



Guided Content Smart Beta

mit
UBS Asset Management
Amundi
WisdomTree
iShares

S. 26



„Dieser Einkommenschutz ist alternativlos“

Jürgen Riemer
über die private
Berufsunfähigkeits-
absicherung

S. 116

DKM Spezial

Zur Leitmesse der
Finanz- und Versiche-
rungsbranche

S. 128

D: € 4,50 | A: € 5,10



RIESTER SPEZIAL

Warum private Altersvor- sorge wichtig bleibt

Martin Gräfer, Vorstand der Versicherungsgruppe die Bayerische, über die Art der Kritik an Riester und warum die Riester-Rente nach wie vor alternativlos ist.

RIESTER SPEZIAL

Amsinck zur Entwicklung der Riester-Rente

Die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) übernimmt als Organisationseinheit der Deutschen Rentenversicherung Bund wichtige Funktionen bei der staatlichen Förderung der Riester-Rente. Sie hat sich in den 15 Jahren ihres Bestehens zu einem modernen und leistungsstarken Dienstleister im Auftrag verschiedener Bundesministerien entwickelt. Dies betonte Christian Amsinck, Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Rentenversicherung Bund, auf einer in Bremen stattgefundenen Vertreterversammlung. Seit 2003 seien von der ZfA mehr als 22,9 Milliarden Euro an Zulagen auf Riester-Verträge überwiesen worden.

Für das Beitragsjahr 2012, für das wegen des zulässigen time-lags bei der Antragstellung jetzt vollständige Ergebnisse vorliegen, sind rund 10,8 Millionen Personen durch Zulagen beziehungsweise einen möglichen steuerlichen Sonderausgabenabzug gefördert worden. Dabei werde die Riester-Förderung zu einem großen Teil von Menschen mit maßgeblichen unterdurchschnittlichen Einkommen in Anspruch genommen, so Amsinck: Über 63 Prozent der Zulagenempfänger hätten ein Einkommen von unter 30 000 Euro, fast 25 Prozent von ihnen sogar nur ein Einkommen von weniger als 10 000 Euro im Jahr. Zum Vergleich: Das entsprechende Durchschnittsentgelt habe in der gesetzlichen Rentenversicherung bei 32 100 Euro pro Jahr gelegen.

Die Mehrheit der Zulagenempfänger habe die Zulage in vollem Umfang oder zu 90 Prozent ausgeschöpft, sagte Amsinck. Für das Beitragsjahr 2012 habe der Anteil bei über 62 Prozent gelegen. Bei den Zulagenemp-

fängern, für die neben der Grundzulage auch eine Kinderzulage für mindestens ein Kind beantragt wurde, liege dieser Anteil bei etwa drei Viertel. Die Zulagenquote, die ausweist, welchen Anteil die Zulagen an den Einzahlungen auf einen Riester-Vertrag im Durchschnitt ausmachen, habe bei 35 Prozent gelegen. Bei Frauen sei die Zulagenquote dabei mit fast 45 Prozent in etwa doppelt so hoch wie bei Männern mit über 22 Prozent.

Als Reaktion auf die Kritik an der mangelnden Transparenz der Riester-Produkte habe die Politik insoweit reagiert, als von Jahresbeginn 2017 an für alle neu abzuschließenden Riester-Produkte verbindlich ein weitgehend standardisiertes Produktinformationsblatt vorgeschrieben worden sei. Ergänzend wies Amsinck darauf hin, dass es noch an aussagefähigen Daten zur Höhe der aus Riester-Verträgen fließenden Renten fehle; ein statistisches Berichtswesen zu den Ergebnissen der Riester-Rente sei dringend erforderlich, so Amsinck.

Zukünftig müsse es nach Amsinck der Anspruch einer umfassenden Alterssicherungspolitik sein, für möglichst alle Menschen ein auskömmliches Einkommen im Alter zu sichern. Gelingen dies nicht oder nur in unzureichendem Maße, sei es Aufgabe der Sozialpolitik, aber auch der Rentenversicherung und ihrer Selbstverwaltung, nach Wegen zur besseren Realisierung dieses Ziels zu suchen, so Amsinck. Dabei dürfe unstrittig sein, dass auch in Zukunft zusätzliche Altersvorsorge neben der gesetzlichen Rente notwendig und wünschenswert sei.

Lesen Sie weiter auf S. 8



Martin Gräfer, Vorstand der Versicherungsgruppe die Bayerische, über die Art der Kritik an Riester und warum die Riester-Rente nach wie vor alternativlos ist.

Das komplette Interview auf Seite 14

OFFENE INVESTMENTFONDS
ETFs – eine Erfolgsgeschichte in Europa

Während das erste Jahr für die ETF Branche ruhig verlief, begann im Laufe des Jahres 2001 die Anzahl der gelisteten börsennotierten Fonds zuzunehmen und State Street brachte die ersten Branchen-ETFs auf den Markt. Mit diesen Instrumenten konnten Anleger nun zum ersten Mal gezielt in die Branchen des MSCI Europe investieren und so mit Hilfe eines einzigen Instrumentes ihre Marktmeinung bezüglich einzelner Branchen umsetzen.

Im Jahr 2003 wurde dann von Indexchange (iShares) mit der Auflage der ersten Renten-ETFs eine weitere Anlageklasse investierbar gemacht. Ab diesem Zeitpunkt konnten Anleger mit der Hilfe von ETFs sehr effizient ein gemischtes Portfolio aufbauen. Allerdings dürfte die Nachfrage nach rentenbasierten ETFs zu diesem Zeitpunkt hinter den Erwartungen der Emittenten zurückgeblieben sein, da die Aktienmärkte im März 2003 ihren Boden gefunden hatten und zu einer mehrere Jahre andauernden Rallye ansetzten.

Mit der steigenden Marktdurchdringung, insbesondere im institutionellen Bereich, stieg, im Zuge der allgemeinen Hausse an den Aktienmärkten, auch die Nachfrage nach zusätzlichen Anlageklassen. In der Folge wurden im Jahr 2004 die ersten ETFs auf einzelne Emerging Markets aufgelegt. Zudem wurde im gleichen Jahr auch die Anlageklasse der Immobilienaktien erschlossen. Diese Produkte erfreuten sich bis zum Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2008 großer Beliebtheit.

Lesen Sie weiter auf Seite 24.

ETF

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

Säen, um zu ernten.

„Heute kann sich jemand im Schatten räkeln, weil er vor vielen Jahren einen Baum gepflanzt hat.“ Sagte einst Warren Buffett. Für den modernen Anleger, der sein Portfolio diversifiziert und gut vorbereitet Hauptversammlungen der großen Konzerne beiwohnt, ist diese Aussage jedoch nicht von größter Bedeutung. - Oder etwa doch?

Es gibt kaum etwas, das so vorhersehbar ist, wie der demographische Wandel. So ernst das Thema für den alternden Mitteleuropäer ist, so aussichtsreich dient der Wandel auch als Spielwiese für Anleger und Investoren. Bis zu 300 000 neue Plätze in Pflegeheimen werden bis 2030 prognostiziert. – Immerhin ein Wachstumsplus von 40 Prozent in 14 Jahren.

Allein im Pflegesegment wird bis zum Jahresende 2016 ein Transaktionsvolumen von bis zu einer Milliarde Euro erwartet. Grund genug für viele

Fonds- und Asset-Manager, in den weitestgehend von konjunkturellen Schwankungen befreiten Markt von Pflegeimmobilien einzusteigen.

Die Diversifikation der Sachwertanlagen scheint anzuhalten und bietet durch lukrative Investments immer mehr Anlegern die Möglichkeit, abseits schwer kalkulierbarer Finanzkonstrukte ihren Ertrag in der eigenen Zukunft zu generieren.

NILS LENNARD BEHRENS, MEIN GELD

Bild: Shutterstock.com / Nattapol Sritongcom

MAKLER / FINANZDIENSTLEISTER

Im Dickicht des Produktvertriebs

Die seit 2007 gültige Finanzmarktrichtlinie MiFID wird seit 2011 zur Vermeidung einer erneuten Finanzkrise überarbeitet. Eine neue Version der Richtlinie soll den Anlegerschutz stärken, die Transparenz der Märkte verbessern und nationale Gestaltungsspielräume begrenzen. So möchte man den europäischen Wettbewerb stärken und die Integration neuer Produkte durch Synchronisierung der Gesetzeslage vorantreiben.

Das Resultat der Arbeitskreise aus Politikern, Wissenschaftlern und Verbraucherschützern soll eine stärkere Konzentration auf die Abstimmung von Produkt- und Kundenprofil sein.

Derzeit gelten die Regularien um MiFID II als schwer umsetzbar und hoch komplex. Der Stichtag zur Umsetzung in nationales Recht wurde deshalb zuletzt auf den 3. Juli 2017 und für die Anwendung auf den 3. Januar 2018 verschoben.

Dass es auch weniger kompliziert geht, zeigt eine Initiative des Instituts für Finanznorm. Dort möchte man die Finanzberatung in Deutschland standardisieren und in einer DIN-Spezifikation festschreiben. Finanzberater sollen ihre

Kunden anhand eines Fragenkatalogs zu ihrer finanziellen Situation befragen. Die Prioritäten für Grundabsicherung und Zusatzprodukte sind dabei klar definiert.

Zwar muss an dieser Stelle erwähnt werden, dass das Institut für Finanznorm Finanzsoftware nach ihrem Regelwerk zertifiziert und vertreibt, jedoch wäre die verbindliche Anwendung eines vergleichbaren Katalogs ein erster Schritt zur Verhinderung fehlerhafter Beratung oder gar fehlerhaften Produktvertriebs in Ermangelung von Kundennutzen.

NILS LENNARD BEHRENS, MEIN GELD

VERSICHERUNG

Versicherungen im Wandel der Zeit

Die richtige Strategie bei der Vermittlung einer Altersvorsorge zu finden, stellt viele Vorsorgeexperten vor eine Herausforderung. Die Bedürfnisse der Kunden wachsen: Einzahlungsflexibilität, Entnahmemöglichkeiten und solide Renditeerwartungen sind nur einige Faktoren, die ganzen Versicherungskonzernen die Gestaltung ihrer Produkte erschweren. Gesetzliche Anforderungen regulieren darüber hinaus zunehmend das Geschäft mit der Zukunft.

Doch mit der Bewältigung dieser Aufgaben wächst auch die Zuversicht, dem Verbraucher individuelle Konzepte zur Finanzierung des Ruhestands zur Verfügung stellen zu können.

Ob Riester, Basis-Rente oder Kapitalanlageprodukte, den Versicherern steht eine zunehmend personalisierte Klaviatur an Produkten zur Verfügung.

Auch die Vertriebskanäle entwickeln sich: RoboAdvisors, Online-Beratung und Empfehlungsmanagement erfreuen sich zunehmender Beliebtheit und mindern in nicht insignifikantem Umfang die Vertriebskosten. Kein Anlass, sich auszuruhen: Studien belegen, dass die deut-

schen Versicherer in 2015 so viele Produkte auf den Markt brachten wie zuletzt 2002.

Es gilt, den Kunden mit Kompetenz und Vertrauen zu überzeugen und Mehrwerte zu erläutern, um eine langfristige Kundenbindung zu sichern.

Die diversen Anforderungen erfordern schnelle Entscheidungen und bei den Versicherern Flexibilität im Handeln. Und dies scheint in den etablierten Traditionsunternehmen die größte Herausforderung zu werden.

NILS LENNARD BEHRENS, MEIN GELD



Photo: Shutterstock.com / Elizabeth Petrova