

Handelsblatt print: Nr. 244 vom 18.12.2018 Seite 034 / Finanzen & Börsen
Geldanlage

UWE SCHROEDER-WILDBERG

"Die Branche hat Fehler gemacht"

Der Vorstandschef des börsennotierten Finanzberaters MLP zum anstehenden BGH-Urteil zur Krankenversicherung, zur Zukunft der Altersvorsorge und Geldanlage in Zeiten von Niedrigzinsen.

Uwe Schroeder-Wildberg ist einer der erfahrensten Finanzberater Deutschlands. Seit 15 Jahren leitet der 53-Jährige als Vorstandschef die Geschicke des in der Nähe von Heidelberg sitzenden Finanzdienstleisters MLP, der sich besonders junge Akademiker zur Zielgruppe genommen hat. Seit der Übernahme des Vermögensverwalters Feri ist die Altersvorsorge nicht mehr das mit Abstand dominierende Beratungsfeld. Doch das hindert den studierten Betriebswirt nicht daran, klare Positionen zu wichtigen Fragen der Lebens- und Krankenversicherung sowie zur privaten Geldanlage zu formulieren.

Herr Schroeder-Wildberg, Ihr Unternehmen MLP ist einer der größten Finanzberater Deutschlands. Sind Sie persönlich noch gesetzlich krankenversichert?

Nein, das bin ich nicht mehr. Diese Frage hat mich 1996, als ich noch bei Südzucker gearbeitet habe, übrigens als Kunde zu MLP geführt - und das Resultat war letztlich, dass ich mich für die private Krankenversicherung entschieden habe.

Dann steht für Sie noch ein wichtiger Termin an. Der BGH will am 19. Dezember entscheiden, ob die Tarifierhöhungen der vergangenen Jahre in der privaten Krankenversicherung (PKV) rechters waren. Wie gefährlich ist ein Urteil gegen die PKV für die Branche?

Nun, ich gehe davon aus, dass entsprechend den gültigen Vorgaben richtig gerechnet wurde und die Prämienanpassungen somit bestehen bleiben. Ich weiß, dass die PKV immer mal wieder in der Kritik stand. Aber in der Debatte wird vielfach übersehen, dass es Preissteigerungen genauso in der gesetzlichen Krankenkasse gibt - in den vergangenen Jahren ist die absolute Steigerung des Höchstbeitrags dort größer ausgefallen als im Durchschnitt bei den Privaten. Bei der Wahl der Krankenversicherung kommt es aber am Ende auf das Preis-Leistungs-Verhältnis an. Genau hier setzt eine gute Beratung an.

Der Klägeranwalt sieht auf die PKV milliardenschwere Nachforderungen zukommen, wenn er vor Gericht siegt. Würden Sie Ihren Kunden empfehlen, in diesem Fall ebenfalls ihre Ansprüche einzuklagen?

Es ist bedauerlicherweise Usus geworden, dass geschäftstüchtige Klägeranwälte ihren Klienten umfangreiche Zahlungen in Aussicht stellen. Hier ist noch viel zu viel im Konjunktiv. Grundsätzlich stehen wir unseren Kunden bei jedem Urteil beratend zur Seite, genauso wie bei gesetzlichen Änderungen - das ist Teil der Aufgabe und unseres Anspruchs.

Sie sind seit 22 Jahren Kunde der PKV. Raten Sie jungen Kunden heute noch vorbehaltlos zu einem Wechsel in die private Krankenversicherung?

Pauschal würden wir unseren Kunden nie etwas empfehlen. Es geht darum, sich die individuelle Situation anzuschauen. Aber in vielen Fällen hat die PKV klare Vorteile - gerade für unsere besondere Kundengruppe. Wir empfehlen Kunden grundsätzlich, sich möglichst früh um eine gute Krankenversicherung zu kümmern.

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn klang da zuletzt deutlich zurückhaltender. Wer immer höhere Beiträge zahlt, komme im Alter sicherlich ins Grübeln, kritisierte er jüngst. Trägt die Branche auch eine Mitschuld für ihr teilweise schlechtes Image?

Die Branche hat sicher auch Fehler gemacht - Stichwort: Billigtarife, bei denen Kunden erst mit günstigen Konditionen gelockt wurden, um später dann deutliche Preiserhöhungen durchzusetzen. MLP hat dieses Vorgehen immer abgelehnt. Aber viele in der Branche haben inzwischen dazugelernt. Die Krankenversicherer haben sich noch mehr in eine gute Richtung bewegt.

Die Branche muss aber nicht nur in der Krankenversicherung kämpfen, auch die klassische Lebensversicherung wirkt angesichts der Niedrigzinsen wenig attraktiv. Ist das Modell jahrzehntelange Zuzahlung gegen Garantiezins überholt?

Zunächst: Die klassischen Lebensversicherungsprodukte spielen bei uns nur noch eine sehr geringe Rolle - rund drei Prozent der neu abgeschlossenen Verträge entfallen bei MLP darauf. Damit haben wir uns deutlich schneller als der Markt auf die veränderten Rahmenbedingungen eingestellt. Das Gros unserer Kunden entscheidet sich mittlerweile für moderne Garantien. Grundsätzlich bin ich davon überzeugt, dass Rentenversicherungen - also Lebensversicherungsprodukte mit lebenslanger Rentenzahlung - langfristig einen festen Platz in der Planung der privaten Altersvorsorge haben und haben sollten. Vorsorgesparer profitieren dabei vielfach von staatlicher Förderung und sichern sich ihre finanzielle Unabhängigkeit auch im

Rentenalter. Einen Abgesang halte ich also für fahrlässig. Wir alle kennen das staatliche Rentenniveau und die Versorgungslücke, die über private und betriebliche Vorsorge abgedeckt werden muss. Wer nichts tut, bekommt im Alter ein Problem.

Die Finanzaufsicht Bafin hat inzwischen 34 Lebensversicherer unter verschärfter Kontrolle. Wie sicher ist denn in Ihren Augen die private Altersvorsorge in den kommenden Jahren noch?

Kaum eine Branche wird so beaufsichtigt wie die Versicherer, was für die Verbraucher auch Sicherheit bedeutet. Die strenge Kontrolle findet also statt, um zu verhindern, dass es zu einer Schieflage kommen kann. Aber natürlich bedeutet die Niedrigzinsphase eine epochale Veränderung für die Branche, die ihre Spuren hinterlässt. Bei MLP prüfen wir unsere Produktpartner in einem aufwendigen Prozess, in dem wir uns auch Bilanzkennzahlen anschauen. Zudem empfiehlt es sich, auch bei der Vorsorge ein breites Portfolio aufzubauen.

Aber ist ein günstiger ETF als langfristige Geldanlage nicht viel interessanter als eine neue Lebensversicherung, die vor allem erst einmal Gebühren kostet?

Der Preis allein entscheidet nicht über die Güte einer Anlage - entscheidend ist, was unter dem Strich herauskommt. Auch in den von uns vermittelten Lösungen können ETFs zum Zuge kommen. Aber es kommt schon sehr darauf an, in welcher Lebenssituation sich ein Kunde befindet - und wie viel Risiko er bereit ist einzugehen. Der unschätzbare Wert einer Rentenversicherung ist, dass sie lebenslang zahlt - auch wenn ein Kunde älter wird, als er dachte. Anders ausgedrückt: Lebenslange Ausgaben erfordern auch lebenslange Einnahmen.

Zehn Jahre Niedrigzinsen haben jedoch viele alte Gesetze der Geldanlage auf den Kopf gestellt. Fällt es Ihnen schwer, die Kunden davon zu überzeugen, selbst vorzusorgen, wenn das Geld auf dem Konto kaum mehr wird?

Der Beruf ist deutlich anspruchsvoller geworden. Nicht nur wegen der zunehmenden Regulierung, der unsere Berater unterliegen, und der öffentlichen Debatten. Viele Deutsche zweifeln auch generell, ob sich langfristiges Sparen überhaupt noch lohnt. Da sind wir gefragt. Wir müssen die Notwendigkeiten erklären und Kunden aufzeigen, welche Entscheidungsmöglichkeiten sie haben. Ansonsten ist die Gefahr groß, dass viele Deutsche später in eine Altersfalle rutschen.

Müssen die Deutschen noch lernen, wie sie mit den Niedrigzinsen umgehen sollen? Was ist der größte Fehler, den viele machen?

Tatsächlich mangelt es in Deutschland nach wie vor an einer echten Aktienkultur. Viele horten weiter viel Geld auf Tagesgeldkonten oder in Sichteinlagen - auch wenn es dafür nur noch null Prozent gibt. Sie lassen damit viel Rendite liegen. Denn auch wenn die Märkte derzeit nervöser sind als sonst, langfristig betrachtet hat es sich immer gelohnt, einen Teil des Vermögens anzulegen. Ich glaube weiter an die Kapitalmärkte und an den Mehrwert intelligenter Anlagekonzepte. Doch bei der Kapitalmarktkultur müssen wir in Deutschland noch massiv aufholen. Aber auch hier gilt: Wir entwickeln für jeden Kunden eine individuelle Lösung.

Was empfehlen Sie einem 35-Jährigen, der 500 Euro pro Monat beiseitelegen kann?

So einfach ist die Welt nicht - das lässt sich so pauschal nicht sagen. Wie viel Risiko ist ein Kunde bereit zu tragen? Welchen Anlagehorizont hat er? In welcher privaten Lebenssituation befindet er sich? Was sind seine Lebensziele? Das und vieles mehr müssen Sie berücksichtigen, wenn Sie als Berater ein gutes Konzept entwickeln möchten. Wir schauen uns immer sehr genau die individuellen Umstände unserer Kunden an, bevor wir ihnen Lösungen vorschlagen.

Die Bundesregierung will künftig die Provisionen auf den Verkauf von Lebensversicherungen deckeln. Wie sehr trifft das Ihr Geschäft?

Ein Provisionsdeckel wäre am Ende kundenfeindlich, er würde wegführen von einer kundenorientierten Beratung, weil diese aufwendig ist und kaum mehr auskömmlich wäre. Die Politik würde also genau das erreichen, was sie nicht will: Ein 08 15-Produktverkauf würde zum Alltag. Auch ordnungspolitisch wäre der Schritt äußerst fragwürdig. Wenn die Politik derart planwirtschaftlich eingreifen würde, wäre das ein Eigentor und würde die Qualität der Beratung infrage stellen. Aber so weit sind wir noch lange nicht. Wir erwarten kein Inkrafttreten vor 2020 und gehen nach den jüngsten Gesprächen mit der Politik davon aus, dass eine hochwertige Beratung wie bei MLP auch künftig angemessen vergütet werden kann.

Lassen Sie uns in Ihre private Planung schauen. In was investieren Sie Ihr Weihnachtsgeld?

Jedem, der Weihnachtsgeld erhält, empfehle ich, ein wenig Geld auszugeben, um anderen eine Freude zu machen - und den Rest klug anzulegen. Ich habe häufig erlebt, dass Menschen beispielsweise für einen Immobilienkauf über ihre Grenze der finanziellen Belastbarkeit gehen - und daran später scheitern. Es geht um die richtige Mischung aus Liquidität, kurz- und mittelfristigen Anlagen und einer langfristig guten Aufstellung.

Herr Schroeder-Wildberg, vielen Dank für das Interview.

Die Fragen stellte Carsten Herz.

Kasten: ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

Vita Uwe Schroeder-Wildberg

Der Manager Der 53-Jährige ist einer der erfahrensten Finanzberater Deutschlands. Seit 2003 sitzt er im MLP-Vorstand, und seit 2004 führt er das Unternehmen als Vorstandsvorsitzender.

Das Unternehmen MLP hat sich auf Akademiker fokussiert und zählt zu Deutschlands größten Finanzberatern. Seit dem Kauf von Feri bildet die Vermögensverwaltung das wichtigste Standbein der Firma.

Herz, Carsten

Quelle:	Handelsblatt print: Nr. 244 vom 18.12.2018 Seite 034
Ressort:	Finanzen & Börsen Geldanlage
Branche:	DIE-06 Versicherungswesen P6300
Dokumentnummer:	70C64E37-266B-45A1-B84D-2BEDDF217ED1

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://archiv.handelsblatt.com/document/HB_70C64E37-266B-45A1-B84D-2BEDDF217ED1%7CHBPM_70C64E37-266B-45A1

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:
nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH