



Foto: Getty Images

Zeit für Aktien

Viele Menschen sparen angesichts des Nullzinsumfelds weniger für ihre Altersvorsorge. Das ist grundfalsch. Stattdessen müssen sie in chancenreichere Produkte investieren. Wie eine Umfrage von Pfefferminzia zeigt, hat dieses Umdenken aber schon begonnen



Mehr und mehr Menschen bangen hierzulande um ihre Rente und ihr Auskommen im Alter. So stimmten der Aussage „Das Thema Altersvorsorge macht mir heute mehr Angst als früher“ 64 Prozent der Erwerbstätigen und 57 Prozent der Ruheständler zu.

Der Glaube, dass der Ruhestand ausreichend abgesichert ist, ist bei vielen Bundesbürgern gering ausgeprägt. Im Bundesdurchschnitt meinen 61 Prozent, dass ihre bisherigen Anstren-

Ein Fotograf hängt über der Anzeigentafel der Deutschen Börse in Frankfurt, die den Kursverlauf des Aktienindex Dax anzeigt. Seit dieser Aufnahme 2013 hat sich der Wert des Dax deutlich erhöht

gungen nicht ausreichen. Besonders stark ist diese Sorge übrigens bei Berlinern verbreitet (74 Prozent). Ein Grund hierfür ist das schon seit Jahren andauernde Niedrigzinsniveau. Das zeigen Ergebnisse des Deutschland-Reports 2017 der Axa.

Das Fatale an dieser Entwicklung: Inzwischen fragt sich die Mehrheit der Erwerbstätigen (51 Prozent) vor diesem Hintergrund, ob die private Altersvorsorge überhaupt noch sinnvoll ist. Vergleicht man die Ergebnisse dieses →

Jahres mit denen von 2016, sieht man auch, dass die Verbraucher ihre Sparleistung bereits reduziert haben. Legten sie 2016 noch regelmäßig 155 Euro im Monat fürs Alter zurück, sind es 2017 nur noch 130 Euro. Und das, obwohl die Befragten eigentlich denken, dass man 171 Euro für die Altersvorsorge sparen müsste, um seinen Lebensstandard später mal halten zu können.

Die Reaktion der Verbraucher ist natürlich grundfalsch. In Zeiten niedriger Zinsen heißt die Antwort nicht, weniger zu sparen, sondern eher mehr beziehungsweise mit Produkten, die nicht so abhängig vom Zinsniveau sind und mehr Rendite einfahren können.

Vermittler und Makler haben das erkannt. Im Mai führten wir eine Online-Umfrage unter unseren Lesern zum Thema Altersvorsorge durch. 347 haben sich daran beteiligt, und 87 Prozent davon beraten ihre Kunden auch regelmäßig zum Thema Altersvorsorge. Der Großteil (34 Prozent) vermittelt einmal im Monat einen Altersvorsorge-Vertrag, 25 Prozent kommen einmal in der Woche zum Abschluss, 18,2 Prozent sogar noch öfter.

Im Schnitt geht es dabei um einen Beitrag von 100 bis 200 Euro, der für die Altersvorsorge investiert werden soll. Das geben 44 Prozent der Befragten an. 40 Prozent veranschlagen einen Beitrag von 50 bis 100 Euro, 12,3 Prozent von mehr als 200 Euro. Mini-Beiträge von bis zu 50 Euro sind dagegen eher die Ausnahme. Nur 3,5 Prozent unserer Leser haben im Beratungsalltag mit diesen Beträgen zu tun.

Am liebsten vermitteln unsere Leser dabei Produkte der Allianz. Jeder fünfte (20,5 Prozent) gibt an, seinen Kunden Versicherungen des Marktführers anzubieten. Auf den weiteren Plätzen folgen mit deutlichem Abstand Canada Life (8,8 Prozent), Volkswohl Bund (6,8 Prozent), Stuttgarter (6,4 Prozent) und Continentale (5,6 Prozent).

Nun aber zum Niedrigzinsniveau. Bei der Umfrage stellten wir unseren Lesern natürlich auch die Frage, wie sie auf die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank und den Fakt reagieren, dass eine Rentenlücke immer seltener durch Sparprodukte mit harter Garantie geschlossen werden kann.

Knapp 81 Prozent der Makler und Vermittler antworteten auf diese Frage mit „Ich berate

Besuchen Sie uns im Netz!



Den gesamten Inhalt dieser Sonderpublikation und weitere Infos zum Thema Altersvorsorge finden Sie auch noch mal im Netz unter pfefferminzia.de/sonderthema-altersvorsorge

die Kunden in Richtung Fondspolice oder Investmentfonds“. 7,6 Prozent meinen, die Niedrigzinsphase sei kein Problem für die Altersvorsorge. 6,8 Prozent gaben an, mehr in Richtung Sachwerte wie Immobilienanlagen zu beraten. Und für 4,8 Prozent lautet die logische Folge aus dem Niedrigzinsdilemma, dass der Kunde den Beitrag erhöhen müsse.

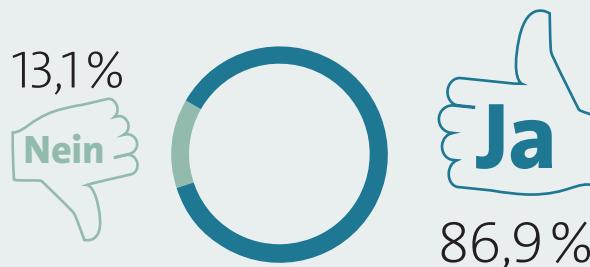
Schaut man sich dann auch die Antworten auf die Frage an, welche Altersvorsorge-Produkte unsere Leser vor allem vermitteln, ergibt sich ein stimmiges Bild. 42 Prozent und damit die Mehrheit unserer Leser setzen am häufigsten die fondsgebundene Rentenversicherung ab. Auf Platz 2 schieben sich Riester- und Rürup-Produkte vor Investmentfonds auf Platz 3 (10,5 Prozent). Die klassische Rentenversicherung zeigt sich abgeschlagen auf Platz 5. Sie liegt mit 5,1 Prozent der Nennungen unserer Leser noch hinter der fondsgebundenen Lebensversicherung, die auf 6,2 Prozent kommt.

Auf die offene Frage, worauf unsere Leser bei der Auswahl von Altersvorsorgeprodukten für ihre Kunden achten, war „Rendite“ eine der häufigeren Antworten. Daneben zählten für viele auch niedrige Kosten, die Stabilität beziehungsweise Finanzkraft des Versicherers und die Flexibilität des Produkts, dass man es also an die sich verändernden Lebensphasen des Kunden anpassen kann. Auch Garantien beziehungsweise Sicherheit nannten die Makler und Vermittler hierbei relativ häufig.

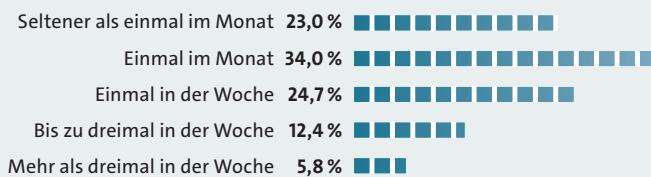
Das deckt sich wiederum mit dem, was sich die Kunden nach Erfahrung unserer Leser vor allem von ihrem Altersvorsorgeprodukt wünschen. Die Sicherheit schlägt hier mit 73 Prozent knapp die Flexibilität mit 72 Prozent. Auch eine gute Verzinsung steht aber weit oben, nämlich auf Platz 3 (67 Prozent). Den vierten Platz erklimmen transparente Kosten (37 Prozent) vor der Beitragsgarantie mit 33 Prozent.

Die Ergebnisse zeigen: Die Anforderungen an Altersvorsorge-Produkte haben sich in den vergangenen fünf Jahren durchaus stark verändert. Dieser Aussage stimmen auch unsere Leser zu – fast 70 Prozent bejahen diese Frage. Weitere 25 Prozent sehen immerhin leicht veränderte Anforderungen. Knapp 6 Prozent glauben allerdings nicht, dass Versicherungen, die auf die Altersvorsorge abzielen, heute →

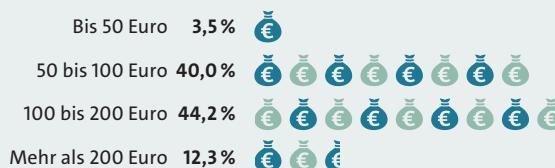
Vermitteln Sie Vertrage zur privaten Altersvorsorge?



Wie oft vermitteln Sie diese Vertrage?



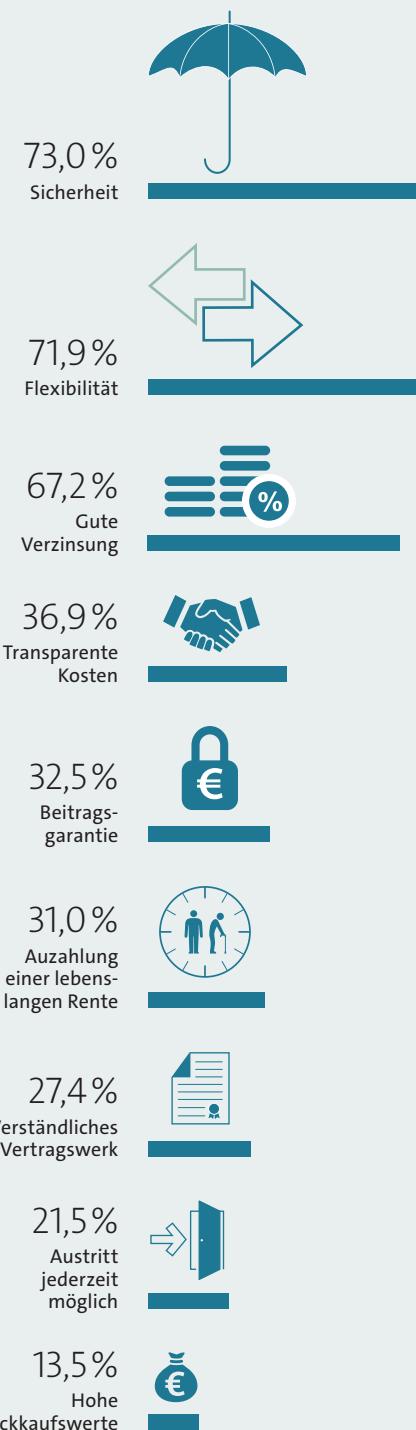
Wie hoch ist die Prämie, die Sie im Mittel für Altersvorsorge-Verträge veranschlagen?



Welche Form der privaten Altersvorsorge vermitteln Sie am häufigsten?



Welche Eigenschaften eines Altersvorsorge-Produkts sind Ihren Kunden besonders wichtig?



Quelle: Pfefferminz-leserumfrage - Illustrationen: all5/iStock - VIKTOR-/iStock (2), Alex Belomlinsky/iStock, BSGStudio, Herzog Design (4)

anderen Standards genügen müssen als noch vor fünf Jahren.

Und was machen die Versicherungsgesellschaften? Reagieren sie auf diese Veränderungen und nehmen sie sich diese Wünsche von Kunden und Maklern zu Herzen? Ja, durchaus.

So war es etwa der Basler bei ihrem neuen Produkt FondsRente ein Anliegen, möglichst hohe Ablaufleistungen für den Kunden zu generieren. Dafür hat der Versicherer bei dem Produkt etwa auf Garantien verzichtet. „Wir bieten eine Fondspolice ohne Garantien, denn diese sind bei extrem niedrigen Zinsen zu teuer. Bei langen Sparprozessen macht der Preis einer Garantie bis zu 60 Prozent der Ablaufleistung aus“, erklärt Maximilian Beck, Bereichsleiter Vertriebsförderung bei der Basler Leben.

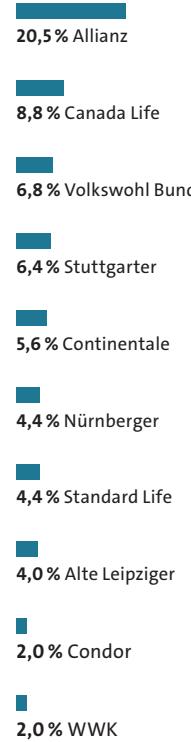
Als Kapitalanlage hat sich die Basler hierbei für den sogenannten Core-Satellite-Ansatz entschieden. Dabei dient ein guter und stabiler Fonds als Kerninvestment, also Core, mit einem Gewicht am Portfolio von 50 Prozent. Und an diesen sind mehrere Satelliten angedockt – Schnellboote sozusagen, die zusätzliche Rendite bringen können. Mehr zu diesem Konzept lesen Sie ab Seite 20.

Die INTER hat bei der Police MeinLeben ebenfalls die Rendite des Produkts im Blick. Dazu setzt sie vor allem auf börsengehandelte Indexfonds (Exchange Traded Funds, kurz ETFs). Und zwar aus zwei Gründen, wie Jan Roß, Leiter Vertriebsbereich Makler und unabhängige Vermittler bei der INTER, erklärt: „Nicht nur unter dem Aspekt der Rendite-Erwartung, auch unter Berücksichtigung der Kosten ist eine Investition in ETFs für Kunden mit dem langen Anlagehorizont einer Rentenversicherung lohnenswert.“ Jeder gesparte Euro wirke sich positiv auf die Ablaufleistung des Produkts aus.

Was Kunden auch mehr Rendite und gleichzeitig Flexibilität bringen soll, ist der Auszahlungsplan. In dieser Phase kann der Kunde bereits Geld aus dem Vertrag entnehmen, bleibt aber noch in ETFs investiert – das vollständige Investment in den sicheren Deckungsstock des Versicherers erfolgt dann erst mit der tatsächlichen Rentenphase, die der Kunde beispielsweise mit 85 Jahren starten kann.

Gerade vor dem Hintergrund, dass die Menschen hierzulande immer älter werden und

Welche Gesellschaften nutzen Sie im Bereich der privaten Altersvorsorge am liebsten?



Quelle: Pfefferminzia-Leserumfrage

dabei auch länger gesund bleiben, ist das eine charmante Sache. Denn durch diese Entwicklung haben 65-Jährige beispielsweise noch gut 20 Jahre Leben vor sich. Und das Kapital verträgt noch ein bisschen mehr Schwung als eine Anlage in das Sicherungsvermögen einer Versicherungsgesellschaft, findet Frank Nobis, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP).

„Wenn wir über so lange Zeiträume planen müssen, dann sollten wir auch über den Kapitalmarkt als Anlagevehikel sprechen“, sagt Nobis (das ganze Interview finden Sie auf der rechten Seite). Er hält Produkte, die auch im höheren Alter noch ein Investment in Fonds & Co. vorsehen, daher für sehr sinnvoll. Er betont aber gleichzeitig, wie wichtig hierbei die Flexibilität der angebotenen Lösungen ist.

Auch die Helvetia hat vor dem Hintergrund dieser durchaus erfreulichen demografischen Entwicklung einen neuen Baustein für die Altersvorsorge entwickelt – den PayPlan. Hierbei handelt es sich ebenfalls um einen Auszahlungsplan, der mit dem Produkt CleVesto in seinen verschiedenen Ausprägungen Allcase, Favorites, Balance sowie Select kombiniert werden kann.

„Unter dem Renditeaspekt führt derzeit kein Weg an Fondspolicen vorbei“, erklärt Jürgen Horstmann, Vorstand des Lebensversicherers Helvetia in Deutschland, die Idee hinter dem neuen Baustein. Das Kapital bleibt daher während des PayPlans in Investmentfonds investiert, und der Kunde erhält monatlich einen Betrag ausbezahlt – erst nach dieser Auszahlpha- se startet dann die Rentenphase, und das Geld wird sicher angelegt.

Bei dem PayPlan hat der Kunde dabei die Wahl aus drei verschiedenen Varianten zur Anlage des Kapitals: Entweder er überlässt sie komplett den Investmentprofis und wählt die vollautomatische Variante, die die Ansätze verschiedener Vermögensverwaltungen mischt. Oder er wählt das genaue Gegenteil und kümmert sich komplett selbst um sein Geld. Dazu kann er dann aus mehr als 280 Fonds und Strategien wählen. Als dritte Variante schließlich ist die goldene Mitte aus den beiden erstgenannten Varianten möglich, hierbei wird das Geld teilautomatisch in Einzelfonds und Strategien investiert (siehe auch Produktporät ab Seite 14). →

„Berater agieren noch zu risikoavers“

Die Deutschen leben immer länger, also beziehen sie auch immer länger Rente. Ergeben vor diesem Hintergrund Produkte mit einer fondsgebundenen Entnahmephase Sinn? Auf jeden Fall, meint Frank Nobis, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung



Foto: Lutz Sternstein

PFEFFERMINZIA In Gesprächen mit Versicherungsgesellschaften hört man immer wieder, dass sie an Produkten arbeiten, die auch ein Fondsinvestment in der Rentenphase vorsehen. Halten Sie diese Produkte für sinnvoll?

FRANK NOBIS Und ob ich diese Produkte für sinnvoll halte. Wir betonen in unseren Seminaren immer wieder das „Risiko des langen Lebens“ und damit den Absicherungsbedarf über einen sehr langen Zeitraum. Wissen Sie, im Jahr 1960 betrug die durchschnittliche Rentenbezugsdauer noch 9,9 Jahre. Heute sind es fast 19 Jahre. Wenn wir über so lange Zeiträume planen müssen, dann sollten wir auch über den Kapitalmarkt als Anlagevehikel sprechen.

Wie schätzen Sie die Vertriebschancen dieser Produkte ein?

NOBIS Das Problem ist, dass sowohl unsere Kunden als auch die große Mehrheit der Berater im Hinblick auf Altersvorsorgeprodukte noch viel zu risikoavers agieren. Kapitalmarktorientierte Vorsorgeprodukte ohne oder mit geringen Garantien sind immer noch verpönt. Das betrifft die Ansparphase wie die

Rentenphase. Diese Grundeinstellung gilt es zu revidieren. Ab einer Ansparphase von 15 Jahren konnte man rückblickend bei Aktien auf Garantien verzichten. In der Altersvorsorge bewegen wir uns nahezu immer bei längeren Laufzeiten. Daher sollten sowohl Verbraucher als auch Berater verstärkt auf kapitalmarktorientierte Vorsorgeprodukte setzen – in beiden Phasen.

Welchen Anforderungen müssen solche Fondsrenten Ihrer Ansicht nach erfüllen?

NOBIS Ausschlaggebend für die Akzeptanz dieser Produkte ist, dass in der Rentenphase ein kontrolliertes Aktien- und Fondsinvestment stattfindet. Es muss ein sinnvoller Glättungsmechanismus existieren. Die Herausforderung ist, dass auch eine chancenreiche und renditeorientierte Kapitalanlage möglich ist. In der jetzigen Niedrigzinsphase ist das natürlich für die Gesellschaften eine Herausforderung. Zudem wäre gerade in der Rentenphase eine hohe Flexibilität, also die Möglichkeit zu Entnahmen, Zuzahlungen, Todesfalleistung und so weiter wünschenswert. ■

Für Kunden, die es nun doch etwas sicherheitsorientierter mögen, die aber nicht auf Extra-Renditechancen verzichten wollen, hat die Stuttgarter ihre Indexpolice „index-safe“ im Angebot. Hierbei werden die Überschüsse, die sich aus dem Investment des Kundengelds in das Sicherungsvermögen ergeben, in einen Index investiert. Darf es ein bisschen mehr Wumms sein, können Kunden optional auch den Index-Turbo zünden: Zusätzlich zu den Überschüssen werden dann 1,5 Prozent des Vertragsguthabens des Kunden eingesetzt, wodurch sich seine Indexbeteiligung deutlich erhöht.

Die Stuttgarter nutzt hierbei – anders als die meisten anderen Anbieter von Indexpolices am Markt, die ein Investment in den Deutschen Aktienindex Dax oder das europäische Börsenbarometer Euro Stoxx 50 vorsehen – einen selbst konstruierten Index: den Multi-Asset Index M-A-X. „Dieser investiert in mehrere Anlageklassen, um eine besonders kontinuierliche Wertentwicklung zu erzielen“, erklärt Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing der Stuttgarter, das Konzept.

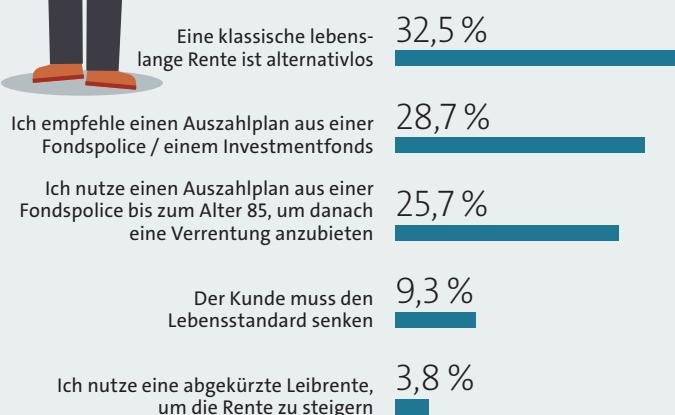
Dabei handelt es sich um die Anlageklassen weltweite Aktien, europäische Immobilienaktien, Gold sowie europäische Staats- und Unternehmensanleihen. Die Gewichtung dieser vier Anlageklassen passt der Versicherer alle drei Monate an die aktuellen Kapitalmarktentwicklungen an. Dabei wird immer in die drei renditestärksten Anlageklassen der vergangenen drei Monate investiert (weitere Infos hierzu erhalten Sie auch im Produktporät ab Seite 18).

Diese Ansätze zeigen, dass die Versicherungsgesellschaften immer wieder in ihrem Produktporät nachjustieren und sich neue Lösungen einfallen lassen, um den immer neuen Anforderungen gerecht zu werden. Ein Wermutstropfen dabei: Der Markt wird unübersichtlicher, der Aufwand für Makler daher deutlich höher. Gefragt nach Unterstützungsleistungen, die sich unsere Leser von den Versicherungsunternehmen daher am ehesten wünschen würden, antworteten viele mit Sätzen wie „klare, eindeutige Aussagen, wie das Produkt funktioniert“, „Erklärfilme und Flyer“, „übersichtliche und leicht erklärbare Unterlagen“ sowie „einfach eine verständige verbale Aufklärung“. Da gibt es für die Unternehmen wohl noch einiges zu tun. ■

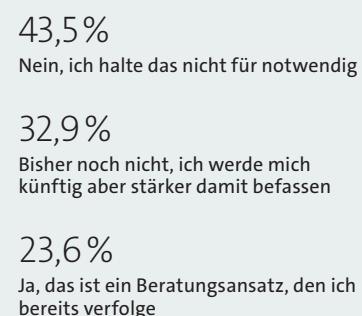
Die Bedürfnisse spezieller Zielgruppen



Wenn die **Generation 50plus** in Rente geht, reicht das vorhandene Kapital oft nicht aus, um mit einer klassischen Verrentung den Lebensstandard zu halten. Auf welche Produkte weichen Sie aus?



Laut einer aktuellen Umfrage sind **Frauen stärker** (44 Prozent) an einer eigenen Vorsorge interessiert als Männer (33 Prozent). Setzen Sie auf Vorsorgekonzepte, die speziell auf die Bedürfnisse von Frauen ausgerichtet sind?



Schlagen Sie Ihren Kunden noch **Kinder- oder Enkelpolicen** vor?



Quelle: Pfefferminzia-Leserumfrage • Illustrationen: ViGE.co/Fotolia (2)