

Wie sieht die Finanzberatung im Jahr 2025 aus?

Die Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler (VSAV) hat sich Gedanken darüber gemacht, wie es um die Zunft in zehn Jahren stehen könnte. Widrigkeiten oder – positiv ausgedrückt – Herausforderungen gibt es derzeit mehr als genug. In 10 Thesen entwirft die VSAV ein gar nicht so negatives Zukunftsbild.

Wichtigste Erwartung an die Zukunft ist das weitere Schrumpfen der Vermittlerzahl, vor allem der Ausschließlichkeits-Organisationen von Versicherern. Man rechnet mit etwa 100.000 im Jahr 2025. Zum Vergleich: Im Oktober 2015 waren gut 235.000 Versicherungs- und mehr als 36.000 Finanzanlagenvermittler registriert. Ursachen für den Rückgang gibt es laut VSAV viele. Zu den wichtigsten zählen die Überalterung der Vermittler bei gleichzeitig fehlendem Nachwuchs, hohe regulatorische Anforderungen, verschlechterte Einkommen und zunehmende Verdrängung durch direkte Online-Angebote von Versicherern und Fintechs. Als zweiten großen Entwicklungsstrang sieht die Vereinigung die dringend nötige Anpassung an digitale Prozesse. Schon aus Kostengründen und um schwerwiegende Beratungsfehler zu vermeiden, müssen sich Vermittler intern zu automatisierten Prozessen durchringen. Nur vermögende Kunden werden in den Genuss von Offline-Beratung kommen können, praktisch als das neue „Bio“ im Finanzbereich. Zugleich werden sich Vermittler, laut dritter These, zwangsläufig mehr als bisher spezialisieren müssen, um aus Kundensicht die nötige Qualität liefern zu können. Dabei kommt der Fokus auf Kundengruppen ebenso in Betracht wie der auf Fachbereiche.

15 Stunden Weiterbildung werden nicht ausreichen

Die vierte These hängt damit unmittelbar zusammen: Ohne stetige Weiterbildung geht nichts mehr. Das bezieht sich zum einen auf eine ausreichende IT-Qualifikation, um die standardisierten Prozesse im Retailbereich gut abwickeln zu können. Dagegen wird die Vor-Ort-Beratung für den gehobenen Mittelstand an Bedeutung gewinnen, wofür ebenfalls Spezialwissen vonnöten ist. Mit der staatlichen Vorgabe von 15 Stunden pro Jahr wird man nicht auskommen. Damit Spezialisten alle Kundenwünsche abdecken können, so lautet die fünfte These, müssen sie sich in Netzwerken organisieren. Wie diese aussehen, ist zweitrangig. Denkbar sind webbasierte Kooperationen ebenso wie Bürogemeinschaften unterschiedlicher Spezialisten. Auch größere Vereine wie die VSAV bieten Plattformen zum Netzwerken. Schließlich rechnet man in einer sechsten These nicht mit einer wesentlichen Zunahme der Honorarberatung. Wenn, dann werden sich vorwiegend Wohlhabende diese Dienstleistung gönnen. Makler können ihr Geschäft mit Beratung und Vermittlung gegen Honorar aufwerten, Mischmodelle werden sich durchsetzen. Man rechnet damit, dass es noch lange Provisionsvertrieb geben wird, schon weil die Lobby der Banken und Versicherer sich dafür stark macht.

Transparenz lässt weiter auf sich warten

Fintechs können zu Transparenztreibern in der Branche werden, ebenso wie Berater, die ihre Vergütung offenlegen, so die siebte These. Ansonsten scheitert vollständige Transparenz am fehlenden Wirtschaftswissen der großen Masse der Verbraucher ebenso wie am fehlenden Druck durch die Aufsicht. Das Gewinnstreben der Gesellschaften wird dafür sorgen, stets Hintertüren zur Vermeidung vollständiger Transparenz offen zu halten. Druck kommt vor allem vonseiten des Gesetzgebers, wird in einer achten These vermutet. Nach einer Phase verminderter Regulierung mit Fehlentwicklungen in der Beratung zieht der Gesetzgeber die Daumenschrauben wieder an. Um wirkliche Veränderungen herbeizuführen, rät man der Branche zu mehr Kooperation in den Gesetzgebungsverfahren. Produktseitig sagt man der klassischen Lebensversicherung Lebewohl, sie sei kaum noch vermittelbar und habe ihre ureigene Identität verloren. Mit der Zunahme

kapitalmarktnaher Vorsorgeprodukte geht das Risiko vom Versicherer auf den Kunden über, sagt die neunte These. Schließlich sagt man abschließend sowohl dem Produktangebot als auch der Zahl der Anbieter einen Schrumpfungsprozess voraus. Anbieter werden sich auf bestimmte Segmente konzentrieren und aus anderen aussteigen müssen. Die Zeit wenig sinnvoller Produkte sei damit vorbei. Ihre Backoffices werden die Versicherer zunehmend in unternehmensübergreifende Servicegesellschaften auslagern.

[10 VSAV-Thesen zur Finanzberatung im Jahr 2025](#)

Elke Pohl