

70 Jahre Börsen-Zeitung – Partner des Finanzplatzes Stuttgart

## Finanzberatung wird immer vielschichtiger

Profis müssen sich mit ihrer Expertise auf der Höhe der Zeit bewegen – Beratung im wahrsten Sinne des Wortes als Profession begreifen

**Börsen-Zeitung, 10.2.2022**  
Wenn einer mit Geld umgehen kann, dann die Menschen in Baden-Württemberg. Aber insbesondere die Lieblingsdisziplin im Ländle, das Bewahren des Geldes, wird immer anspruchsvoller. Die Herausforderungen wachsen für diejenigen, die passende Antworten auf ihre verschiedenen Finanzfragen suchen. Im Jahr 2022 stellen Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Rentenlücke, Negativzinsen und Inflation fortlaufend neue Anforderungen an die Finanzberatung. Dafür braucht es mehr denn je Profis, die sich mit ihrer Expertise auf der Höhe der Zeit bewegen, gleichzeitig ihre Kundinnen und Kunden empathisch begleiten und somit Beratung im wahrsten Sinne des Wortes als Profession auffassen.

Solch eine Finanzberatung wird immer vielschichtiger. Das gilt sowohl für die Rahmenbedingungen als auch für die Expertise und die Strukturen, die entsprechende Dienstleister mitbringen müssen. Und es betrifft die Betreuung von Privat- und Geschäftskunden gleichermaßen. Hier wie dort braucht es den persönlichen Berater – im Zusammenspiel mit moderner Technik und Expertenunterstützung im Backoffice beziehungsweise Konzernverbund. Professionelle Finanzberatung wird in diesem Sinne immer arbeitsteiliger, damit Kundinnen und Kunden ein passgenaues Leistungsangebot erhalten.

Wer tatsächlich in allen Finanzfragen kompetent beraten will, muss dafür auch entsprechend aufgestellt sein. Dazu hat die MLP Gruppe Geschäftsfelder ausgebaut und ist in andere vorgestoßen, die sie bisher nicht besetzt hatte. Das Unternehmen war vor 50 Jahren als Privatkundenberatung mit Schwerpunkt auf Akademiker gegründet worden. Mitte der 2000er Jahre kam zunächst die betriebliche Vorsorge hinzu. Diese Kompetenz hat die MLP Gruppe inzwischen unter der Marke TPC gebündelt und ist heute in diesem Bereich der größte deutsche Makler.

Etwas später hat der Konzern sich

mit Feri, dem damals größten unabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland, Expertise für das Management großer Vermögen und institutioneller Anleger hinzugeholt. Dieses Beratungsfeld gewinnt auch für Privatkunden mit zunehmendem Alter an Bedeutung. Was immer deutlicher wird, ist das Zusammenwirken der vielfältigen Kompetenzen innerhalb des Konzerns. Konkret: MLP-Berater ziehen gezielt Spezialisten in bestimmten Kundensituationen hinzu. So kommt Feri bei großen und komplexeren Mandaten vermöglicher Kunden mit ins Spiel. Oder wenn es um vielschichtige Versorgungssituationen bei einem Arbeitgeber geht: Die Privatkunden sind hier oft auf Geschäftsführungs- und Managementebene tätig, wo die Entscheidungen über die betriebliche Altersvorsorge im Unternehmen getroffen werden.

Aber auch innerhalb des Geschäfts mit Firmenkunden wirken Spezialisten erfolgreich zusammen. Wer Mittelständler in Fragen der betrieblichen Altersvorsorge betreut, kann genau diese Geschäftskunden auch in Absicherungsfragen bedienen – vorausgesetzt ein Industrierversicherungsmakler befindet sich im Konzern und das Zusammenspiel ist dort strukturell angelegt. Andersherum stimmt das natürlich genauso. Der Kunde profitiert von der Expertise und davon, alles aus einer Hand zu erhalten. Ein gut eingespieltes Netzwerk kann Know-how und Potenziale austauschen. Das mündet letztlich in eine arbeitsteilige Finanzberatung – zum Vorteil aller Beteiligten.

### Digitale Unterstützung

Bei der Weiterentwicklung der Finanzberatung spielt natürlich auch die Digitalisierung eine wesentliche Rolle. Eine persönliche Beratung, verknüpft mit ergänzenden Digitalangeboten und Digitalservices, ist mehr denn je zeitgemäß. Dieser kundenorientierte Ansatz wird vor allem durch Datenmanagement weiter ausgebaut. Gleichzeitig ist auch die Digitalisierung von Prozessen, die im Hintergrund ablaufen, in ihrer

Bedeutung für die Beratung und das Kundenerlebnis mitentscheidend.

### Thema Nachhaltigkeit

Auch das Thema Nachhaltigkeit in Finanzfragen spielt für viele Menschen eine stetig wachsende Rolle. Ihnen ist es wichtig, dass ihr Geld nicht nur bei angemessenem Risiko die angestrebte Rendite erzielt, sondern dass sie und ihre Erben eine lebenswerte Zukunft haben. Viele wollen auch mit dem angelegten Vermögen eine gesellschaftliche Entwicklung in diesem Sinne fördern. Diese Haltung spiegelt sich in den Ideen des Green Finance wider, seien es nachhaltige Fonds mit dem Schwerpunkt auf erneuerbare Energien, ökologisches Wirtschaften oder niedriger CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Perspektivisch wird sich Nachhaltigkeit durch die gesamte Finanzberatung ziehen.

Hinzu kommen die sich schneller wandelnden Rahmenbedingungen, die starken Einfluss auf Renditemöglichkeiten haben. Sei es die Geldpolitik der Notenbanken, seien es regulatorische und steuerliche Vorgaben oder politische Veränderungen im Bereich der Altersvorsorge. Die private Vorsorge ist wichtiger denn je, das gilt für die finanzielle Versorgung im Alter, aber genauso für den Fall der Berufsunfähigkeit.

Zugleich befindet sich das Modell der Lebens- und Rentenversicherung als etablierte Form der privaten Vorsorge im Umbruch. Längst sind Angebote mit flexibleren Garantien im Markt etabliert. Alle diese Aspekte erhöhen die Komplexität und erfordern mehr und versiertere Beratung.

### Kontinuierlich lernen

Daher ist für Beraterinnen und Berater kontinuierliches Lernen unerlässlich in einer immer komplexeren und sich schneller wandelnden Finanzwelt. Wichtig und unverzichtbar bleibt neben der fachlichen aber auch die menschliche Beratungskompetenz. Lebensentwürfe sind oft vielschichtiger als die Eingabe-

masken in einem Finanzportal. Im direkten Dialog mit dem Kunden geht es um das empathische Erfassen seiner Lebenssituation und die Vernetzung der für ihn relevanten Themen – mit einem übergeordneten Ziel: den Kunden in Finanzfragen entscheidungsfähig zu machen.

Hinzu kommt: Menschen ändern heute öfter ihre Lebenspläne und ihren beruflichen Status. Gerade für die Versicherungsbranche, die passende Produkte bereitstellen soll, ist diese Flexibilisierung der Lebensentwürfe eine Herausforderung.

Die Beraterqualifizierung und Weiterbildung müssen daher strukturiert und fortlaufend erfolgen. Dahinter steht die Überzeugung von Beratung als Profession. Vor diesem Hintergrund unterhält zum Beispiel

MLP seit 1999 am Finanzplatz Baden-Württemberg in Wiesloch eine Corporate University mit einem breiten Bildungsangebot. Mittlerweile steht diese Bildungseinrichtung auch externen Interessenten offen. Ein Teil des Angebots richtet sich – bereitgestellt über die MLP School of Financial Education – auch an Unternehmer, Mediziner und Unternehmen, die die Finanzbildung ihrer Angestellten fördern möchten.

Zum Angebot gehört auch die Vorbereitung zur Zertifizierung zum Certified Financial Planner (CFP), dem höchsten international anerkannten Ausbildungsstandard für Finanzberater, den es weiterhin zu fördern gilt. In Deutschland haben gerade einmal rund 1 500 Personen

ein entsprechendes CFP-Zertifikat – die größte Gruppe davon stellt MLP.

### **Im Ländle geschätzt**

Auch das europaweite Zertifikat des European Financial Advisors (EFA) zählt nach Ausbildungsinhalt, Erfahrung und ethischem Anspruch zur Spitze in der Finanzdienstleistungsbranche. Keine Frage: Finanzberatung in Deutschland leistungsfähig zu halten und weiter zu verbessern, beginnt mit einem hohen Qualifizierungsniveau – und genau das weiß dann auch der Sparer zu schätzen. Im Ländle und bundesweit.

.....  
Uwe Schroeder-Wildberg, Vorstandsvorsitzender der MLP SE