

PRO & CONTRA: „Ohne echte Spezialisierung haben Berater keine Zukunft“

PRO – Hermann STÖCKL (GF – VPI Vermögensplanung GmbH)

In den vergangenen Jahren gab es eine Reihe neuer Regeln und Vorschriften, die den Berufsalltag eines Finanzberaters heute stärker denn je fremdbestimmen. So sieht sich die Branche nicht nur mit umfangreichen Dokumentationspflichten konfrontiert, die sehr kapital- und personalintensiv sind, sondern vielfach auch mit komplexen Compliance- und Risikomanagement-Vorgaben, die nur noch von Experten umgesetzt werden können. Hinzu kommen laufend neue Produktlösungen, deren Komplexität tendenziell weiter zunimmt und deren Zielgruppen zunehmend genauer definiert werden. Ohne ständige fachliche Weiterbildung verpasst man hier rasch den Überblick und kann seinem eigenen Qualitätsanspruch irgendwann nicht mehr gerecht werden.

Gleichzeitig wird die Ressource Zeit, die für das tatsächliche Beratungsgespräch mit dem Kunden zur Verfügung steht, in Zukunft noch knapper bemessen sein.

Der einzige Ausweg aus diesem Dilemma ist eine fachliche Spezialisierung des einzelnen Finanzberatungsunternehmens. Wer von der Autoversicherung über die Lebensversicherung bis hin zur Transportversicherung alles anbietet, der könnte es in Zukunft schwer haben, während spezialisierte Berater, die eine lukrative Nische besetzen und ihre Zielgruppe sowie ihre Kompetenz klar formulieren, einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil genießen.

Dass diese Strategie langfristig funktioniert, zeigen uns andere Bereiche des täglichen Lebens: Anwälte und Ärzte haben die Konzentration auf bestimmte Schwerpunktgebiete bereits vor Jahren als Erfolgsrezept für sich entdeckt.



Hermann Stöckl (Foto: Weinwurm)

CONTRA – Michael MÜLLER

Ich denke, dass eine reine Spezialisierung des Finanz- oder Versicherungsberaters zu kurz gegriffen ist, denn viel mehr sehe ich das System des Einzelkämpfers als langfristig gefährdet und nicht mehr zeitgemäß.

Einerseits sorgen die stetig wachsenden Regularien für eine Verschlechterung der Rentabilität und Effizienz des Einzelunternehmers, andererseits wird das Thema „Haftung“ vielfach unterschätzt. So sprechen beispielsweise viele Versicherungsmakler von „meinen Kunden“, doch in Wirklichkeit sind dies die Kunden der Versicherung oder des Haftungsdachs und der Makler hat rechtlich lediglich ein Recht auf Provisionszahlung.

Ähnlich ist es im Wertpapierbereich, wo zwar rechtlich das Haftungsdach für Beratungsfehler entsteht, aber natürlich im Regress erst recht wieder den einzelnen Finanzberater zur Rechenschaft zieht. Es liegt also die ganze Arbeit (Akquisition, Betreuung, Schadensfall, Haftung etc.) beim Einzelberater, der sich dieser umfassenden Haftung oft nicht bewusst ist.

Eine echte Spezialisierung kann meiner Ansicht nur in der engen Kooperation mit einem Pool oder Beratungsunternehmen umgesetzt werden, wo eine echte Aufgabenteilung erfolgt. Nur ein echtes Outsourcen von Aufgaben führt zu einer möglichen Konzentration auf die Kernaufgaben: Ein Finanzberater wird mittels Provision oder Honorar für die „Beratung & Information“ von Kunden bezahlt. Alle anderen Aufgaben, wie Verwaltung, Produktauswahl, Schadensabwicklung oder gar vertragliche Angelegenheiten, sollte er den Profis überlassen, die dann dafür auch haften.

Man gibt also ein Stück „Selbstständigkeit“ auf und bekommt dafür im besten Fall „mehr Zeit & Geld“.



Michael Müller