

In Zeiten von Krieg und Pandemie sind Kunden auf eine gute Beratung angewiesen.

„Man muss mehr erklären als noch vor dem 24. Februar“

Cash. sprach mit sechs Branchenexperten über Altersvorsorgeberatung in Zeiten von Krieg und Corona, die Vorsorgepläne der Ampel-Regierung und Nachhaltigkeit als Push-Faktor.

Interview: KIM BRODTMANN, CASH.

FOTOS: SHUTTERSTOCK.COM

DIE TEILNEHMER



Jan-Peter Diercks,
Leiter Intermediärvertrieb
bei Swiss Life Deutsch-
land



Sebastian Engel, Chief
Sales Officer bei Alpha
Real Estate



Dr. Winfried Gaßner,
Abteilungsleiter Produkt-
management bei der WWK
Lebensversicherung a. G.



Marcus Langer,
Bereichsleiter Vertrieb bei
Ökoworld



Thomas Meyer, Country
Head Germany – Instituti-
onal Sales International bei
DPAM



Daniel Windt, Mitglied des
Vorstands der Signal Iduna
Lebensversicherung AG

Was überwiegt bei den Anlegern nach zwei Jahren Coronakrise und angesichts des Ukraine-Kriegs: Sicherheitsdenken oder Risikobereitschaft?

Meyer: Wir stellen fest, dass bei den Anlegern die Reaktion auf den Krieg recht verhalten war. Wir haben keine großen Mittelbewegungen gesehen, weder raus noch rein. Ich glaube, dass viele Investoren den Blick nach vorne richten und sich eher Sorgen darüber machen, was zuvor schon an den Kapitalmärkten eine Rolle gespielt hat. Das war die Zinsentwicklung und die Renditeentwicklung bei den Anlagen, während man bei Aktien doch eher die langfristige Perspektive eingenommen hat. Der Krieg hat zwar zu einem gewissen Risikobewusstsein geführt, so dass Anleger hinterfragt haben: Was passiert in den Portfolios? Wie sind die Portfoliomanager aufgestellt? Insbesondere das Engagement bei russischen Aktien und Anleihen wurde stark hinterfragt. Aber ansonsten haben wir bei uns eher wenig Reaktion gesehen. Unsere Nachhaltigkeitsstrategien erfreuen sich weiterhin hoher Nachfrage.

Gaßner: Ich sehe durch die beiden Krisen bei uns keine stärkeren Auswirkungen oder plötzlichen Veränderungen im Risikoverhalten der Kunden. Wir bieten für die Altersvorsorge sowohl Fondspolizen ohne Garantie an, als auch fondsgebundene Versicherungen mit Garantiekomponenten. In den letzten Jahren lag unser Absatzschwerpunkt bei den Produkten mit Garantie. Dabei konnten wir feststellen, dass sich die Mehrzahl der Kunden sogar für das höchste angebotene Garantieniveau, also die 100-prozentige Bruttobeitragsgarantie, entschieden haben. Viele Sparer sind nach wie vor nicht bereit, das Risiko von Kapitalverlusten in Kauf zu nehmen, trotz der in der Regel langen Laufzeiten von Altersvorsorgeverträgen. Seit diesem Jahr bieten wir unseren Garantiemechanismus „WVK IntelliProtect“ aufgrund der Reduzierung des Höchstrech-

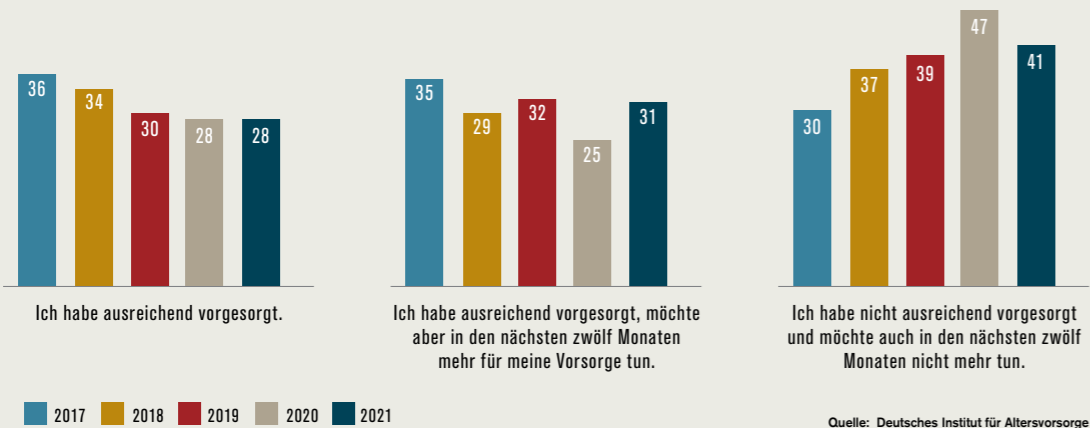
nungszinssatzes noch mit variablen Garantieniveaus zwischen 50 und 80 Prozent an. Geringere Garantieniveaus haben aber auch einen Vorteil für die Kunden: Das Aktienexposure und damit die Renditechancen sind deutlich höher. Gleichwohl besteht eine Garantie für den größten Teil des Sparkapitals.

Windt: Das Thema Ukraine ist noch mal mit ganz anderen Ängsten und Sorgen verbunden als Corona. Wenn wir mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertrieb und mit den Endkunden sprechen, merken wir, dass es momentan gar nicht so sehr die Frage ist, Garantien ja oder nein, sondern eher: Wer beschäftigt sich derzeit mit Altersvorsorge? Mit Ausbruch des Krieges haben wir uns zunächst intensiv damit befasst, wie wir als Signal-Iduna-Gruppe betroffen sind. Das zum Beispiel in der Kapitalanlage oder im Kontext Sanktionsmaßnahmen. In der Kundennachfrage merken wir, dass der Krieg in der Ukraine zu großer Unsicherheit führt.

Langer: Am 24. Februar, dem ersten Tag des Krieges, hatte ich schon um 12 Uhr die erste Bank am Telefon, die nachgefragt hat: Wie seid ihr in Russland investiert? Welche Auswirkungen wird das haben? Wir haben da relativ zügig reagiert, haben einen Dreiseiter aufgestellt und an unsere Partner verschickt, damit die argumentieren können. Das kam sehr gut an. Damit konnten wir die Nerven, ➤

„Am 24. Februar hatte ich schon um 12 Uhr die erste Bank am Telefon.“

Wenn Sie an alle Rentenansprüche denken, die Sie aus gesetzlicher, betrieblicher oder privater Altersvorsorge erworben haben, welche Aussage passt dann am besten zu Ihnen? (Befragt wurden 1.014 Personen)



Quelle: Deutsches Institut für Altersvorsorge



Jan-Peter Diercks,
Swiss Life: „Der
Hauptgegner der
Altersvorsorge
ist das Thema
Konsum.“

die schon angekratzt waren, ganz gut beruhigen. Vom Geschäft her kann man sagen, dass wir keine Rückflüsse gehabt haben. Die Kunden, die Nachhaltigkeit kaufen, kaufen sie bewusst. Die lassen sich auch nicht ständig irritieren. Ganz im Gegenteil, der Mittelzufluss lief so weiter wie im letzten Jahr, und das lief eigentlich nicht schlecht.

Diercks: Corona hat dazu geführt, dass die Leute sich mehr um ihre Gesundheit Gedanken gemacht haben und insofern Biometrie-Produkte stark nachgefragt wurden. In der Altersvorsorge merken wir momentan eine sehr große Nachfrage. Ich glaube, auch geprägt durch die letzten Jahre, hat ein Sinneswandel in der deutschen Bevölkerung stattgefunden, dass man sich um dieses Thema aktiv kümmern muss.

Engel: Die Corona-Pandemie war für die Immobilienbranche ein großer Treiber, denn viele Menschen hatten die Chance, sich mit Investmentstrategien und insbesondere mit dem Kauf von Immobilien auseinanderzusetzen. Jetzt sorgen die Auswirkungen des Krieges dafür, dass viele Menschen überlegen, ob sie überhaupt investieren sollen – auch aufgrund der steigenden Inflation. Sie schauen jetzt erst mal, wie sie ihre Lebenshaltungskosten stemmen können, bevor sie über weitere Investments nachdenken. Man muss mehr erklären als noch vor dem 24. Februar.

Teilen Sie die Einschätzung von Herrn Engel? Rückt das Thema Altersvorsorge gerade in den Hintergrund, weil viele Bürgerinnen

und Bürger in erster Linie darauf achten, die Lebenshaltungskosten decken zu können?

Diercks: Der Hauptgegner der Altersvorsorge ist das Thema Konsum. Wenn die Energiepreise steigen, dann ist das ein Thema, das die Leute beschäftigt und dafür sorgt, dass sie ins Grübeln kommen. Aber wir können durchaus feststellen, dass es all den Beraterinnen

„Viele Menschen überlegen, ob sie überhaupt investieren sollen.“

und Beratern da draußen perfekt gelingt, den Leuten aufzuzeigen, wie wichtig es ist, früh mit der Vorsorge zu beginnen und dass Zeit ein wichtiger Faktor beim Erfolg der Altersvorsorge ist. Aber klar, wenn man überall in der Zeitung liest, dass eine bürgerliche Familie sich kaum noch die Preissteigerungen für ihre Gasheizung oder ähnliches leisten kann, dann ist das natürlich ein Thema, bei dem der Berater gefragt ist, trotzdem die Alters-

vorsorge beim Kunden zu positionieren, damit langfristig keine Lücke entsteht.
Gaßner: Zehn Jahre lang war die Inflation kein großes Thema mehr. Jetzt ist sie mit Macht zurück. Das erschwert den Vermögens- ➤

aufbau fürs Alter extrem. Zudem wird der Staat heillos überfordert sein mit den sozialpolitischen Aufgaben. Die sozialen Sicherungssysteme sind nicht in der Lage, die Entwicklung des Lebensstandards so fortzuführen, wie wir es gewohnt sind. Wir steuern darauf zu, dass ungefähr im Jahr 2030 ein Arbeitnehmer einen Rentner finanzieren wird. Das Rentenniveau ist im Moment bei 48 Prozent. Trotz politisch eingezogener Haltelinien wird das nicht ausreichen, um den gewohnten Lebensstandard im Alter zu halten. Je früher das jeder erkennt, desto mehr wird er Vorsorge betreiben für die späte-

ren Lebensjahre. Der Bedarf an privater Altersvorsorge wird also steigen und nicht zurückgehen. Die Versicherungswirtschaft hat in den vergangenen Dekaden bewiesen, ein verlässlicher Partner für die Absicherung im Alter zu sein. Ihr kommt auch künftig eine entscheidende Bedeutung zu. Dabei wird es immer wichtiger, den Menschen die finanziellen Bedarfe im Alter aufzuzeigen und kundengerechte Produkte bereitzustellen.

Meyer: Die Coronakrise und der Krieg in der Ukraine haben für gewisse Bevölkerungsschichten einen erheblichen Einfluss. Während der Coronakrise war es ja so, dass viele auf der Einkommenseite beeinträchtigt waren – dadurch, dass sie in Kurzarbeit geschickt oder entlassen wurden, die Firmen pleitegingen, was natürlich Auswirkungen auf jene Produkte hatte, mit denen man langfristig anspart. Mit dem Krieg sehen wir jetzt, dass plötzlich die Preise für Energie und Lebensmittel in die Höhe schnellen. Jetzt ist es so, dass das Einkommen nicht mit den Lebenshaltungskosten mithält und dadurch die Sparmöglichkeiten gerade für diejenigen, die fürs Alter vorsorgen müssten, beeinträchtigt sind. Insofern muss man diese beiden Ereignisse differenziert betrachten.

In der Lebensversicherung gilt mittlerweile ein Garantiezins von 0,25 Prozent. Was macht das mit der Motivation zur Vorsorge bei den sicherheitsliebenden Deutschen?

„Man muss heute das Chancen-Risiko-Profil ändern.“

Windt: Da sind uns als Branche schon wichtige Schritte in Richtung der Kunden gelungen. Insofern fangen wir nicht ganz bei null an. Sicherlich ist nach wie vor sowohl bei den Vertriebspartnern als auch bei den Kunden das Thema Garantien wichtig. Aber man muss heute das Chancen-Risiko-Profil ändern, um bestmögliche Vorsorge betreiben zu können. Wir haben in der Lebensversicherungsbranche mittlerweile fast alle als maximale Beitragsgarantie 80 Prozent. Da haben vorher viele gesagt: Das wird die Kunden nicht überzeugen. Aber die ersten Neugeschäftszahlen der betrieblichen und der privaten Altersvorsorge zeigen, dass es den Vertrieben sehr gut gelungen ist, die Kunden auf die Reise mitzunehmen und ihnen zu erklären, warum das gerade im Niedrigzinsumfeld erforderlich und richtig ist.

Gaßner: Ich glaube, die 0,25 Prozent sind nicht entscheidend für das Vorsorgeverhalten der Kunden. Viele Kunden wissen wahrscheinlich gar nicht, wie hoch der Rechnungszins in ihrem Vertrag ist. Was ich mehr bedauere, sind die Rahmenbedingungen, die die Politik im Zuge der Rechnungszinssenkung nicht verändert hat. Es tut mir in der Seele weh, wenn man ein bewährtes Fördermodell wie die Riester-Rente ad absurdum führt, indem man die Voraussetzungen für die Förderung unverändert lässt. Im Vorfeld war doch völlig klar, dass die vorgeschriebene vollstän- ➤

Fortsetzung auf Seite 44



Thomas Meyer, DPAM: „Mit dem Krieg sehen wir jetzt, dass plötzlich die Preise in die Höhe schnellen.“

Fortsetzung von Seite 40

dige Beitragsgarantie ohne deutliche Einschnitte in die Vergütungsstruktur der Vermittler dann nicht mehr darstellbar ist. Insgesamt kann ich das Riester-Bashing der Politik und etlicher Medien überhaupt nicht teilen. Ich sehe Riester als durchaus erfolgreiches Modell mit circa 16 Millionen Sparern. Betrachtet man die sogenannte Förderrendite ist das Produkt für eine breite Bevölkerungsschicht hochattraktiv. Auch den laufenden Anreiz zur privaten Eigenvorsorge sehe ich sehr positiv.

Was hätten Sie sich von der Politik gewünscht?

Gaßner: Man hätte die Rahmenbedingungen der Riester-Rente mit der Reduzierung des Rechnungszinssatzes ändern müssen, um nicht das ganze Vorsorgemodell an den Rand der Möglichkeiten zu bringen. Stichworte sind hier Vereinfachung des Förderverfahrens, Ausweitung des förderfähigen Personenkreises und Absenkung des Garantieniveaus. Dies hat nämlich dazu geführt, dass viele Wettbewerber keinen Riester mehr anbieten. Die WWK ist mittlerweile einer der letzten Anbieter am Markt. Wir stellen unseren Vermittlern zwei Tarife zur Verfügung, einen mit reduziertem Vergütungsmodell und eine Nettovariante für die Honorarberatung. Damit ermöglichen wir vielen Kunden weiter den Zugang zu einer vom Staat stark geförderten Altersvorsorge. Ich spreche hier übrigens nicht nur als Produktmanager, sondern auch als Kunde. Ich habe selbst zwei Riester-Verträge, einen für meine Frau und einen für mich, und zwar seit vielen Jahren. Beide Verträge entwickeln sich hervorragend. Ich rate also allen Kunden sich zu informieren. Es lohnt sich nach wie vor.

SPD, FDP und Grüne haben sich im Koalitionsvertrag vorgenommen, das Angebot eines öffentlich verantworteten Fonds zur privaten Altersvorsorge zu prüfen.

Gleichzeitig soll die Anerkennung privater Anlageprodukte mit höheren Renditen als Riester überdacht werden.

Wie bewerten Sie die Pläne der Ampel?

Windt: Ich würde die Pläne als erste und nicht an allen Stellen zu Ende gedachte Ansätze beschreiben. Es ist derzeit mit dem Ukraine-Krieg so, dass die Politik die Dinge auch nicht zu Ende denken kann. Insofern bleibt es die weitere Entwicklung und Konkretisierung der Pläne abzuwarten. Vieles sollte ja schon in Richtung des kommenden Jahres auf den Weg gebracht werden. Das wird jetzt mehr Zeit in Anspruch nehmen. Ungeachtet dessen hat sich die Politik schon sehr starre Leitplanken gesetzt. Die Mindestrente langfristig bei 48 Prozent und der Beitragssatz bei maximal 20 Prozent zu belassen sind gute politische Statements. Da muss man gucken, wie das dann hinterher zur Wirklichkeit passen wird. Bei einem möglichen Staatsfonds

„Den laufenden Anreiz zur privaten Eigenvorsorge sehe ich sehr positiv.“

nach schwedischem Modell muss man abwarten, was wirklich konkret daraus wird. Was passt zur deutschen Mentalität? Wie weit ist die deutsche Bevölkerung beim Thema reines Aktiensparen? Das muss die Politik noch greifbarer machen.

Diercks: Jede Initiative ist zu begrüßen, wenn es darum geht, die deutsche Bevölkerung in eine bessere Versorgung zu bringen und die Anerkennung, dass es ein großes Problem gibt, das der Staat und die Privatwirtschaft gemeinsam zu lösen haben, ist genau richtig. Im Koalitionsvertrag sind ein paar große Überschriften gefallen, die in die richtige Richtung gehen. Der Gesetzgeber scheint mittlerweile verstanden zu haben, dass Rendite ein wichtiger Schlüssel ist, um Rentenlücken zu schließen und dass vor allen Dingen Sachwerte, also Aktien und Immobilien, ein Schlüssel sind, diese Rendite nachhaltig zu erzeugen. Warum spreche ich von großen Überschriften? Weil ja noch überhaupt nichts definiert ist. Nehmen wir dieses als Aktienrente bezeichnete Instrument: Da gibt es auf der Welt ganz viele verschiedene Arten und Weisen, wie man das machen kann. Man weiß noch gar nicht, in welche Richtung das in Deutschland geht. Vor dem Hintergrund kann man es heute noch gar nicht beurteilen. Insofern sind wir alle gemeinsam gefragt, das, was da kommt, mit offenen Augen anzunehmen. Am Ende wird es aber nur funktionieren, wenn der Staat mit der Privatwirtschaft zusammenarbeitet und wir gemeinsam dieses Problem lösen.

Langer: Ich finde, wir reden schon viel zu viel über Details. Meiner Ansicht nach ist es das erste Mal, dass die Politik in Deutschland ganz offen anspricht, dass wir vom Umlagesystem auf ein Anlage-system wechseln – oder jedenfalls ein Stück weit wechseln. Dabei war schon Ende der achtziger, Anfang der neunziger Jahre klar, dass das System an die Grenzen kommt. Wir müssen ja alles nachfinanzieren, sonst wird es gar nicht mehr funktionieren. Ich möchte aber auch noch mal sagen: Wir haben ja in Deutschland Erfahrungen mit staatlichen Fonds. Es gibt zwei staatliche Fonds, die Pensionsfonds für die Bundesbeamten, und es gibt seit 2017 einen dritten staatlichen Fonds, wo die Gelder für die Kernenergie zur Seite gelegt worden sind. Und die rühmen sich jetzt nach vier Jahren mit einer Gesamtperformance von zehn Prozent – also nicht per anno, sondern über die vier Jahre insgesamt. Es wird uns wenig helfen, wenn man das Ganze so angeht.

Windt: Sie haben natürlich vollkommen recht, Herr Langer, man muss die weiteren Konkretisierungen abwarten, die Grundidee ist erstmal gut. Wichtig wird sein, dass unsere Branchen die Konkretisierung der politischen Pläne eng begleiten und mitgestalten. Wenn in Berlin zum Beispiel vom schwedischen Modell gesprochen wird, dann ist es ja nicht so, dass da erst mal die Privatwirtschaft als Lösungsanbieter gesehen wird, sondern wenn man sich mit Politikern unterhält, ist deren Gedankengang: Der Staat kann das besser und dieser macht das schon.

Aber speziell die FDP sorgt doch schon dafür, dass auch die Interessen der Finanzdienstleistungsbranche berücksichtigt werden, oder täuscht der Eindruck?

Windt: Ich will es mal so sagen: Teile der FDP tun es, so ist jedenfalls meine Wahrnehmung. Aber wenn Sie sich die Koalition ►

insgesamt angucken, da hat die Investmentbranche – Versicherungen, Finanzdienstleister – nicht mehr so viele Befürworter. Deshalb sind wir gut beraten, das weitere Verfahren konstruktiv und wertschöpfend zu begleiten.

Langer: Wir müssen schauen, dass wir eine gewisse Kompetenz für das Thema Aktien und ein gewisses Know-how unter die Menschen bekommen. Ein Stück weit sieht man das ja auch schon. Warum verkaufen wir noch immer sehr viele Rentenversicherungen? Unter anderem deswegen, weil es vielfach junge Menschen sind, die eine ganz andere Affinität zu Aktienprodukten oder aktiengestützten Produkten haben als ältere. Das ist auch gut so. Aber es könnten noch viel mehr sein, das würde ich mir wünschen. Grundsätzlich glaube ich, dass eine fondsgebundene Rentenversicherung große Vorteile hat. Allein, wenn man mal darüber nachdenkt, dass man dort nur den Ertragsteil mit seinem jetzigen Steuersatz zu versteuern hat und der natürlich sehr niedrig ist, ist eine Rentenversicherung ein hervorragendes Instrument, um später seine lebenslange Altersversorgung rauszuziehen. Eine Rentenversicherung mit einer normalen Aktienanlage, die mit 25 Prozent versteuert werden muss, ist da mit Sicherheit nicht unterlegen. Deshalb haben wir uns von Ökoworld entschlossen, mit der LV 1871 gemeinsam die „FRV Klimarente“ herauszubringen.

Meyer: Die Ideen, die im Koalitionsvertrag stehen, sind gut gemeint. Man muss abwarten, was dabei rauskommt. Das Problem ist nur: Es verstreicht wieder Zeit, und ich habe die Befürchtung, dass die Themen erst wieder gegen Ende der Legislaturperiode auf den Tisch kommen, weil man dann um die Stimmen der Wähler wirbt. Wichtig ist auf jeden Fall, zu berücksichtigen, dass wir sehr unterschiedliche Kunden haben. Das meine ich insbesondere von der Altersstruktur her. Ein junger Mensch kann ein ganz anderes Risikoprofil schultern als einer, der demnächst in Rente geht und den es vielleicht gar nicht mehr so richtig tangiert, was für ein Produkt er bekommt, weil seine Sparquote schon sehr hoch ist und er nur darüber nachdenkt: Wie kann ich mein Vermögen sinnvoll in der Rentenphase konsumieren oder zumindest werterhaltend unterbringen? Bei so einem Staatsfonds mag es viele positive Beispiele geben, aber sie bilden letztendlich nicht das ab, was jedes Individuum an Möglichkeiten hat, langfristig seinen Kapitalstock aufzubauen. Das wird nicht mit einem Staatsfonds gelöst werden, es sei denn, es werden sehr unterschiedliche Modelle angeboten, woran ich nicht glaube.

Gaßner: Das Beste am Koalitionsvertrag ist salopp gesagt das, was nicht drinsteht. Es ist weder ein Provisionsverbot noch ein Provisionsdeckel vorgesehen. Übergeordnet betrachtet ist mir kein privates Altersvorsorgemodell bekannt, das ausschließliche über Honorarberatung die private Vorsorge entscheidend vorgebracht hätte. Ganz im Gegenteil. Ich befürchte, dass Provisionsverbote eher dazu führen würden, dass man weite Bevölkerungsschichten von der Vorsorgeberatung abschneidet, weil sich viele Kunden die Honorare nicht leisten können oder nicht leisten wollen. Im Übrigen denke ich auch, dass die Versicherungsberatung an dieser Stelle zu Unrecht im Fokus der Politik steht. Die Beratung hat einen durchaus großen Wert für den Kunden und die dafür entstehenden Kosten

bewegen sich für mich im akzeptablen Bereich. Man darf nicht vergessen: Gerade in Sachen Vermittler-Qualifikation ist in den letzten Jahren im gesamten Markt unglaublich viel passiert. Sie haben gerade gesagt, das Beste am Koalitionsvertrag sei das, was nicht drinsteht. So ähnlich hat ja auch der Votum-Verband argumentiert, dessen erstes Statement zum Koalitionsvertrag lautete: „Unsinn konnte sich nicht durchsetzen.“ War diese Vorfreude in der Branche möglicherweise verfrüht, weil mittlerweile viele regulatorische Vorgaben gar nicht mehr direkt aus Berlin kommen, sondern aus Brüssel?

Gaßner: Zunächst einmal möchte ich verdeutlichen, dass ich den Koalitionsvertrag nicht durchweg negativ sehe. Da gibt es schon einige Punkte, die wir durchaus begrüßen. Zu nennen ist hier zum Beispiel die Rentenversicherungspflicht für Selbständige. Grundsätzlich teile ich aber Ihre Sicht zur Regulatorik nicht so pauschal. Eine Linie sieht man da ganz deutlich beim Thema ESG, bei dem der Gesetzgeber im Grundsatz einen durchdachten Weg geht. Er gibt nicht vor: Welche Produkte dürfen oder müssen wir als Branche verkaufen? Welche Investments sind in einem Fonds möglich? Welche Produkte müssen in einer Versicherung drin sein? Der Gesetzgeber fordert nach meiner Wahrnehmung zuvorderst Transparenz. Vorgeschrieben wird: Der Berater muss den Kunden fragen, was seine Präferenzen im Bereich ESG sind. Der Versicherer muss

transparent darstellen, welcher Fonds wie klassifiziert wird und wie er den Kundenpräferenzen zugeordnet wird. Schlussendlich ist im Beratungsprotokoll zu dokumentieren, wie das Portfolio, das der Kunde gewählt hat, zu seinen Präferenzen passt? Letztlich ausschlaggebend im Verkauf wird durch diesen Rahmen der Wunsch des Kunden und nicht eine Vorgabe des Gesetzgebers oder gar der Politik. Aus meiner Sicht hat dieser Mechanismus durchaus Charme, wenn gleich Gesetzgebung und Um-

„Die Ideen der Ampel sind gut gemeint. Man muss abwarten, was dabei rauskommt.“

setzung aktuell einen überstürzten Eindruck vermitteln.
Wie blickt die Immobilienbranche auf den Koalitionsvertrag?

Engel: Unsere Ampel-Regierung hat das Ziel ausgerufen, deutschlandweit 400.000 neue Wohneinheiten zu bauen. Davon sollen auch 100.000 Einheiten bezahlbaren Wohnraum darstellen. Ich glaube, da ist durch die geopolitischen Ereignisse der Fokus verloren gegangen. In der Richtung ist überhaupt nichts passiert. Das merken wir aktuell in der Wohnimmobilienbranche. Und ich glaube, es wird jetzt noch schwieriger werden, das Ganze auch umzusetzen – Stichwort Energie- und Rohstoffpreise.

Ab August müssen Vermittler ihre Kunden befragen, ob ihre Investments nachhaltig sein sollen und falls ja, in welchem Umfang. Wird der ESG-Faktor einen zusätzlichen Schub für die Altersvorsorge bewirken?

Winfried Gaßner, WWK: „Im Koalitionsvertrag gibt es schon einige Punkte, die wir durchaus begrüßen.“



Langer: So wie es aktuell aussieht, wird ESG nicht unbedingt zum großen Schub führen, das ist meine Befürchtung. Kürzlich ist Atomkraft in der EU-Taxonomie für nachhaltig erklärt worden und im gleichen Zug auch Kohle. Die meisten Rüstungshersteller fangen inzwischen an, darüber nachzudenken, ob vielleicht nicht auch Rüstung nachhaltig ist. Das verwirrt natürlich viele Menschen, und wer da nicht tief im Thema ist, dem fehlen wahrscheinlich die Worte. Es ist keine Frage, dass das Thema Nachhaltigkeit wichtig ist. Aber so wie es aktuell gemacht wird und wie es vorgegeben wird, wird es nicht zu großen Sprüngen kommen. Als Fondsanbieter müssen wir nachweisen, wie nachhaltig unsere Fonds sind. Da gibt es sechs verschiedene Anbieter von entsprechenden Tools, die man nutzen kann: Bei einem Tool ist das Unternehmen zu 12 Prozent nachhaltig, beim nächsten Tool zu 22 Prozent, bei einem anderen zu 35 Prozent. Allein das führt ja schon zu einer riesengroßen Ver-

wirrung. Wie soll man das dem Vermittler erklären und wie soll der Vermittler dem Kunden erklären, was er machen muss?

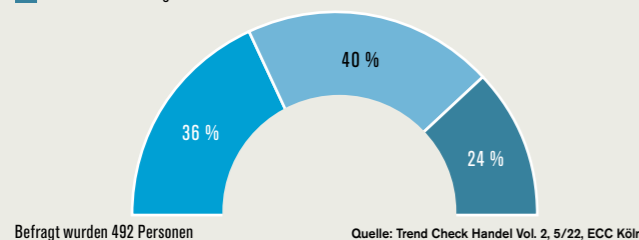
Windt: Nachhaltigkeit ist für uns als Signal Iduna ein sehr wichtiges und extrem positiv besetztes Thema. Wenn es uns gelingt, das Thema Kapitalmarktaffinität gepaart mit Nachhaltigkeit richtig gut an die Kunden zu transportieren, dann birgt das Potenzial und verbindet zwei sehr wichtige Themen miteinander. Es ist auf jeden Fall ein Ansatzpunkt, um bei vielen Kunden moderne Altersvorsorge in den Fokus zu rücken. Wir fragen uns ja immer: Wie interessieren wir Kunden für das so wichtige Thema Altersvorsorge? Das gilt insbesondere für jüngere Mitbürgerinnen und Mitbürger.

Diercks: Wichtig ist auch, dass es dabei nicht nur um die ökologische Seite geht. Am Ende besteht ESG aus drei Buchstaben, und wenn man alle drei in einen Topf wirft, ist es eben nicht nur Nachhaltigkeit im ökologischen Sinne, sondern es sind auch soziale ➤

Mehrheit will Ausgaben reduzieren

Wie reagieren Sie auf die Preissteigerungen?

- Es bleibt erst einmal alles wie bisher
 ■ Ich plane, meine Ausgaben zu reduzieren
 ■ Ich habe meine Ausgaben schon reduziert

**Mehrheit will sich von KI beraten lassen**

Beruf, Heirat, Nachwuchs: Wenn sich die Lebensumstände ändern, machen sich viele Menschen Gedanken über ihre Altersvorsorge. Eine Mehrheit (54 Prozent) würde sich dabei gerne von einer Künstlichen Intelligenz, die automatisch und regelmäßig die persönliche Lebenssituation analysiert, beraten lassen. Das zeigt eine aktuelle Studie von Bitkom.

Knapp die Hälfte (48 Prozent) will eine KI-Beratung nur ergänzend zu einer klassischen Beratung in Anspruch nehmen, sechs Prozent können bei einem KI-Einsatz aber ganz auf die tradierte Beratung verzichten.

„Künstliche Intelligenz ist prädestiniert für die Unterstützung bei der Beratung in Finanzfragen. Hier geht es vor allem darum, aus einer Vielzahl von Daten mit Bezug auf sich verändernde Lebenssituationen fundierte Entscheidungshilfen zu geben“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder.

Vor allem bei den Jüngeren von 18 bis 29 Jahren ist das Vertrauen in eine KI-Beratung laut der Studie hoch: Ein Zehntel (10 Prozent) würde dann auf Gespräche mit klassischen Beraterinnen und Berater ganz verzichten, weitere 53 Prozent würden die KI gerne ergänzend zu Rate ziehen

Das breite Interesse an einer Beratung zur Altersvorsorge, die auf digitale Technologien wie KI zurückgreift, dürfte auch darin begründet sein, dass die große Mehrheit Angst hat, bei der Vorsorge für das Alter etwas falsch zu machen. Unter den 18- bis 64-Jährigen haben 80 Prozent diese Sorge. Und selbst unter denjenigen, die 65 Jahre und älter sind und die sich mit ihrer Altersvorsorge beschäftigt haben müssen, haben 45 Prozent weiterhin die Befürchtung, nicht alles richtig zu machen. „Dabei kann datengestützte, künstliche Intelligenz maßgeblich dazu beitragen, Entscheidungsängste bei der Altersvorsorge abzubauen“, so Rohleder.

und ethische Gesichtspunkte. Wir müssen eine Antwort parat haben für Leute, die sagen: „Jawohl, das Thema ist mir wichtig. Ich möchte kein Geld anlegen, egal, in welcher Form, ohne dass ich weiß, dass es nachhaltig ist.“ Der Anfang ist aber erst dann gemacht, wenn es in dieser Branche einen Standard gibt, wie man das auf den Punkt bringt. Am Ende muss es in einfach verständliche Fragen münden, die man als Berater seinem Kunden stellen kann oder die ein Online-Antragschecker einem Kunden stellen kann. Da muss man einen Prozess finden, das auf die Kundenbedürfnisse zu übersetzen. Da stehen wir erst am Anfang.

Windt: Eine kurze Ergänzung zur betrieblichen Altersvorsorge: Bei Tarifvertragsausschreibungen oder größeren Unternehmen, ist das Thema Nachhaltigkeit mittlerweile ein Muss. Es geht keine Ausschreibung mehr bei uns ein, in der das Thema Nachhaltigkeit nicht explizit abgefragt wird: Welche Lösungen bieten Sie an? Wie sieht Ihre Kapitalanlage aus? In der betrieblichen Altersvorsorge ist das

Thema schon bei den Kunden angekommen. Da ist der erste große Schritt zum Thema Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge schon getan.

Meyer: Ich glaube schon, dass das Thema Nachhaltigkeit – vielleicht nicht kurzfristig, aber mittelfristig – einen positiven Einfluss auf die Altersvorsorge haben wird. In der betrieblichen Altersvorsorge werden sich die Unternehmen auch unter dem Gesichtspunkt Personalgewinnung deutlich stärker engagieren

„Der Anfang ist erst dann gemacht, wenn es in dieser Branche einen Standard gibt.“

müssen. Das Thema kann aber nicht nur in der betrieblichen Altersvorsorge zu einem Push führen, denn jeder unserer Berater ist ab 1. August quasi gezwungen, in Neu- wie auch in Folgegesprächen die Nachhaltigkeit in der Präferenz abzufragen. Dadurch besteht die Chance, über die Nachhaltigkeit der finanziellen Situation zu sprechen und dieses Thema aufzugreifen. Was die Taxonomie betrifft: Das ist eine Regulierung aus Europa heraus. Und wie es nun mal so ist, haben wir Deutschen eine Sicht auf die Themen E, S und G. Aber wir sind nicht allein in Europa, sondern da gibt es noch andere Länder und Kulturen, die eine andere Sicht auf diese Themen haben und die ihre Interessen berücksichtigt haben wollen. Die Themen Atomenergie, Kohle, Gas werden da genauso differenziert diskutiert, wie wir es in dieser Runde tun. Es gibt eben Länder, die sehen aufgrund ihrer Ausrichtung und dem eher zögerlichen Schwenk auf alternative Energiequellen Atomenergie immer noch als nachhaltig an, zumindest in der Übergangsphase, und stehen bei den CO₂-Emissionswerten mit Sicherheit aktuell besser da als Deutschland mit seinen vielen Kohle- und Gaskraftwerken. Das ist eine un- ➤

terschiedliche Blickrichtung in Europa, und das muss man auch verstehen. Letztendlich gilt das Ziel für alle Länder gleichermaßen, die Reduzierung der Emissionen weiter voranzubringen. Wir legen die Definitionen in unserer „Controversial Activity Policy“ fest. **Gaßner:** Ich glaube, dass für die Beratung ein einheitlicher ESG-Standard notwendig ist, weil das Thema eine sehr hohe Komplexität hat: ob das die Einstufung der Produkte in die Offenlegungsverordnung ist, ob das bestimmte Anlagestrategien sind, die abgefragt werden sollen, ob das Ausschlüsse sind für Kohle, Gas, Atomkraft, Wasser, Strom und so weiter. Das kann der einzelne Berater nicht mehr überblicken und dem Kunden auch nicht mehr nahebringen. Wir brauchen also dringend einen einheitlichen Standard für die Beratung. Dabei können Spezialisten und

„Besser wäre es noch, sich auf europäischer Ebene auf einen Standard zu einigen.“

externe Dienstleister helfen. Ich bin mir sicher, dass sich mittelfristig Branchenstandards etablieren werden, denn sonst ist das ESG-Thema nicht adäquat zu beraten.

Meyer: Wir werden eine Standardisierung in diesem Bereich sehen. Das große Problem ist, dass wir in den vergangenen Jahren eine große Konsolidierungswelle bei den Informationsanbietern gesehen haben, was wiederum die Auswahl in dem Bereich einschränkt. Man kann nur hoffen, dass wir das zumindest in Deutschland irgendwie vereinheitlichen. Besser wäre es noch, sich auf europäischer Ebene auf einen Standard zu einigen. Wir wissen noch nicht, was dieses Ökolabel der EU-Kommission bringen wird, inwiefern dort eine Chance liegt, damit einen Standard zu schaffen, der in ganz Europa Orientierung für alle bietet.

Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit im Immobilienbereich?

Engel: In der Wohnwirtschaft ist Nachhaltigkeit sicherlich ein Push-Thema. Das Problem sehe ich darin, dass die Nutzerinnen und Nutzer aktuell vor anderen Herausforderungen stehen, Stichwort Lebenshaltungskosten. Der Aspekt der Nachhaltigkeit wird sich ►



**Sebastian Engel,
Alpha Real
Estate: „In der
Wohnwirtschaft
ist Nachhaltigkeit
sicherlich ein
Push-Thema.“**

FOTO: ALPHA REAL ESTATE

Marcus Langer,
Ökoworld: „Der
Beruf des Beraters
wird auf keinen Fall
aussterben.“



vorerst vermehrt auf institutioneller Ebene abspielen. Dennoch führen wir bereits jetzt bei unseren Immobilienkäufen eine ESG-Due-Diligence durch. Damit stoßen wir auf großen Anklang, auch bei unseren Vertriebspartnern. Oft ist es so, dass es für unsere Vertriebspartner schwierig in der Argumentation wird, wenn eine Immobilie ein Baujahr von 1970 oder 1980 vorweist und er dann vom Kunden auf das Thema ESG angesprochen wird. Wo ist der Anker? Den geben wir ihm mit an die Hand, indem wir das schon vorab als Teil unserer Arbeit abbilden.

Wie viel Klimaschutz verträgt denn der Immobilienmarkt eigentlich?

Engel: Das ist eine gute Frage. Die Erfahrungen, die wir aktuell sammeln, zeigen mehr denn je, dass wir in Deutschland im Bereich der Energieversorgung abhängig von anderen sind. Diese Abhängigkeit hat einen direkten Einfluss auf die Immobilienbranche. Umso wichtiger ist es, Gebäude hinsichtlich Ein-

„Der Aspekt der Nachhaltigkeit wird sich vorerst vermehrt auf institutioneller Ebene abspielen.“

sparpotenzialen zu screenen. Es gilt, Immobilien auf Herz und Nieren zu prüfen. Man muss abwägen, welche Maßnahmen den größten Impact liefern und gleichzeitig wirtschaftlich zu vertreten sind. Im Neubau ist es auf jeden Fall einfacher zu planen. Aber gerade bei Bestandsrevitalisierungen sind die ESG-Statuten schwer umzusetzen, zusätzlich gibt es dafür noch keine stattliche Regulierung bzw. einheitliche Vorgehensweise.

Wie persönlich wird die Altersvorsorge-Beratung künftig noch sein? In der Branche scheint weitgehend Einigkeit darüber zu bestehen, dass der Austausch mit einer Beraterin oder einem Berater bei komplexen Geschäftssparten wichtig bleiben wird. Aber wird das auch langfristig so bleiben? Die technologischen Möglichkeiten entwickeln sich ja rasant weiter.

Windt: Ich würde gerne ein Beispiel aus meinem eigenen Umfeld bringen: Wir haben zwei Kinder, beide sind junge Erwachsene, unsere Tochter ist gerade 18 geworden. Eine Firma oder eine Privatperson, die in ihrem Smartphone nicht irgendwie vertreten ist, gibt es für meine Tochter gar nicht. Wenn es aber darum geht, erste Entscheidungen zu treffen rund um das Thema Bank – zu welcher Bank gehe ich, wo habe ich mein Girokonto, was mache ich mit meinem Geld – also all die Fragen, die mit Volljährigkeit oder Einstieg ins Berufsleben auf einen zukommen, bin ich der festen Überzeugung, dass Menschen weiter mit Menschen sprechen wollen und eine Beratung wollen. Diese kann Künstliche Intelligenz theo- ➤



Daniel Windt, Signal Iduna: „Die Menschen sind besondere ‚Tierchen‘ und brauchen den sozialen Kontakt.“

retisch ersetzen, praktisch aber nicht. Die Menschen sind besondere „Tierchen“ und brauchen den sozialen Kontakt. Der Schlüssel liegt eher darin, Digitalisierung und persönliche Beratung gemeinsam weiterzuentwickeln.

Gaßner: Aus meiner Sicht besteht überhaupt kein Widerspruch zwischen persönlicher Beratung und Digitalisierung. Es werden ja auch im persönlichen Vertrieb die Prozesse digitalisiert. Und die Coronakrise war ein Booster, was elektronische Beratung, elektronische Antragsprozesse, E-Signatur, die Transparenz über Verträge in Kundenportalen und in Vertriebspartner-Informationsportalen angeht. Trotzdem halte ich Emotionale Intelligenz im Verkauf nach wie vor für wichtiger als Künstliche Intelligenz. Ich habe zu Beginn meiner Karriere selbst einige Jahre im Verkauf verbracht und auch schmerzlich lernen müssen, dass das wirklich Entscheidende im Kundengespräch nicht nur das Fachwissen ist, sondern das Vertrauensverhältnis zum Kunden. Dieses muss man sich erst erarbeiten und natürlich auch rechtfertigen. Eine solche Art der Kundenbeziehung ist durch Künstliche Intelligenz nicht darzustellen. Ich kann mir durchaus vorstellen, dass sich insbesondere viele junge Leute erst mal eine Meinung im Internet bilden. Aber wenn es, wie bei der Altersvorsorge, um eine langfristige Vertragsbeziehung geht, halte ich die persönliche Beratung nach wie vor am erfolgversprechendsten.

Diercks: Solange wir wissen, dass nahezu jeder in Deutschland

eine Rentenlücke hat, können wir nicht zufrieden sein. Daher bedarf es Menschen, die auf das Thema aufmerksam machen, die auf die Wünsche und Bedürfnisse der Leute eingehen und die Transformation zwischen Problem und Lösung hinbekommen. Das Schlüsselwort dabei ist Emotionale Intelligenz, denn die ist am Ende nötig, um die Leute über diese rote Linie zu bringen. Solange das so ist, wird der Mensch immer wichtiger sein als die Technik, wobei der Mensch allein künftig nicht mehr erfolgreich sein wird, der Prozess muss technisch gestützt sein. Es bedarf Kommunikationsinstrumente, um in das Leben der jungen Leute reinzukommen, und das ist das schon genannte Smartphone. Wenn man nicht auf dem Smartphone der Kunden ist, dann existiert man in deren Leben nicht.

Langer: Wenn man es in kurzen Worten ausdrücken würde: Beim A, I und D von AIDA wird vermehrt Künstliche Intelligenz helfen und Interesse wecken, aber für den Entscheidungsprozess braucht es dann ein Gespräch. Je komplizierter das Produkt, je teurer die Entscheidung, je größer die Tragweite der Entscheidung, desto mehr werden die Menschen als soziale Wesen einen anderen Menschen suchen, mit dem sie darüber reden können und der sie über diese Schwelle trägt. Von daher wird der Beruf des Beraters auf keinen Fall aussterben.

Meyer: Man muss nur an das Beispiel Discount Brokerage denken. Da hat man damals auch gesagt, das wird den Markt revolutionieren und die bekannten Banken und Vertriebsstrukturen eliminieren. Aber letztendlich ist das nur eine Möglichkeit von vielen, die es heute gibt, um seine Finanzgeschäfte abzuwickeln. Im gesamten Kapitalanlagebereich wird die Digitalisierung ein unterstützendes Element sein. Es gehört

„Es gehört heutzutage zum guten Ton, auch den digitalen Kanal zu bespielen.“

heutzutage zum guten Ton, auch diesen Kanal zu bedienen, um Abschlussmöglichkeiten zu generieren. Wer da nicht auf allen Kanälen mitspielt, der hat letztendlich eine Lücke in seiner Vertriebsstruktur.

Engel: Im Immobilienbereich kommen wir gar nicht um ein persönliches Gespräch herum. Man kann das nicht alles digital abbilden, gerade in notariellen Angelegenheiten. Ich sehe die Digitalösungen, die angeboten werden, als technische Unterstützung. Es hilft auch dem Kunden, ihn auf einen gewissen Weg zu bringen. Aber trotzdem: Ich bin ein großer Freund der persönlichen Beratung, und es ist sehr wichtig, persönlich mit dem Kunden gesprochen zu haben, bevor man zum Notar geht und einen Kaufvertrag abschließt. Das hat auch was mit Emotionen zu tun. Nicht jeder kauft mal eben so eine Wohnung. Dafür braucht man ein gewisses Feeling. Das kann man auf dem persönlichen Wege am besten bespielen, das steht fest.

C.