Pressemitteilung

- **Beratung zu nachhaltigen Geldanlagen mit mäßiger Akzeptanz**
- **Beratungsaufwand hat sich signifikant erhöht**
- **Fehlende Glaubwürdigkeit der Politik bremst Nachfrage**

Frankfurt/Main, 14.03.2024. Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler sind verpflichtet, ihre Kunden bei der Beratung zu Fonds- oder Versicherungsanlageprodukten auch nach den Nachhaltigkeitspräferenzen zu fragen. Bei Interesse sind entsprechende Angebote zu unterbreiten. Der BDV hat das Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) beauftragt, Mitglieder des Verbands (Vermögensberater) nach ihren Erfahrungen damit zu befragen. Den nachfolgenden, damit repräsentativen Auswertungen liegen die Antworten von knapp 1.500 Vermögensberatern zugrunde.

Thema nachhaltige Geldanlagen wird überwiegend neutral aufgenommen

Fragt man die Vermögensberater nach den Reaktionen ihrer Kunden auf die Frage nach Interesse an nachhaltigen Geldanlagen, sind diese in rund 64% der Fälle neutral. Gut 16 % reagieren jeweils interessiert oder ablehnend. Aus Eigeninitiative zeigen die Kunden hingegen so gut wie nie aktives Interesse. Denn gut 61 % der Vermögensberater gaben an, dass sie in weniger als 10 % aller relevanten Kundengespräche vom Kunden direkt angesprochen werden. Dies unterstreicht die Bedeutung der Berater, wenn es um den politischen Willen geht, die Verbreitung nachhaltiger Geldanlagen gerade bei den privaten Haushalten deutlich zu erhöhen.

Fragt man die Vermögensberater danach, ob sie sich mit nachhaltigen Geldanlagen profilieren können, verneinen dies knapp 31 %. 18 % stimmen zu und 43 % gaben als Antwortmöglichkeit „teils-teils“ an. Geht es um die Beratung zu Finanzanlagen einerseits und Versicherungsanlageprodukten andererseits, sind die Unterschiede gering. 63 % der Vermögensberater geben an, dass die Reaktionen der Kunden auf die Ansprache des Themas Nachhaltigkeit in beiden Bereichen gleich sind. 17 % erleben bei Kunden mit Geldanlagewunsch größeres Interesse, bei Kunden mit dem

Ziel der Altersvorsorge sind es 10 %. Für die Altersvorsorge hat das Thema also geringfügig weniger Relevanz.

Hauptgrund für ablehnende Haltung ist die mangelnde Glaubwürdigkeit

Fragt man die Vermögensberater danach, welches nach ihrer Einschätzung die Hauptgründe (bis zu 3 Antwortmöglichkeiten) für eine ablehnende Haltung der Kunden zum Thema nachhaltige Geldanlagen sind, gibt es zwei „Spitzenreiter“: Die mangelnde Glaubwürdigkeit der Politik (knapp 59 %) und die Priorisierung der Rendite einer Anlage (knapp 52 %). Auf den Plätzen folgen die Komplexität in der Beratung (27 %), die Priorisierung der Sicherheit einer Anlage (knapp 27 %) und mangelndes Vertrauen in die Produkte (gut 23 %). Dass das Thema Komplexität in der Beratung zunimmt, bestätigen die Vermögensberater: Fast die Hälfte (47 %) gibt an, dass sich der Beratungsaufwand durch Aufnahme des Themas Nachhaltigkeit um 20 % und mehr erhöht hat.

Politik ist gefordert

Die Ergebnisse der Befragung sollten zu denken geben. Denn feststeht, dass allein die gesetzliche Verpflichtung zur Nachhaltigkeitsberatung längst nicht ausreicht, um entsprechende Anlagen zu verbreiten, obgleich die Einbeziehung der Berater ein sehr zielführender Weg wäre.

Dazu Dr. Helge Lach, Vorsitzender des BDV: „Unsere Vermögensberater wären die perfekten Botschafter, wenn es darum geht, den Kunden nachhaltige Finanzanlagen oder Altersvorsorgeprodukte schmackhaft zu machen. Das funktioniert aber nur, wenn der Berater dabei nicht auf Widerstände und Misstrauen des Kunden stößt und für sich mit Blick auf den erhöhten Beratungsaufwand, der im Übrigen nicht zusätzlich vergütet wird, einen Nutzen sieht. Eigentlich hat die große Mehrheit der Bevölkerung sehr wohl erkannt hat, dass Klima und Natur besser geschützt werden müssen und ist auch bereit, etwas dafür zu tun. Das Potential für nachhaltige Investments bei privaten Ersparnissen ist also da und sicher viel größer als das, was derzeit investiert wird. Die Politik ist deshalb nach unserer Auffassung gut beraten und gefordert, mit Nachdruck alles und mehr für die Akzeptanz und Glaubwürdigkeit zu tun. Zurzeit sind unsere Mitglieder die Leidtragenden. Denn sie müssen gesetzlich verpflichtet ein Thema zur Sprache bringen, von dem der eine oder andere Kunde nichts (mehr) wissen will.“

Abb.1 Im Auftrag des BDV hat das Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) Vermögensberater nach ihren Erfahrungen mit Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden befragt. 64,22 % der Kunden reagieren neutral, 16,43 % ablehnend und 16,84 % interessiert.

Abb.2 Im Auftrag des BDV hat das Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) Vermögensberater nach ihren Erfahrungen mit Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden befragt. 61,3 % der Vermögensberater gaben an, dass sie in weniger als 10 % aller relevanten Kundengespräche vom Kunden direkt zum Thema angesprochen werden.

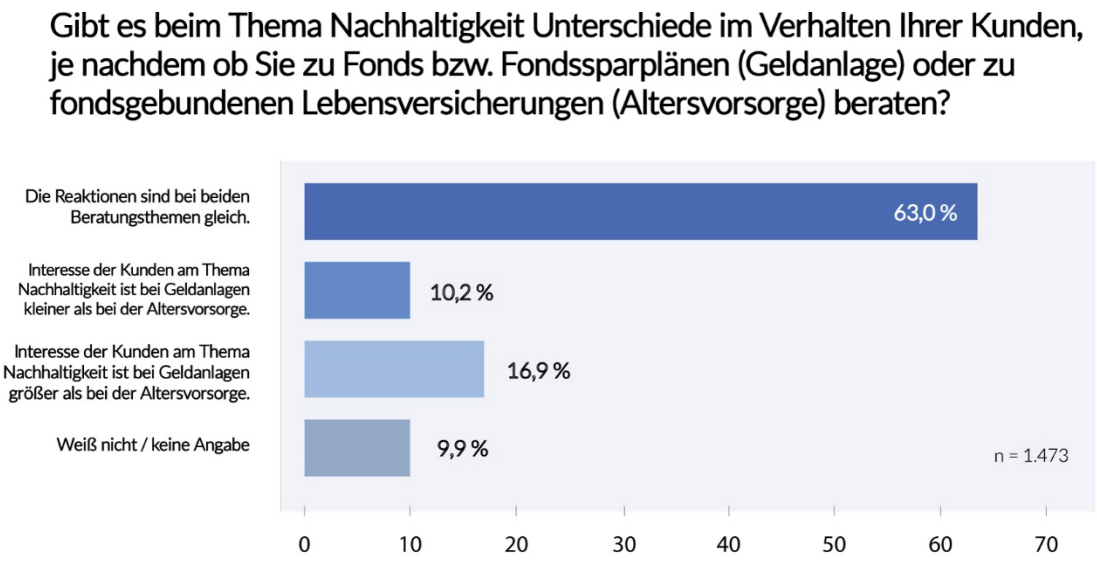

Abb.3 Geht es um die Beratung zu Finanz- und Versicherungsanlageprodukten, geben 63 % der Vermögensberater an, dass die Reaktionen der Kunden auf das Thema Nachhaltigkeit in beiden Bereichen gleich sind. 16,9 % geben an, dass das Interesse bei Geldanlagen größer ist als bei der Altersvorsorge und 10,2 %, dass das Interesse bei der Altersvorsorge größer als bei Geldanlagen ist.

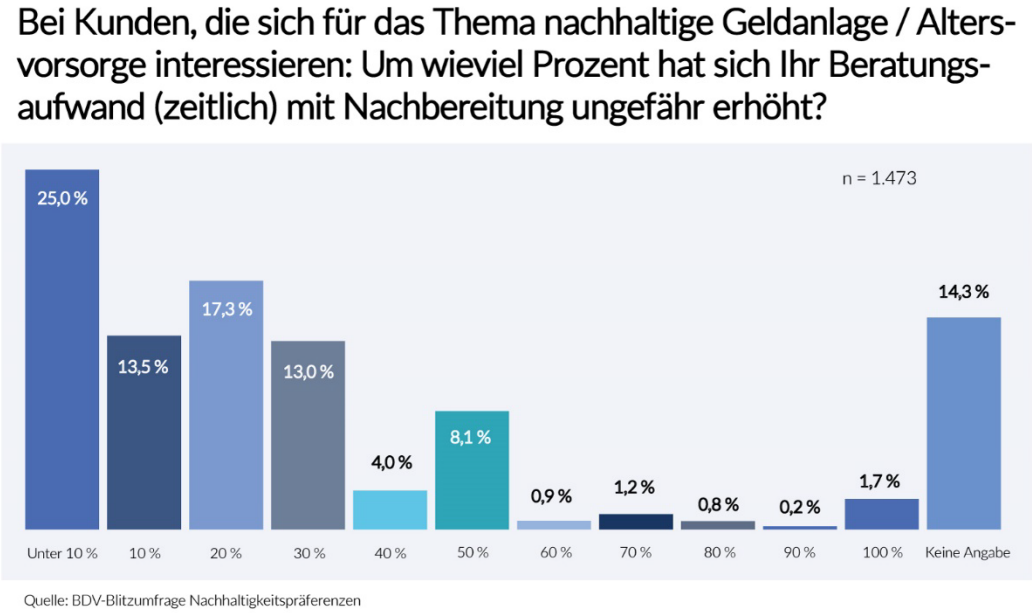

Abb. 4 Fast die Hälfte (47 %) der Vermögensberater gibt an, dass sich der Beratungsaufwand durch Aufnahme des Themas Nachhaltigkeit um 20 % und mehr erhöht hat.

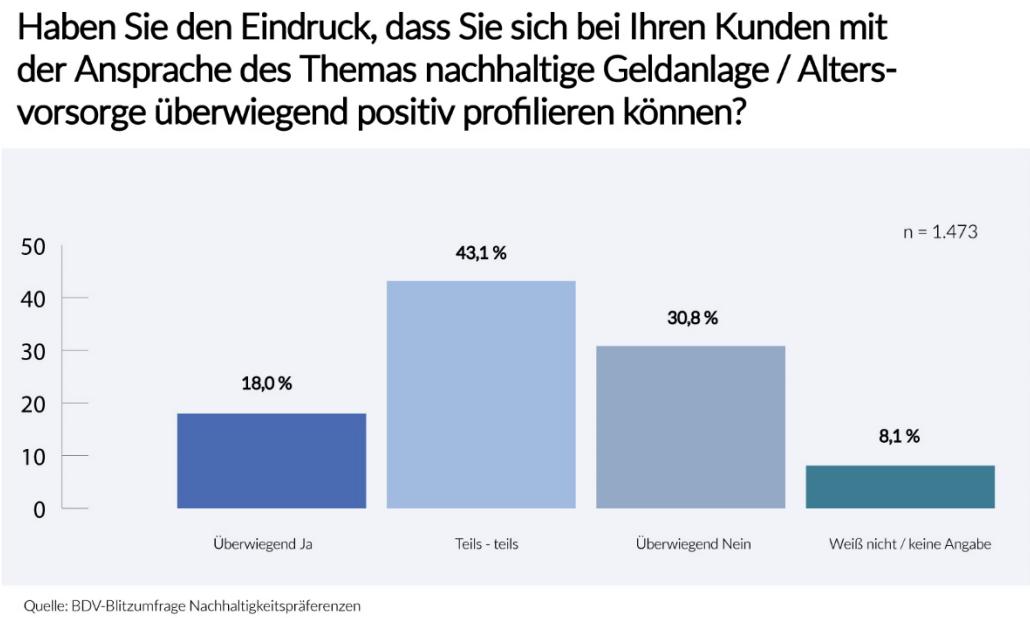

Abb. 5 Fragt man die Vermögensberater danach, ob sie sich mit nachhaltigen Geldanlagen profilieren können, verneinen dies knapp 30,8 %. 18 % stimmen zu und 43,1 % gaben als Antwortmöglichkeit „teils-teils“ an.

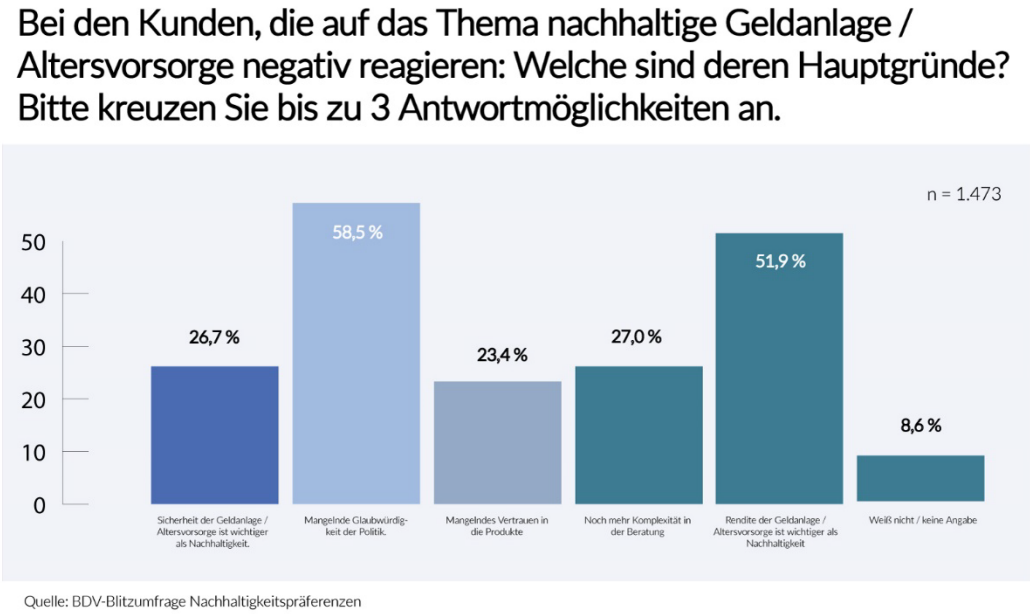

Abb. 6 Die Hauptgründe für eine negative Reaktion auf das Thema sind die mangelnde Glaubwürdigkeit der Politik mit 58,5 %, die Priorisierung der Rendite einer Anlage mit 51,9 %, die zunehmende Komplexität in der Beratung (27 %), die Priorisierung der Sicherheit einer Anlage (26,7 %) und mangelndes Vertrauen in die Produkte (23,4 %).

Über den BDV:

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) vertritt als größter Berufsverband die Interessen selbstständiger Vermögensberater in Deutschland. Der BDV mit Sitz in Frankfurt am Main wurde 1973 vom heutigen Ehrenvorsitzenden Professor Dr. Reinfried Pohl (†) gegründet und zählt aktuell über 15.000 Mitglieder. Vorsitzender des Verbandes ist Dr. Helge Lach.

Geschäftsführer sind Katja-Dieffenbach-Rilk und Lutz Heer. Weitere Informationen unter www.bdv.de

Kontakt:
BDV Geschäftsführung: Lutz Heer, Katja-Dieffenbach-Rilk
Tel.Nr.: 069-256261-30 | bdv@bdv.de | www.bdv.de