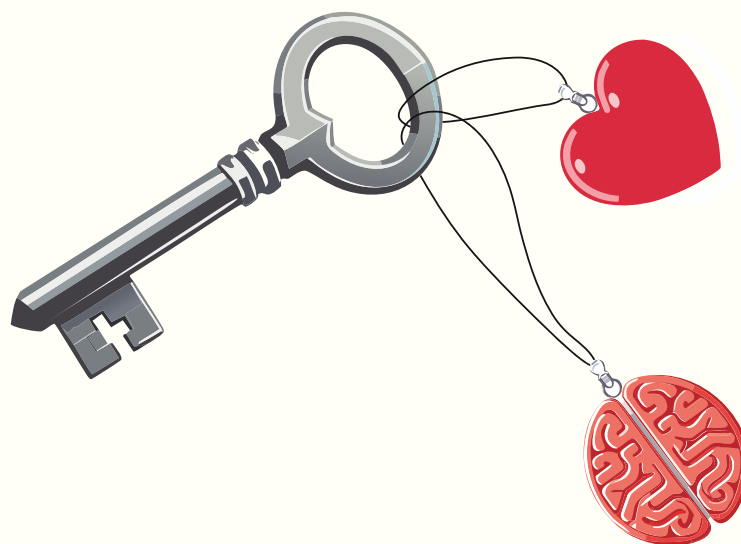


HERBST 2024

PLATOW SPECIAL ALTERSVORSORGE



Rationalität **UND** Emotionalität als Beratungsschlüssel

ETF-REVOLUTION
Innovative Lösungen
für Fondspolizen

FINANZBERATUNG
Vertrauen ist die
Währung

KRYPTOWERTE
So lassen sie sich ins
Portfolio einfügen

■ EDITORIAL

Das Rätsel der Kundenansprache



Die Politik zögerlich, die Kunden unwissend und die Finanzunternehmen suchend – so stellt sich der Altersvorsorgemarkt derzeit da. Die Bundesregierung will oder kann keine Vorsorgereform anstoßen, den Bürgern fehlt es an Finanzwissen (laut Studien mangelhaft) und viele Finanzunternehmen suchen nach der richtigen Ansprache, um Kunden von der unveränderten Wichtigkeit der Vorsorge und dem eigenen Angebot zu überzeugen.

Diese Ansprachevarianz spiegelt sich auch in den Beiträgen des diesjährigen PLATOW Altersvorsorge-Specials wider: Von produktfokussiert über sachlich bis beschwörend ist alles dabei. Auch in der Tonalität der Beiträge schwingt eine bisher nicht gekannte Varianz mit.

In einigen Artikeln dieses Specials zeigt sich die Wut über den Ist-Zustand des Marktes. Es wird mehr als nur angedeutet, dass voreingenommene Kritiker wissentlich und übelgesinnt die Arbeit von Finanzunternehmen untergraben.

Die Konstante in der Fülle der Beiträge ist der Wert einer guten Beratung. Diese wird übergreifend als essenziell angesehen und zieht sich wie ein roter Faden durch die Beiträge, die wie jedes Jahr die gesamte Breite des Finanzmarktes abdecken.

Der Altersvorsorgemarkt ist in Bewegung geraten und Veränderungen bringen immer auch Unsicherheiten mit sich. Das PLATOW-Special zeigt, wo die neuen Wege verlaufen und wohin sie führen. ■

● Maximilian Volz
Redakteur

■ INHALT

1 ETF-Revolution	
Innovative Lösungen für Fondspolizen	2
2 Unternehmerische Verantwortung	
Gerade mit Blick auf die Vorsorge	5
3 Finanzberatung	
Vertrauen ist die Währung	8
4 Vorsorgen mit Gold	
Ein Schatz fürs Alter?	12
5 Eigenheimrente	
Freie Wahl statt Obligatorium	15
6 Kompetent, individuell, unabhängig	
Erfolgsfaktoren in der Finanzberatung	18
7 Lebensversicherungen mit Rückenwind	
Finanzielle Sicherheit im Alter	22
8 Gut informiert, gut abgesichert	
So optimieren Sie ihre private Vorsorge	25
9 Kryptowerte	
So lassen sie sich ins Portfolio einfügen	28

8 Gut informiert, gut abgesichert

Wichtiger Faktor bei privater Altersvorsorge

Da die gesetzliche Rente an ihre Grenzen stößt, ist die private Altersvorsorge wichtiger denn je – wer jetzt daran spart, erlebt im Alter eine böse Überraschung. Mit kompetenter Beratung sichert man langfristig den eigenen Lebensstandard; zugleich können diese Anlagen für eine nachhaltigere Zukunft eingesetzt werden.

Seit der Überwindung der Pandemie reichen die aktuellen globalen Krisen von Kriegen in der Ukraine oder im Nahen Osten bis hin zu geopolitischen Machtspielen. Zugleich sehen wir, dass nicht alle internationalen Akteure politisch rational, moralisch richtig oder gesetzeskonform agieren. Das beeinflusst unser persönliches Sicherheitsempfinden.

Wirtschaft und Finanzmärkte sind nach wie vor von hohen Inflationsraten gezeichnet – auch wenn diese zuletzt deutlich zurückgegangen sind. Die Zentralbanken haben 2023 mit mehreren Zinserhöhungen interveniert, damit aber das Wirtschaftswachstum gebremst und durch die Veränderung des Zinsniveaus Finanzierungsoptionen verteuert.

Private Haushalte haben so an Kaufkraft eingebüßt. Vor allem Familien mit geringerem Einkommen haben nun weniger Geld für Absicherung und Vorsorge. Umso wichtiger ist es, das verfügbare Haushaltseinkommen klug einzusetzen. Oft aber fängt das Sparen bei der Altersvorsorge an. Ein Fehler, der leider erst

Jahre später sichtbar wird. Finanzvermittlerinnen und -vermittler helfen, sich einen Überblick über die eigene finanzielle Situation zu verschaffen und Einsparpotenziale zu erkennen, ohne voreilig notwendige Versicherungen oder bereits besparte Anlageprodukte zu kündigen.

Gesetzliche Rente stößt an ihre Grenzen

Immer weniger Beitragszahlerinnen und -zahler müssen immer mehr Rentnerinnen und Rentner finanzieren. Schon jetzt leistet der Bund jedes Jahr einen Zuschuss von über 100 Mrd. Euro zur gesetzlichen Rente. Die Bundesregierung hat vor Kurzem das Rentenpaket II beschlossen, um ein Rentenniveau von 48% bis mindestens 2039 zu garantieren.

Doch dafür werden wiederum die Belastungen derer, die Beiträge zahlen, steigen. Hinzu kommt, dass ein Rentenniveau von 48% nur für diejenigen gilt, die 45 Jahre lang gearbeitet und über die gesamte Zeit hinweg den bun-



● **Christian Höfel**

CEO der OVB Deutschland

desweiten Einkommensdurchschnitt verdient haben.

Um den Lebensstandard im Alter halten zu können, ist eine privat finanzierte Altersvorsorge für nahezu alle unabdingbar. Das 3-Schichten-Modell der Altersvorsorge ermöglicht es den Menschen, ihre Altersvorsorge individuell und flexibel zu gestalten. Dazu stehen neben der Basisrente, der betrieblichen Altersvorsorge und der Riester-Rente z.B. auch die private Rentenversicherung zur Auswahl.

Qualitativ hochwertige Beratung ist gefragt

In einer repräsentativen Online-Umfrage des Marktforschungsunternehmens YouGov im Auftrag des Lebensversicherers Canada Life antworteten im April 2024 fast 50% der Befragten, schon einmal eine persönliche Finanzberatung in Anspruch genommen zu haben, wenn es um die Themen Altersvorsorge, Finanzen und finanzielle Vorsorge ging. Gefragt wurde, ob und wieviel die Menschen monatlich in Altersvorsorge investieren und wie zufrieden sie mit deren Entwicklung sind. Das Ergebnis: Menschen mit Finanzberatung sparen häufiger für die private Altersvorsorge, sind zufriedener mit deren Entwicklung, fühlen sich besser darüber informiert und investieren höhere Beiträge.

Das bestätigt den Ansatz und die Philosophie der OVB. Gerade in herausfordernden Zeiten stehen wir an der Seite unserer Kundinnen und Kunden und beraten bedarfsgerecht. Dazu gehören für uns die Themen Existenzsicherung, Absicherung von Sach- und Vermögenswerten sowie die Altersvorsorge und der Vermögensauf- bzw. -ausbau.

Unsere Beraterinnen und Berater helfen, sich im Dickicht der Informationen zurechtzufinden. Sie informieren und weisen auf Themen wie Absicherung und Vorsorge inklusive Rentenlücken hin. Danach unterstützen sie aktiv dabei, die für die jeweilige Situation sinnvollste Lösung auszuwählen und diese im Ver-

lauf des Lebens anzupassen. Dieser Beratungsprozess verläuft systematisch in drei Schritten: Dem Analysegespräch folgt ein Beratungsgespräch, wiederkehrende Servicegespräche sichern langfristig die Qualität unserer Beratung.

Um den Kundinnen und Kunden nach der Analyse eine maßgeschneiderte Lösung anbieten zu können, ist ein transparenter und geprüfter Produktauswahlprozess nötig. Damit werden geeignete Finanzprodukte nach hohen Qualitätsstandards sorgfältig ausgewählt. Erst dann empfehlen unsere Beraterinnen und Berater sie. Unser Portfolio umfasst die Produkte von europaweit über 100 renommierten Produktpartnern zu den Themen Sparen, Geldanlage, Versicherungen und Vorsorge.

Wir investieren zudem kontinuierlich in die Aus- und Weiterbildung unserer Finanzvermittlerinnen und -vermittler, um die bestmögliche Beratung bieten zu können. Auszeichnungen wie zuletzt 2023 bei Deutschlands führendem Wettbewerb in Sachen Kundenorientierung und Servicequalität belegen unsere kompetente Beratung. Unsere systematische Einarbeitung und qualitativ hochwertige Lizenzierungsangebote sorgen für das notwendige fachliche Know-how unserer Beraterinnen und Berater.

Beratungsqualität trägt zur Finanzbildung bei

Unsere Beratung verstehen wir auch als gesellschaftlichen Auftrag. Wir möchten ein Verständnis für Finanzen und Vorsorge schaffen und so zur Finanzbildung in der Gesellschaft beitragen. So können Kundinnen und Kunden getroffene Entscheidungen für die finanzielle Zukunft nachvollziehen und werden gleichzeitig befähigt, eigenständig vernünftige Ausgaben-, Spar-, Anlage- und Versicherungsentscheidungen zu treffen. Der transparente, partnerschaftliche Austausch stärkt das Vertrauen sowie die Beziehung zwischen unserer Kundschaft und den Beraterinnen und Berater.

Auch wenn die Nullzinsphase vorüber scheint und der Leitzinssatz der EZB mittlerwei-

le bei 4,25% liegt, zählt stets die reale Rendite, also die Wertentwicklung abzüglich Inflation. Das veränderte Zinsniveau macht klassische Anlageformen zwar wieder interessanter und sollte für sicherheitsorientierte Anlegerinnen und Anleger sowie bei kürzeren Anlagehorizonten mitgedacht werden. Dennoch gehören heute bei langfristiger Perspektive jene Anlageprodukte ins Portfolio, die an der positiven Entwicklung der Aktienmärkte partizipieren. Sachwertorientierte Investitionen in Aktien ermöglichen nachhaltige Wertsteigerungen – häufig in Kombination mit attraktiven Renditen aus Dividendenzahlungen. Gleichzeitig bieten sie einen besseren Inflationsschutz als klassische Anlageformen und bleiben auch in unserem Beratungsansatz die erste Wahl. Natürlich sind Anlagemöglichkeiten nicht auf den deutschen Raum beschränkt. Eine internationale Streuung ermöglicht es, Risiken weiter zu minimieren und von globalen Chancen zu profitieren. Grundsätzlich empfehlen wir, in Investmentfonds zu investieren, mit denen auch kleinere Beträge monatlich angelegt werden können und dennoch stark diversifiziert werden kann.

Die Entscheidung, ob der Vermögensaufbau in Form eines Investmentdepots oder eingebunden in eine Versicherung stattfindet, ist letztlich immer situativ und individuell zu beurteilen. Unsere Kundschaft fragt vor allem Direktinvestitionen in Fonds und fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherungen nach. Fondsgebundene Vorsorgeprodukte hatten im ersten Quartal 2024 in Deutschland bei uns einen Anteil von 31,8% am Neugeschäft.

Nachhaltige Anlagen sind und bleiben wichtig

Auch wenn Kriterien wie Anlageschwerpunkte, Performance oder Investmenttrends noch deutlich mehr im Fokus stehen, werden ESG-Themen, also Umwelt, Soziales und Unternehmensfüh-

Finanzberatung macht den Unterschied bei der privaten Altersvorsorge



In allen Ländern: Menschen, die beraten wurden ...



Quelle: Repräsentative YouGov-Befragung im Auftrag von Canada Life. Befragungszeitraum vom 24. bis 29. April 2024; n = 7.348 Personen aus Deutschland, den USA, Kanada, Irland, Großbritannien und den Niederlanden ab 18 Jahren. Stichproben in den einzelnen Ländern: Deutschland (n = 2.063), USA (n = 1.065), Kanada (n = 1.061), Irland (n = 1.041), Großbritannien (n = 1.078), und Niederlande (n = 1.040)

rung immer relevanter. Vor allem jüngere Anlegerinnen und Anleger möchten einen positiven Impact mit ihrer Geldanlage erreichen und schließen bestimmte Investitionen grundsätzlich aus. Seit August 2022 muss im Beratungsgespräch auch nach Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden. Wenn wir als OVB dabei feststellen, dass dabei eher noch zurückhaltend agiert wird, ist dies nach unserer Beobachtung vor allem auf die Komplexität der regulatorisch vorgegebenen Befragung zurückzuführen. Wir sind davon überzeugt, dass der Trend zur Nachhaltigkeit anhalten wird.

Auch aus unserer Sicht lässt sich unternehmerisches Handeln nicht losgelöst von den Aspekten Umwelt, Soziales und Unternehmensführung betrachten. Als OVB möchten wir daher durch die Vermittlung von nachhaltigen Produktlösungen unseren Beitrag zu einer grünen Zukunft leisten.

Gerade die im Verlauf der Zeit eingezahlten Gelder für die Altersvorsorge können in Summe einen großen Hebel für die Transformation der Wirtschaft hin zu einer nachhaltigeren Zukunft darstellen. ■