

# „Ganzheitliche und themenübergreifende Beratung ist unser Erfolgsrezept“

Interview mit OVB Hauptgeschäftsführer Markus Spellmeyer

**Herr Spellmeyer, trotz COVID-19 vermeldet der OVB Konzern in seinem 50. Jubiläumsjahr bisher eine gute Geschäftsentwicklung. Welchen Anteil hat der österreichische Markt daran?**

Unsere Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler haben sich schnell den veränderten Rahmenbedingungen angepasst und sind ihrer Verantwortung gegenüber unseren Kunden nachgekommen. Ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich bei allen zu bedanken. Österreich ist ein wichtiger Markt für OVB. 1992 startete die Erfolgsgeschichte der OVB im österreichischen Markt, was zugleich die Geburtsstunde der OVB Europa markiert und maßgeblich dazu beigetragen hat, die Erfolge der OVB in weiteren europäischen Ländern wie zum Beispiel Ungarn und Italien möglich zu machen. Etwa ein Zehntel des Konzernumsatzes entfällt auf Österreich.

**Zahlt sich gerade in Krisen ein breites Beratungsportfolio aus?**

Wir beraten unsere Kunden ganzheitlich und themenübergreifend, und dies möglichst ein Leben lang. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, verfügen wir über ein umfassendes Produktsortiment und eine breite fachliche Expertise. In Zeiten von COVID-19 beobachten wir ein gestiegenes Interesse an den Themen Absicherung und Vorsorge und eine wachsende Bereitschaft, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen. Menschen stehen vor großen Herausforderungen. Wenn es zum Beispiel durch Kurzarbeit oder den Verlust des Arbeitsplatzes zu finanziellen Engpässen kommt, unterstützen wir unsere Kunden, individuelle Lösungen für bestehende Verträge zu finden. Damit helfen wir, ihnen einen Teil der Unsicherheiten zu nehmen. Unsere qualitativ hochwertige Dienstleistung ist in Zeiten wie diesen sehr gefragt.

**Sie beschreiben, dass Ihre Kunden während der Pandemie das Bedürfnis haben, Risiken abzusichern. Allerdings bremsen Kurzarbeit und hohe Unsicherheit das Sparen aus. Welche Segmente sind aktuell besonders gefragt?**

Nach der Aufnahme und Analyse der finanziellen Situation des Kunden liegt unser Augenmerk zunächst darauf, existenzielle Risiken abzusichern, wie den Verlust der Arbeitskraft oder Krankheit. Die Erfahrungen rund um COVID-19 sensibilisieren die Menschen für ein persönliches Risikomanagement. Der Informationsbedarf zum Beispiel zu Zeiten des Lockdowns war enorm hoch. Beim Thema Sparen zeigt sich heute, wie wichtig flexible Gestaltungsmöglichkeiten moderner Vorsorgeprodukte sind. Wir motivieren unsere Kunden zudem,

rechtzeitig mit Altersvorsorge zu beginnen und vor allem „richtig“ zu sparen.

**Was meinen Sie damit?**

Kunden, die sich heute für eine Altersabsicherung entscheiden, empfehlen wir sehr häufig die Investition in Sachwerte mit mittel- bis längerfristigem Anlagehorizont. Eine Direktanlage in Einzelwerte eignet sich aber nur für Menschen mit umfangreichen Kenntnissen und Erfahrungen in diesem Bereich, die zudem „einen langen Atem“ bei temporären Wertschwankungen besitzen. Da dies bei unseren Kunden in den meisten Fällen nicht der Fall ist, raten wir zu Investmentfonds. Diese Form des Sparens ermöglicht – unabhängig davon, ob in einem Investmentdepot oder innerhalb einer fondsgebundenen Versicherung – eine Risikostreuung durch die Aufteilung des Beitrags in verschiedene Anlagen. Und das bei monatlichen Sparraten von 50 oder 100 Euro, wie sie in vielen Haushalten üblich sind. Unsere konkrete Empfehlung orientiert sich immer an der jeweiligen Kundensituation. Im persönlichen Beratungsgespräch finden wir heraus, welches Produktangebot am besten zu den finanziellen Möglichkeiten und der individuellen Lebenssituation passt.

**Profitieren Sie vom Thema Digitalisierung?**

Digitalisierung ist heute das alles beherrschende Thema und für unsere Dienstleistung im Dialog mit dem Kunden inzwischen unverzichtbar geworden. Unsere Finanzvermittler haben in den vergangenen Monaten Unglaubliches geleistet und sich schnell den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Sie kommen mit hoher Aktivität ihrer Verantwortung gegenüber den Kunden nach. Digitalisierung ist für die

OVB kein Selbstzweck, sondern dient dazu, den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Finanzberatung ist Vertrauenssache und besitzt eine hohe Wertigkeit. Digitale Beratung von Mensch zu Mensch ist die ideale Lösung für alle, die bei der Interaktion mit ihrem Berater Zeit sparen möchten, Anfahrtswege vermeiden wollen oder – gerade auch in diesen Zeiten – nicht den direkten persönlichen Kontakt wollen, aber auf individuelle Beratung nicht verzichten möchten. Hybrider Finanzberatung gehört die Zukunft!

**Wird sich der Vermittlermarkt Ihrer Meinung nach verändern, z.B. auch weil Einzelvermittler nur noch schwer rechtliche Vorgaben fristgerecht und effizient erfüllen können?**

Die Existenz einer steigenden Zahl von Maklerplattformen scheint diese These zu belegen. OVB bietet Finanzvermittlern in diesem Kontext eine attraktive berufliche Heimat und kann interessante Perspektiven bieten. Unser Geschäftsmodell unterscheidet sich grundlegend von dem eines Maklerpools. Die anhaltende Veränderung des Vermittlermarktes birgt große Chancen für uns. Gerade „Einzelkämpfern“ können wir eine sichere berufliche Heimat bieten.

**Neben der Digitalisierung ist auch Nachhaltigkeit ein großes Thema der Branche. Wie gehen Sie damit um?**

Nachhaltigkeit ist unumgänglich und ein Dauerthema. Neben den klassischen Kriterien Rentabilität, Liquidität und Sicherheit gewinnen Nachhaltigkeitsaspekte bei der Geldanlage immer mehr an Bedeutung. Da wir unsere Kunden dabei unterstützen können, ihr Geld nachhaltig anzulegen, stellen wir das Thema auch in den Fokus unserer Beratung und stärken es damit insgesamt. Auch als Unternehmen wollen wir die Zukunft aktiv und verantwortungsbewusst gestalten.

**Natürlich ist jeder für Nachhaltigkeit, wenn man ihn danach fragt. Unserem Eindruck nach sind Nachfrage und auch das Interesse im Vertrieb aber noch gering, oder?**

Nicht nur die Fridays-For-Future-Generation, sondern auch Familien mit Kindern eigentlich bis hin zum Best Ager äußern vermehrt den Wunsch, in Anlageprodukte mit sozial-ökologischem Anspruch zu investieren. Und auch die jüngeren Finanzvermittler im Team sind von der weltweiten Klimadiskussion geprägt und fordern nachhaltige Ansätze und Lösungen für ihre Kunden.

**In welchen Produkten steckt denn Nachhaltiges drin?**

Da muss natürlich erst einmal noch Klarheit in den Begriffswirrwarr gebracht werden. Beim nachhaltigen Investieren im engeren Sinne geht es um die Einbindung von ESG-Kriterien in das Kapitalanlagemanagement. Dies bedeutet, Unternehmen und Länder auch in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft sowie Unternehmens- und Regierungsführung nach gewissen Standards zu beurteilen. Immer mehr Fonds werden nach ESG-Kriterien neu aufgelegt und bestehende Fonds auf ESG-Kriterien überprüft.



OVB Hauptgeschäftsführer Markus Spellmeyer

**Die Vermittlerzahl ist bisher eine wichtige Kennzahl für große Finanzvertriebe. Wird diese Kennzahl im Zuge der Digitalisierung an Bedeutung verlieren?**

Der persönliche Kontakt und die persönliche Betreuung sind für die meisten Kunden nach wie vor wichtig. Sie recherchieren zwar im Internet Informationen über Produkte und Dienstleistungen. Ihnen fehlt aber in vielen Fällen das Fachwissen, um diese eigenverantwortlich beurteilen zu können. Für den Abschluss wählen sie daher in den meisten Fällen den bewährten Weg über ihren persönlichen Berater. Der ist heute aber eher Sparringspartner, der Vertrauen schafft, die Bedeutung von Produkten erläutert und hilft, diese zu priorisieren. Meiner Meinung nach werden sich die Aufgaben vielleicht verschieben, gebraucht werden Finanzvermittler aber nach wie vor.

**Wie sieht es mit Nachwuchskräften und dem Thema Diversität aus?**

Sowohl das Durchschnittsalter unserer Finanzvermittler als auch das unserer Kunden liegt unter dem Branchendurchschnitt. Junge Menschen schätzen den hohen Grad der Selbstständigkeit, den unser Geschäftsmodell bietet und auch die Karrierechancen bei entsprechender Leistung. Vielen ist es zudem wichtig, eine gesellschaftlich wertvolle Dienstleistung zu erbringen. Wenn Sie das Thema Diversität ansprechen: Wir verzeichnen einen wachsenden Anteil von Frauen in unseren Teams. Für sie sind die bei OVB gelebte und garantierte Chancengleichheit mindestens genauso wichtig wie flexible Arbeitszeiten und damit die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Vielfalt ist insgesamt eine unserer Stärken. Langjährige Führungskräfte der älteren Generation geben ihre Erfahrungen an jüngere weiter, die Jungen bringen ihre Dynamik ein. Unterschiedliche Einstellungen und Sichtweisen eröffnen neue Blickwinkel. Kollegen aus verschiedenen Ländern und Generationen arbeiten bei OVB alle für ein gemeinsames Ziel. ■