

Studie zur Altersvorsorge in Deutschland



06.11.2012

HollmannHilljederdes Private Vermögensberatung GmbH & Co. KG

Michael Hollmann & Mark Hilljederdes





Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung
2. Praxis der Verbraucher
3. Honorar- versus Provisionsberatung
4. Gestaltung der eigenen Altersvorsorge
5. Fazit
6. *HollmannHilljegerdes* Private Vermögensberatung
7. Herausgeber/ Impressum





1. Einleitung

Die **HollmannHilljegerdes Private Vermögensberatung GmbH & Co. KG**, nachfolgend **HH PVB** genannt, hat im Juni 2012 eine Online-Umfrage zum Thema Altersvorsorge in Auftrag gegeben. In der Studie wird untersucht, inwieweit sich die Vorstellungen der Politik zur Altersvorsorge in Deutschland in den Umsetzungen der Bundesbürger widerspiegeln und welche Institutionen bzw. Ansprechpartner Sie hierzu in Anspruch nehmen.

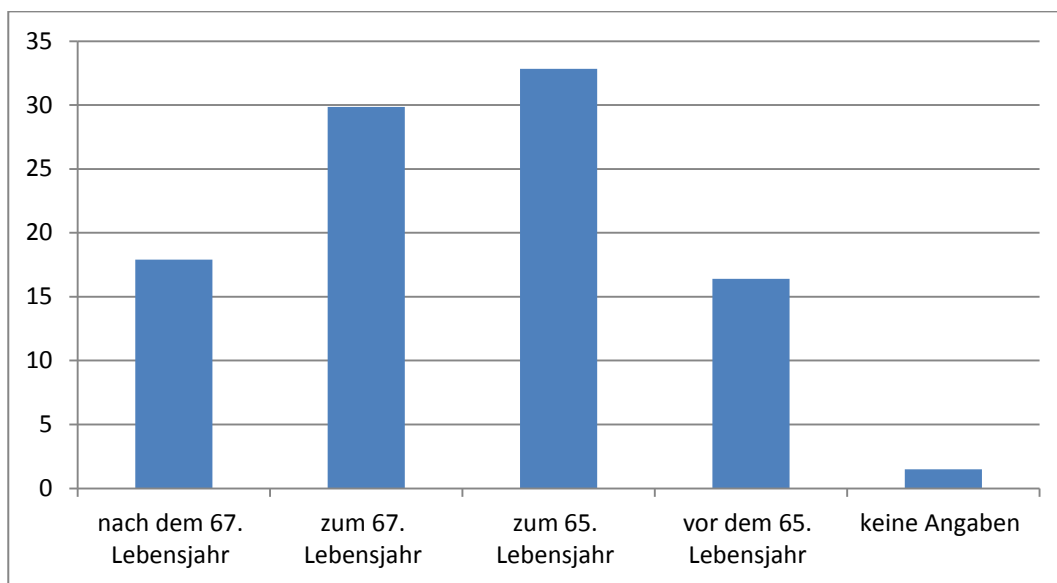
Aus Sicht der HH PVB gehört die Altersvorsorge-Planung mittlerweile zu dem komplexesten Beratungsfeld im Finanzsektor. Die Umstellungen durch den Gesetzgeber im Zuge des Alterseinkünftegesetzes im Jahr 2005 ergaben neue Unterscheidungen von alter und neuer Vertragswelt mit unterschiedlichen steuerlichen Anerkennnissen. Zudem wurden neue Altersvorsorgebausteine geschaffen, die zu veränderten Tarifwerken führten und nicht zuletzt haben die Finanzkrise und die damit verbundenen Auswirkungen den Blickwinkel der Verbraucher gänzlich auf bestimmte Kriterien der Vorsorge fokussiert. Der Altersvorsorge-Markt befindet sich daher im ständigen Wandel und gehört heute zu den innovativsten Sparten des Finanzsektors.

„Eine unzureichende Aufstellung eigener Altersvorsorge bzw. deren Überprüfung in regelmäßigen Abständen birgt erhebliche Risiken“, erklärt Dipl.-Oec. Michael Hollmann, Geschäftsführer der HH PVB. „Die Altersvorsorge-Beratung ist ein ständig fortlaufender Prozess, der einer regelmäßigen Überprüfung und gegebenenfalls Anpassung bedarf. Das ist allein damit begründet, dass der heutige Lebensstil und -wandel der Bürger wesentlich dynamischer und flexibler gestaltet ist als je zuvor. Das Wort „Altersarmut“ hat in den letzten Jahren die Aufmerksamkeit der Verbraucher gewonnen. Die Eigeninitiative des Einzelnen ist heute unausweichlich, um den Altersruhestand im gewünschten Maße zu gewährleisten.“



2. Praxis der Verbraucher

Aus der Umfrage geht hervor, dass sich 47% der Befragten eher unregelmäßig mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigen und damit keine Anpassung auf die Lebenssituation des Einzelnen stattfindet. Darüber hinaus schätzt nur ein Drittel der Befragten ihren persönlichen Kenntnisstand als gut ein. Die überwiegende Mehrheit mit 46% bezeichnet ihren Kenntnisstand sogar als „weniger gut“ und kann die Höhe der Versorgungslücke nicht beziffern. Lediglich der gewünschte Zeitpunkt für den Eintritt in den Ruhestand steht bei vielen Befragten bereits fest, wie die folgende Graphik aufzeigt:

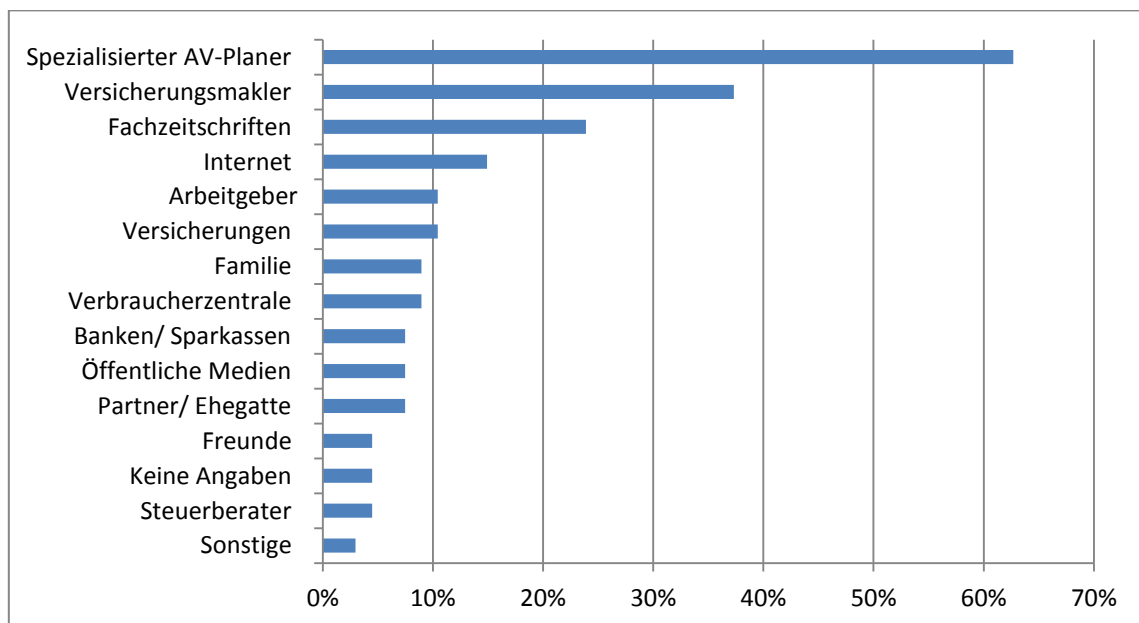


Frage: Wann gehen Sie vermutlich in den Ruhestand?



„Der Kenntnisstand über die eigene Altersvorsorge ist nicht verwunderlich, da es in Deutschland keinen strukturell verankerten Aufklärungsprozess gibt. Der Informationsaustausch wird in der Regel von Institutionen erbracht, die ihr Eigeninteresse in den Mittelpunkt stellen. In dieser Konstellation findet kein echter Beratungsprozess statt“, so Dipl.-Oec. Mark Hilljegerdes, Geschäftsführer der HH PVB.

Die Studie zeigt auf, dass Verbraucher einen spezialisierten Berater bevorzugen. So befürworten 63% der Befragten bei der Altersvorsorge-Beratung einen spezialisierten Altersvorsorge-Planer, 37% trauen dem Versicherungsmakler ebenfalls Kompetenz zu.



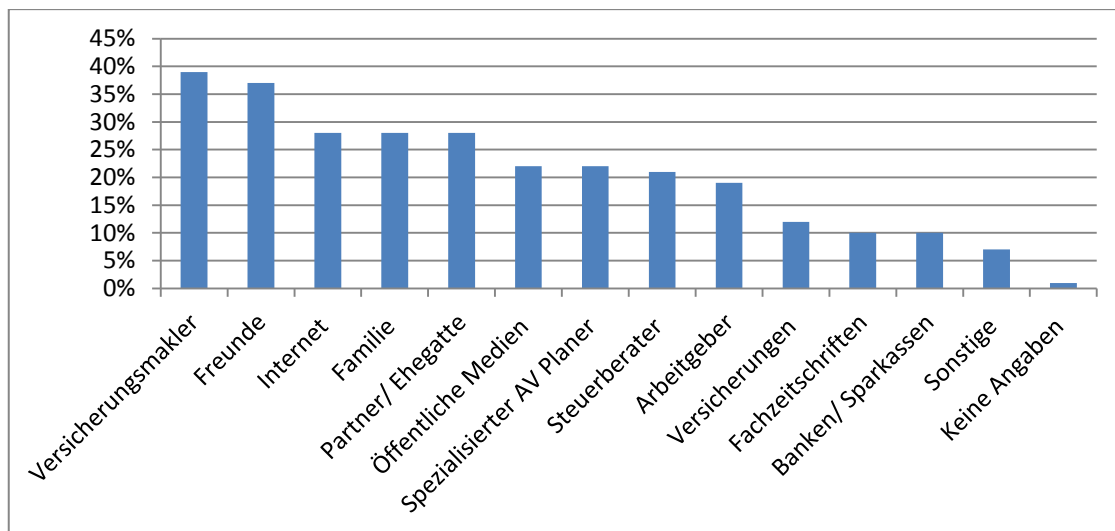
Frage: Wem trauen Sie die größte Kompetenz zum Thema Altersvorsorge zu?



Im Finanzmarkt sind qualifizierte und auf Altersvorsorge spezialisierte Berater jedoch nur schwer zu finden. Ein Versicherungsmakler ohne Spezialisierung bietet eine breite Palette an Vorsorgen und Absicherungen an. „Bis zu einem gewissen Grad ist das vielleicht sinnvoll“, so Dipl.-Oec. Michael Hollmann. „Da der Altersvorsorgemarkt jedoch ständigen Innovationen sowie gesetzlichen und rechtlichen Änderungen unterliegt, ist die qualifizierte Beratung in dieser Gruppierung eher bedenklich. Zudem sollte der Verbraucher genau darauf achten, ob er sich wirklich in einer Beratung befindet oder eher in einem Verkaufsgespräch, so wie es bei den großen Institutionen schon aus Zeitgründen oft der Fall ist.“

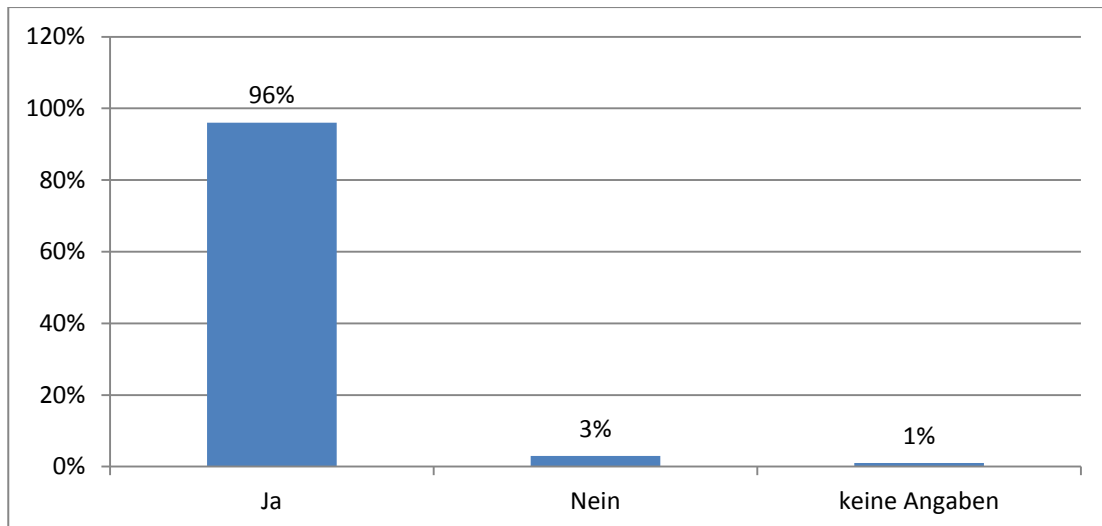
In der Praxis sind Ansprechpartner und Informationsquelle zu Fragen rund um das Thema Altersvorsorge schwerpunktmäßig im engeren Vertrauenskreis der Befragten zu finden. Freunde, Ehegatte und Familienmitglieder sind oft benannt. Generell spielt Vertrauen eine übergeordnete Rolle und liegt im Ergebnis gleichauf mit Kompetenz und Qualifikation.

Hierin besteht die Gefahr, dass der vertraute Personenkreis selten die benötigte Fachkompetenz aufweist. Kein Laie und oft nicht einmal gestandene Versicherungsmakler und Bankkaufleute sind heute in der Lage, eine qualifizierte Bedarfsanalyse zur Altersvorsorge zu erstellen. Es handelt sich um einen komplexen Vorgang, der von vielen Einflussfaktoren abhängt und einer regelmäßigen Aktualisierung bedarf. Die Statistik belegt eine hohe Stornoquote von Altersvorsorge-Verträgen. Das lässt darauf schließen, dass Verbraucher ihre Planungen oft verändern und eine fortlaufende Begleitung durch einen vertrauten Berater in den wenigsten Fällen stattgefunden hat. Die Strategie einer Altersvorsorge-Planung ist immer langfristig.



Frage: Ansprechpartner und Informationsquelle der Befragten bei Altersvorsorge

Zu der Frage, welche Kriterien ein qualifizierter Berater erfüllen muss, werden Eigenschaften wie beispielsweise die „hauptberufliche Ausübung seiner Tätigkeit“, eine „langjährige Erfahrung“ und die „Spezialisierung“ in den Vordergrund gestellt. Zudem wird auf Produktneutralität sehr viel Wert gelegt, wie die Graphik auf der nächsten Seite verdeutlicht:



Frage: Ist Ihnen Produktneutralität bei der Altersvorsorgeberatung wichtig?

„Im Hinblick auf die Produktneutralität gibt es im Altersvorsorge-Markt nur einen kleinen Berufsstand, der diese Voraussetzung tatsächlich erfüllt. Banken, Versicherungen, Ausschließlichkeitsvertreter und Strukturbetriebe erfüllen diese Eigenschaft per sé nicht. Generell sollte der Verbraucher mit den Entscheidern im Unternehmen reden und nicht mit denjenigen, die ihre Vorgaben und Produktangebote von übergeordneter Stelle erhalten, um Planzahlen zu erfüllen. Dadurch wird der bedarfsgerechte Beratungsprozess verwässert“, so Dipl.-Oec. Michael Hollmann.



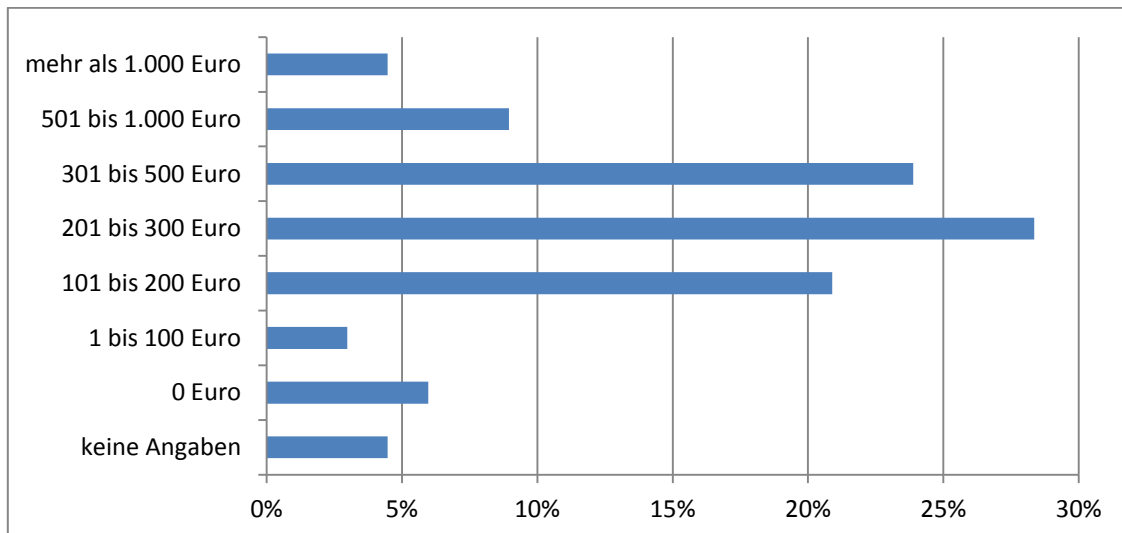
3. Honorar- versus Provisionsberatung

Auf die Frage, ob eine Honorar- oder Provisionsberatung gewünscht wird, haben 44% der Teilnehmer keine Präferenz. Ein Drittel würde sich jedoch eine Beratung auf Honorarbasis als Alternative wünschen. Unter der Honorarberatung versteht man eine Kostenverschiebung. Die Kosten für Beratung und Betreuung zur Altersvorsorge sind losgelöst vom Produkt. Der Berater rechnet in einem solchen Fall jeglichen Service für Beratung und Betreuung separat ab. Ähnlich wie ein Steuerberater oder Rechtsanwalt hat man Stundentableaus, an denen man sich orientiert.

„Diese Form der Beratung nach Stundensätzen würden sich Berater sogar wünschen. Es stellt sich jedoch die Frage, welche Qualität und welcher Umfang bei einer Beratung angeboten werden. Wer kann schon richtig einschätzen, wie viele Stunden ein Berater, ob nun Steuerberater, Altersvorsorge-Planer oder Rechtsanwalt für den jeweiligen Fall benötigt, um diesen qualitativ einwandfrei zu bearbeiten. Hier gibt es sehr viele Gestaltungsspielräume. Zudem stößt die Bereitschaft oder die monetäre Voraussetzung der Verbraucher, ein entsprechend notwendiges Honorar zu zahlen, in der Praxis bisher auf wenig Gegenliebe. Das hat schon kulturelle Hintergründe: die Verbraucher in Deutschland sind nicht daran gewöhnt, für eine Dienstleistung im Finanzsektor Honorare zu zahlen. Für gutsituierte Mandanten und bei der reinen Vermögensverwaltung ist das sicherlich eine gute Alternative“, so Dipl.-Oec. Mark Hilljegerdes.

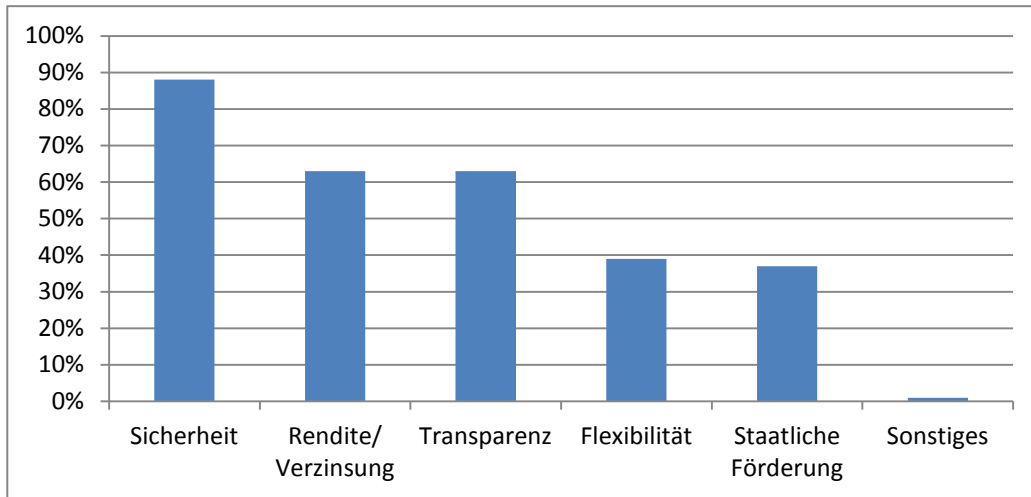
4. Gestaltung der eigenen Altersvorsorge

Die Teilnehmer der Studie lassen sich zum Großteil in folgende Berufsgruppen einteilen: 60% Arbeitnehmer, 15% Gewerbetreibende und 12% Freiberufler. Das monatliche Nettoeinkommen liegt bei den Befragten im Durchschnitt zwischen 2.000 bis 4.000 Euro. Der überwiegende Teil betreibt einen Aufwand von monatlich 201 bis 300 Euro für die eigene Altersvorsorge.



Frage: Wie viel Geld sparen Sie aktuell für Ihre Altersvorsorge?

Bei der Wertentwicklung der Vorsorgen wird von einer Rendite zwischen 3 - 5% p.a. im Schnitt ausgegangen. Das Produkt sollte aus Sicht der Umfrage-Teilnehmer möglichst flexibel gestaltet sein. In der Studie legen die Befragten hohen Wert auf die Möglichkeit der Beitragsanpassung, den Hinterbliebenenschutz, die Verschiebung des Rentenbeginns, das Kapitalwahlrecht und den eigenen Einfluss auf die Kapitalanlage. Das mit Abstand wichtigste Kriterium ist jedoch die Garantie der Rente oder des Kapitals.



Frage: Was ist Ihnen bei Ihrer Altersvorsorge wichtig?

Dass das Sicherheitsbedürfnis der Verbraucher stark gestiegen ist, kann recht einfach mit den zahlreichen Ereignissen der Vergangenheit und mit den aktuellen Vorkommnissen im Euroraum und an den Finanzmärkten erklärt werden. Der Staat drängt die Bevölkerung zwar aufgrund der eigenen Versorgungsschwäche zur privaten Altersvorsorge, die allgemeine Unsicherheit und teilweise Unkenntnis führt jedoch zur Zurückhaltung.



Der Wunsch nach Sicherheit ist verständlich. Zudem sollte ein guter Altersvorsorge-Berater nach ausführlicher Datenaufnahme und durch Gespräche mit seinem Mandanten dessen Kriterien in die Vorsorgebausteine einarbeiten. Daher kann beispielsweise eine Garantie, die aus Sicht der meisten Verbraucher für Sicherheit steht, in der momentanen Marktphase einen Schwerpunkt bilden. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass ein Garantieverprechen in Vorsorgeprodukten Kosten verursacht, für Intransparenz sorgt und die Rendite reduziert. Ein Berater sollte auch erläutern, was es tatsächlich bedeutet, wenn lediglich die garantierten Werte im Rentenalter zur Verfügung stehen.

Mittlerweile ist allgemein bekannt, dass es zahlreiche Faktoren gibt, die Einfluss auf die spätere Rentenhöhe nehmen, so beispielsweise die Inflation und Besteuerung. Aus Sicht der HH PVB ist der Begriff „Sicherheit“ interpretationsfähig und geht nicht einher mit der „Garantie“ in Vorsorgeprodukten, wie es von Verbrauchern oft vermutet wird. „Wer nur auf die Garantieverprechen achtet, rechnet mit dem Worst-Case-Szenario und verliert definitiv Geld. Zudem können Altersvorsorge-Lücken in der Regel nicht mit den Garantieverprechen der Gesellschaften geschlossen werden - es sei denn, der Sparer wäre bereit, mit erheblichem Mehrbeitrag seine Vorsorge zu betreiben. Verbraucher stoßen dann schnell an finanzielle Grenzen“, so Dipl.-Oec. Mark Hilljegerdes. Daher ist bei Altersvorsorge-Produkten generell die Form der Anlage der entscheidende Faktor, um eine sichere Rendite zu erreichen. „Lieber eine sichere Rendite, als eine renditelose Sicherheit“, so Dipl.-Oec. Michael Hollmann. Nur durch eine adäquate Transparenz in den Produkten wird ersichtlich, wie das Geld tatsächlich investiert wird. Über lange Laufzeiten gehören auch Aktien dazu, da es sich hierbei um dynamische Sachwerte handelt.

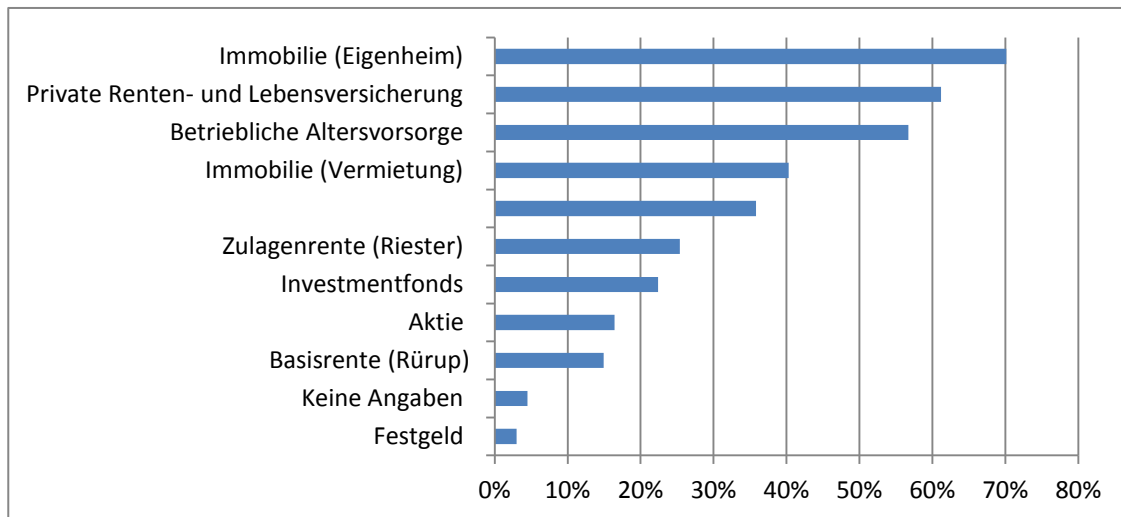
KONTAKT: HollmannHilljegerdes Private Vermögensberatung GmbH & Co. KG, Haarenstraße 38, 26122 Oldenburg • T 0441 3902800, F 0441 3902808,
E info@hh-pvb.de, W www.hh-pvb.de

BEHÖRDEN: Versicherungsmakler mit Erlaubnis gem. § 34d GewO, Register IHK Oldenburg, Registernummer: D-FFO7-U3FRM-77 • Investmentmakler mit Erlaubnis
gem. §34c GewO, Stadt Oldenburg

BANKVERBINDUNG: Kto: 118 077 24 00, BLZ: 280 200 50, KI: Oldenburgische Landesbank • SITZ: Amtsgericht Oldenburg, HRA 202039

KOMPLEMENTÄRIN: HollmannHilljegerdes Verwaltungs-GmbH, Haarenstraße 38, 26122 Oldenburg • Amtsgericht Oldenburg, HRB 203840 • Finanzamt Oldenburg,
Steuernummer: 64/201/13729

GESCHÄFTSFÜHRUNG: Dipl.-Oec. Michael Hollmann, Dipl.-Oec. Mark Hilljegerdes



Frage: Welche Altersvorsorge halten Sie für sinnvoll?

Die Altersvorsorge besteht aus Sicht der HH PVB aus mehreren Vorsorgebausteinen mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Eine Risikostreuung ist die entscheidende Formel der Vorsorge. Die Immobilie kann beispielsweise dazu gehören. Dennoch sollte darauf geachtet werden, dass einzelne Vorsorgebausteine nicht „übertrieben“ genutzt werden. Eine einseitige Vorgehensweise führt unweigerlich zum Problem. Das haben die vergangenen Jahre und die zahlreichen Krisen bis heute verdeutlicht. Bei Immobilien, die zur Vermietung eingesetzt werden, bestehen bei finanzierten Objekten oft steuerliche Vorteile. Diesem Vorteil stehen jedoch zahlreiche Risiken und Aufwendungen entgegen. Dazu gehören das Standortrisiko, Renovierungsaufwand, Mietausfallrisiko, Verwaltungsaufwand, Beratungskosten für Steuerberatung und das Kreditänderungsrisiko.



Die Immobilie für eigene Wohnzwecke ist sicherlich ein vernünftiger Altersvorsorgebaustein, solange die Finanzierung seriös gestaltet und das Kreditänderungsrisiko berücksichtigt wurde. Der Standort des Objektes ist ausschlaggebendes Kriterium und Gewähr für einen kontinuierlichen Werterhalt und ausreichende Nachfrage für den Wieder-Verkaufszweck. Es ist zu beachten, dass der demographische Wandel der deutschen Bevölkerung nicht nur dafür sorgt, dass immer weniger jüngere Generationen die Älteren finanzieren müssen, sondern dass die Immobilien der älteren Generationen ebenfalls irgendwann zur Verfügung stehen. In einigen Regionen führt diese Tatsache unweigerlich zum Leerstand und einem Überangebot an Immobilien mit der Folge des Wertverlustes. Desweiteren kann sich der Staat relativ einfach an Grundbesitzern bereichern, da die Immobilie nicht kurzfristig ins Ausland verschoben werden kann, wie es bei monetären Mittel der Fall ist.

5. Fazit

Letztendlich kann eine seriöse und bedarfsgerechte Vorgehensweise zur Altersvorsorge nur im Einzelgespräch mit den Verbrauchern ermittelt werden, da es sich jeweils um individuelle Lösungen handelt.

Eine Altersvorsorge-Beratung auf höchstem Niveau kann nur durch einen spezialisierten und objektiven Berater erfolgen – wie es auch in Rechts- und Steuerangelegenheiten längst selbstverständlich ist.



6. HollmannHilljegerdes Private Vermögensberatung

Die **HollmannHilljegerdes** Private Vermögensberatung GmbH & Co. KG mit Sitz in Oldenburg ist ein inhabergeführtes Beratungshaus, das sich auf die Altersvorsorge-Planung für anspruchsvolle Privatmandanten spezialisiert hat.

Wir legen besonderen Wert auf fachliche Kompetenz, Neutralität und Seriosität. Unser Beratungsansatz folgt dabei unserem Unternehmensleitsatz: Ehrlich währt am längsten.

Gerne besprechen wir mit Ihnen die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit.

7. Herausgeber/ Impressum

HollmannHilljegerdes

Private Vermögensberatung GmbH & Co. KG
Haarenstraße 38, Am Julius-Mosen-Platz
26122 Oldenburg

T: 0441- 39 02 800
F: 0441- 39 02 808
E: info@hh-pvb.de
W: www.hh-pvb.de

Handelsregister: HRA 202039, Amtsgericht Oldenburg
Steuernummer: 64/201/13702, Finanzamt Oldenburg