

**b**bm

bank und markt

52. Jahrgang | Fritz Knapp Verlag | [die-digitale-bank.de](http://die-digitale-bank.de)

5

15. Mai 2023

# DIE DIGITALE BANK

Digitaler  
Sonderdruck

## SPAREN NACH DER ZINSWENDE

Finanzberatung zwischen Inflation,  
Zinsschwende und Provisionsdebatte

Von Christian Höfel

# Finanzberatung zwischen Inflation, Zinswende und Provisionsdebatte

Von Christian Höfel



Die Krisenjahre seit Beginn der Corona-Pandemie und des Krieges in der Ukraine haben die Finanzberatung verändert, berichtet Christian Höfel. Beratung ist wieder gefragt. Gleichzeitig sorgt die Inflation dafür, dass Kunden sich bei Vorsorgeentscheidungen zurückhalten. Aufgabe der Beratung ist es in diesem Kontext nicht nur, Absicherungskonzepte auch für Kunden mit knapper Kasse zu finden, sondern mitunter auch Zurückhaltung anzuraten, vor allem, wenn es um Immobilien geht, so der Autor. Generell sieht er die Rolle der Beratung darin, gesellschaftliches Bewusstsein zu schaffen und zur Finanzbildung beizutragen. Gerade deshalb braucht es jedoch vonseiten des Gesetzgebers Verlässlichkeit in der Frage der Vergütung. Red.

Die zurückliegenden Jahre der Pandemie haben eindrucksvoll gezeigt, wie flexibel und anpassungsfähig große Teile der Wirtschaft sind und wie vielseitige Herausforderungen auch Chancen darstellen, sich weiterzuentwickeln und zu wachsen. Das gilt auch für Finanzvertriebe. Wandel ist zur neuen Normalität geworden. Innerhalb kürzester Zeit haben sich mit persönlicher Online-Beratung und Remote Work neue Arbeitskonzepte etabliert, die zuvor kaum vorstellbar waren.

## Rückbesinnung auf Sicherheit

OVB hat diese Flexibilität in anspruchsvollen Zeiten eine nahtlose Geschäftstätigkeit ermöglicht. Die Finanzvermittler standen ihren Kunden zur Seite und

haben gemeinsam mit ihnen nach individuell passenden Lösungen gesucht. Schon vor der Pandemie hat sich gezeigt, dass der Bedarf nach einem persönlichen Ansprechpartner in Vorsorgefragen groß ist. Während der Pandemie nahmen sich die Menschen vermehrt Zeit, um sich mit ihren Bedürfnissen und auch ihrer Vorsorgesituation auseinanderzusetzen, was zu einer Rückbesinnung auf Werte wie Sicherheit geführt hat. Gute und verlässliche Beratung war gefragt und hat sicher mit dazu beigetragen, dass viele Menschen ihre finanzielle Vorsorge und Risikoabsicherung auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht aufgeben mussten.

Im Februar 2022 haben die Menschen gerade vorsichtig optimistisch dem Ende der Pandemie entgegengesehen, als

sie mit dem Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine konfrontiert wurden. Wieder prägen Unsicherheiten und wirtschaftliche Sorgen die Stimmungslage großer Teile der Gesellschaft. Dabei ist die Inflation ein beherrschendes Thema.

## Vorsorgeentscheidungen: Inflation lässt zögern

Insbesondere hohe Energie- und Lebensmittelpreise schränken das Budget der Menschen ein und lassen sie bei langfristigen Vorsorgeentscheidungen zögern. Dem Statistischen Bundesamt zufolge ist die Sparquote der privaten Haushalte 2022 um knapp vier Prozentpunkte auf 11,4 Prozent gesunken und nähert sich dem Niveau vor der Pandemie an. Auch im OVB-Beratungsalltag ist diese Zurückhaltung zu spüren. Viele Kunden müssen gestiegene Lebenshaltungskosten kompensieren. Umso bedeutender ist es, das verfügbare Einkommen klug einzusetzen und nicht überhastet notwendige Versicherungen oder bereits besparte Anlageprodukte zu kündigen. Das kann nicht nur teuer werden, sondern auch die private Altersvorsorge untergraben.

Wieder sind die Finanzvermittler in besonderem Maße gefordert. Durch die Nähe zu ihren Kunden unterstützen sie dabei, einen Überblick über die per-



Christian Höfel, CEO,  
OVB Vermögensberatung AG,  
Köln

sönliche finanzielle Situation zu bekommen. Und sie zeigen Möglichkeiten auf, an anderer Stelle Einsparmöglichkeiten zu nutzen, um bei Absicherung und Vorsorge keine Abstriche machen zu müssen. Denn: Ohne adäquate Absicherung können Schicksalsschläge die Existenz von Individuen bedrohen.

### Beratung schafft gesellschaftliches Bewusstsein

Denn auch wenn die gesetzliche Rentenversicherung die wichtigste Säule der Altersvorsorge ist und bleibt, sind zusätzliche Vorsorgemaßnahmen wichtig. Wer seinen Lebensstandard im Alter halten will, sollte sich mit der privaten sowie betrieblichen Altersvorsorge beschäftigen. Die Finanzvermittler der OVB besprechen diese Themen mit ihren Kunden, um ein entsprechendes Bewusstsein in der Gesellschaft zu schaffen.

Deshalb gilt es, eine breite Bevölkerungsschicht mit dieser Dienstleistung anzusprechen und auch die finanzielle Bildung zu verbessern. Diese sehen wir als wesentlichen Teil der Allgemeinbildung und notwendigen Vorbereitung insbesondere junger Menschen auf die Herausforderungen, die ihnen in Zukunft begegnen werden. Wer sich in wirtschaftlichen und finanziellen Fragen auskennt, trifft bessere Entscheidungen, wenn es um Ausgaben, Spar-, Anlage- und Versicherungsentscheidungen geht. Das trägt zur Chancengerechtigkeit bei.

### Beratungsansatz Haushaltsoptimierung

Die Beratung startet grundsätzlich mit einer detaillierten Analyse der individuellen Situation des Kunden – unabhängig davon, ob das persönliche Gespräch stationär in einem OVB-Büro, zu Hause bei den Kunden stattfindet oder ob es online erfolgt. Oftmals ergeben sich bereits im Erstgespräch Ansatzpunkte dafür, ob sich Einsparpotenziale realisieren lassen. Der Beratungsansatz der „Haushaltsoptimierung“ betrachtet dabei nicht nur bestehende Versicherungen und Finanzanlagen des privaten Haushalts, sondern prüft auch Bereiche wie Energietarife auf günstigere, verlässliche Alternativen. Dies kann helfen, den finanziellen Spielraum für Altersvorsorge oder dringend benötigte Risikoabsicherung überhaupt zu schaffen.

Vorrangiges Ziel muss es immer sein, individuelle Lösungskonzepte zu entwickeln, die die Kunden auch langfristig und nachhaltig bedienen können. Eines ist dabei besonders wichtig: Eine sachgerechte Beratung kann auch bedeuten, Zurückhaltung zu unterstützen beziehungsweise diese anzuraten. Solche Situationen waren in den letzten Monaten vermehrt zu beobachten, wenn es um den nachvollziehbaren Wunsch nach einer eigenen Immobilie ging. Nur wenn eine ausreichende finanzielle Tragfähigkeit gegeben ist, stehen wir als Partner für die Finanzierung zur Verfügung. So werden Kunden vor emotionalen Fehlentscheidungen bewahrt, die sie später bereuen würden.

### Absicherungskonzepte für knappe Kassen

Im Kontakt mit jungen Menschen sprechen wir über existenzielle Absicherungen, die auch bei „knapper Kasse“ unbedingt angeraten sind. Ob Freizeit, Urlaub oder Wohnung: Die eigene Arbeitskraft finanziert oft das ganze Leben. Für die meisten Menschen ist sie die Basis zur Erzielung von Einkommen, ohne dass man schnell in finanzielle Schwierigkeiten gerät.

Zum Beispiel, wenn wegen eines Unfalls oder einer Krankheit der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Häufig erleben wir, dass das Risiko, die eigene Arbeitskraft zu verlieren, unterschätzt wird. Statistisch gesehen, trifft dieses Schicksal leider jeden Vierten in seinem Berufsleben, egal welche Tätigkeit ausgeübt wird.

Auch hier kann – dank vieler Innovationen der Versicherungspartner in diesem Bereich – heute tatsächlich für fast jedes Budget und für nahezu jede persönliche Situation eine passende Lösung angeboten werden. Ziel ist es, Kunden mit einem ausgewogenen und wettbewerbsfähigen Partner und Produktportfolio beraten zu können. Aus diesem Grund verfolgt OVB die „Premium Select Strategie“ mit einer systematischen Prüfung und Auswahl der Produktpartner und ihrer Produkte nach einem konzernübergreifend einheitlichen Konzept, bei der vor allem eine hohe Finanzkraft, eine stabile Eigentümerstruktur und eine überdurchschnittliche Dienstleistungsqualität im Mittelpunkt der Bewertung stehen.

Bei der Zusammenarbeit mit den Produktpartnergesellschaften wird so auf die Festlegung von Standards hingewirkt, was die Effizienz und Qualität der Produkte für Kunden steigert.

### „Generation Aktie“ hält durch

Im Bereich der Altersvorsorge und des Vermögensaufbaus stehen seit langer Zeit sachwertorientierte Anlagen im Fokus – in der Regel als Investmentfonds. Mit ihnen können auch kleinere Beträge angelegt werden und es ist möglich, breit gestreut zu investieren. Die Frage, ob die Anlagegelder in eine Versicherung eingebunden oder in Form eines Investmentdepots angespart werden, ist situativ und kundenindividuell zu beurteilen. Gerade beim mittel- bis langfristigen Anlagehorizont im Bereich der Altersvorsorge und des Vermögensaufbaus ist auf anderem Wege eine angemessene Renditechance kaum mehr darstellbar. Welche Anlagestrategie konkret passt, orientiert sich an der jeweiligen Kundensituation. Neben den klassischen Aspekten wie zum Beispiel der Rendite spielt die Bedeutung ökologischer, sozialer und ethischer Faktoren eine immer größere Rolle.

Die vielbeschworene „Generation Aktie“, also die junge Anlegergeneration, macht vor, was bei der Investition in Sachwerte von Bedeutung ist: eine breite Streuung, regelmäßige Investitionen und ein langer Atem, der einem bei temporären Wertschwankungen die Ruhe bewahren lässt. Außerdem wichtig: ein fachliches Verständnis über die grundlegenden Mechanismen des Kapitalmarktes. Unsere Finanzvermittler vermitteln genau das im Rahmen ihrer Beratung. In den letzten Monaten sehen wir keinen Abfluss des investierten Kapitals. Im Neugeschäft im Bereich der Investmentanlage zeigt sich aber die zuvor beschriebene Zurückhaltung etwas ausgeprägter, als dies in anderen Produktbereichen der Fall ist.

### Interesse an Nachhaltigkeit wächst

Aus den Beratungsgesprächen, die die Finanzvermittler tagtäglich führen, lässt sich erkennen, dass das Thema Nachhaltigkeit bei Geldanlagen für viele Kunden immer wichtiger wird. Vor allem im Kontext der privaten Altersvorsorge hat dieses Thema insbeson-

dere für die jüngere Generation eine besonders hohe Bedeutung.

Viele Finanzvermittler zeichnen sich durch ein verstärktes Bewusstsein für den Klimawandel aus und fordern ebenfalls nachhaltige Produktlösungen. Dank dieser Entwicklung sieht sich ÖVB in der Lage, auch Einfluss auf die Umwelt zu nehmen. Für den Konzern ist es wichtig, ein Teil dieser Entwicklung zu sein, dem wachsenden Interesse nachzukommen und die kundenseitige Nachfrage nach nachhaltigen Produkten im Rahmen der Beratung erfüllen zu können. Ziel ist eine sukzessive Erweiterung der Produktpalette um ESG-konforme Angebote.

Auch das Berufsbild Finanzvermittlung ist vielfältig – und zukunftsfähig. Das Thema Aus- und Weiterbildung ist dabei ein entscheidendes Element für vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Nur wer gut ausgebildet ist, kann seine Kun-

den gut beraten; nur mit hoher Beratungsqualität lassen sich langfristige Kundenbeziehungen aufbauen. Aus- und Weiterbildungsangebote stärken nicht nur die Finanzvermittler im Markt, sondern unterstützen auch deren Bindung ans Unternehmen und machen es attraktiv für Nachwuchskräfte. Die Qualifizierung und Weiterbildung der selbstständigen Finanzvermittler besitzt daher eine hohe Bedeutung.

### Mehr Verlässlichkeit in der Vergütungsfrage

Zuletzt noch ein Wort zu einem in letzter Zeit wieder vielfach diskutierten Thema. In Deutschland haben wir in unserer Branche die Auswahl zwischen verschiedenen Vergütungssystemen. Dabei ist festzustellen, dass die Menschen weit überwiegend eine Beratung auf Provisionsbasis bevorzugen und kein

gesondertes Honorar bezahlen möchten. Dieses etablierte Modell ermöglicht auch Menschen mit begrenzten finanziellen Mitteln den Zugang zu einer fundierten Finanzberatung und sollte alleine im Sinne der sozialen Gerechtigkeit nicht zur Disposition gestellt werden.

Die anhaltende Diskussion um Provisionen verunsichert leider viele Finanzvermittler und auch junge Menschen, die sich für diesen Berufsweg interessieren. Hier wäre vonseiten der Politik und Regulatorik ein höheres Maß an Verlässlichkeit wichtig und wünschenswert. ■

„Ausschließlich zum Zwecke der besseren Lesbarkeit wird in diesem Gastbeitrag auf eine geschlechterspezifische Schreibweise verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen und Begriffe sind im Sinne der Gleichbehandlung als geschlechtsneutral zu verstehen.“