

# Es geht um Ihr Geld!

**Hochqualifizierte Finanzberatung.** Es gilt der Grundsatz: „Je früher, desto besser!“



FOTOS: GILBERT NOVY

**Top-Finanzexperten beim Round-Table: Christoph Krischanitz (arithmetica), Christian Nuschele (Standard Life), Ulrike Schuberth (Portfolio- und Finanzmanagement GmbH), Georg Weinberger (KPMG, v.l.)**

Gute Beratung zeichnet sich dadurch aus, dass auf Kundenwünsche ganz spezifisch eingegangen wird und diese Ziele vom Berater auf Eignung und Realisierbarkeit hin analysiert werden – darin sind die vier Top-Finanzexperten einig, die auf Einladung von Standard Life zum MEIN GELD-Round-Table kamen.

Dann sollte eine konkrete Umsetzungsstrategie für den Kunden erarbeitet werden, die auch tatsächlich durchführbar ist. Ein guter Berater sollte dann auch von sich aus immer wieder das Einverständnis des Kunden einfordern und die erarbeitete Strategie zwischenzeitlich auf Erfolg prüfen bzw. gegebenenfalls adjustieren.

**Flexibel und innovativ**  
Schließlich sind die anhaltend niedrigen Zinsen eine Herausforderung für jeden, der für eine abgesicherte finanzielle Zukunft vorsorgen möchte.

„Aufgrund der veränderten Finanzmarktsituation ist es kaum noch möglich, mit klassischen Garantieprodukten rentable Erträge zu erwirtschaften“, rät Christoph Krischanitz vom Investment and Financial Risk Committee der Actuarial Association of Europe (AEE) zu innovativen, flexiblen Veranlagungsstrategien wie etwa Multi Asset-Fonds. „Damit ist es auch im Niedrigzinsumfeld möglich, bei akzeptablem

Risiko und maximaler Flexibilität stabile Erträge zu erwirtschaften.“ Moderne Multi Asset-Fonds werden risikoadjustiert gemanagt: Es werden klare Schwankungsbreiten definiert, in deren Rahmen sich die Fonds bewegen müssen. Der Kunde weiß dadurch, in welchem Schwankungsbereich sein Fonds liegt, welches Risiko er mit seiner Anlage eingeht und erhält eine seinem Risikoprofil entsprechende Rendite, was die Veranlagung deutlich planbarer macht.

**Lebensversicherung**  
Dass Kapitalanlage in den vergangenen Jahren deutlich komplizierter geworden ist, bestätigt Georg Weinberger von KPMG. Daher ist aus Sicht des Finanzprofis auch die Investmentkompetenz einer Versicherungsgesellschaft ein be-

deutender Faktor bei der Produktwahl. „Ein Vorzug der Lebensversicherung liegt darin, dass ihre Erträge im Gegensatz zu klassischen Sparprodukten nicht der Kapitalertragssteuer (KESt) unterliegen.“ Lebensversicherungsprodukte – so Weinberger – unterscheiden sich von anderen Sparformen, da sie biometrische Risiken absichern können. „Dabei geht es natürlich um das Ablebensrisiko und insbesondere um das Langlebkeitsrisiko.“

Das Risiko, länger zu leben, als das Sparguthaben reicht, kann durch eine Lebensversicherung abgedeckt werden, um so die Auszahlung einer monatlichen Pension bis ans Lebensende zu sichern.“

Weinberger bezieht sich damit auch auf einen Rat, von Richard Kolano von der profINA Finanz- & Vermö-

gensberatung GmbH, der speziell auf Flexibilität der Versicherungssummen bei der Besparung und bei den laufenden Prämien bzw. auf Zuzahlungs- ebenso wie auf Entnahmemöglichkeiten hinweist. „Auch auf die Veranlagungsmöglichkeiten des investierten Kapitals innerhalb des gewählten Versicherungsproduktes ist großes Augenmerk zu legen.“

**Top-Tipp: Beratung!**  
Keine ganz einfache Materie also. „Gerade bei einer Lebensversicherung als langfristigem Produkt können Alternativen und generell Entscheidungen nur für jeden Fall individuell beurteilt werden“, betont Ulrike Schuberth die Relevanz qualifizierter Finanzberatung. „Damit wird dem Kunden die Möglichkeit einer soliden Durchführung

geboten, welche die verschiedenen veranlagungsspezifischen, rechtlichen, steuerlichen und finanzierungstechnischen Aspekte einer Finanzanlage berücksichtigt und einen Plan für die Abwicklung bietet.“

Wesentlich sei jedoch (auch) die „unspezifische“ Beratung, „nämlich auch und gerade dann, wenn im Augenblick kein Projekt zur Realisierung ansteht“.

Diese hilft dem Kunden, einen Finanzplan für seine Bedürfnisse zu erarbeiten und sensibilisiert ihn für kritische Fragen rund um das Thema Finanzen: Vorsorgebedarf, Pensionslücke, Miete versus Eigentum, berufliche Investitionen, Sparen, Investieren etc.

„Das gilt ganz besonders dann, wenn herausragende Ereignisse im Leben eines Menschen eintreten – wie etwa Heirat oder Schei-

dung, Geburt eines Kindes, Erwerb von Wohnraum, Krankheit oder Arbeitslosigkeit“, erklärt Christian Nuschele von Standard Life.

Moderne Produkte bieten daher spezifische Zielgruppenlösungen und weisen entsprechend hohe Flexibilität bei den individuellen Gestaltungsmöglichkeiten auf. „Eine Kombination aus Investmentfonds und Versicherung bietet gute Renditechancen und gleichzeitig Lösungen für sicherheitsorientierte Kunden.“

**Herausforderung IDD**  
U.a. mit der EU-Richtlinie zum Versicherungsvertrieb (IDD) kommen im Februar 2018 jedenfalls neue gesetzliche Regelungen auf die Branche zu, die bewirken, dass Finanzberater noch strengere Anforderungen zu erfüllen haben.

Auch hier vertraten die Experten eine einheitliche Meinung zum Abschluss des Round Tables: Die mit IDD einhergehende verstärkte Informationspflicht bringe für Kunden noch mehr Transparenz, Beratungsleistungen werden konkreter nachvollziehbar und das Marktangebot wird (noch) vergleichbarer.

– PAUL CHRISTIAN JEZEK

Tip: Einen qualifizierten Finanzberater finden Sie über folgende Websites:



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

**Christian Nuschele**  
Standard Life



**„Finanzberatung erfordert Planung sowie Konsequenz vom Berater wie auch vom Kunden.“**

**Mag. Ulrike Schuberth**  
Portfolio- und Finanzm. GmbH



**„Bei der Vorsorgeplanung lohnt sich ein qualifizierter Finanzberater auf jeden Fall.“**

**Mag. Christoph Krischanitz**  
arithmetica, AEE



**„Mein Tipp: Eine Lebensversicherung sollte in keinem Vorsorgeplan fehlen.“**

**Mag. Georg Weinberger**  
KPMG

INTERNET  
[www.wko.at/pro-kunden](http://www.wko.at/pro-kunden)  
[www.standardlife.at](http://www.standardlife.at)