

"So können die Menschen ihren Lebensstandard nicht annähernd halten"

Von Cornelius Welp

Erst wenn die Politik bittere Wahrheiten endlich ehrlich ausspreche, würden die Bürger handeln: Uwe Schroeder-Wildberg, Chef des Finanzvertriebs MLP, über gute und schlechte Beratung, fehlende Finanzbildung in Deutschland und eine drohende Katastrophe bei der Altersvorsorge.

Uwe Schroeder-Wildberg steht bereits seit 2004 an der Spitze des Finanzdienstleisters MLP und zählt damit zu den am längsten amtierenden Vorstandschefs in Deutschland.

Das in Wiesloch bei Heidelberg ansässige Unternehmen hatte sich zunächst auf den Vertrieb von Versicherungen an junge Akademiker spezialisiert, heute vermittelt es unter anderem auch Immobilien und betreibt Bankgeschäfte. Nach MLP-Angaben betreuen die rund 2300 Beschäftigten und 2100 Berater rund 570.000 Privat- und 28.000 Firmenkunden.

WELT: Herr Schroeder-Wildberg, die EU wollte Provisionen bei Anlageprodukten verbieten, hat nun aber doch davon abgesehen. Ist das Geschäftsmodell von MLP damit gerettet?

Uwe Schroeder-Wildberg: Es war nie gefährdet. Wir hätten unser Angebot in der Altersvorsorge umstellen können, wir sind schließlich bei anderen Beratungsleistungen einer der Pioniere in Sachen Honorarberatung. Und unser Geschäftsmodell ist auf mehreren Säulen aufgebaut. Trotzdem hat mich die Vorgehensweise der EU maßlos geärgert.

WELT: Warum?

Schroeder-Wildberg: Weil sie von Annahmen ausgegangen ist, die so nicht zutreffen. Es gibt keine marktweiten Missstände und keinen empirischen Beleg dafür, dass der Verzicht auf Provisionen zu besserer Beratung führt. Tatsächlich hätte ein Verbot zur Folge gehabt, dass oftmals gar keine Beratung mehr stattfindet. Da das nicht im Interesse der Kunden sein kann, ist das grundlegende Provisionsverbot jetzt zu Recht vom Tisch.

WELT: Der Befund, dass Anleger schlecht beraten werden, hat sich damit aber nicht erledigt.

Schroeder-Wildberg: Das wurde so in eine Studie hineininterpretiert, die das in dieser Form gar nicht ausgesagt hat. Qualität ist für mich keine Frage des Vergütungsmodells. Sie entsteht durch Unabhängigkeit bei der Produktwahl und durch eine hohe Qualifizierung der Berater.

WELT: Mit letzterer können die Mitarbeiter von Finanzvertrieben nicht unbedingt punkten. Sie gelten

schließlich als besonders verkaufsorientiert.

Schroeder-Wildberg: Für unsere Berater gilt das sicher nicht. Mehr als 80 Prozent haben eine akademische Ausbildung, wenn sie bei uns anfangen, und über unsere akkreditierte MLP Corporate University bilden wir sie permanent weiter - deutlich über die gesetzlichen Anforderungen hinaus. Viele betreuen ihre Kunden über Jahrzehnte. Dazu würde es wohl kaum kommen, wenn sie ihnen Produkte unterjubelten, die diese gar nicht brauchen. Unsere Beratung ist das Gegenteil von stumpfem Produktverkauf. Es geht darum, dass Kunden bessere Entscheidungen für sich treffen können.

WELT: Das negative Bild gibt es aber doch nicht von ungefähr.

Schroeder-Wildberg: Noch einmal: MLP hatte mit den Negativbeispielen der Branche nie etwas gemein. Wir haben uns immer weiter im Sinne der Kunden entwickelt, mit mehr Transparenz bei den Kosten, mit längeren Stornofristen und dem kontinuierlichen Ausbau der Weiterbildung für unsere Berater. Wir wollen, dass Finanzberater ebenso angesehene Gesprächspartner für ihr Fachgebiet sind wie Rechtsanwälte und Steuerberater. In diese Richtung sind wir bei MLP schon deutlich vorangekommen. Vielen Kunden fehlt bei ihren Finanzen das Basiswissen

WELT: Dennoch ist es nachvollziehbar, wenn Kunden in Geldfragen erst einmal misstrauisch sind. Es gibt schließlich immer wieder Fälle krasser Fehlberatung.

Schroeder-Wildberg: Das Misstrauen ist oft auch eine Folge von Unsicherheit. Und die wiederum hat ihre Ursache in der katastrophalen Finanzbildung in Deutschland. Wir haben vor Kurzem eine Untersuchung mit dem Meinungsforschungsinstitut Allensbach durchgeführt, die Ergebnisse sind teilweise erschreckend. Für unsere Berater wäre es einfacher, wenn bei den Kunden mehr Basiswissen zu Finanzen vorhanden wäre.

WELT: Kompetente Kunden benötigen aber oft keinen Berater mehr, weil sie ihre Finanzen selbst digital verwalten.

Schroeder-Wildberg: Die Zahl unserer Berater ist im

vergangenen Jahr erneut gewachsen, der persönliche Austausch auf hohem Niveau bleibt für Kunden wichtig. Den höchsten Wert bietet der persönliche Berater in Kombination mit den digitalen Möglichkeiten.

Wir setzen auf eine solche zeitgemäße Kundenbeziehung - und beschäftigen uns dabei auch verantwortungsbewusst mit Künstlicher Intelligenz . Es wird aber immer hilfreich sein, die digitalen Optionen gemeinsam mit einem kompetenten menschlichen Partner zu bewerten.

WELT: Warum beschäftigen sich viele Deutsche so ungerne mit Finanzfragen?

Schroeder-Wildberg: Meine Erklärung ist: Sie wiegen sich in falscher Sicherheit, vor allem bei ihrer Altersvorsorge. Viele Bürgerinnen und Bürger denken, dass der Staat schon alles regelt, sich um alles kümmert. Zwei Rentenreformen hatten diesen Vollkasko-Glauben zwar mal ein wenig erschüttert. Zuletzt haben die Regierungen diese Fiktion aber leider wieder stark genährt. Ich finde dies unverantwortlich.

WELT: Experten warnen seit 20 Jahren vor dem Kollaps des staatlichen Rentensystems . Bisher hat es alle Voraussagen überstanden.



Schroeder-Wildberg: Aber zu welchem Preis! Der Staat hat das System zuletzt mit einem beträchtlichen Teil des Bundeshaushalts gestützt. Wenn sich nichts ändert, wird es aufgrund der Demografie und der jüngsten Rentengeschenke der Politik in absehbarer Zeit sogar die Hälfte des Haushalts sein. Das kann nicht funktionieren.

Die Politik müsste den Menschen endlich ehrlich sagen, dass sie mit der staatlichen Vorsorge allein ihren Lebensstandard nicht einmal annähernd werden halten können. Wenn die Bürger das zur Kenntnis genommen haben, werden sie anfangen, sich noch ernsthafter mit ihrer Altersvorsorge zu beschäftigen...

WELT:und in Scharen Termine bei MLP-Beratern buchen. Sie haben bei dem Thema ein großes Eigeninteresse.

Schroeder-Wildberg: Es geht mir nicht um Absatzchancen. Wenn jemand feststellt, dass er tatsächlich ausreichend abgesichert ist, ist das doch wunderbar. Es ist nur wichtig, sich mit diesen Fragen auseinanderzusetzen - und das möglichst frühzeitig. Besonders bedrohlich ist die Lage für die niedrigeren Einkommensgruppen, die stehen bei MLP gar nicht im Fokus.

In Zeiten wachsenden Fachkräftemangels hat vor allem die betriebliche Altersvorsorge viel Potenzial. Hier können die Arbeitgeber ihre Beschäftigten direkt ansprechen, das kann zugleich ein wichtiges Instrument zur Mitarbeiterbindung sein. Hinzu kommt die private Vorsorge, möglichst mit staatlichen Anreizen.

WELT: Die Erfahrungen sind nicht gut. Das Konzept der Riester-Rente ist gescheitert.

Schroeder-Wildberg: Riester wurde leider zu Unrecht kaputt geredet, während die Politik die erforderlichen Anpassungen an die Niedrigzinsphase immer wieder hinausgezögert hat. Mit wenigen Änderungen wäre das machbar. Dass das Konzept stattdessen komplett verworfen werden soll, ist symptomatisch. Dafür diskutieren wir nun über die wolkige Idee eines Staatsfonds für die private Altersvorsorge. Und die Aktienrente ist allein schon vom Volumen her völlig ungeeignet, um unsere Probleme zu lösen. Immerhin ist der Ansatz richtig: Ich würde auch zusätzlich auf Aktien als allein auf das staatliche Umlagesystem setzen.

WELT: Jede Altersvorsorge setzt voraus, dass Menschen etwas zurücklegen können. Angesichts der steigenden Inflation sind viele dazu gar nicht mehr in der Lage.

Schroeder-Wildberg: Durch ihr schnelles Aufkommen merken wir wieder, wie gefährlich Inflation ist. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, die für sich richtige Balance zwischen Lebenshaltung und Absicherung zu finden. Und dass es jetzt wieder Zinsen gibt, ist immerhin eine positive Nachricht.

WELT: Wie wirkt sich die Zinswende auf MLP aus?

Schroeder-Wildberg: Wir begrüßen, dass Geld wieder einen Wert hat. Dass die Wende sehr spät und deshalb sehr radikal stattgefunden hat, zieht natürlich erhebliche Folgen nach sich. Wir verzeichnen einen deutlichen Anstieg des Zinsgeschäfts über unsere Bank in der MLP Gruppe. Dafür sind unsere Erlöse bei Finanzierungen und der Vermittlung von Immobilien wie im Gesamtmarkt

auch deutlich gesunken.

Für uns zahlt es sich jetzt aus, dass wir für unsere Kunden alle relevanten Finanzfragen abdecken und auch als Gruppe dadurch Schwankungen ausgleichen können. Unsere Ergebnisprognose für 2023, aber auch unsere mittelfristige Ergebnisplanung für Ende 2025 in Höhe von 100 bis 110 Millionen Euro konnten wir deshalb bestätigen.

WELT: Wie frustriert sind Ihre Kunden, dass sie sich selbst mit höherem Einkommen keine Immobilie mehr leisten können?

Schroeder-Wildberg: Der Wert der eigenen Immobilie wird oft emotional überschätzt. Niemand sollte sich deshalb finanziell übernehmen. Gleichzeitig finde ich es wichtig, dass dieser ureigene Wunsch eine Chance auf Realisierung hat. Das ist leider immer seltener der Fall. Bürokratie, steuerliche Belastungen und immer neue Auflagen führen dazu, dass zu wenig gebaut wird, sodass die Preise bisher trotz gestiegener Zinsen kaum fallen.

WELT: Die Menschen müssen sich also damit abfinden?

Schroeder-Wildberg: Nein. Weniger Bürokratie würde schon viel bewirken. Und natürlich wäre es wünschenswert, dass der Staat unterstützend eingreift, sei es mit dem Verzicht auf Grundsteuer, sei es mit weiterer finanzieller Förderung. Es geht schließlich um Vermögensbildung und damit um Altersvorsorge. Leider fließen aber bereits sehr viele staatliche Mittel in das reformbedürftige Rentensystem.

Diese Gelder fehlen uns unter anderem bei Forschung und Bildung - der Grundlage für eine prosperierende Wirtschaft und damit auch für Steuer- und Beitragseinnahmen des Staates.

"Alles auf Aktien" ist der tägliche Börsen-Shot aus der WELT-Wirtschaftsredaktion. Jeden Morgen ab 7 Uhr mit unseren Finanzjournalisten. Für Börsenkenner und -einsteiger. Abonnieren Sie den Podcast bei Spotify , Apple Podcast , Amazon Music und Deezer . Oder direkt per RSS-Feed . Weblink: <https://www.welt.de/finanzen/plus246027366/MLP-Chef-im-Interview-So-koennen-die-Menschen-ihren-Lebensstandard-nicht-annaehrend-halten.html>