

ALTERNATIVE ROUTE

Trotz Niedrigzinsen sparen die Deutschen noch immer viel zu konservativ – das Sicherheitsbedürfnis hat zuletzt sogar zugenommen. Nun sind die Berater gefordert: Sie müssen einen Mentalitätswandel herbeiführen und Kunden ertragreiche, aber erklärungsbedürftige Altersvorsorgekonzepte näherbringen

Text: Carsten Behrens | Foto: ispyfriend/iStock

TERRORANGST, ZINSTIEF, Börsenrückschlag – in den vergangenen Monaten lasteten zahlreiche Negativmeldungen auf den Gemütern. Manche Deutsche fühlen

sich in der eigenen Heimat nicht mehr sicher und sehen auch ihren materiellen Wohlstand in Gefahr. Letzteres zumindest ist nicht von der Hand zu weisen: Die Eu-

ropäische Zentralbank hat die Zinsen für konservative Anlagen de facto abgeschafft.

Die Sparer ahnen, dass die Ära der unkomplizierten Geldvermehrung so schnell



nicht wiederkehrt. Laut einer aktuellen Studie von Union Investment erwarteten zwei von drei Befragten sogar, mit ihrem Geldvermögen zukünftig über Negativzinsen zur Kasse gebeten zu werden. Erstaunlicherweise zieht aus dieser Einschätzung aber nur eine Minderheit Konsequenzen. „Lieber einen kleinen Schaden hinnehmen als etwas riskieren“, lautet ihr Credo.

Im aktuell als überaus unsicher wahrgenommenen Umfeld hat das Bedürfnis nach althergebrachten Sparformen deutlich zugenommen. Das geht aus der Gothaer Anlegerstudie 2016 hervor, die das Forsa-Institut durchführte. Demnach schnellte der Anteil der Privatpersonen, die bei der Geldanlage vor allem Wert auf Sicherheit legten, von 43 Prozent im Vorjahr auf

nunmehr 54 Prozent hoch. Flexibilität oder gar eine gute Rendite waren dagegen deutlich weniger Menschen wichtig. Hohe Erträge rangierten mit einer Präferenz von nur noch 8 Prozent weit abgeschlagen.

ANGSTSPAREN IST DIE REGEL

Traditionelle Anlageformen werden nach wie vor am häufigsten praktiziert, wie die Gothaer-Studie weiter aufdeckt. So besitzt noch immer fast jeder zweite Deutsche ein Sparbuch. Angesichts des günstigen Baugelds waren Immobilien begehrt. Aber auch Rentenpolen gewannen neue Freunde, wobei die Auflage innovativer Produkte ohne starre Garantien eine Rolle gespielt haben dürfte. Aktien und Investmentfonds blieben vordere Ränge in der

Beliebtheitsskala hingegen verwehrt. Die Zahl der Fondsanleger entwickelte sich sogar rückläufig.

Ein Blick in die Statistik des Branchenverbands BVI bestätigt die abwartende Haltung. In den sieben Monaten Januar bis Juli 2016 sank das Mittelaufkommen der Publikumsfonds auf nur noch 3,8 Milliarden Euro, was einem Rückgang um 93 Prozent entspricht. Auch die in den Vorjahren so beliebten Mischfonds hatten einen Durchhänger. Institutionelle Anleger zeigten mehr Stehvermögen. Bei ihnen gingen die Neuanlagen nach dem sehr guten Vorjahr „nur“ um 28 Prozent zurück.

Berater und Produktanbieter müssen noch viel Überzeugungsarbeit leisten, um die Deutschen vom Sparbuch wegzu- ►



Ende der Ausbaustrecke:
Die Lebensversicherer
verabschieden sich von
traditionellen Produktkonzepten
und integrieren neue Rendite-
Strategien

locken. Aber im Niedrigzinsumfeld führt an intelligenten Kapitalmarktlösungen kein Weg vorbei. Angemessene Renditen erzielt zukünftig nur noch, wer in Teilbereichen höhere Risiken eingeht und starre Garantien meidet. Der Garantiezins deutscher Lebensversicherer, jahrelang ein schlagendes Verkaufsargument, hat als Marketinginstrument ohnehin ausgedient (siehe Grafik rechte Seite).

MENTALITÄTS-TRANSFER

Das Umfeld lässt Asset Manager und Versicherungen enger zusammenrücken. Die Kapitalmarktakteure mit eigentlich sehr unterschiedlichen Mentalitäten ersinnen gemeinsam innovative Produkte. Diese trotzen dem herausfordernden Marktumfeld das entscheidende Plus an Prozentpunkten ab, erfordern jedoch einen umfassenden Aufklärungsbedarf.

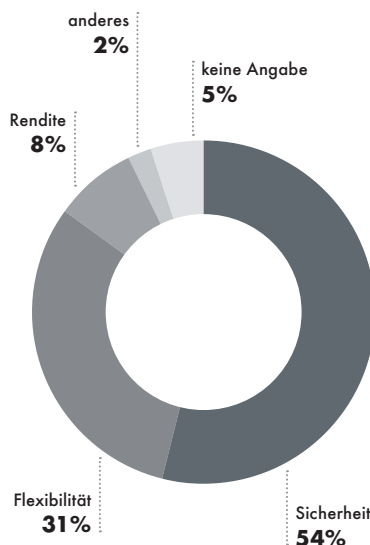
Manche Lösungen erscheinen aber auch bereits wieder überholt. So verhalf das Bestreben, die Renditechancen des Kapitalmarkts mit dem Wunsch nach Sicherheit zu verbinden, den Indexpolen zu einem Aufschwung. Doch Kritiker hinterfragen mittlerweile, ob das Konzept noch aufgeht. Denn die Partizipation an einem Börsenindex speist sich bei Indexpolen ausschließlich aus der Überschussbeteiligung. Die muss aber erst einmal erwirtschaftet werden. Es kann so Jahre dauern, bis Anleger einen Renditevorsprung wahrnehmen.

Fachleute sehen daher die Fondspolice im Aufwind, wie eine Umfrage von Pioneer ergab. In den Fondsdepots stecken jedoch im Regelfall mehrere Produkte mit jeweils unterschiedlichen, teils komplexen Strukturen. Sollen sich diese zur attraktiven Basis für die Altersvorsorge entwickeln, wird die „... Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Fondsgesellschaften weiter an Bedeutung gewinnen“, prognostiziert Pioneer-Manager Nils Hemmer.

Die Universität St. Gallen zeigt in einer Studie für Fidelity und AXA Wege auf, wie die beiden kooperierenden Branchen auf kostspielige Garantien gänzlich verzichten könnten. Die Schweizer Forscher empfehlen, sich nicht nur auf die prozentuale Verteilung des Kapitals auf einzelne Assetklassen zu beschränken. Stattdessen

Umfrage: Was ist Ihnen bei der Geldanlage wichtig?

Keine Überraschung: Für mehr als der Hälfte der Deutschen zählt beim Anlegen Sicherheit



Quelle: forsa/Gothaer Asset Management, Stand: Januar 2016

sollten Portfolios zusätzlich am verständlich zu erläuternden Risikoindikator SRRI ausgerichtet werden. Überwacht das Management die Einhaltung vorgegebener Schwankungsbreiten, die von SRRI 1 bis SRRI 7 reichen, verhindert dies ein unerwünschtes Überschießen von Anlagerisiken. Der Vorsorgesparer verfügt in diesem Fall stets über ein Portfolio, das der von ihm im Beratungsgespräch zu Protokoll gegebenen Risikoneigung entspricht.

Im Niedrigzinsumfeld greifen Fondspicker verstärkt auf Mischfonds zurück, die alternative Strategien mit Absolute-Return-Charakter verfolgen. Deren Ziel ist es, sowohl in steigenden als auch in fallenden Märkten positive Erträge zu erwirtschaften. Welche Instrumente Portfoliomanager dabei nutzen, muss allerdings erst einmal verstanden und dann auch noch vermittelt werden. Teilweise kommt dies einer Herkulesaufgabe gleich – ist das Vertrauen der Bevölkerung in die Finanzbranche mit Ausbruch der Weltfinanzkrise doch in den Keller gerutscht und hat sich bis heute kaum erholt.

Indes: Gute Fonds haben sich über Zeiträume von zehn Jahren und mehr in der Vergangenheit immer ausgezahlt. Um die Versicherten vor Verlustrisiken noch weiter abzuschirmen, kombinieren viele Anbieter die Fondsinvestments mit zusätzlichen Absicherungsmechanismen und flexiblen Garantien. Als bewährtes Instrument sehen zahlreiche Altersvorsorgelösungen ein Ein- und Ausstiegsmanagement vor. Dies mildert Verwerfungen, wenn große Beträge auf einmal investiert werden oder in Kürze zur Auszahlung stehen.

DECKUNGSSTOCK-HOPPING

Andere Anbieter kombinieren das Fondssparen mit endfälligen Garantien, etwa bezogen auf die nominal eingezahlten Beiträge. Wer als Kunde flexibel bleiben möchte, kann eine Police wählen, die aktive Eingriffe in die Fondsauswahl sowie zwischenzeitliche Zuzahlungen und Entnahmen ermöglicht. Interessant ist auch die Option, vom ursprünglichen Fondssparen später in den Deckungsstock zu wechseln oder kapitalgebundene Auszahlpläne bei Bedarf in eine lebenslange

Rente umzuwandeln. Zusätzlich mögliche Absicherungen biometrischer Risiken erweitern die Produktvielfalt nochmals. Fondspolizen profilieren sich aber nicht nur als Multi-Möglichkeiten-Produkt. Mit ihnen lassen sich auch noch Steuern sparen. Das gilt auch für Privatverträge ohne Einbindung von Riester, Rürup oder den eigenen Arbeitgeber. Auf den Steuerstundungseffekt in der Ansparphase folgen im Regelfall deutlich reduzierte Abgaben während des Rentenbezugs.

BEDROHUNG AUS DEM NETZ

Den Vermittlern vor Ort kommt die Aufgabe zu, den Kunden die vielfältigen Altersvorsorgekonzepte näherzubringen. Allerdings verfügen bislang noch nicht alle Berater über das nötige Rüstzeug dazu. Zudem unterliegt die Finanz- und Vorsorgeberatung immer stärkeren regulatorischen Anforderungen. Schlussendlich machen auch noch neue Konkurrenten den Alteingesessenen das Leben schwer. Vergleichsportale werben aggressiv um Kunden, und reinrassige Online-Anbieter versuchen ebenfalls, sich ein Stück vom Kuchen abzuschneiden.

Eine Internetpräsenz verlangen nach Beobachtung der Unternehmensberatung von Horvath & Partners auch immer mehr Kunden. Sie haben sich daran gewöhnt, via Notebook und Tablet zu recherchieren. Vor allem das jüngere Publikum will Finanzgeschäfte via Mausclick erledigen. Dies ebnet Fintechs den Weg, im Reich der etablierten Anbieter zu wildern und Marktanteile zu erobern.

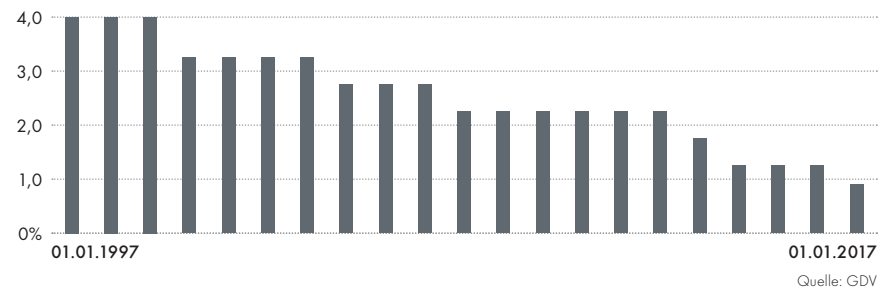
Angesichts der neuen Konkurrenten und zugleich höherer Arbeitsbelastung erwartet Horvath & Partners daher, dass bis 2020 jede vierte Versicherungsagentur aufgeben muss. Als Reaktion dürfte auch die Zahl sogenannter hybrider Agenturen zunehmen, die beides bieten – persönliche Beratung in den Geschäftsräumen und zu Hause sowie moderne Kommunikation, etwa über Chats oder Videokonferenzen.

Und auch für die Versicherungsbranche gilt: Nimmt der Wettbewerb zu, hat es sich schon immer ausgezahlt, den technologischen Wandel mitzugestalten. So bleibt man im Geschäft. ■

Garantiezins: die Chronik des Schrumpfens

Das Niedrigzinsumfeld schlägt zurück: In 20 Jahren ist der Garantiezins der Lebensversicherer drastisch gesunken. Ab Januar 2017 beträgt er nur noch 0,9 Prozent

■ Garantieverzinsung in Prozent



»Vorbehalte überwinden«

Interview mit Joachim Zech, Geschäftsführer Deutsche Makler Akademie

DAS INVESTMENT: Kommen die Berater mit der neuen Produktwelt gut zurecht?

Joachim Zech: Noch nicht so ganz. Nach den Börsenkrisen 2003 und 2008 bekamen sie zu spüren, dass ihre Kunden die Kapitalanlageprodukte nur an der Höhe der Rendite bewertet haben und nicht an der Qualität der Beratung. Aktuell müssen die Berater ihre Vorbehalte gegenüber den neuen Kapitalmarkt-Angeboten überwinden – ihre alte Produktwelt verschwindet schließlich gerade.

Wo bestehen denn noch besondere Wissenslücken?

Zech: 2015 haben wir rund 6.500 Branchenangehörige in den verschiedenen Aus- und Weiterbildungsgängen gehabt. Das Basiswissen über die Finanzmärkte,

ihre unterschiedlichen Anlageklassen und Mechanismen lässt sich nach unserer Beobachtung sicher noch ausbauen. Hier schulen wir mit aufeinander aufbauenden Seminaren, etwa zu den Themen Anlagestrategien, Besteuerung von Kapitalmarktprodukten sowie Fondskennzahlen und Fondsbewertungen. Außerdem könnten in der täglichen Beratung die Bedürfnisse und individuellen Risikoneigungen der Kunden noch umfassender analysiert werden. Reine Produktschulungen umfasst unser Programm aber nicht, das überlassen wir den Anbietern.

Neben den Markt- und Produktfragen müssen sich die Berater noch mit der Regulierung herumschlagen ...

Zech: Ja, die Haftungsrisiken steigen, und das war wohl auch regulatorisch so gewollt. Der Gesetzgeber hat sich gesagt: „Wenn ich den Berater stärker reguliere, schütze ich den Kunden.“ Die neuen Aufklärungs- und Transparenzpflichten korrekt umzusetzen und rechtssicher zu beraten – auch in dieses Gebiet müssen sich viele Vermittler noch intensiver einarbeiten. ■

