



## Alte Hasen unter Druck

Im Leben von Katharina G. hat sich in den letzten 24 Monaten viel geändert. Sie hat geheiratet, ist aus beruflichen Gründen in eine andere Stadt gezogen und kurz danach Mutter geworden. Da Katharina G. ebenso wie ihr Ehemann keine Juristen, Steuerberater oder Finanzberater sind, hatten sie eine Menge Fragen und Probleme zu klären, um sich auf die neue Situation einzustellen.

Sie hielten also Ausschau nach einem Steuerberater, der ihnen bei der Erstellung der ersten „gemeinsamen“ Einkommensteuererklärung behilflich sein sollte. Weiter suchten beide Rat bei einem Juristen, da sie einen Ehevertrag aufsetzen lassen wollten. Wichtig war für beide abschließend noch, fachkundigen Rat in Bezug auf den veränderten Versicherungsbedarf und ihre gemeinsame Altersvorsorge zu erhalten.

Diese Ausgangssituation dürfte in Deutschland nicht gerade selten vorkommen: Ein Ehepaar sucht Hilfe in finanziellen, steuerlichen und juristischen Fragestellungen. Wer dann auf die Relation von Gegenstandswert und den Qualifikationsanforderungen an den jeweiligen Berater der drei oben erwähnten Beratungsgebiete schaut, muss sich wundern.

Dienstleister	„Gegenstandswert“ (ca.)	Qualifikation
Steuerberater	geringer vierstelliger Betrag	Studium und zwei Jahre Praxis, Steuerberaterexamen
Rechtsanwalt	fünfstelliger Betrag	Studium
Finanzberater	sechsstelliger Betrag	Keine (im Versicherungsbereich durch die Alte-Hasen-Regel möglich.)

Wenn es um die Altersvorsorge eines Ehepaars geht, kommen sehr schnell sehr große Summen zusammen. Also „Gegenstandswerte“, um die es im Normalfall beim Steuerberater oder Rechtsanwalt gar nicht geht. Dennoch benötigt der Finanzberater

keine formale Qualifikation. Gerade bei einer Kundenzielgruppe, die selbst eine Ausbildung oder einen akademischen Abschluss besitzen, wird dies natürlich Skepsis hervorrufen.

### Zwei Lager

Spätestens seit Inkrafttreten der Versicherungsvermittlerverordnung hat eine Qualifikationsoffensive unter den Vermittlern begonnen. Die freie Vermittlerschaft teilt sich somit in zwei Lager: „Alte Hasen“ ohne Qualifikation und Vermittler mit bestandener IHK-Sachkundeprüfung. Als Anbieter von Qualifikationsmaßnahmen spüren wir schon die ersten Auswirkungen: Viele „Alte Hasen“, darunter auch viele Führungskräfte und Maklerbetreuer, starten eine Weiterbildung, obwohl diese gesetzlich gar nicht vorgeschrieben ist. Die Gründe liegen auf der Hand:

„Alte Hasen“ fühlen sich unter Druck gesetzt, weil viele ihrer Mitbewerber auf einmal eine Formalqualifikation vorweisen können. Die Mindestqualifikation wird bei den Kunden bekannter und erleichtert den Abschluss.

„Alte Hasen“ sind verunsichert. Haben sie wirklich das Know-how, das ja auch im Rahmen der Beratungsdokumentation schriftlich erfasst wird?

Führungskräfte/Maklerbetreuer: Diese Gruppe, die zum Großteil aus „Alten Hasen“ besteht, verspürt nun einen Qualifikationsdruck „von unten“. Viele ihrer Vermittler und alle Branchen-Neueinstiger können eine Qualifikation mit aktuellen Kenntnissen vorweisen.

Wie ist also eine positive Abgrenzung möglich? Durch eine höherwertige Qualifikation, einen höherwertigen öffentlich-rechtlichen Abschluss; in Form des Fachberaters für Finanzdienstleistungen (IHK) oder als Fachwirt für Finanzberatung (IHK).

**Frank Rottenbacher**

Der Autor Frank Rottenbacher ist Vorstand des bundesweit tätigen Qualifikationsanbieters GOING PUBLIC! AG & Co. KG ([www.going-public.edu](http://www.going-public.edu)).