



financial planning

Mehr Du selbst

Dossier

unter der Mitwirkung von
Swiss Life Select und weiterer führender
Experten im Financial Planning



© Richard Stöger

Herausgeber
Oliver Jonke
[o.jonke@medianet.at]

Editorial

Leben Sie selbstbestimmt!

Liebe Leserinnen und Leser!

Was empfinden Sie, wenn Ihnen auf Ihre Frage „Wie geht's?“ damit geantwortet wird: „So wie die anderen wollen“? Einige sehen darin etwas Witziges, manche finden diese Pointe eher schon abgedroschen, viele reagieren mit Unverständnis oder Mitleid. Wie ist es nur möglich, sich selbst einen so hohen Grad an Fremdbestimmtheit zuzuordnen?

Selbstbestimmung als Maxime

Immanuel Kant versteht unter Autonomie das freie Handeln nach allgemeingültigen und universalisierbaren Gesetzen. Sein „kategorischer Imperativ“ beschreibt, wie dem Menschen ein Maßstab zur eigenen Evaluierung in die Hand gegeben wird, um zu vergleichen, wie sein jeweiliges Handeln dem Prinzip der Autonomie tatsächlich ent-

spricht: „Handle nur nach derjenigen Maxime, durch die du zugleich wollen kannst, dass sie ein allgemeines Gesetz werde.“

Autonomie sei somit die verwirklichte Freiheit eines sittlich „guten Willens“. „Die Autonomie des Willens ist das alleinige Prinzip aller moralischen Gesetze und der ihnen gemäßen Pflichten [...]. Also drückt das moralische Gesetz nichts anderes aus, als die Autonomie der reinen praktischen Vernunft, der Freiheit, und diese ist selbst die formale Bedingung aller Maximen, unter der sie allein mit den obersten praktischen Gesetzen zusammenstimmen können.“

Ein Ansatz, der mitunter auch dafür herangezogen werden kann, warum heute immer mehr Menschen ihre Entscheidungsfreiheit dafür einsetzen, ihr Hab und Gut in nachhaltige und sinnstiftende Projekte

zu investieren. Niemand muss die durch die steigende Inflation verursachte Erosion seines Ersparnten tatenlos erdulden. Jeder hat es in der Hand, etwas dagegen zu unternehmen.

Heutige Technologien erlauben einen so leichten Zugang zu Informationen und zur Zusammensetzung des eigenen Portfolios wie noch nie zuvor. Besser denn je kann man heute jene Projekte aussuchen, mit denen man sich z.B. unter Berücksichtigung von „Environment, Social & Governance“ am stärksten identifiziert. Dieses im Auftrag von Swiss Life Select realisierte Dossier zeigt Ihnen mit konkreten Beispielen, wie es gehen kann.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
Oliver Jonke



Dossier:
Mehr Du selbst

Coverfoto: © PantherMedia/
adriaticphoto

Inhalt

4 **Optimismus und Zuversicht**
Swiss Life-Studie über das selbstbestimmte Leben

6 **Erfolgsgeheimnis Finanzberatung**
Mit den Profis zur Rendite



© Swiss Life Select

8 **Einzigartiger FiLiP**
Das neue Kundenportal verspricht Service de luxe

9 **Financial Planner**
Ein Traumjob erfüllt Träume



© pixabay

11 **Grüner Trend**
Mit gutem Gewissen und nachhaltig investieren

12 **Unabkömmliche Vorsorge**
Sicherheitsnetz für finanzielle Bedürfnisse, Wünsche & Ziele

14 **Realitäten im Visier**
Vermögensaufbau und -erhalt mit Immobilien

16 **Selbstbestimmungsumfrage**
Gefühle-Check mit Swiss Life

Impressum

Medieninhaber:

medianet Verlag GmbH
1110 Wien, Brehmstraße 10/4. OG
<http://www.medianet.at>

Diese Sonderausgabe wurde von medianet unter Mitwirkung von Swiss Life Select erstellt.

Konzept: Oliver Jonke (Herausgeber)
Kontakt: o.jonke@medianet.at

Leitende Redakteurin dieser Ausgabe:
Helga Krémer (hk)

Lektorat: Christoph Strolz **Grafik/Produktion:** Raimund Appol, Peter Farkas **Fotoredaktion/Lithografie:** Beate Schmid **Druck:** Ferdinand Berger & Söhne Ges.m.b.H., 3580 Horn
Erscheinungsort: Wien **Stand:** Jänner 2022

Für den Inhalt verantwortlich:

Swiss Life Select
1050 Wien, Wiedner Hauptstraße 120–124



Abo, Zustellungs- und Adressänderungswünsche:

abo@medianet.at
oder Tel. 01/919 20-2100

Alles eine Frage des Plans

„Entwickeln wir gemeinsam eine Strategie“, gibt Christoph Obererlacher, CEO von Swiss Life Select Österreich, die Devise für den perfekten Finanzplan aus.

WIEN. Die Inflation steigt, die Sparzinsen waren auch schon mal besser, und die überschlagene Höhe der zukünftigen Pension gibt längst keinen Grund zur Freude mehr. Ein vernünftiger Plan müsste her ... **medianet** sprach darüber mit Christoph Obererlacher, CEO von Swiss Life Select Österreich.

medianet: Was sollte ich in der jetzigen Zinssituation mit meinem Geld machen? Ausgeben, damit mir's die Inflation nicht wegfrisst? Oder doch sparen?

Christoph Obererlacher: Diese Konstellation ist wirklich bedauerlich, denn sie bedeutet einen realen Kaufkraftverlust, das Geld wird weniger. Ein großes Problem dabei ist, dass etwa die Hälfte der Bevölkerung nicht weiß, was Inflation überhaupt bedeutet. Dabei ist die Rechnung ganz einfach: Wer 100.000 Euro auf einem Sparguthaben liegen hat, verliert bei vier Prozent Inflation jedes Jahr 4.000 Euro an Kaufkraft. Noch dramatischer ist die Situation für Unternehmen, für die auf Einlagen ab 100.000 Euro Strafzinsen anfallen. Da ist das Minus dann noch größer.

medianet: Was also tun, außer – sehr österreichisch – zu jammern?

Obererlacher: Es gibt zwei Möglichkeiten: Sie schenken diese 4.000 Euro aus unserem Beispiel gleich Ihren Kindern. Weg ist das Geld sonst am Ende des Jahres sowieso, wenn Sie nichts tun. Oder Sie lassen sich von uns beraten und wir entwickeln gemeinsam eine Strategie, wie wir Ihr Geld veranlagen, damit es nicht nur nicht an Wert verliert, sondern auch eine Rendite erwirtschaftet. Mit einem ausgewogenen, auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmten Portfolio



Strategie Der CEO von Swiss Life Select Österreich, Christoph Obererlacher, plädiert für eine strategische, ausgewogene und individuelle Geldanlage.

aus Fonds, Anleihen, Aktien, ETFs und passenden Versicherungen ist das machbar.

medianet: Welche Trends konnten Sie auf den Finanzmärkten beobachten?

Obererlacher: Die Konstellation von niedrigen Zinsen und steigender Inflation macht Sachwerte weiter interessant. Schon 2021 hat man ja bei Immobilien und Rohstoffen deutliche Preissteigerungen gesehen, das dürfte sich in der Tendenz fortsetzen. Und Immobilien werden bei der Vorsorge für ein selbstbestimmtes Le-

ben weiterhin eine große Rolle spielen.

medianet: Und bei der Veranlagung?

Obererlacher: Es wird generell mehr Geld zur Seite gelegt, um für die Zukunft vorzusorgen. Und es gibt einen Trend weg vom Sparguthaben, weil es eben praktisch keine Zinsen gibt und das auch noch eine Zeit lang so bleiben wird. Ich erwarte nicht, dass die Europäische Zentralbank sehr bald die Zinsen erhöht. Wir haben im vergangenen Jahr 2021 sehr viele neue Kunden gewinnen können – das

zeigt, dass das Bewusstsein für eine sinnvolle Finanzberatung steigt.

medianet: Zurück zu den Immobilien – sind die überhaupt noch leistbar?

Obererlacher: Bei vielen unserer Beratungsgespräche geht es um den Erwerb einer Immobilie. Häufig sind das junge Paare oder Familien, die zur Miete wohnen, dort monatlich relativ viel zahlen und sich fragen, ob sich nicht doch eine Eigentumswohnung ausgeht. Da machen wir dann gezielt eine Finanzplanung über mehrere Jahre, um diesen Wunsch erfüllen zu können. Mit Kreditraten unter einem Prozent ist die Finanzierung ausgesprochen günstig und lässt sich mit einem langfristigen Fixzins-Kredit absichern.

medianet: Bezüglich Immobilien haben Sie ja ein neues Tool ...

Obererlacher: Neues Tool – ja, aber nicht nur für Immobilien. Unser Kundenportal FiLiP ist die neue Drehscheibe für Kundinnen und Kunden sowie Financial Planner. Mit FiLiP haben wir eine einzigartige, transparente Darstellung sämtlicher Vermögenswerte – inklusive Immobilien – von über 100 Banken, Versicherungen und Investmenthäusern und tagesaktuellen Kursen/Werten erschaffen.

medianet: Was sind die Ziele von Swiss Life Select in Österreich in den nächsten Jahren?

Obererlacher: Wir haben uns für die kommenden drei Jahre sehr klare Ziele gesteckt: 200 zusätzliche Beraterinnen und Berater, 10.000 neue Kunden und weitere 500 Millionen Euro, die wir anlegen und betreuen. Und ich bin absolut zuversichtlich, dass wir das auch erreichen.

Die Pandemie drückt auf Optimismus und Zuversicht

In Österreichs Gefühlswelt hallen Corona und die Lockdowns deutlich nach: Die Ergebnisse des „Swiss Life-Selbstbestimmungsbarometer Österreich 2021“.

WIEN. Das eigene Leben selbst zu gestalten und frei entscheiden zu können, gehört zu den universellen menschlichen Bedürfnissen. Selbstbestimmung und Unabhängigkeit führen zudem zu mehr Zufriedenheit und finanzieller Zuversicht. Swiss Life hat daher im Rahmen des Selbstbestimmungsbarometers erneut nachgefragt, wie verbreitet dieses positive Gefühl ist und welche Auswirkungen ein weiteres Jahr Pandemie auf die Menschen hatte.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse des Swiss Life-Selbstbestimmungsbarometer Österreich 2021 ist (leider und coronabedingt): Die Rückkehr ins selbstbestimmte Leben lässt weiter auf sich warten. Durch die Beibehaltung vieler Schutzmaßnahmen fühlen sich die Österreicherinnen und Österreicher weniger selbstbestimmt als im Vorjahr: 62% geben an, ein selbstbestimmtes Leben zu führen, 2020 waren es noch 64%. Für beinahe jeden zweiten Menschen in Österreich ist jedoch Selbstbestimmung und Unabhängigkeit im Leben in den letzten Monaten wichtiger geworden.

Privat- vs. Berufsleben

Wiedergewonnene Freiheiten im Privatleben und weniger Selbstbestimmung im Berufsleben empfinden Herr und Frau Österreicher. Private Treffen, Restaurantbesuche und gemeinsame Ferien lassen die gefühlte Selbstbestimmung im Privatleben steigen.

Demgegenüber fühlen sich nur noch 42% der Berufstätigen aktuell im Beruf selbstbestimmt (minus 4%Pkt.). Zudem haben offenbar die Erfahrungen



© PantherMedia/pressmaster

während des Lockdowns die Erwartungen in Bezug auf flexible Arbeitsmodelle geweckt: Einige möchten wieder zurück an den Arbeitsplatz, andere wiederum möchten eine gute Mischung zwischen Homeoffice und Bürozeiten oder sogar gänzlich von zu Hause aus arbeiten.

Stimmungslagen

Eine Aufbruchstimmung war in den Ballungsräumen festzustellen; hier ist die wahrgenommene Selbstbestimmung am stärksten gestiegen (60%, plus

5%Pkt.). Auf dem Land hingegen ist sie um vier Prozentpunkte auf 64% gesunken.

Gesunken ist auch der Optimismus – auch er leidet unter der Pandemie. Nur noch 31% der Österreicherinnen und Österreicher (48% in 2020) blicken vorbehaltlos optimistisch in die Zukunft. Die Anzahl der Menschen, die sich oft gestresst und unter Druck fühlen, hat sich mehr als verdoppelt (29% vs. 12%). Damit einhergehend sinkt auch die finanzielle Zuversicht: Nur noch 46% sehen ihre finanzielle Situation zum Zeitpunkt

der Pensionierung positiv (vs. 65% in 2020).

Frauen und Vorsorge

Frauen sind eher um ihre Finanzen besorgt, 52% haben deutlich häufiger Angst davor, nicht genügend Geld für ein selbstbestimmtes Leben zu haben als Männer (44%). Zudem sind Frauen seltener der Meinung, dass ihre Vorsorge im Alter ein selbstbestimmtes Leben erlaubt (31% vs. 36%) und dass der Ruhestand bereits gut geplant sei (30% vs. 39%). Auch ist die Damenwelt in Bezug auf

ihre Pensionierung pessimistischer als Männer. So erwarten aktuell 38% der Frauen, zum Zeitpunkt der Pensionierung finanziell schlechter dazustehen als heute (Männer 27%).

Dies könnte mit dem Aspekt der Teilzeitarbeit – sie erschwert die Vorsorge – zu tun haben. Das Arbeitspensum hat Auswirkungen auf die finanzielle Situation und die Altersvorsorge: Teilzeitbeschäftigte (36%) in Österreich haben seltener das Gefühl, dass ihr Haushalt finanziell gut abgesichert ist (Vollzeit 40%), und dass ihre staatliche wie auch private Vorsorge es ihnen ermöglicht, im Alter ein selbstbestimmtes Leben zu führen (27% vs. 32%).

Finanzen & Selbstbestimmung

Menschen, die ihre Finanzen geplant haben und über ein fundiertes Finanzwissen verfügen, fühlen sich deutlich selbstbestimmter als auch mit dem Leben zufriedener als solche ohne einen entsprechenden Plan oder Wissen. Oder kurz gesagt: Finanzwissen fördert Unabhängigkeit. 73% mit guten Finanzkenntnissen und 77% mit einer entsprechenden Planung fühlen sich selbstbestimmt, ohne diese Kenntnisse sind es nur 59%. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Möglichkeit, zu sparen.

Selbstbestimmung heißt immer, eine Wahl zu haben – die drei wichtigsten Aspekte für ein



© PantherMedia/Goodtuz

selbstbestimmtes Leben sind selbst entscheiden zu können (55%), nicht eingeschränkt zu bleiben (36%) und finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen (35%).

Die größten Ängste der Österreicherinnen und Österreicher sind schwere Erkrankungen (66%), pflegebedürftig zu sein (63%) und nicht mehr selbst entscheiden zu können (58%). Bei Frauen ist die Angst, nicht genügend Geld zu haben, deutlich ausgeprägter als bei Männern (52% vs. 44%).

Ein Blick nach vorn

Christoph Obererlacher, CEO Swiss Life Select Österreich, lassen die Ergebnisse des Selbstbestimmungsbarometers

Genderfrage

Mehr als die Hälfte der befragten Frauen hat Sorge um ihre Finanzen. Vorsorge, Planung des Ruhestands oder Pensionierung – Frauen sind pessimistischer als Männer.

aus Unternehmenssicht positiv in die Zukunft blicken: „Als Swiss Life Select Österreich haben wir in den letzten zwölf Monaten über 35.000 Beratungen zur selbstbestimmten Finanzplanung mit Österreicherinnen und Österreichern durchgeführt. Gerade im Bereich nachhaltiger Vorsorge- und Investmentlösungen sowie bei Finanzierungs- und Depotchecks können wir im vergangenen Jahr eine stark steigende Nachfrage verbuchen. Auch die Ergebnisse des diesjährigen Selbstbestimmungsbarometers zeigen, dass der Wunsch nach einem selbstbestimmten Leben, gerade bei Menschen, die in Ballungsräumen leben, zunimmt.“

>70%

Finanzkenntnis

Je besser der Plan und je besser das Wissen rund um Finanzen, umso selbstbestimmter – und unabhängiger.



© PantherMedia/Beris Arapovic

„SWISS LIFE-SELBSTBESTIMMUNGSBAROMETER“

Die Großwetterlage eines Grundbedürfnisses

Nachgefragt

Swiss Life unterstützt Menschen dabei, ein selbstbestimmtes Leben zu führen. In diesem Zusammenhang hat das Unternehmen das Swiss

Life-Selbstbestimmungsbarometer lanciert. Dieses geht der Frage nach, wie selbstbestimmt die Menschen sich fühlen, welche Faktoren dafür relevant

sind und wie sie ihre Selbstbestimmung in Zukunft erwarten. Gemeinsam mit dem Marktforschungsunternehmen Bilendi hat Swiss Life in Österreich

im Zeitraum vom 28. Juni bis 8. Juli 2021 jeweils rund 1.000 Personen im Alter von 18 bis 79 Jahren online zum Thema befragt. Das Swiss Life-

Selbstbestimmungsbarometer wird neben Österreich auch in der Schweiz, Frankreich und Deutschland mit repräsentativen Umfragen erhoben.



© Swiss Life Select

Erfolgsgeheimnis Finanzberatung

Statt Kapitalanlage Marke Eigenbau lieber unabhängigen Profis bei der Geldvermehrung Vertrauen schenken.

••• Von Helga Krémer

Das Umfeld zur erfolgreichen Geldanlage ist derzeit bekanntlich kein einfaches – Stichwort Zinsen. Auf die Geldanlage gleich überhaupt zu verzichten aber

auch keine vernünftige Option – Stichwort Inflation. Aus diesen Gründen oder weil sie das „Selber-wurschteln“ leid sind, greifen Frau und Herr Österreicher immer öfter gerne auf solide Finanzplanung zurück. Ein Trend, der auch bei Swiss Life Select spürbar ist:

Der Finanzdienstleiter konnte vergangenes Jahr über 3.000 neue Kundinnen und Kunden begrüßen. „Das zeigt, dass das Bewusstsein gestiegen ist, auf die Konstellationen von Nullzinsen und steigender Inflation zu reagieren“, heißt es dazu bei Swiss Life Select.

Auch verabschieden sich die heimischen Anlegerinnen und Anleger langsam von der Mär „Finanzplanung vom Profi ist ja doch nur was für Reiche“. Wie wohl es da laut den Vertriebs-spezialisten von Swiss Life Select durchaus noch Luft nach oben gäbe – zumal das hausei-



das Angebot an nachhaltigen Finanz- und Versicherungsprodukten stetig ausgebaut.

Weiterhin interessant blieben trotz der gestiegenen Preise Immobilien, ist man bei Swiss Life Select überzeugt. Dem großen Interesse an Immobilien trägt der Finanzdienstleister mit einem deutlich ausgeweiteten Immobilienangebot Rechnung – von der Bewertung, über die Finanzierung bis zum Kauf oder Verkauf einer Immobilie.

Diese Services und noch viele andere laufen über das neue digitale Kundenportal „FiLiP“ – kurz für „Financial Life Planner“. Ob der großen positiven Resonanz wird das digitale Angebot 2022 weiter ausgebaut.

Asset Mitarbeitende

Das gestiegene Interesse an professioneller Finanzplanung hat auch Auswirkungen auf Swiss Life Select selber. So soll etwa der Beraterstand bis 2024 um 200 neue Berater erhöht werden. Um diese Ziele zu erreichen, investiert Swiss Life Select

Über Swiss Life Select

Platzhirsch

Swiss Life Select ist mit 100.000 Kunden Marktführer unter den unabhängigen Finanzberatern in Österreich.

Beratung

In den letzten zwölf Monaten führten rund 270 selbstständige Vertriebspartner und 80 Mitarbeiter der Wiener Zentrale über 30.000 Beratungsgespräche zu den Themen Veranlagung, Vorsorge, Versicherung und Finanzierung durch.

Stärke

Der Finanzdienstleister ist Teil der börsennotierten Schweizer Swiss Life-Gruppe, die weltweit ca. 10.000 Mitarbeiter beschäftigt.

4,3%

fokussiert in die Ausbildung neuer Mitarbeitender, mittels hausgener Ausbildungs-Akademie oder auch Kooperationen mit der Wirtschaftskammer bei der Fortbildung.

Schließlich will man sich bei Swiss Life Select bestens vorbereitet und mit Schweizer Gründlichkeit – ganz nach der Konzernmutter – um die Lebensplanung seiner Kundinnen und Kunden nachhaltig und ganzheitlich kümmern.

Benchmark

Die Inflation lag Dezember 2021 in Österreich bei 4,3% – ein Wert, den es mittels kluger Anlage zu schlagen gilt.

gene Modell ja auf ganzheitliche (finanzielle) Lebensplanung abziele.

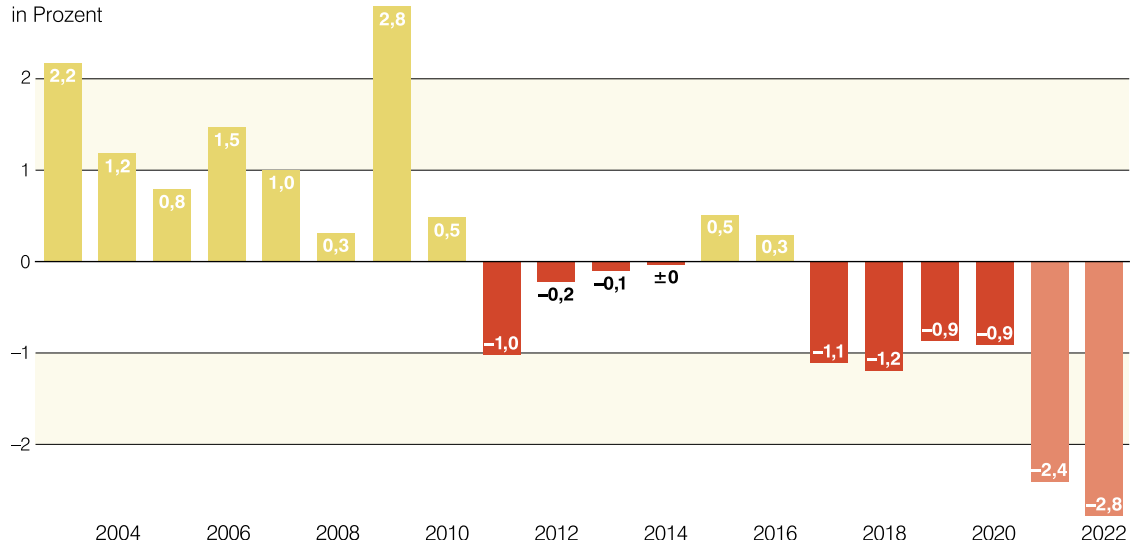
Geld arbeiten lassen

Mit einem ausgewogenen, auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmten Portfolio aus Fonds, Anleihen, Aktien, ETFs und passenden Versicherungen lasse sich mit überschaubarem Risiko nicht nur die Geldentwertung schlagen, sondern durchaus auch Rendite erzielen.

Ein klarer Trend bei der Veranlagung zeigt in Richtung Nachhaltigkeit: Mehr als die Hälfte der Neukunden des Finanzdienstleisters legt Wert auf nachhaltige Finanzprodukte im eigenen Portfolio; dementsprechend werden Produkte von Swiss Life Select auf verschiedenste Kriterien und Benchmarks überprüft, aber auch

Rendite am Sparbuch

Reale Zinsen
in Prozent



Anmerkung: Reale Zinsen als Rendite von Spareinlagen über zwei Jahre, unter Berücksichtigung der Veränderung der Verbraucherpreise, Inflationsprognose laut WIFO von November 2021. Prognosewerte für die Jahre 2021 und 2022. Quelle: Agenda Austria, Statistik Austria, OeNB, WIFO



© Swiss Life Select (2)

**FiLiP**

Swiss Life hebt mit seiner neuen Plattform FiLiP Kundenservice auf noch nie dagewesene Höhen.

Service de luxe – einzigartiger FiLiP

Das umfangreiche Kundenportal von Swiss Life Select ist die modernste Art, das finanzielle Leben zu planen.

WIEN. Mit FiLiP ist Swiss Life Select etwas ganz Besonderes gelungen – erschaffen wurde eine einzigartige, transparente Darstellung sämtlicher Vermögenswerte (inkl. Immobilien) von über 100 Banken, Versicherungen und Investmenthäusern, was wiederum auch die Darstellung von Wertentwicklungen ermöglicht.

„Schlanke, miteinander vernetzte Prozesse und digitale Abwicklung sowie eine smarte Interaktion zwischen unseren Kundinnen und Kunden und unseren Financial Plannern einer unserer 32 regionalen Präsenzen sind nur einige Vorteile von FiLiP“, erläutert Swiss Life Select-CEO Christoph Obererlacher und betont: „Dieses Angebot ist einzigartig am österreichischen Markt!“

Voller Service

Inhaltlich geht es um eine neutrale, bankunabhängige Bera-

tung mit einem breiten Angebot an Veranlagungs-, Vorsorge-, Versicherungs- und Finanzierungsmöglichkeiten.

Aber FiLiP kann noch mehr: Das Kundenportal bietet auch einen umfassenden Immobilienbereich sowie ein Postfach, in dem alle wichtigen Dokumente, Policen und Verträge gespeichert werden können. Rund um die Uhr, 24/7, steht FiLiP zur Verfügung und sind rein digitale Abwicklungen möglich.

Überblick und Transparenz

„Zudem gibt die Plattform auch einen Überblick über die monatlichen, zu zahlenden Versicherungsprämien und künftig auch über die monatlichen Kreditraten. Das Ziel von Swiss Life Select ist es, den Kunden ein finanzielles Zuhause zur Verfügung zu stellen. Und dafür ist eine umfassende Darstellung aller Vermögenswerte essenziell“, erklärt Thorsten

Hoffmann, Head of Business Development & Digitale Strategien bei Swiss Life Select.

Da Transparenz vom einzelnen sehr individuell empfunden wird, kann jeder Kunde selber entscheiden, welche sensiblen Daten er auf dieser Plattform mit seinem Berater teilen möchte und welche nicht. Dritte

Digitaler Strategie

„Mit FiLiP haben wir ein modernes Kundenportal geschaffen, auf dem alle Finanzdaten unter einem Dach gesammelt werden können und jederzeit abrufbar sind. An dieser Plattform haben wir zweieinhalb Jahre entwickelt – eine solche allumfassende Finanzübersicht ist in dieser Form einzigartig in Österreich“, unterstreicht Thorsten Hoffmann, Head of Business Development & Digitale Strategien bei Swiss Life Select.

haben überhaupt keinen Zugriff auf die Daten. „Wenn Sie über Swiss Life Select eine Versicherung abschließen, bekommt die Versicherung nur die notwendigen Antragsdaten, mehr nicht“, so Hoffmann.

Kurz zur Technik

Die Anmeldung bei FiLiP erfolgt via Zwei-Faktor-Authentifizierung. Über die Verfügernummer und das Passwort kann jedes Konto und bald jedes Depot bei jeder Bank in FiLiP eingebunden werden. „Viele reden von Digitalisierung, wir setzen sie um und bieten unseren Kundinnen und Kunden damit einen exzellenten Service, wie ihn sonst kein Finanzdienstleister anbieten kann“, ist man bei Swiss Life Select zu Recht stolz auf FiLiP.



Financial Planner

Wenn ein Traumjob die Träume anderer in Erfüllung gehen lässt, ist von Finanzberatern bei Swiss Life Select die Rede.

WIEN. Wesentliche Eckpfeiler des Geschäftsmodells von Swiss Life Select bilden der ganzheitliche Beratungs- und Betreuungsansatz, die standardisierte Beratungslogik und die offene, vorselektierte Produktarchitektur. Swiss Life Select bietet seinen Kunden „Financial Planning“ auf höchstem Niveau.

Diese wesentlichen Eckpfeiler stehen wiederum auf dem wichtigen Fundament der Berater, den Financial Planners – mit ihnen steht und fällt der gesamte Ansatz.

Beruf und Berufung

„Sie interessieren sich für Finanzen, eine sinnstiftende Tätigkeit ist Ihnen wichtig und Sie möchten Ihre Zukunft eigenverantwortlich in der Hand haben? Sie lieben den direkten Kontakt mit Menschen und möchten Ihre Talente frei entfalten?“, fragt Clarissa Schuster, Head of Sales und Prokuristin bei Swiss Life Select. „Wenn ja, dann haben wir den Job Ihres Lebens!“

Financial Planning bei Swiss Life Select umfasst die Finanzbereiche Veranlagen, Vorsorgen, Finanzieren und Versichern. „Mit Financial Planning entwickeln wir zusammen mit den Kunden Strategien, die ihnen helfen, ihre finanziellen Angelegenheiten so zu regeln, dass sie ihre Lebensziele erreichen“, so Schuster – selber zertifizierte Beraterin.

Financial „Routenplaner“

Der Weg zum zertifizierten Financial Planner bei Swiss Life Select führt – je nachdem, ob Brancheninsider oder Quereinsteiger – durch die unterschiedlichsten Angebote von Aus- bzw. Weiterbildung. „Wir liefern Ihnen maßgeschneiderte Angebote, Sie bestimmen selbst, wo Sie Ihre



© Swiss Life Select (2)

Financial Planner

Sie sind frei in ihren unternehmerischen Entscheidungen und ihrer Zeiteinteilung, aber dennoch abgesichert: Als Teil der Schweizer Swiss Life Gruppe baut Swiss Life Select auf mehr als 160 Jahre Kompetenz und Beständigkeit. Der beste Beweis dafür: 150 der knapp 300 Financial Planner sind bereits seit 15 Jahren oder länger im Unternehmen.

Schwerpunkte setzen. Die Prüfungen müssen Sie zwar selbst ablegen, aber um die passende Vorbereitung kümmern wir uns. Mit speziellen, individuell angepassten Vorbereitungsseminaren in Kooperation mit der Wirtschaftskammer Wien bieten wir Ihnen optimale Ausbildungsbedingungen“, sagt Schuster.

Zudem besteht in Zusammenarbeit mit der Universität Klagenfurt die Möglichkeit, den Universitätslehrgang „Financial Services and Planning“ (Professional MBA) zu absolvieren.

Die einzelnen Abschnitte wären also Prüfung zum Wertpapiervermittler, Prüfung zur Gewerblichen Vermögensberatung, Prüfung zum Versicherungsmakler und, so gewünscht, der Uni-Lehrgang.

Young & Digital

Dann gibt es bei Swiss Life Select noch den eFinancial Advisor. Im Gegensatz zum Finanzberater im klassischen Sinn, welcher selbstständig agiert, befindet sich der eFinan-

cial Advisor im Anstellungsverhältnis. Er gilt als Berufsbild der Zukunft und soll insbesondere Frauen, jungen Menschen und Quer- und Wiedereinsteigern die Möglichkeit bieten, sich in der Finanzbranche beruflich zu verwirklichen. Und er hat noch eine Besonderheit.

„Der eFinancial Advisor ist speziell ausgerichtet auf die junge Kundenzielgruppe. Auch er unterstützt dabei, finanzielle Träume mit Investment, Vorsorge und Finanzierung zu realisieren – jedoch komplett digital“, erklärt Schuster und nennt einige Vorteile des neuen Berufsbildes: „Flexible Arbeitszeit und -Ort, Zusammenarbeit mit einer beständigen und international starken Marke, Sicherheit durch Angestelltenverhältnis, verbunden mit Entrepreneurship, Begleitung und Coaching durch einen Mentor und – wie schon gesagt – die vollständig digitale Kundenberatung.“

Aber egal ob selbstständiger Berater oder eFinancial Advisor, ihr gemeinsamer Nenner ist ihre Bestimmung: Das Verwirklichen von Wünschen, Träumen und Lebenszielen. Damit haben Financial Planner bei Swiss Life Select nebenbei noch ein Berufsbild abgedeckt: das der guten Fee.

Clarissa Schuster

Als Head of Sales und Prokuristin bei Swiss Life Select leitet Schuster den Vertrieb in Österreich. Seit 19 Jahren ist sie in der Finanzbranche, sieben Jahre davon als Beraterin.



Voll im Trend

Verantwortungsvolle Unternehmensführung und nachhaltige Geldanlage stehen bei Swiss Life Select seit jeher im Fokus.

WIEN. Es zählt nicht mehr nur die Rendite bei der Geldanlage, das Thema Nachhaltigkeit ist nachhaltig in den Fokus gerückt. „Nachhaltigkeit bei der Geldanlage ist die neue Normalität geworden – ein Trend, der gekommen ist, um zu bleiben. Der Klimawandel ist inzwischen ja spürbar, er betrifft uns alle und beeinflusst auch die Geldanlage“, sagt Marion Unterleuthner, Nachhaltigkeitsexpertin bei Swiss Life Select.

Aber es ist nicht nur das Finanzprodukt selber, das „nachhaltig“ oder „grün“ zu sein hat. Auch vermittelnde Unternehmen setzen vermehrt auf Nachhaltigkeit – die eigene und die der angebotenen Produkte.

Nachhaltige Faktoren

Bereits seit vielen Jahren integriert Swiss Life Select ökologische und soziale Faktoren sowie Aspekte einer guten Unternehmensführung systematisch in den Auswahlprozess mit ein – schon lange bevor „nachhaltige Geldanlage“ richtig modern wurde. „Ziel ist es, nachhaltig langfristige und stabile Erträge für unsere Kunden zu erwirtschaften“, betont Unterleuthner und führt aus:

„Verantwortungsbewusstes Anlegen bedeutet für die gesamte Swiss Life Gruppe unter anderem die Integration von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien – also Environmental, Social and Governance, kurz ESG – in den Anlageprozess bzw. Auswahlprozess. Dabei orientiert sich Swiss Life an den von den Vereinten Nationen unterstützten Principles of Responsible Investment (PRI). Die Swiss Life Gruppe – als Vermögensverwalter und Versicherer – vertritt natürlich die Interessen ihrer Kundinnen und Kunden. Damit ist sich die Swiss Life auch ih-



© Swiss Life Select

CSR-Expertin

Marion Unterleuthner: „In der gesamten Swiss Life Gruppe wird unternehmerische Verantwortung als integraler Bestandteil ihres Tuns verstanden – daher wollen wir in unserem Geschäft nachhaltig und verantwortungsvoll handeln.“

rer Verantwortung beim Thema Nachhaltigkeit bewusst und nimmt diese bei der Anlageallokation, konkreten Investitionsentscheidungen und der Stimmrechtsausübung aktiv wahr.“

Für eine nachhaltige Anlagetätigkeit gelten in der Swiss Life Gruppe vor allem folgende Grundsätze: Die Basis für einen Investitionsentscheid bildet eine Kombination von ESG- und Finanzdaten. Damit werden ESG-Aspekte bei der Analyse jeder Investition berücksichtigt und deren Risiko oder die Opportunität wird bewertet. Und: Swiss Life berichtet über die ESG-Performance und die Überwachung von ESG-Risiken in hausinternen Risiko-Governance- und ESG-Gremien.

„Zudem finden Aktionärinnen und Aktionäre sowie unsere Kundinnen und Kunden in unseren Berichterstattungen transparente Informationen zu den erzielten Erfolgen und zu unserer ESG-Performance“, ergänzt Unterleuthner.

Ausschluss

In der nachhaltigen Geldanlage gibt es immer wieder Dinge, die gar nicht gehen und von vornherein ausscheiden. „Wir investieren nicht in Unternehmen, die in größerem Umfang an der Herstellung umstrittener Waffen beteiligt sind, wie etwa Antipersonenminen, Streumunition sowie chemische, biologische und nukleare Waffen. Außerdem hat Swiss Life Asset Managers eine Ausstiegsstrategie aus dem Kohlesektor beschlossen. Um Verlustrisiken zu vermeiden, wird nicht länger in Firmen investiert, die mehr als zehn Prozent ihres Umsatzes mit der Förderung, der Gewinnung oder dem Verkauf von Kraftwerkskohle erzielen“, so Unterleuthner.

Täglich verantwortungsvoll

„Wir integrieren ESG-Faktoren in die täglichen Prozesse aller Teams, von Portfolien bis zu den verwalteten Fonds von Swiss Life Asset Managers, vom Risikomanagement bis zum Vertrieb. Auch bei der Auswahl der Fonds von Drittanbietern – wie das bei der Swiss Life Select in Österreich stattfindet – liegt der Fokus klar auf den Nachhaltigkeitskriterien der jeweiligen Produkte“, sagt Unterleuthner.

Selbstverständlich hat sich auch das Unternehmen selbst – die Swiss Life Gruppe – Ziele gesetzt, um CO₂ zu reduzieren bzw. auf erneuerbare Energien in den Bürogebäuden zu setzen.

Bewertung

Der Begriff ESG-Rating bedeutet eine Bewertung der Faktoren Environment, Social und Governance in Unternehmen (ESG). Neben Umwelt und sozialen Themen geht es auch um eine gute Unternehmensführung.



© pixabay

Investmentlösungen mit doppelt Nachhaltigkeit

Das gute und besonders das schlechte Gewissen ist aus der Geldanlage nicht mehr wegzudenken. Financial Planner haben hier einen zweifachen Hebel.

WIEN. „Nachhaltigkeit und Transparenz sind die großen Trends in der Vermögensverwaltung“, so René Lobnig, Geschäftsführer der Vermögensverwaltung Select Investment, die zur Swiss Life Gruppe gehört. Und weil des Österreichers liebstes Veranlagungsprodukt, das Sparbuch, bei Minizinsen nichts bringt, steigt auch das Interesse an professioneller Vermögensverwaltung.

Gekommen, um zu bleiben

Immer mehr Kunden legen Wert auf die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien bei der Veranlagung. Dies sei keine Modeerscheinung, sondern ein Trend, der bleiben werde, meint Lobnig: „Die Politik treibt mit gesetzlichen Vorgaben dieses Thema zusätzlich, weshalb hier eine gewisse Dynamik entstehen wird. Dazu wird sich die Technologie weiterentwickeln.“ Aber was bedeutet „nachhaltige



Geldanlage“? Dies beginnt beim Investment an sich, denn das strategische Investment ist im Gegensatz zur Spekulation die Basis jeder nachhaltigen Veranlagung.

Grundsätzlich spielen bei Select Investment Nachhaltigkeitsfaktoren, wie Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelan-

ge, die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung jedoch eine immer größer werdende Rolle. Dabei geht es längst nicht mehr nur um einen ethisch-moralischen Blickwinkel, sondern vielmehr um die Beurteilung von Risiken und Ertragschancen.

„Wir verfolgen einen Ansatz effizienter Streuung, um Risiken abzuschwächen, aber auch potenzielle Wachstumschancen ausreichend wahrnehmen zu können“, erklärt Lobnig und führt aus: „Durch eine effiziente Diversifikation über Regionen, Themen, Anlagekategorien und den Einsatz strukturierter Auszahlungsprofile werden Risiken für Kunden mitigiert. Nachhaltigkeitsrisiken können damit nicht vollständig eliminiert, aber abgeschwächt werden.“

Noch mehr Wirkung

Wem nachhaltig allein nicht reicht, der kann auch auf sogenannte Impact Investments zurückgreifen. Dies sind Investitionen, die neben einer finanziellen Rendite auch einen

positiven Beitrag zur Lösung von ökologischen und/oder sozialen Problemen leisten. „Richtungsweisend für die Differenzierung von Fonds und deren positivem Beitrag sind dabei Intentionalität, Zusätzlichkeit, Wirkungskanäle, Messbarkeit und Transparenz“, so Lobnig.

Von Grund auf nachhaltig

Abschließend macht Lobnig noch auf den doppelten Hebel im Bereich der Vermögensverwaltung aufmerksam: „Unsere Dienstleistung ist per se nachhaltig. Auf Basis unserer Philosophie und des strategischen Investments reden wir mit unseren Kunden über die generationenübergreifende Verwaltung von Vermögen. Unsere Kunden verstehen dabei den Wert von guter Qualität zu guten Preisen und dass wir zwar aus der Vergangenheit lernen, aber in die Zukunft investieren müssen.“

Mit der Digitalisierung der Prozesse verabschiedet man sich sukzessive von der Zettelwirtschaft und verkleinert so zunehmend auch den CO₂-Abdruck.



René Lobnig

Bereits seit zwei Jahrzehnten ist Lobnig in der Vermögensverwaltung zu Hause. Seit 2019 ist er Geschäftsführer der Vermögensverwaltung Select Investment.

Vorsorge – unabkömmlich bei der Lebensplanung

Sie ist mehr als „nur“ Geldanlage oder Vermögensaufbau. Sie ist das stabile Sicherheitsnetz, das ein selbstbestimmtes Leben bis ins hohe Alter ermöglicht.

WIEN. „Über Geld spricht man nicht, man hat es“, besagt eine Redewendung. Sie wird dem US-amerikanischen Öl-Tycoon Jean Paul Getty zugeschrieben, ist erstens zynisch und zweitens schlicht riskant, verleitet sie doch auch dazu, sich mit seinen eigenen Geldgeschäften und seiner eigenen Vorsorge nicht auseinanderzusetzen.

Das Thema Vorsorge ist bei Swiss Life Select ein weites Feld, es deckt die Absicherung gegen die Eventualitäten des Lebens ab und geht bis zum Erhalt des Lebensstandards in der Pension – schließlich will man ja auch im Ruhestand sein selbstbestimmtes Leben weiterführen können. Und viele machen sich auch Gedanken darüber, wie das nicht verbrauchte Vermögen, speziell die eigene Immobilie, möglichst gerecht weitergegeben werden kann.

Die Gewinner & Verlierer

Besonders Frauen haben allen Grund, sich mit Geldanlage und Vorsorge zu beschäftigen. Sie bleiben wegen der Kinderbetreuung einige Jahre zu Hause, arbeiten überdurchschnittlich oft in Teilzeit, viele sind in Branchen beschäftigt, die nicht gerade für üppige Gagen bekannt sind – all das drückt auf die spätere Pension.

Laut einer OECD-Studie ist die Pensionshöhe von Frauen über 65 Jahren in Österreich durchschnittlich fast 40% niedriger als bei Männern – ein kräftiger Abschlag. Was jetzt nicht bedeutet, dass die Herren keine Pensionslücken hätten. Zu dem ersten Kontoegang aus der staatlichen Pensionsversicherung kommt zumeist der Schreck über dessen Höhe



© Swiss Life Select

dazu. Aber was, wenn die Alterspension gar nicht erreicht wird? Wenn die Gesundheit nicht immer mitmacht? Und wie war das noch mit dem Vererben? Zeit für ein Interview mit Joachim Seebacher, Geschäftsführer und CMO von Swiss Life Select Österreich.

medianet: *Herr Seebacher, welche Möglichkeiten der Vorsorge gibt es? Und was ist sinnvoll?*

Joachim Seebacher: Die Möglichkeiten der Vorsorge sind

ausgesprochen vielfältig – sie reichen vom Vorsorgen mit Fonds über die private Kapitallebens- oder Pensionsversicherung bis hin zu Vorsorgeimmobilien. Gleichzeitig gilt es, in der Vorsorge diverse Risiken abzusichern, wie zum Beispiel Ableben, Berufsunfähigkeit, Unfall oder Pflege. Und auch das Thema ‚Schenken und Vererben‘ spielt hier eine Rolle.

Es ist also ein weites Feld – pauschal darüber zu urteilen, was sinnvoll ist und was nicht,

ist nicht praktikabel. Und unseriös.

medianet: *Wie also vorgehen? Worauf sollte ein an Vorsorge Interessierter achten?*

Seebacher: Vorab geht es darum, sich über seine eigenen finanziellen Bedürfnisse, Wünsche und Ziele klar zu werden. Dann muss man für eine effiziente Vorsorgelösung ‚aus dem Vollen schöpfen‘ können. Unsere Financial Planner nehmen sich Zeit, um alle finanziell rele-

vanten Aspekte zu berücksichtigen, und erstellen mit Ihnen auf dieser Basis ein fundiertes Konzept. Im Gegensatz zu Banken und Versicherungsgesellschaften beschränken wir uns nicht auf hauseigene Produkte, sondern analysieren und prüfen sämtliche Vorsorgeangebote, die es am Markt gibt. Durch diese Vorselektion können unsere Beraterinnen und Berater nach dem Best Select-Prinzip auf die jeweils besten Lösungsangebote zugreifen und Ihr höchstpersönliches Vorsorge- und Sicherheitspaket erstellen, das exakt auf Ihre Bedürfnisse angepasst ist.

medianet: *Lohnt sich Veranlagung derzeit überhaupt? Die Zinsen sind im Keller ...*

Seebacher: Gerade jetzt, in der Phase niedriger Zinsen, in der das Geld auf dem Sparbuch wegen der Inflation weniger wird, ist es notwendig, sich mit Veranlagung zu beschäftigen. Wir schauen gemeinsam und individuell mit unseren Kundinnen und Kunden, wie die finanziellen Möglichkeiten sind, welche Bedürfnisse und Ziele es gibt und mit welcher Veranlagung diese zu erreichen sind. Dabei gilt: Nicht jedes Vorsorgeprodukt ist ein Veranlagungsprodukt. Eine Unfallversicherung



© Swiss Life Select

Magere Jahre

Die durchschnittliche Höhe einer staatlichen Alterspension ist wahrlich kein Grund, seine Hände in den Schoß zu legen. Besonders Frauen sollten eher früher als später an ihre Pensionsvorsorge denken.

etwa dient der Risikoabsicherung eines Unfalls, das ist kein Sparplan.

medianet: *Also ist Vorsorge die Antithese zu ‚Nach mir die Sintflut‘?*

Seebacher: An die Sintflut würde ich nun nicht denken – eher die Antithese zu ‚den Kopf in den Sand stecken‘.

Aber im Ernst, das Leben kann man nicht vorhersagen. Weder Sie, noch wir. Doch wir können gemeinsam für Eventualitäten vorsorgen. Sei es ein medizinischer Notfall, eine Krankheit oder auch der natürliche Lauf des Lebens. All dies sind Schicksale, die nicht nur das eigene Leben, sondern auch das Leben Ihrer Liebsten durcheinanderbringen und schwer belasten können.

Ziel unserer Beratung ist es, dass die Menschen ein möglichst selbstbestimmtes Leben führen, gerade auch im Alter. Und dazu gehört dann auch das Thema Vermögensübergabe. Das beginnt damit, sich mit den Implikationen des österreichischen Erbrechts zu beschäftigen, was gerade bei Lebensgemeinschaften wichtig ist, also wenn die Partner

Analyse

Joachim Seebacher, Geschäftsführer und CMO von Swiss Life Select Österreich: „Im Gegensatz zu Versicherungsgesellschaften beschränken wir uns nicht auf hauseigene Produkte, sondern analysieren und prüfen sämtliche Vorsorgeangebote, die es am Markt gibt.“

nicht verheiratet sind. Aber Selbstbestimmung geht in dem Zusammenhang noch weiter, umfasst auch Themen wie eine Vorsorgevollmacht oder eine Patientenverfügung. Da merken wir oft an den Reaktionen, dass es hier um wirklich relevante, tiefgehende Themen geht.

medianet: *Wie passt Financial Planning mit Vorsorge zusammen?*

Seebacher: Financial Planning ist Lebensberatung, und zwar von der Geburt bis zum Tod. Und eigentlich noch darüber hinaus, wenn man an das Vererben denkt. In der ersten Phase der Finanzplanung steht die Absicherung der Familie und der Kinder im Fokus, dann geht es um den Vermögensaufbau, um Vorsorge und oft auch um den Erwerb einer Immobilie. Und in der dritten Phase geht es dann sehr stark um die Vermögensweitergabe – ein Thema, mit dem sich die Österreicherinnen und Österreicher, wie gesagt, viel zu wenig beschäftigen.

medianet: *Gibt es eigentlich Unterschiede im Anlage- oder Vorsorgeverhalten zwischen Männlein und Weiblein?*

Seebacher: Frauen sind meistens sicherheitsorientierter, wollen weniger Risiko eingehen. Deshalb bevorzugen sie Versicherungsprodukte oder Finanzprodukte mit Versicherungsmantel. Oft steht die Absicherung der Familie bei der Veranlagung oder der Vorsorge im Mittelpunkt.

Männer überschätzen sich oft in Bezug auf ihre Finanzkenntnisse, Frauen sind da selbstkritischer und voller Zweifel. Dabei zeigt sich in der Realität oft ein ganz anderes Bild: Unter den zehn Topberatern von Swiss Life Select sind sieben weiblich.

85%

Erfolge

85% der Österreicher haben ihren Nachlass noch nicht geregelt – ob freilich nur 15% „Nachlasswürdiges“ besitzen, darf bezweifelt werden.



© pixabay

”

Der neue Swiss Life Select Immobilienservice bietet Zugänge und Lösungen für alle relevanten Immobilienthemen, sowohl für private als auch gewerbliche Marktteilnehmer.

Niko Schüler

*Head of Real Estate
Swiss Life Select*

“



© PicturePeople Donau-Zentrum

„Immobilienmieten sind Inflationsschutz“

Niko Schüler, Head of Real Estate von Swiss Life Select, erklärt das neue Immobilienservice und warum er keine Immo-Blase sieht.

Zu beliebten, langfristigen Investitionsinstrumenten zählen Immobilien, sie können auch als Altersvorsorge dienen und – last but not least – ein Wohnbedürfnis

stillen. Letzterem hat Corona einen Schub verpasst: Gewünscht oder gefordert waren zusätzlicher Wohnraum fürs Homeoffice und Homeschooling sowie möglichst eigene Freiflächen, die auch im Falle von Kri-

sensituationen und Lockdowns ungestört benutzt werden können.

Zwei Szenarien sehen die Experten von Swiss Life Select am Immobilienmarkt sich dabei gegenüberstehen.

Das optimistische: Europas Wirtschaft erreicht rasch das Vor-Corona-Niveau, es entsteht eine positive Dynamik aus Investitionen und Wachstum bei stabilen Verbraucherpreisen, gestützt von niedrigen Zinsen –



der Immo-Boom geht weiter. Das pessimistische: Die Inflation steigt kräftiger als erwartet, die Notenbanken erhöhen die Zinsen, was Kredite und damit die Finanzierung erschwert. Wackelige Projekte lassen die Angst vor einer Immobilienblase wieder aufflammen – der Druck auf die Immo-Preise wird größer.

Sicher sei, dass der Immobilienmarkt auch weiterhin spannend bleibe. Darüber und über den neuen Immobilienservice wollte medianet nun aber mehr wissen und bat Niko Schüler, Head of Real Estate von Swiss Life Select, zum Interview.

medianet: Herr Schüler, warum bietet Swiss Life Select jetzt auch Immobilienservice an?

Niko Schüler: Als Vermögensberater gehen wir auf die persönliche Situation unserer Kunden ein. Das heißt, die Beratung ist individuell auf jeden Einzelnen, auf dessen Wünsche und Möglichkeiten zugeschnitten.

Bei der Veranlagung von Vermögen spielen Immobilien eine große Rolle. Mit unserem neuen Immobilienservice ergänzen wir die bisherigen Dienstleistungen unseres ganzheitlichen Financial Plannings.

medianet: Welchen Service bieten Sie genau an?

Schüler: Das Angebot für unsere über 100.000 Kundinnen und Kunden in Österreich umfasst die Suche, die Bewertung, über die Finanzierung bis zum Kauf oder Verkauf einer Immobilie. Mit unserem neuen Maklerservice sind wir insbesondere auf die Vermittlung von Wohnimmobilien ausgerichtet. Dabei vermitteln wir österreichweit Objekte im Auftrag unserer Kunden.

Über unser neues Kundenportal FiLiP können wir 95 Prozent aller in Österreich angebotenen Immobilien abbilden, gefiltert nach konkreten Suchkriterien. Über ein Bewertungstool kann man sich gleich eine Einschätzung verschaffen, ob die konkrete Immobilie preislich eher günstig oder eher teuer ist.

Zur Person: Niko Schüler

Head of Real Estate

Ausgewiesener Experte mit Know-how und entsprechendem Netzwerk ...

Niko Schüler übernahm vergangenen Sommer die Leitung des neu geschaffenen Geschäftszweigs „Immobilien“ bei Swiss Life Select.

... im Bereich Real Estate und der Finanzbranche

Der gebürtige Deutsche studierte in Marburg, Basel und Krems Betriebs- und Volkswirtschaft und ist seit 2009 im Bereich Real Estate und der Finanzbranche tätig. Berufliche Erfahrungen sammelte er im Banken- und Unternehmensberatungsbereich – zu seinen Stationen zählen unter anderem die UniCredit Bank Austria AG, das Bankhaus Schelhammer & Schattera AG und die PwC. Er zeichnet sich durch langjährige Erfahrungen im Bereich Immobilienprojekte, Transaktionsmanagement und Immobilienfinanzierungen aus. Zudem setzt er als Bauträger selber Projekte um.

medianet: Also rein für private Anleger?

Schüler: Nein, denn zusätzlich bespielen wir auch einen anderen Kanal: Wir bieten Bauträgern die Chance, unseren Kunden attraktive Projekte vorzustellen und anzubieten.

medianet: Von Bauträgern, der Änderung des eigenen Wohnraums und – Gott behüt' – Notlagen jetzt einmal abgesehen: Warum sollte jemand seine Immobilie überhaupt verkaufen?

Schüler: Das kann mit Diversifikation zusammenhängen. Wenn jemand sehr einseitig sein ganzes Vermögen in mehrere Wohnungen investiert hat, kann es sinnvoll sein, eine zu verkaufen und den Betrag in Wertpapieren anzulegen, einfach um eine breitere Streuung in der Veranlagung zu erzielen.

Oder es sind persönliche Gründe, etwa wenn ein Partner stirbt und der andere sitzt alleine in einem großen Haus mit Garten. Da kann es sinnvoller sein, das Haus zu verkaufen und in eine Wohnung in der Stadt zu ziehen.

medianet: Die Österreichische Nationalbank OeNB hatte im vergangenen Herbst vor einem Überhitzen des Wohnimmobilienmarkts gewarnt. Wie schätzen Sie den Immobilienmarkt

ein? Droht nach einem so langen Anstieg der Preise eine Blase?

Schüler: Wenn man vom Platzen einer Blase an den Aktienmärkten spricht, redet man von Kursverlusten von 50 bis 90 Prozent. Eine solche Dimension ist bei Immobilien unrealistisch, zumal die Zinsen niedrig bleiben sollten. Und der Bedarf nach Wohnraum steigt weiter, es wird viel zu wenig gebaut. Und wenn die Inflation stärker werden sollte: Durch indexierte Mieten bieten Vorsorgewohnungen einen intelligenten Inflationsschutz.

medianet: Die OeNB sprach auch von einer schwächer werdenden Preisdynamik. Was glauben Sie, haben wir einen Plafond erreicht oder werden die Immobilienpreise weiter steigen?

Schüler: Ich gehe von Letzterem aus. Vielleicht nicht mehr in dem Ausmaß wie bisher, aber generell werden die Preise weiter nach oben gehen. Für eine Trendumkehr fehlen mir die harten Argumente.

medianet: Sie haben eingangs das neue Kundenportal erwähnt. Was bietet es?

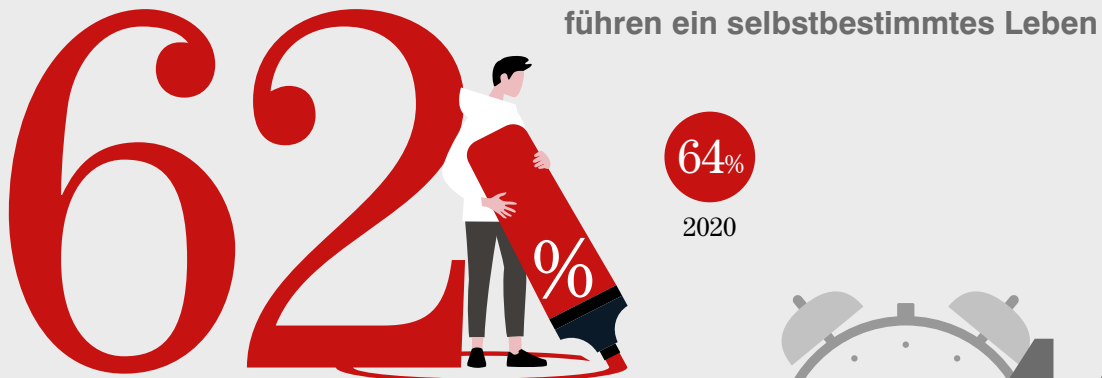
Schüler: FiLiP ist wirklich ein einzigartiges Tool, das es in dieser Form in Österreich bisher nicht gibt. Über ein Dashboard haben unsere Kunden einen kompletten Überblick über ihre Finanzen und ihre Vermögenswerte. Konten und Depots bei verschiedenen Banken, Immobilien mit aktueller Bewertung, Versicherungsverträge, laufenden Kredite – und das alles auf einen Blick.

Das ist ein einzigartiger Service, der unserem ganzheitlichen Ansatz der Finanzplanung entspricht. Viele reden von Digitalisierung, Swiss Life Select hat diese mit FiLiP bereits umgesetzt.

Selbstbestimmungsbarometer

Wie verbreitet das positive Gefühl der Selbstbestimmung ist und welchen Einfluss die anhaltende Pandemie darauf hat, evaluierte Swiss Life in einer österreichweiten Umfrage.

Selbstbestimmung 2021



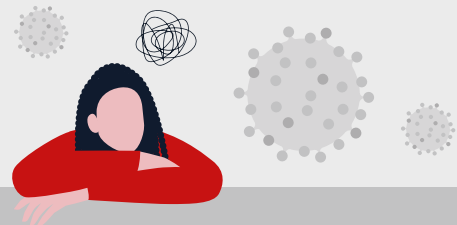
Mehr Selbstbestimmung in Ballungsräumen



fühlen sich im Beruf selbstbestimmt

Optimismus leidet unter anhaltender Pandemie

Nur 31% blicken optimistisch in die Zukunft



Top 3 für ein selbstbestimmtes Leben



Das Swiss Life-Selbstbestimmungsbarometer basiert auf Ergebnissen einer repräsentativen Online-Umfrage von Swiss Life und Bilendi, an der vom 28.6. bis 8.7.2021 jeweils rund 1.000 Personen im Alter von 18 bis 79 Jahren teilnahmen. Die Zahlen sind auf eine Nachkommastelle gerundet.