

Sicherheit ist nicht dasselbe wie Garantie

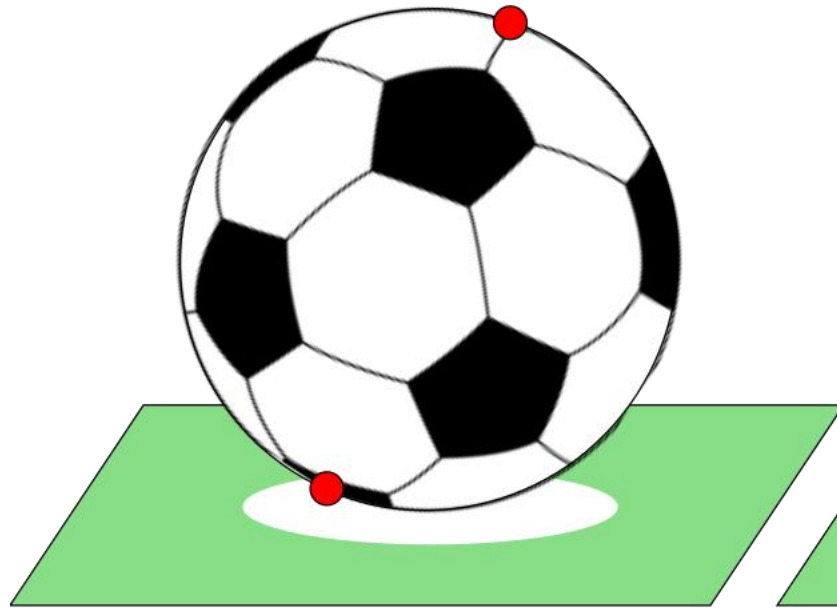
Warum zu viel Garantie sogar Sicherheit zerstören kann

- Jochen Ruß
- Oktober 2022

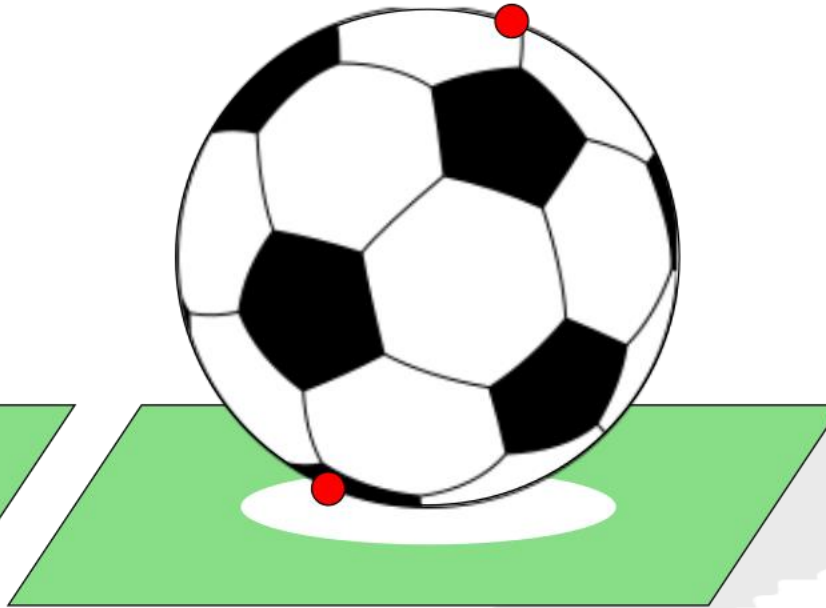


Vorbemerkung – Was hat Altersvorsorge mit Fußball zu tun?

Sehr wenig, aber eine Sache schon!



1. Halbzeit

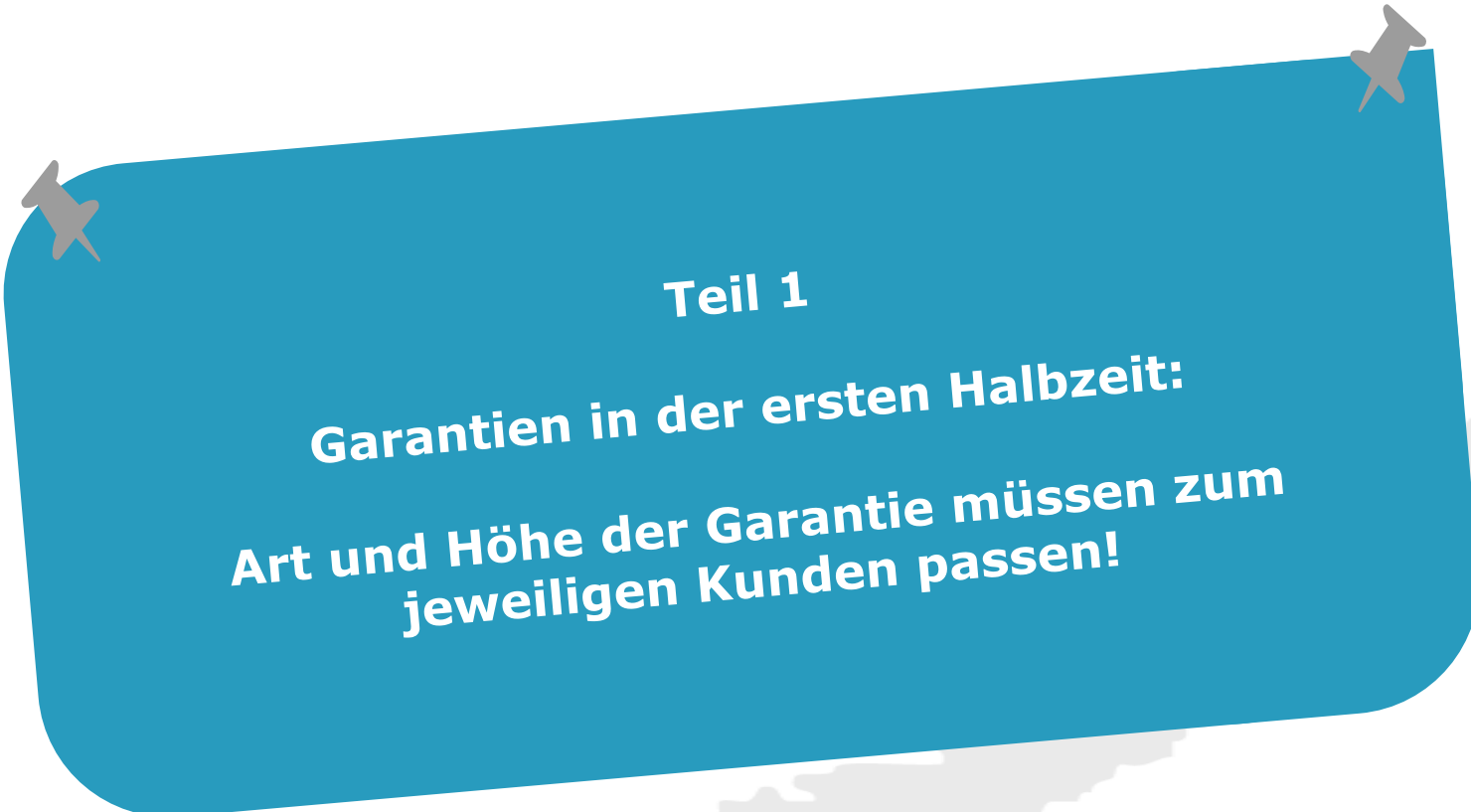


2. Halbzeit



Die erste Halbzeit ist wichtig!

Aber in der zweiten Halbzeit entscheidet sich, wer das Spiel gewinnt!



Teil 1

**Garantien in der ersten Halbzeit:
Art und Höhe der Garantie müssen zum
jeweiligen Kunden passen!**

Welche Garantie ist wann sinnvoll?

Die 3.001 Milliarden Euro Frage!

Art der Garantie:

- permanente Kapitalgarantie
- stichpunktbezogene Kapitalgarantie
- lebenslanges Einkommen

Konsequenz: Grundkonzept für die Altersversorgung:

1



Der „Notgroschen“

Sehr sicher und liquide anlegen.

Permanente Kapitalgarantie sinnvoll.

2



Geld für späteren Konsum, etc.

Chancenreichere Kapitalanlagen nutzen.

Mischen und streuen!

Ggf. mit Zeitpunktgarantie absichern.

3



Geld für gewünschten Lebensstandard im Alter

Lebenslange (!) Einkommensgarantie (Rente) erforderlich.

Möglichst chancenreiche Kapitalanlagen nutzen (auch in der Rentenphase!) damit eine Chance auf Inflationsausgleich besteht.

Wann ist eine Garantie „zu hoch“?

Was glauben wir zu wissen?

- Eine Erhöhung der Garantie reduziert die erwartete Rendite (und bei niedrigen Zinsen sogar besonders stark).
- Eine Erhöhung der Garantie erhöht die Sicherheit bzw. reduziert das Risiko.

Aber:

- Garantien werden fast immer in der Dimension Euro (nominal) ausgesprochen.
- Das Risiko des Kunden ist jedoch in der Dimension Kaufkraft (real bzw. inflationsbereinigt).

Wichtiger Zusammenhang:

- Die langfristig kumulierte Aktienrendite korreliert positiv mit der langfristig kumulierten Inflation. Begründung:



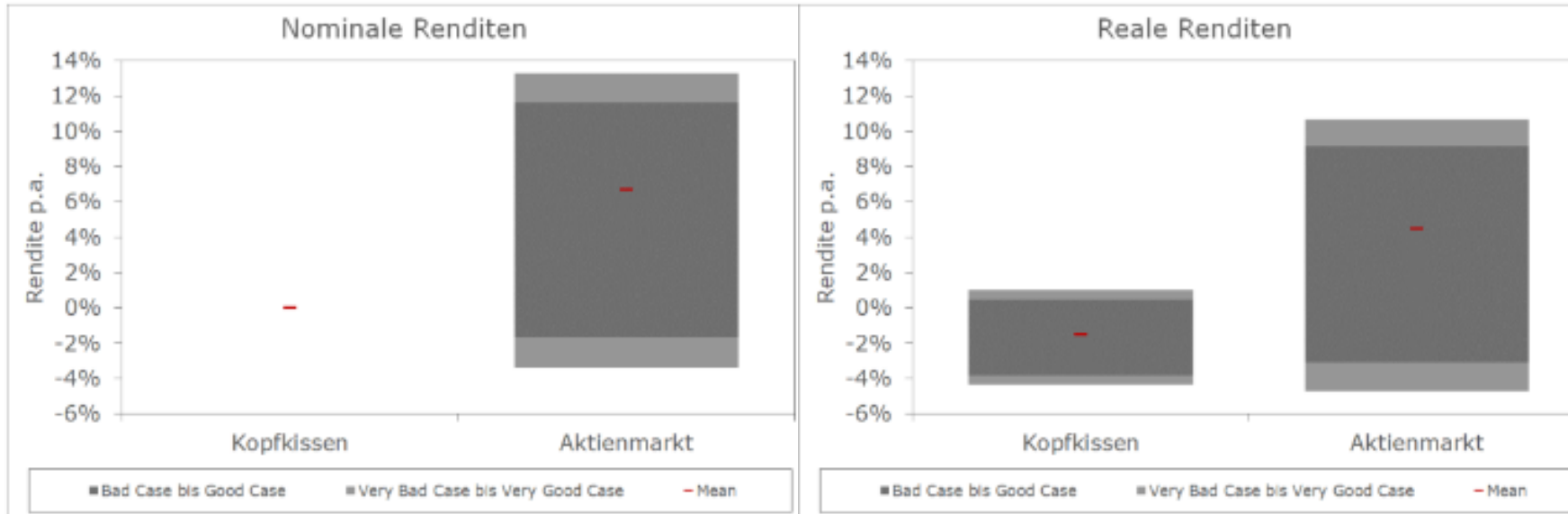
Konsequenz: es gibt zwei gegenläufige Effekte:

- Das Risiko der (zufälligen) Wertschwankungen von Aktien **wird geringer**, wenn die Garantie des Produkts erhöht wird.
- Das Risiko, das aus der Inflation resultiert **wird höher**, wenn die Garantie des Produkts erhöht wird.
- Übliche Analysen, die nur auf Eurowerte schauen ignorieren diesen Aspekt.

Wann ist eine Garantie „zu hoch“?

Ergebnisse - Ein einfaches Beispiel: Kopfkissen vs. Aktie

Kopfkissen vs. Aktie



Nominal:

- Kopfkissen extrem sicher (Endvermögen nicht zufällig) – Aktie chancenreich, aber riskant

Übergang nominal → real:

- Renditen sinken. Unsicherheit (Abstand zwischen mittlerer Rendite und Rendite im Bad Case) nimmt beim Kopfkissen zu, bei der Aktie ab.
- Risiko (gemessen über die Rendite im Bad Case) ist jetzt beim Kopfkissen größer als bei der Aktie.

Wann ist eine Garantie „zu hoch“?

Ergebnisse für echte Altersvorsorgeprodukte

Die Aussagen zur Höhe der Garantie basieren auf einer aktuellen Studie:



Kostenloser Download unter www.ifa-ulm.de/Studie-Inflation.pdf

Kernaussagen der Studie:

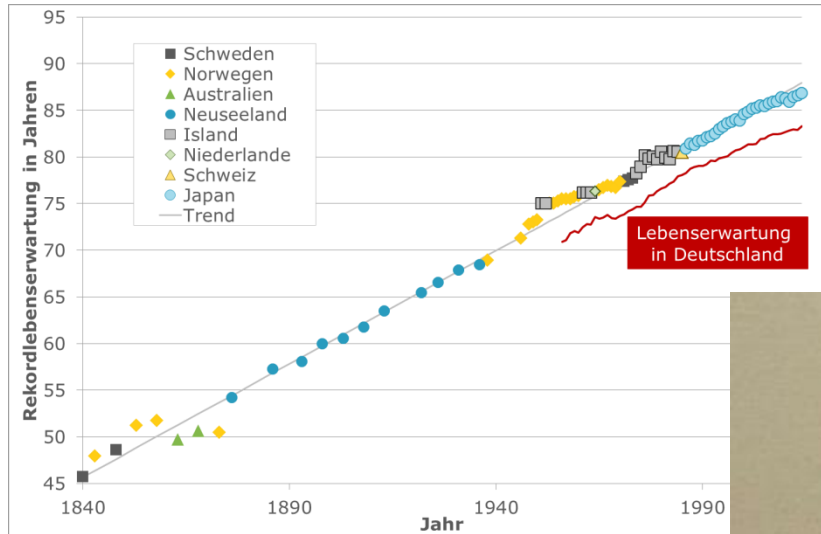
- Aktuell sind Garantien besonders teuer.
 - Daher ist auch aktuell der Chancenzuwachs, der aus einer abgesenkten Garantie resultiert, besonders hoch.
- Auch für sicherheitsorientierte Kunden können niedrigere Garantieniveaus bedarfsgerecht sein.
 - Zu viel Garantie (in der Dimension Euro) kann das Risiko (in der Dimension Kaufkraft) sogar erhöhen.
 - **Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe!**
 - Für sicherheitsorientierte Kunden ist ein kompletter Verzicht auf Garantien dennoch nicht angemessen.
 - Chancenorientierte Kunden können hingegen nach wie vor bei langfristigen Sparprozessen komplett auf Kapitalgarantien verzichten.
- Die gesetzliche Mindestgarantie bei Riester und in der BZML ist im aktuellen Zinsumfeld nicht sinnvoll, vgl. auch Stellungnahme für den Finanzausschuss des Bundestags (<https://www.ifa-ulm.de/stellungnahme-garantien.pdf>).



Teil 2

Wer lebenslange Ausgaben hat, braucht ein lebenslanges Einkommen!

Ein wichtiger Tipp vorab: Rechnen Sie mit einem langen Leben!



Quelle: Eigene Darstellung von Ergebnissen aus Oeppen und Vaupel (2002), ergänzt um eigene Berechnungen für die Jahre 2001-2014



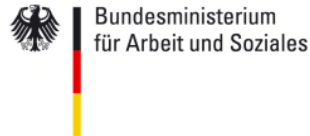
Die wichtigste Information: Ihre Kunden können nicht wissen, wie alt sie werden! Diese Unsicherheit macht die finanzielle Ruhestandsplanung kompliziert.

Gegen Unsicherheit kann Versicherung helfen.

Demografischer Wandel

Auswirkungen

Auswirkungen auf die gesetzliche Rente ...



*„Der Rückgang des Sicherungsniveaus vor Steuern macht deutlich, dass die **gesetzliche Rente zukünftig alleine nicht ausreichen wird, um den Lebensstandard des Erwerbslebens im Alter fortzuführen.***

[...]

Zentrale Säule der Altersversorgung wird aber auch weiterhin die gesetzliche Rente bleiben.“

(Rentenversicherungsbericht, Seite 12)

... und Auswirkungen auf den Einzelnen

- Früher reichte die **gesetzliche Rente** meist, um den Lebensstandard zu finanzieren.
- Das wird sich ändern. Das „**selbst angesparte Geld**“ wird künftig nicht nur für „Luxus“, sondern auch für **den Lebensstandard** verwendet.
- Den gewünschten Lebensstandard benötigt man ein Leben lang. Man kann aber nicht wissen, wie lange man leben wird.
 - finanzielles Risiko, länger zu leben als das Geld reicht
 - **„Mein Geld ist schon weg, aber ich bin noch da“-Risiko.**

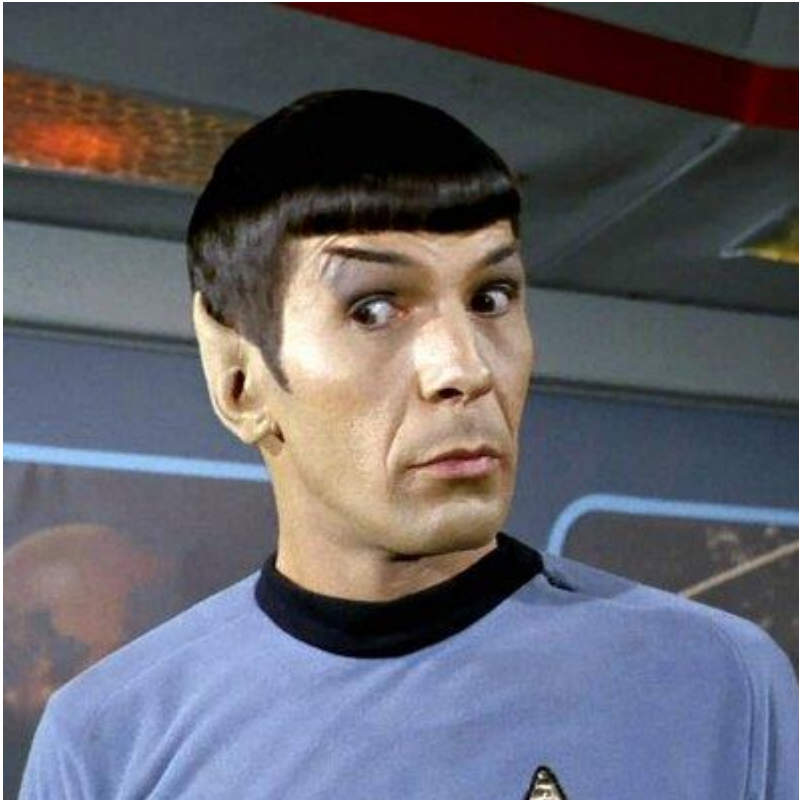


Wer lebenslange Ausgaben hat, braucht ein lebenslanges Einkommen!
Das Thema ist auch für junge Menschen relevant!

Teil 3

**Warum ist die Akzeptanz für bedarfsgerechte
Produkte oft eher gering?**

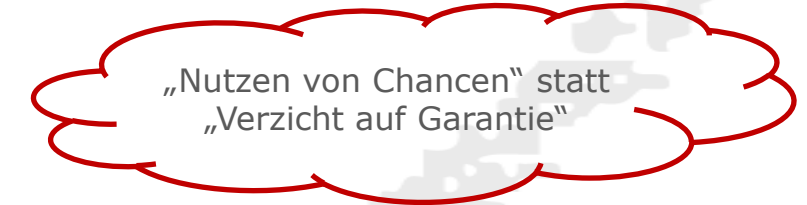
Homo oeconomicus vs. echte Menschen



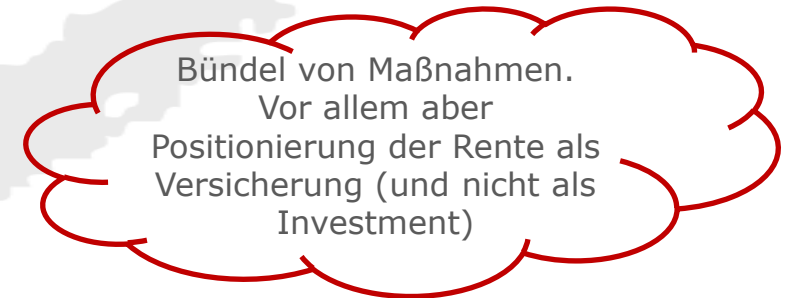
Die Verhaltensökonomie beschäftigt sich mit der Frage, wie echte Menschen Entscheidungen treffen.

Fallstudien aus der Verhaltensökonomie mit Bezug zur Altersvorsorge

Fallstudie 1: Wie kann man die **Akzeptanz von geringeren Garantien** erhöhen?



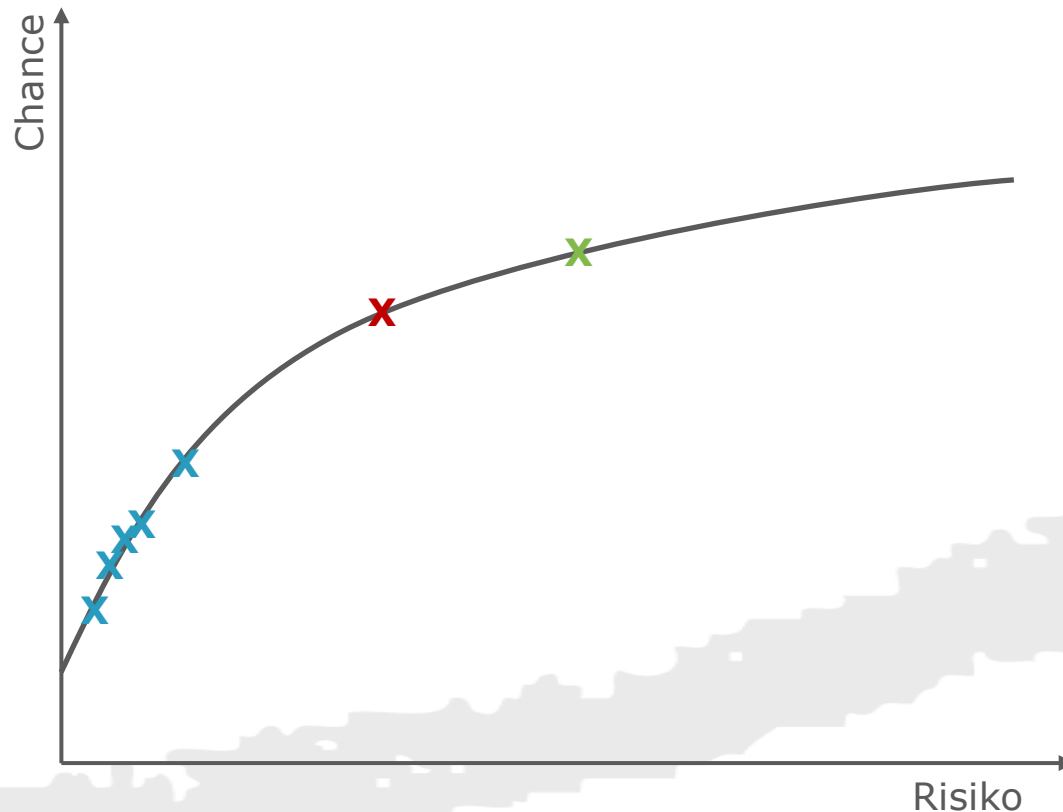
Fallstudie 2: Wie kann man die **Akzeptanz lebenslanger Renten** erhöhen?



Fallstudien aus der Verhaltensökonomie mit Bezug zur Altersvorsorge

Exkurs: Einfacher „Bierdeckel-Ansatz“ zur Akzeptanz niedriger Garantien (Überwindung des „narrow framing“)

Kunden tendieren dazu, das Risiko jeder einzelnen Investition isoliert zu betrachten (narrow framing). Wegen Verlustaversion wird dann bei jeder einzelnen Entscheidung (zu) sicher angelegt. Damit ist man insgesamt zu chancenarm aufgestellt.



Möglicher Ansatz, um dem Kunden im Beratungsgespräch zu helfen, die Struktur seines gesamten „Produktportfolios“ zu berücksichtigen:

- 1) **Lieber Kunde: Wo sortierst Du Dich ein?**
- 2) **Wo liegen Deine bisherigen Anlagen?** (Girokonto, Sparbuch, gesetzliche Rente, existierende klassische LV, bAV...)
- 3) **Wo sollte sinnvollerweise der nächste Baustein Deiner Altersvorsorge liegen?**
→ Lass uns zumindest mal ein Stück in diese Richtung gehen!

Ansatz wird besonders spannend, wenn Säulenübergreifende Renteninformation vorhanden sein wird.

Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de



Falls Sie mir auf LinkedIn folgen möchten: