

# „Bestehende Ausgaben senken und Ersparnis für die Vorsorge nutzen“

Vorsorge und Vermögensbildung in Niedrigzinszeiten sind ein wesentlicher Teil der Finanzanalyse, sagt Daniel Reisinger. Im Interview erläutert der Senior-Direktor der EFS-AG den Ablauf bei Kundengesprächen und geht auf die Schwerpunkte ein. Dazu gehört weiterhin, darüber aufzuklären, warum das Geld auf dem Sparbuch an Wert verliert – aus aktuellem Anlass.

**FONDS exklusiv:** *Nicht weniger als 85 Prozent der Geldvermögensbildung der österreichischen Haushalte floss im vergangenen Jahr in liquide Finanzmittel wie Einlagen und Bargeld. Infolge der Niedrigzinsen verlor das Kapital laut Österreichischer Nationalbank jedoch real an Wert – und zwar -1,3 Prozent in den zurückliegenden drei Jahren. Herr Reisinger, wie erklären Sie sich, dass die meisten Österreicher immer noch an Spareinlagen festhalten, obwohl sie dabei faktisch Geld verlieren?*

**DANIEL REISINGER:** Es erstaunt mich schon etwas, dass die Niedrigzinsen nicht etwas stärker zu einem Umdenken geführt haben. Denn wir setzen uns schon einige Jahre mit dieser Situation auseinander und klären darüber auf. Es ist halt so, Herr und Frau Österreicher sind traditionelle Sparbuch-Sparer. Aufgrund der ausgeprägten Sicherheitsorientierung wird das vermutlich noch länger dauern, bis sich das spürbar ändert. Die Finanzbranche insgesamt und wir als EFS sind daher weiter gefordert, den Menschen zu erklären, warum ihr Kapital bei minimalen Zinsen auf ihrem Sparbuch real an Wert verliert. Unsere Aufklärungsarbeit wird damit auch in 2020 ein vertrieblicher Beratungsschwerpunkt bleiben.

**Was heißt das konkret?**

**D. R.:** Das bedeutet vor allem, den Kunden im Beratungsgespräch erstens den Zusammenhang zu erklären und zweitens, Alternativen zum Sparbuch aufzuzeigen. Dies muss natürlich in



**DR. DANIEL REISINGER, CSE**  
Senior Direktor für die EFS AG

Abhängigkeit von ihren persönlichen Sparzielen und ihrem Anlageprofil geschehen.

**Können Herr und Frau Österreicher bei der Vermögensbildung Wertverluste vermeiden, ohne gleichzeitig darauf verzichten zu müssen, dass sie flexibel auf ihr Geld zugreifen können?**

**D. R.:** Zunächst ist dieses Bedürfnis nachvollziehbar. Es sollte aber nur für den sogenannten Notgroschen gelten, also für Ausgaben, die in den nächsten ein bis drei Jahren anstehen könnten. Das kann zum Beispiel der Kauf einer Waschmaschine sein oder die Finanzierung eines Urlaubs. Die Höhe dieses finanziellen Bedarfs ermitteln wir im Rahmen unserer Finanzanalyse. Aber jenes Kapital, das mittel- bis langfristig nicht benötigt wird oder gespart werden soll, sollte eben er-

tragsorientierter unter Berücksichtigung der individuellen Anlagebedürfnisse investiert werden. Hier spielt das Fondssparen eine zentrale Rolle, das hierzulande im europäischen Vergleich viel zu wenig ausgeprägt ist, da leider das Allgemeinwissen gerade für den Kapitalmarkt fehlt.

**Gibt es für die Festlegung der Höhe des Notgroschens eine Faustformel?**

**D. R.:** Nein, unsere Erfahrungen zeigen, dass dies von ganz persönlichen Faktoren abhängig ist.

**Was beinhaltet die von Ihnen angesprochene Finanzanalyse?**

**D. R.:** Unsere Finanzanalyse verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz. Konkret ermitteln wir auf der einen Seite die individuelle Einkommens- und Vermögenssituation des Kunden. Hierfür nehmen wir sämtliche erforderliche Daten auf, angefangen bei Versicherungen über Veranlagungen bis hin zu etwaigen Krediten. Auf der anderen Seite berechnen wir auf der Basis seiner finanziellen Verpflichtungen und Fixkosten das frei verfügbare Einkommen. Schließlich nehmen wir die Ziele und Wünsche des Kunden auf und legen dabei fest, welche Ziele Vorrang haben. Mit Blick auf die Veranlagung ist es außerdem unerlässlich, über die Anlagementalität des Kunden und eben auch die Folgen des Niedrigzinses zu sprechen. Dann müssen wir erstmal unsere Hausaufgaben im Office machen und die passenden Lösungen für den Kunden entwickeln, die wir dann im Folgegespräch präsentieren.

### *Um welche Finanzbereiche handelt es sich im Einzelnen?*

**D. R.:** Da alle EFS-Berater über alle notwendigen Gewerbeberechtigungen verfügen und in der Vermögensberatung und Versicherungsvermittlung ausgebildet und qualifiziert sind, schauen wir uns im Prinzip alle Bereiche an. Dabei sollte die Absicherung der bestehenden Werte stets das Fundament sein, auf dem die weiteren Maßnahmen aufbauen. Konkret geht es insbesondere um die Pensionsvorsorge, die Gesundheitsvorsorge, die Absicherung von Unfall- und Berufsunfähigkeitsrisiken, den Schutz von Werten durch die Privathaftpflicht, Wohnungs- oder Gebäudeversicherung, Ansparrpläne in Wertpapiere und Fonds sowie Fragen der Finanzierung oder Umschuldung. In allen diesen Bereichen verfügen wir über zahlreiche Partnerschaften mit Produkthanbietern, die es uns ermöglichen, in der Regel Lösungen zu liefern, deren Preis-Leistungsverhältnis deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt.

### *Wonach richtet sich die Wahl des passenden Produktpartners?*

**D. R.:** Ausschlaggebend hierfür ist eine ganze Reihe von Kundendaten, die wir im Zuge der Finanzanalyse erfassen. Neben dem Ziel und dem Anforderungsprofil des Kunden gehören zum Beispiel sein Alter, Wohnort und Beruf dazu.

### *Spielt der Bestand, den der Kunde an Versicherungen hat, auch eine Rolle?*

**D. R.:** Das ist ein zentraler Bestandteil unserer Finanzanalyse. Einerseits prüfen wir, ob es Absicherungslücken gibt, die erhebliche finanzielle Konsequenzen hätten, wenn das jeweilige Risiko einträte. In der Praxis ist dies zum Beispiel häufig bei der Absicherung der Arbeitskraft der Fall, also wenn der Kunde seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben kann und dadurch die Hauptfinanzierungsquelle versiegt. Andererseits zeigt sich immer wieder, dass Kunden Versicherungen zu teuer, doppelt oder unnötig abgeschlossen haben. Nach einem objektiven Marktvergleich mithilfe unserer eigenen EDV gelingt es uns meistens, die bestehenden Ausgaben zu senken, sodass der Kunde diese Ersparnisse für die Erreichung seiner Ziele einsetzen kann. Das ist einer der Aha-Momente, wenn die Kunden merken, dass es sich teilweise gerade bei Familien um einige hundert Euro Ersparnisse pro Jahr handelt, da sich gerade in dieser schnelllebigen Finanz- und Versicherungswelt vieles rasch verändert und man hier oft Geld sparen kann. So können sie ihre Ziele und Wünsche mit weniger finanziellem Aufwand, schneller als erwartet, erreichen.

### *Wie stellen Sie sicher, dass der Kunde auch in der Folgezeit so aufgestellt ist, dass er die vereinbarten Ziele erreichen kann?*

**D. R.:** Das geschieht durch unsere standardmäßig stattfindenden Jahres- und Servicegespräche. Ergibt sich vorher aktueller Gesprächs- oder Handlungsbedarf vereinbaren Berater und Kunde kurzfristig einen Gesprächstermin. Das läuft sehr gut, weil unsere Berater ihre Kunden meistens über Jahrzehnte begleiten und so eine gegenseitige Vertrauensbasis wächst.

## IMPRESSUM

### MEDIENINHABER UND REDAKTION

FONDSMAGAZIN Verlagsgesellschaft m.b.H.  
Donaufelder Straße 247, 1220 Wien  
Tel.: +43 1 713 70 50, Fax: DW 40  
ISDN: +43 1 713 71 61  
E-MAIL: office@fondsverlag.com

### HERAUSGEBER

Mag. Gerald Schröter

### GESCHÄFTSFÜHRUNG

Mag. Gerald Schröter

### CHEFREDAKTION

Dipl.-Volkswirt Kay Schelauske

### LEITUNG FÜR ONLINE-REDAKTION

Mag. Thomas Müller

### SEKRETARIAT

Michaela Oprea

### GRAFISCHES KONZEPT & PRODUKTION

Mario Groschner

### AUTOREN

Dirk Arning, Björn Heidkamp, Mag. Raja Korinek,  
Thomas Müller, Wolfgang Regner und Kay Schelauske

### LEKTORAT

Mag. Jörg Schiffauer

### MARKETING/SALES

Mag. Danja Bauer (Tel.: +43 1 713 70 50-13)

### ANZEIGENPREISE

Preisliste: 01/2015

### DRUCK UND HERSTELLUNG

Druckerei Berger,  
3580 Horn, Wiener Straße 80

### VERTRIEB

PGV Austria  
Pressegroßvertrieb Austria Trunk GmbH  
St. Leonharder Straße 10  
5081 Anif

### ERSCHEINUNGSWEISE: vierteljährlich

PREIS: 3,00 Euro (inkl. MwSt.)

ISSN 1609-9370

### HINWEIS

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für vertrauenswürdig hält, eine Haftung für deren Richtigkeit kann die Redaktion jedoch nicht übernehmen. Jeglicher Haftungsanspruch muss daher grundsätzlich abgelehnt werden. Die in FONDS exklusiv gemachten Angaben dienen der Unterrichtung und sind keine Aufforderung zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

### COPYRIGHT 2019

Für alle Beiträge und Tabellen bei FONDS exklusiv sind sämtliche Rechte vorbehalten: Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internet-Seiten auch auszugsweise nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags.