

Intro

Liebe Freundinnen und Freunde Nachhaltiger Finanzkonzepte,

wir waren jung und wollten die Welt retten: Auf Demonstrationen gegen Atomkraftwerke und NATO-Nachrüstungsbeschlüsse, mit Hausbesetzungen und Sitzblockaden, in feministischen Männergruppen und bei freiwilligen Ernteeinsätzen auf Biohöfen. Bewusste Ernährung gehörte dazu, manchmal auch Yoga und Tanz.

Das klassische Gegenkonzept zum entfesselten Kapitalismus in Form einer dirigistischen Planwirtschaft hatte sich selbst erledigt - so viel wussten wir damals schon.

Auf die Suche nach anderen Stellschrauben, um Kapital im Sinne von Frieden, Gerechtigkeit und Wohlstand für alle und nicht gegen die natürlichen Lebensgrundlagen wirksam werden zu lassen machten wir uns erst sehr viel später.

Mittlerweile hat sich vieles geändert. Musste ich vor knapp 30 Jahren in dem von mir damals geleiteten vegetarischen Imbiss und Catering-service den Gästen oft noch erklären, worin sich vegane von vegetarischer Ernährung unterscheiden, müssen sich Restaurants heute rechtfertigen, wenn sie so etwas nicht im Angebot haben. Als ich mich vor 20 Jahren auf die Suche nach „grünen Geldanlagen“ machte, standen nur eine Handvoll Ökofonds zur Auswahl. Inzwischen hat sich die Zahl verhundertfacht und das kumulierte Anlagevolumen ebenfalls.

Als vor knapp 40 Jahren in Karlsruhe die Grünen gegründet wurden - auf den Parteitag waren noch Stadtindianer, strickende Männer und Birkenstock tragende Biobauern präsent - hielt man das für einen Modetrend, der belächelt wurde. Energie aus Windkraft und Sonne: ein versponnener Hippie-Traum. Heute wird weltweit der größte Anteil neuer Kraftwerke auf der Basis erneuerbarer Energien errichtet und die Grünen müssen aufpassen, dass andere Parteien ihnen in Sachen Nachhaltigkeit nicht den Rang ablaufen.

Auch in der Versicherungs- und Finanzbranche hat sich einiges getan. Vieles ist noch Greenwashing und Marketing, aber es besteht ein breiter internationaler Konsens, was die Ziele einer nachhaltigen Entwicklung anbelangt und niemand kommt an dem Thema vorbei. Fakten und Emotionen sind dabei gleichermaßen von Bedeutung. Eine erhellende Lektüre wünscht Ihnen und euch

Oliver Ginsberg, Gesellschafter tetratteam

Beratungsqualität:



Versicherungsvermittler sind überbezahlt, orientieren sich bei ihren Empfehlungen vor allem an der Provisionshöhe und geben deshalb qualitativ schlechte Ratschläge. So oder so ähnlich lauten gängige Meinungen. Was ist daran richtig, was ist Vorurteil? Ein Faktencheck

Sind Versicherungsvermittler überbezahlt?

Wer auf gehaltvergleich.com nach aktuellen Angeboten für Versicherungsvertreter sucht stößt auf Jahresbruttogehälter die von 21.551 bis 86.465 €¹ reichen. Werden spezielle Fälle wie die Übernahme einer kompletten Allianz Agentur nicht berücksichtigt, liegen die Angebote in der Regel bei 35-50.000 € p.a. Das entspricht in etwa dem Gehalt einer Lehrkraft an einer allgemeinbildenden Schule. Richtig ist allerdings, dass in großen Unternehmen mehr verdient wird.

Bei der überwiegenden Anzahl an Maklern, die beispielsweise in der Maklergenossenschaft VEMA eG zusammengeschlossen sind handelt es sich allerdings um kleine und mittelgroße Betriebe. Hier sieht die Einkommenssituation nicht ganz so üppig aus: Zwei Drittel aller Makler erwirtschaften als Selbstständige jährlich einen Gewinn von unter 50.000 €. Ein Viertel sogar unter 25.000 €². Für selbstständige Gewerbetreibende scheint das angesichts des unternehmerischen Risikos nicht gerade üppig.

Wenn Versicherungsvermittler angeblich so viel verdienen, warum ist ihre Zahl seit vielen Jahren deutlich rückläufig? Gab es in 2011 noch rund 263 Tsd Vermittler ist die Zahl in 2019 auf unter 200 Tsd gefallen. (-24%)³

Die Behauptung ist eher Mythos als Realität.

Beraten Versicherungsvermittler schlecht?

Ende Mai hat der amtierende Ombudsmann für Versicherungen die Jahresstatistik 2018 vorgestellt.⁴ Demnach gab es 103 zulässige Beschwerden gegen Versicherungsvermittler. 32 davon waren begründet und wurden zu Gunsten der Betroffenen geregelt. Angesichts von 200.000 Versicherungsvermittlern in Deutschland sieht das nicht gerade nach einem gravierenden Misstand aus.

Auf erhebliche bzw. häufige Beratungsmängel lässt diese Statistik jedenfalls nicht schließen, zumal die Anzahl der Beschwerden seit Jahren rückläufig ist. 32 begründete Beschwerden gegenüber 4,7 Millionen(!) vermittelten Versicherungsverträgen in 2018

Ein Faktencheck

sind eher Zahlen, die nahe legen, dass es trotz möglicher Fehlanreize bei provisionsbasierter Beratung offensichtlich Motive gibt, welche diese wirksam ausgleichen, beispielsweise der Wunsch, durch zufriedene Kunden weiterempfohlen zu werden.

Um die Zahl von 32 begründeten Beschwerden gegen Versicherungsvermittler einmal ins Verhältnis zu setzen: Die Anzahl begründeter Beschwerden wegen Behandlungsfehlern im medizinischen Bereich liegt in Deutschland etwa 100 mal so hoch.⁵ 88 Todesfälle in Folge von Behandlungsfehlern wurden für das vergangene Jahr von der Bundesärztekammer bestätigt.⁶ Die Dunkelziffer ist um ein Vielfaches höher. Laut einem AOK Krankenhausbericht liegt die tatsächliche Zahl eher im fünfstelligen Bereich.⁷

Nun gibt es freilich auch deutlich mehr ärztliche Fachkräfte in Deutschland als Fachberater*innen für Versicherungen, (ungefähr doppelt so viele). Möglicherweise wiegen gesundheitliche Belastungen durch Fehlbehandlungen schwerer als die Belastungen durch schlechte Versicherungsverträge, weshalb die Beschwerdebereitschaft höher ist. Aus den öffentlich verfügbaren Daten lässt sich jedenfalls aber eine allgemein schlechte Beratungsqualität nicht ableiten.

Auch diese Behauptung gehört ins Land der Mythen und Märchen.

Qualität durch Vergütungskürzung?

Die Einführung eines Provisionsdeckels in der Versicherungsvermittlung wird damit begründet, dass die Qualität der Beratung gering sei und verbessert werden müsse. Hohe Provisionen führten demnach zu Fehlanreizen und häufigen Fehlberatungen.

Die Argumente sind populär und falsch. Sie halten einer sachlichen Prüfung nicht stand. Vergütungskürzungen dürften eher zu einem Beratungszeitdruck führen, der Beratungsfehlern Vorschub leistet. Würde irgendjemand davon ausgehen, dass die Leistung von medizinischen Fachkräften sich verbessert, wenn deren Vergütungen massiv gekürzt werden? Wohl kaum.

¹ <https://www.gehaltvergleich.com/gehalt/search?jobname=Versicherungsvertreter&location=berlin&radius=15&suchen=Berechnen>

² <http://www.procontra-online.de/artikel/date/2018/12/so-vielwenig-verdienen-versicherungsmakler-2018/>

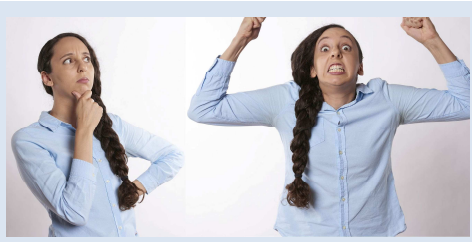
³ <https://www.dihk.de/themenfelder/recht-steuern/oeffentliches-wirtschaftsrecht/versicherungsvermittlung-anlageberatung/zahlen-und-fakten/statistik-versicherungsvermittler-archiv>

⁴ <https://www.versicherungsomбудsmann.de/wp-content/uploads/Jahresbericht-2018.pdf>

⁵ <https://www.mds-ev.de/mdk-statistik/behandlungsfehlergutachten.html>

⁶ <https://rp-online.de/leben/gesundheit/news/statistik-der-bundesärztekammer-88-tote-durch-behandlungsfehler-aid-37865893>

⁷ <https://www.spiegel.de/gesundheit/diagnose/aok-krankenhaus-report-2014-19-000-tote-durch-behandlungsfehler-a-944615.html>



Emotionslos zu investieren ist eine Forderung die fast wissenschaftlich daherkommt. Nichts begleitet den angeblich unaufhaltsamen Siegeszug von Algorithmen penetranter als die Behauptung, darauf begründe sich die Überlegenheit computergesteuerter Kapitalanlagestrategien. Dabei ist die Liste des Scheiterns finanzmathematischer Algorithmen deutlich länger als die ihrer Erfolge – insbesondere in Krisensituationen.

Gründe gibt es dafür viele: Falsche Annahmen, mangelhaftes Datenmaterial, einseitige Vergangenheitsorientierung, fehlerhafte Programmierung und sogar die durch ihren Einsatz selbst hervorgebrachten Änderungen der systemischen Rahmenbedingungen. Die letzte Finanzkrise war viel weniger von emotional gesteuerten Fehlentscheidungen geprägt, als vielmehr vom blinden Vertrauen auf ausgeklügelte Risikomodelle, die dann allerdings gescheitert sind. Dennoch hält sich das Gebot vom emotionslosen Investieren hartnäckig und das liegt nicht zuletzt an unserer abendländischen Denktradition

Fehlerhafte Denktradition

Diese definiert traditionell Verstand und Gefühl, Rationalität und Emotionalität als Gegensätze, wobei manche Menschen – vorzugsweise Männer – eben eher rational, andere eher emotional veranlagt sind. Zwar hat sich in Bezug auf die geschlechtsspezifische Zuschreibung in den letzten Jahrzehnten einiges geändert. Grundsätzlich wird das oben genannte Gegensatzpaar jedoch weiterhin kaum in Frage gestellt. Insbesondere in der Finanzbranche wird von Frauen wie Männern eine strikt emotionslose Haltung als „conditio sine qua non“ postuliert.

Verstand und Gefühl sind keine Gegensätze

Das Gegenteil von „rational“ ist aber nicht „emotional“, sondern „irrational“. Und das Gegenteil von „emotional“ ist nicht „rational“, sondern „emotionslos“. Verstand und Gefühl schließen sich nicht aus sondern ergänzen sich bestenfalls sogar. Es ist sehr wohl möglich, eine sehr gut begründete (also rationale) Position mit großer (emotionaler) Leidenschaft zu vertreten. Und es ist ebenso möglich, ohne jede innere Anteilnahme völlig irrationale Dinge zu behaupten, wie beispielsweise, dass die Erde eine Scheibe sei oder Computermodelle unfehlbar.

Anders formuliert: Aus der Tatsache, dass jemand oder „etwas“ unempathisch ist, folgt nicht, dass er/es über großen Verstand verfügt. Umgekehrt lässt sich natürlich anhand des Mangels an Bereitschaft oder Fähigkeit zum Nachdenken noch lange kein Nachweis von Gefühlstiefe erbringen.

Schwachstellen der Rationalität

Vor den Gefahren, „aus dem Bauch heraus“, aus einem guten Gefühl oder auch aus Gier oder in Panik Anlageentscheidungen zu treffen, also allein auf der Basis von Emotionen zu agieren gibt es - berechnete - Warnungen zuhauf. Es sei deshalb an dieser Stelle zur Abwechslung einmal an die Schwachstellen rein rationaler (moderner formuliert: algorithmisch definierter)

Entscheidungen hingewiesen, denn auch Rationalität hat Schwachpunkte, die es ratsam erscheinen lassen, sich nicht ausschließlich auf sie zu verlassen:

Modelle bilden nur Teil der Realität ab

Auch bei sorgfältigem Arbeiten gibt es keine Gewähr dafür, alles Wesentliche bedacht und richtig bewertet oder Wechselwirkungen berücksichtigt zu haben. Zwar kann man mit digitaler Technik sehr viel mehr verfügbare Informationen verarbeiten und in die Entscheidungsfindung einbeziehen als früher. Dennoch bleiben auch noch so komplexe Rechenprogramme außerstande, die ganze Wirklichkeit abzubilden.

Das Gewicht der Vergangenheit

Schon weil sich Anlageentscheidungen auf die Zukunft beziehen, Algorithmen aber auf der Basis von (fortgeschriebenen) Vergangenheitswerten entwickelt werden, ist Vorsicht angebracht. In Bezug auf die Zukunft wissen wir nie alles, was wir wissen müssten, um eine optimale Entscheidung treffen zu können. Wir sind also immer auch auf Annahmen und Mutmaßungen angewiesen. Wer hätte vor 40 Jahren den Siegeszug erneuerbarer Energien prognostiziert? Die meisten Prognosen basierten auf einer Fortschreibung von fossilen Energieträgern und Atomstrom.

Heilsame Intuition

Der menschliche Verstand und auch Computerprogramme leisten, sofern fehlerfrei angewandt, recht brauchbare Arbeit bei der Bewältigung von Problemen geringer bis mäßiger Komplexität. Wächst die Komplexität jedoch deutlich an, stoßen sie an Grenzen. Vor lauter Daten und Formeln geht der Überblick verloren, werden scheinbar unbedeutende jedoch in bestimmten Situationen kritische Stellgrößen übersehen andere überbewertet. Ein wirksames Gegenmittel ist die Bereitschaft zu zweifeln und Annahmen in Frage zu stellen anstatt nur schematisch eingerichtete Programme abzuarbeiten. Intuition kann ein heilsames Regulativ sein.

Ohne Gefühle keine Ziele

Rationalität ist auf außerrationale (nicht irrationale!) Ziele angewiesen. Die einzige Möglichkeit, Ziele rational zu begründen, ist durch Rückgriff auf übergeordnete Ziele. Irgendwann kommen wir immer an einen Punkt, den wir nicht weiter begründen können. Dort fällt dann die Entscheidung für oder gegen ein übergeordnetes Ziel – was am Ende ausschließlich eine Sache des Gefühls, des Wollens oder der Ethik ist.

Rationalität erzeugt keine Motivation

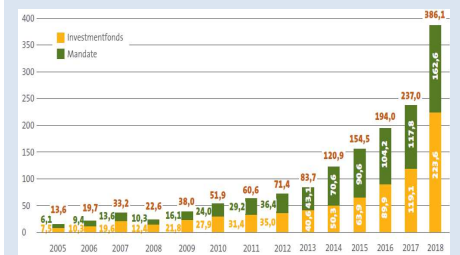
Nach sorgfältigen analytischen Diskursen und Berechnungen, in denen alle möglichen Erwägungen und rationalen Argumente mit größtmöglicher Sorgfalt durchdrungen wurden, kann es sein, dass wir zwar genau wissen, was nun zu tun wäre, aber nicht die geringste Motivation verspüren, es auch zu tun. Nur Emotionen liefern uns die „Energie“, die wir brauchen, um das, was wir als vernünftig erkannt haben auch umzusetzen.

Fazit: Lassen wir uns nicht einreden, dass wir erfolgreicher sind, wenn wir emotionsfrei investieren. Ergreifen wir die Chance unseren Emotionen und Werten auch in Finanzfragen einen vernünftigen Ausdruck zu verleihen. Den Verstand müssen wir deshalb ja nicht ausschalten.

Anfang Juni stellte das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) den neuesten Marktbericht* vor. Mit einem Anlagevolumen von 219 Milliarden Euro (Vorjahr: 171) hat die Summe Nachhaltiger Geldanlagen einen neuen Rekordwert in Deutschland erreicht

Nicht nur das: Mit 45% Zuwachs gegenüber 2017 ist der nachhaltige Anlagemarkt auch deutlich stärker gestiegen als im Schnitt aller vergangenen Jahre. Das Wachstum im deutschsprachigen Raum (inklusive Schweiz und Österreich) war mit einem Plus von 63% sogar noch stärker.

Erneut konnten 2018 insbesondere die nachhaltigen Investmentfonds kräftig zulegen. Ihr Volumen verdoppelte sich fast Prozent auf rund 224 Milliarden Euro.



Entwicklung nachhaltiger Geldanlagen in der DACH Region

Wesentlicher Treiber der Entwicklung dürfte der EU-Aktionsplan „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ gewesen sein. Auch wenn auf EU-Ebene noch über Begrifflichkeiten diskutiert wird steht bereits fest, dass die Thematisierung von Nachhaltigkeitsaspekten in Zukunft verbindlicher Teil der Anlageberatung werden wird.

Wichtige Wachstumsimpulse gingen auch wieder von institutionellen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen aus.

Bei den Ausschlusskriterien zog Kohle an der Kernenergie vorbei und belegt nun Platz 5 der wichtigsten Ausschlusskriterien.

Ausschlüsse bestimmter Anlageziele werden in 80% aller Fälle angewendet und bleiben damit nach wie vor die dominante Anlagestrategie. Normbasiertes Screening, also die Berücksichtigung des Verstoßes gegen internationaler Normen sowie die sogenannte ESG-Integration in die Finanzanalyse von Unternehmen folgen jedoch knapp dahinter.

In allen drei Ländern ist der Marktanteil nachhaltiger Geldanlagen deutlich gestiegen. Allerdings ist das Niveau sehr unterschiedlich. Während nachhaltige Anlagen in der Schweiz bereits knapp ein Fünftel aller Kapitalanlagen ausmachen ist der Anteil in Deutschland deutlich geringer. Er liegt noch unter 5%. Dazwischen liegt Österreich wo der Anteil 12,5% beträgt. Mit einem weiteren dynamischen Wachstum ist zu rechnen.

* https://www.forum-nq.org/images/stories/Publikationen/fng-marktbericht_2019.pdf



Impressum: tetratteam

Nachhaltige Konzepte für
Vorsorge und Vermögen OHG

Solmsstraße 22

10961 Berlin

Redaktion: Oliver Ginsberg

Kontakt: fon: 030-611 01 88 - 12

fax: 030-611 01 88 - 29

info@tetratteam.de

Infos im Netz: www.tetratteam.de