



„Pandemie hat Bedarf an qualifizierter Allfinanzberatung weiter steigen lassen“

INTERVIEW MIT MARKUS SPELLMEYER, HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER DER OVB ALLFINANZVERMITTLUNGS GMBH ÖSTERREICH

Herr Spellmeyer, OVB ist als Konzern dynamisch in das neue Geschäftsjahr gestartet und erzielte im ersten Quartal 2021 Erträge aus Vermittlungen in Höhe von 78,7 Mio. Euro. Damit wurde der Umsatz des Vorjahreszeitraums um 17,7% übertroffen. Was sind aus Ihrer Sicht die Gründe für dieses Wachstum und wie ist das Geschäft explizit in Österreich gelaufen?

Erfreulich ist, dass unser Wachstum auf breiter Basis fußt. Alle regionalen Segmente des Konzerns haben zur positiven Geschäftsentwicklung beigetragen. Auch bei uns in Österreich konnten wir den sehr positiven Trend des Vorjahres in 2021 erfolgreich fortsetzen. Unsere Konzernmutter OVB Holding AG hat zu Beginn der COVID-19-Pandemie 2020 sehr rasch wichtige Entscheidungen getroffen, die sich im Nachhinein als genau richtig erwiesen haben: Zügig haben wir unsere Geschäftspartner mit gezielten technischen Lösungen unterstützt. Das hat sehr gut funktioniert und wurde auch sofort akzeptiert – sowohl vom Vertrieb als auch von unseren Kunden. Von Beginn an haben unsere Geschäftspartner auf die technischen Lösungen gesetzt und diese mit voller Überzeugung im Tagesgeschäft erfolgreich genutzt. Hybride Finanzberatung verbindet erfolgreich unsere »alten« Stärken in Österreich mit »neuen« Wegen. So konnte die OVB Österreich auch in 2021 bei allen wichtigen Kennzahlen im zweistelligen Prozentbereich wachsen.

Vorsorge ist im Hinblick auf vermutlich immer geringer werdende Pensionen ein wichtiges Thema. Wo sehen Sie in der gesetzlichen Altersvorsorge in Österreich die größten Defizite bzw. was sind aus Ihrer Sicht die besten Lösungen?

Eigentlich gilt Österreich doch manchen Ländern sogar als Vorbild, oder? Aber nicht bei diesem Thema: Die gesamte Erwerbsbevölkerung ist durch die Pensionsversicherung abgesichert, die ein sehr hohes, lebensstandard-sicherndes Leistungsniveau aufweist. Aber: Der Rentenzuschuss wird in Österreich zu einer immer größeren Belastung für den Staatshaushalt. Das vermeintliche Musterland stößt an rentenpolitische Grenzen. Schon 2021 könnten 30% der Steuereinnahmen in die gesetzliche Rentenversicherung fließen. Experten warnen vor einer finanziellen Schieflage und fordern – wen wundert's – mehr betriebliche und private Vorsorge.

Hier bieten wir als Finanzdienstleister individuell passende Lösungen für unsere Kunden. Besonders die Altersvorsorge mit Immobilien und Aktien stehen bei uns im Fokus der Nachfrage. Interesse besteht auch an Direktinvestitionen und fondsgebundenen Lebensversicherungen. Die damit in Verbindung gebrachten Anlagerisiken werden mit modernen Instrumenten des Risikomanagements begrenzt. So bleiben Anlagespielräume, die es ermöglichen, bei begrenzten Risiken attraktive Renditen für unsere Kunden zu erzielen.

Die Corona-Pandemie hat auch die Vorsorge- und Investmentbranche vor große Herausforderungen gestellt. Was denken Sie, wie die Krise kurz- bis mittelfristig den Markt verändern könnte?

Die aktuelle Niedrigzinsphase hat ihre eigenen Gesetze: Kreditnehmer und Bauherren profitieren derzeit immens von niedrigen Kreditzinsen. Vorsorgewillige Kunden stellt die anhaltende Niedrigzinsphase aber vor das Problem, dass viele »klassische« Anlageprodukte kaum noch Rendite aufweisen. Erst jetzt – im August 2021 – hat die FMA den erlaubten Zinssatz auf 0% gesetzt – d.h. ab Mitte kommenden Jahres dürfen Versicherer keine Verzinsung des Sparanteils mehr garantieren.

Die klassische Lebensversicherung hat somit viel ihrer Attraktivität verloren. Wie kann man potenziellen Interessenten Vorbehalte gegen fondsgebundene Produktlösungen nehmen?

Wer erfolgreich und nachhaltig für das Alter vorsorgen will, braucht Produkte mit Sicherheit und Renditepotenzial. Mit fondsgebundenen Produktlösungen kann man das Potenzial am Aktienmarkt optimal nutzen, ohne unnötige Risiken für die Altersvorsorge einzugehen. Viele Polizzen bieten zusätzliche Bausteine, mit denen Kunden biometrische Risiken wie Berufsunfähigkeit oder das Pflegerisiko sinnvoll absichern können. Fondsgebundene Produktlösungen bieten einen hohen Individualisierungsgrad sowohl in der Anspar- als auch in der Auszahlphase.

Vorsorgeprodukte werden bekanntlich verkauft und nicht gekauft, persönliche Beratung wird weiter wichtig sein. Wie sehen Sie in diesem Bereich die Zukunft der Beratung?

Unsere Einschätzung ist folgende: Wir stellen eine neue Sensibilität für die Absicherung gegen Risiken und für die finanzielle Vorsorge fest. Die Pandemie hat das Grundvertrauen in ein Leben in Sicherheit erschüttert. Wir gehen davon aus, dass auch die jüngeren Generationen sich zunehmend mehr Gedanken über Risikoabsicherung und Vorsorge machen.

Dabei ist guter Rat gefragt. Die Pandemie hat den Bedarf der Menschen nach einer qualifizierten Allfinanzberatung aus unserer Sicht weiter steigen lassen.

Wir gehen davon aus, dass die persönliche Onlineberatung zukünftig genauso eine Normalität sein wird, wie auch die persönliche Präsenzberatung. Kunden und Finanzvermittler werden zukünftig situativ entscheiden, welchen Kommunikationsweg sie nutzen wollen.

Eines aber zeigen unsere aktuellen Erfahrungen: Der Finanzvermittler mit seiner themenübergreifenden Allfinanzberatung – ob online oder offline – wird auch in der Zukunft durch nichts zu ersetzen sein.

OVB hat 45 Standorte in Österreich. Welche Rolle spielen unabhängige Vermittler und wie können diese von einer Zusammenarbeit mit Ihrer Gesellschaft profitieren?

Wir bieten unseren österreichischen Geschäftspartnern eine europaweit bekannte Marke – OVB. Auch die Notierung unserer Konzernmutter an der Frankfurter Börse mit der damit verbundenen Transparenz, die hohe Finanzkraft und ein breites internationales Netzwerk in 15 Ländern mit über 50 Jahren Erfahrung bietet Mehrwert.

Die OVB Österreich hat in den letzten Jahren eine marktbestimmende IT-Infrastruktur aufgebaut und bietet umfassende Unterstützung im Marketing an – vor allen Dingen im Bereich Social Media. Damit bieten wir die notwendige Unterstützung und Sicherheit. OVB ist ein fairer und verlässlicher Partner mit einer attraktiven Vergütungsstruktur. Ein Zusatzvertrag sichert unsere Geschäftspartner zusätzlich gegen vielfältige persönliche Risiken wie Unfall oder Berufsunfähigkeit ab. In der Aus- und Weiterbildung haben wir nachhaltig Qualitätsstandards gesetzt und sind sogar als erster Finanzdienstleister seit mehreren Jahren für unser Qualitätsmanagement TÜV-zertifiziert. Mehr als 400 zertifizierte Geschäftspartner der OVB Österreich – Versicherungsagenten wie Vermögensberater – vertrauen sehr erfolgreich bereits unserer Service- und Leistungskraft! Wir bieten für jeden Geschäftspartner die entsprechende Lösung für seine persönliche Zukunft!

Welche Ziele hat sich OVB für die nächsten Jahre in Österreich gesteckt – wo liegen auf Produktseite die Schwerpunkte?

OVB begleitet Ihre Kunden über viele Jahre. Unser Anspruch ist es, sie bedarfsgerecht und auf die jeweilige Lebensphase zugeschnitten zu beraten, zu betreuen sowie mit den passenden Produktlösungen auszustat-



Markus Spellmeyer, Hauptgeschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlung GmbH Österreich

ten. Die Allfinanzvermittlung steht auch weiterhin im Mittelpunkt unseres Tun's. Durch unsere qualitativ hochwertige Ausbildung, Zertifizierung sowie die persönliche Weiterbildung unserer Geschäftspartner wollen wir die Qualität in allen wichtigen und sensiblen Bereichen hoch halten. Überschriften wie »Digitalisierung« und »Nachhaltigkeit« sind gekommen, um zu bleiben. Das bedeutet, dass wir als OVB hier zeitnah und unbürokratisch Entscheidungen treffen, damit unsere Geschäftspartner immer und zu jeder Zeit „up to date“ sind!

Bestes Beispiel: Fast 100 unserer Geschäftspartner sind bereits in einer exklusiven Ausbildung durch unsere Partner »Die Bildungsstelle« und »ETHICO« zum »ESG Consultant« zertifiziert worden. Es ist unser Ziel, das wachsende Interesse unserer Kunden und Geschäftspartner bei dem Thema Nachhaltigkeit ernst zu nehmen und zu erfüllen. Alles in allem sehr gute Aussichten für die OVB Österreich und unsere Geschäftspartner! •

