

360 Grad beraten mit Allfinanz

Finanzberatungen sollten mit einem **holistischen Ansatz** umgesetzt werden. Diverse Weiterbildungen ebnet den Weg dazu.

MARCO BAUR

Per 1. Januar 2024 treten das revidierte VAG sowie die ebenfalls revidierte Aufsichtsverordnung (AVO) für die Versicherungsvermittlung in Kraft. Mit Hinweis auf Artikel 190 Absatz 3 der Rev-AVO verlangt die Verordnung den Nachweis eines anerkannten oder gleichwertigen Bildungsabschlusses. Wie beim Finanzdienstleistungsgesetz Fidleg für die Beratung von Fondsprodukten und Vermögensverwaltungen ist somit nun auch beim Rev-VAG-AVO ein Bildungsnachweis für die Versicherungsberatung zwingende Voraussetzung für die Erteilung der Vertriebsträgerbewilligung für Vermittlerinnen und Vermittler.

Ein solcher Abschluss soll sicherstellen, dass Berater und Beraterinnen optimal auf die Bedürfnisse der Kundschaft eingehen können. «Allfinanz» steht im Kontext der Kundenberatung für «umfassend» und zielt darauf ab, die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden in ihrer Gesamtheit zu erfassen. Dabei geht es um die Ermittlung von deren Wünschen und Zielen: Welche grösseren Anschaffungen stehen an? Kann der Traum vom Eigenheim Wirklichkeit werden? Wird finanzielle Unabhängigkeit angestrebt? Wie soll die Ausbildung der Kinder sichergestellt werden oder besteht der Wunsch nach frühzeitiger Pensionierung?

Sodann müssen auch die «Hard Facts» analysiert werden: Wie ist die Kundin in der Vorsorge abgesichert – bei Krankheit, Invalidität und Tod? Welche Absicherung ist unter Berücksichtigung der individuellen Situation die richtige? Und welche Sparziele hat der Kunde, wie sehen die Sparmöglichkeiten aus? Werden Anlagen

in Betracht gezogen, ist das Risikoprofil und das Anlageverhalten der Kundschaft abgeklärt? Sollte der Kauf einer Eigentumswohnung oder Einfamilienhauses anstehen, sind die Möglichkeiten bei der Hypothekenfinanzierung und der damit verbundenen Tragbarkeiten abzuklären. Zusammenfassend wird sodann festgehalten, was diese Themen für das Kundenbudget bedeuten und mit welchen Massnahmen die Erreichung der individuellen Ziele unterstützt werden kann.

Einzig ein umfassender Beratungsansatz, basierend auf einem persönlichen Konzept, erfüllt die Kundenerwartungen an eine ganzheitliche «Beratung aus einer Hand». Dabei versteht es sich von selbst, dass diese holistische (um nicht zu sagen: komplexe) Sicht auf diese Kundenbedürfnisse eine hohe Expertise in der Finanzberatung voraussetzt. Mit Praxiserfahrung allein lassen sich die stetig steigenden Anforderungen an eine zeitgerechte Finanzberatung nicht erfüllen. Eine hochstehende Beratung auf Experten-niveau verlangt nach qualifizierter Aus- und Weiterbildung.

Vielfalt an Ausbildungskonzepten

Für eine erfolgreiche Weiterbildung während des gesamten Berufslebens stehen Finanzspezialistinnen verschiedene Lehrgänge und anerkannte Bildungsabschlüsse zur Verfügung, unter anderem der Abschluss als Diplomierter Finanzberater IAF. Einen wesentlichen Schritt weiter geht der Abschluss zur Finanzplanerin mit eidgenössischem Fachausweis: Diese Qualifikation ermöglicht es, Privatpersonen über deren gesamten Lebenszyklus bis zur Pensionierung mit einer privaten Finanzplanung umfassend finanziell zu beraten und zu betreuen.

Der derzeit anspruchsvollste Abschluss in der Schweizer Finanzberatung ist jedoch derjenige zum diplomierten Finanzplanungsexperten NDS HF, ausgestellt vom Schweizerischen Institut für Betriebsökonomie (SIB) Zürich. Dieser Bildungsabschluss vermittelt Kompetenzen zur Finanzberatung und -planung für hoch komplexe Kundensituationen, wie zum Beispiel bei Selbstständigerwerbenden, Patchworkfamilien, Grenzgängerinnen oder Privatkunden im höheren Einkommenssegment. Der Abschluss ist von der Swiss Financial Planners Organization (SFPO) anerkannt und berechtigt zum Zertifikat CFP Certified Financial Planner.

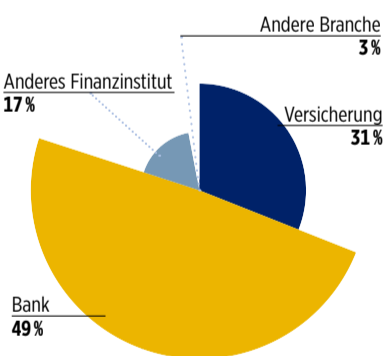
Allfinanz als Alleinstellungsmerkmal

Heute werden jährlich rund 700 diplomierte Finanzberaterinnen IAF, circa 350 Finanzplaner mit eidgenössischem Fachausweis und rund 20 Finanzplanungsexpertinnen NDS HF zertifiziert – Tendenz steigend. Die überwiegende Mehrheit der Absolventen kommt aus dem Bankenbereich, da viele Finanzinstitute in den letzten Jahren die Kundenbedürfnisse erkannt und darum Finanzberatungen respektive Finanzplanungen ins Dienstleistungskonzept für ihre Privatkunden aufgenommen



Zum Ganzen vernetzt: Eine holistische Finanzberatung deckt alle Bedürfnisse der Kundschaft ab.

Absolventinnen und Absolventen nach Sektoren



QUELLE: IAF, STAND 2023

Neue Cyber-Versicherung für KMU

Mit der **Cyber Blue Line** möchte Kessler & Co das Onboarding vereinfachen. Martin Rohrbach erklärt, wie das geht.

SANDRA WILLMEROH

Was hat Kessler dazu bewogen, die Blue-Line-Lösungen zu entwickeln?

Die Schaffung von Blue Line resultierte aus der Erkenntnis, dass der Prozess des Risikotransfers für Unternehmen optimiert werden muss. Insbesondere erwiesen sich die aufwendige Ausschreibung und die Nachverhandlung homogener Risiken als ineffizient, was zu einer begrenzten herkömmlichen Wertschöpfung für die Kundschaft führte. Die Idee bestand darin, durch die Einführung der Blue-Line-Palette die Wertschöpfungskette zu verschlanken und Synergien aus dem Portfolio zu nutzen. Insgesamt wurde Blue Line also entwickelt, um ein attraktives Angebot mit umfassender Deckung

und erheblichen Reduktionen auf aktuell bezahlten Prämien zu schaffen.

Seit wann gibt es Blue Line, und wie hat sich das Produkt über die Jahre entwickelt?

Blue Line ist auf die Prozessoptimierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ausgerichtet und wurde seit der ersten Lancierung im Jahr 2014 kontinuierlich weiterentwickelt. Heute umfasst die Linie Produkte für nahezu alle Versicherungssparten.

Was ist das Besondere an den Blue-Line-Lösungen?

Blue Line bietet erstklassige Rahmenverträge mit führenden Versicherern hinsichtlich Preis-Leistungs-Verhältnis sowie einen schlanken Abwicklungsprozess. Dieser ermöglicht es Unternehmen, auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren, statt unnütze Zeit mit dem Aus-

füllen von mehrseitigen Fragebögen zu verlieren.

Für welche Sparten bietet Kessler Blue-Line-Lösungen an?

Blue-Line-Lösungen gibt es für alle Versicherungsbranchen, ausgenommen Pensionskassen. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen in Bezug auf Pensionskassenlösungen erwiesen sich als zu anspruchsvoll, um eine effiziente und umfassende Implementierung sowie die Fortführung schlanker und effektiver Prozesse zu ermöglichen.

Die neueste Entwicklung ist die Cyber Blue Line. Was ist das Besondere?

Die Cyber Blue Line bietet eine innovative Lösung für Cyberisiken. Ein wesentlicher Schritt nach vorn ist der vereinfachte Onboarding-Prozess. Statt des bisherigen 12- bis 15-seitigen Fragebogens, der viele Kunden abschreckte, erfordert der

merkmal im (hart umkämpften Kunden-) Markt haben und dadurch eine wesentlich stärker Kundenbindung erzielen.

Sämtliche genannten Bildungsabschlüsse sind von der Finma für die Vermittlung nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) anerkannt. Ebenso sind diese Zertifizierungen im Rahmen

des Finanzdienstleistungsgesetzes für die Erteilung der Vertriebsträgerbewilligung anerkannt.

Marco Baur ist Präsident der Interessengemeinschaft für Ausbildung im Finanzbereich (IAF), zertifizierter Mediator sowie Mitglied beim Finanzplaner Verband Schweiz (FPVS).

men für bestimmte Wirtschaftszweige, insbesondere kritische Infrastrukturen.

Welches sind die wichtigsten Leistungen?

Cyber Blue Line bietet eine umfassende Deckung gegen Ransomware und zeichnet sich dadurch aus, dass die Police keine technischen Obliegenheiten enthält. Darüber hinaus berücksichtigt sie IT-Outsourcing-Dienstleister in vollem Umfang. Ein weiterer Pluspunkt ist das vordefinierte Krisenmanagement, das eine effektive Reaktion auf potenzielle Sicherheitsvorfälle ermöglicht.

Was halten Sie davon, dass die Blue-Line-Lösungen bereits von Mitbewerbern kopiert werden?

Es zeigt, dass wir mit unserer Herangehensweise einen Wegbereiter für die Branche geschaffen haben. Wir betrachten es als Ansporn, weiterhin erstklassige Lösungen zu entwickeln und unseren Kunden und Kundinnen einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten.



Martin Rohrbach, Bereichsleiter bei Kessler & Co

Blue-Line-Prozess als Mindestanforderung nun lediglich Antworten auf 12 Fragen. Dennoch liegt die Versicherungsdeckung deutlich über dem Marktstandard.

Für welche Unternehmen ist eine Cyber-Blue-Line-Lösung attraktiv?

Unternehmen mit einem konsolidierten Umsatz von unter 250 Millionen Franken, die positiv auf die zwölf gestellten Fragen antworten können, profitieren optimal. Diese Lösung ist branchenübergreifend anwendbar. Es gibt nur wenige Ausnah-

«Die Cyber-Blue-Line-Lösung enthält keine technischen Obliegenheiten.»