

Die Zukunft der Finanzberatung liegt in individuellen Konzepten und einer starken Kundenorientierung



Auf dem Arbeitsmarkt ist er bereits spürbar: Der Generationswechsel, bei dem die Digital Natives das Ruder übernehmen. Die Ansprüche der jungen Generationen Y und Z stellen die Finanz- und Versicherungsbranche vor neue Herausforderungen. Für Versicherungs- und Finanzberater bringt der Generationswechsel veränderte Bedingungen, aber auch enormes Potenzial mit sich.

Die Generation Y, bekannt als Millennials, und die nachfolgende Generation Z, oft als Zoomer bezeichnet, sind in einer völlig anderen, digitalen Welt aufgewachsen. Für die Gen Y und Z sind digitale Lösungen für eine individuelle Beratung und eine flexible Verwaltung ihrer Versicherungs- und Finanzprodukte unverzichtbar. Transaktionen sollen flexibel, schnell und möglichst papierlos durchgeführt werden. Dabei ist die Transparenz von Gebühren und Leistungen für sie ebenso essenziell wie die Auswahl aus maßgeschneiderten Finanzkonzepten. Auch der Wunsch nach Flexibilität ist in den jüngeren Generationen stark ausgeprägt. Starre Vertragsbedingungen und langjährige Verpflichtungen passen nicht zu einer Lebensweise, die von der Möglichkeit geprägt ist, sich jederzeit persönlich zu entfalten.

Mit den Anforderungen, die die Millennials und Zoomer an den Versicherungs- und Finanzmarkt stellen, wird auch die Rolle des Beraters neu definiert. Die Vermittlung von Standardprodukten wird dem Bedürfnis nach einer individuellen

Absicherung und Finanzplanung nicht mehr gerecht. Moderne Berater sehen ihren Kunden in seiner individuellen Lebenssituation. dazu gehört neben maßgeschneiderten Versicherungs- und Anlageprodukten ein breites Angebot an digitalen Lösungen für die Beratung und die Verwaltung von Finanz- und Versicherungsprodukten.

Individuellere Beratungskonzepte als Zukunftstrend

Für die Digital Natives wird der Berater relevant. Hier zählt nicht nur Fachwissen, sondern auch die Fähigkeit, individuell auf den Kunden einzugehen und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Junge Kunden sind selbstständig und gut informiert. Sie schätzen Berater, die sie auf Augenhöhe beraten und ihre spezifischen Bedürfnisse berücksichtigen.

Die Vielfalt an Lebensentwürfen und den damit einhergehenden Anforderungen an die private Absicherung und Vermögensplanung führt zu individualisierten Beratungskonzepten. Damit lösen selbstständige Berater zunehmend klassische Vertriebskonzepte in standardisierten Unternehmensstrukturen ab.

Ob es um nachhaltige Anlagestrategien, flexible Versicherungsprodukte oder den Einsatz modernster digitaler Tools geht – die Stärke selbstständiger Berater liegt darin, schnell und individuell auf neue Trends zu reagieren und ihre Beratung auf den einzelnen Kunden abzustimmen. Mit dieser Flexibilität und der Fähigkeit, persönlichere Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen, werden sie den Markt der Zukunft entscheidend prägen.

Selbstständige Makler werden Beratungslücke schließen

In der Versicherungs- und Finanzberatung steht der Kunde zunehmend im Mittelpunkt, um eine zukunftsorientierte Beratung zu gewährleisten. Eine kundenorientierte Beratung, die die individuellen Bedürfnisse berücksichtigt, wird immer wichtiger. „Ich glaube fest daran, dass die Versicherungsbranche in der Lage ist, einen positiven Beitrag zu unserer Gesellschaft zu leisten. Wir müssen nur gewillt sein, den Kunden in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten zu stellen und einen offenen Dialog zu fördern.“, erklärt Sam Plett, Experte für Versicherungen und Finanzanlagen.

Maßgeschneiderte Beratungskonzepte, die auf gut ausgebildete und individuell aufgestellte Berater abzielen, sind ein zentraler Bestandteil moderner Beratung. Dabei rückt der Kunde stärker in den Fokus, während digitale Lösungen und individuelle Beratung immer wichtiger werden, um auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Gesellschaft einzugehen. Berater, die flexibel und kundenzentriert arbeiten, sind in der Lage, Lücken in der Beratung zu schließen, die durch veränderte Marktbedingungen entstehen.

Die Entwicklung neuer Konzepte, die Beratergenerationen bei der Bewältigung der Herausforderungen von heute und morgen unterstützen, ist in der Branche von zentraler Bedeutung. Hierbei spielen die Anforderungen der Generationen Y und Z eine wichtige Rolle, die einen hohen Wert auf Transparenz und individuelle Lösungen legen. Diese Entwicklungen sind prägend für die Beratung der Zukunft und erfordern flexible, kundenorientierte Ansätze.



Digital, flexibel und maßgeschneidert – junge Menschen erwarten Transparenz, schnelle Transaktionen und individuelle Lösungen in der Versicherungsbranche. Bild: Sam Plett

Sam Pletts Angebote richten sich an eine breite Zielgruppe: von Strukturvertrieblern über Vermögensberater bis hin zu Quereinsteigern. Pletts Konzept umfasst die strategische Geschäftsentwicklung, Kundenakquise sowie rechtliche und finanzielle Fragestellungen. Im Zentrum steht die praxisnahe Vermittlung von Methoden und Techniken, die sich direkt in den beruflichen Alltag integrieren lassen. Ein organisches Netzwerk hochwertiger Leads unterstützt dabei den schnellen Einstieg in die Selbstständigkeit.

Seit 2019 hat Sam Plett sein Portfolio erweitert. Durch eine Kooperation mit der Fonds Finanz Maklerservice GmbH bietet er Vermögensberatern und Vertriebsangestellten Unterstützung auf dem Weg in die Selbstständigkeit als Makler. Darüber hinaus wurde das Angebot um die Unterstützung von Immobilienmaklern ergänzt, um auch in diesem Bereich individuelle und erfolgreiche Lösungen anbieten zu können.

Die wachsende Nachfrage nach maßgeschneiderter Beratung zeigt, dass es einen großen Bedarf an qualifizierten und unabhängigen Beratern gibt. Insbesondere durch die veränderten Anforderungen der Kunden wird der Bedarf an persönlicher und flexibler Beratung immer größer. Berater, die sich auf diese neuen Gegebenheiten einstellen, können langfristig erfolgreich sein und die Lücken im Markt schließen.