



Die 10 VSAV-Thesen zur Finanzberatung im Jahr 2025

These 1: Zahl der Vermittler sinkt bis 2025 auf etwa 100.000

Unterthese: Die Zahl der rückläufigen Vermittler ist hauptsächlich in den Bereichen der Ausschließlichkeitsorganisationen zu erwarten. Steigerungen in anderen Bereichen sind nur kurzfristige Verschiebeeffekte. Durch diese „Marktbereinigung“ kann sich das Image der Branche verbessern, da überwiegend die qualifizierten und vor allem unabhängigeren Finanzberater „überleben“ werden. Relativ gesehen werden die meisten Vermittler in festen Strukturen/ Firmen eingebunden sein.

Begründung: Der Altersdurchschnitt der Vermittler ist heute schon relativ hoch, Neuzugänge sind seit der Regulierung wenige zu verzeichnen. Viele dieser älteren Vermittler werden in den Ruhestand gehen, ohne einen konkreten Nachfolger gefunden zu haben. Einige Vermittler geben die Geschäftstätigkeit schlichtweg deshalb auf, weil sie den regulatorischen Anforderungen nicht mehr nachkommen wollen oder wirtschaftlich nicht mehr können. Für viele andere ist die Finanzberatung wegen verschlechterter Einkommenssituation (niedrigere Provisionen, längere Stornohaftung) wenig attraktiv. Zudem wird eine Verdrängung durch die Digitalisierung direkt bei den Produkthanbietern und die „Fintechs“ eintreten.

These 2: Ohne Anpassung an digitalisierte Prozesse wird 2025 kein Berater existieren können

Unterthese: Vermittler werden sich neuen auch technischen Standards in der Beratung nicht verschließen können. Kostendruck zwingt zu automatisierten internen Prozessen. Bei vermögenden Kunden und/oder komplexem Beratungsbedarf wird „Offline-Beratung“ das neue „Bio“.

Begründung: Regulierungen und Formvorschriften haben ein Ausmaß erreicht, dass einem Vermittler ein fehlerfreies Arbeiten nur noch durch computergestützte, standardisierte und automatisierte Beratungsprozesse ermöglicht. Dieses insbesondere formal fehlerfreie Arbeiten ist jedoch zwingend notwendig, weil ansonsten Haftungsrisiken die Existenz gefährden können. Auch um wirtschaftlich arbeiten zu können, brauchen Vermittler und Gesellschaften Software-Lösungen für die internen Abläufe. Wachsender Wettbewerbsfaktor ist die web-basierte Kundenkommunikation.

These 3: Eine höhere Spezialisierung der Vermittler wird unerlässlich sein

Unterthese: Dies ist die einzige Chance, um „gefunden zu werden“ und langfristig konkurrenzfähig zu bleiben. Denn eine höhere Spezialisierung verspricht mehr Qualität.

Begründung: Die einzelnen Beratungsthemen werden immer komplexer und sind in ihrer Vielfalt für den Einzelnen nicht mehr in der notwendigen Tiefe fassbar. Spezialisierungen auf kleine, exklusive Zielgruppen versprechen ein ausreichendes Einkommen ebenso wie die Spezialisierung auf Fachbereiche. Spezialisten beziehen auch Einkommen aus gelebten Vernetzungen mit anderen Spezialisten.

These 4: Die Bedeutung der Qualifikation wird stark zugenommen haben

Unterthese: Aus Gründen der Kosteneffizienz wird sich das Beratungsgeschäft beim Otto-Normal-Kunden digitalisieren, das Retailgeschäft mit Standard-Produkten wird sich deutlich ausweiten. Wichtig ist daher eine IT-basierte Zusatzausbildung, um den technischen Anforderungen zu genügen. Ob sich Einzel-Qualifizierungsinitiativen langfristig durchsetzen werden, ist denkbar, bleibt aber abzuwarten. Ein besonderer Trend ist die persönliche Beratung vor Ort in der gehobenen Mittelschicht, auf die sich spezialisierte Berater konzentrieren können, wofür sie entsprechend ausgebildet sein müssen. Zusätzliche Unterstützung erfährt jeder durch Mitgliedschaft im Verbund und in Netzwerken.

Begründung: Die Politik wird die Standards zur Ausbildung daher weiter erhöhen. Regelung der IDD 2 empfiehlt Mindest-Weiterbildung von 15 h p.a.. Staatliche Qualifizierungsvorgaben werden allerdings nicht ausreichen, letztlich kommt es auf die inhaltliche Durchdringung der Themen und ihrer Lösungen an. Um mit der allgemeinen Marktentwicklung (Digitalisierung, Spezialisierung) mithalten zu können, sind flankierende Ausbildungsmaßnahmen unerlässlich.

These 5: Es werden sich mehr Netzwerke gebildet haben

Unterthese: Bei Generalisten besteht weniger die Notwendigkeit zum Netzwerken, aber Generalisten werden es bei Speziallösungen angesichts ihrer möglicherweise nur oberflächlichen Produkt- und Branchenkenntnisse eh schwer haben. Netzwerke werden sich verstärkt bei Spezialisten ausbilden. Sie werden zunehmend web-basiert agieren. Netzwerken ist eine Kunst, eine Gabe, bei der die vertrauensvolle Gegenseitigkeit von überragender Bedeutung ist. Auch der Zusammenschluss von Bürogemeinschaften ist denkbar, um eine Rundum-Betreuung durch verschiedene Spezialisten anbieten zu können (vergl. Kanzleien von Rechtsanwälten, WPs und Steuerberatern). Eine weitere Alternative ist ein größeres institutionalisiertes Netzwerksystem wie beispielsweise das VSAV Netzwerk. Einzelkämpfer haben vor diesem Hintergrund keine wirtschaftlich interessante Zukunft.

Gründe: Netzwerke im wörtlichen Sinne oder Bürogemeinschaften sind noch zu wenig verbreitet, daher mit Entwicklungspotential. Die steigende Zahl der Spezialisten erwartet über die Zusammenschlüsse zu Recht Synergien in allen Bereichen.

These 6: Beratung und Vermittlung gegen Honorar wird nur wenig an Bedeutung gewonnen haben

Unterthese: Die Zunahme der oft fälschlich als Honorarberatung bezeichneten Tätigkeiten wird vor allem im Bereich der Gewerbetreibenden, Selbständigen, Firmen und Besserverdienenden stattfinden. Versicherungsmakler werden Ihre Tätigkeitsfelder mit Beratung und Vermittlung gegen Honorar aufwerten. Es werden sich keine auffällig großen Veränderungen im Standardgeschäft ergeben. Mischmodelle bei der Vergütung werden zunehmen und zur Regel werden. Der Anteil reiner Beratung gegen Honorar (§34e und h) indes wird weiter im einstelligen Prozentbereich liegen. Eine Schlüsselrolle für den Erfolg der Honorarberatung wird die Qualifikation der Berater sein. Nur das Argument der Unabhängigkeit von Interessen der Produktgeber reicht bei weitem nicht aus. Zwingend notwendig sind tiefe Fach-, Produkt- und Marktkenntnisse. Berater gegen Honorar werden verstärkt Werbung in eigener Sache betreiben und positiv auf ihr Image und damit auch auf die unterschiedlichen Vermittlerarten aufmerksam machen müssen, um sich gegen die überwiegende Masse der Vermittler abheben zu können.

Begründung: Wirtschaftlich attraktiv ist die Beratung gegen Honorar nur in der gehobenen Klientel. Eine starke Finanzlobby, insbesondere die der Banken und Versicherer, wird ein Provisionsverbot für lange Zeit verhindern können. Vor allem dieses gäbe der Beratung gegen Honorar den entscheidenden Schub. Fehlende Schulbildung zum Thema Finanzen ist ebenfalls als Bremse zu sehen. Auch „Fintechs“ werden neue Vergütungsansätze mit sich bringen und damit neben dem Honorar als bislang alleinige Alternative zur Provision weitere Alternativen hinzufügen.

These 7: Vollständige Transparenz wird auch 2025 nicht erreicht sein

Unterthese: Ohne ein Verständnis der Kunden für wirtschaftliche Zusammenhänge ist jede Offensive für mehr Transparenz eine gesellschaftliche Illusion. Hierzu bedarf es bereits im schulischen Bereich einer kulturellen Änderung im Umgang mit Wirtschaftsthemen. Transparenztreiber werden in begrenztem Rahmen die „Fintechs“ und Berater mit offen gelegter Vergütung sein.

Begründung: Die Finanzdienstleistungsbranche wird aus Fehlern und Verfehlungen der Vergangenheit nur so schnell lernen, wie die Aufklärung über Medien, in der schulischen Ausbildung vorangetrieben werden und ggf. unterstützt durch massiven Druck durch die Aufsichtsbehörden. Gesellschaften werden sich aus kurzfristigem Gewinnstreben heraus so lange wie möglich Hintertüren zur Vermeidung vollständiger Transparenz offen halten.

These 8: Strengere Gesetze und mehr Verbraucherschutz in 2025

Unterthese: Insgesamt wird die Regulierungs-Geschwindigkeit, abgesehen von den Vorgaben aus Brüssel, zunächst abnehmen. Der Markt wird weitere Fehlentwicklungen in der Beratung provozieren, was zu Nachschärfungen in der Gesetzgebung führt. Um weitere Regulierungen auch tatsächlich an den echten Schwachpunkten in der Finanzberatung auszurichten, ist eine konstruktivere Mitarbeit seitens der Branche in den Gesetzgebungsverfahren nötig.

Begründung: Die öffentliche Meinung zur FDL bleibt vorerst negativ und baut sich nur langsam ab. Daher: Branche der Finanzdienstleister wird weiter reguliert, da insbesondere die

Verbraucherschützer darauf drängen. Die Branche wird sich nur zögerlich einem veränderten Umfeld anpassen (vergl. These 4) und die Beratung gegen Honorar wird sich nur langsam entwickeln (vergl. These 3).

These 9: Klassische Lebensversicherungen werden durch neue Produkte abgelöst sein

Unterthese: Lebensversicherungen sind bereits jetzt kaum noch vermittelbar. Die ureigene Identität der klassischen LV im Reigen der Vorsorgeprodukte ist verloren gegangen. Neue Produkte werden deutlich kapitalmarkt-affiner sein als die tradierte Kapitallebensversicherung. Das Kapitalmarktrisiko geht damit vom Versicherer auf den Verbraucher über, die langfristige Planbarkeit der tradierten Produkte geht verloren.

Die Risikolebensversicherung bleibt nach wie vor ein wichtiger Absicherungsbaustein. Garantiemodelle bei der Kapitalbildung werden durch andere Risikobegrenzungsmaßnahmen wie bei Investmentfonds und Fondspolizen ersetzt.

Begründung: Perspektivisch anhaltende Niedrigzinssituation und eine durch das LVRG provozierte sukzessive andere Vergütungssystematik, unter anderem mit mehr Netto-Tarifen, lässt der klassischen Lebensversicherung keinen Raum mehr. Durch verstärkte Kapitalmarktorientierung entsteht eine wachsende Konkurrenzsituation mit anderen Kapitalmarkt-Produkten.

These 10: Anbietermarkt und Produktangebote werden ~~übersichtlicher~~ weniger

Unterthese: Die Gesundheitschumpungsprozesse betreffen auch die Versicherer. Einige werden die Zeichen der Zeit erkennen, Solvency II wird andere zur Fokussierung und somit zum Ausstieg aus Produkten und Segmenten zwingen. Damit geht auch die Zeit sonderbarer und nicht wirklich nutzstiftender Produktkreationen vorüber. Neue Anbieter aus dem angelsächsischen Raum werden sich auf dem finanzkräftigen deutschen Markt versuchen wollen. Interne Verwaltungsdienstleistungen werden unternehmensübergreifend in gemeinsame Servicegesellschaften ausgelagert.

Begründung: Eine fortschreitende, beschleunigte Konsolidierung und Konzentration auf das wirtschaftliche und produktive Kerngeschäft und deren Vertriebswege hat bereits eingesetzt. Kooperationen mit Verteilung der verschiedenen Aufgaben untereinander, insbesondere zur Vermeidung steigender Risiken und Ressourcenbindung durch Aufwendungen in der IT, verstärken diesen Trend. Solvency II zwingt zum strengen Haushalten. Gesellschaften mit sich ergänzenden Produktprogrammen finden Wege des gemeinsamen Vertriebes, was auf Dauer zu weiteren Verschmelzungen führen kann.