

Heiter bis wolkeig

Ukrainekrieg, fallende Börsen, steigende Energiepreise und hohe Inflation: Finanzberater erleben kein einfaches Jahr. Doch bislang ist die **Stimmung in der Branche** nicht durchweg schlecht.

Für Jörg Schöber läuft es richtig rund – und das mitten im aktuellen Krisen-Cocktail aus geopolitischen sowie wirtschaftlichen Unsicherheiten, fallenden Börsen, rasant steigenden Energiepreisen und hoher Inflation. „Ich bin mit der Entwicklung meines Geschäfts in diesem Jahr bisher sehr zufrieden“, sagt der Inhaber der Schöber Fondsvermittlung mit Sitz in Bad Salzungen. Dass es gut läuft, zeigt sich schon allein daran, dass der Berater zwei kaufmännische Mitarbeiter sucht und die Aufnahme neuer Kunden stark eingeschränkt hat. „Der Grund dafür ist, dass ich nicht immer noch mehr arbeiten möchte“, erklärt Schöber.

Keine Panik

Panische Reaktionen seiner Kunden nach dem Beginn des Ukrainekrieges am 20. Februar und während des darauf folgenden Börseneinbruchs hat der Finanzprofi nicht beobachtet. Auch als in der Folge die Energiepreise in die Höhe schnellten, die Inflation extrem anzog und die Europäische Zentralbank (EZB) im Juli die Zinswende ausrief, behielt die Klientel die Nerven. „Eine einzige Kundin hat die monatliche Einzahlung in ihren Fondsspar-

plan von 900 auf 400 Euro verringert, weil sie sich aufgrund der hohen Energiepreise etwas mehr finanziellen Puffer verschaffen wollte“, berichtet Schöber. Ansonsten seien

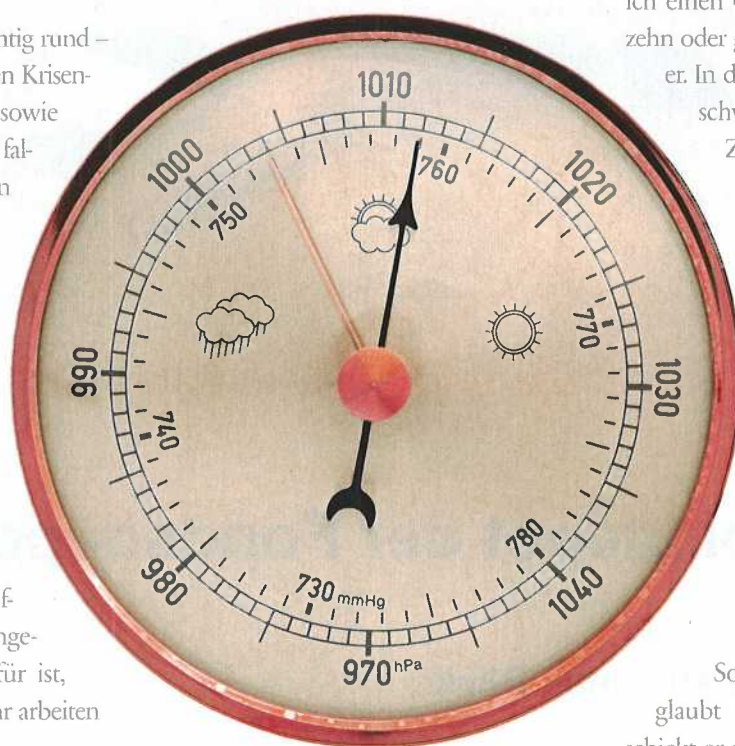
keine Zahlungen reduziert und nur wenige Depots umgeschichtet worden.

„Meine Kunden wenden sich auch nicht verstärkt mit ängstlichen Fragen an mich“, sagt Schöber. „Das liegt sicher daran, dass ich einen Großteil von ihnen schon seit zehn oder gar 20 Jahren betreue“, vermutet er. In dieser Zeit haben sie so manche schwierige Situation erlebt – vom Zusammenbruch des Neuen Marktes über die Finanzkrise der Jahre 2008/2009 bis hin zur Corona-Pandemie und ihren Folgen. „Damit ist eine gewisse Gelassenheit eingetreten“, sagt Schöber. „Die Kunden kennen Kursschwankungen und wissen, dass sich ihre Depots immer wieder erholen.“

Felle gegen Kartoffeln

So wird es auch diesmal sein, glaubt der Berater. Jedes Vierteljahr schickt er seinen Kunden eine Standmitteilung zum Depot. Mit der letzten Info hat er sie zwar darauf aufmerksam gemacht, dass die kommenden Monate noch einmal ungemütlich werden könnten. „Aber wir werden auch im nächsten Jahr keine Felle gegen Kartoffeln tauschen, Unternehmen werden weiter Gewinne erzielen und Dividenden an Anleger ausschütten“, sagt Schöber. Und auch über Kurssteigerungen werde ein Vermögenszuwachs möglich sein, ist er überzeugt.

Ganz so gelassen sehen es nicht alle Finanzberater und Versicherungsvermittler,



»Ich sehe das kommende Jahr durchaus kritisch.«

Tobias Riefe,
L&R Finanzkonzepte



»Ängste kann ich bei meinen Kunden eigentlich nicht erkennen.«

Thilo Höpfl,
MLP

Unternehmen: MLP
Ort: Tübingen
Einstieg in die Branche: 2008
Erlaubnis: MLP-Haftungsdach
Betreute Kunden: zirka 200 Familienkunden
Maklerpools: keine

mit denen FONDS professionell gesprochen hat. Zwar mussten sie im laufenden Jahr bislang keine größeren geschäftlichen Einbrüche hinnehmen. Auch berichten sie, dass ihre Kunden trotz der seit Februar zunehmend schwierigen Gemengelage noch relativ entspannt sind. Im Bereich Bau- und Immobilienfinanzierungen gibt es aber bereits Probleme. Und 2023 könnte so mancher Anleger auch damit beginnen, Fonds zu verkaufen, um sich Liquidität für eventuelle Engpässe zu sichern, denkt zumindest ein Berater.

Andrea Nicola Mayr, Inhaberin der Finanzberatung Nerdfinanz aus München, rechnet damit nicht. „Meine Kunden ver-

dienen überwiegend sehr gut und können hohe Sparraten bedienen“, berichtet sie. „Ihr Ziel war es, auch zu Zeiten niedriger Inflation Geld gewinnbringend anzulegen und mit mir zusammen ein breit diversifiziertes Finanzkonzept zu erstellen“, sagt die Beraterin. Die neuen Bedingungen änderten daran nichts. ETFs seien seit Beginn der Krise noch stärker gefragt als zuvor. Dasselbe gelte für Immobilien – gestiegenen Zinsen und hohen Energiekosten zum Trotz. Dies könnte aber daran liegen, dass ihre Kunden in der Regel durchaus sehr vermögend sind, vermutet die Beraterin. „Ich denke schon, dass die Energiekosten und die hohe Inflation weniger vermögenden Sparrern schwer zu schaffen machen“, sagt sie.

Nichts Außergewöhnliches

Außergewöhnliche Reaktionen ihrer Kunden hat die Beraterin nicht verzeichnet. „In der Coronakrise hatte ich ein extrem hohes Aufkommen an Anfragen, weil viele Leute diese Zeit genutzt haben, um sich endlich mal um ‚unangenehme‘ Themen wie Versicherungen und Geldanlage zu kümmern“, berichtet die Finanzfrau. „Im Moment hingegen habe ich ein ganz reguläres Beratungsaufkommen“, sagt sie.

Einen Grund dafür sieht sie darin, dass sie ihre Kunden immer sorgfältig über alle Risiken einer Geldanlage aufkläre. „Sie wissen daher, dass es immer wieder einmal zu Kursschwankungen kommen kann, und agieren in solchen Situationen nicht panisch“, erklärt Mayr. Während des Corona-Crashes im März 2020 hätten viele Anleger die günstigen Kurse genutzt, um nachzukaufen. Während der aktuellen Entwicklung sei dieses Verhalten jedoch nicht mehr so ausgeprägt.

Kunden sind zurückhaltend

Zurückhaltung spürt auch Marco Mahling, Inhaber des gleichnamigen Unternehmens für Finanzdienstleistungen aus München. „Anfänglich habe ich nichts bemerkt, aber seit Mitte des Jahres nehme ich deut-



»Meine Kunden wissen, dass es immer wieder zu Kursschwankungen kommen kann.«

Andrea Nicola Mayr,
Nerdfinanz

Unternehmen: Nerdfinanz
Ort: München
Einstieg in die Branche: 2009
Erlaubnis: 34d/f
Betreute Kunden: zirka 200
Pools: Fonds Finanz

lich wahr, dass Kunden keine Fonds mehr nachkaufen, weniger neue Versicherungen abschließen und Immobilienkäufe teilweise verschieben“, sagt er. Sicherlich sei dies darin begründet, dass der Krieg anhält, die Angst vor hohen Gaspreisen und einer möglichen Rezession zunehme.

„Zwar habe ich durchaus gut verdienende Kunden, aber momentan halten sie ihr Geld zusammen und zum größten Teil warten ab“, berichtet Mahling. „Dennoch wundert es mich, dass viele wirklich Vermögende trotz der hohen Inflation große Summen auf ihren Konten liegen lassen“, sagt er. Hier bestünde eigentlich Handlungsbedarf. „Aber die negativen Nachrich-



»Für viele Interessenten lässt sich eine Immobilienfinanzierung nicht mehr darstellen.«

Enrico Ritter,
Der Honorarberater Leipzig

Unternehmen: Der Honorarberater Leipzig
Ort: Leipzig
Einstieg in die Branche: 1997
Erlaubnis: 34d/h/i GewO
Betreute Mandate: zirka 100
Maklerpools: VDH

ten überwiegen vermutlich“, glaubt Mahling. Sein Geschäft sei zwar noch positiv. Doch weil zahlreiche Entscheidungen für den Abschluss von Versicherungen oder den Kauf von Immobilien vorerst nicht zustande kommen, stagniert es.

Auch Enrico Ritter erlebt derzeit, dass geplante Immobilienkäufe vertagt werden. „Die Preise waren ja schon seit geraumer Zeit extrem hoch, und bei einem Zins von drei statt einem Prozent lässt sich für viele Interessenten einfach keine Finanzierung mehr darstellen“, sagt der Leipziger Honorarberater. Anders als Marco Mahling sieht Ritter aber nicht, dass seine Kunden jetzt viel Liquidität ängstlich auf Tages- oder



»Es wundert es mich, dass viele Vermögende große Summen auf ihren Konten liegen lassen.«

Marco Mahling,
Marco Mahling Finanzdienstleistungen

Unternehmen: Marco Mahling Finanzdienstl.
Ort: München
Einstieg in die Branche: 2006
Erlaubnis: 34c/d/ff/i GewO
Betreute Kunden: zirka 1.500
Maklerpools: Blau Direkt, Fonds Finanz

Festgeldkonten parken. Auch Depots würden so gut wie gar nicht umgeschichtet. „Im Gegenteil, bei unseren turnusmäßigen Gesprächen zeigen sich Kunden zum Teil überrascht, dass die Entwicklung ihres Depots deutlich besser aussieht, als sie erwartet hatten“, berichtet der Berater.

Erholung erwartet

Anleger, die Geld übrig haben, melden sich sogar verstärkt bei ihm. Das findet Ritter auch richtig. „Natürlich wissen wir alle nicht, wie es weitergeht, aber ich bin Optimist“, sagt Ritter. „Ich denke schon, dass wir im kommenden Jahr wieder gute Erholungstendenzen sehen werden, daher



»Seit diesem Jahr gibt es keine Nachfrage nach Baufinanzierungen mehr.«

Tobias Riefe,
L&R Finanzkonzepte

Unternehmen: L&R Finanzkonzepte
Ort: Hamburg
Einstieg in die Branche: 2007
Erlaubnis: 34c/d/ff/i GewO
Betreute Kunden: zirka 500
Maklerpools: Netfonds, Finet, Invers

empfehle ich meinen Kunden durchaus, jetzt antizyklisch anzulegen“, sagt er.

Noch viel optimistischer zeigt sich Thilo Höpfl, Berater in der Tübinger Geschäftsstelle des Finanzvertriebs MLP. „Ängste kann ich bei meinen Kunden eigentlich nicht erkennen“, berichtet Höpfl. „Die hohe Inflation hat vielmehr auch dem Letzten vor Augen geführt, dass es ohne Sachwerte wie Aktien nicht mehr geht“, sagt der Finanzprofi. Daher sei das Interesse am Thema Geldanlage seit Jahresmitte enorm gestiegen. Viele seiner Kunden zeigten sich jetzt auch offen für Anlageformen, an die sie sich bisher nicht herangetraut hätten. Der eine oder andere investiert in Beteili-



»Ich bin mit der Entwicklung meines Geschäfts in diesem Jahr sehr zufrieden.«

Jörg Schöber,
Schöber Fondsvermittlung

Unternehmen: Schöber Fondsvermittlung
Ort: Bad Salzuflen
Einstieg in die Branche: 1996
Erlaubnis: 34f
Betreute Kunden: k. A.
Maklerpools: Fondsnert, Fondskonzept

gungen oder setzt auf Fonds, die in US-Dollar notieren.

Selbst was den Immobilienbereich angeht, ist Höpfl positiv gestimmt. „Hier gibt es nach wie vor einen Boom“, stellt er fest. Natürlich kämen auch immer wieder einmal Kunden, die aufgrund der gestiegenen Zinsen das Projekt „Eigene vier Wände“ doch lieber nicht angehen möchten. „Aber das macht ja nichts, dann kann man sich wieder andere Geschäftsfelder erschließen“, findet Höpfl. „Ich sage zögerlichen Kunden dann, dass sie sich doch dem Thema Bausparen widmen könnten, um einen Schritt in Richtung eigener Immobilie zu machen“, erklärt der Berater. Um sein Ge-

schäft macht er sich überhaupt keine Sorgen. „Ich bin äußerst zufrieden“, sagt er.

Einer, der rechtzeitig gehandelt hat, ist Thomas Eckert, der in Duisburg für die Deutsche Vermögensberatung tätig ist. „Ich habe schon im Dezember und im Januar die Depots vieler Kunden abgesichert, indem ich Fonds mit Gewinn verkauft und dann erst einmal Liquidität gehalten habe“, berichtet er. Nun nutzt der Berater die gefallen Kurse, um langsam über Sparpläne wieder in den Markt einzusteigen.

Besser als gedacht

Als dann der Krieg ausbrach, hat sich schon der eine oder andere Kunde mit beunruhigten Fragen an ihn gewandt. „Aber da konnte ich dann erklären, dass sich die Folgen, so schlimm sie auch sein mögen, auf die Depots sogar eher positiv auswirken werden, da wir nun wieder relativ günstig kaufen können“, sagt er. Insgesamt seien Geldanlageprodukte wie Fonds aufgrund der hohen Inflation nun stärker gefragt.

Was Eckert allerdings Kopfschmerzen bereitet, ist das Thema Baufinanzierung. „In den ersten zwei Quartalen lief es hier mit Forward-Darlehen noch recht gut, aber seitdem ist das Geschäft quasi gegen null gegangen“, berichtet er. „Aber was soll’s? Ich mache einfach weiterhin business as usual.“

Faktisch tot

„Baufinanzierungen sind seit diesem Jahr faktisch tot, es gibt keine Nachfrage mehr und auch kein Interesse am Thema Immobilie als Kapitalanlage“, sagt Tobias Riefe, Inhaber der Hamburger Beratung L&R Finanzkonzepte. Dies sei schon ein erheblicher Einschnitt. Ansonsten hat sich Riefes Geschäft im Vergleich zum Vorjahr unverändert entwickelt, seine Kunden zeigten sich an Fonds sogar deutlich stärker interessiert als 2021.

„Das kommende Jahr sehe ich allerdings kritisch“, so der Berater. Er geht davon aus, dass die Inflation auf einem hohen Niveau verharren wird, zumal die bisherigen Hilfs-



»Ich habe schon im Januar die Depots sehr vieler Kunden abgesichert.«

Thomas Eckert,
Deutsche Vermögensberatung

Unternehmen: ... Deutsche Vermögensberatung
Ort: Duisburg
Einstieg in die Branche: 2004
Erlaubnis: 34c/d/i
Betreute Kunden: zirka 1.600
Maklerpools: Keine

pakete der Bundesregierung die Teuerungsrate nicht senken konnten. „Meine Gebäudeversicherung wird 2023 um mindestens 15 Prozent teurer, solche Entwicklungen gehen auch an unserer Branche nicht spurlos vorbei“, ist Riefe überzeugt. „Wenn es darum geht, den Kühlschrank zu füllen, müssen Verbraucher ihr Sparprogramm natürlich erst einmal zurückfahren“, sagt er. Und dann werden flexible Geldanlagen wie Investmentfonds seiner Ansicht nach sicherlich zu den Dingen gehören, bei denen der Rotstift zuallererst angesetzt wird. „Das ist meine Erwartung für das nächste Jahr“, erklärt Riefe – obwohl es bisher eigentlich noch ganz rund läuft. **ANDREA MARTENS**