

# Alles halb so wild?

Wohl kein anderer gesellschaftlicher Megatrend wird derzeit so kontrovers diskutiert wie die zunehmende Digitalisierung der Arbeitswelt und ihre Auswirkungen auf die Jobs der Menschen. Alles halb so wild, meint beispielsweise Professor Björn Christensen vom Kieler Kompetenzzentrum für Fachkräftesicherung und Weiterbildung, der für das Wirtschaftsministerium Schleswig-Holstein Studien zur digitalen Arbeitswelt ausgewertet hat. „Keine seriöse Studie erwartet infolge des digitalen Wandels eine Massenarbeitslosigkeit“, so der Statistik- und Mathematik-Professor der Fachhochschule Kiel. Natürlich gingen Berufsfelder mit der Digitalisierung verloren, aber es kämen auch neue hinzu. Laut Christensen werde Letzteres in den meisten Studien nicht mituntersucht und den Verlusten gegenübergestellt.

Der Popstar-Philosoph und Bestseller-Autor Richard David Precht („Wer bin ich – und wenn ja, wie viele?“) dagegen ist weniger optimistisch als Christensen, wie er in einem Interview mit dem Nachrichtenmagazin „Der Spiegel“ im April erklärte:

*„Die Zahl der Arbeitslosen wird auf jeden Fall steigen. Und da ist der Fachkräftemangel überhaupt kein Gegenargument. Wir werden in einer Zukunft leben, in der es viele Millionen Menschen ohne Jobs geben wird und zugleich einen Fachkräftemangel, weil sehr viele, die ihre Jobs verlieren, nicht in der Lage sind, dort zu arbeiten, wo es welche gibt. Ein Busfahrer, der seinen Beruf verliert, wird nicht anschließend Virtual-Reality-Designer (...). Diese Arbeitslosigkeit dürfte größer werden als alles, was wir in der Bundesrepublik jemals als Arbeitslosigkeit erlebt haben.“*

Wer recht hat, wird die Zukunft zeigen, Prechts Argumentation klingt allerdings plausibler. Denn ob es die von den Digitalisierungs-Enthusiasten prophezeiten neuen Be-



Kim Brodtmann, Cash.-Ressortleiter Berater, Recht & Steuern  
brodtmann@cash-online.de

rufsfelder tatsächlich geben wird – und falls ja, ob sie nicht den IT-Experten vorbehalten sein werden – ist derzeit noch völlig offen.

Bisher findet diese Debatte allerdings hauptsächlich in akademischen Zirkeln statt. Aus den Führungsetagen deutscher Konzerne hört man hierzu verhältnismäßig wenig. Bei den Versicherungen und Anbietern von Sachwertanlagen zum Beispiel kreisen die Diskussionen eher um die Fragen, wie man den Kulturwandel, den die Digitalisierung mit sich bringt, am besten bewältigt und den digitalen Rückstand am schnellsten aufholt.

Zugegeben, die praktische Umsetzung der Digitalisierung drängt und zieht einen Großteil der Aufmerksamkeit in den Unternehmen auf sich. Das ändert aber nichts daran, dass auch die Konzerne in der Verantwortung stehen, die gesellschaftspolitischen Fragen, die die Digitalisierung mit sich bringt, schlüssig zu beantworten.

---

## INHALT

### 71 In den Köpfen

Digitale Fitness muss im Beratungsalltag trainiert werden. Doch gibt es in Zeiten der Robo-Advisor überhaupt eine Zukunft für die persönliche Finanzberatung?

### 72 Ein anderer Blick auf Digitalisierung

Ein Resümee über Erfolge und Hindernisse bei einer der tiefgreifendsten Entwicklungen der letzten Jahre im Beratungsgeschäft





Mathias Lüdtker-Handjery: „MiFID II hat offengelegt, welche Hausaufgaben unsere Branche beim Thema Digitalisierung noch zu machen hat.“

Zu Beginn unseres Fitnessprogramms standen bundesweite Roadshows. Hinter den sogenannten Digicamps verbargen sich ganztägige Kongresse mit Vorträgen und Workshops rund um das Thema Digitalisierung im Finanzberatungs-Alltag. Diese Veranstaltungen waren der Startschuss für viele unserer Berater, sich das erste Mal mit neuen Beratungsanwendungen zu beschäftigen, iPads als Beratungsinstrumente zu nutzen oder Möglichkeiten der digitalen Selbstvermarktung kennenzulernen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten die Chance, sich mit bereits digitalen Praktikern zu vernetzen und sich direkt auf den Veranstaltungen für Online-Kurse und persönliche Coachings anzumelden. Die hervorragende Resonanz der Teilnehmerinnen und Teilnehmer gab uns recht, den richtigen Weg beim Näherbringen der Digitalisierung eingeschlagen zu haben.

Digitalisierung ist eine Investition mit schnellem Gewinn. Digitalisierung hört nicht auf. Dieses Erkenntnis ist nicht neu, sie aber richtig umzusetzen, das bedarf der Nachhaltigkeit. Deshalb begleitet unser Qualitätierungsprogramm dauerhaft unsere Finanzberaterinnen und Finanzberater: Auf einer eigens eingerichteten Website haben sie selbstgesteuert die Möglichkeit, sich digital fit zu halten. Regionale Multiplikatoren organi-

sieren lokale Workshops, bei denen es von der Benutzung eines iPads bis zur zielgerichteten Kommunikation in sozialen Medien geht.

Allein der kurze Abriss unserer Aktivitäten bei MoVe Digital zeigt: Digitalisierung ist auch abseits der rein technischen Komponente eine Mammut-Aufgabe. Sie kostet Geld, aber vor allem zu Beginn eine hohe Zeitinvestition in sich selbst und die eigene Verhaltensänderung, um im digitalen Alltag nicht abgehängt zu werden. Hat man einmal den Anschluss erreicht, ist die weitere Reise allerdings viel bequemer zu gestalten. Mehr noch: Sich rechtzeitig fit zu machen, das sichert die besten Plätze und künftige Verdienstmöglichkeiten. Deshalb lohnt sich die Investition für unsere Finanzberaterinnen und Finanzberater in ihre digitale Fitness und ist aus unserer Sicht alternativlos.

Mittlerweile ist unser Programm MoVe Digital bereits mit zwei Preisen ausgezeichnet worden: Mit dem Deutschen Preis für Onlinekommunikation 2018 für die Strategie des Jahres und auf europäischer Ebene mit dem Digital Communications Award 2018 in der Kategorie Company of the year. Das freut mich und ist Belohnung für die gesamte Mannschaft des Mobilien Vertriebs. Aber es zeigt auch, wie aufmerksam beobachtet wird, was unsere Branche auf dem Gebiet der Digitalisierung tut. Und das nicht umsonst: Es geht bei Fi-

nanzen immerhin um das Vertrauen, das unsere Kunden in uns haben müssen und das lässt sich schwer in Anwendungen programmieren. Selbstständige Finanzberaterinnen und Finanzberater können aber lernen, selbst digitaler zu sein, um in der veränderten Beratungswelt als Vertrauensperson Bestand zu haben.

Wir suchen engagierte Berater und bieten hervorragende Qualifizierungsmöglichkeiten sowie attraktive Einkommenschancen. Wir glauben fest daran, dass Finanzberatung in der digitalisierten Finanzwelt Bestand haben wird. Deshalb wollen wir mehr engagierte Beraterinnen und Berater für uns gewinnen, die diesen Weg mit uns gehen wollen. Sie finden bei uns nicht nur im digitalen Bereich tolle Möglichkeiten der Weiterentwicklung, sondern auch die Sicherheit eines erfolgreichen Vertriebspartners mit hervorragenden Weiterbildungsmöglichkeiten, um regulatorisch sicher agieren zu können und einem Vergütungsmodell, das ein im Marktvergleich überdurchschnittliches Einkommen ermöglicht. Sie finden die Freiheit, weitestgehend unabhängig von Ort und Zeit beraten zu können und die Chance, unabhängig oder im Team Beratungen anbieten zu können. Diese Kernbotschaften sind auch Teil einer Kampagne, die wir 2018 zur Gewinnung neuer Finanzberaterinnen und Finanzberater gestartet haben. Und das haben wir gemacht, so wie es sich für einen Finanzvertrieb der heutigen Zeit gehört: digital und in den sozialen Medien.

Sie erinnern sich: Zu Beginn des Artikels ging es um mein Resümee rund ein Jahr nach Umsetzung von MiFID II. Ich für meinen Teil kann sagen, dass die Umsetzung der Regularien bei uns reibungslos ablief, als viele es in der Branche erlebt haben. Für mich viel wichtiger ist aber die Erkenntnis, dass MiFID II durch die notwendigen technischen Anpassungen im Beratungsalltag offengelegt hat, welche Hausaufgaben unsere Branche beim Thema Digitalisierung noch zu machen hat. Unsere selbstständigen Finanzberaterinnen und Finanzberater des Mobilien Vertriebs haben diese Aufgaben angepackt und mit MoVe Digital gehen viele von ihnen ihre ersten Schritte der digitalen Fitness sehr erfolgreich. Das erste Jahr MiFID II können wir für uns dahingehend einen Erfolg nennen.

Autor **Mathias Lüdtker-Handjery** ist Geschäftsführer Finanzberatungsgesellschaft der Deutschen Bank