

## **Raus mit den Künstlern**

**In der Finanzbranche sind in diesen Tagen vor allem Mitarbeiter mit besonderen Fachkenntnissen und mit langjährigen, intensiven Kundenbeziehungen gefragt. Die Stars des vergangenen Börsenbooms haben dagegen schlechtere Chancen.**

FRANK WIEBE HANDELSBLATT, 14.2.2003 Böse Zungen haben den Spruch geprägt: "Wer nichts wird, wird Wirt. Und ist ihm dieses nicht gelungen, macht er in Versicherungen." Kein Wunder, dass Burkhard Holz von der Personalberatung Schickler in Hamburg noch immer beobachtet, dass sich manche Ingenieure oder Kaufleute aus dem Bankbereich zu fein sind, "sich in die Niederungen des Versicherungsgeschäfts zu begeben".

Die Vorurteile sitzen tief, aber sie haben immer weniger Berechtigung. Denn die Anforderungen an die Qualität der Mitarbeiter steigen - ganz besonders im Außendienst der Versicherer.

Holz betont, das Motto "erst zusammen saufen und verkaufen" sei kein Thema mehr. Gefragt seien spezielle Qualifikationen. So haben nach seiner Erfahrung Experten für die betriebliche Altersvorsorge durchaus noch Chancen, während der Markt für Verkäufer von simplen Lebensversicherungspolice wenig ergiebig ist. "Die Arbeitnehmer merken allmählich, dass ihnen die betriebliche Vorsorge neue Möglichkeiten eröffnet und dass sie bestimmte Rechte haben", sagt der Berater. Und daraus resultiere eine steigende Nachfrage. Tatsächlich versuchen immer mehr Versicherer, zum Beispiel die Debeka, den betrieblichen Bereich als ein Kerngeschäftsfeld zu definieren.

Expertenwissen ist aber auch in der Sachversicherung und speziell im Industriegeschäft gefragt. Lange Jahre hat dieser Bereich den Versicherern rote Zahlen beschert. Nach den Terrorattacken in den USA begann aber ein Zyklus steigender Preise. Zugleich werden Risiken, etwa in der Feuerversicherung, heute sehr viel genauer und kritischer untersucht. Darauf dringen auch die Rückversicherer, die "normalen" Versicherern einen großen Teil ihrer Risiken abnehmen.

Daraus ergeben sich intensive Diskussionen. Folge: Immer mehr ist auch an der Vertriebsfront Fachwissen gefragt. Eine allgemeine kaufmännische Ausbildung, und sei es ein betriebswirtschaftliches Studium, reicht dafür häufig nicht aus. "Wenn meine Kinder in dem entsprechenden Alter wären und sich für den Bereich interessierten, würde ich Ihnen eher ein Studium an der Fachhochschule empfehlen", sagt Holz. "Dort gibt es Themenschwerpunkte wie Haftpflicht oder Transportversicherung." Gefragt seien außerdem Ingenieure mit entsprechendem Spezialwissen.

In der Bankbranche ist der Trend ähnlich: Wertvoll ist, wer Kunden oder Spezialwissen mitbringt - am besten beides. Doch auf dem Markt rumort es mächtig: Große deutsche Banken setzen auf Personalabbau, Schweizer Häuser wie UBS und Credit Suisse haben in den vergangenen Jahren intensiv abgeworben, häufig aber, wenn die Mitarbeiter ihre Ziele nicht erfüllten, sich auch rasch wieder von ihnen getrennt.

Wer heute als Fondsmanager oder Analyst auf Aktien spezialisiert ist - die Stars des vergangenen Börsenbooms -, hat heute nicht mehr die besten Chancen.

Wie Thomas Haibach, Inhaber der gleichnamigen Personalberatung in Wiesbaden, erläutert, haben Spezialisten für Rentenpapiere, etwa Unternehmensanleihen oder Asset Backed Securities (mit Forderungen besicherte Zinspapiere) bessere Möglichkeiten.

Manche Portfolio-Manager möchten nach seiner Beobachtung zurzeit in die Kundenberatung wechseln, weil sie durch zunehmend strengere Vorgaben ihrer Kunden oder des eigenen Arbeitgebers zu eingeengt sind. "Viele fühlen sich nur noch als Umsetzer", sagt Haibach. "Künstler sind nicht mehr gefragt."

Gesucht sind nach seiner Erfahrung immer noch Berater im Private Banking, also im Geschäft mit wohlhabenden Privatkunden - vor allem dann, wenn sie bereits über langjährige Erfahrung und gute Kundenbeziehungen verfügen. Vor allem kleine, feine Privatbanken hätten daran Interesse, beispielsweise in Baden-Württemberg.

Im Bankbereich haben auch die Rechner gute Chancen, weil die Risikokontrolle - ähnlich wie bei den Versicherern - eine wachsende Bedeutung hat. "Häufig sind diese Leute Mathematiker, oder sie haben einen Schwerpunkt in der Ökonometrie", sagt der Experte. Hin und wieder gebe es zudem Bedarf an Fachleuten im Investmentrecht, weil dieses immer komplizierter werde. Im Kreditgeschäft seien Risikokontrolleure und Abwickler ebenfalls mehr gefragt als klassische Sachbearbeiter oder Kundenbetreuer.

Ein relativ neues Thema für den Arbeitsmarkt der Fondsgesellschaften ist die so genannte "Master- KAG", die letztlich eine juristische und technische Abwicklungsplattform darstellt, über die freie Vermögensverwalter - offiziell nur als "Berater" - eigene Fonds auflegen können. Diese Gesellschaften benötigen unter anderem Experten für die Koordination der Depotbanken und für die Fondsbuchhaltung. In der Wertpapierverwaltung, die in den vergangenen Jahren ein größeres Thema war, ist der Bedarf hingegen weitgehend gedeckt.

Bei den Versicherern legte die Zahl der Beschäftigten im Jahr 2001 um 2,2 % auf 240 000 zu - ohne Finanzvertriebe und freie Vermittler. Im Kreditgewerbe hat sich der Personalstand um rund 1 % auf 751 050 verringert. Im Jahr 2002, für das noch keine Gesamtzahl vorliegt, wurden in beiden Branchen Stellen gestrichen, etwa bei Gerling rund 2 000. Allein die Deutsche Bank hat, allerdings weltweit, den Personalstand im Jahr 2002 um 10 % auf rund 77 000 gesenkt.

14.02.2003