

Streuen statt horten

Wer im Alter finanziell abgesichert sein will, sollte sein Geld clever anlegen – und sich vor allem gut beraten lassen.



Martin Bernhard / Redaktion

Die Zeit, Vermögen zu bilden und für den Ruhestand vorzusorgen, wird immer knapper. Das gilt zwar für jede Altersgruppe. Doch Menschen im Alter ab 50 Jahren ist das stärker bewusst. Demzufolge verwundert es kaum, dass ältere Menschen verstärkt auf risikoärmere Anlageformen setzen. Nach einer Studie der GfK Marktforschung im Auftrag des Bankenverbands bevorzugen 60 Prozent der Befragten im Alter ab 60 Jahren Spareinlagen, obwohl die Inflationsrate derzeit höher ist als die durchschnittliche Rendite dieser Anlageform. Neun von zehn der Befragten könnten sich aber durchaus vorstellen, zugunsten einer besseren Rendite ein höheres Risiko einzugehen.

Mark Ortmann vom Institut für Transparenz GmbH rät, ab dem Alter von 50 sein Vermögen langsam in risikoärmere Anlageformen umzuschichten, zum Beispiel von Aktien in festverzinsliche Wertpapiere. „Doch angesichts der niedrigen

Zinsen darf heute – abhängig vom konkreten Anleger – die Aktienquote durchaus etwas höher bleiben.“ Denn allein die Dividendenerträge seien teilweise höher als die Zinsen, die man für eine Anleihe bekomme.

„Lege nicht alle Eier in einen Korb“, zitiert Rolf-Hagen Holm von Portfolio Direkt eine Rendensart und rät älteren Menschen dazu, das Risiko bei ihren Geldanlagen zu streuen. Als Alternative zu Sparbuch und festverzinslichen Wertpapieren verweist er auf breit gestreute Verwaltungskonzepte. Mit diesen könne man die Schwankungsbreite, also das Risiko des Investments, reduzieren.

Auch wenn sich laut der GfK-Studie Senioren öfter um ihre Geldangelegenheiten kümmern und ihnen dies auch mehr Spaß macht als jüngeren Menschen, kommt es auch auf den richtigen Berater an. Mark Ortmann nennt drei Kriterien, die bei der Auswahl dieser Vertrauensperson wichtig sind: Qualifikation, Aufrichtigkeit und Transparenz sowie guter Service. Wenn die Ausbildung nicht offensichtlich ist, sollte man gezielt nachfragen. Von einer Zusammenarbeit mit Vermittlern, die nebenbei Produkte verkaufen, sowie von nicht ausreichend qualifizierten Beratern rät Ortmann ab. Aufrichtigkeit und Transparenz bedeuten unter anderem, dass der Berater von sich aus über die Kosten eines Produkts aufklärt. Tut er das nicht, sollte man genau nachfragen, was das Produkt kostet und wie der Berater bezahlt wird. Ohne eindeutige, offene und freundliche Antwort sollte man das Gespräch an dieser Stelle beenden. Außerdem sollte man sich erläutern lassen, wie genau die laufende Beratung aussieht: Kümmert sich der Berater dauerhaft um die Anliegen des Kunden? Dann wird er sicher Informationen bereithalten, die seinen Beratungs- und Betreuungsprozess beschreiben. Daran könne man ihn später erinnern, falls er nicht liefert.

Wenn man auf einen Berater verzichtet und sich selbst um seine Finanzen kümmert, sollte man natürlich ebenfalls die Kosten im Blick haben. Mark Ortmann empfiehlt in diesem Fall, auf passiv gemanagte Fonds zu setzen und dabei immer die Gesamtkosten im Blick zu behalten. Bei Anlageprodukten werden diese in der „wesentlichen Anlegerinformation“ als sogenannte laufende Kosten dargestellt. Versicherungen mit Sparcharakter müssen voraussichtlich ab Januar 2015 die sogenannten Effektivkosten angeben. Sie drücken sämtliche Kosten in einer Zahl aus. Je höher die Effektivkosten, desto teurer das Produkt.