

Altersvorsorge mit Mehrwert

Richtig investieren. Was qualitative Finanzberatung auszeichnet

TIPPS DER FINANZEXPERTEN

Mit der EU-Richtlinie zum Versicherungsvertrieb (IDD) treten in Österreich im Februar 2018 neue gesetzliche Regelungen in Kraft: Diese bewirken, dass Finanzberater strengere Anforderungen zu erfüllen haben. Die damit einhergehende verstärkte Informationspflicht bringt für Kunden mehr Transparenz, Beratungsleistungen werden konkreter, nachvollziehbarer und das Marktangebot vergleichbarer. Konsumenten sind dadurch gefordert, für Entscheidungen zu hochkomplexen Themen mit nachhaltiger Wirkung auf ihre finanzielle Zukunft die Letztverantwortung zu übernehmen.

Wer sich dem nicht gewachsen fühlt und keine Fehleinschätzung riskieren möchte, sollte eine solide Finanzplanung durch einen Experten in Anspruch nehmen. Insgesamt ist in Folge der IDD mit einem steigenden Bedarf an qualitativer, unabhängiger Finanzberatung zu rechnen.

Was den Wert professioneller Finanzdienstleistungen ausmacht, diskutierte Standard Life mit dem Verhaltensökonom Bernd Ankenbrand von der Hochschule für angewandte Wissenschaften

in Würzburg-Schweinfurt (FHWS) und Finanzexpertin Ulrike Schubert.

Konsequenz vonnöten

„Einen guten Berater erkennt man daran, dass er in einem ersten Schritt mit seinem Kunden dessen finanzielle Ziele genau durchleuchtet“, betont Ulrike Schubert von der Portfolio- und Finanzmanagement GmbH. „Nur wenn sie realisierbar und für die individuelle Lebenssituation geeignet sind, kann auf dieser Basis eine erfolgreiche Umsetzungsstrategie erarbeitet werden.“

Bei der Finanzplanung geht es darum, auf etwaige Vorsorge- oder Versicherungslücken aufmerksam zu machen und interessante Optionen zur Erreichung der

„Finanzberatung ist ein Prozess und erfordert Planung sowie Konsequenz – sowohl vom Berater als auch vom Kunden.“

Mag. Ulrike Schubert
Portfolio- und Finanzmanagement GmbH

„Um Kunden Mehrwert bieten zu können, müssen Berater deren aktuelle Maßstäbe kennen.“

Prof. Dr. Bernd Ankenbrand
Hochschule für angewandte Wissenschaften

Ziele aufzuzeigen. Finanzberatung sei ein Prozess und erfordere Planung sowie Konsequenz sowohl vom Berater als auch vom Kunden, sagt Schubert: „Ein Finanzdienstleister sollte von sich aus erarbeitete Strategien in regelmäßigen Abständen in Abstimmung mit seinen Kunden überprüfen und gegebenenfalls adaptieren. Gute Strategien zeichnen sich dadurch aus, dass sie Vergleichen standhalten und an veränderte Bedürfnisse oder Gegebenheiten angepasst werden können.“

Erwartungshaltungen
Worauf Konsumenten bei Finanzberatung Wert legen, entwickelt sich kontinuierlich weiter. „Was Finanzberater heute unter sinnvoller Finanzberatung verstehen, deckt

sich nur zum Teil mit dem, was Anleger im Moment tatsächlich wünschen“, stellt Ankenbrand fest. Der Verhaltensökonom untersucht in einer aktuellen, von Standard Life unterstützten Studie speziell die Unterschiede bei den Maßstäben, die Anleger und Finanzdienstleister an sinnvolle Altersvorsorge und Beratung anlegen.

„Um Kunden Mehrwert – wie etwa eine für sie attraktive Altersvorsorge – bieten zu können, müssen Finanzberater die aktuellen Maßstäbe der Konsumenten kennen“, betont Ankenbrand. Nur so könnten bei der Beratung und laufenden Betreuung die erwünschten Schwerpunkte gesetzt sowie eruiert werden, welche Leistungen für den Kunden sichtbar darzustellen sind.

Die Ergebnisse der Studie sieht Christian Nuschele von Standard Life als Beitrag für

„Finanzdienstleister müssen verstehen, worin Kunden den Wert einer guten Beratung sehen.“

Christian Nuschele
Standard Life

die Optimierung von Kunden-Berater-Beziehungen: „Wir wollen Finanzdienstleistern mit den Studienergebnissen eine gute Grundlage zur kundenorientierten Ausrichtung ihres Geschäftsmodells geben – denn davon profitieren Konsumenten ebenso wie Berater.“

Die Ergebnisse der von Bernd Ankenbrand durchgeführten Studie sind demnächst unter der Adresse www.standardlife.at abrufbar.

TIPP: Einen qualifizierten Finanzberater finden Sie über folgende Websites:

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

Standard Life

- Versicherungsunternehmen mit Sitz in Edinburgh
- Investmenterfahrung seit 1825
- Rund 4,5 Millionen Kunden weltweit (ca. 500.000 Kunden in Österreich und Deutschland)
- Nach der Fusion mit Aberdeen Asset Management verwaltet die neu gegründete Standard Life Aberdeen plc. ein Vermögen von 737 Mrd. Euro und zählt damit zu den größten Investmentgesellschaften weltweit mit Kunden in rund 80 Ländern.



Ulrike Schubert, Portfolio- und Finanzmanagement GmbH



Prof. Dr. Bernd Ankenbrand, HS für angewandte Wissenschaften



Christian Nuschele, Standard Life