



Fünf Investmenttrends für die Kundenansprache

In Zeiten von Minuszins und Corona-Pandemie versparen sich die Bundesbürger mit Sparguth und Girokonto. Vermittler haben daher gerade jetzt die Möglichkeit, sich mit Investmentexpertise als echte Vorsorgeberater zu positionieren.

Trend 1: Investieren statt verkaufen

Hermann Schrögenauer, Vorstand, Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)

Als Anfang März 2020 die internationalen Börsenkurse als Reaktion auf die Corona-Pandemie einbrachen, war ein klassisches Phänomen zu beobachten: Anstatt den Blick auf die langfristige Rendite zu richten oder die niedrigen Kurse sogar für weitere Investitionen zu nutzen, verkauften viele Anleger ihre Wertpapiere.

Die Corona-Krise hat die Unsicherheit bei allen Geldanlagen verstärkt. Ein Gefühl, das 73 Prozent der Deutschen haben, wie eine repräsentative Umfrage der Landesbank Baden-Württemberg zeigt. Dabei heißt es genau in diesen Zeiten: Cool bleiben und investieren.

LV 1871 Vorstand Hermann Schrögenauer empfiehlt:



Trend 2: Aktien statt Immobilien

Immobilien gelten in Deutschland als sichere Anlageoption. Seit der Finanzkrise 2008 schießen die Kaufpreise für

Immobilien unaufhaltsam in die Höhe. Aber: Den Kaufpreis durch Mieteinnahmen wieder reinzuholen, wird zunehmend schwieriger. Ein Bericht der Bundesbank von Februar 2021 zeigt, dass Immobilien vor allem in den deutschen Großstädten um bis zu 30 Prozent zu hoch bewertet werden.

Erfahrungen aus den letzten Krisen zeigen, dass Immobilienpreise einbrechen können. Die finanziellen Risiken für Käufer und Eigentümer steigen.

Anders bei Aktien: Die schnelle Erholung des Aktienmarktes im Corona-Jahr hat einmal mehr gezeigt, dass Aktien besser sind als ihr Ruf. Wer bereit ist, kurzfristig hohe Schwankungen auszuhalten, fährt langfristig mit Investitionen in Aktien sehr viel sicherer als mit Immobilienspekulationen.

Der Tipp für investmentaffine Makler? Vermittler sollten vor den Risiken von Immobilieninvestitionen warnen – Aktienfonds sind je nach Risikobereitschaft des Kunden eine sinnvolle Alternative.

Trend 3: Gutes tun und Vermögen aufbauen

Dr. Dirk Rathjen, Vorstand, Institut für Vermögensaufbau

Ab 2022 müssen Anleger nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden. Gerade bei nachhaltigen Geldanlagen schwingt oft die Sorge mit, zwar Gutes zu tun, aber gleichzeitig Rendite zu verspielen.

Dass sich nachhaltige Investments und Rendite nicht ausschließen, zeigt eine Metastudie der Uni Hamburg: Demnach besagen nur 10 Prozent der Studien, dass ESG-Anlagen schlechtere Rendite einfahren als konventionelle Produkte. Bei 40 Prozent hält es sich die Waage und 50 Prozent der über 2.000 Studien zeigen, dass nachhaltigen Anlagen sogar besser abschneiden als traditionelle.

Der Profi-Tipp von Dr. Dirk Rathjen, Vorstand beim Institut für Vermögensaufbau:



Der Schlüssel zum Erfolg von nachhaltigem Vermögensaufbau liegt in der Kombination von Nachhaltigkeit der Anlagen und guter Diversifikation des Risikos. Viele moralisch hochwertige Fonds haben Klumpenrisiken, die sie für die Altersvorsorge ungeeignet machen.

Trend 4: Deckungsstock statt Rentenfonds

Rentenfonds gelten im Volksmund als besonders risikoarm und erfreuen sich daher gerade bei sicherheitsbewussten Anlegern großer Beliebtheit. Doch: Die Anleihenkurse sind mittlerweile so hoch und das Zinsniveau so niedrig, dass Rentenfonds aktuell kaum noch Renditen abwerfen und teilweise sogar negative Zinsen einfahren.

Deutsche Bundesanleihen mit 10 Jahren Laufzeit haben aktuell zum Beispiel eine negative Rendite von -0,3 Prozent, von der auch noch die Kosten des Rentenfonds abgehen.

Dagegen lagen die Verzinsungen der Sicherungsvermögen von Versicherern im Branchenschnitt bei circa 2,01 Prozent im Jahr 2021. In vielen Fondspolice lassen sich Fonds mit konventionellem Sicherungsvermögen mischen. Das macht sie reinen Fondsdepots überlegen.

Der Profitipp: Wählen Anleger statt eines Rentenfonds in einem Depot den Weg über eine Versicherungslösung, profitieren sie von der Wertentwicklung des Deckungsstocks und vermeiden die Verluste von Rentenfonds.

Bei der LV 1871 beispielsweise liegt die laufende Verzinsung in der Überschussbeteiligung im Jahr 2021 bei 2,4 Prozent – ein Ergebnis, das auf die gute Diversifikation der Kapitalanlagen zurückzuführen ist mit einem auf

Marktwertbasis überdurchschnittlichen Immobilienanteil von 14,8 Prozent als stabilem Werttreiber.

So lassen sich ausgewogene Portfolios renditestärker umsetzen als mit Mischfonds – mit einem sicherheitsorientierten Teil im konventionellen Deckungsstock und einem renditeorientierten Teil in Aktienfonds oder -ETFs.

Trend 5: Portfoliolösungen statt ETFs

ETFs sind in aller Munde. Sie gelten als einfach und transparent, sind außerdem kostengünstig und flexibel. Bestens geeignet also für alle, die sich einmalig einen ETF aussuchen und dann ein Leben lang besparen?

Eine Auswertung von Smart Asset Management zeigt: Nur bei der Hälfte aller Fondspolice werden während der Laufzeit Änderungen im Fondsportfolio vorgenommen.

Alle anderen werden nicht mehr angefasst – obwohl Fondswechsel kostenlos wären. Dabei könnte die Rendite des hinterlegten Investments durchschnittlich um 2,1 Prozentpunkte erhöht werden ohne höheres Risiko für den Kunden.

Tipp für die Kundenberatung: Den richtigen Fonds für die Fondspolice eines Kunden zu finden, ist angesichts der riesigen Auswahl am Markt kein Kinderspiel. Gemanagte Portfolios sind hier eine aktive und unkomplizierte Alternative für Makler. Hier stellen Anlagespezialisten das Portfolio zusammen. Sie haben die Fonds stets im Blick und können bei Bedarf eingreifen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4921731/fuenf-entscheidende-investmenttrends-fuer-die-kundenansprache/>