

Bildquelle: www.photocase.com



Alarmstufe Rot?

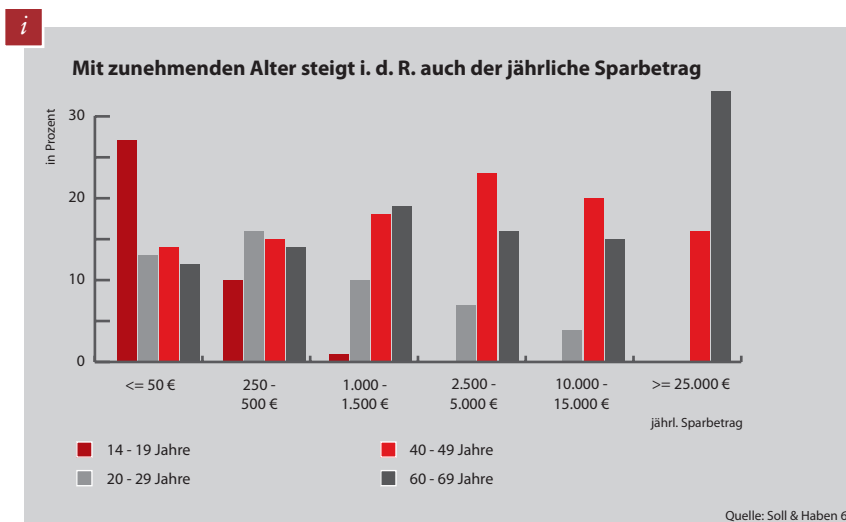
Der Deutsche muss privat vorsorgen – ein Segen für die Finanzbranche. Dabei entdecken Berater immer neue Anlageinstrumente.

„Wer die Zeichen der Zeit noch nicht erkannt hat, dem ist kaum noch zu helfen.“

Einem aktuellen Bericht der Deutschen Rentenversicherung zufolge, erhielt ein männlicher Neu-Rentner im vergangenen Jahr im Durchschnitt eine Netto-Rente von 790 (Ost: 836) Euro. Im Vergleich zum Jahr 2000 entspricht dies einem Minus von 10,5 (Ost: 5,3) Prozent. Dennoch ist panischer Aktionismus keineswegs angesagt. Besonnen, aber mit verstärktem Engagement und Interesse sollten Kunden und Finanzindustrie sich mit den Chancen der privaten Altersvorsorge auseinandersetzen. Wer die Zeichen der Zeit noch nicht erkannt hat, dem ist kaum noch zu helfen. Unwissenheit und Ignoranz stellen

in Sachen Altersvorsorge schlechte Ratgeber dar - auf Kunden wie auch auf Vermittlerseite.

Das Sparverhalten (Beispiel: Grafik „Alter und Sparbetrag“) zeigt, dass der Anleger die Zeichen der Zeit weitgehend erkannt hat. Die Zahlungslücken, die sich in den gesetzlichen Rentenkassen aufgrund der demografischen und wirtschaftlichen Entwicklung ergeben haben, stehen inzwischen gemäß ihrer Bedeutung im Fokus der öffentlichen Diskussion. Ein interessanter Faktor ist dabei, welche Chancen und welches Potenzial sich für Anleger wie auch Finanzindustrie in der privaten



Altersvorsorge ergeben. Vor diesem Hintergrund werden in den Finanzmedien Themen wie Alter, Einkommen, Vermögen und Sparbeträge immer häufiger aufgegriffen.

Die Mischung macht's

Hans-Jörg Naumer, Leiter Kapitalmarktanalyse von Allianz Global Investors, entlarvt dabei vor allem ein falsches Sparverhalten: „Die Deutschen sparen viel, aber sie sparen falsch. Chancen zur Zukunftssicherung werden verpasst. Dabei gibt es einfache Produktlösungen, mit denen der goldene Mittelweg zwischen Risiko und Rendite gegangen werden kann.“ Wie sehen Kapital- und Einkommensbedarf im Alter konkret aus? In welcher Lebensphase befindet sich der Privatanleger? Wie sieht die steuerliche Situation aus? Nur einige Fragen, die bei der reinen Diskussion über Produkte oft verloren gehen. „KISS“ - keep it simple, stupid (Einfachheit ist oft besser als Komplexität), heißt die Devise. Oft wird im Beratungsgespräch die Erkenntnis vergessen, dass sich Kunde und Anbieter im vereinfachten Spannungsfeld von Liquiditäts-, Sicherheits- und Renditebedürfnissen („Magisches Dreieck“) befinden. Die Produkthanbieter können Konzepte im Fondsbereich mit einzelnen Investmentfonds (Beispiel: Lebensphasen) anbieten. Aufgrund der Diskussion über die Abgeltungssteuer werden verstärkt auch Dachfonds mit vermögensverwaltendem Ansatz und „Superfonds“ diskutiert. In Verbindung mit diesen Ansätzen ergibt sich Aufklärungsbedarf für den Bereich Asset Allocation – aktive, timingorientierte Strategien verglichen mit Langfrist-Allokations-Ansätzen. In beiden Bereichen ist durch den Eintritt von unabhängigen Fondsberatern (Fondsboutiquen: Beispiel LOYS) zusätzlich Bewegung in den Markt gekommen. Steuerlich gesehen sind auch Zertifikate (Beispiel: ABN AMRO) in gewissen Konstellationen für die Altersvorsorge interessant geworden. Themengebiete wie Riester, Versicherungen und geschlossene Fonds (Beispiel: König & Cie.) sind Pro-

duktgruppen, mit denen sich der Privatanleger bei der Altersvorsorge intensiv auseinander zu setzen hat. Selbst Anlageinstrumente wie Hedgefonds und Private Equity stoßen auf Interesse bei Privatanlegern, Banken und freien Vermittlern.

Ausblick

Das Problembewusstsein für private Altersvorsorge ist in allen Bevölkerungsschichten gestiegen. Die Anleger und die Finanzindustrie können von diesem gestiegenen Problembewusstsein profitieren. Was noch ausgebaut werden kann, ist neben der Verstärkung der öffentlichen Diskussion auch die klare Kommunikation über Problemlösungen – Konzepte und Produkte - durch Medien und Anbieter. Steter Tropfen höhlt den Stein!

Markus Hill

„Die Deutschen sparen viel, aber sie sparen falsch.“

i

Weiteren Überblick und vertiefte Betrachtung über die oben angesprochenen Themenkomplexe gibt die Podiumsdiskussion „Private Altersvorsorge – Die richtigen Argumente für alle Asset-Klassen“ (12. September, 10:55 - 11:40 Uhr, Verkaufsraum) Moderation: Markus Hill, unabhängiger Kapitalmarktexperte Teilnehmer: Hans-Jörg Naumer (Leiter Kapitalmarktanalyse, Allianz Global Investors), Thomas Meier (Geschäftsführer, Loys GmbH), Önder Ciftci Executive Director, Head of Public Distribution Germany & Austria, ABN AMRO BANK N.V., Klaus Fickert, Geschäftsführer König & Cie.)