



Berufsstart bei der Deutschen Akademikerfinanz

Hilfe zur Selbstständigkeit

Der Beruf des Finanzberaters verspricht ein vielseitiges Arbeitsspektrum und sehr gute Verdienstmöglichkeiten. Allerdings schreckt der Status "Selbstständigkeit" so manchen Bewerber ab.

Was steckt jedoch wirklich hinter dem Job eines Finanzberaters und wie sehr ist man tatsächlich auf sich allein gestellt? Diesen Fragen ging eine unabhängige Fach-Zeitschrift nach und sprach mit Lutz Ramlich, dem Leiter der Berliner Geschäftsstelle der Deutschen Akademikerfinanz.

Interviewer: Die Deutsche Akademikerfinanz ist ein noch junges Unternehmen der AXA-Gruppe. Welche Jobs haben Sie Absolventen zu bieten?

Ramlich: Wir suchen Finanzberater für unsere Geschäftsstellen in Berlin und Freiburg/Villingen-Schwenningen. Bald werden weitere in Hamburg, Köln und Münster eröffnet.

Interviewer: Wie sieht diese Tätigkeit im Einzelnen aus?

Ramlich: Man berät Akademiker aller Berufsgruppen bei Vermögensfragen aller Art. Das können zum Beispiel Rechtsanwälte, Ingenieure oder Steuerberater sein. Dabei geht es um Versicherungsfragen, Altersvorsorge, Kapitalanlagen und Fragen der Existenzgründung.

Interviewer: Was kann man denn als Finanzberater verdienen?

Ramlich: Man ist freier Handelsvertreter nach HGB und startet mit etwa 30.000 Euro pro Jahr. Viele Finanzberater erreichen bereits nach fünf Jahren ein Jahreseinkommen von 100.000 bis 120.000 Euro. Weitere Steigerungen sind selbstverständlich möglich.

Interviewer: Ist man denn als freier Vertreter ganz auf sich gestellt?

Ramlich: Nein, wir unterstützen jeden anfangs mit einem monatlichen Fixum und einem zusätzlichen leistungsorientierten Betrag. Außerdem wird man sehr sorgfältig ausgebildet und eingearbeitet, da die intensive und fachkundige Beratung der Kunden im Vordergrund steht.

Interviewer: Wie viel Verkaufstalent benötigt man als Finanzberater?

Ramlich: Ein gewisses Verkaufstalent ist natürlich immer gut. Vor allem muss es einem Freude machen, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten, ihr Vertrauen zu gewinnen und die Verbindung über lange Zeit aufrechtzuerhalten. Da Finanzberatung heute ein sehr anspruchsvolles und komplexes Geschäft ist, das zudem ständig neuen

gesetzlichen Regelungen unterworfen ist, ist jedoch auch sehr viel Fachwissen erforderlich. Nur wer dieses Fachwissen besitzt, wird in diesem Beruf auf Dauer erfolgreich sein.

Interviewer: Ist es denn von Vorteil, wenn man während des Studiums bestimmte Fächer wie beispielsweise Finanzwirtschaft, Versicherungslehre oder Marketing belegt hat?

Ramlich: Eine gewisse Affinität zu Zahlen kann sicher nicht schaden. Allerdings erleben wir immer wieder, dass auch Absolventen aus ganz anderen Fächern als Betriebs- oder Volkswirtschaft sehr gute Finanzberater mit hohem Einkommen werden. Das heißt, dass der Studiengang, den jemand gewählt hat, oder die Fächerschwerpunkte während des Studiums keine große Bedeutung haben.

Interviewer: Erstaunlich übrigens, dass Vertrieb, Verkaufen, aber auch Beraten, im BWL-Studium — sieht man einmal vom Fach Marketing ab — keine große Rolle spielen.

Ramlich: Das beklagen wir auch immer wieder, zumal es ohne Verkaufen ja keine Wirtschaft gibt.

Interviewer: Verkaufstalent ist zwar — wie Sie sagen — nicht ausschlaggebend. Doch wenn einem Verkauf und Vertrieb keinen Spaß machen, dürfte man es in diesem Beruf nicht weit bringen.

Ramlich: Eine gewisse Vertriebsaffinität ist natürlich notwendig, zumal man auch auf potenzielle Kunden zugehen muss. Übrigens stellen wir auch hier immer wieder fest, dass mancher oft gar nicht weiß, dass ihm das liegt. Das erklärt sich damit, dass viele ihre Verkaufstalente noch nie ausprobiert haben — etwa, weil sie bislang keine Gelegenheit dazu hatten. Umgekehrt hält sich mancher für einen tollen Verkäufer, der es in Wirklichkeit gar nicht ist.

Interviewer: Wie finden Sie das heraus?

Ramlich: Durch ein eintägiges, verkaufsorientiertes AC, das gewisse Aufschlüsse gibt.

Interviewer: Verkaufstalente können sich doch auch entwickeln.

Ramlich: Das ist richtig. Wie in allen Berufen muss man auch hier seine persönlichen Erfahrungen machen, die manchmal ganz anders verlaufen, als man zuvor annahm. Man erhält positives Feedback und gewinnt Selbstvertrauen und Selbstsicherheit. Selbstverständlich machen wir Verkaufs- und Kommunikationstrainings und begleiten die neuen Mitarbeiter sehr intensiv bei ihrer Arbeit. Außerdem lernen sie viel von erfahrenen Beratern, von denen sie eingearbeitet werden.

Interviewer: Wie muss man sich denn den Tagesablauf eines Finanzberaters vorstellen?

Ramlich: Jeder Berater hat ein eigenes Büro in unserer Geschäftsstelle, wo ihm alles zur Verfügung gestellt wird, was er für seine Arbeit benötigt. Die Termine und Besprechungen mit den Kunden werden meist im Büro durchgeführt, Hausbesuche bei den Kunden finden nur selten statt. Telefongespräche lassen sich häufig auch von zu Hause aus durchführen, was insbesondere jungen Finanzberaterinnen entgegenkommt, die eine Familie versorgen müssen. Da man Selbständiger ist, hat man sehr viel Freiheit, wie man seinen Tag einteilt und seine Arbeit erledigt.

Interviewer: Mit anderen Worten: Sie verhelfen jungen Leuten zur Selbständigkeit.

Ramlich: So könnte man sagen.

Kontakt: Pia-Kristin Schlücker, Telefon 0221/ 14822043, E-Mail:
pia.schluecker@akademikerfinanz.de. Zusätzliche Informationen unter
www.akademikerfinanz.de.