

AFPA-Marktdialog: Demografieproblem bedroht Beraterbranche

12.04. | 2013

Die Finanzbranche steht vor einem demografischen Problem, der Berufsstand der Finanzberater droht langfristig zu überaltern. Lösungen für dieses Problem sind nicht in Sicht, wie schwierig es ist, sich dem Thema anzunähern, zeigte eine Diskussionsrunde im Rahmen des AFPA-Marktdialogs am 2.4.2013.



Österreichs Konsumenten werden auch in Zukunft unabhängige Versicherungs- und Finanzberatung benötigen. Doch immer weniger junge Menschen sind bereit im Bereich der unabhängigen Finanzberatung tätig zu werden. Die alternde Gesellschaft, das schlechte Image und die unsichere Honorierung erschweren es der Finanzbranche, gute Mitarbeiter für Beratung und Vertrieb zu finden. In einer Podiums-Diskussion beschäftigte sich eine Expertenrunde mit der Lösungssuche zu diesem Problem. Teilnehmer waren Dr. Sophie Karmasin (Markt- und Motivforscherin), Prof. DDr. Wolfgang Rohrbach (ehem. Gesamtprokurist Uniqa Versicherung), Martina E. Taxer (Head of Businessline VPI Vermögensberatung GmbH), Dr. Christian Pabst (Senior Director Sales Fidelity Worldwide Investment) und

Johannes Muschik (Vorstand AFPA).

Schlechtes Image und Vertrauenskrise



Es kristallisierte sich rasch heraus, dass die Vielzahl an „Baustellen“ keine einfache Lösung zulässt. Vermögensberaterin Taxer lokalisierte das derzeit wohl größte Problem. Für Neueinsteiger ist es äußerst schwer, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen: „Wenn kein Vertrauen von Seiten der Kunden da ist, kann man das beste Konzept und das beste Produkt haben, Geschäft wird man keines machen.“ Markt- und Motivforscherin Sophie Karmasin bestätigt diese Einschätzung, mit dem Berater-Image gehe es Jahren bergab. Laut ihrer jüngsten Untersuchung sind rund 84 Prozent der Bevölkerung der Meinung, dass es in Hinblick auf die Banken und die Finanzdienstleistungs-Branche eine

Vertrauenskrise gebe. Auf der Vertrauensskala finden sich Finanzberater laut Karmasin auf einer Ebene mit Politikern am unteren Ende. Ein solches Image mache es jungen Menschen nicht leicht, sich für diesen Beruf zu entscheiden.

Um dieses verloren gegangene Vertrauen wieder zu erlangen, braucht die Branche nach Einschätzung von AFPA-Vorstand Muschik ein neues positives Profil, nur so könne sie auch für Neueinsteiger wieder an Attraktivität gewinnen. „Aktuell herrscht ein Mangel an Selbstbewusstsein“, fasst der AFPA-Vorstand die Situation zusammen. Unterstützung erhält die Branche laut Muschik dabei durch die Ergebnisse der aktuellen AFPA-Markstudie (siehe auch Artikel in der aktuellen Ausgabe von FONDS professionell). Die Ergebnisse dieser vom unabhängigen Marktforschungsinstitut SDI-Research erstellten Analyse zeigen, dass im Bereich der unabhängigen Finanzdienstleister über 30.000 Personen in mehr 12.000 Unternehmen beschäftigt sind. Diese Zahlen sind beachtlich, denn sie belegen, dass die Sparte Finanzberatung etwa gleich groß ist wie die Fahrzeug- oder die Bauindustrie. Die Wertschöpfung der Branche liegt bei 565 Millionen Euro pro Jahr, und die Steuern und Abgaben betragen rund 156 Millionen Euro. Mit der Vermittlung des Kapitals der Kunden an die Realwirtschaft tragen Finanzberater einen wesentlichen Teil zur wirtschaftlichen Stabilität bei.



Dialog mit Arbeiterkammer suchen



Aus dem Publikum meldete sich HDI-Österreich Geschäftsführer Michael Miskarik zu Wort: „Wir verfolgen den Berufsgruppen-Vertrauensindex auch seit geraumer Zeit und stellen fest, dass Bemühungen seitens der Finanzdienstleistungsindustrie nur sehr schleppend greifen.“ Der Versicherungsmanager kritisiert in diesem Zusammenhang auch die Rolle der Arbeiterkammer, die das pauschale Negativimage weiter forcieren: „Ich halte dieses Vorgehen für völlig deplatziert.“ (siehe auch: [AK-Broschüre ist "unklug, verantwortungslos und hilft niemandem"](#)) Der HDI-Geschäftsführer sieht hier die richtige Vorgehensweise darin, mit Konsumentenschützern der Arbeiterkammer und dem Sozialministerium in einen vernünftigen Dialog zu treten.

Miskarik regt weiters die Schaffung eines einheitlichen Qualitätsprädikats für die Branche an. „Jede Industrie verfügt heute über ein derartiges Prädikat. Uns gelingt es als Branche hingegen nicht, eine vernünftige Zertifizierung zustande zu bringen, mit der sich Berater beim Kunden ausweisen können. Für die Vertrauensbildung beim Kunden wäre dies von Vorteil.“ Rudolf Mittendorfer, langjähriger Kammerfunktionär der Versicherungsmakler, der sich ebenfalls aus dem Publikum zu Wort meldete, widerspricht in diesem Punkt: „Es fehlt an der Qualität der Berater, dies wird auch nicht durch ein neues Prädikat oder Siegel gelöst. Solange die Gewerbeordnung nicht vorsieht, dass man dem Vermittler den Gewerbeschein auch wieder abnehmen kann, wird sich daran nichts ändern.“

Migranten als Lösung?



Dabei weist Mittendorfer in Hinblick auf die Überalterung der Branche darauf hin, dass die gesamte Gesellschaft ein demografisches Problem habe. Eine Lösung könnte darin bestehen, verstärkt Migranten für den Beruf des Finanzdienstleisters und Versicherungsvermittlers zu gewinnen. Eine Hoffnung, der sich auch Wolfgang Rohrbach, ehemaliger Uniqa-Gesamtprokurist, anschloss. Unter seiner Leitung führte ein fünfköpfiges Expertenteam die bisher umfangreichste Studie über selbständige Versicherungsvermittler durch. Die Ergebnisse zeigen, dass alarmierende Symptome seit Jahren bekannt waren, aber bagatellisiert oder bewusst verschwiegen wurden. Allerdings

fehlt es Migranten laut Rohrbach am richtigen Zugang zur Branche. „Interkulturelle Kompetenz – da sind wir noch ein paar Kilometer entfernt“, meint der Versicherungsfachmann und betont, dass dazu nicht nur die Sprache, sondern auch das Eingehen auf die Religion gehöre. Dass es hier durchaus bereits Initiativen gibt, berichtet Christian Papst von Fidelity: „Wir unterstützen aktuell ein Integrationsprojekt für Finanzdienstleister, das auch von Staatssekretär Sebastian Kurz unterstützt wird.“

Für Rohrbach liegt die Lösung aber nicht nur in der stärkeren Einbindung von Migranten: „Wir haben ein unheimlich heterogenes Vermittlernetz, die Kette reißt ja bekanntlich beim schwächsten Glied und wir müssen darauf achten, dass die schwächsten Glieder gestärkt werden. Es gehört einmal eine einheitliche Ausbildung mit genügend Praxisbezug her, nur die theoretische Ausbildung bringt nichts.“ Zudem fordert Rohrbach eine Rückkehr zu den jeweiligen Kernkompetenzen: „Im Bauchladen alles anzubieten bringt nichts, dann ist man nicht glaubwürdig.“



Laut Walter Eberl, Finanzberater und langjähriger Interessenvertreter der Finanzdienstleister in der WK Niederösterreich, gibt es bei Maklern und Vermögensberatern durchaus qualitativ gute Ausbildungen. Das Problem bestehe allerdings darin, dass diese Ausbildungsangebote nicht genutzt werden, da seit geraumer Zeit kaum neue Gewerbescheine gelöst werden. Dabei prangert Eberl vor allem an, dass weiterhin unqualifizierte Leute über das freie Gewerbe des Tippgebers im Finanzberatungsbereich agieren: „Dieses hebt das Image der Branche mit Sicherheit nicht.“

Finanzberater Andreas Reinthaler, der sich aus dem Publikum zu Wort meldete, sprach das vermutlich wichtigste Thema in diesem Zusammenhang an: „Nach der Ausbildung braucht man ein gewisses Grundeinkommen daher ist es wichtig, wie man als Berater den Einstieg in den Beruf schaffen kann. Ich und viele andere haben sich zu Beginn unserer Laufbahn irgendeiner Organisation angeschlossen und sind erst später in die Selbständigkeit gewechselt. Die Frage lautet, wie kann heute ein junger Mensch nach der Matura Finanzdienstleister werden? Natürlich kann er einen Kurs machen und ist dann nach abgelegter Prüfung ein Vermögensberater. Danach stellt sich die Frage, wie er sich ein Einkommen sichern kann.“ Und auf diese Frage fand auch die Diskussionsrunde keine Antwort. (gp)



Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.at