

„Honorarberatung führt zur Altersarmut“

Markus Knapp, DVAG-Vorstand für den Bereich Vertriebsentwicklung, über die Reform von Riester, das Provisionsniveau in der Beratung und die vertiefte Kooperation mit Generali

Interview: Maximilian Volz

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT: Die DVAG hat nach den Rekordjahren einiges zu verteidigen. Welche Marschrichtung geben Sie Ihren Beratern für 2022 mit?

MARKUS KNAPP: Zuallererst, dass sich an unserer Dienstleistung für unsere Kunden nichts ändert, auch wenn sich aus Sicht der Verbraucher viele Fragen im Jahr 2022 hinsichtlich ihrer Altersvorsorge aufbauen. Denn es steckt viel Bewegung in diesem Thema. Es ist Fakt, dass sich im Umfeld von Inflation und Negativzinsen über lange Jahre bewährte Garantieprodukte kaum mehr wirtschaftlich kalkulieren lassen. Und gerade jetzt sorgen zudem die stark anziehenden Preise plus Zinsdiskussionen zusätzlich dafür, dass die Marktentwicklung turbulent bleiben wird. Das sorgt für große Unsicherheit bei den Verbrauchern und daher ist die Arbeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater so wichtig! Unsere Partner sind geübt hierin. Das Thema Beteiligung an Produktivvermögen ist seit jeher fester Bestandteil der Beratungsleistung unserer Berater. Als Servicegesellschaft geben wir ihnen alles an die Hand, um ihren Kunden optimale Vorsorgelösungen zu bieten, ihr Vermögen zu schützen und die Versorgungslücke nachhaltig zu schließen.

Die Riester-Rente ist gefallen, welche Möglichkeiten sehen Sie in der Beratung für klassische Riesterkunden?

Die staatlich geförderte Altersvorsorge steht nicht vor dem Aus. Ganz im Gegenteil: Die Regierung prüft, welche renditestarken privaten Anlageprodukte gesetzlich anerkannt werden könnten. Insbesondere für Menschen mit niedrigeren Einkommen sollen Anreize geschaffen werden, solche geförderten Lösungen zu nutzen. Dabei gibt es nicht den „klassischen“ Riesterkunden, die Nachfrage ist bei uns allgemein ungebrochen hoch. Welche Möglichkeit zur Altersvorsorge für den jeweiligen Kunden ideal ist, hängt natürlich vom verfügbaren Einkommen ab, aber auch von Wünschen und Zielen. Die meisten Menschen haben für regelmäßig wiederkehrende Zahlungsverpflichtungen im Alter eine Versorgungslücke.

Um diese mit Unterstützung vom Staat zu schließen, ist derzeit die Basis-Rente in sehr vielen Fällen eine gute Lösung. Wir haben uns auch hier optimal aufgestellt und bieten unseren Vermögensberatern ein weiterentwickeltes Produktangebot sowie digitale Unterstützung für das Beratungsgespräch an.

Ist der Altersvorsorgemarkt für Geringverdienende hierzulande unterentwickelt und ein Wachstumsmarkt?

Die private Rente ist für nahezu jeden enorm wichtig, um auch im Alter den gewohnten Lebensstandard halten zu können. Entsprechend hoch sind Beratungsbedarf und Nachfrage, nicht nur unter Geringverdienern. Gerade dieser Personenkreis benötigt Unterstützung bei der Entscheidungsfindung, die ohnehin knappen Mittel optimiert einzusetzen. Staatliche Subventionen aus den unterschiedlichsten Bereichen spielen hier eine große Rolle. Die immer wieder zitierte Honorarberatung ist für diesen Personenkreis mehr als kont-



raproduktiv, sie führt automatisch zur Altersarmut, weil sich keiner eine Beratung leisten kann. Unsere Berater haben in den vergangenen Jahren Tausenden von Kunden aus diesem Segment zur Riester-Förderung verholpen.

Die Bundesregierung hat eine Art Staatsfonds in Aussicht gestellt, die EU hat PEPP gestartet. Wie wollen Sie die DVAG in diesem neuen Marktumfeld positionieren?

Die Deutsche Vermögensberatung setzt sich auch in Zukunft dafür ein, dass Menschen selbst entscheiden können, in welcher Form sie vorsorgen möchten. Hierbei helfen unsere Berater mit einer umfangreichen Informations- und Aufklärungsleistung. Das fängt bei der Hilfe für ein strukturiertes Haushaltsbuch an und geht über die Nennung der unterschiedlichsten staatlichen Subventionen weiter bis hin zu dauerhaften Checks und Betreuung. Die Lebenssituation ändert sich schließlich bei uns allen mehrfach. Kein Staatsfonds oder auch Standardprodukte haben das auf dem Schirm. Als Marktführer verfügen wir über die Power und das nötige Know-how, auch die künftigen Herausforderungen aus Regulatorik und Marktentwicklung anzugehen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass das auch in diesem Fall so sein wird.

Frank Grund will dieses Jahr die Vertriebskosten in Angriff nehmen. Diese würden in Zeiten von Niedrigzinsen zu Fehlanreizen führen. Wie stehen Sie dazu?

Wenn die Bafin dazu beiträgt, in der Beratung die Kundeninteressen zu stärken, so begrüßen wir das. Die Deutsche Vermögensberatung ist hier bereits bestens aufgestellt. Die Wünsche und Ziele unserer Kunden – basierend auf der Ist-Situation – stehen bei jeder Beratung unserer Vermögensberater im Mittelpunkt. Die geringe Beschwerdequote belegt das. Denn mit unserem Geschäftsmodell beugen wir Interessenkonflikten und Fehlanreizen vor. Das unterstreichen wir durch hohe Investitionen und zahlreiche Maßnahmen wie unser branchenübergreifendes Produktangebot, ein weit über die regulatorischen Vorgaben hinausgehendes Aus- und Weiterbildungssystem oder die Nutzung von produktneutralen Einheiten als Grundlage für die Vergütung. Was die Höhe der Vergütung anbelangt, empfinde ich die derzeitige Diskussion nicht sachgerecht. Hinsichtlich der Regulierung der Abschlussprovision in der Lebensversicherung gibt es geltende Vorgaben. Das Provisionsniveau hat sich zu Zeiten des Null-Zinses ja nicht erhöht. Die Vergütung für ausführliche Beratung und anschließende Betreuung kann nicht den wegfallenden Zins ersetzen. Es ist ja eher andersherum. Für die Information rund um den Abschluss von Vorsorgeprodukten, die dem Kunden eine reale Rendite über einen längeren Zeitraum bringt, ist mehr Zeit notwendig. Es gibt aber die gleiche Vergütung. Die Entlohnung pro Stunde ist also eher gefallen.

Die DVAG zahlt eher hohe Provisionen, wäre eine Deckelung Sand im Getriebe der Vertriebsmaschine DVAG?

Ich befürchte vor allem mögliche Auswirkungen auf die Beratung. Denn in unseren Augen würde ein Provisionsdeckel die Vermittlung beratungsintensiver Produkte schwächen. Dabei sollte der Beratung von Vorsorgeprodukten doch mehr Priorität eingeräumt werden. In unseren Augen ist die Beratung auf Provisionsbasis eben auch fair, denn sie stellt sicher, dass alle Menschen Zugang zu einer bedarfsgerechten Finanzberatung bekommen. Für beratungsintensive Produkte gilt zudem, dass die Provisionen egal wie hoch nicht sofort ausgezahlt, sondern über mehrere Jahre verteilt werden.

Es herrscht Inflationsangst. Welche Folgen sehen Sie in der Altersvorsorge und was sind Ihre Maßnahmen?

Vielen ist bewusst, dass die Aussichten später nur mit der gesetzlichen Rente über die Runden zu kommen, alles andere als rosig sind. Wir haben unser Beratungsportfolio gerade mit Blick auf die aktuelle Marktentwicklung so aufgesetzt, dass unseren Kunden gemeinsam mit ihrem Vermögensberater alle Wege offenstehen. Wir werden auch hier unsere Bemühungen intensivieren, unseren Kunden dabei zu helfen, mit dem für sie richtigen Angebot ihre Rentenlücke zu schließen. Dem Vermögensberater geben wir dafür alles Notwendige an die Hand: Das geht von modernen Angeboten für die staatlich geförderte Altersvorsorge über flexible Absicherungskonzepte für die private Rente bis hin zu chancenorientierten Lösungen in der Geldanlage. Unsere Vermögensberater begleiten ihre Kunden in der Regel über Jahrzehnte und damit durch unterschiedliche Lebensphasen. Sie planen nicht nur mit dem Kunden die Rentenphase, sie sind oft auch dann noch Begleiter und können mit ihnen einzelne Bausteine auch an die aktuellen Gegebenheiten anpassen.

Welche Rolle spielt die Generali bei Ihren Vertriebsplätzen? Es hieß, die Partnerschaft soll gestärkt werden ...

Mit der Generali verbindet uns eine enge und vertrauensvolle Partnerschaft. Das gibt uns Raum für einen ständigen Dialog und auch die nötige Agilität, um auf Marktbedürfnisse einzugehen. Wir haben kontinuierlich laufende Projekte, um unseren Kunden noch bessere Lösungen und Service zu bieten. Ganz aktuell haben wir gemeinsam z.B. sowohl neue innovative Lösungen im Niedrigzinsumfeld wie das Parkdepot-Flex oder Anlagemöglichkeiten in alternativen Investmentfonds, wie reale Vermögenswerte aus den Bereichen Infrastruktur, Energie und Mobilität und auch zum Thema Nachhaltigkeit entwickelt. Unsere Kunden profitieren von der sehr engen Partnerschaft von zwei sehr starken Marken.

volz@vww.de