

BERUF DES FINANZANLAGENVERMITTLERS UND VERSICHERUNGSMAKLERS

Eine sehr attraktive Tätigkeit für junge Menschen!

Die Finanz- und Versicherungsbranche wird nicht selten als eine Branche dargestellt, die aufgrund altbackener Verfahren, ihres schlechten Rufes und veralteter Geschäftsideen wenig attraktiv für eine junge potenzielle Beratergruppe ist. Falsch gedacht! Die Tätigkeit ist für junge Menschen so attraktiv wie selten zuvor!

Nach Angaben aus der BVK-Strukturanalyse liegt das Durchschnittsalter über alle Vermittlerarten bei 50,6 Jahren. Die Branche ist veraltet und Nachwuchskräfte fehlen. Dabei ist der Beruf des Finanzanlagenvermittlers und Versicherungsmaklers sehr attraktiv. So gehen einerseits immer mehr Vermittler in den wohlverdienten Ruhestand. Andererseits steigt in Zeiten hoher Inflation, nachhaltiger Impulse und Zinsanstieg der Beratungsbedarf beim Endkunden.

Dieser wünscht sich von seinem Makler eine verlässliche Partnerschaft, persönlichen Kontakt, aber eben auch ein erstklassiges digitales Beratungs- und Betreuungsangebot. Und gerade zur Digitalisierung haben jüngere Menschen meist eine große Affinität. Vielfach sind junge Maklerpartner sogar Impulsgeber für die Entwicklung

neuer digitaler Prozesse und verstehen es ideal, digitale Prozesse in den bewährten Beratungsablauf einfließen zu lassen. Der Anspruch an ein gelebtes Kundenservice-Level insbesondere über die digitalen Kanäle ist sehr hoch und quasi ein Selbstverständnis. Notwendige Unterstützung erhalten junge Vermittler hierbei von technisch und fachlich bestens aufgestellten Maklerdienstleistern wie der BCA AG.

Darüber hinaus zeichnet sich die Tätigkeit des Vermittlers durch eine hohe Verantwortung, fachliche Kompetenz, Vielseitigkeit, hohe Anforderungen, die Zusammenarbeit mit Menschen und jeder Menge Spaß aus. Kurzum: Die Aufgabe bietet gerade für junge Menschen eine ausgezeichnete Perspektive und viele Chancen, wie auch die Statements ausgewählter Berater bestätigen.

Alexander Gronau Geschäftsführer der CapGro GmbH

Unserer Einschätzung nach ist die Branche für junge Menschen bestens geeignet, die eine vielseitige Berufung mit Leidenschaft lernen und ausüben wollen. Hinzu kommt, dass das Thema Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil zu sehen ist. So beobachten wir, dass sich die potenziellen Kunden im Alter von 20 bis 40 Jahren in zwei Gruppen einteilen lassen: Es gibt die Gruppe der „Selbstverwaltenden“, die ihr Glück auf Vergleichsplattformen, mit Robo-Advisor, sehr kostengünstigen Depotlösungen etc. suchen. Diese Klientel ist für die aktive Beratung kaum oder nicht zu gewinnen. Die zweite und weitaus größere Gruppe ist jedoch beratungsaffin. Mehr noch: Diese Kunden wünschen sich Unterstützung bei ihren Versicherungen und Anlagethemen. Zusätzlich wünscht sich diese Gruppe eine zeitgemäße Umsetzung der Beratung. Dazu gehören u. a. Cloudlösungen, Apps zur direkten Vertragseinsicht, digitale Unterschriftsstrecken bis hin zur Online-Beratung.

Durch die Covid-Pandemie sind nahezu alle Kunden an Online-Termine gewohnt. Dadurch erschließen sich viel einfacher neue Kun-

dengruppen, die nicht in „direkter Nachbarschaft“ des Beraters wohnen. Als Stuttgarter Unternehmen betreuen wir regelmäßig Mandate in Frankfurt, München und Hamburg – ohne Schwierigkeiten und Hürden. Für alle in der Stuttgarter Region hat sich eine hybride Beratung etabliert. Kurze Follow-ups werden volldigital abgewickelt.

Für ausführlichere und komplexe Beratungen präferieren viele Mandanten den persönlichen Termin. Infolgedessen ist es wichtig, beide Wege abbilden zu können – persönlich digital und persönlich präsent. Wer dies schafft, erreicht so zudem noch eine höhere Effizienz. Damit diese Transformation gelingt, kann und sollte ein Maklerpool mit Apps und volldigitalen Prozessen unterstützen. Die mandantenorientierte Beratung ist auch weiterhin eine Zukunftsbranche. Der Großteil der Menschen möchte seine (finanzielle) Lebensplanung mit einem (menschlichen) Berater abwickeln.



JUNGE MAKLER

Christopher Brielich Geschäftsführer der WB-Finanzberatung OHG

Mit 33 Jahren zähle ich mich zu der jüngeren Maklergeneration und freue mich diesbezüglich, dass ich noch ein paar Jahrzehnte in diesem tollen Beruf verbringen darf. Aufgrund meines Alters berate ich überwiegend Menschen, die zwischen 20 und 40 Jahre alt sind. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass diese jungen Menschen – trotz des Internets – darauf angewiesen und dafür dankbar sind, persönlich beraten und betreut zu werden. Junge Makler können also Gleichaltrige problemlos als Kunden gewinnen und an sich binden. Besonders viel Perspektive bietet sich auch durch den Umstand, dass viele ältere Maklerkollegen in den nächsten zehn Jahren in ihren wohlverdienten Ruhestand gehen werden. Deren Kunden wollen weiterhin betreut werden, was eine tolle Chance für die Zukunft bietet.

Wir sind ein Maklerbetrieb, der seine Kunden ganzheitlich berät. Dadurch habe ich nicht nur eine große Abwechslung in den Tagesabläufen, sondern auch in den Kundengesprächen. Wir bieten unsere Beratungsdienstleistung hybrid an. Der moderne Makler versteht es,

zwischen der realen und der digitalen Welt zu pendeln, und holt seinen Kunden dort ab, wo er sich vorzugsweise aufhält. Der Kunde, der sich in seiner Mittagspause kurz mit mir treffen und austauschen möchte, bevorzugt in der Regel das online geführte Gespräch. Es ist einfacher, komfortabler für ihn. Und der Kunde, der es bevorzugt, in unser Büro zu kommen, weil er dann konzentrierter und fokussierter ist, bevorzugt das Präsenzgesepräch vor Ort.

Ich bin sehr zufrieden mit der beruflichen Entwicklung. Ich habe das Gefühl, dass professionelle Berater in einem besseren Licht dastehen, als das noch vor ein paar Jahren der Fall war. Zudem hat sich das Gros der Berater vom altbackenen und starren Produktverkauf gelöst. Gut so! Unsere Kunden sind jedenfalls zufrieden mit unseren Leistungen und drücken das u. a. auch mit Weiterempfehlungen aus.



Simon Schub M. Sc. Betriebswirtschaftslehre und Fachwirt für Finanzberatung (IHK) Hans Binder GmbH & Co. Finanz- und Unternehmensberatung KG

Der abwechslungsreiche Arbeitsalltag in der Finanzbranche ist geprägt durch eine Mischung aus zahlenlastigem, analytischem Arbeiten sowie der Anwendung ausgeprägter sozialer Kompetenzen.

Genau diese Kombination macht die Branche für mich so interessant und spannend. Besonders die Altersstruktur und der Nachwuchsman- gel ermöglichen jungen Beratern einen vielversprechenden Einstieg sowie ein erhebliches Mitgestaltungspotenzial für die Zukunft.

Unser Geschäftsmodell basiert auf der ganzheitlichen Beratung unserer Privat- und Firmenkunden. Hierzu gehören für uns u. a. die Anlage-, Vorsorge- und Finanzierungsberatung sowie alle Phasen des Unternehmertums – von der Existenzgründung bis hin zur Nachfol- geplanung. In enger Kooperation mit Steuerberatern, Wirtschaftsprü- fern, Fachanwälten, Notaren und Banken erarbeiten wir gemeinsam Lösungskonzepte für unsere Kunden. Hierbei erfolgt die Kundenbera- tung bei uns im Haus fast ausschließlich „offline“, d. h. in persönlichen Face-to-Face-Terminen. Dennoch ist unser Geschäftsmodell hybrid,

denn moderne Finanzberater wie wir nutzen digitale Prozesse und Softwareunterstützung zur Kundenbera- tung, Effizienzsteigerung und zu Controllingzwe- cken. Unser hybrides Geschäftsmodell ermöglicht uns somit das Vernetzen von Fachwissen und eine kundenindividuelle Beratung. Diese Kombination aus Online- und Offline-Bausteinen werden wir die nächsten Jahre weiter ausbauen und optimieren.

Nicht nur beim Thema Digitalisierung wird die Bedeutung eines inno- vativen Maklerpools, vor allem für junge Neueinsteiger, deutlich. Ein starker und erfahrener Pool, wie die BCA es ist, erleichtert etwa durch seine digitalen Beratungstools den regulatorischen sowie organisa- torischen Arbeitsaufwand erheblich und unterstützt durch fundiertes Fachwissen aus allen Bereichen junge Kollegen.

Wir arbeiten gerne seit über 25 Jahren vertrauensvoll mit der BCA AG zusammen!

