

Kein Plan für später

Das Thema Altersvorsorge wird von der Industrie derzeit fast ausschließlich hinsichtlich des Ansparzeitraums abgedeckt, für danach fehlen Ideen.



Dass das Sparschwein, in das 20 oder mehr Jahre lang einbezahlt werden soll, irgendwann einmal auch wieder etwas ausspucken muss, ist derzeit wahrscheinlich das meistignorierte Thema des Marktes für private Altersvorsorge.

Es ist purer Luxus, im Alter gänzlich auf Risiko zu verzichten: Vom risikolosen Zins können nur Menschen mit einem sehr hohen Vermögen gut leben, aber nicht die breite Bevölkerung. Letztendlich ist die Rendite einer Anlage der risikolose Zins plus Risikoprämie; alles andere ist Hokuspokus. Ich gehe davon aus, dass wir in Zukunft eine lang anhaltende Niedrigzinsperiode sehen werden. Mit dem niedrigen risikolosen Realzins und der relativ hohen Kostenquote, die wir in vielen Anlage- und Versicherungsprodukten haben, kommen wir in der Altersvorsorge nicht weiter. Wenn Sie dann noch Abgeltungsteuer abziehen, müssen Anleger froh sein, bei einer Nettorendite von null zu landen. Inflationsbereinigt landen wir im negativen Bereich.“ So rückt Dr. Andreas Beck

vom Institut für Vermögensaufbau (IVA) die Mär von der gut verzinsten und gleichzeitig sicheren Anlage zurecht.

Aber wie sagt man das seinem Kunden? Zumal er diese Wahrheit sonst nirgendwo hört: Andernorts werden ZinsPlus-Anlagen sowie Garantie- und Bonuszertifikate angepriesen, die angeblich sicher sind und „etwas mehr“ versprechen. Verbraucherschützer prangern Berater an, die es wagen, Kunden zu risikobehafteten Anlagen zu raten, und Politiker fordern sichere und ertragreiche Anlagen für die Altersvorsorge. Was tun, wenn es so etwas gar nicht gibt?

Konzeptlos

Dann müsste man viel differenzierter die Marktentwicklung, die tatsächliche Risiko-

bereitschaft des Anlegers und die unterschiedlich gewidmeten „Risikotöpfe“ jedes einzelnen Kunden betrachten, wenn man das Thema Altersvorsorge richtig angehen will. „Von sinnvollen Konzepten für den Entspargvorgang im Alter ist die Investmentbranche noch weit entfernt. Das Thema wächst erst langsam als strategisches Geschäftsfeld in den Köpfen der Produkthanbieter“, meint Ferdinand Haas, Leiter Product Solutions bei DWS. Tatsächlich kann man den Produkthanbietern hierzulande Einäugigkeit in Bezug auf die Altersvorsorge vorwerfen. Sie stellen zwar gern das Thema Altersvorsorge in den Vordergrund, berücksichtigen aber nur die Phase des Vermögensaufbaus. Das zieht sich von den Produkten über Marketingmaßnahmen bis hin zu Studien. Hat ein Anleger tatsächlich das nötige Kapital für seinen Ruhestand angespart, sind durchdachte Konzepte rar. Noch nicht einmal über die Auszahlungsphase der jetzt schon bestehenden Investment-Riester-Verträge wird öffentlich gesprochen – außer vielleicht bei DWS und Deka.

Die Fondsbranche hat zwar Lebenszyklusfonds, mit denen man auf ein bestimmtes Rentenalter hin sparen kann, aber sie enden immer in der 100-Prozent-Rentenanteil-Sackgasse. Fonds, die speziell auf die Bedürfnisse von Rentnern in der Entspargphase zugeschnitten sind, gibt es nicht. Immerhin bieten fast alle Fondsgesellschaften – zumindest über Plattformen – das technische Instrument des Auszahlplans, aber wird der Vertrieb auch dahingehend geschult, welche Fonds hier am besten einzusetzen sind?

Offene Immobilienfonds? Davor schrecken derzeit viele – trotz gesetzlicher Nachbesserungen – zurück.

Rentenfonds? Angesichts eventuell steigender Zinsen aktuell keine gute Wahl.

Aktienfonds? Zu riskant! Aber was dann? Berater wünschen sich wieder ein Produkt wie damals, als die Welt der offenen Immobilienfonds noch in Ordnung schien, mit einer weitgehend sicheren Rendite zwischen drei und sieben Prozent, ohne Negativjahre ... Im institutionellen Bereich gibt es durchaus Produkte, deren Merkmale auch für Rentner attraktiv sein könnten: Stiftungsfonds. Ziel

Finanzcoach für den Ruhestand

Der persönliche Vermögensberater für Leute ab 50.

Dieses Buch zeigt auf, worauf die

Generation 50+ achten sollte:

- + Klarheit gewinnen über die Gestaltung des Ruhestandes
- + Notwendige Absicherungen
- + Steuerliche Überlegungen

VermögensZentrum

Tom Friess | Michael Huber

**FINANZCOACH
FÜR DEN
RUHESTAND**

Der persönliche Vermögensberater für Leute ab 50

- + Sicherstellung des Einkommens
- + Erben und Schenken

Autoren: Tom Friess, Michael Huber

Preis: 29,99 Euro

Erschienen: März 2011 (3. Auflage)

Verlag: Finanzbuchverlag

ISBN: 9783898796330

von Stiftungen ist es, realen Kapitalerhalt zu erzielen und zusätzlich Erträge, mit denen das Stiftungsziel finanziert werden kann. Die Zielsetzung Kapitalerhalt plus regelmäßige Auszahlungen dürfte auch vielen Rentnern schmecken. Bisher ist für die meisten Stiftungsfonds jedoch eine sehr hohe Mindestanlagesumme festgelegt, dabei ließen sich die Konzepte ohne viel Aufwand anpassen, um auch für die Auszahlungsphase von Rentnern in Frage zu kommen – bisher wird das nicht getan.

Aber nicht nur produktseitig, auch im Marketing steht Vermögensaufbau und nicht dessen Verzehr im Vordergrund. Es gibt zahlreiche Faltblättchen über Vermögensaufbau, Cost-Average-Effekt und andere Anspartemen. Aber wo sind die Broschüren mit sinnvollen Konzepten für diejenigen, die kurz vor der Rente stehen? Eine ähnlich einseitige Fokussierung ist bei Studien zu beobachten. Union Investment veröffentlichte im ersten Quartal 2011 eine Erhebung über den Bekanntheitsgrad von Fondssparplänen. „Eine Studie über den Bekanntheitsgrad von Auszahlungsplänen ist aktuell nicht geplant“, heißt es von Union Investment. Wer beschäftigt sich überhaupt mit der angeblich so attraktiven Kundengruppe Generation 55+?



Ferdinand Haas, DWS: „Das Thema Entsparvorgang wächst erst langsam.“

Lippenbekenntnisse

Carsten Lucht, Geschäftsführer vom Bundesverband für Vorsorgeplanung, Ruhestandsplanung und Nachlass-Management (Curator e. V.), erklärt: „Dass man sich um

die Generation 55+ kümmern will, ist ein Lippenbekenntnis. Die Wahrheit sieht so aus, dass die Kunden mit ihren Vermittlern älter werden und sich Berater dann mit überwiegend alten Kunden wiederfinden. Mit denen können sie aber nichts anfangen, und Produkte oder Konzepte haben sie auch nicht für sie.“ Lucht sieht in der Qualifizierung des Vertriebs eine Lösung: „Damit die Kundengruppe 55+ für Vermittler interessant wird, müssen sie das Thema frühzeitig angehen. Hier bedarf es einer besonders vielschichtigen und qualifizierten Beratung, mit der man sich vom Markt abheben kann. Neben den richtigen Produkten müssen hier auch Themen wie Schenkung, Erbschaft, Vorsorgevollmacht angesprochen werden. Da ist man oft nah an der Rechtsberatung, weshalb wir bei Curator ein Netzwerk zwischen Anlageberatern, Produkthanbietern, Rechtsanwälten und Notaren aufbauen. Nur durch einen aktiven Austausch können wir zu guten Lösungen für die größer werdende Gruppe der Älteren kommen. Solche Brainstorming-Sitzungen organisieren wir.“

Wenn Brainstorming-Sitzungen stattfinden, ist das ein klares Zeichen, dass man sich noch ziemlich am Anfang eines Entwicklungsprozesses befindet. Beck vom IVA-

In der Realität: Ratlosigkeit über optimalen Altersvorsorgemix

Die jahrelangen Diskussionen und Aufklärungsinitiativen über die Altersvorsorge sind offenbar an der Bevölkerung vorbeigegangen und haben nicht zu einer besseren Altersvorsorge geführt. Die deutschen Erwerbstätigen wissen weder, wie hoch ihre Rente sein wird, noch kennen sie den seit Jahren empfohlenen Dreiklang der Altersvorsorge – gesetzlich, privat und betrieblich. Außerdem überschätzen sie ihre zu erwartende Rente deutlich. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie, die Fidelity International beim Institut für Markt-, Politik- und Sozialforschung in Auftrag gegeben hat. Im März/April 2011 wurde dazu eine repräsentative Stichprobe von 1.000 Erwerbstätigen zwischen 18 und 55 Jahren in Deutschland befragt.

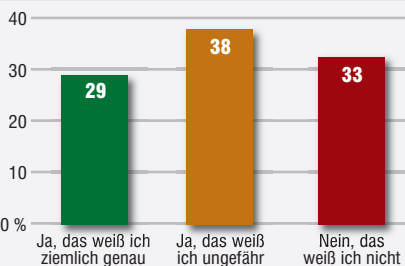
Weit über die Hälfte der erwerbstätigen Deutschen (60 Prozent) hat im Zusammenhang mit der Altersvorsorge noch nie vom Drei-Säulen-Modell gehört. 70 Prozent der Befragten, die angaben, die drei Säulen der Altersvorsorge – gesetzlich, privat und betrieblich – zu kennen, können diese nicht korrekt unterscheiden. Dass die Deutschen ihre Altersvorsorge nicht optimal aus den Angeboten aller drei Säulen zusammensetzen, zeigen auch Zahlen des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA). Danach stammen 88 Prozent der Gesamteinkünfte heutiger

Rentner in Deutschland aus der gesetzlichen Rentenversicherung und fünf Prozent aus privater Vorsorge. Nur vier Prozent gehen auf betriebliche Vorsorge zurück. Anders zum Beispiel in den Niederlanden: Dort stammen 58 Prozent der Gesamteinkünfte aus gesetzlicher, 29 Prozent aus betrieblicher und zwölf Prozent aus privater Vorsorge.

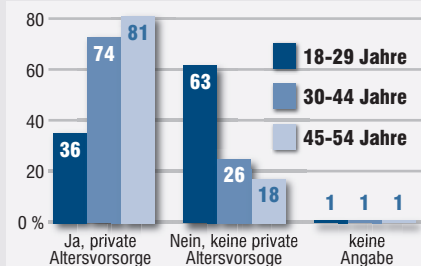
„Bisherige Altersvorsorge-Kampagnen haben die Deutschen offensichtlich nicht erreicht. Knapp 90 Prozent verlassen sich noch immer auf die gesetzliche Rente. Da die staatliche Rente rückläufig ist, droht

ohne Stärkung der privaten und betrieblichen Vorsorge eine Rentenlücke von 44 Prozent – Tendenz steigend“, warnt Christian Wrede, Sprecher der Geschäftsführung bei Fidelity International in Deutschland. Er hat auch gleich einen Lösungsvorschlag: „Es muss transparenter werden, über welche Einkünfte die Deutschen im Ruhestand verfügen können und wie groß ihre Rentenlücke tatsächlich ist. Dafür ist eine Art Kontoauszug erforderlich, der alle Bestandteile der Altersvorsorge auflistet. In Schweden ist eine solche Übersicht bereits verbreitet.“

Ergebnisse der Studie über Altersvorsorge in Deutschland



71 Prozent der Befragten haben nur ungefähre oder keine Vorstellungen über die Höhe ihrer gesamten Altersbezüge.



Ohne Altersunterscheidung: 68 Prozent haben eine private AV, 31 Prozent haben keine private AV, ein Prozent macht keine Angaben.

Institut hat dafür eine Erklärung. „Wir sind gerade an einem Bruch. Bisher konnten Rentner mit einer auskömmlichen Rente rechnen, und auch die positive Entwicklung der privaten Immobilienpreise hat geholfen. Da war es in der bisher lange anhaltenden Hochzinsphase ausreichend, ein wenig fürs Alter zu sparen, um genug zu haben. Mit der demografischen Entwicklung und den vermutlich dauerhaft niedrigen Realzinsen kippt jetzt das System, und es bedarf wesentlich besserer Konzepte und Produkte für die Altersvorsorge.“

Bei der erhöhten Notwendigkeit für die private Altersvorsorge gibt es auch ein emotionales Problem. Jochen Kerres, Abteilungsleiter Produktvertriebsmanagement Leben bei Generali Versicherungen, erklärt das so: „Der anfängliche Entschluss, für eine Altersvorsorge zu sparen, fällt vielen Kunden leichter, als die spätere Entscheidung, angespartes Kapital auch für eine lebenslange Rente zu verwenden und dann möglicherweise nur noch sehr eingeschränkt darüber verfügen zu können. Hier sind die Versicherer mit flexiblen Konzepten gefordert.“

Entwicklung beginnt

Bei der jetzt beginnenden Entwicklungsarbeit wird versucht, Ziele wie Flexibilität, Sicherheit, Rendite und Abdeckung des Langlebigkeitsrisikos unter einen Hut zu bringen. Je nach Lager des Produkthanbieters werden die Ziele unterschiedlich gewichtet. „Ich denke, hier müssen Fonds- und Versicherungsindustrie zusammenarbeiten. Die Fondsbranche hat Erfahrung damit, das Ziel hoher Renditen anzustreben, und die Versicherungswirtschaft damit, Langlebigkeitsrisiken abzudecken und eine Glättung der Auszahlungsströme zu bewerkstelligen“, meint Christoph Bergweiler, Deutschland-Vertriebsleiter bei J.P. Morgan Asset Management. Im Bereich Riester gibt es derzeit

schon solche Kooperationen, wenn die Investmentgesellschaften die Rentenzahlungen ab dem 85. Lebensjahr an einen Versicherer auslagern. Ansonsten stehen aktuell aber noch die Themenbereiche Kosten und Vertrieb im Weg, um wirklich sinnvolle Konzepte zu entwickeln.

„Die Kosten für Versicherungsprodukte sind angesichts der aktuell niedrigen Zinsen zu hoch. In der Auszahlungsphase ist das Deckungskapital – auch bei vormals fondsgebundenen Tarifen – überwiegend sicher angelegt. Wenn der risikolose Zins bei drei Prozent liegt und wir eine Kostenquote von zwei Prozent haben und dann noch Steuern auf den Ertragsanteil anfallen, brauchen wir über eine Wertsteigerung während der oft langen Phase der Verrentung nicht zu sprechen“, meint Beck und fährt fort: „Im Investmentbereich können selbstbestimmte Anleger bereits kostengünstige ETF-Portfolios bei Discountbrokern realisieren. Etwas Ähnliches wäre auch für den Versicherungsbereich wünschenswert, sodass die eigenbestimmten, informierten Anleger ihr eigenes Versicherungskonzept kostengünstig zusammenstellen können.“

Solche Überlegungen werden den Vertrieb nicht freuen, aber die aktuellen Provisionsmodelle sorgen dafür, dass dieser ohnehin die zweite Bremse für eine sinnvolle Gestaltung der Auszahlungsphase darstellt. „Vermittler erhalten im Versicherungsbereich meistens keine Bestandsvergütung, im Investmentbereich aber schon. Daher hat der Versicherungsvermittler keinen Anreiz, seinen Kunden nach dem Abschluss einer Rentenpolice zu betreuen“, meint Jürgen Broeksteeg, Consultant aus Köln.

Tom Friess sieht eine Notwendigkeit zur Qualifikation des Vertriebs. Er ist Deutschland-Geschäftsführer des VZ Vermögens-Zentrums und Autor des Buches „Finanzcoach für den Ruhestand“ (siehe Kasten):

„Im Bereich der Beratung für die Generation 55+ ist Vertrieb nicht die richtige Lösung. Es existieren auch keine Produkte, die auf die Bedürfnisse der Ruheständler zugeschnitten sind, und außerdem geht es viel mehr darum, mit dem Kunden zu besprechen, wie er sich den Lebensabschnitt Rente vorstellt. Wie die zukünftige Lebensqualität aussehen soll und wie diese am besten sichergestellt wird. Um sich über die Dinge klar zu werden, sind oft lange Gespräche notwendig, die über die rein finanziellen Aspekte hinausgehen. Diese Gespräche sollten nicht in einen Produktverkauf und damit in eine Provisionszahlung münden. Hier müssen konzeptionelle Lösungen her. Die Herausforderung ist ja, aus dem Vorhandenen ein individuell passendes Konzept zu entwickeln. Wir denken daher, dass die Beratung für die Generation 55+ sinnvoller auf Honorarbasis zu führen ist. Voraussetzung dafür ist eine hohe menschliche und fachliche Qualifikation des Beraters.“

Herausforderung wächst heran

Auch die Produktmanager in den Investment- und Versicherungshäusern haben verstanden, dass es höchste Zeit ist für die Entwicklung sinnvoller Konzepte, denn eine interessante Zielgruppe tut sich auf. „Dass die Generation 55+ gewichtiger wird, ist keine Prognose, sondern Realität. Denn die Rentner von morgen sind heute schon da“, meinte Prof. Bernd Raffelhüschen auf der Handelsblatt-Jahrestagung zur betrieblichen Altersversorgung im März. Laut Statistischem Bundesamt beträgt der Bevölkerungsanteil der über 55-Jährigen aktuell 32,6 Prozent, das sind 26,6 Millionen. Nur noch 56 Prozent der über 55-Jährigen sind erwerbstätig, das heißt, 44 Prozent arbeiten nicht oder nicht mehr, der Rest geht bald in Rente. Berater müssen auch für diese Zielgruppe Lösungen parat haben. FP

Wohin fließt das Geld der Rentner?

Offenbar ist die Frage, wie Rentner ihr Geld anlegen, gar nicht beantwortet, denn jeder hätte das Geld gern im eigenen Hause und jammert, dass dem nicht so ist. Die Versicherungsgesellschaften beklagen, dass sie zwar die großen Lebensversicherungssummen auszahlen, aber nur rund 15 Prozent davon über Anschlussprodukte im Haus halten können. Schätzungen zufolge fließen davon wiederum 60 Prozent in Lebens- und sofort beginnende oder aufgeschobene Rentenprodukte, 30 Prozent in Kapitalisierungspolice und rund zehn Prozent in die Fondsanlage.

Auch die Fondsgesellschaften wundern sich, dass viele Ältere ihr Geld von ihrem Fondsdepot abziehen, machen aber keine Anstrengungen zu untersuchen, wohin das Geld fließt.

Wenn es weder zu den Versicherungen noch zu den Investmenthäusern geht, drängt sich die Frage auf, wohin dann? Ältere Menschen sind zwar heute durchaus reiselustig, aber es ist kaum anzunehmen, dass sie ihre gesamten Ersparnisse auf Kreuzfahrtschiffen verbubeln. Vielleicht wird auch das Haus entschuldet, etwas fließt in den Konsum und an die Kinder sowie

die Enkel. Wenn man jedoch dieser Frage weiter auf den Grund ginge, könnte man es vielleicht schaffen, mehr von dem Rentnergeld im eigenen Haus zu halten.

Die hohen Spareinlagen bei den Banken – allein die ING-DiBa hat aktuell einen Bestand von 80 Milliarden Euro – sprechen ihre eigene Sprache. Offenbar haben Rentner das Gefühl, dass sie im Festgeld am besten aufgehoben sind. Und es muss erst noch der Gegenbeweis angetreten werden, dass sie mit diesem Gefühl falschliegen.

„Eine gesunde Mischung“

Marcus Mecklenburg ist Leiter Altersvorsorge beim BVI, FONDS professionell sprach mit ihm über das Thema Vorsorge mit Investmentfonds.

Der Branchenverband BVI zählt zu den vehementesten Fürsprechern der privaten Altersvorsorge mithilfe von Investmentfonds. Marcus Mecklenburg ist bei der Interessenvertretung Leiter des Bereichs „Altersvorsorge & Internationales“. FONDS professionell traf ihm am 8. April 2011 bei einem Branchen-Event in Frankfurt.

Herr Mecklenburg, wie sehen die Altersvorsorgekonzepte der Fondsgesellschaften in Deutschland aus?

Wir haben hier eine große Bandbreite zur Hand. Zum einen die staatlich geförderten Bereiche wie Riester und Rürup, wo wir uns innerhalb bestimmter Leitplanken bewegen müssen, und wir haben das ungeforderte Sparen mit Investmentfonds, das sich ebenfalls für die Altersvorsorge eignet. Hier gibt es anbieterseitig mehr Freiheiten bei der Gestaltung der Konzepte.

Wie sieht denn die Umschichtungs- und Entsparphase bei Investment-Riester-Verträgen aus?

Angespart wird in Fonds. Ab Eintritt der Rentenphase lassen sich die Vorzüge der Fondsanlage noch für einen Zeitraum von bis zu 25 Jahren nutzen – mit allem, was die Fondsanlage mit sich bringt, beispielsweise Insolvenzschutz, Renditechancen und Vererbbarkeit des Kapitals. Parallel haben wir ab Start des Ruhestands durch die aufgeschobene Leibrentenversicherung ab 85 mit vergleichsweise einfachen Mitteln das Langlebensrisiko sauber abgedeckt.

Nun sind ja die Kosten für die Restkapitalverrentung ins Gerede gekommen ...

Ja, sogar Herr Riester hat sich zu Wort gemeldet und meinte, die Kosten für die Restkapitalverrentung seien viel zu hoch. Der Anteil des Vorsorgekapitals, der hierfür aufgewendet werden muss, ist sicherlich signifikant, aber gerechtfertigt. Nach unseren Erhebungen bewegt er sich im Bereich zwischen 15 und gut 25 Prozent des aufgebauten Kapitals. Der Begriff „Kosten“ greift hier allerdings zu kurz – schließlich enthält dieser



Marcus Mecklenburg, BVI: „Der Lebenszyklus spielt sich nicht nur im Lebenszyklusfonds ab.“

Betrag auch die gesamten Leistungen, die ab dem 85. Lebensjahr ausgezahlt werden.

In Ihrem Vortrag haben Sie sich begeistert darüber geäußert, dass die Investmentbranche als Anbieter von Altersvorsorgelösungen wahrgenommen wird. Sie haben dann die Nettoabsatzzahlen für die einzelnen Fondskategorien gezeigt. Aus denen ging hervor, dass Lebenszyklusfonds so gut wie gar nicht abgesetzt wurden. Wieso bekommt die Branche ihre PS nicht auf die Straße?

Die bekommen wir trotzdem auf die Straße. Lebenszyklus spielt sich nicht nur im Lebenszyklusfonds ab, sondern in zunehmendem Maße auf Kontenebene. Das heißt, Sie schichten pro Kunde individuell um, um den Lebenszyklusmechanismus abzubilden wie bei den meisten Riester-Konzepten. So können Sie zielgenau pro Kunde die Allokation zwischen Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds oder auch offenen Immobilienfonds vornehmen.

Welcher Fondstyp würde sich aus Ihrer Sicht für die Auszahlungsphase eignen?

Eine gesunde Mischung aus unterschiedlichen Fondstypen. Wir müssen nämlich aufpassen, dass wir nicht zu kleine Einheiten konstruieren. Daher haben sich Konzepte bewährt, die auf das Regal der schon existierenden Fonds zurückgreifen. Einer der Vorteile der Fondsanlage ist ja gerade die Schaf-

fung großer Pools, um Skaleneffekte zu erreichen. Wenn wir für jede Altersklasse einen Zielfonds auflegen, erhalten wir verhältnismäßig kleine Losgrößen, die zu hohen Kosten führen könnten.

Bei der Altersvorsorge geht es meistens auch um Garantien. Garantien sind von Fonds- und Versicherungsgesellschaften unterschiedlich mit Kapital zu hinterlegen. Wie weit ist man hier im Streit zwischen BVI und GDV?

Das ist kein Streit. Die Garantien von Versicherungen und KAGen sind ja nicht ohne weiteres vergleichbar. Bei klassischen Versicherungsprodukten müssen Sie für das Versichertenkollektiv eine Garantie in Höhe von 2,25 oder ab 2012 1,75 Prozent jährlich darstellen. Die muss jedes Jahr erreicht werden. Die Versicherer sind dadurch auf eine äußerst konservative Anlagepolitik festgelegt und können von den Ertragschancen der Aktienmärkte kaum profitieren. Als Fondsanbieter müssen wir nicht Jahr für Jahr eine bestimmte Performance erzielen, sondern wir haben ein Zieldatum pro Kunde. Vereinfacht gesagt müssen wir sicherstellen, dass wir das Garantziel zu jedem Zeitpunkt im Sparprozess erreichen können, wenn wir das Vermögen von jetzt auf gleich in risikolose Staatsanleihen umschichten würden. Solange das der Fall ist, brauchen wir kein zusätzliches Eigenkapital zu hinterlegen.

Altersvorsorge ist ein langfristiges Geschäft – warum sind Vertriebskonzepte in erster Linie auf Neugeschäft ausgerichtet und nicht darauf, Gelder möglichst lang im Hause zu behalten?

Das ist eine kühne These, die ich so nicht bestätigen kann. Unserer Wahrnehmung nach ist das Entscheidende für unsere Mitglieder, dass sie Volumina verwalten. Dann tut man einerseits gut daran, Neugeschäft zu generieren, aber gleichzeitig auch bestehendes Geschäft zu bewahren. Daher werden ja auch Konzepte zur Altersvorsorge entwickelt.

Wir danken für das Gespräch.