

Umdenken garantiert erforderlich

Finanzmärkte. Versicherungswirtschaft im Umbruch – und was das für Kunden bedeutet



GERHARD DEUTSCH

Top-Finanzexperten Christoph Krischanitz (arithmetica), Birgit Bruckner (elementb), Bernhard Fasching (Standard Life), Ulrike Schuberth (Portfolio GmbH), Zsolt Janos (AL&E Consulting) – v.l.n.r.

In der Versicherungswirtschaft herrscht ein Wertewandel wie seit Jahrzehnten nicht mehr – darin sind sich die fünf Top-Finanzexperten einig, die auf Einladung von Standard Life zum MEIN GELD-Round-Table kamen: Eine Lebensversicherung habe die Aufgabe, eine ausreichend hohe Rendite zu gewährleisten, um die Pensionslücke schließen zu können. Sie erfülle jedoch eine ganz wesentliche zusätzliche Funktion, indem sie Leistungen wie eine lebenslange Rentenzahlung und Absicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit biete. Dieser Aspekt sei verstärkt ins Bewusstsein zu rücken.

„Man muss von der Frage ‚Lohnt es sich überhaupt, Geld anzulegen?‘ zur Erkenntnis gelangen, dass die Vorsorge schlicht und einfach notwendig ist“, mahnt Financial-Behavior-Expertin Birgit Bruckner ein neues Bewusstsein der Anbieter wie auch der Konsumenten ein.

„Qualifizierte, unabhängige Beratung ist wichtiger denn je“, so Ulrike Schuberth von der Portfolio- und Finanzmanagement GmbH. Der Bedarf sei sogar viel höher als früher. „Der Kunde zahlt gerne für echte Leistung – im Sinne von ‚pay when you use‘.“

Dafür müssten die Strukturen der Vertriebsorganisationen jedoch völlig neu dimensioniert werden. Schuberth: „Die Old Econo-



GERHARD DEUTSCH

„Vor Passivität oder Herdenverhalten bei finanzieller Vorsorge ist nachdrücklich zu warnen.“

Birgit Bruckner
elementb

my war auf Vorfinanzierung aufgebaut, auf einen Break-even nach vielleicht sieben oder zehn Jahren – das gibt es heute so nicht mehr.“

„Es ergibt sich die Notwendigkeit, wesentlich kompetentere Berater vorzufinden, als wir sie in der Vergangenheit gekannt haben – und keine reinen Verkäufer mehr wie früher“, meint der Experte für Transformationsprozesse Zsolt Janos. „Ob die Beratungskosten ins Produkt integriert oder extra ausgewiesen werden, ist dabei fast irrelevant – denn die Produkte werden wesentlich nachvollziehbarer und transparenter sein.“

Vorsorgen – aber wie? Ganz generell ist es beim unverändert niedrigen Zinsniveau bei so gut wie jeder Veranlagung (und

nicht „nur“ bei Versicherungen) schwierig, attraktive Renditen ganz ohne Risiko zu erwirtschaften.

Finanzexperte Christoph Krischanitz betont daher folgerichtig, dass es die richtige Absicherungsstrategie schlicht und einfach nicht gibt. „Die Form der Investition und Absicherung hängt ganz wesentlich von der persönlichen Situation eines Anlegers sowie seinen Bedürfnissen und Zielen ab. Zu klären ist vor allem, was konkret abgesichert werden soll und für welchen Zeitraum welche Geldmittel benötigt werden. Erst dann ist es möglich, aus der Produktvielfalt den passenden Anlagemix inklusive der geeigneten Absicherungsmechanismen zusammenzustellen.“

Garantien: sinnvoll? Als Sicherheitsfaktoren für



GERHARD DEUTSCH

„Kapitalreserven werden in naher Zukunft noch viel wichtiger werden als je zuvor.“

Zsolt Janos
AL&E Consulting



GERHARD DEUTSCH

„Notwendig ist ein ausgewogener Mix aus sicherheits- und ertragsorientierten Anlageklassen.“

Bernhard Fasching
Standard Life

die „richtigen“ Strategien gewinnen Investmenterfahrung, Flexibilität, Finanzstärke und Ratings von Produktanbietern an Bedeutung.

Bernhard Fasching von Standard Life hinterfragt diesbezüglich den inneren Wert von Garantien und sieht eine sinnvolle Alternative darin, einen Teil des jeweiligen Anlagebetrags in einen ausgewogenen Mix sicherheits- und ertragsorientierter Anlageklassen mit einem gewissen Anteil an Aktien zu investieren. Auf Garantien sollten Konsumenten im aktuellen Niedrigzinsumfeld verzichten, da diese die Renditeaussichten zu stark einschränken und damit das Vorsorgeziel gefährden können.

Welche Assetklassen? Hier kommt wieder die qualifizierte, produktunab-

hängige Beratung ins Spiel. „Ich Sorge mich überhaupt nicht, dass uns die Arbeit ausgeht“, meint Finanzberaterin Ulrike Schuberth. „Ganz im Gegenteil: Wir müssen die Kunden viel besser kennen lernen sowie verstehen und uns für sie mindestens fünf- oder sechsmal ausgiebig Zeit nehmen.“

Wiewohl Vorsorgeentscheidungen von ganz wesentlicher Bedeutung sind, warnen die Experten unisono vor zu langem Zögern: Oft werde vergessen, dass auch keine Veranlagungsentscheidung eine Entscheidung ist – nämlich meist für ein Sparbuch, auf dem das angesparte Vermögen aufgrund der niedrigen Verzinsung und der Inflation laufend an Wert verliert. Damit gehen den Österreichern jedes Jahr mehrere Milliarden Euro verloren!



GERHARD DEUTSCH

„Es gibt immer mehr Infos – wir müssen sie in Kundensprache übersetzen.“

Ulrike Schuberth
Portfolio- und
Finanzmanagement GmbH



GERHARD DEUTSCH

„Geeignete Absicherungsstrategien verlangen nach individueller Finanzplanung.“

Christoph Krischanitz
arithmetica

In dieser Passivität sieht Birgit Bruckner ein großes Risiko: „Entscheidungen zu vermeiden und alles so zu belassen, wie es ist, trägt zur emotionalen Entspannung bei – denn generell fühlen wir uns für nicht getroffene Entscheidungen weniger verantwortlich. Doch wer inaktiv zuwartet, steht auf jeden Fall auf der Verliererseite.“

Auch hier vertreten die Experten eine einheitliche Linie: Für Vorsorge sei es nie zu spät – allerdings brauche es in jeder Lebensphase eine wohlüberlegte Finanzplanung.

– PAUL CHRISTIAN JEZEK

MEIN GELD-Tipp: Einen unabhängigen Finanzberater finden Sie über folgende Websites:

 INTERNET
www.wko.at/pro-kunden
www.standardlife.at