

26.05.2014

FRANZ SCHULZ, QUINT:ESSENCE CAPITAL

Austarierte Altersvorsorge

Sind Finanzskandale ausgesessen – dann gibt es eine neue Euro-Krise. Und zeigen sich Märkte ein paar Tage freundlich – ausgerechnet dann muss der Westen Russland neunmalklug erklären, dass die von Mythen umrankte Keimzelle des russischen Reiches (Ukraine/Kiew) gar nichts mit Russland zu tun hätte.



Ergebnis der diplomatischen, wirtschaftspolitischen und bankkaufmännischen Minderleistungen? Empörung, Verunsicherung und Trotz in weiten Teilen der Gesellschaft. Nach blindem Gold- und Immobilienrausch kam der Konsumrausch. Dass Geldausgeben derzeit mehr Endorphine ausschüttet als Sparen, kann jeder nachvollziehen. Negative Nachrichten – Lehman, Spanien, Zypern, Prokon, Deutsche Bank, Niedrigzinsen, Börsen-Achterbahn – will der Anleger nicht

mehr hören. Vor allem dann, wenn es um seine Altersvorsorge geht. Die Verpflichtung zur besonders besonnenen Anlage innerhalb dieses Rahmens, Inflationsängste und der Wunsch nach Erträgen bei gleichzeitigem Null-Risiko lassen Anleger letztlich den Kopf in den Sand stecken und den Berater oft ratlos zurück.

Seit Ursula von der Leyen (die jetzt warme Mittagessen für Soldaten fordert) jahrelang à la Tetzl versprach „Wenn das Geld im Kasten klingt, man als Rentner auf die AIDA springt“, denkt der riesternde Bürger, er würde später vom Seniorenendlager verschont. Die im April 2013 veröffentlichte Renten-Studie der Ruhr-Universität Bochum zeigt allerdings: Für einen sorgenfreien Lebensabend müssten Rentner 87 Prozent ihres letzten Einkommens zur Verfügung haben. Bislang gingen Politiker, Berater und Anleger eher von rund 70 Prozent aus. Kein Wunder, dass sich die OSZE vor knapp einem Jahr besorgt über das deutsche Rentensystem zeigte und vorschlug, private Altersvorsorge zur Pflicht zu machen. Blackrock schlug kürzlich diesen Sparzwang auch für Großbritannien vor. Staatliche Überfürsorge hin, Lobbyismus her – es bleibt die Frage: Was tun? Die gängige Zauberformel derzeit: Aktien. Doch zaubern Aktien per se Renditen aus dem Hut? Anleger verweisen zu Recht darauf, dass in der Vergangenheit oft die Katze im Sack das Ergebnis aller Magie war. Insbesondere für die Altersvorsorge kann der hektische Wechsel von Versicherungen und Renten auf Aktien keine Lösung sein.

Vielmehr stellt sich die Frage nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen einem defensiv und einem eher dynamisch ausgerichteten Korb. Dabei sollte der defensive für Stabilität und Werterhalt – und der dynamische für zusätzliche Performance-Beiträge sorgen. Idealtypisch bündelt eine Defensivstrategie Staats- und Unternehmensanleihen mit bester Bonität. Mit deren Zusammenstellung ist besonderer Wert darauf zu legen, dass die durchschnittliche Gesamtvolatilität der letzten fünf Jahre weniger als drei Prozent beträgt und drei bis vier Prozent Rendite pro Jahr erwirtschaftet.

Bei einer durchschnittlichen Wertsteigerung des dynamischen Korbs von zehn Prozent im Jahr sollte dessen Wertschwankung möglichst unter durchschnittlichen 20 Prozent liegen. Dies erreicht erfahrungsgemäß nur ein auf Aktien ausgerichtetes Portfolio mit Werten von grundsolider Substanz. Werte also von Traditionsunternehmen und Unternehmen mit klaren Geschäftsmodellen und Produkten, die wohl auch in den nächsten zwanzig Jahren noch gebraucht und gekauft werden. Wichtig: Zu unkalkulierbar bleiben auf lange Sicht die Risiken von Banken und Versicherungen – zu kompliziert und unzuverlässig sind Derivate und Zertifikate als Bausteine für die Altersvorsorge.

Grundsätzlich gilt: Sparpläne mit einigen Hundert Euro Beitrag pro Monat oder Anlagesummen bis 100.000 Euro sollten nicht angelegt werden, um kleinere Einkommenssubstitute zu erwirtschaften. Solche Vermögen müssen das bleiben, was sie sind: Rücklagen für die Rente oder Notfälle. Insofern ist das Hauptziel ein inflationsbereinigter Werterhalt und nicht die Ertragnissteigerung auf Biegen und Brechen. Die Quintessenz? Kleinere Vermögen und Sparraten sind zu fragil und zu schade für das komplette Verriestern in Lebensversicherungen oder zum Verzocken. Aber was bieten Banken, Sparkassen und Genossen viel zu oft? Genau das. Was bleibt? Der Weg zum Vermögensverwalter oder Honorarberater.

Franz Schulz ist Geschäftsleiter bei Quint:Essence Capital, die als Aussteller auf der funds excellence am 9. Juli 2014 vertreten ist. Mehr Informationen unter www.fundsexcellence.de