

„Klarer Trend zu Zusammenschlüssen“

Wir stellen ein deutlich höheres Interesse von neuen Vertriebspartnern an einer Zusammenarbeit fest“, sagt Thomas Schnöll, Vorstandsmitglied der EFS Euro Finanz Service Vermittlungs AG. Der Vertriebsprofi ordnet die jüngsten Entwicklungen in der Beraterschaft ein und berichtet über die hauseigenen Aktivitäten zur Aus- und Weiterbildung.

FONDS exklusiv: *Die Vermittlerbranche hat einen Konsolidierungsprozess durchlebt. Gleichzeitig verabschieden sich viele aus Teilbereichen, insbesondere beim Leben-Geschäft. Herr Schnöll, wie haben sich die Herausforderungen für Versicherungsvermittler in den zurückliegenden fünf Jahren aus Ihrer Sicht erhöht?*

THOMAS SCHNÖLL: Die EFS-AG ist als Wertpapierfirma, Vermögensberater und in der Versicherungsvermittlung tätig. In all diesen Bereichen haben wir in den letzten Jahren deutliche Veränderungen und eine Konsolidierung erlebt. Die Herausforderungen haben sich in allen Bereichen erhöht, sei es aufgrund neuer gesetzlicher Vorschriften, neuen Anforderungen in der Ausbildung oder auch bei den Rahmenbedingungen in der Gestaltung der Produkte.

Verstärken die zunehmenden Anforderungen den Trend zu größeren Einheiten in der Beraterschaft?

T. S.: Neben der angesprochenen Konsolidierung kann man einen klaren Trend zu Zusammenschlüssen in der Beraterschaft feststellen. Diese finden in den unterschiedlichsten Formen statt. Verstärkt führte dies zu Zusammenschlüssen verschiedener Gruppierungen im Bereich der Versicherungsvermittlung und im Bereich der Pools. Auch wir stellen ein deutlich höheres Interesse von neuen Vertriebspartnern an einer Zusammenarbeit fest.

„Die Herausforderungen haben sich in allen Bereichen erhöht.“

THOMAS SCHNÖLL, EFS Euro Finanz Service Vermittlungs AG

Wie zeigt sich das?

T. S.: Dieses Interesse bestätigen aktuell die neu ausgebildeten Vertriebspartner und daraus resultierenden neuen Gewerbeanmeldungen. Im vergangenen Jahr konnten wir im Bereich der Versicherungsvermittlung 63 und bei der Vermögensberatung bzw. Wertpapiervermittlung 23 neue Kollegen unter unseren Vertriebspartnern begrüßen.

Fachliche Kompetenz ist eine Grundvoraussetzung für eine bedarfsgerechte Beratung. Müsste aber nicht die persönliche Weiterentwicklung stärker gefördert werden, damit das Know-how beim Kunden ankommt und in Vertragsabschlüssen mündet?

T. S.: Die fachliche Kompetenz ist mit Sicherheit eine Grundvoraussetzung und

diese wird auch von den Konsumenten vorausgesetzt. Ein wichtiger Faktor ist auch ein breites, unabhängiges Angebot an Lösungen und Konzepten. Neben der fachlichen Aus- und Weiterbildung bieten wir zusätzlich ein vielfältiges Angebot zur persönlichen Weiterentwicklung unserer Vertriebspartner.

Welche Akzente setzen Sie dabei?

T. S.: Im Rahmen unserer eigenen Akademie offerieren wir unseren Vertriebspartnern eine Vielzahl von Aus- und Weiterbildungsangeboten. So können diese von den Erfahrungen und dem Know-how ihrer Kollegen



profitieren, aber auch zahlreiche Angebote von externen Fachleuten und Organisationen nutzen.

Wenn Sie heute noch mal die Wahl hätten, würden Sie sich erneut für einen Berufsweg in der Finanzbranche entscheiden?

T. S.: Ja, das würde ich. Vor allem aus zwei Gründen: Nachdem ich seit Jahrzehnten in verschiedenen Bereichen und Funktionen in dieser Branche tätig war und bin, konnte ich viele Veränderungen, besondere Ereignisse und Herausforderungen miterleben. Zudem ist das Schöne, dass auch das besondere Umfeld, seien es neue gesetzlichen Vorschriften oder auch Veränderungen im Markt selbst, diesen Beruf sehr spannend und abwechslungsreich gestalten.