



famfinanz

Konzepte und Beratung für die Altersvorsorge

Das Unternehmen famfinanz wurde im Jahr 1996 gegründet und agiert als zuverlässiger Partner für Privat- und Firmenkunden rund um die vielfältigen Anforderungen, wenn es um Versicherung und Vorsorge geht. Individuelle Konzepte sind die Stärke von Alexander Milicevic und seinem Team.

➤ Herr Milicevic, was hat Sie bewogen, Ihr Unternehmen „famfinanz“ zu nennen? Auf den ersten Blick könnte man „Familienfinanzierung“ daraus ableiten.

Es ist ganz interessant, dass alle so denken. Ganz viele leiten „Familie“ daraus ab. Der Hintergrund erklärt sich jedoch relativ einfach: „fam = Finanzdienstleistung Alexander Milicevic“

➤ Im Laufe der Jahre haben sich die Rahmenbedingungen für eine gesicherte Altersvorsorge erheblich geändert. Worauf legen Kunden noch immer größtes Augenmerk?

Kunden legen in der heutigen Zeit bei ihrer Altersvorsorge ein größeres Augenmerk auf Sicherheit. Wobei sich ein Großteil der Kunden in den Beratungsgesprächen sehr gut informiert zeigt. Die demografische Entwicklung in unserem Land wird somit auch als Gefährdung für die eigene Altersvorsorge verstanden und als nachteilig empfunden. Doch was dürfen wir heutzutage noch als „sicher“ bezeichnen? Wie definieren wir Sicherheit? Früher bedeutete Sicherheit auch, dass den Renditeversprechen bei den Kapitallebensversicherungen Glauben geschenkt wurde und diese Beträge erwirtschaftet werden konnten. Heute wissen wir, wo diese Lebensversicherungen teilweise stehen und dass diese nicht einmal mehr die Inflation ausgleichen. Ein wesentlicher Teil meiner Beratung ist es, den Aspekt Inflation in die Beratung zu integrieren und den Kunden darauf aufmerksam zu machen und einzustellen.

➤ Ist bei der Wahl der Altersvorsorgeprodukte in der Einstellung der Kunden eine signifikante Veränderung zu deutlich mehr Sicherheit auf Kosten der Rendite zu verzeichnen?

Nein. Ich habe festgestellt, dass die Kunden sehr prozyklisch handeln. Ich bin jetzt seit 15 Jahren dabei und habe auch den Hype rund um die Telekom-Aktien erlebt. Das war die erste große Blase, die dann leider auch geplatzt ist. Ich kann mich an Gespräche erinnern, wo Fonds damals durchschnittlich eine Rendite von ca. acht bis neun Prozent erwirtschaftet haben. Doch leider war es den Kunden dann aber noch immer nicht genug, weil zu lesen war, dass es bei einem Technologiefonds 25 bis 30 Prozent gäbe. Den für den Kunden richtigen Mix zu finden, ist ja unsere Aufgabe. Deshalb arbeiten wir mit horizontalen und vertikalen Streuungstechniken, damit die verschiedenen Altersvorsorgeklassen nicht zu stark miteinander korrelieren und eine möglichst breite Streuung möglich ist. Jede Anlage hängt selbstverständlich immer vom Portemonnaie des Kunden ab. Lange Zeit wurden von mir beispielsweise keine geschlossenen Beteiligungen vermittelt

und dann doch wieder in die Beratung aufgenommen. Grund dafür war die Tatsache, dass einige geschlossene Beteiligungen durchaus hervorragende Arbeit abliefern und was noch viel wichtiger ist, keine Blackbox sind. Somit weiß der Kunde genau, was er kauft, in was er investiert. Zusätzlich wird er mit Quartalsberichten auf dem Laufenden gehalten. Ich versuche immer, eine breite Streuung zu machen.

➤ Im Jahr 2011 gab es einen spürbaren Boom beim „Betongold“. Wie waren und sind Ihre Erfahrungen in diesem Bereich?

Das Thema „Betongold“ ist meiner Meinung nach auch wieder eine prozyklische Sache. Alle wollen Gold oder Immobilien kaufen, die Preise hierfür sind in die Höhe geschneilt. Und da jetzt alle bei Höchstständen einsteigen, lässt der Knall nicht lange auf sich warten. Genau das ist das Problem.

Ich habe dazu auch etwas mehr recherchiert. Wenn Kunden beispielsweise in der Bildzeitung lesen, dass Anleger Aktien kaufen sollten, dann sind die Höchststände eigentlich schon vorbei und es sollte wieder verkauft werden. Diese Entwicklung war in den letzten 15 Jahren auch immer wieder auf Seminaren ein Thema. Wurde in den einschlägigen Blättern über „Ups and Downs“ geschrieben, musste man immer in die entgegengesetzte Richtung reagieren.

In Niedrigzinsphasen durfte ich viele Baufinanzierungen mit den entsprechenden Versicherungen begleiten. Das Investment in Baugold wurde gerade in den letzten Jahren intensiv genutzt, weil die Niedrigzinsphase „mitgenommen“ wurde, um in das eigene Heim, das doch einen sehr hohen Stellenwert hat, zu investieren. Nur in den seltensten Fällen lohnt sich die Bausparfinanzierung. Bausparen heißt: ansparen – zuteilen – tilgen. Was viele jedoch nicht wissen: Bausparen ist ein Kollektivsparen. Die Zuteilung können sie rechtlich auch nicht fixieren. Die Konsequenz daraus ist, Bausparer müssen warten, dass unten immer wieder Geld reinkommt, bis der Bausparer „zuteilungsfähig“ ist und ausbezahlt wird. Hiervon bin ich ein absoluter Gegner. Bausparprodukte sind für mich, finanzmathematisch betrachtet, ein Irrsinn für den Kunden und in neun von zehn Finanzierungen in der Regel viel zu teuer.

Für den Berater ist das Produkt natürlich toll. Er kann einen Kredit und ein Bausparprodukt zugleich abschließen. Die Erklärung dafür liegt dann in der Zinsgarantie usw. Nur, dass der Kunde in der Zeit, in der er anspart, auch hätte tilgen können, verrät der



Berater nicht. Die Zuteilungszeit ist leider häufig sehr schwammig – auch darüber wird nicht in aller Deutlichkeit gesprochen. Die Tilgungszeit mag durchaus mit niedrigen Zinsen zusammenhängen. Rechnet man aber den gesamten Vorlauf finanzmathematisch aus – was auch wissenschaftlich bewiesen ist – kommt man momentan immer auf einen Effektivzins zwischen sieben und acht Prozent, auf die Gesamtlaufzeit gesehen.

➤ **Eines Ihrer Themengebiete ist die betriebliche Altersversorgung. Erkennen Sie hier eine Tendenz zu mehr Akzeptanz bei den Unternehmen? Wie sieht Ihr Service für Unternehmer aus?**

Der Service in der gesamten Beratungskette von Beginn an ist, vorab den Weg mit dem Arbeitgeber zu suchen. Dabei unterhalten wir uns über die verschiedenen Durchführungswege, besprechen, für wen das Konzept interessant ist. Die Erklärung der rechtlichen Rahmenbedingungen ist selbstverständlich.

Danach bieten wir das komplette Service-Programm von Einzelgesprächen bis hin zu Informationsveranstaltungen. Hier geht es keinesfalls um den Verkauf eines Produktes. Ganzheitliche Beratung mit und für den Unternehmer ist die Prämisse, inklusive ist immer eine ausführliche Analyse, eine Definition der jeweiligen Ziele der bAV und natürlich auch die Tatsache, was sollen die Arbeitnehmer mit der Betriebsrente erreichen. Betriebswirtschaftliche Auswirkungen, wie Senkung der Lohnnebenkosten, gehören mit dazu. Leider wird das Thema bAV häufig an den Steuerberater delegiert. Sind die Anforderungen und das Fachwissen für eine professionelle bAV nicht tief verankert, kommt es mangels Know-how in den Kanzleien durchaus zu Irritationen, die vermieden werden können. Wünschenswert ist in diesem Fall eine intensive Zusammenarbeit, mehr Kooperation und Vertrauen in die Arbeit, die wir als unabhängiger Versicherungsmakler leisten.

➤ **Finanz- und Vorsorgekonzepte für Privatpersonen können sich für Unternehmen grundlegend unterscheiden. Wie sieht Ihre Spezialisierung hier aus?**

Ich würde von Spezialisierung insofern sprechen, dass ich lizenzierte Rechner benutze, Vorsorge-, Finanzanalysen ausarbeite und ganz klar die Lücken und Risiken aufzeige. Ich bin auch ein Risiko-Controller. Das Ergebnis ist eine faktische Auswertung der Lücken und die möglichen Folgen wie eine Bedrohung der Existenz. Die Lösungen dafür lauten zum Beispiel: „Wie sichert man es ab oder wie baut man eine Art Inflationsschutz auf?“

Die Kaufkraft ist auch hier für mich ein großes Thema. Auch hier machen wir die Erfahrung, dass die Ernsthaftigkeit erst dann erkannt wird, wenn man einen Blick in die Vergangenheit wagt und die alltäglichen Kosten zu DM-Zeiten mit den aktuellen Beträgen vergleicht. Mir geht es dabei darum, ein Gefühl für die Veränderung zu erzeugen. In den letzten zehn Jahren haben selbst wir in Deutschland einen Kaufkraftverlust von 30 Prozent – das ist die offizielle Zahl – hinnehmen müssen. Die so genannte „gefühlte Inflation“ liegt teilweise um einiges höher. Somit steht für uns in der Beratung und Umsetzung ein Rundum-Mix im Vordergrund. Dass die jeweiligen Ziele nicht mit einem Sparbuch zu erreichen sind, erklärt sich von selbst.



**Alexander
Milicevic**

tif 2011

**transparenz
in finance**

Experten
netzwerk GmbH

Studium zum Betriebswirt an der FH in Pforzheim
Abschluss mit 23 Jahren und Beginn der Selbstständigkeit
Studium zum MBA-Estate Planner an der Albert-Ludwigs-Universität – in Freiburg mit Schwerpunkt Vermögensaufbau, Vermögensübertragung, Vermögensabsicherung und Baufinanzierung – Abschluss 2008.

famfinanz – Finanz- und Versicherungsmakler
Heilbronner Str. 17, 75179 Pforzheim, Telefon: +49 7231 140022
Telefax: +49 7231 140021, info@fam-finance.de,
www.fam-finance.de

➤ **15 Jahre im Dienst der Kunden bedeutet 15 Jahre Erfahrungsschatz in der Praxis. Wie hat sich Ihrer Meinung nach die Vorsorgelandschaft in Deutschland verändert?**

Die Vorsorgelandschaft hat sich wie Tag und Nacht verändert. Wir haben Produktinnovationen in diesen Bereichen von klassischen Produkten bis hin zu Fondsprodukten und Beteiligungsprodukten, die sich fast halbjährlich ändern. Auch im Sachbereich gibt es unglaubliche Veränderungen und wird von Innovationen gesprochen. Früher waren die klassischen Unfallversicherungen eben „klassisch“ – und versicherten die Folgen eines Unfalls. Heute gestalten sich die Produkte sehr umfangreich und decken unzählige weitere Komponenten ab. Sie können eine Vergiftung und ebenso einen Zeckenbiss usw. mitversichern.

Das Ergebnis daraus ist, dass wir für eine kompetente Beratung mittlerweile einen Großteil der Zeit für Marktrecherchen aufwenden. Ich lese viel, recherchiere in den unterschiedlichsten Kanälen, um up-to-date zu sein und zu wissen, was es Neues am Markt gibt. Kenntnisse über die Bedingungswerke und mögliche Analysetools sind eine Selbstverständlichkeit. Als Makler haben Sie absolut keine Daseinsberechtigung, wenn Sie bloß immer das Gleiche vermitteln, beraten und verkaufen.

➤ **Vielen Dank für das interessante Gespräch.**