Finanzdienstleistung unter der Lupe: „Beraterimage, Frauenanteil und Nachwuchsproblem“

Michael Müller für AssCompact im Interview mit **Mag. Hannes Dolzer,** Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der WK Steiermark; **Michael Holzer,** Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der WK Niederösterreich und **Dr. Herbert Samhaber,** Obmann der Fachgruppe Finanzdienstleister der WK Oberösterreich

AssCompact: *Beratung ist weiblich, aber warum ist die Finanzdienstleistung immer noch männlich dominiert?*

Mag. Hannes Dolzer: Das lässt sich ohne nähere Informationen (da müsste man fast eine Studie machen) kaum sagen. Ich vermute – und das ist wirklich eine Vermutung – es könnte evtl. daran liegen, dass in Österreich immer noch sehr viele Frauen Teilzeitjobs nachgehen. Meine Vermutung ist nun, dass eine Tätigkeit als selbstständige/r Finanzdienstleister/In praktisch nur als Vollzeitjob wirtschaftlich sinnvoll möglich ist. Diese Entwicklung hat sich in den letzten Jahren noch verstärkt: Versicherungspflicht (höhere Kosten) und die Finanzkrise, welche gezeigt hat, dass das Thema Kapitalanlage doch sehr komplex ist. Wer hier nicht auf dem Laufenden bleibt, tut sich schwer. Und hier stellt sich die Frage, ob sich dieser Aufwand für eine Teilzeittätigkeit auszahlt. Ansonsten sehe ich keine Anhaltspunkte, warum es weniger Frauen in der Finanzdienstleistung gibt. Ich meine aber, dass jene Frauen die selbstständig in der Finanzdienstleistung tätig sind, ZUMINDEST ebenso erfolgreich sind wie die männlichen Kollegen. Manchmal kommt mir vor, sie sind erfolgreicher – ich kann das aber nicht mit Zahlen belegen, dass ist nur mein subjektiver Eindruck aus Gesprächen.

Mag. Hannes Dolzer

Michael Holzer: Ich denke, dies beruht eher auf dem grundsätzlichen Problem, dass Frauen eher weniger Risikobereitschaft für die Selbstständigkeit haben, besonders wenn dies keinen klassischen Frauenberuf darstellt. Außenstehende können sich wahrscheinlich nur schwer die gerade für Frauen verstärkt vorhandenen Chancen vorstellen, die es in beratenden Berufen gibt. Wir in NÖ wollen ganz gezielt Finanzberaterinnen fördern und sind beispielsweise gerade dabei aktiv auf die bestehenden Kolleginnen zuzugehen und Ihnen aktiv unsere Unterstützung anzubieten. In einem ersten Schritt werden wir unterstützt durch einen weiblichen Coach, der Wünsche und Anregungen einholt.

Dr. Herbert Samhaber: Hier spielen meiner Ansicht nach viele Faktoren zusammen. Die Wurzeln liegen bereits in der Erziehung und Prägung des Rollenbildes, was in unserer Gesellschaft als typisch männlich oder weiblich angesehen wird. Der Finanzbereich wird meiner Erfahrung nach nach wie vor als typisch männlich angesehen, sodass sich Frauen weniger häufig für diesen Bereich interessieren als Männer. Der aus meiner Sicht wünschenswerte Übergang zu einer höheren Frauenquote in der Finanzdienstleistung geht daher nur langsam vor sich.

AC: *Was kann man tun, um auch mehr Frauen in den Interessenvertretungen wiederzufinden? Finden Sie dafür eine Frauenquote nützlich?*

Mag. Hannes Dolzer: Das mag zwar unpopulär klingen, aber ich hinterfrage, ob es einen Mehrwert bringt, wenn in der Interessenvertretung bestimmte Quoten festgelegt werden. Ich denke, dass Frauen in der Interessenvertretung wichtig sind, aber es ist hier wie bei den Männern: Es ist ja nicht so, dass hier ein „Überandrang“ wäre, interessierte Kolleg/Innen fallen auf, und da suche ich zumindest schon von mir aus ein diesbezügliches Gespräch – egal ob mit Mann oder Frau.

Michael Holzer: Mehr weibliche Branchenvertreter erhöhen in jedem Fall die Meinungsvielfalt und ich habe in NÖ immer großen Wert auf eine durchgehende weibliche Vertretung gelegt und möchte hier auch nochmals ausdrücklich die Einladung zur Mitarbeit in der Interessenvertretung aussprechen. Von einer verbindlichen Quote halte ich wenig, da dies einen unnötigen Zwang aller Beteiligten verursacht, den es zu vermeiden gilt, denn letztendlich ist die Arbeit in einer Interessenvertretung immer noch freiwillig und bedarf des Einsatzes von Zeit und Energie.

Dr. Herbert Samhaber: Mehr Frauen in der Interessenvertretung wären wünschenswert. Eine Mischung aus Frauen und Männern schafft meiner Erfahrung nach ein konstruktives Arbeitsklima. Eine Zwangsquote halte ich prinzipiell für keinen idealen Weg, da dieser eine Drucksituation erzeugen kann. Das bringt meines Erachtens die Gefahr mit sich, dass Frauen in die Interessenvertretung gedrängt werden, die das Amt ausüben, um jemandem einen Gefallen zu tun und nicht aus einem inneren Antrieb heraus. Sinnvoller ist es Frauen▸

anzusprechen, die sich für das Thema Interessenvertretung interessieren und Sie zu unterstützen.

AC: *Bei Umfragen sind Finanzberater in der Beliebtheit hinter Bankberatern und Autoverkäufern. Was kann man für eine Verbesserung des Image tun?*

Mag. Hannes Dolzer: Das ist eine lange Geschichte… Für uns ist zumindest sehr positiv, dass seit der Finanzkrise auch Banken hinterfragt werden. Dadurch ist es für uns in der Überzeugungsarbeit sogar etwas leichter geworden. Im Endeffekt geht es bei einer Imageverbesserung für die „Marke" Finanzdienstleister immer noch um zwei entscheidende Punkte:

1) Optimierung der Aus- und Weiterbildung: Da haben wir in den letzten Jahren ganz große Schritte gemacht: Änderung der Prüfungsordnung – noch umfangreicher und ein sehr großes (zum Teil verpflichtendes) Weiterbildungsangebot, sowie die Einführung der Standesregeln, die ja bei Unterwerfung eine Weiterbildung von 60 Stunden in drei Jahren erfordern.

2) Auf Basis dieser Kompetenzsteigerung kann natürlich entsprechendes Marketing und Werbung gemacht werden. Aber hier ist der finanzielle Aufwand für kleine Effekte gewaltig (siehe Werbekampagne der Versicherungsmakler). Am einfachsten geht es, wenn jeder bei sich anfängt: Es muss bei jedem Berater / Vermittler das in der Verpackung drin sein, was draufsteht. Was ich auch noch für eine gute Strategie halte und was wir schon machen – zumindest im Fachverband und in der Steiermark: Mit PR Agenturen zusammenarbeiten und uns so im Außenauftritt professionell vermarkten. Es ist auch günstiger, Presseaussendungen zu machen oder redaktionelle Berichte zu gestalten als teure Inserate zu schalten. Und wir können uns so auch besser (gegenüber den Medien) als Experten etablieren.

Michael Holzer

Michael Holzer: Hier bin ich der Meinung, dass die Branche zuerst „vor der eigenen Tür kehren" muss. Damit meine ich, dass allen zuerst an einem professionellem Marktauftritt, der seriösen Arbeit und dem Einhalten von anerkannten Standesregeln liegen muss. In der Fachgruppe NÖ haben wir ein Imagevideo produzieren lassen, welches die Arbeit des unabhängigen Finanzdienstleisters darstellt. Dieses Video steht den Mitgliedern zur Verfügung und kann auch mit dem eigenen Marketingauftritt verbunden werden. Ebenso führen wir auch dieses Jahr wieder landesweite Kundenveranstaltungen durch, bei denen wir im letzten Jahr beispielsweise über 600 Endkunden informieren konnten.

Dr. Herbert Samhaber: Gründe hierfür sind aus meiner Sicht hauptsächlich bei Finanzprodukten zu finden, die in den letzten Jahren negativ in den Medien zu finden waren. Vertrieben wurden diese zum Teil vorrangig von Banken. Medial angelastet wurden diese häufig nur den Vermögensberatern. Das Problem ist, dass medial häufig alles in einen Topf geworfen wird und eine zu wenig differenzierte Berichterstattung stattfindet. Als Fachgruppe der WKOÖ sind wir regelmäßig in den Medien, um aufzuzeigen, was Finanzdienstleister leisten können. Es wurde in den letzten Jahren ein System geschaffen, das eine hohe Ausbildungsqualität vor Erhalt des entsprechenden Gewerbescheins, sowie eine laufende Weiterbildungsverpflichtung umfasst. Die Finanzdienstleister sind hier – was Umfang und Qualität betrifft – aus meiner Sicht Vorreiter.

Dr. Herbert Samhaber

AC: *Welche Ideen haben Sie, um das Nachwuchsproblem zu lösen?*

Mag. Hannes Dolzer: Wie in jedem anderen Beruf auch: Wir müssen auf Lehrlinge setzen. Ich denke, dass Finanzdienstleistungskaufmann/-kauffrau ein sehr interessanter Beruf ist. Da könnten wir aktiv Werbung in Schulen und auf Messen machen. Aber Achtung: Wenn jemand eine Lehrabschlussprüfung gemacht hat, ist das Wissen sicher sehr hoch, aber die Voraussetzungen für eine selbstständige Tätigkeit sind noch nicht – auch rechtlich – gegeben.

Aber hier sehe ich zumindest langfristig – eine große Chance die Branchenzahlen wieder in eine andere Richtung zu bringen. Der Bedarf ist sicher sehr hoch. Es gibt in der Steiermark ca. 6.000 Informationstechnologen und Unternehmensberater, aber nur ca. 1.000 Finanzdienstleister – bei uns gibt es aber mehr potenzielle Kunden als bei Unternehmensberatern.

Michael Holzer: Leider wurde das Thema „Lehrlinge" zu wenig angenommen, denn scheinbar ist für Jugendliche der Beruf „Finanzdienstleister" zu wenig sexy. Hier gilt es über eine Attraktivierung nachzudenken, wie bessere Darstellung oder höhere Bezahlung. Mehr „Nachwuchs" erwarte ich mir bei Umsteigern aus verwandten Berufen, wie Angestellten von Banken oder Versicherungen, die nunmehr auf selbstständiger Basis unabhängig beraten wollen.

Dr. Herbert Samhaber: Die Anhebung des Umfangs der Voraussetzungen, wie auch in der vorhergehenden Frage behandelt, hat meiner Meinung nach zu einer Bereinigung der Branche geführt, die sich noch fortsetzen wird. Durch die Eintrittshürde wird die Beratungsquali-

tät für Kunden gesichert. Dementsprechend gibt es weniger Nachwuchs. Als Fachgruppe der Finanzdienstleister von OÖ nutzen wir unsere Möglichkeiten in Medien, Informationsbroschüren und Newslettern (Fachgruppe und Fachverband) zur Information über das Berufsbild von Finanzdienstleistern, um zu informieren, welche Chancen dieser Berufszweig bietet.

AC: *Die Ausbildung für Berufseinsteiger ist mittlerweile auf hohem Niveau. Wie kann man sicher stellen, dass auch „alte Hasen" in der Branche diesen Ausbildungs-Level erhalten?*

Mag. Hannes Dolzer: Erstens glaube ich, dass die „alten Hasen" sich sowieso weiterbilden. Manchmal habe ich sogar den Eindruck – mehr als die Jungen. Weiters ist die Weichenstellung dafür, durch die Einführung der Standesregeln, ohnehin schon erfolgt.

Michael Holzer: Hier verweise ich auf unsere österreichweite Initiative zu den neuen Standesregeln, aber auch die verpflichtende Weiterbildung, die es zukünftig langfristig unmöglich macht mit Halbwissen einseitig zu beraten. Mit diesen Anstrengungen wird sich letztendlich die Qualität durchsetzen und das ist gut so.

Dr. Herbert Samhaber: Die eingeführte laufende Weiterbildungsverpflichtung trägt dafür Sorge, dass alle mit einer entsprechenden Gewerbeberechtigung up to date bleiben.

AC: *Vielen Dank für das Interview!* ■