

FINANZBERATUNG

Berater ohne „Lieblingsthema“

Die Vorsorge für die Familie steht bei den meisten Menschen bei ihrer privaten Finanzplanung an erster Stelle. Dies ist das zentrale Ergebnis des „Plansecur-Report Finanzbranche 2020“, der auf einer Umfrage unter mehr als 100 Beratern der Finanzgruppe Plansecur basiert. Demnach erfahren 69 Prozent der befragten Finanzberater eine besonders starke Nachfrage nach der Absicherung der Familie. Für weitere 29 Prozent gehört dies immerhin zu den wichtigen Themen.

Eine überraschend geringe Rolle spielt der Untersuchung zufolge die Altersvorsorge: Danach werden nur 57 Prozent besonders häufig gefragt, weitere 38 Prozent sind damit zumindest teilweise befasst. Fast die gleiche Rolle spielen die Absicherung des Einkommens der Kunden sowie die Immobilienfinanzierung. Bei 54 Prozent steht die Einkommensabsicherung im Vordergrund, bei weiteren 37 Prozent spielt dieser Aspekt jedenfalls eine maßgebliche Rolle. Die Finanzierung einer Immobilie ist bei 53 Prozent der Berater ein wichtiger Gesprächsstoff mit ihren Kunden und gehört bei weiteren 37 Prozent we-

nigstens zum angesprochenen Themenspektrum dazu. Die Vermögensanlage ist dagegen mit nur 40 Prozent der Berater, für die dies ein besonders wichtiges Thema darstellt, eher abgeschlagen. Bei 46 Prozent der Berater hat sie eine gewisse Bedeutung. Ein gutes Drittel (34 Prozent) ist konkret mit der Ruhestandsplanung der Kundschaft befasst. Darüber hinaus ist für mehr als die Hälfte der Berater (52 Prozent) die Zeit nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben bei der Kundenberatung ein Aspekt, den es zu berücksichtigen gilt.

Dass die Zahlen zu den einzelnen Themenfeldern, die die Berater nennen, sich nicht allzu stark unterscheiden, darf man getrost als gutes Zeichen für die Beratungsqualität werten. Denn es zeigt, dass die Berater kein „Lieblingsthema“ haben, auf das sie sich ungeachtet der jeweiligen Kundenbedürfnisse konzentrieren, sondern dass die Beratungsthemen sich am jeweiligen Kundenbedarf orientieren, der wiederum eng mit der Lebensplanung der Kunden verknüpft ist. So sieht sich die Mehrheit (53 Prozent) der befragten Berater in der Rolle des finanziellen Lebenslotsen für ihre Kunden. Red.