



- Unternehmen
- Ratings
- Presse
- Publikationen
- Aufsicht
- Datenschutz
- Glossar
- Links

## Karriere - ohne Irrwege - im Vertrieb

**Dr. Helge Lach, Mitglied des Vorstands der Deutsche Vermögensberatung AG**

Eine Tätigkeit im Vertrieb der Finanzbranche bietet überdurchschnittliche Einkommens- und Karrierechancen. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass eine vertriebliche Tätigkeit anspruchsvoll ist und nahezu alle Anbieter von Finanzprodukten sowie die freien Vertriebsgesellschaften auf der Suche nach solchen Vertriebsmitarbeitern sind.



Das Angebot sowie die Einkommens- und Karrierechancen sind also groß, die Nachfrage vergleichsweise gering. Dies führt dazu, dass Interessenten für eine vertriebliche Tätigkeit meist aus einer Vielzahl von Angeboten auswählen könn(t)en.

Eine vorschnelle und unüberlegte Wahl kann jedoch schnell zum Irrweg werden, indem der Weg in den Beruf scheitert oder durch Enttäuschungen oder Fehleinschätzungen nicht den erhofften Verlauf nimmt. Entsprechend sollte jeder, der sich für eine vertriebliche Tätigkeit in der Finanzbranche interessiert, folgende Aspekte berücksichtigen:

### Angestellte oder freiberufliche Tätigkeit

Die Tätigkeit als angestellter Vertriebsmitarbeiter bietet anfangs durch fixe Einkommensbestandteile ein Mindestmaß an Sicherheit. Dieses wird jedoch aufgewogen durch meist begrenzte Einkommenschancen sowie durch konkrete Vertriebsvorgaben und -ziele und geringe Freiräume in der Berufsausübung. Diese Einschränkungen bestehen bei einer freiberuflichen Tätigkeit nicht, hingegen ist hier das Ausmaß der Eigenverantwortlichkeit weitaus höher.

### Gebundene oder ungebundene Vermittler

Der gebundene Vermittler arbeitet in jedem Segment mit nur einem Produktpartner zusammen. Vorteil ist, dass dieser weitgehende Unterstützung in den Bereichen Ausbildung, IT, Werbung und Geschäftsausstattung leistet und oftmals auch Sozialleistungen bereitstellt. Auch das überschaubare Produktsortiment erleichtert Ausbildung und Beratung. Der Vorteil des ungebundenen Vermittlers ist die Möglichkeit des Zugriffs auf vielfältigste Produkte und Anbieter. Dem stehen höhere Komplexität, eigenverantwortliche Administration und deutlich strengere gesetzliche Anforderungen gegenüber.

### Ausbildung

Insbesondere für denjenigen, der sich beruflich neu orientiert, hat die Frage der Ausbildung besondere Relevanz. Hierbei steht weniger die rein fachliche, sondern mehr die vertriebliche Ausbildung im Vordergrund. Denn im Regelfall sind fast immer vertriebliche Defizite (Kontaktierung, Empfehlungnahme, Vertragsabschluss) die Ursache für ein Scheitern im Vertrieb. Als ideal erweist sich hierbei, wenn dieser Teil der Ausbildung nachweislich „on the job“ durch Praktiker erfolgt. Besonders vorteilhaft ist auch die Möglichkeit, vertriebliche Eignung und Neigung zunächst im Rahmen einer nebenberuflichen Tätigkeit testen zu können.

### Qualität des Produktpartners

Wer im Vertrieb arbeitet, ist zwingend auf wettbewerbsfähige Produkte, kundenorientierte Service- und Verwaltungsprozesse sowie exzellente Vertriebsunterstützung angewiesen. Die Anbieter am Markt weisen hierbei erhebliche Unterschiede auf, die bei Aufnahme einer Tätigkeit analysiert, bewertet und in die Entscheidung einbezogen werden sollten. Darüber hinaus sollte aber für jeden Vertriebsmitarbeiter auch aus Eigeninteresse die generelle Zukunftsfähigkeit des Produktpartners (Finanzkraft, Marktpositionierung, Management und die „Schlagkraft“ des vorhandenen Vertriebes) wichtiges Kriterium sein.

### Tätigkeit in einem Finanzvertrieb

Alternativ zur direkten Zusammenarbeit mit einem Anbieter besteht auch die Möglichkeit der Tätigkeit in einem eigenständigen Finanzvertrieb. Dieser organisiert und steuert für seine Vertriebsmitarbeiter die Beziehungen zu den Produktpartnern, stellt die Ausbildung, umfangreiche Vertriebsunterstützung sowie eine standardisierte Beratungskonzeption zur Verfügung. Ein maßgeblicher Vorteil solcher Vertriebsgesellschaften ist die im Regelfall vorgesehene Möglichkeit, eigenständig selbst Vertriebsmitarbeiter rekrutieren und führen zu können. Die Tätigkeit als Berater und Vermittler kann so – mit den daraus resultierenden zusätzlichen Einkommenschancen – durch eine Tätigkeit als Führungskraft („Manager“) ergänzt werden.

Allein die hier dargestellten Aspekte machen deutlich, dass beim beruflichen Einstieg in den Finanzvertrieb eine Vielzahl von Fragestellungen zu beantworten sind. Gerade für Quereinsteiger aus anderen Branchen ist dies aufgrund noch nicht vorhandener Kenntnisse und Erfahrungen ausgesprochen schwierig, was sehr schnell zu Fehlentscheidungen führen kann – der mögliche Beginn eines Irrweges. Hilfreich kann hierbei ein Karriere-Rating der Ratingagentur Assekurata sein, das Berufsinteressenten wichtige, vor allem neutrale Hilfestellungen bei der Wahl des Partners bietet.

### Inhaltsverzeichnis

- Jahrestag
- Wie viel Rating braucht der Versicherungsmarkt
- Von Transparenz, Orientierung, Sicherheit, zu wertschaffenden Informationen
- Erfahrungen aus dem Rating-Komitee von Assekurata
- Verantwortung für einen hochwertigen und bezahlbaren Versicherungsschutz
- Bonitätsbewertung nach strikten EU-Spielregeln
- Anzeige

### Inhaltsverzeichnis

- 15 Jahre Zufriedenheitsanalyse in der Versicherungswirtschaft
- Kundenorientierung unter Beweis stellen
- Die jährliche Deklaration in der Lebensversicherung als Wettbewerbspiegel
- Karriere - ohne Irrwege - im Vertrieb
- Makler in unruhigen Zeiten
- Ratings in der gesetzlichen Krankenversicherung
- Anzeige

### Pressesprecher

Russel Kemwa  
Tel.: 0221 27221-38  
➤ [russel.kemwa@assekurata.de](mailto:russel.kemwa@assekurata.de)