

„Finanzbranche, wach auf! Arroganz, Greenwashing, Digital-Chaos – und warum ich mich selbst mitkritisiere“ - Kommentar

[Kommentar](#)
[30.03.2026](#)

„Finanzbranche, wach auf! Arroganz, Greenwashing, Digital-Chaos – und warum ich mich selbst mitkritisiere“



Stell dir vor, du druckst PDFs aus, füllst sie per Hand aus, scannst sie ein – und faxst sie 2026 noch ab. Willkommen in unserer „innovativen“ Finanzbranche! Ich bin Stephan Busch, und ich hab genug von Arroganz, Greenwashing und fehlendem Nachwuchs. Zeit für ehrliche Selbstkritik – inklusive meiner eigenen. Lies weiter, wenn du mit mir die Branche besser machen willst.

Liebe Finanz- und Versicherungsbranche,
wir müssen reden – und ja, ich schließe mich selbst mit ein.

Wir sitzen alle im gleichen Boot

Ich bin Stephan Busch, alles andere als perfekt und allwissend und selber stetig im Wandel. Außerdem bin ich Versicherungsmakler, Honorarberater, Finanzcoach und Mitgründer von PROGRESS Finanzplaner. Seit Jahren bewege ich mich in dieser Branche, halte Vorträge, nehme Podcasts auf und schreibe Bücher – und trotzdem weiß ich: Auch ich bin nicht frei von blinden Flecken, Routinen und Bequemlichkeiten. Wir alle sind Teil eines Systems, das

Menschen eigentlich Orientierung geben soll, ihnen aber viel zu oft ein Gefühl von Misstrauen, Überforderung und Intransparenz hinterlässt.

Aktuelle Studien zeigen, dass ein großer Teil der Bevölkerung der Finanzbranche und Finanzberatung misstraut – insbesondere wegen intransparenter Preise, komplizierter Produkte und mangelnder Kundenorientierung. Das ist kein Imageproblem, das wir mit Marketing lösen, sondern ein echtes Vertrauensproblem, das wir nur mit Haltung, Strukturen und echter Veränderung angehen können.

Was mich an unserer Branche stört

Es sind vor allem sechs Punkte, an denen ich mich reibe:

- Wir sind in der Tiefe kaum bereit, die Interessenkonflikte unseres Systems offen anzusprechen, obwohl genau das viele Kund:innen spüren.
- Wir verstecken Komplexität hinter Fachbegriffen, statt sie zu reduzieren und verständlich zu machen – dabei wissen wir, dass Überforderung still zustimmende, aber innerlich skeptische Kund:innen erzeugt.
- Wir reden über „Kundenorientierung“, haben aber wenig verbindliche Standards dafür, wie gute Beratung überhaupt aussehen soll.
- Wir diskutieren Modelle (Provision vs. Honorar), aber zu selten die eigentliche Frage: Welches Berufsbild von Finanzberatung wollen wir als Branche vertreten?
- Wir sind viel zu sehr überzeugt von uns bzw. unserem Handeln und sprechen sehr gern über uns selbst. Das führt aber zu einer Arroganz und Selbstzufriedenheit und vergessen selbstkritisch in den Spiegel zu schauen und uns wirklich zu hinterfragen und von innen heraus uns weiter zu entwickeln.
- Wir sprechen über KI aber bekommen noch nicht einmal die einfachsten Prozesse und digitalen Vorgänge gewuppt. Wieso schicken uns Versicherer noch immer nicht beschreibbare PDF die ich ausdrucken muss, mit den Kund:innen händisch ausfüllen und unterschreiben muss, um es dann wieder einzuscannen und per Mail oder gar Fax zurück zu schicken? Warum brauchen Versicherer für einfachsten Prozesse wie eine Policierung, Bestandsübertragung oder Adressänderung über 6 Wochen?

Diese Punkte sind unbequem, aber sie sind unsere Realität – und sie werden uns irgendwann einholen, wenn wir sie weiter ignorieren.

Die Logik unseres Geschäfts ist widersprüchlich

Wir reden gern über Verantwortung, aber unsere Kennzahlen erzählen oft eine andere Geschichte: Abschlussquoten, Courtagen, Produktionsziele. Solange Erfolg primär daran gemessen wird, wie viel wir verkaufen, bleibt Beratung immer in Gefahr, zum Mittel zum Zweck zu werden – statt zur eigenständigen, wertvollen Leistung. Und solange Vergütungsmodelle so kompliziert sind, dass Kund:innen sie kaum verstehen, müssen wir uns nicht wundern, dass sie sich fragen, wer hier eigentlich wessen Interessen vertritt.

Ich selbst habe mich klar für die Honorarberatung entschieden, weil ich überzeugt bin, dass ein klares Modell hilft, die eigene Haltung sichtbar zu machen. Aber auch das schützt mich nicht automatisch davor, Fehler zu machen: Ich kann trotz Honorar blinden Flecken haben, Dinge schlecht erklären oder in alten Denkmustern festhängen. Der Unterschied ist: Das Modell zwingt mich, immer wieder neu zu reflektieren, wofür ich bezahlt werde – für das Mitdenken, nicht für den Abschluss.

Was ich mir von uns allen wünsche

Wenn ich „Branche“ sage, meine ich Versicherer, Banken, Maklerpools, Vertriebe, Vermittler:innen – und mich selbst. Ich wünsche mir, dass wir ein paar mutige, aber realistische Schritte gehen, die bei jedem von uns anfangen:

- Lasst uns Vergütung so transparent machen, dass Kund:innen sie in zwei Sätzen verstehen – egal ob Provision oder Honorar. Ich selbst möchte mich daran messen lassen, wie klar ich mein eigenes Modell erklären kann.
- Lasst uns Beratung als eigenständige Leistung definieren – nicht nur als Vertriebsweg für Produkte. Ich arbeite jeden Tag daran, meine eigene Beratungsleistung besser zu strukturieren, greifbarer und nachvollziehbarer zu machen.

- Lasst uns weniger über „den dummen Kunden“ sprechen, der angeblich nicht entscheiden kann, und mehr darüber, wie wir Komplexität so reduzieren, dass Menschen wirklich verstehen, worum es geht. Auch ich ertappe mich manchmal bei Ungeduld – und nutze genau das als Signal, meine Erklärung besser zu machen.
- Lasst uns Anreizsysteme so ausrichten, dass gute, saubere Beratung nicht stört, sondern gewünscht und belohnt wird. Ich selbst prüfe regelmäßig, ob meine eigenen Prozesse wirklich dem dienen, was ich nach außen vertritt.
- Lasst uns Nachhaltigkeit nicht als Marketing sondern als Auftrag und Verantwortung jedes einzelnen sehen. Leider ist und bleibt Nachhaltigkeit bei uns oft Greenwashing: Wir werben mit ESG und verantwortungsvoller Investition, aber eine konsequente Umsetzung – mit messbaren Impacts und ohne Marketing-Tricks – passiert selten. Ich wünsche mir, dass wir hier wirklich vorangehen, inklusive mir selbst, damit Nachhaltigkeit keine Kulisse ist.
- Lasst uns endlich in unseren Nachwuchs investieren. Nachwuchsförderung ist ein Witz: Kaum eine Branche ist so überaltert wie unsere. Wir nutzen junge, hübsche Berater:innen gerne als Aushängeschilder, aber wer investiert wirklich in Ausbildung, Mentorenprogramme und faire Einstiegsmodelle für Jungberater:innen? Ich sehe zu wenig echte Lösungen für die nächste Generation – und nehme mir vor, selbst aktiver zu werden.

Diese Wünsche sind keine moralische Belehrung von außen – es sind Erwartungen, denen ich mich selbst stellen will.

Ein ehrlicher Blick auf uns selbst

In meinen Gesprächen, Podcasts und Workshops erlebe ich viele Kolleg:innen, die genau wissen, was schief läuft – und die trotzdem in Strukturen stecken, die ihnen wenig Raum lassen, Dinge anders zu machen. Ich glaube nicht an den einen „bösen“ Player und die vielen „guten“ Einzelkämpfer, sondern an ein System, das wir gemeinsam gebaut haben und das wir nur gemeinsam verändern können.

Ich nehme mich dabei ausdrücklich nicht aus:

Ich habe Jahre gebraucht, um mein Geschäftsmodell klar zu positionieren, mich aus der vermeintlichen „Kostenlosigkeit“ zu lösen und mein eigenes Verständnis von fairer Vergütung zu entwickeln. Ich lerne immer noch, besser zuzuhören, verständlicher zu erklären und mich nicht hinter Fachwissen zu verstecken, wenn ein Gespräch schwierig wird. Und ich merke, wie sehr mich der Austausch mit anderen Berater:innen, Verbraucherschützer:innen und Kund:innen immer wieder zwingt, meine blinden Flecken zu hinterfragen.

Einladung statt Anklage

Dieser Text ist kein Urteil über „die Branche“, sondern eine Einladung zur gemeinsamen Weiterentwicklung. Ich wünsche mir eine Finanz- und Versicherungswelt, in der wir offen über Interessenkonflikte sprechen, in der Beratungsqualität messbar und erlebbar wird und in der Menschen uns wieder als Partner:innen auf Augenhöhe wahrnehmen – nicht als notwendiges Übel.

Ich bin bereit, meinen Anteil dazu zu leisten: durch transparente Honorarberatung, klare Sprache, kritische Fragen – und die Bereitschaft, meine eigenen Routinen immer wieder infrage zu stellen. Wenn du diesen Text liest und dich in manchen Kritikpunkten wiederfindest, dann lass uns nicht in Schuldzuweisungen gehen, sondern in den Dialog: Was könntest du in deinem Verantwortungsbereich konkret verändern – und was kann ich von dir lernen?

Stephan Busch ist Versicherungsmakler, Honorarberater, Finanzcoach und Mitgründer von [PROGRESS Finanzplaner](#)

- [Praxis](#)
- [Kommentar](#)
- [Montagsmakler-Kolumne](#)
- [Stephan Busch](#)