



Helge Lach, Vorsitzender,  
Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV)

## „Der Beruf ist immens wichtig, weil die meisten ohne Beratung nicht klarkommen“

Laut einer BVK-Statistik sind 57 Prozent der Agenten in der Ausschließlichkeit über 50 Jahre alt. Diejenigen unter 30 Jahren machen dafür drei Prozent dieser Kräfte aus. Wie kann die Branche mehr Nachwuchs gewinnen?

Richtig ist, dass viele Außendienstorganisationen der Versicherer überaltern, weil Nachwuchs schwer zu finden ist. Das wird sich mit Blick auf die Demografie und das generelle Arbeitskräfteproblem absehbar nicht bessern. Außerdem ist für viele, die sich beruflich neu orientieren wollen, die Verbindung zwischen Finanzbranche, Vertrieb und Selbstständigkeit nicht die erste Wahl. Entscheidend ist deshalb, Interessierten die Vorteile der Tätigkeit näherzubringen. Außerdem muss es sehr gute Antworten auf die Fragen eines Interessenten nach Einarbeitung, Einkommensmöglichkeiten und Vertriebsunterstützung geben. Nach unserer Erfahrung ist es ein großer Vorteil, wenn ein Interessent sich nicht auf die Versicherungsvermittlung beschränken muss, sondern so wie die Mitglieder unseres Verbandes die gesamte Finanzbranche, also auch die Geldanlage, Baufinanzierung und Bankgeschäfte abdecken kann.

Wie bewerten Sie den Versuch des GDV, mit „werde-insurancer.de“ junge Menschen für den Beruf zu begeistern? Das leider oft einseitige Bild eines Verkäufers wird der Vielfalt der Aufgaben und Möglichkeiten und vor allem der Bedeutung des Berufes überhaupt nicht gerecht. Jede Kampagne, die zur Aufklärung beiträgt, ist deshalb zu unterstützen. Denn der Beruf ist immens wichtig, weil die meisten Bürgerinnen und Bürger ohne Beratung nicht klarkommen, falsche Entscheidungen treffen oder einfach nichts machen.

Inwieweit macht die zunehmende Regulierung den Beruf unattraktiv?

Generell macht die Regulierung die Arbeit der Vermittler nicht einfacher. Im Beratungsgespräch geht mehr als die Hälfte der Zeit für Bürokratie und das Ausfüllen von Formularen verloren. So schadet die Politik dem Image der Branche durch Überregulierung, die den Verbraucher nicht schützt, sondern ihn abschreckt und überfordert. Das strahlt selbstverständlich auch auf die Beliebtheit des Berufes ab. Die Diskussion über die Provisionen kommt leider immer wieder auf. Für uns unverständlich, denn bisher wurden die angeblichen Missstände noch nie nachgewiesen. Und es ist ein Märchen, dass Vermittler nur nach Provision verkaufen. Damit würde sich ein Vermittler sehr schnell seiner eigenen Existenz berauben. Denn die meisten Kunden kommen aus dem sozialen Umfeld des Beraters. Falschberatung würde sich schnell herumsprechen. Es ist unsere Aufgabe, als Verband der Politik immer wieder zu verdeutlichen, dass Provisionen viele Vorteile zum Beispiel gegenüber der Honorarberatung haben.

Manche Anbieter setzen auf das Internet, um ihre Produkte zu vertreiben. Ist das eine Option, das Demografieproblem zu lösen?

Die Materie ist komplex, auch wegen der vielen Fachbegriffe und der Regulierung. Die Menschen kommen damit im Internet alleine nicht klar und werden unsicher. Ein Vermittler ist deshalb immer auch ein Dolmetscher, der das Fachchinesisch in die Sprache der Kunden übersetzt. Außerdem füllt der Vermittler die Formulare für den Kunden aus, im Internet muss sich der User stattdessen selbst durchklicken. Dabei bleiben viele schon bei den ersten Fragen hängen, weil sie sie nicht verstehen. Die Fähigkeit eines Vermittlers, individuell auf die Sprache, das Wissen und den Erklärungsbedarf eines Kunden eingehen zu können, kann das Internet mit vorgefertigten Textbausteinen niemals erreichen.