

Thema: Swiss Life

Autor: Daniel Winkelmeier

Karriere auf Umwegen

Die Werdegänge von Mario Stadler und Thomas Leopold zeigen: Es muss kein Nachteil sein, wenn man aus einem fremden Gebiet in die Finanzberatung wechselt.



Thomas Leopold (31) und Mario Stadler (40) sind erst seit ein paar Jahren als selbstständige Finanzberater tätig. Auch wenn ihre Karrieren bisher recht unterschiedlich verliefen, genießen sie beide großes Vertrauen ihrer Kunden

Die Zeiten, da man in Österreich an einem Tag noch Taxifahrer und am Tag danach schon „Finanzberater“ sein konnte, liegen schon sehr weit zurück. Eine Vielzahl von Reglements verhindert solche „Blitzkarrieren“ heute, und das ist auch gut so. Das heißt aber längst nicht, dass die Branche für Quereinsteiger gar nicht mehr offen wäre. Wer die Lernbereitschaft und das Engagement aufbringt, kann auch heute noch in die Finanzberatung wechseln. Angesichts des hohen Durchschnittsalters heimischer Berater ist es sogar wünschenswert, dass dies häufiger passiert. In diesem Licht betrachtet ist eine Initiative der Vertriebsgesellschaft Swiss Life Select begrüßenswert. Sie startete vor Kurzem eine neue Recruiting- und Ausbildungsoffensive, mit der sie sich dezidiert auch an Personen wendet, die aus einem fremden Berufsfeld in die Finanzdienstleistung wechseln wollen. Einer, der diesen Weg gewählt hat, ist Mario Stadler. Bis vor wenigen Jahren war der Mostviertler Familienvater noch als Schlossermeister in der halben Welt unterwegs. Im Zweiwochenrhythmus „pen-

>> Ich bin überzeugt, dass man alles lernen kann, solange man das nötige Engagement und Interesse mitbringt. <<

Mario Stadler, Swiss Life Select

delte“ er als Teamleiter nach Ungarn, Tschechien, Polen, Russland und Saudi-Arabien, um Maschinen auszuliefern und zu montieren. Weil der Job aber auch Risiken mit sich brachte und er das Gefühl hatte, „nicht jünger zu werden“, habe er damit begonnen, sich gedanklich umzuorientieren. Mit der österreichischen Vertriebs Tochter des Schweizer Versicherers Swiss Life kam er erstmals 2013 persönlich in Kontakt. Er war zu der Zeit 38 und plante, ein Haus zu bauen. Um das Vor-

haben zu finanzieren, beantragte er einen Kredit bei der örtlichen Raiffeisenbank. Das Angebot zeigte er einem Freund, der bei Swiss Life Select tätig war, woraufhin dieser zu einem Gespräch in das Beratungszentrum in Mank lud. Stadler war von der Atmosphäre vor Ort so begeistert, dass ihn der Gedanke an eine Swiss-Life-Select-Karriere nicht mehr losließ. Nach mehreren Terminen mit seinem Kundenbetreuer und leitenden Angestellten fasste er letztlich die Entscheidung, dem Schlosserdasein mit seinen Reisetrapazen ein Ende zu setzen und sich zum Berater ausbilden zu lassen.

Kunden aus dem Umfeld

Aktuell bereitet sich der Mostviertler auf die Befähigungsprüfung zum Versicherungsmakler vor, die Gewerbescheine für den Vermögensberater und den Wertpapiervermittler hat er schon gelöst. Für die nächsten Jahre könne er sich auch eine akademische Ausbildung gut vorstellen, anbieten würde sich aus seiner Sicht beispielsweise das MBA-Programm „Financial Services and Planning“ an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, das von Swiss Life Select gefördert wird. Lernen sei eine echte Herausforderung, sagt Stadler. Auch weil vieles neu sei. Früher interessierten ihn Themen wie Geldanlage und Absicherung wenig. Eine besondere Affinität zu Zahlen gab es auch nicht, dafür ein umso besseres analytisches Verständnis. Versagensängste hat Stadler nicht. Er ist hoch motiviert und will beruflich weiterkommen. Dass er dafür einen Teil seiner Freizeit investieren muss, nimmt er gern in Kauf. „Ich bin überzeugt, dass man alles lernen kann, solange man das nötige Engagement und Interesse mitbringt.“

In Anbetracht der kurzen Einarbeitungsphase kann sich Stadlers bisherige Erfolgsbilanz sehen lassen. Etwa 200 Kunden betreut er laut eigenen Angaben, darunter viele ehemalige Kollegen und Handwerker aus dem Umkreis. Dass ein Großteil seiner Klientel aus dem Facharbeitermilieu kommt, ist kein Zufall. Er kennt die besonderen Bedürfnisse und weiß, welche existenziellen Risiken es abzu-

Thema: Swiss Life

Autor: Daniel Winkelmeier

sichern gilt. „Entscheidend ist, dass meine Kunden ein Fundament haben. Egal was passiert, sie dürfen nicht allein dastehen.“ Seine Kunden sind in der Regel zwischen 20 und 35, manche kannte er schon vorher, anderen wurde er weiterempfohlen. Akquise in Form von Mailings und Telefonaten ist nicht seine Vorstellung von persönlicher Finanzberatung, betont Stadler. Er bevorzugt eine zwanglosere Kontaktaufnahme. Viele potenzielle Kundenbeziehungen bahnen sich seiner Erfahrung nach im Alltag an – so auch im lokalen Schützenverein, wo er Mitglied ist und schon viele Kunden gewinnen konnte.

Stadler ist froh über seine Entscheidung, auch wenn anfangs viele aus seinem Bekanntenkreis Vorbehalte hatten. Das Risiko, einen sicheren Job aufzugeben und ohne Vorkenntnisse in die Finanzberatung zu wechseln, habe sich in jedem Fall gelohnt, meint er. Er sei viel unter Menschen, selbstständig und komme jeden Abend zu seiner Familie nach Hause. Dass er gegenüber erfahreneren Kollegen im Nachteil sei, glaubt Stadler nicht. Mit 40 Jahren fühlt er sich im richtigen Alter, um ein guter Wegbegleiter für seine Kunden zu sein. Außerdem hofft er, vom Generationenproblem am österreichischen Beratermarkt profitieren zu können. Statistisch betrachtet hat er gute Chancen. Auswertungen der Wirtschaftskammer zeigen, dass sechs von zehn Vermittlern älter als 50 sind – nur 14 Prozent sind im Alter zwischen 20 und 39.

Von der Uni zu Rewe

Einer dieser „Jungen“, die gegen den Strom schwammen und mutig ihre Chance suchten, ist Thomas Leopold, 31 und Financial Consultant bei Finum Private Finance. Auch er ist heute selbstständig als Berater aktiv, sonst hat sein Werdegang mit der Karriere von Mario Stadler aber nicht viel gemein. In Groß-Enzersdorf geboren, ging Leopold in Wien zur Schule und begann nach der Matura ein Betriebswirtschaftsstudium an der WU. Mit der Frage, was er nach dem Abschluss machen wollte, beschäftigte er sich erst gegen Studienende intensiver. Im Rahmen einer Veranstaltung zum Thema Berufsorientierung wurde er auf ein Traineeprogramm bei der Rewe Group aufmerksam. Er bewarb sich und bekam zu seiner Freude auch die Zusage. Er wusste, eine solche Ausbildung kann die Basis für einen schnellen Aufstieg auf der Karriereleiter sein. Die Anfänge euphorie wich aber bald der Erkenntnis, dass die Arbeit nicht das war, was

er sich vorgestellt hatte – zu eingeschränkt der Kontakt zu Menschen, zu stark der Fokus auf Kennzahlen.

Dennoch machte Leopold die Ausbildung zu Ende, sah sich von da an aber verstärkt nach Alternativen um. Eine Stellenausschreibung von Finum Private Finance weckte seine Neugier. Sein erster Gedanke? Interessant, weil man viel mit Menschen zu tun hat. Wieder bewarb er sich. Wieder mit Erfolg.

»Es wird spannend sein zu sehen, wie sich meine Kunden entwickeln und wie sich die Beziehung zu ihnen verändert.«

Thomas Leopold, Finum

Damals erschien ihm der Umstieg sehr unerwartet. Schließlich habe er nie mit dem Gedanken an eine Finanzkarriere gespielt. Zufall war sein plötzliches Interesse rückblickend jedoch nicht, vielmehr war seine Entscheidung „hausgemacht“. Anders als er wollte sein Vater nach dem Wirtschaftsstudium unbedingt in den Finanzbereich, landete aber, nachdem seine Bemühungen fehlgeschlagen waren, in der Pharmabranche. Seine Affinität gab er allerdings an seinen Sohn weiter. „Mein Vater hatte selbst einen Anlageberater. Geld spielte bei uns immer eine wichtige Rolle“, sagt Leopold heute.

Fünf Jahre und ein paar Monate ist es nun her, dass er den Schritt gewagt hat. Im ersten Jahr wurde er von Finum angestellt und startklar gemacht, wie er erzählt. Erst ab dem zweiten Jahr war er als selbstständiger Berater tätig. „Das war eine Riesenumstellung“, erinnert sich Leopold. „Denn natürlich ist es nicht leicht, sofort einen Kundenstamm zu haben, von dem man leben kann. Ich wurde aber darauf vorbereitet, in den ersten Monaten wenig bis kein Einkommen zu haben, und habe für diese Phase etwas zurückgelegt.“

Akademische Klientel

Inzwischen ist Leopold mit seinem Einkommen zufrieden, betont aber, dass er sich nach wie vor in der Aufbauphase befindet.

Aktuell betreut er rund 300 Kunden. Seine Zielgruppe unterscheidet sich aber wesentlich von der des Kundenbetreuers von Swiss Life Select. Das Geschäftsmodell von Finum Private Finance konzentriert sich sehr stark auf eine Klientel mit akademischem Hintergrund. Um an dieses anspruchsvolle Marktsegment heranzukommen, bietet die österreichische Tochter des deutschen Maklerpools Jung, DMS & Cie Bewerbungstrainings an. Zu diesem Zweck werden regelmäßig Universitäten und Fachhochschulen sowie Karrieremessen besucht – mit dem Ziel, Studierende und Absolventen für das Coaching zu gewinnen. Teilnehmer werden am Ende um ihr Feedback gebeten, beschreibt Leopold den Ablauf. Dabei bekommen sie auch die Gelegenheit, Interesse hinsichtlich Vorsorge- und Versicherungsthemen zu bekunden. „Der Übergang von der Universität in den Beruf ist eine ganz wichtige Phase im Leben eines jungen Menschen – auch in finanzieller Hinsicht.“

Auf die Frage, welche Erwartungen Leopold an seine Zukunft knüpft, sagt er: „Ich möchte ein langjähriger Partner für meine Kunden sein. Es wird spannend sein zu sehen, wie sie sich weiterentwickeln und wie sich die Beziehung zu ihnen verändert.“ Die Selbstständigkeit ist oftmals ein Sprung ins kalte Wasser, der viel Mut erfordert. Leopold genießt es. Bei Rewe musste er frühmorgens Kennzahlen berechnen, analysieren und vergleichen. Das war weder seine Welt noch seine Tageszeit. Nun kann er mehr und mehr darüber befinden, wann er am produktivsten ist, und seinen Arbeitstag entsprechend gestalten.

Quereinstieg kein Nachteil

Angesichts der vielen Unwägbarkeiten in Bezug auf verschuldete Staaten, Bankpleiten und die gesetzliche Pensionsversicherung wird der Bedarf an qualifizierter Finanzberatung nicht geringer. Kunden werden auch in Zukunft auf das Fachwissen und die Kompetenz von Anlageberatern und Versicherungsvermittlern zurückgreifen. Dabei müssen es nicht immer geborene Finanzgenies sein, auch Quereinsteiger wie Mario Stadler und Thomas Leopold genießen das Vertrauen der Kunden, solange eine qualifizierte Ausbildung nachgewiesen werden kann. An ihnen zeigt sich, dass es kein Nachteil sein muss, wenn man aus einem fremden Gebiet in die Finanzbranche wechselt.

DANIEL WINKELMEIER | 