

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.