



Interview

„Vermeintlicher Margenkiller wurde Kundenmagnet“

Kai Belz arbeitet im Produktmanagement der Sparkasse Osnabrück und koordiniert das Wertpapiergeschäft des Hauses. Im Interview erläutert er, wie wichtig ETFs inzwischen für eine zukunftsichere Depotstruktur sind.

Vor fünf Jahren führten wir das erste Interview mit der Sparkasse Osnabrück. Damals war gerade Ihre Probephase mit ETF-Sparplänen zu Ende und Sie gingen in den Regelbetrieb. Wie sieht das Ergebnis nach diesen fünf Jahren aus?

Das Ergebnis ist ein absoluter Erfolg. Wir verzeichnen mittlerweile rund 58.000 aktive Sparpläne, wovon gut 6.000 auf reine ETF-Sparpläne entfallen. Für uns sind ETFs ein erstklassiges Instrument zur Kundenbindung. Aus dem vermeintlichen Margenkiller ist ein Kundenmagnet geworden. Die Erfahrung zeigt: Wer sein Depot regelmäßig bespart, wandert nicht so schnell zur Konkurrenz ab. Strategisch gesehen ist der ETF-Sparplan ein genialer Türöffner für das gesamte Wertpapiergeschäft – besonders bei der jungen Generation. Hier machen Kunden ihre ersten, extrem kostengünstigen Schritte an der Börse. Haben sie erst einmal Vertrauen und Erfahrung gewonnen, steigt die Bereitschaft für mehr: Viele unserer Kunden besparen dann neben dem ETF ganz organisch weitere Produkte, wie beispielsweise klassische, aktive Fonds.

Beziehen sich die Sparpläne auf klassische Standardindizes, zum Beispiel den MSCI World, oder ist die Nachfrage breiter? Man kann ja meist unter Hunderten von Indizes wählen.

Hier müssen wir ganz klar zwischen dem breiten Privatkundengeschäft und dem Private Banking unterscheiden. In der Standard-Beratung für die breite Masse setzen wir ganz gezielt auf bewährte Basisindizes. Anders sieht es bei den reinen Selbstentscheidern aus, die ohne Beratung agieren: Da ist das Spektrum naturgemäß deutlich breiter. Im Private Banking wiederum – wo es um hohe Depotvolumina und eine tiefgehende strategische Ausrichtung geht – wählen

wir exakt den ETF aus, der als Präzisionswerkzeug perfekt zu den individuellen Zielen der Kunden passt.

Bleiben wir beim Privatkundengeschäft und den Selbstentscheidern. Hier gibt es kräftige Konkurrenz von reinen Online-Banken und sogenannten Neo-Brokern, die mit günstigen Konditionen locken. Können Sie da mithalten?

Absolut – und wir können sogar noch mehr. Unsere unschlagbare Stärke bleibt die persönliche Wertpapierberatung. Indem wir ETFs als hocheffizienten, kostengünstigen Baustein integrieren, sind wir im Gesamtpaket besser aufgestellt als die rein beratungslose Online-Konkurrenz.

Was kann dieser Beratungsansatz im Privatkundengeschäft wirklich leisten?

Er schafft echte Orientierung und Struktur. Wir helfen dem Kunden, sein Vermögen passgenau zu seinem persönlichen Risikoprofil aufzubauen. Auch bei kleineren Depots kommt es auf das richtige Fundament an: der kluge Mix aus Aktien, Renten und Immobilien, die sinnvolle Kombination aus passiven ETFs und renditestarken aktiven Fonds. Unser Vertrieb greift dabei auf ein wirklich starkes und auch konkurrenzfähiges Produktangebot zu. So begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden partnerschaftlich zu einem wirklich ausgewogenen und breit gestreuten Depot.

Spielen wir das mal mit typischen Berufseinsteigern durch. Die verdienen ihr erstes Geld, wollen sparen und die Grundlage für den Vermögensaufbau legen. Wie gehen Sie vor?

Unser Vertrieb geht das Thema ETF heute vollkommen proaktiv an. Die jungen Leute haben über Social Media oder Freunde davon gehört und fragen gezielt danach. Wir blocken das nicht ab, sondern greifen diesen Wunsch sofort auf – und lenken ihn in strukturierte Bahnen. Wir analysieren gemeinsam die verschiedenen Assetklassen und zeigen, wie eine kluge Aufteilung aussieht. Das bedeutet auch: Weg von der starren Beratung nach Schema F! Wir verstehen uns als moderner Sparringspartner, der die Ideen der jungen Generation ernst nimmt und professionell begleitet.

Also wenn Berufseinsteiger, die wahrscheinlich mit Computern umzugehen wissen, nach Cybersecurity fragen oder nach KI, dann können Sie ihnen einen ETF bieten?

Ja, selbstverständlich! Das Portfolio steht bereit. Aber wir liefern den strategischen Mehrwert gleich mit: Wir zeigen den Kundinnen und Kunden, wie wichtig ein breit gestreutes Basisdepot ist. Ein Hype-Thema wie KI ist eine spannende Beimischung, darf aber nicht das einzige Standbein sein.

Was ist mit dem Thema Nachhaltigkeit, das auch von den Sparkassen propagiert wird?

Das Thema hat für uns als Haus einen hohen Stellenwert. Die Sparkasse Osnabrück ist nicht ohne Grund nach dem anspruchsvollen ZNU-Standard zertifiziert – Nachhaltigkeit ist fest in unserer DNA verankert. Genau aus dieser Überzeugung heraus stellen wir ein breites Angebot an nachhaltigen Investmentlösungen bereit. Gleichzeitig erleben wir im Markt natürlich eine hohe Dynamik. Seit dem Ausbruch des Ukraine-Krieges spüren wir eine spürbare Verschiebung der Kundenbedürfnisse: Gab es früher Anlegende, die ausschließlich strikt nachhaltig investieren wollten, rücken heute punktuell auch geopolitische Themen wie die Wehrindustrie in den Fokus der Nachfrage. Für uns gilt hier das Prinzip der Wahlfreiheit: Wir bieten die Plattform und die Transparenz, aber am Ende entscheidet natürlich ganz allein der Kunde, wo er seine Schwerpunkte setzt.

„Altersvorsorge ist kein Produkt von der Stange, das man mal eben im Vorbeigehen klickt.“



Kai Belz
Produktmanagement der Sparkasse
Osnabrück

Ein weiteres Thema wird den Markt stark verändern: die private Altersvorsorge, die im nächsten Jahr angeboten wird. Wie sind da Ihre Erwartungen?

Hier liegt eine riesige Chance für die gesamte Sparkassen Finanzgruppe und ich bin überzeugt, dass wir diese auch für uns nutzen werden. Für den schnellen, unkomplizierten Weg brauchen wir als Organisation schlanke und kostengünstige Standardlösungen, mit denen wir im digitalen Wettbewerb ganz vorne mitspielen können.

Der eigentliche Unterschied entsteht aber im persönlichen Gespräch. Altersvorsorge ist kein Produkt von der Stange, das man mal eben im Vorbeigehen klickt – es geht um die finanzielle Lebensplanung unserer Kundinnen und Kunden der nächsten 40 bis 50 Jahre. Genau hier spielen wir die Stärke unseres Beratungsansatzes voll aus: Wir betrachten die Gesamtsituation der Kunden, fangen individuelle Lebensentwürfe flexibel auf und passen die Strategie über die Jahre hinweg an. Während reine Online-Anbieter den Kunden mit der Auswahl allein lassen, bieten wir die Sicherheit und die Begleitung, die man für eine so langfristige Entscheidung einfach braucht. Kurz gesagt: Wir machen Altersvorsorge verständlich, sicher und maßgeschneidert.

Ganz generell: Welche Trends und Tendenzen erwarten Sie? Wie stellt sich die Sparkasse Osnabrück darauf ein?

Natürlich sind wir heute einem enormen Konkurrenzdruck ausgesetzt – aber diesen Wettbewerb werden wir erfolgreich meistern. Das haben wir in der Vergangenheit bei großen Marktveränderungen bewiesen, und das werden wir auch dieses Mal tun. Denn wir als Sparkassen besitzen ein unschlagbares Asset: Unser Name steht für Vertrauen und exzellente Beratung. Das gilt in allererster Linie für unsere treuen Bestandskundinnen und -kunden, die uns teilweise schon seit Jahrzehnten begleiten: Sie können sich auch in Zukunft felsenfest darauf verlassen, dass wir sie mit den gewohnten Leistungen und der erstklassigen persönlichen Beratung versorgen, die sie von uns kennen und schätzen. Gleichzeitig verschließen wir die Augen nicht vor der Zukunft, sondern entwickeln uns konsequent weiter, um neue Angebote zu schaffen und Lücken schnell zu schließen. Die Marschroute steht: Schnelle, unkomplizierte Online-Prozesse für digital affine Kundinnen und Kunden als Einstieg – und im zweiten Schritt die Veredelung der Kundenbeziehung durch unsere persönliche Beratung. ETFs sind dafür kein Risiko, sondern ein wichtiger Baustein unseres Erfolgs.

Disclaimer

Diese Darstellungen inklusive Einschätzungen wurden nur zum Zwecke der Information des jeweiligen Empfängers erstellt. Die Informationen stellen weder ein Angebot, eine Einladung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Finanzinstrumenten noch eine Empfehlung zum Erwerb dar. Die Informationen oder Dokumente sind nicht als Grundlage für irgendeine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung gedacht, noch ersetzen sie eine (Rechts- und/oder Steuer-) Beratung; auch die Übersendung dieser stellt keine derartige beschriebene Beratung dar. Die hier abgegebenen Einschätzungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen und stammen (teilweise) aus von uns nicht überprüfbaren, allgemein zugänglichen Quellen. Eine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der gemachten Angaben und Einschätzungen, einschließlich der rechtlichen Ausführungen, ist ausgeschlossen. Die enthaltenen Meinungsäußerungen geben unsere aktuelle Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung wieder. Die Einschätzung kann sich jederzeit ohne Ankündigung ändern. Jeder Empfänger sollte eine eigene unabhängige Beurteilung, eine eigene Einschätzung und Entscheidung vornehmen. Insbesondere wird jeder Empfänger aufgefordert, eine unabhängige Prüfung vorzunehmen und/oder sich unabhängig fachlich beraten zu lassen und seine eigenen Schlussfolgerungen im Hinblick auf wirtschaftliche Vorteile und Risiken unter Berücksichtigung der rechtlichen, regulatorischen, finanziellen, steuerlichen und bilanziellen Aspekte zu ziehen. Sollten Kurse/Preise genannt sein, sind diese freibleibend und dienen nicht als Indikation handelbarer Kurse/Preise.



Deka Investment GmbH

Lyoner Straße 13
60528 Frankfurt

Postanschrift:
Postfach 11 05 23
60040 Frankfurt

Telefon: (0 69) 71 47 - 652
Telefax: (0 69) 71 47 - 11 43
E-Mail: service@deka.de
www.deka-etf.de