



PRESSESPIEGEL

03.03.2015 Cash.Online:
„Es gibt große Fortschritte im Ausbildungsangebot“
(Online-Ausgabe)

Cash.ONLINE

Berater

„Es gibt große Fortschritte im Ausbildungsangebot“

Im Interview spricht Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC), über die Hintergründe des Nachwuchsmangels in der Beraterschaft und das JDC-eigene Auszubildungsprogramm gesprochen.



Sebastian Grabmaier, Jung, DMS & Cie.: „Langfristig wird sich durch Regulierungen die Qualität der Dienstleistung und in der Folge das Ansehen des Berufsbildes verbessern und damit auch die Attraktivität für Berufseinsteiger erhöhen.“

Laut einer Umfrage sind rund 50 Prozent der Berater über 50 Jahre alt. Wie ist der Altersdurchschnitt ihrer Makler?

Grabmaier: Das Durchschnittsalter unserer Poolpartner beträgt exakt 50 Jahre. Den älteren Investmentfondsberatern steht eine wachsende Zahl jüngere Versicherungsvermittler gegenüber, die sich aus den Beschränkungen strukturierter Vertriebe gelöst haben und einen beruflichen Neustart im Maklerpool JDC suchen.

PRESSESPIEGEL

Was sind die Gründe des Nachwuchsmangels in der Beraterschaft?

Zahlreiche Markteintrittsbarrieren erschweren es jungen Menschen, einen Beruf in der Finanz- und Versicherungsvermittlung zu ergreifen. Ein nebenberuflicher Einstieg in die Selbständigkeit ist heute durch die Qualifikationsanforderungen und gewerberechtliche Auflagen deutlich schwieriger als etwa vor zehn Jahren.

Leider haben sich die qualitätssteigernden Markteintrittsbarrieren und -bereinigungen noch nicht in der Wahrnehmung von Qualität beim Verbraucher niedergeschlagen, so dass sich das Image noch nicht spürbar verbessert hat.

Verstärkt das angeschlagene Image auch den Nachwuchsmangel?

Es gibt viele Berufe, die von jungen Menschen attraktiver empfunden werden als der Beruf des Finanzberaters oder Versicherungsvermittlers, das zeigen regelmäßig einschlägige Umfragen. Schlechtes Image, mangelnde Kenntnisse des Berufsbildes und unzureichende Einstiegsangebote tragen sicher zum Nachwuchsmangel bei. Positiv zu erwähnen sind jedoch die großen Fortschritte im Ausbildungsangebot. Vom Kaufmann über Fachwirt und Bachelor bis zum Master gibt es mittlerweile für jedes Qualifikationsniveau eine solide fachspezifische Berufsausbildung.

Wie wirkt sich die fortschreitende Regulierung auf die Nachwuchsfrage aus?

Wie bei allen Regulierungen wirken damit verbundene Eintrittsbarrieren zunächst hemmend. Langfristig wird sich durch Regulierungen jedoch die Qualität der Dienstleistung und in der Folge das Ansehen des Berufsbildes verbessern und damit auch die Attraktivität für Berufseinsteiger erhöhen.

Existieren bei JDC Projekte zur Nachwuchsrekrutierung?

Wir haben Anfang 2014 ein sehr vielversprechendes Nachwuchsförderprogramm für Berufs- und Quereinsteiger in Kooperation mit einer Versicherungsgesellschaft ins Leben gerufen, für das wir eine neue Tochtergesellschaft, die JDC Finanz GmbH, gegründet haben. Ziel ist es, dass sich der Nachwuchs zum selbständigen, ungebundenen Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler entwickelt.



PRESSESPIEGEL

Trainees werden in 18 Monaten zur IHK-Prüfung zum Versicherungsvermittler nach Paragraph 34d GewO ausgebildet. Während dieser 18 Monate genießen die Trainees eine praktische und theoretische Ausbildung. Die theoretische Ausbildung erfolgt durch den Versicherungspartner in Blockkursen und eLearning-Seminaren. Der praktische Teil der Ausbildung erfolgt durch ausgesuchte und erfahrene Poolpartner, die die Trainees in ihrer Funktion als Mentor im Vertrieb schulen. Finanziert wird die Ausbildung durch den Versicherungspartner. Im Gegenzug ist der Trainee während dieser 18 Monate als Ausschließlichkeitsvermittler der Versicherung tätig und verdient hierbei schon sein eigenes Geld. Somit haben alle Teilnehmer etwas davon. Unsere Poolpartner können ohne Risiko wachsen und Nachwuchs ausbilden, der Versicherungspartner platziert seine Produkte gezielt bei neuen Vermittlern und JDC freut sich künftig auf neue, gut ausgebildete Poolpartner.