



INTERVIEW

Für Makler gibt es künftig noch größere Chancen

Provisionsverbot, Digitalisierung, Ruhestandsplanung – Mein Geld spricht mit Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life, über die Trends der Branche

Sollte man das Provisionsverbot für den Schutz der Sparer durchsetzen?

CHRISTIAN NUSCHELE: Ich sehe keinen Grund für ein Provisionsverbot. Die große Mehrheit der unabhängigen Makler berät professionell und hochwertig und trägt mit dieser Beratung maßgeblich zum Verbraucherschutz bei. Provisionsexzesse und Fehlanreize, die als Argument für ein Provisionsverbot vorgebracht werden, sind in der Breite des Marktes nicht zu erkennen. Darüber hinaus zeigen Erfahrungen aus europäischen Ländern, in denen ein solches Verbot bereits existiert, dass es im Zuge eines Provisionsverbotes zu Beratungslücken kommt. Kundinnen und Kunden mit mittleren und niedrigeren Einkommen sind de facto von der persönlichen Beratung ausgeschlossen. Dies ist aus sozialpolitischer Sicht äußerst bedenklich und kann gerade auch aus Sicht des Verbraucherschutzes nicht gewünscht sein.

Bedeutet eine garantierte Vertragssumme nicht mehr Sicherheit für den Sparer?

CHRISTIAN NUSCHELE: Garantien waren bei sicherheitsorientierten Kundinnen und Kunden immer ein wichtiges Verkaufsargument. Es ist auch richtig, dass Garantien für eine gewisse Sicherheit sorgen. Man darf

aber dabei auch die Nachteile von Garantien nicht außer Acht lassen. Garantien schränken die Anlagemöglichkeiten ein und gehen zu Lasten der Rendite. Gerade eine ausreichend hohe Rendite ist notwendig, um die Vorsorgelücke zu schließen. Garantien bringen also ein gewisses Maß an Sicherheit, können aber gleichzeitig die Unsicherheit erhöhen, die Vorsorgeziele zu erreichen. Bei langfristigen Ansparprozessen wie der Altersvorsorge ist es aus meiner Sicht besser, auf Garantien zu verzichten und renditeorientiert anzulegen.

Sind Online-Produkte nicht die billigere Variante für die Anleger?

CHRISTIAN NUSCHELE: Das hängt sehr stark vom Kunden ab. Für gut informierte, die ihr Geld beispielsweise in Fonds oder Aktien anlegen möchten, gibt es sehr gute, einfache und günstige digitale Möglichkeiten. Beim Thema Altersvorsorge ist das schon deutlich schwieriger. Gerade bei komplexeren Konstellationen, dem Einschluss von verschiedenen Produkt-, Anlage- und Risikokomponenten gibt es im Online-Bereich keine passende Lösung. Dies hat weniger mit dem Preis, sondern viel mehr mit dem nicht vorhandenen Angebot zu tun. Deswegen sollten auch Berater den Fokus auf diese Bereiche legen.

Ist die Altersvorsorge nicht das Gleiche wie Ruhestandsplanung?

CHRISTIAN NUSCHELE: Nein. Bei der Altersvorsorge stehen in den meisten Fällen der Ansparprozess und der Vermögensaufbau im Vordergrund. Bei der Ruhestandsplanung geht es um das Entsparen, also um die Verwendung und Organisation des angesparten Vermögens im Alter. Wichtigste Aufgabe ist es dabei, dafür zu sorgen, dass das angesparte Geld bis zum Lebensende ausreicht oder anders ausgedrückt, zu verhindern, dass am Ende des Geldes noch Leben übrig ist. Die Ruhestandsplanung ist in aller Regel deutlich komplexer als die Altersvorsorgeplanung. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels bieten sich aber Beraterinnen und Beratern große Chancen. Bei Standard Life haben wir alle Maklerbetreuer zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet, um hier bestmögliche Unterstützung zu bieten.

Ist Ruhestandsplanung nicht ein Thema für reiche Rentner?

CHRISTIAN NUSCHELE: Das würde ich nicht so sehen. Auch Kundinnen und Kunden mit mittleren Einkommen sollten sich mit der Planung des Ruhestands beschäftigen. Dazu kommt, dass in vielen Fällen kurz vor der Rente ein Lebensversicherungsvertrag fällig wird, es zu einer Erbschaft kommen kann oder aber im Rahmen einer Vorruhestandsregelung eine Abfindung gezahlt wird. Für vermögende Kunden geht es darum, den Lebensstandard im Rentenalter zu erhalten. Hier droht in vielen Fällen ebenfalls eine Lücke, die zwar natürlich



nicht existenziell, aber eben auch hochgradig unerwünscht ist, denn wer will schon seinen Lebensstandard senken.

„Bei Standard Life haben wir alle Maklerbetreuer zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet, um hier bestmögliche Unterstützung zu bieten.“

Braucht man künftig überhaupt noch die Makler?

CHRISTIAN NUSCHELE: Auf jeden Fall. Gerade bei komplexen Fragestellungen rund um die Altersvorsorge und die Ruhestandsplanung wird es auch künftig wichtig sein, einen unabhängigen Berater an der Seite zu haben, der aus der Breite des gesamten Marktes das beste Angebot für den Kunden auswählt. Und genau das kann aus meiner Sicht nur ein unabhängiger Makler für den Kunden leisten. Ich würde sogar noch weitergehen und sagen, dass es künftig für den Makler sogar noch größere Chancen gibt. •

Vielen Dank für das Gespräch

Anzeige Bild: © lynxie