

Dirk Schiereck
Jochen Ruß
Rolf Tilmes
Torsten Haupt *Hrsg.*

Ruhestandsplanung – Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus

2. Auflage



Springer Gabler

Ruhestandsplanung – Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus

Dirk Schiereck
Jochen Ruß • Rolf Tilmes
Torsten Haupt
Hrsg.

Ruhestandsplanung – Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus

2. Auflage

 Springer Gabler

Hrsg.

Prof. Dr. Dirk Schiereck
Rechts- und Wirtschaftswissenschaften
Technische Universität Darmstadt
Darmstadt, Deutschland

Prof. Dr. Jochen Ruß
Gesellschaft für Finanz- und
Aktuarwissenschaften mbH
Ulm, Deutschland

Prof. Dr. Rolf Tilmes
CFP, HONCFEP Academic Director Finance,
Wealth Management &
Sustainability Management
EBS Executive School
Oestrich-Winkel, Deutschland

Dr. Torsten Haupt
Bad Soden am Taunus, Deutschland

ISBN 978-3-658-28443-5 ISBN 978-3-658-28444-2 (eBook)

<https://doi.org/10.1007/978-3-658-28444-2>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

Ursprünglich erschienen unter Schiereck | Haupt | Neuenfeldt (Hrsg.), Ruhestandsplanung - neuer Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2015, 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort der Herausgeber zur zweiten Auflage

Seit dem Erscheinen der ersten Auflage dieses Buchs zur Ruhestandsplanung sind etwa fünf Jahre vergangen. Bei der Veröffentlichung im Jahr 2015 war die Unterscheidung zwischen der traditionellen Altersvorsorgeberatung zu Beginn des Berufslebens und einer eigenständigen Ruhestandsplanung gegen Ende des Berufslebens noch wenig etabliert.

Im Jahr 2020 ist der Beratungsansatz Ruhestandsplanung bereits wesentlich anerkannter als vor fünf Jahren. Beispielsweise wird Finanzberatern und Finanzberaterinnen heute von verschiedenen Ausbildungsträgern eine formale Qualifikation zum geprüften Ruhestandsplaner bzw. zur geprüften Ruhestandsplanerin angeboten. Nach unserer Schätzung haben inzwischen etwa 1.000 Berater und Beraterinnen eine entsprechende Zusatzqualifikation erworben. Des Weiteren sind seit 2015 neben unserem Buch zusätzliche Fachbücher zum Beratungsansatz Ruhestandsplanung erschienen. Außerdem haben inzwischen einige große Beratungshäuser, wie beispielsweise die Finanzberatung MLP, die Voraussetzungen für eine professionelle Umsetzung der Ruhestandsplanung in der Zielgruppe 50plus geschaffen.

Wie schon mit der ersten Auflage verfolgen wir unverändert das Ziel, den Leserinnen und Lesern einen systematischen und zielgruppenspezifischen Zugang zu den wesentlichen Themenfeldern der Ruhestandsplanung zu ermöglichen. Dabei richtet sich das Buch primär an professionelle Finanzberater und Finanzberaterinnen, für die 50plus-Haushalte bereits eine wichtige Zielgruppe darstellen oder die sich dieser Zielgruppe in Zukunft stärker zuwenden wollen. Daneben hoffen wir aber auch auf Leserinnen und Leser in der Zielgruppe 50plus selbst, die sich in Vorbereitung auf den Ruhestand mit zentralen Fragestellungen der Ruhestandsplanung vertraut machen möchten. Schließlich richtet sich das Buch auch an das Management von Finanzdienstleistungsunternehmen, die in der Kundenberatung ein Geschäftsfeld Ruhestandsplanung aufbauen oder weiterentwickeln wollen.

Zum Autorenteam gehören sowohl Wissenschaftler als auch Praxisvertreter. Wir weisen darauf hin, dass die Praxisvertreter in diesem Buch immer in erster Linie für sich selbst sprechen. Die geäußerten Einschätzungen und Meinungen sind daher nicht zwingend mit denen der jeweiligen Arbeitgeber identisch. Wir freuen uns jedoch, dass alle Praxisvertreter aus Unternehmen kommen, die bereits in der Vergangenheit der Zielgruppe 50plus einen besonderen Stellenwert eingeräumt haben. Zu nennen sind aus der

Fondsbranche die Unternehmen BlackRock und Schroder Investment Management, aus der Versicherungsbranche die Allianz Leben, Alte Leipziger Lebensversicherung, Canada Life, Standard Life, VPV-Versicherungen und IDEAL Versicherung sowie aus der Finanzberatung der Finanzdienstleister MLP und die VR Bank Westmünsterland. Alle Autoren und Autorinnen haben Wert darauf gelegt, Zusammenhänge allgemeinverständlich darzustellen, so dass das Buch auch für ein breiteres Publikum gut lesbar ist.

Mit insgesamt 18 Kapiteln wurde die zweite Auflage gegenüber der ersten um sieben Kapitel erweitert. Das Buch ist jetzt in vier Teile untergliedert.

Der erste Teil beschäftigt sich mit ausgewählten Grundlagen der Ruhestandsplanung. Hierzu gehören zunächst einmal die Inhalte, Zielgruppen und Chancen dieses Beratungsansatzes. Bei der Darstellung der Chancen wird der unvermindert bestehende Beratungsbedarf in der Zielgruppe der 50plus-Haushalte aufgezeigt. Trotz der Niedrigzinsphase, die uns schon seit einiger Zeit begleitet und deren Ende nicht absehbar ist, halten die deutschen Haushalte immer noch etwa 40 % ihres Finanzvermögens in Bankeinlagen. Diese Anlageform erbringt bekanntermaßen bereits seit vielen Jahren nur eine sehr niedrige Rendite. Aktuell müssen deutsche Haushalte meist ganz auf eine Verzinsung verzichten oder sogar bei einigen Instituten einen Minuszins akzeptieren. Aus unserer Sicht besteht ein gewaltiger Umschichtungsbedarf in chancenreichere Anlageformen von etwa 10 bis 20 Prozentpunkten des bundesdeutschen Finanzvermögens. Ende Juni 2019 betrug dieses Finanzvermögen deutscher Haushalte ungefähr 6.250 Mrd. Euro, so dass es hier um die Umschichtung der gewaltigen Summe von etwa 625 Mrd. bis 1.250 Mrd. Euro geht.

Zu den chancenreicheren Anlageformen zählen unter anderem auch Investments in Aktien, Aktienfonds, etc. Der Börsencrash im Frühjahr 2020 im Zusammenhang mit dem Corona-Virus zeigt zwar wieder einmal eindrucksvoll, dass bei chancenreichen Kapitalanlagen wie z. B. Aktien immer auch mit (teilweise heftigen) Rückschlägen gerechnet werden muss. Bei einem langfristigen Anlagehorizont jedoch, den auch 50plus-Haushalte zumindest für einen Teil ihres Ruhestandsvermögens haben sollten, stellen Aktienanlagen aus unserer Sicht aber dennoch eine in vielen Fällen sinnvolle Anlagealternative für Teile des Vermögens dar. Daher stellen wir den übrigen Kapiteln des Buchs eine Darstellung der grundsätzlichen Wirkungsweise von (langfristigen) Aktieninvestments durch das Deutsche Aktieninstitut voran. Der Leser sollte bei der Lektüre berücksichtigen, dass aus Vergangenheitsdaten grundsätzlich keine sicheren Aussagen über zukünftige Entwicklungen ableitbar sind. Alle genannten Zahlenwerte stammen darüber hinaus aus der Zeit vor der Corona-Krise. Nach dem Überblick über Aktienanlagen werden die Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die Ruhestandsplanung dargestellt. Abgeschlossen wird der erste Teil des Buchs mit einer Zusammenfassung von Erkenntnissen der Verhaltensökonomie für die Ruhestandsplanung. Diese Erkenntnisse können in der Beratungspraxis helfen, bisweilen hartnäckige Barrieren gegen attraktive Lösungen zu überwinden und so die Akzeptanz bedarfsgerechter Anlageformen zu erhöhen. Auch für die Kundinnen und Kunden selbst ist es nützlich, die psychologischen Fallstricke der Ruhestandsplanung (denen man ja oft unbewusst ausgesetzt ist) besser zu verstehen.

Im zweiten Teil des Buchs geht es um die zentrale Frage, wie 50plus-Haushalte ihr Vermögen so anlegen können, dass sie sich aufbauend auf ihren bestehenden gesetzlichen,

betrieblichen und/oder berufsständischen Versorgungsansprüchen den gewünschten Lebensstandard lebenslang leisten können. Betrachtet werden die drei wichtigsten klassischen Anlageformen für Ruhestandsvermögen, nämlich private Rentenversicherungen, Wertpapieranlagen sowie Immobilienvermögen. Wesentliche Teile des derzeit unverzinst gehaltenen Geldvermögens sollten – von qualifizierten Finanzberatern begleitet – vor allem in diese drei Anlageformen umgeschichtet werden.

Wir haben uns entschieden, einen Schwerpunkt der Darstellung auf die private Rentenversicherung zu legen. Der wesentliche Grund hierfür ist, dass diese Anlageform ohne jede Einschränkung ein wirklich lebenslanges Einkommen garantiert. Lebenslange Garantien sind für viele Haushalte besonders wichtig, da die konkrete Dauer der Ruhestandsphase nicht vorhergesagt werden kann (und die voraussichtliche Dauer darüber hinaus von vielen Kunden drastisch unterschätzt wird). Im ersten der drei Kapitel zur privaten Rentenversicherung zeigt die Ratingagentur Assekurata auf, dass die Bonitätsratings von deutschen Versicherern auch in der aktuellen Niedrigzinsphase im Vergleich zu anderen Branchen und Ländern insgesamt überdurchschnittlich ausfallen. Neukunden jedoch empfiehlt Assekurata eine qualifizierte Anbieterauswahl, die wichtiger denn je erscheint, um sich trotz der schwierigen Zinsbedingungen auf einen leistungsfähigen Lebensversicherer verlassen zu können. Im zweiten Kapitel zur privaten Rentenversicherung werden die Gestaltungsmöglichkeiten für die Ansparphase (beziehungsweise Aufschubphase) dargestellt. Hierbei geht es im Wesentlichen um die Produktgestaltung für die Jahre zwischen Abschluss eines Vertrags und dem Ruhestandsbeginn. Das dritte Kapitel zur privaten Rente beschäftigt sich schließlich mit der Ausgestaltung der Entsparphase, also der Phase, in der eine lebenslange Rente bezahlt wird.

Bei Wertpapier- und Immobilienanlagen ist die Garantie eines lebenslangen Einkommens zwar nicht oder nur eingeschränkt gegeben. Dafür weisen diese Anlagen andere Vorteile auf und können daher – je nach persönlicher Situation und Risikoneigung – durchaus eine Alternative beziehungsweise eine Ergänzung zur privaten Rentenversicherung darstellen. Im Kapitel zu reinen Investmentlösungen für Ruhestandseinkommen wird für unterschiedliche ETF-Produkte und verschiedenen gemanagte Vermögensstrukturen untersucht, welches Vermögen nach 20 Jahren Ansparen (zum Beispiel von 45 bis 65 Jahren) und 25 Jahren Entnahme (zum Beispiel von 65 bis 90 Jahren) für eine eventuelle Vererbung voraussichtlich verbleibt und welche Risiken dabei zu erwarten sind. Die Ergebnisse dürften viele überraschen. Es zeigt sich, dass in einer auf historischen Daten basierenden Zufallssimulation im Median meist ein beachtliches Endvermögen im Alter von 90 Jahren verfügbar ist. Die Wahrscheinlichkeit eines vorzeitigen Vermögensverzehr ist allerdings ebenfalls signifikant. Die im Vergleich mit einer privaten Rentenversicherung deutlich höheren Chancen gehen also auch mit einem Risiko einher, das man sich leisten können muss. Im Ergebnis sind daher pauschale Aussagen über die Vorteilhaftigkeit einer Wertpapieranlage gegenüber einer privaten Rentenversicherung oder umgekehrt nicht allgemein verbindlich möglich. Hier ist vielmehr der Ruhestandsplaner gefordert, mit dem Kunden oder der Kundin gemeinsam eine individuell passende Lösung zu erarbeiten.

Immobilien spielen in der Ruhestandsplanung eine zentrale Rolle. Zum einen, weil sie das Grundbedürfnis Wohnen abdecken und die selbstgenutzte Immobilie in der Regel Wohnkosten im Ruhestand wesentlich reduziert. Zum anderen, weil mit vermieteten Immobilien im Hinblick auf den Ruhestand zum Vermögensaufbau und zur Einkommenssicherung beigetragen werden kann. Allerdings sind bei Immobilienanlagen viele Besonderheiten zu beachten. Die Autoren des Immobilienkapitels dieses Buchs, die sich schon viele Jahre mit Theorie und Praxis der Immobilienanlage beschäftigen, stellen ausführlich die Charakteristika des Wirtschaftsguts Immobilie vor und gehen dann auf die verschiedenen Aspekte der selbstgenutzten und der fremdgenutzten Immobilie ein. Es wird deutlich, dass durch Immobilienanlagen auch in der aktuellen Niedrigzinsphase immer noch ein realer Werterhalt oder sogar eine positive Nettorendite möglich sind. Gleichzeitig wird jedoch betont, dass in der Vergangenheit bei Immobilienanlagen auch viele Erwartungen enttäuscht wurden. Vor diesem Hintergrund wird empfohlen, auch bei Immobilienanlagen eine möglichst hohe Diversifikation anzustreben. In jedem Fall aber sollten sich qualifizierte Ruhestandsplaner umfassend mit dieser nicht nur im Niedrigzinsumfeld sehr interessanten Anlageform beschäftigen.

Neben der Sicherung eines lebenslangen Einkommens gehören zur Ruhestandsplanung weitere wichtige Themen. Drei ausgewählte Aspekte werden im dritten Teil des Buchs ausführlich dargestellt. Dabei geht es erstens um Fragen zu Vermögensübertragungen, die für wohlhabende Haushalte insbesondere unter steuerlichen Gesichtspunkten relevant sind. In diesem Zusammenhang kann auch der Einsatz einer Lebensversicherung sinnvoll sein, die es dem Übertragenden ermöglicht, auch nach der Übertragung (zum Beispiel an volljährige Kinder oder Enkelkinder) eine gewisse Kontrolle über das übertragene Vermögen zu behalten. Das zweite Themenfeld betrifft das leider von vielen Menschen gedanklich verdrängte Risiko der Pflegebedürftigkeit. Obwohl allgemein bekannt ist, dass die gesetzliche Pflegeversicherung in der Regel nur Teile der im Pflegefall anfallenden Kosten tatsächlich abdeckt, verfügen aktuell nur relativ wenige Haushalte über eine ergänzende private Pflegeversicherung. Hier sehen wir noch einen erheblichen Nachholbedarf. Drittens wird in diesem Teil des Buchs gezeigt, dass eine wichtige Voraussetzung für eine funktionierende Ruhestandsplanung die Erteilung von wirksamen Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen ist. Neben einer ausführlichen Darstellung der Probleme, die sich ergeben, wenn Kunden nicht mehr selbst entscheiden können, wird ein Kooperationsansatz für Finanzberater mit einem spezialisierten Dienstleister vorgestellt.

Im vierten Teil des Buchs werden ergänzend ausgewählte Aspekte bei der praktischen Umsetzung der Ruhestandsplanung beleuchtet. Dabei geht es zunächst um den Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung in Banken und Versicherungen. Des Weiteren wird ein idealtypischer Beratungsprozess für die Ruhestandsplanung vorgestellt, der interessierten Beratungshäusern beim Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung als Orientierungspunkt dienen kann und aufzeigt, was von einer qualitativ hochwertigen Beratung erwartet werden kann. Es folgen Kapitel zur Vergütung der Ruhestandsplanung und zu den Inhalten der Qualifizierung zum Ruhestandsplaner bzw. zur Ruhestandsplanerin. Abgeschlossen wird der vierte Teil des Buchs durch zwei Praxisberichte zur professionellen Umsetzung

der Ruhestandsplanung bei der Finanzberatung MLP und im Private Banking der VR Bank Westmünsterland.

Auch die zweite Auflage unseres Buchs lässt einige wenige relevante Themen unberücksichtigt, zum Beispiel die immer wichtiger werdende Nachfolgeplanung für Unternehmer und Selbständige und die Diskussion um die Einführung einer säulenübergreifenden Renteninformation. Die Herausgeber können sich vorstellen, in etwa fünf Jahren eine dritte Auflage des Buchs folgen zu lassen, in der auch diese Themen Berücksichtigung finden werden. Wir hoffen, dass sich bis dahin der Beratungsansatz Ruhestandsplanung weiter etabliert hat und das Finanzvermögen der privaten Haushalte deutlich ruhestandsgerechter als heute angelegt sein wird. Es ist in jedem Fall spannend, diese Entwicklung in Zeiten extremer Niedrigzinsen weiter zu verfolgen.

Wir danken den an diesem Buch beteiligten Autorinnen und Autoren die mit erfreulichem Engagement ihr Fachwissen eingebracht haben. Der Austausch hat wieder viel Spaß gemacht und zu interessanten neuen Einsichten geführt. Ein besonderer Dank gilt erneut Anne Taistra, die wie schon in der ersten Auflage umsichtig und effizient die Entstehung dieses Buchs koordiniert hat.

Frankfurt, Mai 2020

Prof. Dr. Dirk Schiereck
apl. Prof. Dr. Jochen Ruß
Prof. Dr. Rolf Tilmes
Dr. Torsten Haupt

Inhaltsverzeichnis

Teil I Grundlagen der Ruhestandsplanung

- 1 Inhalte, Zielgruppen und Chancen der Ruhestandsplanung** 3
Torsten Haupt, Jochen Ruß und Dirk Schiereck
- 2 Aktien im Ruhestand: Grundlegende Zusammenhänge** 19
Norbert Kuhn und Donato Di Dio
- 3 Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die Ruhestandsplanung** 29
Jochen Ruß und Alexander Kling
- 4 Moderne Verhaltensökonomie in der Ruhestandsplanung** 47
Andreas Richter, Jochen Ruß und Stefan Schelling

Teil II Sicherung lebenslangen Einkommens

- 5 Zur Sicherheit deutscher Lebensversicherer** 71
Lars Heermann und Stefanie Post
- 6 Die erste Halbzeit von aufgeschobenen Rentenversicherungen: Die Ansparphase** 93
Volker Priebe
- 7 Die zweite Halbzeit von aufgeschobenen Rentenversicherungen: Die Auszahlungsphase** 113
Jürgen Bierbaum, Bernhard Rapp und Andreas Seyboth
- 8 Reine Investmentlösungen für Einkommen im Ruhestand** 135
Dirk Schiereck und Dirk Schmitz
- 9 Immobilien in der Ruhestandsplanung** 149
Ralph Jakob und Christoph Pitschke

Teil III Weitere Inhalte der Ruhestandsplanung

10 Vermögensübertragungen	171
Nils Wein, Marco Gietz und Ulay Özer	
11 Absicherung des Pflegerisikos	191
Birger Mählmann	
12 Vollmachten und Verfügungen	217
Matthias Rich	

Teil IV Umsetzung der Ruhestandsplanung

13 Ruhestandsplanung als Geschäftsfeld für Banken und Finanzdienstleister	235
Rolf Tilmes und Ralph Jakob	
14 Beratungsprozess in der Ruhestandsplanung	253
Rainer Weitzel, Lars Georg Volkmann, Holger Diefenbach und Karsten Engler	
15 Vergütung in der Ruhestandsplanung	269
Jörg Schiller, Christian Nuschele und Charles Neus	
16 Qualifizierung in der Ruhestandsplanung – Anforderungen, Status Quo & Perspektiven	289
Rolf Tilmes und Ralph Jakob	
17 Ruhestandsplanung: Professionelle Umsetzung beim Finanzberater MLP	309
Ursula Blümer und Maike Diekmann	
18 Ruhestandsplanung: Professionelle Umsetzung im Private Banking der VR-Bank Westmünsterland eG	323
Ludger Terodde, Stefan Nienhoff und Jochen Panzer	

Teil I

Grundlagen der Ruhestandsplanung



Inhalte, Zielgruppen und Chancen der Ruhestandsplanung

1

Torsten Haupt, Jochen Ruß und Dirk Schiereck

Zusammenfassung

In der Ruhestandsplanung geht es um die Planung der Zeit nach Beendigung des Arbeitslebens. Viele Fragestellungen sind dabei für alle Haushalte relevant, die sich dem Ruhestand nähern oder die sich bereits im Ruhestand befinden. In Deutschland sind das derzeit etwa 20 Millionen Haushalte, bei denen der Haupteinkommensbezieher mindestens 50 Jahre alt ist. Für etwa ein Viertel dieser 50plus-Haushalte stellen sich aufgrund der Höhe des angesparten Haushaltsvermögens komplexe Fragen, die sich wesentlich auf die Neustrukturierung des Vermögens für den Ruhestand beziehen. Diese etwa fünf Millionen Haushalte bilden die Kernzielgruppe der Ruhestandsplanung.

Inzwischen wird von einer wachsenden Zahl von Finanzdienstleistern die Ruhestandsplanung als eigenständiger Beratungsansatz angeboten. Allerdings steht diese Entwicklung immer noch am Anfang. Ein aufschlussreiches Indiz für den weiterhin erheblichen Beratungsbedarf in der Zielgruppe ist die aktuelle Struktur des Ruhestandsvermögens deutscher Haushalte. Ein großer Anteil des deutschen Ruhestandsvermögens liegt nach wie vor in niedrig oder gar nicht verzinsten Bankeinlagen und ist somit in doppelter Hinsicht nicht ruhestandsgerecht angelegt: Das Vermögen erwirtschaftet keine Rendite, und es sichert kein lebenslanges Einkommen.

T. Haupt (✉)
Athora Ireland plc, Wiesbaden, Deutschland
E-Mail: torsten.haupt@athora.com

J. Ruß
Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm, Deutschland
E-Mail: J.Russ@ifa-ulm.de

D. Schiereck
Technische Universität Darmstadt, Darmstadt, Deutschland
E-Mail: schiereck@bwl.tu-darmstadt.de

Nach unserer Überzeugung bietet der Beratungsansatz Ruhestandsplanung erhebliche Chancen sowohl für Finanzberater als auch für die Unternehmen der Finanzbranche. Die Grundidee ist dabei, dass der inzwischen wohlhabend gewordene Kunde ähnlich wie bei seinem Berufseinstieg ein zweites Mal am Ende seines Berufslebens eine wirklich umfassende Beratung angeboten bekommt. Die konsequente Standardisierung und Professionalisierung der Ruhestandsplanung sowie eine effektive Bewerbung dieser Dienstleistung können nennenswerte und nachhaltige Ertragspotenziale eröffnen.

1.1 Inhalte der Ruhestandsplanung

Der Ruhestand ist die Lebensphase nach dem Ende der Lebensarbeitszeit. Die Planung dieser Lebensphase ist komplex und erfordert die Klärung zahlreicher Fragen (vgl. zum Beispiel Bolles und Nelson 2008, S. 19 ff.; Friebe 2014, S. 9 ff. sowie Kuckertz et al. 2019, S. 40 ff.). Für die meisten Kunden sind die beiden wichtigsten Fragestellungen, wann der Ruhestand beginnen soll und wie die freiwerdende Zeit selbstbestimmt und erfüllend gestaltet werden kann.

Unter finanziellen Gesichtspunkten geht es in der Ruhestandsplanung vor allem um das Planungsproblem, wie auf Basis der jeweiligen gesetzlichen, betrieblichen und privaten Rentenzusagen sowie des für den Ruhestand angesparten Vermögens der gewünschte Lebensstandard lebenslang finanziert werden kann. Diese Fragestellung bildet die Grundlage der Ruhestandsplanung. Ruhestandsplanung kann somit im Kern definiert werden als Sicherung eines angemessenen, lebenslangen Einkommens, wobei wir den Begriff „lebenslanges Einkommen“ bewusst weit fassen, sodass beispielsweise auch die Entnahme von Geld aus einem Wertpapierdepot darunter fällt. In Kap. 8 wird jedoch dargelegt, dass in solchen Fällen das Risiko bestehen kann, dass das Geld noch zu Lebzeiten aufgebraucht ist und somit das Einkommen gerade nicht lebenslang fließt.

Wie in Abb. 1.1 dargestellt, ergeben sich für den Finanzberater über die verschiedenen Lebensphasen des Kunden hinweg vor allem zwei besonders wichtige Beratungsanlässe: Zum einen zu Beginn des Arbeitslebens die traditionelle Altersvorsorgeberatung mit dem primären Ziel eines erfolgreichen Vermögensaufbaus. Zum anderen gegen Ende des Arbeitslebens die Ruhestandsplanung mit dem primären Ziel der Sicherung eines angemessenen lebenslangen Einkommens.

In der erstmaligen Altersvorsorgeberatung sind die Kunden typischerweise zwischen 25 und 35 Jahre alt. Die Ruhestandsplanung hingegen zielt vor allem auf Kunden zwischen dem 50. und dem 65. Lebensjahr.

Relativ wenigen, meist sehr vermögenden, Haushalten gelingt es, auch im Ruhestand das Vermögen konstant zu halten oder sogar weiter zu steigern. Für die meisten Haushalte bedeutet der Wegfall des Arbeitseinkommens hingegen, dass das für den Ruhestand angesparte Vermögen über die Jahre hinweg zumindest teilweise verzehrt wird. Dieser Vorgang, der auch als „Entsparen“ bezeichnet wird, ist in Abb. 1.1 illustrativ dargestellt. Das Entsparen beginnt

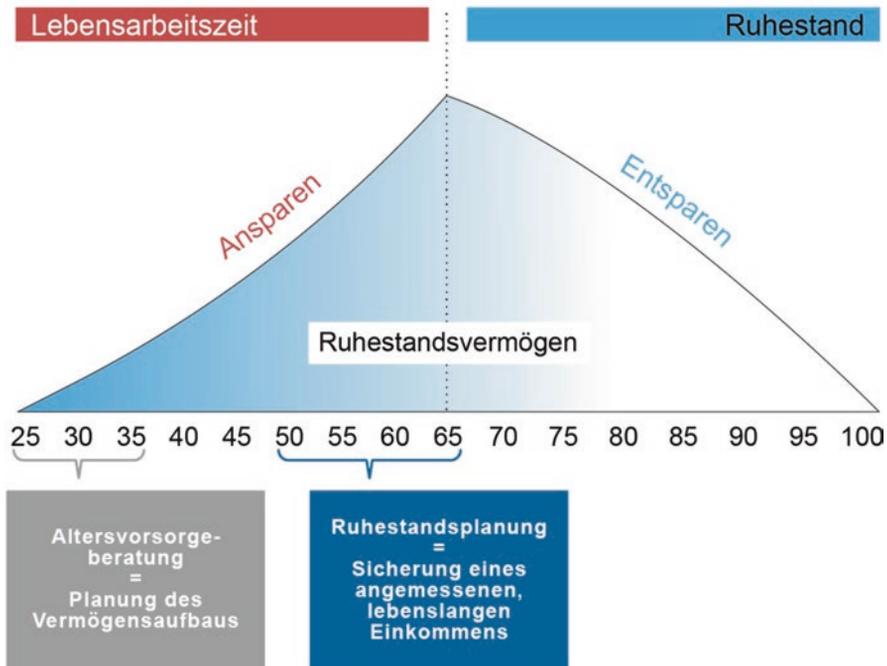


Abb. 1.1 Abgrenzung von Altersvorsorgeberatung und Ruhestandsplanung. (Quelle: eigene Darstellung)

im Scheitelpunkt bei einem angenommenen Alter von 65 Jahren. Dabei wird in Abb. 1.1 nur der Teil des Ruhestandsvermögens betrachtet, der für den Verbrauch im Ruhestand vorgesehen ist. Erbschaften, Schenkungen und Ähnliches bleiben in Abb. 1.1 unberücksichtigt.

Die wesentlichen Finanzprodukte, welche Vermögen in lebenslanges Einkommen transformieren können, werden im zweiten Teil dieses Buchs in Kap. 5 bis 9 ausführlich dargestellt und diskutiert. Hierzu gehören aufgeschobene Renten, Investmentlösungen für den Ruhestand sowie Immobilien (vgl. auch Bühler 2009, S. 49 ff. sowie Friess und Huber 2014, S. 183 ff.).

Neben der Sicherung eines angemessenen lebenslangen Einkommens sind weitere (teilweise ebenfalls finanzielle) Fragestellungen Bestandteil der Ruhestandsplanung:

Erstens ist es häufig sinnvoll, bereits zu Beginn der Planung zu entscheiden, welche Vermögenswerte wann (noch zu Lebzeiten als Schenkung oder beim eigenen Tod über Vererbung) und an wen (Ehepartner, Kinder, Stiftungen etc.) übertragen werden sollen. Der qualifizierte Ruhestandsplaner hat in seiner Ausbildung und in seiner Beratungspraxis die wesentlichen Gestaltungsmöglichkeiten hierzu kennengelernt. Bei größeren Vermögen ist es aber sinnvoll und teilweise rechtlich notwendig, bei der Umsetzung der Vermögensübertragung zusätzlich Rechtsanwälte und Steuerberater hinzuzuziehen (vgl. hierzu Kap. 10).

Zweitens haben in der Ruhestandsplanung auch die Sicherung von Gesundheit (bzw. die Finanzierung von Gesundheitskosten) und die Absicherung der (finanziellen) Folgen

einer eventuellen Pflegebedürftigkeit große Bedeutung. Gerade Haushalte mit privater Krankenversicherung sollten sich in Vorbereitung des Ruhestands beraten lassen, ob sie mit ihren derzeitigen Tarifen noch richtig aufgestellt sind oder ob in einen anderen Tarif ihrer Krankenversicherung gewechselt werden sollte. Darüber hinaus ist die Verbreitung von privaten Pflegeversicherungen immer noch sehr gering, obwohl die Pflegekosten seit Jahren dramatisch steigen und bei weitem nicht vollständig durch die gesetzliche Pflegeversicherung abgedeckt sind (vgl. hierzu Kap. 11).

Ein dritter zusätzlicher Baustein der Ruhestandsplanung ist schließlich die Vorbereitung von Vollmachten und Verfügungen, beispielsweise die Vorsorgevollmacht, bei der eine Person bevollmächtigt wird, alle oder bestimmte Aufgaben für den Vollmachtgeber zu erledigen, wenn dieser nicht mehr in der Lage ist, diese selbst aufgrund von Krankheit, Alter, Unfall o. ä. vorzunehmen. Ähnliche Bedeutung hat die Patientenverfügung, bei der eine Willenserklärung abgegeben wird für den Fall, dass man seinen eigenen Willen irgendwann nicht mehr (wirksam) erklären kann. Dies bezieht sich primär auf eine Festlegung, welche lebensverlängernden Maßnahmen in einem solchen Fall ergriffen oder nicht ergriffen werden sollen (vgl. hierzu Kap. 12).

Zusammenfassend können die Inhalte der Ruhestandsplanung über den folgenden Fragenkatalog relativ vollständig beschrieben werden:

- Wie ist der aktuelle Status der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Vorsorgeansprüche?
- Wie kann der gewünschte Lebensstandard für den Ruhestand lebenslang gesichert werden?
- Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Eintritt in den Ruhestand, und wie soll der Übergang gestaltet werden?
- Wie soll die Nachfolge bei Unternehmern, Ärzten und anderen Selbstständigen geplant werden?
- Gibt es wesentlichen Anpassungsbedarf beim Immobilienvermögen, im Wertpapierdepot, bei Unternehmensbeteiligungen und/oder bei der Liquidität?
- Sind die Angehörigen ausreichend abgesichert?
- Sind Themen wie Patientenverfügung, Vorsorgevollmachten, Testament und Pflegeabsicherung angemessen adressiert?
- Sollen Vermögenswerte zu Lebzeiten auf Angehörige und/oder Stiftungen übertragen werden bzw. wie kann diese Übertragung steuereffizient gestaltet werden?

1.2 Basiszielgruppe und Kernzielgruppe der Ruhestandsplanung

In Deutschland gibt es derzeit rund 41 Millionen Haushalte (vgl. Statistisches Bundesamt 2019, S. 59). In mehr als 20 Millionen Haushalten leben Personen, die 50 Jahre oder älter sind (abgeleitet aus Statistisches Bundesamt 2019, Tab. 12211-0201).

Gewisse Aspekte der Ruhestandsplanung sind sicher für nahezu alle Menschen ab einem Alter von ca. 50 Jahren relevant, sodass wir von einer Basiszielgruppe der Ruhestandsplanung von rund 20 Millionen Haushalten ausgehen. Manche Aspekte sind hingegen nur für Haushalte relevant, die über entsprechende finanzielle Mittel verfügen, sodass sich im Zusammenhang mit dem Ruhestand besonders anspruchsvolle Planungsfragen ergeben können. Basierend auf Gesprächen mit Ruhestandsplanern ist dies ab einem Haushaltsvermögen inklusive Immobilien von etwa 500.000 Euro der Fall. Relevant ist dieses Mindestvermögen auch unter dem Gesichtspunkt, dass sich oft nur relativ wohlhabende Haushalte eine aufwendige Beratung leisten wollen. Wir bezeichnen diese Haushalte im weiteren Verlauf als die Kernzielgruppe der Ruhestandsplanung.

Anhaltspunkte für die Anzahl der Haushalte mit einem Mindestvermögen von etwa 500.000 Euro gibt eine regelmäßige Haushaltsbefragung der Deutschen Bundesbank (vgl. Deutsche Bundesbank 2019a). Auf der Grundlage der Befragungsergebnisse hat die Deutsche Bundesbank die etwas mehr als 40 Millionen deutschen Haushalte in Vermögensklassen (nach sogenannten Dezilen) eingeteilt. Neben dem Finanzvermögen wurden in dieser Befragung auch das Immobilienvermögen und das übrige Sachvermögen berücksichtigt (vgl. Abb. 1.2).

Es zeigt sich, dass die reichsten zehn Prozent („das erste Dezil“) der deutschen Haushalte, also etwa vier Millionen, über ein durchschnittliches Vermögen von rund 1,4 Millionen Euro verfügen. Die zweitreichsten zehn Prozent, also weitere etwa vier Millionen Haushalte, besitzen ein durchschnittliches Vermögen von knapp 500.000 Euro.

Zusammensetzung des Vermögens der privaten Haushalte nach seiner Höhe

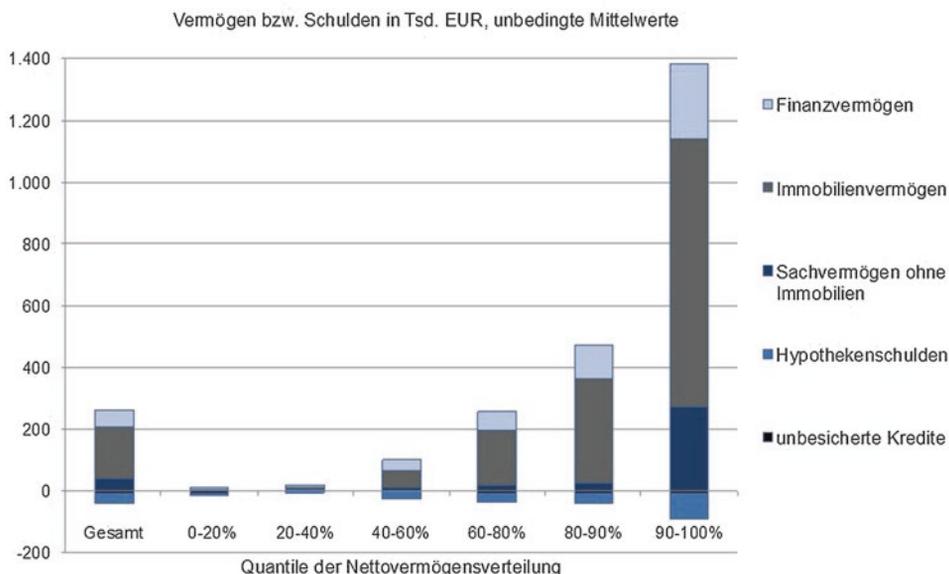


Abb. 1.2 Zusammensetzung des Vermögens der privaten Haushalte nach seiner Höhe. (Quelle: Deutsche Bundesbank 2019a, S. 28)

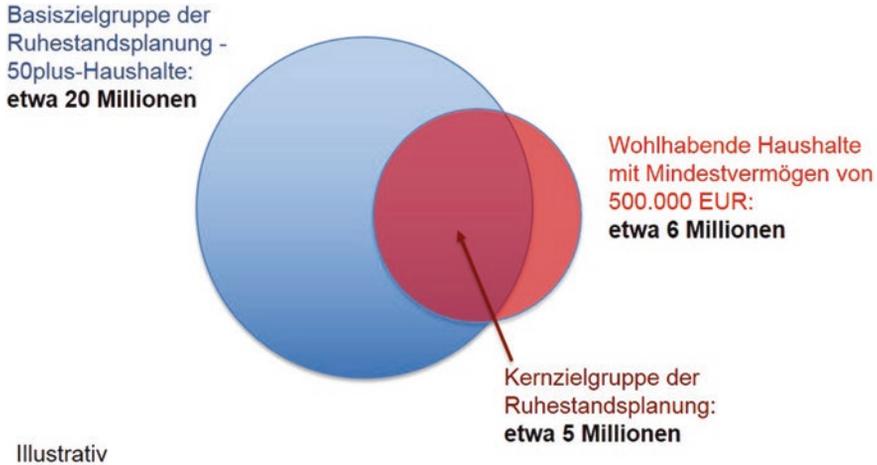


Abb. 1.3 Kernzielgruppe der Ruhestandsplanung als Schnittmenge der Basiszielgruppe der 50plus-Haushalte und der wohlhabenden Haushalte. (Quelle: eigene Darstellung)

Bei einem Durchschnittsvermögen von knapp 500.000 Euro im zweiten Dezil kann ganz grob davon ausgegangen werden, dass rund die Hälfte, also zwei Millionen Haushalte, über und die andere Hälfte unter dem Durchschnitt liegt. Insgesamt ergibt sich somit eine Zahl von etwa sechs Millionen Haushalten (vier Millionen aus dem ersten und zwei Millionen aus dem zweiten Dezil), die über ein Vermögen von mindestens 500.000 Euro verfügen.

Die Kernzielgruppe der Ruhestandsplanung wird in Abb. 1.3 als Schnittmenge der etwa 20 Millionen 50plus-Haushalte, die die Basiszielgruppe der Ruhestandsplanung ausmachen, und der etwa sechs Millionen wohlhabenden Haushalte mit einem Mindestvermögen von 500.000 Euro dargestellt.

Eine Grundannahme ist dabei, dass es nur relativ wenigen Haushalten gelingt, vor dem Erreichen des 50. Lebensjahrs des Haupteinkommensbeziehers substanzielles Vermögen durch Arbeitseinkommen aufzubauen. Auch Erbschaften erfolgen sehr oft erst jenseits des 50. Lebensjahres. Daher erscheint uns plausibel, dass mindestens 80 Prozent der etwa sechs Millionen wohlhabenden Haushalte einen Haupteinkommensbezieher von 50 Jahren und älter haben.

Demzufolge kann davon ausgegangen werden, dass es in Deutschland derzeit etwa fünf Millionen 50plus-Haushalte gibt, die zur Kernzielgruppe der Ruhestandsplanung gehören. In den nächsten Jahren wird diese Zielgruppe schon allein aus demografischen Gründen weiter anwachsen.

1.3 Indizien für erheblichen Beratungsbedarf in der Zielgruppe 50plus

In Veröffentlichungen zur Ruhestandsplanung wurde in den letzten Jahren verschiedentlich darauf hingewiesen, dass die Zielgruppe 50plus bisher nur wenig beraten wird (vgl. zum Beispiel Neuenfeldt 2018, S. 23; Kuckertz et al. 2019, S. 13 und 79 ff.). Mit dieser

Einschätzung im Einklang stehen die Befragungsergebnisse einer Studie von BlackRock, nach der mehr als die Hälfte der Befragten in Deutschland noch nie die Hilfe eines Finanzberaters in Anspruch genommen hat (vgl. BlackRock 2019). Obwohl wir keine repräsentative Studie zum Beratungsstand speziell der Zielgruppe 50plus kennen, gehen auch wir davon aus, dass diese Kundengruppe in erstaunlichem Maße unberaten ist. Wir stützen uns dabei auf zahlreiche Interviews, die wir in der Kernzielgruppe 50plus mit einem Haushaltsvermögen von mindestens 500.000 Euro geführt haben. Viele Kunden gaben an, dass sie beim Berufseinstieg systematisch zum Vermögensaufbau und zur Absicherung diverser Risiken beraten wurden, seither aber keine umfassendere Finanzplanung mehr in Anspruch genommen haben.

Ein weiteres starkes Indiz für erheblichen ungedeckten Beratungsbedarf ergibt sich daraus, dass die 50plus-Haushalte im Durchschnitt einen viel zu großen Anteil ihres Geldvermögens in Bankeinlagen halten. Dieser Anteil geht deutlich über einen sinnvollen „Notgroschen“ für unvorhergesehenen Liquiditätsbedarf hinaus.

Dieses Indiz kann wie folgt belegt werden: Den Ausgangspunkt bildet das Geldvermögen aller deutschen Haushalte: Wie in Abb. 1.4 dargestellt, bilden die Bankeinlagen, die sich aus Sparguthaben, Termingeldern, Festgeldern sowie Sichtguthaben zusammensetzen, mit etwa 40 Prozent die wichtigste Anlageform deutscher Haushalte. Sie haben im Sommer 2019 den Betrag von fast 2500 Milliarden Euro erreicht. Die Anlagen privater Haushalte bei Versicherungsgesellschaften betragen etwa 2300 Milliarden Euro oder 37 Prozent des Geldvermögens deutscher Haushalte. Die Anlagen in Aktien und Investmentfonds machen nur etwa 20 Prozent des Geldvermögens aus, also etwa 1300 Milliarden Euro.

Auch wenn sich Abb. 1.4 auf das Geldvermögen aller deutschen Haushalte bezieht, so gibt sie gleichzeitig näherungsweise auch die Zusammensetzung des Geldvermögens der

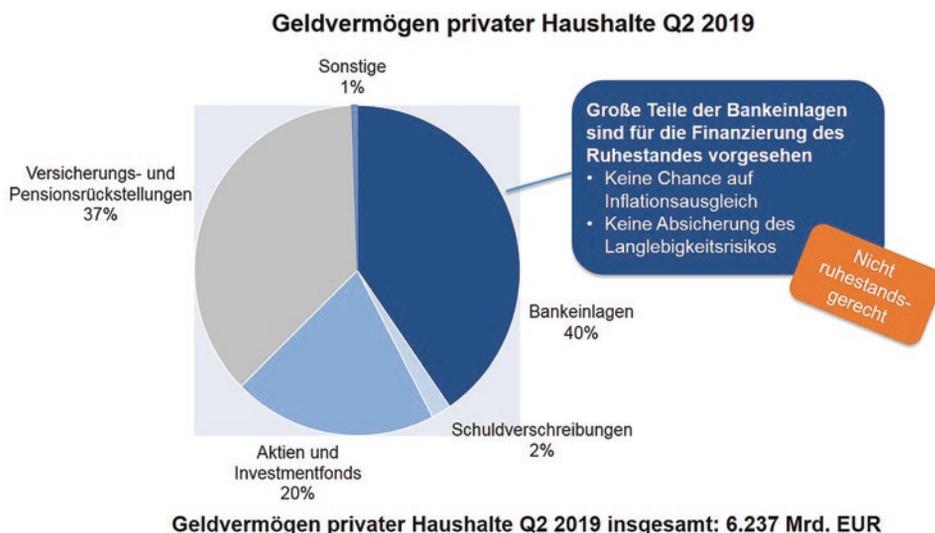


Abb. 1.4 Aufteilung des Geldvermögens privater Haushalte im 2. Quartal 2019 unkonsolidiert. (Quelle: Deutsche Bundesbank 2019b)

vermögenden 50plus-Haushalte wieder. Wie bereits dargelegt, besitzen die vermögenden 50plus-Haushalte den Großteil des deutschen Geldvermögens. Daher kann ihre Vermögensstruktur vom Durchschnitt aller deutschen Haushalte nicht sehr stark abweichen. Das bedeutet im Ergebnis, dass auch die Zielgruppe 50plus in etwa 40 Prozent ihres Geldvermögens in Bankeinlagen hält.

Ein Anteil von etwa 40 Prozent des Geldvermögens für Bankeinlagen ist international gesehen extrem hoch. In den USA beispielsweise beträgt der Anteil der Bankeinlagen am gesamten Geldvermögen der privaten Haushalte nur etwa 13 Prozent, also etwa 27 Prozentpunkte weniger als in Deutschland (vgl. Allianz 2019, S. 69). Eingeräumt werden muss dabei zwar, dass in den USA sicherlich einige Sonderfaktoren eine Rolle spielen (wesentlich höheres Geldvermögen pro Kopf, andere Grundeinstellung zum Thema Risiko). Nach unserer Überzeugung spielt in Deutschland jedoch auch eine Unterversorgung mit guter Finanzberatung insbesondere in der Zielgruppe 50plus eine wichtige Rolle. Wir gehen davon aus, dass der Anteil der Bankeinlagen in Deutschland etwa zehn bis 20 Prozentpunkte höher ist als sich mit einer sinnvollen Liquiditätshaltung erklären lässt.

Der in Bankeinlagen gehaltene Teil des Ruhestandsvermögens hat keine Chance, die Zielinflation der Europäischen Zentralbank von etwa zwei Prozent auszugleichen. Über längere Zeiträume gesehen, ist der (reale) Wertverlust dieses Teils des Ruhestandsvermögens erheblich. Beispielsweise sinkt der reale Wert von 100.000 Euro über 20 Jahre betrachtet bei 0 Prozent Verzinsung und zwei Prozent Inflation auf 67.300 Euro. Gleichzeitig generieren Bankeinlagen im Gegensatz zu Rentenversicherungen und vermieteten Immobilien kein lebenslanges Einkommen. Sie leisten also keinen Beitrag zur Absicherung des sogenannten Langlebigerkeitsrisikos, also des finanziellen Risikos, länger zu leben als erwartet (vgl. hierzu Kap. 3). Wir bezeichnen daher das sehr umfangreiche Halten von Ruhestandsvermögen in Bankeinlagen als nicht ruhestandsgerecht.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass deutsche 50plus-Haushalte einen erheblichen Anteil ihres für den Ruhestand angesparten Finanzvermögens nahezu unverzinst in Bankeinlagen halten. Nach unserer Schätzung sind in Deutschland aktuell zwischen zehn und 20 Prozentpunkte der Bankeinlagen Ruhestandsvermögen, das nicht ruhestandsgerecht angelegt ist. Es handelt sich somit um einen Betrag von 625 bis 1250 Milliarden Euro der in ruhestandsgerechtere Verwendungen transferiert werden sollte. Hieraus ergeben sich für Finanzberater attraktive Chancen, die im folgenden Abschnitt weiter ausgeführt werden.

1.4 Ruhestandsplanung als Chance für Finanzberater

Auf Basis unserer Analysen und Gespräche sind wir davon überzeugt, dass derzeit nur eine relativ geringe Teilmenge der Kernzielgruppe von etwa fünf Millionen Haushalten bei der Vorbereitung auf den Ruhestand angemessen begleitet wird. Hierfür sehen wir vor allem drei Ursachen:

- Viele inzwischen recht wohlhabende Kunden haben nach einer umfassenden Finanzberatung zu Beginn ihres Berufslebens den Kontakt zu ihrem ursprünglichen Finanzberater verloren.
- Die Inhalte der Ruhestandsplanung sind umfangreich und vielschichtig. Nur relativ wenige Finanzberater wurden bisher umfassend zu Themen der Ruhestandsplanung geschult.
- Eine systematische Ansprache der Zielgruppe 50plus auf das Thema Ruhestandsplanung findet bisher nicht statt.

Seit einigen Jahren gibt es in Deutschland mehrere Möglichkeiten, sich als Finanzberater zum Ruhestandsplaner qualifizieren zu lassen (vgl. zu den Inhalten Kap. 16). Zu nennen sind hier unternehmensinterne Schulungseinrichtungen wie beispielsweise die Corporate University von MLP oder die Ausbildungsgänge bei Weiterbildungsinstituten wie Going Public oder der EBS Executive School. Die angebotene Qualifikation ist bei allen genannten Bildungsträgern anspruchsvoll, die abzulegenden Prüfungen sind herausfordernd.

Der Ruhestandsplaner signalisiert durch seine formale Zusatzqualifikation, dass er sich mit den Fragestellungen der Zielgruppe 50plus und mit dem zur Verfügung stehenden „Handwerkszeug“ der Ruhestandsplanung intensiv beschäftigt hat. Er ist bestmöglich darauf vorbereitet, die anspruchsvollen Kunden der Zielgruppe bei der Vorbereitung auf den Ruhestand zu betreuen.

Wie die Zusammensetzung des Geldvermögens deutscher Haushalte zeigt, gibt es für Finanzberater mit der Zielgruppe 50plus sehr viel zu tun. Aus unserer Sicht ist der Markt weiter aufnahmefähig für gut qualifizierte Ruhestandsplaner.

Bei der Bewertung der Chancen für Finanzberater stellt sich auch die Frage, wie sich die zunehmende Digitalisierung mittelfristig auf die Beratungspraxis der Ruhestandsplanung auswirken wird. Inzwischen kann als gesichert gelten, dass die Digitalisierung viele Berufsbilder dramatisch verändern wird und einige Berufe ganz aussterben werden (vgl. beispielsweise Keese 2018, S. 23 ff. sowie die dort genannten Studien). Aus drei Gründen sind wir allerdings der Ansicht, dass die Digitalisierung für den Ruhestandsplaner eher eine Chance und weniger eine Bedrohung darstellt.

Erstens handelt es sich bei der Ruhestandsplanung um eine außerordentlich komplexe Planungsaufgabe. Zwar spricht die Komplexität einer Aufgabe an sich nicht von vornherein gegen ihre Digitalisierbarkeit. Im Gegenteil können über Algorithmen besonders gut komplizierte Sachverhalte strukturiert und regelkonform bearbeitet werden. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass eine komplexe Aufgabe, die in jedem Einzelfall von einer unterschiedlichen Ausgangssituation (bei der Ruhestandsplanung die finanzielle Situation des angehenden Ruheständlers) ausgeht und eine Lösung suchen soll, die in Bezug auf individuelle Ziele und Wünsche optimal ist, deutlich schwieriger zu digitalisieren ist als „standardisierte Komplexität“ (zum Beispiel ein Schachspiel, das immer dieselbe Ausgangsaufstellung besitzt und immer dasselbe Ziel verfolgt).

Zweitens bringen Kunden bei Themen der Finanzplanung allgemein und insbesondere bei Fragestellungen der Ruhestandsplanung nur relativ selten die Energie und Geduld auf, sich ohne externe Unterstützung durch feingegliederte Beratungstools zu klicken (und die einzugebenden Informationen – zum Beispiel bezüglich bereits vorhandener Finanzprodukte, Rentenansprüche etc. – zu recherchieren). Genau hier sehen wir auch in Zeiten der Digitalisierung eine wichtige Aufgabe des Ruhestandsplaners. Er ist die Vertrauensperson, die mit dem Kunden seine individuellen Ziele und Wünsche in einem mehrstufigen Prozess definiert und dann die grundsätzlichen Handlungsoptionen zum Erreichen dieser Wünsche und Ziele vor dem Hintergrund der gegebenen Ausgangssituation aufzeigt. Diese Rolle ist durch die Digitalisierung nur wenig bedroht. Allerdings gehen wir davon aus, dass im Beratungsprozess immer mehr digitale Tools zur Unterstützung (primär des Beraters) herangezogen werden. Digitalisierung wird den Ruhestandsplaner also nicht überflüssig machen. Sie wird nicht verändern, was er tut, sondern wie er es tut!

Drittens beweisen neuere Kundenbefragungen, dass trotz fortschreitender Digitalisierung in der Finanzberatung der Kontakt zu einem menschlichen Berater hoch geschätzt wird. So zeigt eine Studie der TeamBank, dass Konsumenten aller Altersgruppen die Beratung von Mensch zu Mensch wünschen (vgl. TeamBank 2018, S. 48). Trotz vielfach verfügbarer technischer Möglichkeiten ziehen fast 80 Prozent der Deutschen beim Thema Finanzen nach wie vor einen persönlichen Ansprechpartner vor. Es kann davon ausgegangen werden, dass dieser Anteil in der Zielgruppe der 50plus-Haushalte noch deutlich höher ist.

Aus unserer Sicht beschert die Digitalisierung dem Ruhestandsplaner also in erster Linie immer bessere digitale Tools, mit denen er seine Kunden problemgerecht beraten kann. Auch mittelfristig wird nur eine überschaubare Gruppe besonders technikaffiner und gleichzeitig finanzerefahrener Kunden ganz auf persönliche Beratung verzichten und vollständig auf digitale Angebote vertrauen. Nicht auszuschließen ist allerdings, dass die Generation der sogenannten Digital Natives bei ihrer Vorbereitung auf den Ruhestand noch erheblich mehr auf Technik setzen wird. Hier sprechen wir dann aber über einen Zeitraum von 30 Jahren und mehr, in denen die persönliche Beratung wesentlich an Bedeutung verlieren wird.

1.5 Ruhestandsplanung als Chance für Unternehmen der Finanzbranche

Für Unternehmen der Finanzbranche kann es sinnvoll sein, ein eigenständiges Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung“ aufzubauen (vgl. hierzu Kuckertz et al. 2019, S. 15 ff., sowie Kap. 13 in diesem Buch). Dies gilt einerseits für große Beratungshäuser. So berichtet beispielsweise der Finanzberater MLP, dass sich in seinem Kundenbestand inzwischen mehrere Hunderttausend wohlhabende 50plus-Haushalte befinden, für die besondere Beratungsleistungen angeboten werden (vgl. Kap. 17). Interessant kann ein eigenständiges Geschäftsfeld Ruhestandsplanung andererseits auch für das Private Banking von

Großbanken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken sein. Ein Beispiel hierfür ist in Kap. 18 dargestellt. Die dritte Unternehmensgruppe, für die die Ruhestandsplanung ein interessantes Geschäftsfeld werden könnte, bilden Lebensversicherungsunternehmen und Investmentgesellschaften (vgl. Kap. 6 und 7 bzw. Kap. 8).

Mit dem Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung können diese Unternehmen folgende Ziele erreichen:

- Durch eine hochwertige und ganzheitliche Beratung der Kunden in dieser Zielgruppe wird eine höhere Kundenzufriedenheit und somit Kundenbindung ermöglicht.
- Mit einer umfassenden Ruhestandsplanung können „inaktive“ Bestandskunden in eine laufende Betreuung, zum Beispiel durch eine Vermögensverwaltung, überführt werden.
- Die aktive Bewerbung einer umfassenden Ruhestandsplanung kann erhebliche Wachstumspotenziale durch die Gewinnung attraktiver Neukunden erschließen.

Dass das Thema Ruhestandsplanung erfolgreich für die Neukundengewinnung genutzt werden kann, zeigen zwei mittelgroße Vermögensverwalter. Hierbei handelt es sich zum einen um das VZ VermögensZentrum, das seinen Hauptsitz in Zürich hat und seit einigen Jahren auch erfolgreich im deutschen Markt aktiv ist. Zum anderen ist hier der Vermögensverwalter Grüner Fisher Investments mit Hauptsitz in Rodenbach zu nennen. Diese beiden Finanzdienstleister haben die Ruhestandsplanung seit einigen Jahren in den Mittelpunkt recht aufwändiger Marketingkampagnen gestellt. Elemente der Marketingkampagnen sind dabei Veranstaltungen zur Ruhestandsplanung, diverse ruhestandsbezogene Broschüren und Merkblätter sowie Ruhestandschecks, zum Beispiel ein Pensionszusage-Check, ein Immobilien-Check und ein Depot-Check. Beworben wird die Ruhestandsplanung über Radiokampagnen, ganzseitige Annoncen in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, über Soziale Medien und über Direct Mail.

Wir gehen davon aus, dass die genannten Marketingaktivitäten zur Gewinnung vermögenger 50plus Haushalte insgesamt erfolgreich sind. Anderenfalls wären die Maßnahmen nicht über einen inzwischen viele Jahre umfassenden Zeitraum fortgesetzt worden.

Beim Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung sind die folgenden fünf Module zu berücksichtigen:

Modul 1: Potenzialanalyse der Bestandskunden in der Zielgruppe 50plus

Bei der Potenzialanalyse stehen die folgenden Fragen im Mittelpunkt: Wie wichtig ist die Zielgruppe 50plus im gesamten Kundenbestand des Finanzdienstleisters? Wie wird sich die Altersstruktur der Kunden in den nächsten Jahren verändern? Wie ist die aktuelle Produktnutzung der Zielgruppe? In welchem Umfang nimmt die Kundengruppe 50plus aktuell Beratung in Anspruch? Wie profitabel ist das Kundensegment? Gibt es unmittelbar erkennbare Spielräume für eine Steigerung der Profitabilität? Wie können bisher inaktive Kunden in eine laufende Betreuung, zum Beispiel durch eine Vermögensverwaltung, überführt werden? Können in der Zielgruppe nachhaltige Wettbewerbsvorteile aufgebaut werden?

Gibt es Möglichkeiten, in der Zielgruppe mit vertretbarem Aufwand in signifikantem Umfang attraktive Neukunden zu gewinnen?

Zur Untermauerung des Potenzials bietet es sich an, Annahmen zu Beratungsbedarf, Vermögenssituation, Akzeptanz von Vergütungsmodellen, Bereitschaft, sich auf einen neuen Berater einzulassen etc. durch zusätzliche Marktforschung abzusichern.

Modul 2: Design von Produktportfolio und Beratungsansatz „Ruhestandsplanung“

Einen guten Ausgangspunkt für ein unternehmensindividuelles Design des Beratungsansatzes „Ruhestandsplanung“ bietet die traditionell sehr gut standardisierte Beratung junger Kunden zu Beginn ihres Berufslebens. Der bereits Jahrzehnte anhaltende Erfolg dieser Dienstleistung zeigt, dass diese Beratung für den Berufseinsteiger werthaltig ist. In Abschn. 15.1 dieses Buches wird der Nutzen einer Beratung für den Anleger eindrucksvoll belegt.

Wichtig für den nachhaltigen Erfolg des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung ist, dass die angebotenen Beratungsleistungen auch für das Beratungshaus ein angemessenes Ertragspotenzial bieten. Wir sind überzeugt, dass dies grundsätzlich auch in der Ruhestandsplanung realistisch ist, sofern ein hochwertiges und individuell anpassbares Produktportfolio vorhanden ist und ein weitgehend standardisierter Beratungsprozess definiert wurde (vgl. hierzu die Darstellung eines idealtypischen Beratungsprozesses in Kap. 14). Dabei sollten die Spielräume einer Kombination von Honorarberatung und Provisionsberatung optimal ausgeschöpft werden (vgl. Kap. 15).

Modul 3: Erstellung eines mehrjährigen Finanzplans für das Geschäftsfeld

Ein weiteres Modul beim Aufbau des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung ist die Erstellung eines mehrjährigen Finanzplans. Auf der Umsatzseite geht es dabei unter anderem um die Entwicklung eines realistischen Mengengerüsts mit Zielgrößen für die Anzahl Ruhestandsberatungen pro Geschäftsjahr. Hierbei ist eine Unterteilung in Bestandskunden und Neukunden zu empfehlen. Wir gehen davon aus, dass sich bei einer ganzen Reihe deutscher Finanzdienstleister auch bei konservativer Planung ein erhebliches zusätzliches und plausibles Umsatzpotenzial aufzeigen lässt. Dieses gilt insbesondere bei Berücksichtigung zu erwartender Sekundäreffekte des Aufbaus des Geschäftsfelds Ruhestandsplanung, wie beispielsweise einer insgesamt erhöhten Glaubwürdigkeit im Bereich Beratung sowie der Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden (an Kunden aller Altersgruppen).

Auf der Kostenseite geht es unter anderem um die Abschätzung von Aufwänden im Zusammenhang mit der Umsetzung eines speziellen Marketingplans für das Geschäftsfeld sowie für die Qualifizierung der Berater im Bereich Ruhestandsplanung. Zu denken ist hier außerdem an eventuell anfallende Kosten für die Schaffung spezialisierter interner Dienstleister, wie beispielsweise eines Expertenteams zur Überprüfung bestehender Vorsorgeansprüche der Zielkunden.

Modul 4: Schulung der Mitarbeiter

Wie bereits ausgeführt, gibt es in Deutschland inzwischen mehrere Angebote für eine externe Qualifizierung zum Ruhestandsplaner. Für größere Finanzdienstleister bietet sich außerdem die Möglichkeit, diese Qualifizierung in die interne Weiterbildung ganz oder teilweise zu integrieren. In Kap. 17 wird hierzu das Beispiel des Finanzberaters MLP geschildert, der in den letzten Jahren etwa 400 seiner insgesamt etwa 2000 Berater vor allem auch über die MLP Corporate University zum Ruhestandsplaner qualifiziert hat.

Insbesondere in der Niedrigzinsphase sind diejenigen Produkte, die Kunden „intuitiv“ bevorzugen, oft nicht bedarfsgerecht. Wir haben oben erläutert, wie Geld in Deutschland tatsächlich angelegt ist und warum das – gerade in der Niedrigzinsphase – nicht ruhestandsgerecht ist. Daher wird es immer wichtiger, dass Ruhestandsplaner verstehen, welche psychologischen Barrieren der Akzeptanz bedarfsgerechter Produkte im Wege stehen und wie diese Barrieren ausgeräumt werden können (vgl. Kap. 4). Eine Weiterbildung auch auf diesem Gebiet wird für Ruhestandsplaner daher immer wichtiger. Hierbei können spezialisierte Coaches eingesetzt werden, die sich intensiv mit diesen Barrieren und ihrer Überwindung auseinandergesetzt haben (vgl. Kap. 14).

Modul 5: Aktive Bewerbung der Ruhestandsplanung

Nach unserer Einschätzung gibt es in Deutschland zahlreiche Haushalte in der Zielgruppe 50plus, die grundsätzlich für eine hochwertige Ruhestandsplanung aufgeschlossen sind. Es geht hierbei um einen signifikanten Teil des Geldvermögens in Deutschland. Bisher gibt es eine spezifische Ansprache von Neukunden fast nur bei kleineren und mittelgroßen Beratungshäusern wie den beiden oben genannten. Der Erfolg dieser Anbieter zeigt eindrucksvoll, dass Kunden ein entsprechendes Angebot dankbar annehmen. Daher besteht unseres Erachtens gerade auch für große Beratungshäuser ein erhebliches Potenzial, in dieser Zielgruppe profitabel zu wachsen. Insbesondere für die Unternehmen, die beim Thema Ruhestandsplanung ihrer Bestandskunden schon gut aufgestellt sind, sehen wir große Chancen in diesem Geschäftsfeld, wenn es (nach Umsetzung der ersten vier Module) in einer Form aktiv beworben wird, die eine breite Wahrnehmung in der Bevölkerung erzielt.

1.6 Ausblick

Seit der ersten Auflage dieses Buchs (Schiereck et al. 2015) haben nach unserer Schätzung in Deutschland etwa 1000 Finanzberater auf verschiedenen Wegen die formale Qualifikation zum Ruhestandsplaner erworben. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung auch in den nächsten Jahren mindestens fortsetzen oder sogar beschleunigen wird. Denn es ist offensichtlich, dass eine erstklassige Qualifikation eine notwendige Voraussetzung für die erfolgreiche Beratung der anspruchsvollen Zielgruppe vermögender 50plus-Haushalte darstellt.

Außerdem erwarten wir, dass neben mittelgroßen Finanzdienstleistern, die schon seit einigen Jahren die Ruhestandsplanung aktiv bewerben, auch größere Finanzinstitute einen stärkeren Schwerpunkt auf die Zielgruppe 50plus legen werden. Dieses wird einhergehen mit der Entwicklung entsprechender Geschäftsfeldstrategien mit dem Ziel, vorhandene Wachstumspotenziale in der Ruhestandsplanung zu realisieren.

Literatur

- Allianz (2019) Allianz Global Wealth Report 2019. https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/economic-research/publications/specials/en/2019/AGWR_2019.pdf. Zugegriffen am 07.11.2019
- BlackRock (2019) Investor Pulse Studie 2019. <https://www.blackrock.com/de/privatanleger/markte/markt-einblicke/investor-pulse-studie-2019?switchLocale=y&siteEntryPassthrough=true>. Zugegriffen am 07.11.2019
- Bolles RN, Nelson JE (2008) Die besten Jahre – Planen Sie jetzt, wie Sie nach dem Job leben wollen. Campus, Frankfurt/New York
- Bühler W (2009) Finanzplanung im Ruhestand – Damit Ihr Geld lange genug reicht. Linde, Wien
- Deutsche Bundesbank (2019a) Vermögen und Finanzen privater Haushalte in Deutschland: Ergebnisse der Vermögensbefragung 2017 in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht April 2019
- Deutsche Bundesbank (2019b) Geldvermögensbildung und Außenfinanzierung in Deutschland im zweiten Quartal 2019 – Sektorale Ergebnisse der gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung, Anlage Geldvermögen und Verbindlichkeiten (unkonsolidiert)
- Friebe M (2014) Ruhestandsplanung für Selbständige und Freiberufler – Fehlt der Wohlstand am Ende des Lebens? DATEV, Nürnberg
- Friess T, Huber M (2014) Finanzcoach für den Ruhestand – Der persönliche Vermögensberater für Leute ab 50, 5. Aufl. FinanzBuch, München
- Keese C (2018) Disrupt Yourself – Vom Abenteuer, sich in der digitalen Welt neu erfinden zu müssen. Penguin, München
- Kuckertz W, Perschke R et al (Hrsg) (2019) Geschäftsfeld Ruhestandsplanung – Wie sich Finanzberater erfolgreich bei der Zielgruppe 50plus positionieren. Haufe, Freiburg/München/Stuttgart
- Neuenfeldt O (Hrsg) (2018) Ruhestandsplanung – Rechnen Sie mit einem langen Leben? VVW GmbH, Karlsruhe
- Schiereck D, Haupt T et al (Hrsg) (2015) Ruhestandsplanung – neuer Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus; Perspektivwechsel im gehobenen Privatkundengeschäft. Springer Gabler, Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt (2019) Statistisches Jahrbuch 2019. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- Statistisches Bundesamt – Genesis-Online Datenbank (2019): Tabelle 12211-0201 Bevölkerung in Privathaushalten: Deutschland, Jahre, Haushaltsgröße, Altersgruppen. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden
- TeamBank (2018) Studie Liquidität 50Plus 2018 Deutschland. https://www.teambank.de/wp-content/uploads/2017/11/berichtsband_liquiditaet_50plus_2018_de.pdf. Zugegriffen am 07.11.2019



Dr. Torsten Haupt ist seit Mitte 2018 für den Bestandsversicherer Athora tätig. Zuvor war Dr. Haupt etwa 15 Jahre General Manager von zwei Niederlassungen der Aegon-Gruppe. Das enorme Potenzial der Zielgruppe deutscher 50plus-Haushalte lernte Dr. Haupt in Zusammenhang mit der Einführung sogenannter Variable Annuities in den deutschen Markt kennen. Begonnen hatte Dr. Haupt seine berufliche Laufbahn nach seiner Assistentenzeit an der Universität Kiel bei der Versicherungsberatung Tillinghast-Towers Perrin (heute Teil von Willis Towers Watson), wo er von 1992 bis Ende 2001 zahlreiche interessante Projekte in der sich internationalisierenden Versicherungsbranche begleitete.



apl. Prof. Dr. Jochen Ruß ist Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften. Zu den Schwerpunkten seiner Beratertätigkeit gehören die Entwicklung innovativer Lebensversicherungsprodukte, finanzmathematische Themen im Bereich der Lebensversicherung und die Anwendung der Verhaltensökonomie zur Erhöhung der Akzeptanz bedarfsgerechter Produkte insbesondere in der Ruhestandsplanung. Er ist Autor von über 100 Fachpublikationen. Für seine Forschungsarbeiten auf den Gebieten der Aktuarwissenschaften, der Verhaltensökonomie und der Demografie wurde er mit zehn Forschungspreisen in Australien (1997 und 2000), Singapur (1998) und Deutschland (1999, 2000, 2004, 2006, 2009, 2016 und 2018) ausgezeichnet. Er lehrt an der Universität Ulm sowie an der der LMU München, der TU München und der EBS-Finanzakademie. Jochen Ruß ist Beirat des Bundesverbands Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen, Beirat des Munich Risk and Insurance Center, Gutachter für zahlreiche wissenschaftliche Journals und Associate Editor des Asia Pacific Journal of Risk and Insurance. Er ist Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Versicherungs- und Finanzmathematik und der American Risk and Insurance Association.



Prof. Dr. Dirk Schiereck studierte Volkswirtschaftslehre an der Christian-Albrechts-Universität in Kiel. Nach dem Diplom arbeitete er als wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Allgemeine BWL, insb. Bankbetriebslehre der Universität Mannheim, wo er auch promovierte und habilitierte.

Nach zwei Jahren am Institute for Mergers & Acquisitions der Universität Witten/Herdecke und sechs Jahren an der European Business School, wo er u. a. Mitbegründer der Forschungsgruppe Finanzkommunikation war, ist Prof. Dr. Schiereck seit 2008 Leiter des Fachgebiets Unternehmensfinanzierung an der Technischen Universität Darmstadt.

Prof. Dr. Schiereck war lange Jahre Mitglied im Wissenschaftlichen Beirat des DIRK – Deutscher Investor Relations Verband e.V.



Aktien im Ruhestand: Grundlegende Zusammenhänge

2

Norbert Kuhn und Donato Di Dio

Zusammenfassung

Das DAX-Rendite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts zeigt, dass Anlegerinnen und Anleger in der Vergangenheit langfristig bei Aktien einen attraktiven Ertrag erzielen konnten. Grundvoraussetzungen waren eine ausreichende Risikostreuung und ein langer Atem. Aus dem Renditevergleich von Aktien und festverzinslichen Wertpapieren ergibt sich, dass der Renditevorsprung von Aktien im Analysezeitraum zwei bis vier Prozentpunkte betrug.

Auch wenn Vergangenheitsrenditen keine Garantie für zukünftigen Anlageerfolg sind, ist es vor diesem Hintergrund sinnvoll, die Vorteile der Aktienanlage auch nach dem Rentenbeginn weiterhin zu nutzen. Hier bietet sich ein Entnahmeplan an, wie er beispielsweise in Ländern wie Schweden oder Australien weit verbreitet ist. In diesen Ländern ist es üblich, die Ersparnisse, die sich bis zum Rentenbeginn angesammelt haben, in regelmäßigen Beträgen auszuzahlen. Was noch nicht benötigt wird, bleibt in Aktien oder anderen Geldanlagen investiert und erwirtschaftet damit weiterhin Erträge. Von den positiven Erfahrungen mit solchen Entnahmeplänen sollten wir auch in Deutschland lernen.

2.1 Einleitung

Wer wünscht sich das nicht? Ein selbstbestimmter Ruhestand mit genügend Geld für den Alltag, für Reisen und die vielen anderen Dinge, die im Erwerbsleben zu kurz gekommen sind. Zeit dafür ist genügend da: Statistisch gesehen, beträgt die Lebenserwartung nach

N. Kuhn (✉) · D. Di Dio
Deutsches Aktieninstitut e. V., Frankfurt am Main, Deutschland
E-Mail: kuhn@dai.de; didio@dai.de

dem Renteneintritt 20 Jahre und mehr. Damit es im Alter nicht an Geld fehlt, um die geplanten Aktivitäten finanzieren zu können, kommt dem Thema Geldanlage im Ruhestand eine besondere Bedeutung zu.

Jahrzehntlang war die Lage einfach: Rentenkasse, Lebensversicherung, Festgeld – wer langfristig und regelmäßig sparte, kam im Alter gut aus. Dank der positiven demografischen Entwicklung war die gesetzliche Rente sicher. Der Zins war hoch, das Sparbuch und Lebensversicherungen sehr rentabel. Der Ruhestand konnte so einfach bestritten werden.

Heute befindet sich der Zins im Sinkflug, und der demografische Wandel erfasst Deutschland. Die alten Rezepte der Altersvorsorge greifen nicht mehr uneingeschränkt. Wer heute im Alter finanziell abgesichert sein will, sollte für andere Anlageformen offen sein. Einen besonderen Stellenwert in der Altersvorsorge – und insbesondere in der Ruhestandsplanung – sollten auch Aktien erhalten.

2.2 Das DAX Rendite-Dreieck

Welches Potenzial in der Aktienanlage steckt und wie groß dies gerade für den Ruhestand ist, verdeutlicht das DAX-Rendite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts (Deutsches Aktieninstitut 2020). Es visualisiert den Anlageerfolg mit Aktien (vgl. Abb. 2.1). Basis sind die historischen Erträge aus Dividendenzahlungen und Kursgewinnen des Deutschen Aktienindex DAX-30. Dieser repräsentiert die 30 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland. Kosten werden hier nicht berücksichtigt. Die Erträge werden ohne Abzug der Kapitalertragsteuer ausgewiesen. Außerdem wird unterstellt, dass der Kauf bzw. der Verkauf der Aktien jeweils am Ende des Jahres erfolgt.

Mit seinen grünen und roten Feldern veranschaulicht das Rendite-Dreieck, wie sich die Erträge von Aktienfonds oder ETFs über den Zeitraum von 1970 bis 2019 entwickelt haben. Anhand des Rendite-Dreiecks lassen sich auch die Bedeutung zweier Grundprinzipien der Aktienanlage sehr gut nachvollziehen: Streuung (Diversifikation) und langfristige Anlage.

Naturgemäß ist die Anlage in eine Einzelaktie riskanter, da die Erträge von der Geschäftsentwicklung eines Unternehmens abhängen. Deswegen ist ein guter Rat „nicht alle Eier in einen Korb legen“, also in Unternehmen verschiedener Branchen und Regionen zu investieren. Die schlechtere Performance eines Unternehmens kann dann durch die bessere eines anderen Unternehmens ausgeglichen werden.

Eine Investition in den gesamten DAX-30 hilft, die Geldanlage zu streuen und damit unabhängiger von Krisen zu werden, die nur bestimmte Unternehmen einer Branche betreffen. Zudem sind die DAX-30-Unternehmen weltweit aktiv und erzielen im Schnitt rund 80 Prozent ihres Umsatzes im Ausland (vgl. PWC 2017). Sie spiegeln daher die Entwicklung der Weltwirtschaft insgesamt wider.

Das DAX-Rendite-Dreieck zeigt eindeutig: Je länger der Anlagehorizont, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit positiver Erträge. Die Treppenstufen im Dreieck zeigen die Anlagedauer in Jahren. Nach fünf Jahren sind noch einige rote Tupfer im Dreieck. Nach

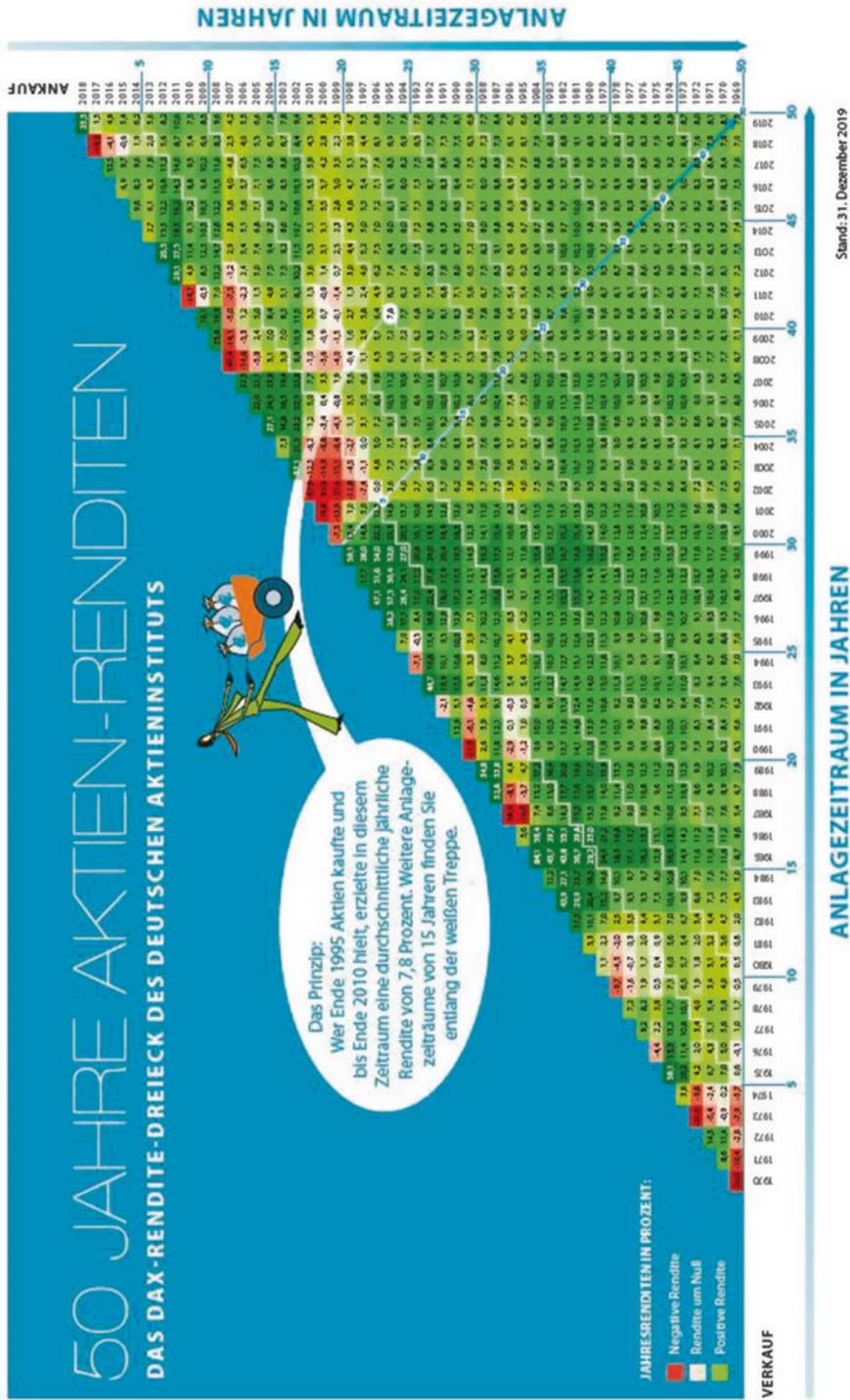


Abb. 2.1 Das Rendite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts. (Quelle: Deutsches Aktieninstitut 2020)

zehn Jahren findet sich viel Grün; nur bei den ungünstigsten Fällen sind die Renditen bei null.

Für die Ruhestandsplanung kann ein langer Anlagezeitraum von 20 oder mehr Jahren angenommen werden. Dass sich Aktieninvestments über lange Zeiträume trotz Kurseinbrüchen voraussichtlich rechnen, verdeutlicht das Rendite-Dreieck.

Wer beispielsweise Ende 1995 Aktien kaufte und Ende 2010 wieder verkaufte, damit also „nur“ 15 Jahre investiert war, erzielte im Schnitt einen durchschnittlichen Ertrag von 7,8 Prozent pro Jahr. Ein beachtlicher Ertrag, fallen in diese Phase doch zwei Ereignisse, die die Börsen bis ins Mark erschütterten: Anfang des Jahrtausends platzte die Internetblase, der DAX-30 büßte fast drei Viertel seines Werts ein. Ähnlich war die Entwicklung in der Finanzkrise, die auf die Pleite von Lehman Brothers folgte und die den Wert des DAX-30 im Jahr 2008 halbierte. Laut Rendite-Dreieck ergab sich ein Verlust von 40,4 Prozent von Ende 2007 auf Ende 2008. Im dem Folgejahr erholten sich die Kurse mit einem Gewinn von 23,8 Prozent.

Daher: Kurzfristig können die Kurse an der Börse durchaus schwanken. Die tiefroten und tiefgrünen Felder im Rendite-Dreieck bei einem einjährigen Anlagezeitraum sind hierfür Beleg. Wichtig ist es daher, langfristig in Aktien zu investieren. Ab einer Haltedauer von 13 Jahren weist das Rendite-Dreieck nur noch grüne Felder (also positive Renditen) aus. Positive Erträge sind also langfristig sehr wahrscheinlich und die Handlungsempfehlung ist aus unserer Sicht klar: Börsentiefs lassen sich in Ruhe aussitzen.

Abb. 2.2 visualisiert diesen Zusammenhang noch einmal auf andere Weise. Es basiert auf dem Rendite-Dreieck und zeigt die durchschnittlichen, die minimalen und maximalen historischen jährlichen Erträge abhängig von der Dauer der Anlage.

Auch hier spiegelt sich der Wechsel von Hoch und Tief im Börsenbarometer wider. Auf Jahresfrist konnten die Anleger mehr als 80 Prozent Plus auf ihre Ersparnisse erwirtschaften, aber auch gut 40 Prozent verlieren.

Wer in einem beliebigen Zeitraum von 1969 bis 2018 sein Geld für 20 Jahre in den DAX investiert hat, konnte im besten Fall 15,2 Prozent und im Durchschnitt 8,9 Prozent erwirtschaften. Selbst wer den ungünstigsten Zeitraum von 20 Jahren für sein Investment gewählt hat, konnte sich immerhin noch über 3,3 Prozent freuen.

2.3 Was aus einer Einmalanlage in DAX-30 geworden ist

Doch welche Endvermögen ergeben sich konkret, wenn diese nach dem Renteneintritt in Aktien investiert werden? Ein Blick auf Abb. 2.3 zeigt, was aus einer Einmalanlage von 100.000 Euro nach 20 Jahre geworden ist.

Im besten Fall belief sich das Endvermögen nach 20 Jahren auf 1.694.531 Euro. Bei dem Durchschnitt aller Investments wurde es 550.247 Euro. Selbst bei 3,3 Prozent Erträgen jährlich, der schlechtesten historischen Ansparphase von 20 Jahren zwischen 1970 und 2019 im DAX-30, wuchsen die Ersparnisse auf 191.428 Euro an, also auf fast das Doppelte des angelegten Betrags.

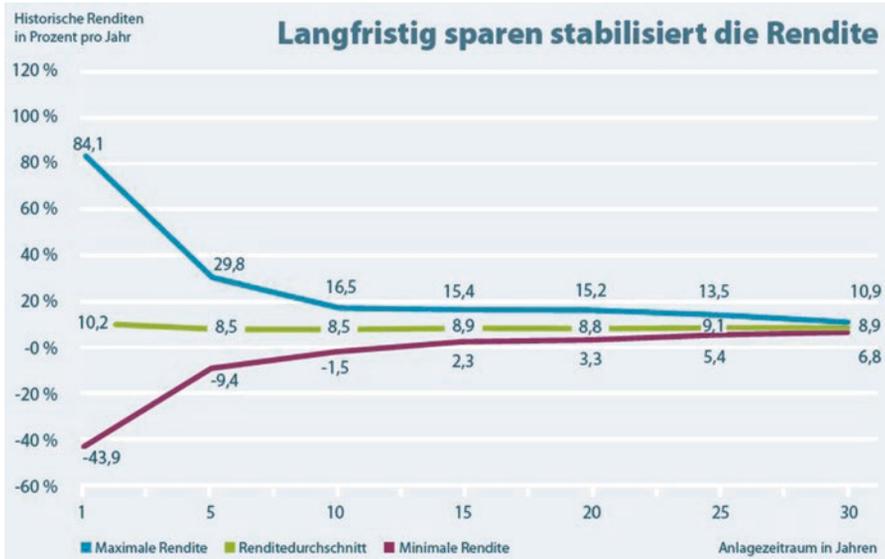


Abb. 2.2 Historische Rendite des deutschen Aktienmarkts DAX-30 bei unterschiedlichen Anlagehorizonten. (Quelle: eigene Darstellung)

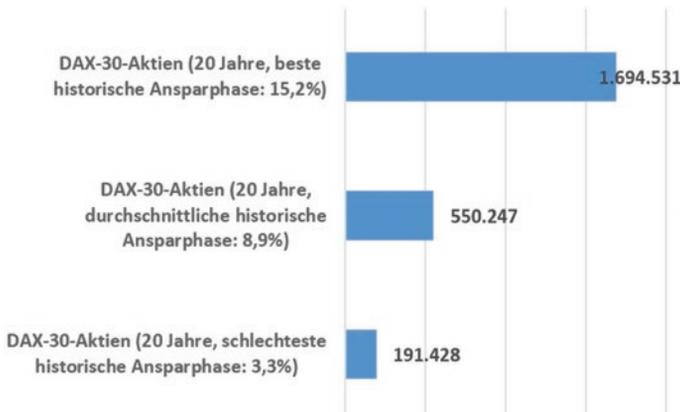


Abb. 2.3 Endvermögen bei einer Einmalanlage über 20 Jahre in Euro. (Quelle: eigene Darstellung)

Insgesamt zeigt der Vergleich, dass die Aktienanlage selbst im ungünstigsten Fall einen vergleichsweise hohen Ertrag abgeworfen hätte. Auch im Ruhestand ist es daher sinnvoll, mindestens einen Teil der Ersparnisse in Aktien anzulegen. Allerdings müssen sich die Anleger und Anlegerinnen das damit verbundene Risiko leisten können, dass das Einkommen aus diesem Teil des Ruhestandsvermögens nicht lebenslang reicht. Gründe können ungünstige Marktentwicklungen und/oder ein länger als ursprünglich erwartetes Leben sein.

2.4 Renditevergleich: Aktien klar vor Anleihen

Neben Aktien gehören festverzinsliche Wertpapiere, das heißt Anleihen, zu jeder vernünftigen Ruhestandsplanung dazu. Sie versprechen bei normalen Marktverhältnissen durch die regelmäßigen Zinszahlungen Planbarkeit und schwanken im Vergleich zu Aktien deutlich geringer. Während die Aktie eine Art „Turbo“ für die Ersparnisse im Alter ist, wirkt die Anleihe als Stabilisator.

In der Vergangenheit boten Aktien langfristig eine höhere Rendite als festverzinsliche Wertpapiere. So kommen die Autoren des Credit Suisse Global Investment Return Yearbook 2019 im Zeitraum von 1900 bis 2019 weltweit betrachtet auf eine Mehrrendite von Aktien gegenüber Staatsanleihen von etwas mehr als drei Prozent-Punkten (vgl. Credit Suisse 2020). Aufgrund des langen Zeitraums, den die Autoren für ihren Vergleich gewählt haben, sind diese Ergebnisse unserer Ansicht nach belastbar.

Was weltweit gilt, trifft auch auf Aktien und Anleihen am deutschen Kapitalmarkt zu. Die Entwicklung des DAX-30 und des REX-Performance-Index (REXP) im Zeitraum von 1970 bis 2019 verdeutlichen dies (vgl. Abb. 2.4). Der REXP gibt die Wertentwicklung, das heißt die Kursgewinne und Zinszahlungen, eines Portfolios deutscher Staatsanleihen wieder. Insgesamt repräsentiert der REXP hinsichtlich der Laufzeit und der Zinszahlungen die jeweils ausstehenden Anleihen der Bundesrepublik Deutschland.

Abb. 2.4 zeigt, dass der DAX-30 entsprechend des höheren Aktienrisikos größeren kurzfristigen Schwankungen unterliegt. Gleichzeitig verläuft die Wertentwicklungskurve von Aktien aber deutlich steiler als die Kurve des REXP.

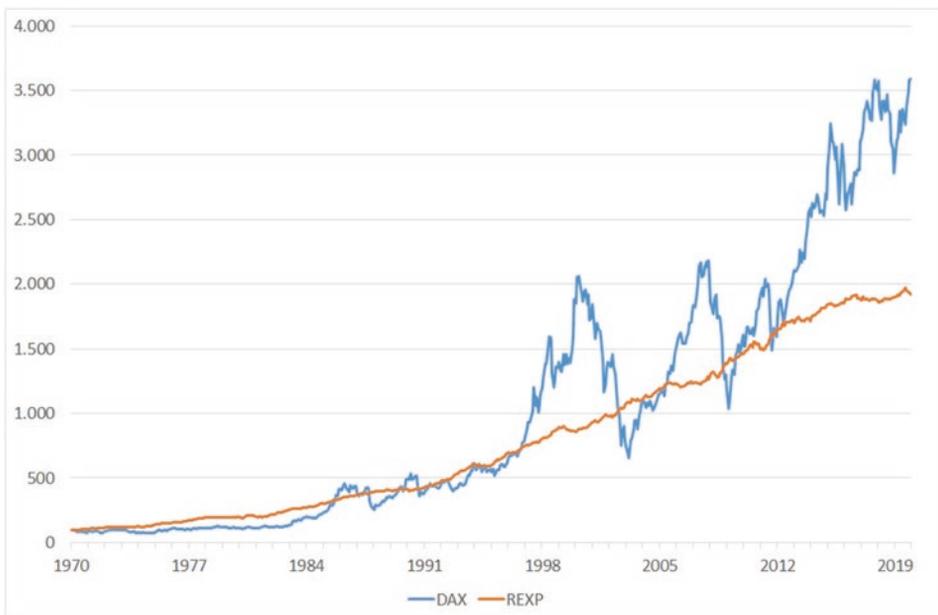


Abb. 2.4 Wertentwicklung des DAX-30 und des REXP im Zeitraum von 1969 bis 2018. (Quelle: eigene Darstellung)