

Sonderbeilage: Aus- und Weiterbildung in der Finanzwirtschaft

Finanzberatung als echte Profession verstehen

Qualifizierung sollte früh in ein Wertesystem eingebunden werden, um Zerrbilder des Berufsstandes endlich zu überwinden

Börsen-Zeitung, 9.5.2020
Seit mehr als 20 Jahren gibt es in Deutschland eine lebhafte Diskussion um die Finanz- und Vermögensberatung. Man kann nicht wirklich behaupten, dass das Image dieses Berufsstandes in der breiten Bevölkerung durchgreifend besser geworden ist. Das hat auch, aber nicht nur mit Fehlleistungen der Branche zu tun, die es zweifellos gegeben hat. Obwohl oft Einzelfälle, haben sie das Zerrbild von Produktverkäufern zementiert, die ohne echte Empathie für die Situation ihrer Kunden zuvorderst ihren eigenen wirtschaftlichen Vorteil oder den ihres Unternehmens im Blick haben. Strukturelle Verwerfungen wie die Banken- und Finanzkrise der Jahre 2008/2009 taten ein Übriges, um das Misstrauen gegenüber der Beratung bei Finanz- und Vermögensfragen zu verstärken.

Gegen solche Zerrbilder helfen keine Klagen, sondern nur Taten auf Basis von klaren Gegenstrategien. Denn professionelle Beratung ist, wenn es um Geldanlage und Vorsorge geht, in der globalisierten und immer stärker digitalisierten Finanzwelt mit einer schier unüberschaubaren Anzahl von Versicherungs- und Investmentmöglichkeiten wichtiger denn je. Dabei geht es um Hilfe und Orientierung in einem Markt, in dem trotz Internet nicht selten eine Scheintransparenz herrscht. Am Ende geht es dem Kunden darum, bei seinen Entscheidungen über Geld und Vermögen, gerade wenn es um sehr langfristige Entscheidungen wie zum Beispiel bei der privaten Altersvorsorge geht, „ein gutes Gefühl“ zu haben – also das Gefühl, die richtige Entscheidung getroffen zu haben und fair behandelt worden zu sein.

Vertrauen in die Beratung

Ein solches Gefühl entsteht nur durch Vertrauen in die Beratung, und Vertrauen setzt vor allem zwei Eigenschaften der Kundenberaterin oder des Kundenberaters voraus: Qualität und Integrität. Beratungsqualität ist ohne nachhaltige Investitionen in die bestmögliche Qualifizierung und in die ständige Weiterbildung nicht zu erreichen. Kontinuierliches Lernen ist unerlässlich in einer immer kom-

plexeren Finanzwelt, in der neben der Fachkompetenz sowie volkswirtschaftlichen und steuerlichen Grundkenntnissen auch die wachsende Digitalkultur eine immer größere Rolle spielt, insbesondere digitale Tools für Kunden und Berater sowie digitale Prozesse im Hintergrund zur Unterstützung der Beratung.

Besonders hervorzuheben ist aber die Beratungskompetenz. Im Dialog mit dem Kunden geht es dabei um das empathische Erfassen seiner Lebenssituation und die Vernetzung der für ihn relevanten Themen – mit einem übergeordneten Ziel: den Kunden in Finanzfragen entscheidungsfähig zu machen. Eine darauf zielende Weiterbildung muss strukturiert erfolgen. Nicht ohne Grund unterhält zum Beispiel MLP seit 1999 eine Corporate University mit einem breiten Bildungsangebot. MLP-Berater können aus mehr als 400 Bildungseinheiten und rund einem Dutzend Abschlüssen ihr individuell passendes Schulungsprogramm auswählen.

Certified Financial Planner

Dazu gehört auch die Vorbereitung zur Zertifizierung zum Certified Financial Planner (CFP), dem höchsten international anerkannten Ausbildungsstandard für Finanzberater, den es weiterhin zu fördern gilt. In Deutschland haben gerade einmal rund 1.500 Personen ein entsprechendes CFP-Zertifikat, wovon allein mehr als 10 % auf MLP entfallen. Auch das europaweite Zertifikat des European Financial Advisor (EFA) zählt nach Ausbildungsinhalt, Erfahrung und ethischem Anspruch zur Spitze in der Finanzdienstleistungsbranche.

Das Kriterium Integrität ist zweifellos schwerer zu fassen und bleibt ein subjektives Empfinden eines Kunden gegenüber seinem Berater. Aber es gibt Instrumente, die dieses Empfinden fördern und damit auf das Kundenvertrauen einzahlen. Dazu gehört eine strenge und einheitliche Aufsicht und Regulierung aller Marktteilnehmer, die Geldanlageprodukte vermitteln, egal ob es Banken, Sparkassen, große Finanzvertriebe oder Einzelpersonen sind. Der Beschluss der Bundesregierung vom März 2020, in Umsetzung der EU-Verordnung Mifid II

(Markets in Financial Instruments Directive) diese Aufsicht ab Januar kommenden Jahres einheitlich bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) anzusiedeln, hat unter den rund 38.000 Finanzanlageberatern in Deutschland viel Widerspruch hervorgerufen. Dabei dürfte das Attribut „BaFin reguliert“ für viele Kapitalanleger ein weitaus stärkeres Gütesiegel sein als die lokalen Gewerbeaufsichtsämter und Industrie- und Handelskammern, die bisher die Aufsicht führen.

Auch die Einbindung von Beratern und Dienstleistern in ein klares Wert- und Regelsystem fördert die Wahrnehmung von Integrität. So sollte ein Standes- und Berufskodex klare Regeln definieren, um integriertes Verhalten im Kundeninteresse sicherzustellen. MLP hat dies in einem eigenen „Verhaltens- und Ethik-Kodex“ getan, der das Selbstverständnis und die Verhaltensregeln für alle Berater und Mitarbeiter klar definiert und verbindlich vorschreibt. Auch bei der Zertifizierung zum Certified Financial Planner ist die Einhaltung ethischer Regeln aus gutem Grund eine der zentralen Säulen.

Werteverständnis vermitteln

Letztlich liegt es an jeder Beraterin und an jedem Berater, die richtige Einstellung zu ihrer Tätigkeit zu finden, sie eben nicht nur als Job, sondern als Profession aufzufassen. Die „professio“, das öffentliche Bekenntnis, ist mehr als ein Beruf, sie beinhaltet eine besondere Verpflichtung, die über die formal richtige Erledigung der übertragenden Aufgaben hinausgeht. In der Finanz- und Vermögensberatung muss diese Verpflichtung in erster Linie gegenüber dem Kunden bestehen, der seine Wünsche, Ziele und Bedürfnisse in einer passgenauen Finanzberatung erfasst und bedient sehen möchte. Die Finanzwirtschaft kann in der Ausbildung des Nachwuchses gar nicht früh genug anfangen, dieses Werteverständnis zu vermitteln.

.....
Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender der MLP SE