

Die Imagefrage ist immer auch eine Frage der Qualifikation

Menschen, die ihren Unterhalt mit dem Verkauf von Versicherungspolice und anderen Finanz-Produkten bestreiten, gelten als trainierte Verkäufer, die aus ihrer Tätigkeit ein möglichst hohes Provisionsaufkommen herauszuschlagen versuchen. Man unterstellt Ihnen diverse Trickereien, auch am Rande der Legalität, bei zugleich begrenzter Beratungskompetenz. In der Rangskala gesellschaftlicher Anerkennung für einzelne Berufsfelder findet man z.B. den Versicherungsvermittler stets „im Keller“. Kein Wun-

Spricht es nicht Bände, dass unabhängige Beratungsinstanzen wie z.B. die Verbraucherschutz-Zentralen vom Steuerzahler finanziert werden müssen, um die Defizite von milliardenschweren Finanz-Dienstleistern zu kompensieren?

der! Die Versicherungsbranche hat sich bisher den Luxus gegönnt, dem Vermittlerberuf kein mit anderen kaufmännischen Berufen vergleichbares Aus- und Weiterbildungsprofil zu geben. Roland Rapp, Sprecher des Vorstandes der Generali Krankenversicherung AG, stellte bereits 1991 fest: „Aber wir alle wissen, dass wir es in unseren Vermittler-Strukturen zum Großteil mit durchschnittlichen, teilweise sogar mit unterdurchschnittlichen Mitarbeiterqualitäten zu tun haben.“

Die einzigartigen Fluktuationszahlen in diesem Gewerbe sprechen Bände. Die Summe an Erfahrungsberichten, insbesondere von Ex-Strukturvertriebs-Mitarbeitern, sind ein rabenschwarzer Blick hinter die Kulissen der Hochglanzprospekte. Derart viel Halbwelt-Millieu wie mancher Dreibuchstaben-Vertrieb vor allem Mitte bis Ende der

Achtziger Jahre und dann insbesondere im Rahmen der deutschen Wiedervereinigung auf sich vereinigen konnte, hat bisher kein Dienstleister unserer Volkswirtschaft für sich tätig werden lassen.

Glaubt man der letzten, noch vom verstorbenen Ex-Wirtschaftsminister Günter Rexrodt präsentierten Erhebung, dann sind rund 470.000 Personen als Vermittler/Berater von Finanz-Produkten tätig. Greift man diese Zahl auf, dann verdienen davon 469.500 Personen ihr gesamtes oder Teile ihres Einkommens auf Provisionsbasis. Die Beratungsleistung ist somit zwingend verkaufsorientiert. Ohne Verkauf keine Provision. Jede „Beratung“ muss zum Verkauf führen, sonst war sie fehlinvestierte Zeit. Muss man eigentlich mehr sagen, um die Misere der „Beratungskultur“ im deutschen Finanzmarkt zu verdeutlichen? Die wirtschaftlich schwächeren Gruppen erhalten auch weiterhin die „billigste“ bzw. keine Finanz-Beratung. Volkswirtschaftlich betrachtet, müssten hier jedoch die besten Ressourcen eingesetzt werden.

„Fachidiot schlägt Kunden tot“

Um die fachliche Qualifikation von Finanzdienstleistern wird seit Jahrzehnten gerungen. Warum? Nun, die Vertriebsseite vertritt, je nach Niveau der Führung, direkt oder unterschwellig die Position „Fachidiot schlägt Kunden tot“. Kurz: Man braucht Verkäufer – Wissen vernebelt nur den Kopf.

Der Verbraucherschutz argumentiert pro Beratung. Eine solche setzt natürlich Fachwissen und die Kenntnis unterschiedlicher Produktalternativen voraus. Dessen ungeachtet hat der Markt eine Fülle an Titeln produziert, die eine fachliche Qualifikation vorkaukeln sollen. Titel ohne Wert, da diese nicht von unabhängigen Prüfungseinrichtungen vergeben wurden und werden.

Ein Geschäfts-Modell, dessen Erfolg darin besteht, möglichst viele Neuwagen (Finanz-Produkte) in den Markt zu bringen, ist an Produkt-Rotation und nicht an langfristiger Kundenzufriedenheit mit „nur“ einem Produkt interessiert. Eine hochqualifizierte Beratung hat jedoch das Ziel, den Kunden bis auf wenige Nachjustierungen dauerhaft mit dem richtigen Produktpaket zu versorgen. Folgegeschäfte resultieren hier aus familiären und beruflichen Veränderungen beim Kunden, jedoch nicht aus einem Produktdruck seitens der Finanzwirtschaft.

Diese Betreuung erfordert echtes Fachwissen. Die folgenden Abschlüsse beruhen tatsächlich auf einer breit gefächerten Ausbildung mit unabhängiger Prüfung:

Finanzwirt (bbw)

Der erste überbetriebliche Abschluss für Finanzberater überhaupt in Deutschland. Seit 1994 haben fast 10.000 Finanzberater diese Fortbildung absolviert. Sechs berufs begleitende Teilprüfungen à 90 Minuten alle drei Monate ergeben den Abschluss Finanzwirt (bbw). Die Qualifikation wurde seitens des Ausbildungsanbieters TUTOR initiiert und inhaltlich ausgekleidet. Lehrgangsumfang 300 Stunden. Prüfende Instanz ist das Bildungswerk der Berlin-Brandenburgischen Wirtschaft.

Fachberater für Finanzdienstleistungen (IHK)

Entspricht den Anforderungen des Finanzwirts (bbw). Die Prüfungen werden vor Prüfungsausschüssen der regionalen Industrie- und Handelskammern abgelegt.

Fachwirt für Finanzberatung (IHK)

Der höchste öffentlich-rechtliche Abschluss für deutsche Finanzberater. Lehrgangsumfang 600 Stunden. Die Prüfungen werden vor Prüfungsausschüssen der regionalen Industrie- und Handelskammern abgelegt.

CFP / CFEP

Die Titel Certified Financial Planner sowie Certified Foundation and Estate Planner werden als Lizenztitel von der Financial Planning Standards Board Ltd., dem weltweiten Zusammenschluss aller nationalen

CFP-Organisationen, erworben. Das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. als Landesorganisation der CFP und CFEP in Deutschland erarbeitet die Standards für die finanzplanerische Beratung sowie deren Umsetzung und entwickelt und überprüft die Ausbildungsregel. Zudem verantwortet man die Zertifizierung zum Certified Financial Planner sowie zum Certified Foundation and Estate Planner. Basis ist der Studiengang Finanzökonomie an der European Business School (ebs). Lehrgangsumfang 610 Stunden.

Masterconsultant in Finance (MFC)

Der höchste, europäisch orientierte Abschluss für deutsche Finanzberater. Nach dem Finanzwirt (bbw) werden sechs weitere Teilprüfungen absolviert. Die Qualifikation wurde seitens des Ausbildungsanbieters TUTOR initiiert und inhaltlich ausgekleidet. Lehrgangsumfang maximal: 1.100 Stunden. Prüfende Instanz ist das Bildungswerk der Berlin-Brandenburgischen Wirtschaft.



Nach Schätzungen können im deutschen Finanzmarkt nur rund 12.000 Personen einen Prüfungs-Nachweis über eine der genannten Qualifikationen erbringen.