

manager magazin

Schöne Aussichten

Die meisten mm-Leser haben eine Immobilie, eine Lebensversicherung, ein Depot und manche auch etwas Gold. Doch wie wird daraus eine Strategie für ein sorgloses Alter?

von Michael Gatermann

5/2011

Endlich selbstständig – 2003 erfüllte sich das junge Paar den Traum vom Leben ohne Chef. Zum Startkredit von der Hausbank gab's zur Absicherung und späteren Tilgung gleich eine Lebensversicherung. Das Geschäft florierte, die Bank führte jährliche „Update-Gespräche“, bei denen sie den Jungunternehmern mit steigender wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit munter Erhöhungen der Altersvorsorge verkaufte. 2010 hatten die in privaten Vermögensdingen Unbedarften 13 Altersvorsorgeverträge laufen – Standesversorgung, Lebens-, Renten- und Basisversicherungen. Die beiden Erfolgreichen wohnten weiter zu Miete und gönnten sich wenig, denn 113.000 Euro Jahresbeiträge wurden für die 13 Verträge abgebucht.

Dies ist ein krasser Fall aus der Praxis des Kieler Finanzdienstleisters Eckhard Jess, der das junge Paar aus der Vorsorgefalle befreite: „Bei dieser Vermögensstruktur richtet eine Inflation verheerende Folgen an.“ Ein Großteil der niedrigrentierlichen Lebens- und Rentenversicherung wurde gekündigt, die freiwerdende Liquidität in ein Haus investiert, das die Unternehmer jetzt zügig abbezahlen. Die Fehlberatung durch die Bank brachte der erkleckliche Provisionen, dem Ehepaar aber ein Vermögensschaden sechsstelliger Höhe.

Mit der Hilflosigkeit in Sachen finanzielle Vorsorge steht das norddeutsche Paar nicht allein. Zwar hat sich flächendeckend die Erkenntnis durchgesetzt, dass an der staatlichen Rente nur noch eines sicher ist: dass sie nicht reicht. Doch taugliche Pläne für einen rentierlichen Vermögensaufbau sind selten immerhin gilt es, eine komplexe Aufgabe zu lösen. Die heutige Anlageentscheidung soll Jahrzehnte später Früchte tragen, ungefährdet von der in der Zwischenzeit auftretenden Inflation, ungeachtet der demographischen Verwerfungen, der immer höheren Volatilität von Preisen und Kursen sowie der immer erratischeren Entwicklung in Politik und Wirtschaft. „Sehen Sie nur, was in diesem März zwischen Fukushima, Bengasi und Stuttgart alles passiert ist“, seufzt Friedrich Huber, geschäftsführender Gesellschafter der Münchener Vermögensverwaltung Huber, Reuss & Kollegen, „da nützt bei der Anlageentscheidung der Blick in die Vergangenheit nicht

mehr.“ Immerhin gelten noch einige Grundregeln, die helfen, Immobilien, Lebensversicherungen, das Wertpapierdepot und vielleicht sogar Goldbarren und Krügergold im Sinne einer sicheren Vorsorge auszubalancieren.

Was die Sache erschwert: Gerade der Vorsorgeklassiker Lebensversicherung scheint abgewirtschaftet zu haben. Wer 1995 eine Lebensversicherung nach zwölf Jahren ausbezahlt bekam, freute sich noch über eine Rendite von durchschnittlich 6,38 Prozent. Wer 2010 nach 12 Jahren Geld sah, hatte im Schnitt gerade noch 3,36 Prozent pro Jahr gutgeschrieben bekommen – Tendenz weiter fallend. Für neu abgeschlossene Verträge gilt ab 2012 nur noch ein Garantiezins von 1,75 Prozent, das liegt unter der Inflationsrate.

Vor allem hohe Kosten drücken die Rendite der Lebensversicherungen. Im Durchschnitt gehen rund 5 Prozent der Versicherungssumme als Abschlussprovisionen für den Vertrieb drauf. Auch die Verwaltungskosten schmälern das Anlagekapital kräftig: im Schnitt 3,29 Prozent der Beiträge genehmigt sich die Assekuranz jährlich hierfür. Am dreistesten treibt es Fortis Deutschland mit mehr als 18 Prozent. Beim durchschnittlichen deutschen Lebensversicherer kommen also nur gut 90 Prozent der gezahlten Beiträge in der Geldanlage an – kein Wunder, dass die Renditen unterdurchschnittlich bleiben.

Die Aussichten sind düster, denn in den Portfolios lauern zudem noch Altlasten. Die Basis bilden festverzinsliche Wertpapiere, zunehmend mit niedrigem Coupon, die bei der allgemein erwarteten Inflation und dem damit einhergehenden Anstieg des Zinsniveaus drastisch an Kurswert verlieren. Überdies haben viele Versicherer Staatsanleihen aus den europäischen Problemländern im Portefeuille – wie viel, weiß keiner, denn sie sind nicht zur Offenlegung ihrer Portfolios verpflichtet.

So lohnt es heute kaum noch, eine Kapitallebensversicherung abzuschließen. Das Todesfallrisiko zum Schutz der Familie lässt sich günstig einkaufen, zur Altersvorsorge bietet sich als kostengünstige Alternative ein gut gemanagter Mischfonds an. Wer erst vor Monaten einen Vertrag für eine

Kapitallebensversicherung unterzeichnet hat und jetzt wieder hinaus will, zahlt einfach den ersten Jahresbeitrag nicht. Die meisten Versicherer klagen Betrag nicht ein, sondern stornieren den Vertrag. Der Ausstieg aus einem schon länger laufenden Vertrag lohnt meist nicht, weil die vom Versicherer angebotenen Rückkaufswerte zu niedrig liegen. Dann sollte man in jedem Fall die oft eingebaute Dynamik, die jährliche Erhöhung der Versicherungssumme, kündigen, denn da wird für jede Stufe eine neue Vertriebsprovision fällig.

Doch was ist die richtige Strategie für den Aufbau eines Vermögens, dass ein finanziell sorgloses Alter ermöglicht? „Es gibt nicht mehr die eine Anlage die uns vor allen Gefahren schützt“, sagt Vermögensverwalter Huber, „wenn man sich früher einen Hypothekendarlehen auf zehn Jahre ins Depot legte, bei dem auf dem Zinscoupon eine Sechs stand, kam man gut durch die Zeit.“ Heute seien Hypothekenbanken – siehe Hypo Real Estate – auch schon einmal unsichere Kantonisten.

Das private Wertpapierdepot ist für Huber der wichtigste Baustein der Altersvorsorge. „Ich bin Aktienfan“, sagt der Anlageprofi und verweist auf die letzte Währungsreform. Der da Geld oder Anleihen hielt, erlitt dramatische Verluste. Wer Aktien hielt und warten konnte, hatte sein Kapital gerettet und wurde im einsetzenden Wirtschaftswunder mit kräftig steigenden Kursen belohnt. „Wir werden noch lernen, dass auch Staatsanleihen heute kein hundertprozentig sicheres Investment mehr sind“, prophezeit Friedrich Huber, der von Problemstaaten über kurz oder lang nur noch Rückzahlungsquoten von 60 bis 80 Prozent des geliehenen Kapitals erwartet, Euro – Rettungsschirm hin oder her. Die US Kapitalanlagegesellschaft Pimco, die mehr als 1 Billion Dollar in festverzinsliche Bonds investiert hat, gab im März bekannt, dass sie amerikanische Staatsanleihen verkauft habe, weil sie mit drastischen Kursverlusten rechne.

Doch gibt es noch die so genannten Witwen- und Waisenscheine, Aktien, die man sich ins Depot legen, sie, dem Rat des Börsenaltmeisters André Kostolany folgend, vergisst, bis man sich nach Jahrzehnten am stattlichen Wertgewinn erfreut. „Ein Depot muss atmen“, plädiert Vermögensverwalter Huber für mehr Bewegung, gibt aber doch die Linie für die Langfristüberlegung vor: „Was wird in 20 Jahren gebraucht?“ Medizin, Lebensmittel und Energie sind Zukunftsfelder, aber: „Ich würde mich nicht trauen, so langfristig auf einen bestimmten Autohersteller zu setzen.“ Die Branche steht in der Antriebstechnik vor einem gewaltigen Umbruch, der dabei auf der Strecke bleibt, ist unklar.

Als zukunftsicher alt Anlegern stets die Immobilie, vor allem in den inflationären 70er Jahren zum „Betongold“ verklärt. Eckhard Jess rät Einsteigern jedoch zur Vorsicht: „Die Preise für gute Lagen sind keineswegs niedrig, bei wachsender Unsicherheit fliehen die Deutschen in Immobilien.“ Dann kann die kommende Inflation schon eingepreist sein und von der Wertsteigerung nicht ausgeglichen werden. Auch

die demographische Entwicklung kann einen Strich durch die Rechnung machen: Erstens wachsen weniger junge Leute als potentielle Käufer für das Eigenheim heran, und zweitens zieht es diese meist in die attraktiven Zentren. Zur Maxime „Lage, Lage, Lage“ kommt noch ein weiteres Kriterium für gute Vermarktbarkeit: in der alternden Gesellschaft gewinnen Haus und Wohnungen an Wert, wenn sie barrierefrei und behindertengerecht gebaut sind.

„Ich bin ein Fan der Immobilie“, sagt Udo Schindler, Vorstand der KSW Vermögensverwaltung. Die fremdgenutzte Immobilien guter Lage sieht er als wirksamen Inflationsschutz: „Die Inflation greift das Fremdkapital an, mit dem die Immobilie finanziert ist.“ Der größte Fehler, den Anleger dabei begehen können, liegt für Schindler in dem Drang, die Hypotheken möglichst schnell tilgen zu wollen: „Der Wunsch, keine Schulden zu haben, ist eine ganz emotionale Reaktion – und die ist in Gelddingen meistens verkehrt.“ Besser sei es, die Zinslast länger in Kauf zu nehmen – sie ist steuerlich absetzbar – und statt Tilgung lieber Mittel für ein Depot anzusparen. Schindler: „Das gibt Flexibilität, weil nicht die gesamte Liquidität in der Immobilie gebunden ist.“

Er rät zu Wohnimmobilien im prosperierenden Mittelzentren, natürlich altengerecht und energieeffizient ausgerüstet: „Es wird seit Jahren zu wenig gebaut, dabei steigt der Flächenbedarf pro Person, was den Bevölkerungsrückgang ausgleicht.“ Vor blindem Vertrauen warnt er: „Eine Immobilie muss man gesehen haben.“

Blind vertrauen viele Anleger auf Gold als Inflationsschutz und Zahlungsmittel für alle Fälle. „Unsere Kunden haben im Durchschnitt 10-15 Prozent Gold im Depot“, schätzt Udo Schindler, „die sehen das als Währungersatz.“ Sein Kollege Eckhard Jess sagt: „Grundsätzlich halte ich von Gold eine ganze Menge, ich glaube der Preis steigt noch höher.“ Im Rahmen seiner Vermögensverwaltung sind 10 Prozent des Portfolios in Gold investiert.

Allerdings bevorzugt er Goldminenaktien gegenüber dem physischen Gold: „Die laufen die Entwicklung des Goldpreises noch hinterher.“ Auch Udo Schindler setzt lieber auf die Aktien der Goldschürfer: „Die Kurse schwanken eher mit den Bewegungen des Aktienmarktes als mit denen des Goldpreises“, beobachtet er. Bei durchschnittlichen Gesteinskosten von rund 900 Dollar pro Feinunze profitiert der Wert der Minen exponentiell von einem Anstieg des Goldpreises.

„Im Anstieg des Goldpreises vollzieht sich die echte Abwertung von Euro und Dollar“, beobachtet Friedrich Huber. An einen Vorrat physischen Goldes als Reserve für ganz schlechte Zeiten glaubt er nicht: „Im Ernstfall wird doch das privat gehaltene Gold vom Staat konfisziert.“

Einig sind sich die Geldexperten in einem Punkt: ein einfaches, allgemein gültiges Rezept für den Vermögensaufbau zur Alterssicherung gibt es nicht. Flexibilität sei das Gebot. „Eine bei Buy-and-Hold Strategie funktioniert heute nicht mehr, man muss agieren“, sagt Udo Schindler. Zum Beispiel nach dem

Tsunami und dem Reaktorunglück in Japan: „Am fraglichen Freitag sind wir sofort aus den Märkten ausgestiegen“, sagt Udo Schindler, „und wir gehen nicht wieder hinein, bis sich die Lage geklärt hat.“ Auch Eckhard Jess hat sofort reagiert: „Am Fuße der Japan-Katastrophe haben wir in wenigen Minuten den Cash-Anteil auf 30 Prozent hochgefahren.“

Der Kieler warnt vor den oft gebräuchlichen starren Strukturen in Anlegerdepots: „Wenn Sie Ihren Vermögensberater am Anfang darauf festlegen, je 50 Prozent Anleihen und Aktien im Depot zu halten, ruft sie auch niemand an, wenn es Zeit zum Aussteigen ist.“ Und natürlich plädiert sein Kollege Udo Schindler auch für seine Zunft, wenn er konstatiert, dass Privatanleger von der Komplexität der Anlageentscheidungen überfordert sind: „Wir nutzen beispielsweise die steigende Volatilität der Aktienkurse, in denen wir long in Vola gehen – also Vola-Zertifikate kaufen“, sagt er. „Das kann der Privatanleger nicht.“ So empfiehlt er für kleinere Anlage-summen vermögensverwaltende Mischfonds, für größere dagegen - Überraschung - die Dienste professioneller Vermögensverwalter.

Die kümmern sich in der Regel aber erst um Einlagen ab 500 000 Euro, kleinere bankenunabhängige Dienstleister akzeptieren mitunter schon Depots ab 100 000 Euro.

Für Ihre Bemühungen kassieren die Vermögensverwalter unterschiedliche Gebühren, bis zu 1,5 Prozent vom angelegten Vermögen pro Jahr gilt als günstig.

Einige unabhängige Vermögensverwalter haben eigene Mischfonds aufgelegt wie zum Beispiel Eckhard Jess mit seinen Vermögensverwaltungsmänteln D&J Alpha und D&J Beta, die sich in der Risikoneigung unterscheiden.

Um auch kleineren Vermögen den Zugang zu öffnen, bietet der Kieler zusammen mit der Skandia Versicherung Policen an, die kostengünstig verwaltet werden. Das Kapital legt Jess genau wie die Gelder aus der regulären Vermögensverwaltung an, die Kunden profitieren zudem von der steuerlichen Begünstigung der Lebensversicherung - nach zwölf Jahren Laufzeit ist die Hälfte der Erträge steuerfrei.

„Wir sozialisieren so die Vermögensverwaltung“, scherzt er. Statt einer hohen Kapitaleinlage reichen nun monatliche Sparraten von 300 bis 400 Euro, um mitmachen zu können. Für Jess rechnet sich das Projekt, weil er keinen Extraaufwand hat, die Kapitalallokation erfolgt genau wie in der Vermögensverwaltung.

Am Ende gilt: Geldanlage ist Vertrauenssache. Immerhin gibt es Messgrößen: Wer erwägt, einen Vermögensverwalter zu beauftragen, sollte sich die Performance von dessen Anlagen in der Vergangenheit belegen lassen und sie mit den Ergebnissen der besten Mischfonds vergleichen. Wer Spaß am Selbstanlegen entwickelt, hat schon mal die gesparte Verwaltungsgebühr als Marge für Irrtümer. Doch es lauern gefährliche Fallen. „Die meisten Menschen verhalten sich wie Lemminge“, beobachtet Friedrich Huber, „sie verhalten sich zyklisch, kaufen wenn alle gekauft haben, und verkaufen, wenn alle verkaufen.“ Den wenigsten gelänge es, auch in schwierigen Zeiten weiter zu ihrer Meinung zu stehen. Der Geldprofi weiß: „Letztendlich zahlen die Zykliker die Rechnung.“

Damit er selbst nicht in diese Falle tappt, überlässt er sein Portfolio für die Altersvorsorge einem anderen: „Das lasse ich unseren Chefanalysten managen, damit ich nicht so oft meine Meinung ändere und emotional über Kauf und Verkauf entscheide.“