

# Um Bürger für Vorsorge zu gewinnen, braucht es kluge Beratungsansätze

Immer weniger Menschen sorgen für das Alter vor. Das zu ändern, sieht Altersvorsorge-Experte Frank Nobis als einen volkswirtschaftlichen Auftrag für die Versicherungsbranche. Nobis zeigt auf, dass mit der richtigen Strategie durchaus eine effektive Vorsorge möglich ist und sich der negative Trend stoppen lässt.

**E**in Blick auf die GDV-Statistiken der letzten fünf Jahre zeigt es in aller Deutlichkeit: Die Absatzzahlen von Altersvorsorgeprodukten, insbesondere Riester, Rürup und klassische Rentenversicherungen, sind stark rückläufig. So hat sich seit 2012 die Zahl der Neuzugänge von Riester- und Basisrentenverträgen um über 40% reduziert. Und selbst die Anzahl der neu abgeschlossenen fondsgebundenen Rentenversicherungen in der Schicht 3 ist um 8% gesunken.

Woran mag das liegen? Zum einen führt die anhaltende Niedrigzinsphase zu sinkenden Renditen und zum Eindruck bei den Bürgern, dass sich Altersvorsorge nicht mehr lohnt. Zum anderen verfehlt die regelmäßige Negativpresse der letzten Jahre ihr Ziel

Vermittler tun sich immer schwerer, die Produkte zu erklären und auch Vergleiche der Produkte werden aufgrund der unterschiedlichen Hochrechnungen und Bedingungen immer schwieriger.

nicht. Die Verunsicherung der Verbraucher ist riesengroß. Wenn dann auch noch hochrangige Politiker die Riester-Rente diffamieren, ist es kein Wunder, dass 28% der Bürger überhaupt nichts mehr für das Alter ansparen. Eine Katastrophe, wenn man an die Auswirkungen in 20 oder 30 Jahren denkt. Dann wird das Thema Altersarmut tatsächlich auch Auswirkungen auf das Miteinander in unserer Gesellschaft haben.

Dagegen ist die aktuelle Armutsquote bei Rentnern ein paradiesischer Zustand. Zuletzt kommt ein hausgemachter Grund dazu, warum sich auch der Vertrieb in den letzten Jahren von der Sparte Leben abgewendet hat. Die Produktlandschaft in den letzten Jahren wurde immer komplexer. Vermittler tun sich immer schwerer, die Produkte zu erklären, und auch Vergleiche der Produkte werden aufgrund der unterschiedlichen Hochrechnungen und Bedingungen immer schwieriger.

## Ist private Altersvorsorge out?

Doch ist die private Altersvorsorge deswegen etwa „out“ oder „unsexy“? Definitiv nicht! Sparen lohnt sich – auch bei niedrigen Zinsen. Und Sparen wird zunehmend lebensnotwendig. Gründe dafür sind das sinkende Rentenniveau und parallel dazu die längere Lebenserwartung und damit die längere durchschnittliche Rentenbezugsdauer. Im Jahr 1960 lag die Lebenserwartung eines 65-jährigen Neurentners in Deutschland bei 9,8 Jahren. Heute sind es schon 19 Jahre. Selbst wenn die Zinsen dauerhaft nahe bei 0% liegen, lohnt sich Sparen. Denn Sparen ist Konsumverzicht. Und nur so kann ein Kapitalstock aufgebaut werden. Wer in der Niedrigzinsphase spart, wird zum Rentenbeginn im schlechtesten Fall lediglich die eingezahlten Beiträge zur Verrentung haben. Wer gar nicht spart, wird auch gar nichts haben. Es kommt vielmehr darauf an, wie man für das Alter spart. Eine vorausschauende und clevere Vorsorgestrategie ist ausschlaggebend.



Von Frank Nobis, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)

## Mit der richtigen Strategie profitieren

Wichtigster Ansatzpunkt in Zeiten niedriger Zinsen ist, die Rendite über andere Faktoren zu hebeln. Das kann über zwei verschiedene Wege geschehen.

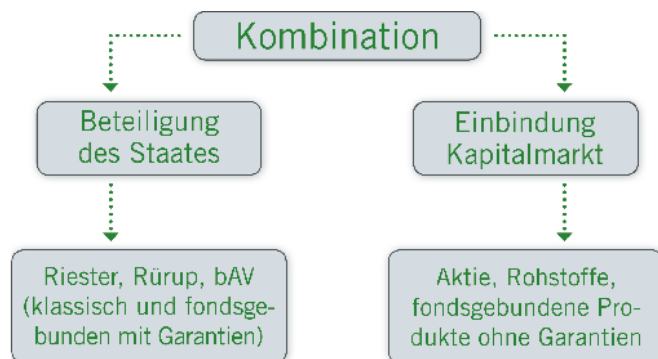
### 1. Staatliche Förderung nutzen

Man beteiligt den Staat an seiner Altersvorsorge und nutzt klug die Förderungen. Wenn der Staat die Zinsen niedrig hält, muss man den Staat auch an der Altersvorsorge beteiligen. Dies funktioniert über Riester und Rürup als auch über die betriebliche Altersversorgung ganz vorzüglich. Vor allem nach dem neuen Betriebsrentenstärkungsgesetz werden die staatlich geförderten Wege noch attraktiver.

### 2. Kapitalmärkte einbinden

Außerdem ist es heute zwingend erforderlich, die Kapitalmärkte einzubinden. Mit dem Sparbuch und konventionellen Sparverträgen ist heute keine Rendite mehr zu erzielen. Nach Inflation ist im Gegenteil sogar ein Verlust zu verzeichnen. Hätte man dagegen vor 20 Jahren 10.000 Euro in den Dax investiert, hätte man eine jährliche Rendite von fast 6% erzielt. Leider spart der Deutsche aber extrem sicherheitsorientiert. Der Monatsbericht März 2017 der Deutschen Bundesbank zeigt, dass über 2,2 Bio. Euro in Zinsprodukten wie Spareinlagen, Sparbriefen oder Termineinlagen investiert werden.

### Intelligente Altersvorsorgestrategie für mehr Rendite



Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)

## Geringere Beitragsgarantien

Die Versicherer haben die Notwendigkeit erkannt, in Zeiten niedriger Zinsen andere Wege zu gehen, und stellten die Weichen in der Produktentwicklung. In den letzten fünf Jahren sind etwas mehr als die Hälfte der klassischen Rentenversicherungen vom Markt verschwunden. Nur noch 22 Versicherer haben diese im Angebot. Der Trend geht zu fondsgebundenen Produkten mit variablen Garantie-Niveaus. Das Ziel ist, vermehrt Produkte mit geringerer Beitragsgarantie anzubieten. Denn vor allem diese Produkte bieten die Chance auf höhere Renditen.

Das Problem: Die Deutschen bevorzugen Sicherheit und sind risikoscheu. Es gilt, den tief verwurzelten Glauben an hohe Garantien durch Schulungen abzulegen. Gerade jetzt ist eine umfassende und qualitativ hochwertige Beratung in Form einer gewissenhaften Bestandsaufnahme und einer guten Analyse des

Bedarfs von großer Bedeutung. Gleichzeitig ist es auch eine Chance für die Berater. Sie können die veränderten Risiken von Zinsprodukten erklären und mithilfe der neuen Produkte die Vorteile einer kapitalmarktorientierten Altersvorsorge hervorheben. So kann den Verbrauchern ein Ausweg aus dem Dilemma der Nullzinsen aufgezeigt werden.

## Makler brauchen Know-how und optimierte Prozesse

Die Vertriebsmannschaften müssen auf die neuen Produkte geschult und trainiert werden und auch die Beratungstechnik muss auf den Verkauf von kapitalmarkt-orientierten Lösungen ausgerichtet werden. Das IVFP sieht seine Kompetenz in der Begleitung von Versicherern und Vertriebsorganisationen und bietet über den Geschäftsbereich Akademie Verkaufstrainings an. Zudem ist das Institut Ansprechpartner für maßgeschneiderte Softwarelösungen und unterstützt die Kunden im Bereich der Digitalisierung bei der Optimierung ihrer Prozesse. Apps und Beratungstools helfen, komplexe Themen aus dem Finanz- und Vorsorgebereich einfach und verständlich darzustellen. Der Geschäftsbereich Rating bietet den Verbrauchern eine Orientierungshilfe im Dschungel der Vorsorgeprodukte.

## Fazit

Durch den sinkenden Absatz von Altersvorsorgeprodukten und populistischen, unsachgemäßen Aussagen von Politikern und angeblichen Experten sparen 28% der Bundesbürger überhaupt nicht für ihr Alter. Viele andere haben ihre Altersvorsorge reduziert. Dadurch rutschen immer mehr Menschen in die Altersarmut. Auf lange Sicht belastet das Deutschland.

Die Versicherer und Berater haben gerade jetzt den volkswirtschaftlichen Auftrag, die Bürger über die Notwendigkeit einer privaten Altersvorsorge aufzuklären und durch kompetente Beratung und attraktive Produkte Lösungen aus der Niedrigzinsfalle aufzuzeigen. Nur wer sein Sparverhalten überdenkt und bereit ist, mehr Ausgewogenheit durch Risikostreuung in seine Geldanlage zu bringen, wird sein Vermögen mehren und damit seinen Wohlstand sichern können. ■