

POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



Auf den Schwingen des Erfolgs

Wie Sie mit MAXPOOL neue
Höhen erreichen und Ihre persönliche
Schallmauer durchbrechen

Alles im grünen Bereich?
Makler teilen ihre Erfahrungen
mit der nachhaltigen Beratung

MAXPOOL schenkt Zeit
Voller Terminkalender?
Das easyOFFICE schafft Freiräume!

Ruhestandsplanung
Drei sinnvolle Wege für
die GGF-Versorgung

Gelebte Nachhaltigkeit im Makleralltag?

Ein Erfahrungsbericht aus einer zutiefst verunsicherten Branche

Durch nachhaltige Geldanlagen in der Altersvorsorge die Welt retten – so war zumindest der Plan der Regierung. Nach nun fast zwei Jahren sieht die Realität jedoch etwas anders aus. Die Nachfrage nach nachhaltigen Versicherungsleistungen ist eher gering, und auch die anfängliche Skepsis in der Branche scheint weiterhin vorhanden zu sein. Aber worin liegen die Gründe? Ist es das fehlende Vertrauen in die Versicherungen, der Beratungsprozess oder etwas ganz anderes? Warum erfolgt die Transformation der Nachhaltigkeit in unserer Branche so schleppend? Wir wollten es wissen und haben unsere angeschlossenen Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler in einer Telefonumfrage zu diesem Thema befragt.

Finden Sie Klimaschutz in der Finanzbranche wichtig?

Maklerin aus Jesteburg: „Wir müssen etwas gegen den Klimawandel tun, das steht fest! Aber nicht durch meine Versicherungsberatung.“

Mit dieser Meinung steht diese Maklerin nicht alleine. Dabei geht es nicht um die Frage, ob wir etwas für den Erhalt unserer Erde tun müssen. Denn gerade die ältere Generation bekommt die massiven Veränderungen in den letzten 10 bis 15 Jahren mit.

Für die befragten Makler scheint jedoch klar, dass selbst die nachhaltigste Versicherungsberatung nur einen sehr kleinen Teil zur Bekämpfung des Klimawandels beiträgt. Die befragten Maklerinnen und Makler sehen hier eher die Automobilindustrie und Großkonzerne als Treiber eines globalen Umdenkens. Auch sieht ein großer Teil der Befragten keine Änderung des eigenen Konsumverhaltens durch nachhaltige Versicherungsprodukte. Der Ausstieg aus der Atomkraft, die Umstellung auf E-Autos oder die Veränderung in der Nahrungsmittelindustrie werden dagegen als nachhaltig angesehen und sollen so eine Veränderung des CO₂-Ausstoßes bewirken.

Nun gibt es ja aber die Pflicht zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen in der Kundenberatung. Daher interessiert uns:

»Für die junge Generation zählt nicht nur der Spareffekt – die Altersvorsorge soll auch die eigenen Vorstellungen und Werte widerspiegeln.«

Beraten Sie jeden Ihrer Kunden im Hinblick auf Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche?

Makler aus Hamburg: „Nein, nur wenn ein Kunde explizit danach fragt!“

Die Beratungspflicht wird oftmals umgesetzt, indem die Frage, ob die Anlage Nachhaltigkeitsziele verfolgen soll, verneint wird und die Begründung hierfür in der fehlenden Umsetzbarkeit bei den Versicherern liegt. Wenn wir uns gemeinsam dann die Klientel anschauen, ist interessant, aber nicht wenig überraschend, dass vorrangig die jüngere Kundengeneration eine ESG-konforme Altersvorsorge wünscht. Das Verlangen, die eigenen Vorstellungen und Werte auch auf die Altersvorsorge zu übertragen, wächst enorm. Diese Erfahrung zeigt auch, dass junge Kunden sich verstärkt mit dem Finanzmarkt und den Möglichkeiten der Geldanlage auseinandersetzen. Es geht nicht mehr nur um den Spareffekt, sondern darum, dass der Kunde auch mit der gewählten Altersvorsorge etwas bewirken kann. Gerade in der Altersvorsorge berichten unsere Makler vermehrt über den Wunsch nach grünen Fonds. »



UNSER VERANSTALTUNGSTIPP FÜR SIE!

Nachhaltige Kundenberatung in der Altersvorsorge – seien Sie der Zukunft einen Schritt voraus!

Am 05.11.2024 verrät Ihnen unsere Nachhaltigkeitsbeauftragte Stephanie Kühn, wie Sie effektiv und beratungssicher den wachsenden Kundenansprüchen gerecht werden.

Alle Infos finden Sie hier:



Das wachsende Interesse an einer nachhaltigen Kundenberatung ist also nicht wegzudiskutieren, und der Beratungsbedarf wird stetig steigen. Die Hürde scheint also eher die Umsetzung in der Kundenberatung zu sein.

Was müsste sich ändern, damit der Klimaschutz ein Teil Ihrer Kundenberatung wird?

Makler aus Bayern: „Der Beratungsprozess müsste viel schlanker und verständlicher werden. Wie soll ich denn meinen Kunden zu etwas beraten, was ich selber nicht verstehe?“

Jede Versicherung hat mittlerweile grüne Fonds. Aber wer meint es wirklich ernst, und wer nutzt die neue Pflicht bloß als Marketinginstrument? Jede Versicherungsgesellschaft sichert mittlerweile zu, dass man nicht nur die gesellschaftlichen Vorschriften berücksichtigt, sondern auch WIRKLICH etwas bewirken will. Dass diese Einsicht der Versicherer erst mit den neuen ESG-Pflichten einherkam, wirkt nicht unbedingt vertrauenswürdig. Was fehlt, sind die Ehrlichkeit und einfache Erklärung, wie Versicherer unterstützen können.

Was denken Sie, warum geht die Transformation in der Versicherungsbranche so langsam voran?

Makler aus dem Münsterland: „Die Softwarelösungen können den Bürokratiewahnsinn nicht bewältigen und sind so kompliziert im Alltag. Die angebotenen Produkte sind zu undurchsichtig, und man kann sich nicht sicher sein, dass sie wirklich grün sind. Dazu kommt, dass ich wenig Altersvorsorge berate und mir so auch die Praxis fehlt.“

Die Bürokratie ist leider das größte Manko. Die Fragen im Beratungsprotokoll gehen zu sehr ins Detail und ermöglichen es dem Versicherungsmakler nicht, dem Kunden eine Empfehlung für seine Wünsche auszusprechen. Es gibt zwar eine Auswahl von ESG-Fonds und sogar „grüne Tarife“, die ausschließlich nachhaltige Fonds anbieten; wenn Ihre Kunden jedoch ein dunkelgrünes Fondsportfolio wünschen, sind die Voraussetzungen in den meisten Fällen nicht erfüllt. Wir haben also am Markt noch gar nicht die Lösungen für die wählbaren ESG-Kriterien aus den Beratungsprotokollen. In der Praxis geht es den Kunden aber weniger darum, ob sie in einen Fonds investieren, der dem Fragebogen gerecht wird. Denn eigentlich können Sie nach der Frage, ob die Fondsauswahl nachhaltige Aspekte berücksichtigen soll, in IHRE individuelle Beratung übergehen. Stellen Sie die nachhaltigen Schwerpunkte des Portfolios vor.

Das Fazit unserer Umfrage ist, dass grundsätzlich jeder etwas gegen den Klimawandel tun möchte und dass wir Einfluss durch die Steuerung der Geldanlagen nehmen können.

Was uns daran hindert, ist schlichtweg die Bürokratie. Wir brauchen klar formulierte, deutlich verkürzte und vereinfachte Beratungsdokumente. Wir brauchen Fonds, die sich nicht als grün bezeichnen, obwohl sie es gänzlich nicht sind. Denn die Kundenanfragen sind da und werden zunehmen.

Und da es nun mal unumstritten ist, dass wir in der Finanzbranche mit unseren Altersvorsorgebeiträgen sehr viel erreichen können, empfehle ich



Stephanie Kühn,
Nachhaltigkeitsbeauftragte
der PHÖNIX MAXPOOL Gruppe AG

Ihnen ganz klar ein nachhaltiges Fondsportfolio. Zum einen erhöhen Ihre Kunden damit den Druck auf konventionelle Unternehmen, zum anderen zwingen sie die vermeintlich grünen Investmenthäuser, ihr Greenwashing abzulegen und Klimaschutz nicht nur als Marketingstrategie zu betrachten. Sie müssen auch kein Fondsexperte werden, sondern sich

von uns einfach zwei Strategien zusammenstellen lassen – eine grüne und eine dunkelgrüne. Durch die Wahl gemanagter Anlagen brauchen Sie sich dann auch zukünftig nicht um einen notwendigen Fondswechsel zu kümmern. Wie bei Ihrer konventionellen Fondsauswahl, nur eben mit Klimaschutz!

»Wir brauchen Fonds, die sich nicht als grün bezeichnen, obwohl sie es gänzlich nicht sind.«

Sie sehen, den eigenen Fußabdruck etwas grüner zu gestalten, ist nur einen Schritt oder ein Telefonat entfernt. Sprechen Sie mich einfach an und lassen Sie uns zusammen etwas bewirken! ◀

Kontakt:
Team Vorsorge-Management
040 29 99 40-370
vorsorge@maxpool.de