

FIDELITY REAL-INDEX 2007

Ohne Stärkung der privaten und betrieblichen
Vorsorge droht in Deutschland eine Rentenlücke
von 44 Prozent

INHALT

- 02 Der Fidelity REAL-Index
- 04 Executive Summary

06 Überblick: Altersvorsorge in Deutschland

- 07 Demographische Veränderungen bedrohen das bestehende Rentensystem
- 08 Drei Säulen für den Ruhestand

10 Die ermittelten Kennziffern (Indizes)

- 11 Erste umfassende Bestandsaufnahme der Altersvorsorgung
- 13 Erhebungsmethode

14 Ergebnisse der Untersuchung

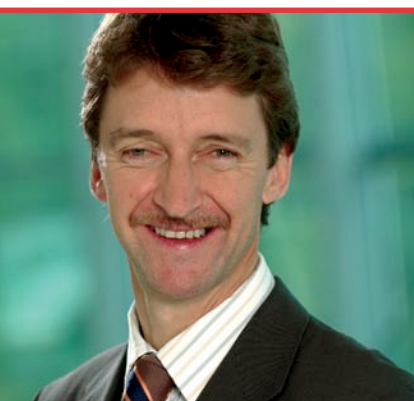
- 15 Es droht eine Versorgungslücke von 44 Prozent
- 16 Weitere Auswertungen aller befragten Haushalte
- 19 Auswertung nach Haushalts-Merkmalen
- 22 Fallbeispiele

26 Implikationen

- 27 Deutschland unterschätzt die Versorgungslücke
- 28 Jetzt muss gehandelt werden
- 28 Wissen vermitteln, Einstellungen ändern: Mehr Mut zur renditeorientierten Vorsorge
- 29 Umfeld schaffen: Der Rahmen muss stimmen
- 30 Produkte verbessern, neue entwickeln: Innovative Wege gehen

- 32 Schlussbemerkungen

DER FIDELITY REAL-INDEX



DR. KLAUS MÖSSLE

Studien und Umfragen zum Stand der Altersvorsorge in Deutschland gibt es zuhauf. Doch sie bieten alle keine Antworten auf die Frage: Welches Versorgungsniveau werden die Deutschen im Alter unter Einbeziehung der drei Säulen der Altersvorsorge – gesetzlich, betrieblich, privat – erreichen? Oder anders gefragt: Wie hoch wird im Vergleich zum Einkommen vor Renteneintritt das Einkommen der Deutschen nach dem Berufsleben sein, unter Berücksichtigung aller getroffenen Altersvorsorgemaßnahmen sowie Einkommensarten?

Der Fidelity Renten- und Alterssicherungs-Index (Fidelity REAL-Index) schließt diese Wissenslücke. Erstmals ist es möglich, eine tatsächliche Rentenlücke zu bestimmen, die sich nicht nur auf die gesetzliche Altersversorgung bezieht, sondern auch die Maßnahmen der betrieblichen Altersversorgung, der privaten Altersvorsorge sowie sonstige Einkommensarten wie zum Beispiel Erbschaften gleichermaßen berücksichtigt. Während sich bisherige Studien entweder auf Teilaspekte der Altersvorsorge oder auf die Erhebung von Selbsteinschätzungen fokussierten, liegt mit dem Fidelity REAL-Index eine Kennziffer vor, die alle tatsächlich zu erwartenden Einkommensarten nach Renteneintritt objektiv erfasst. Basis der Studie sind 2.010 Einzeluntersuchungen erwerbstätiger Haushalte in Deutschland, von denen Daten in einer bislang von keiner Studie erfassten Detailliertheit abgefragt wurden.

Die Ergebnisse der Befragung sind alarmierend. Zwar ist den meisten Deutschen die Notwendigkeit bewusst, für die Altersvorsorge mehr Geld zur Seite zu legen als in der Vergangenheit. Doch die Deutschen schätzen ihre Situation viel zu optimistisch ein. Aus ihren Sparbemühungen werden sie nach Renteneintritt deutlich weniger Ertrag erzielen als erwartet. Erstaunlich ist, dass sich dieses Ergebnis bei allen Bevölkerungsgruppen feststellen lässt. Weder Bildungsabschluss noch Einkommenshöhe noch Haushaltsgröße oder sonstige typische soziodemographische Merkmale lassen signifikante Unterschiede in den Ergebnissen erkennen. Einzig bei der Analyse nach Berufsgruppen gab es zum Teil deutliche Abweichungen – sowohl nach oben als auch nach unten.

Es besteht dringender Handlungsbedarf, um in Deutschland in den kommenden Jahrzehnten eine erhebliche finanzielle Unterversorgung der Rentner-Haushalte abzuwenden. Dies gilt für jeden Einzelnen, die Produkthanbieter und den Gesetzgeber gleichermaßen. Eine Reihe von Maßnahmen wurde bereits getroffen. Doch zeigen die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung, dass diese längst noch nicht ausreichen. Der Übergang von einem System staatlich garantierter Rentenansprüche zu einem System mit hohem Eigenengagement auf betrieblicher und privater Ebene fällt den Deutschen offensichtlich schwer. Es zeigt sich: Wissen um die Notwendigkeit eines entsprechenden eigenverantwortlichen Engagements in der Altersvorsorge ist eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung zur Lösung der Altersvorsorgeproblematik. Ein entsprechendes Produktangebot sowie geeignete Rahmenbedingungen zur Förderung der Eigeninitiative müssen die Sparbereitschaft und die Sparbemühungen der privaten Haushalte ergänzen.

Der Fidelity REAL-Index zielt nicht darauf ab, Angstgefühle bezüglich der Altersvorsorgesituation weiter zu schüren. Angst kann zwar für erhöhte Aufmerksamkeit sorgen und eventuell als Initialzündung wirken. Doch erweist sie sich bei der konkreten Planung der Altersvorsorge als

wenig produktiv. Eine europaweite Untersuchung von Fidelity¹ kam zu dem Ergebnis, dass die Deutschen dem Thema Altersvorsorge mit der größten Angst begegnen. Ihnen erscheint die Altersvorsorge außerdem als „verpflichtend“, „zeitaufwändig“, „lästig“ und „wenig erfreulich“. Solche negativen Assoziationen erhöhen die Hemmschwelle, sich mit der Thematik sorgfältig auseinanderzusetzen, rechtzeitig aktiv zu werden und bei der Produktwahl und Vermögensaufteilung die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Ziel dieser Studie ist es daher, durch eine objektive Datenbasis eine produktive Vorsorgesdiskussion zu fördern und privaten, betrieblichen und staatlichen Entscheidungsträgern eine verlässliche Handlungsgrundlage zur Verfügung zu stellen. Es gilt, ungenutztes Potenzial sowohl im Rahmen der betrieblichen als auch der privaten Altersvorsorge zu erkennen und zu entwickeln. Doch dies gelingt nur, wenn die zentrale gesellschaftliche Bedeutung der Altersvorsorge in ihrer ganzen Tragweite erkannt und dementsprechend gehandelt wird. Dazu möchte Fidelity als einer der weltweit führenden Anbieter von Altersvorsorge-Lösungen einen Beitrag leisten.

DR. KLAUS MÖSSLE

Leiter des Institutionellen Geschäfts
von Fidelity International in Deutschland

FIDELITY VORSORGE-BAROMETER EUROPA 2006

Meinungen zu Planung und Aufbau der Altersvorsorge („Stimme zu“)

MUSS JEDER TUN	KOSTET VIEL ZEIT	KANN FREUDE MACHEN	IST LÄSTIG	ÄNGSTIGT MICH
Schweiz 89%	Schweden 77%	Italien 86%	Frankreich 53%	Deutschland 50%
Deutschland 88%	Frankreich 65%	Schweden 71%	Deutschland 52%	Italien 47%
Frankreich 88%	Spanien 60%	Spanien 52%	Spanien 50%	Spanien 38%
Spanien 87%	Deutschland 59%	Frankreich 49%	Italien 48%	Frankreich 32%
Italien 86%	Niederlande 51%	Schweiz 49%	Niederlande 48%	Schweden 32%
Schweden 83%	Italien 49%	Niederlande 36%	Schweden 48%	Österreich 27%
Österreich 83%	Schweiz 47%	Österreich 30%	Österreich 37%	Niederlande 25%
Niederlande 81%	Österreich 36%	Deutschland 30%	Schweiz 36%	Schweiz 21%

¹ Vgl. Fidelity Vorsorge-Barometer Europa, 2006 (jeweils 500 Befragte in acht europäischen Ländern)

EXECUTIVE SUMMARY

Fidelity International hat eine umfassende Untersuchung zum Versorgungsstand der erwerbstätigen Deutschen durchgeführt. Befragt wurden 2.010 Personen im Alter zwischen 20 und 65 Jahren auf Haushaltsbasis zu allen bisher getätigten Altersvorsorgemaßnahmen sowie bis dato aufgelaufenen Rentenansprüchen – gesetzlich, betrieblich und privat. Auf dieser Basis wurde mithilfe ökonomischer Kapitalmarktmodelle das Brutto-Haushaltseinkommen vor sowie nach Renteneintritt projiziert. Anhand dieser Daten konnte auf Basis aller drei Säulen der Altersvorsorge konkret ermittelt werden, wie die Deutschen im Alter finanziell dastehen werden. Dadurch lässt sich die Versorgungslage der Deutschen erstmals auf den Punkt bringen und in einer zentralen Kennziffer, dem Fidelity Renten- und Alterssicherungs-Index (Fidelity REAL-Index), sowie zwei ergänzenden Kennziffern (Indizes) darstellen:

- Fidelity REAL-Index – erreichtes Versorgungsniveau
- Geschätztes Versorgungsniveau
- Erreichte Bedarfsdeckung

Die Ergebnisse der Indizes:

- Die erwerbstätigen Deutschen werden im statistischen Mittel nach Renteneintritt 56 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt erreichen (Fidelity REAL-Index – erreichtes Versorgungsniveau). Die Gesamt-Rentenlücke unter Berücksichtigung aller Vorsorgemaßnahmen beträgt demnach 44 Prozent.
- Die erwerbstätigen Deutschen schätzen im statistischen Mittel, dass sie nach Renteneintritt 70 Prozent ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt erreichen werden (geschätztes Versorgungsniveau). Die Deutschen schätzen ihr Alterseinkommen somit besser ein, als es tatsächlich ausfallen wird.
- Die erwerbstätigen Deutschen werden im statistischen Mittel 63 Prozent des ihrer Meinung nach benötigten Renteneinkommens erreichen (erreichte Bedarfsdeckung). Ihre Ansprüche haben sie zwar heruntergeschraubt – sie meinen, dass sie nur 89 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens im Alter benötigen werden –, dennoch werden sie selbst dieses bescheidenere selbst gesteckte Ziel deutlich verfehlen und eine subjektive Rentenlücke von immer noch 37 Prozent aufweisen.

Die zentralen Erkenntnisse der Studie in der Übersicht:

- Die erwerbstätigen Deutschen werden im statistischen Mittel nur knapp über die Hälfte ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens als Renteneinkommen erreichen.
- Die meisten Deutschen schätzen ihr Renteneinkommen deutlich höher ein, als es tatsächlich ausfallen wird.
- Auch diejenigen, die zusätzlich für ihr Alter vorsorgen (privat und/oder betrieblich), müssen große Einschränkungen hinnehmen.

- Ein niedriges Versorgungsniveau zieht sich durch alle Bevölkerungsschichten, unabhängig von Einkommenshöhe, Bildungsabschluss, Familienstand oder Berufseintrittsjahr.
- Finanzberatung allein ist kein Garant dafür, den Lebensstandard im Alter zu halten.
- Beamte sind bei weitem besser versorgt als andere Berufsgruppen und können ihren Lebensstandard im Alter fast zu 100 Prozent halten. Obwohl sie nur 6 Prozent der Befragten stellten, würde der Fidelity REAL-Index ohne die Beamten auf 54 Prozent absinken, womit die Versorgungslücke gar auf 46 Prozent ansteige.
- Die am meisten genutzten Produkte für die private Altersvorsorge sind die klassische Kapitallebensversicherung, das Sparbuch sowie der Bausparvertrag.
- Die betriebliche Altersvorsorge spielt im internationalen Vergleich in Deutschland eine untergeordnete Rolle. Nicht einmal jeder fünfte Befragte sieht die betriebliche Rente als wichtigste Einkommensquelle im Alter an.
- Menschen mit einem hohen Versorgungsniveau investieren tendenziell vermehrt in renditestärkere Produkte für die Altersvorsorge als Menschen mit niedrigem Versorgungsniveau.

Implikationen

1. Wissen vermitteln, Einstellungen ändern:

Die Menschen in Deutschland müssen über ihre tatsächliche Rentenlücke aufgeklärt werden. Gleichzeitig muss ihr Wissen über Altersvorsorgeprodukte vergrößert werden, um ihnen konkretes Handeln zu ermöglichen. In diesem Zusammenhang gilt es zu vermitteln, dass es notwendig ist, auch stärker renditeorientierte Produkte für die Altersvorsorge zu nutzen.

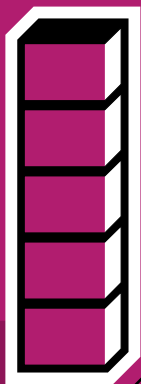
2. Umfeld schaffen:

Um Einstellungen zu ändern, sind Impulse von außen erforderlich. Die Politik kann hier Anreize schaffen, zum Beispiel durch steuerliche Erleichterungen, weitere spezifische Fördermaßnahmen und stabile Rahmenbedingungen. Unternehmen können bei der betrieblichen Altersvorsorge durch gezielte Anreizsysteme wie die Aufstockung von Einzahlungen der Beschäftigten wesentliche Impulse setzen.

3. Produkte verbessern, neue entwickeln:

Der Staat ist gefordert, private Vorsorgeprodukte für alle Bevölkerungsgruppen attraktiv zu machen und die betriebliche Altersvorsorge noch stärker voranzutreiben. Produkthanbieter sind gefordert, überzeugende und leicht verständliche Produkte zu entwickeln und bedarfsgerechte Lösungen anzubieten.

**GESETZLICHE
ALTERSVORSORGE**



2007

2012

2017

2022

2027

**BETRIEBLICHE
ALTERSVORSORGE**



2007

2022

2017

2012

2027

**PRIVATE
ALTERSVORSORGE**



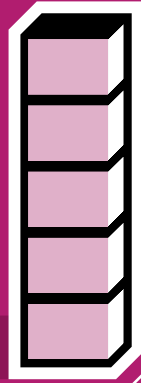
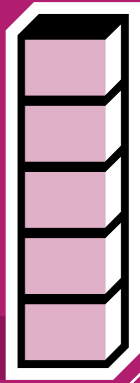
2007

2027

2022

2017

2012



ÜBERBLICK: ALTERSVORSORGE IN DEUTSCHLAND

Demographische Veränderungen bedrohen das bestehende Rentensystem

Altersvorsorge war über Jahrhunderte eine Aufgabe, die innerhalb der Familie gelöst wurde: Die jüngeren Familienmitglieder versorgten die Älteren. Als im 19. Jahrhundert weite Bevölkerungsschichten aufgrund der Industrialisierung verarmten, übernahm der Staat diese Aufgabe. Die Bismarck'sche Sozialgesetzgebung führte im Deutschen Reich eine kapitalgedeckte gesetzliche Altersrente ein. Nach dem Zweiten Weltkrieg entschied sich die Bundesregierung für eine umlagefinanzierte Rente und damit für einen solidarischen Generationenvertrag. Die Idee: Alle Erwerbstätigen zahlen direkt die Rente der Ruheständler, so wie Kinder für ihre Eltern aufkommen würden.

Wie im Kleinen funktioniert das Umlagesystem auch im Großen nur, solange zahlreiche Erwerbstätige vergleichsweise wenige Ruheständler finanzieren. Doch dieses Verhältnis verschlechtert sich in Deutschland seit vielen Jahren stetig – nicht zuletzt aufgrund einer seit Jahren sinkenden Geburtenrate: Immer weniger Arbeitnehmer müssen die Versorgung von immer mehr Rentnern finanzieren. Während im Jahr 2000 der Altersquotient (Verhältnis der über 65-Jährigen zu den 20- bis 64-Jährigen) noch bei knapp 24 (d. h. 24 Menschen im Rentenalter kommen auf 100 im Erwerbsalter) lag, wird der Altersquotient im Jahr 2030 schon auf einen Wert von 34,9 angestiegen sein. 2040 wird er sogar bei 52,6 liegen².

Die Konsequenz: Die gesetzliche Rente, über Jahrzehnte Haupteinnahmequelle der Deutschen im Ruhestand, wird immer weniger zur Versorgung der Ruheständler beitragen. Wer seinen Lebensstandard halten will, ist gezwungen, selbst für das Alter vorzusorgen und während seines Berufslebens ausreichend hohe Beträge zur Seite zu legen.

Doch damit nicht genug: Eine ganze Reihe weiterer Faktoren trägt dazu bei, dass die Finanzierung des Ruhestands neu definiert werden muss. Zu nennen sind neben steuerlichen, wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen insbesondere die folgenden zwei Punkte:

Steigende Lebenserwartung

Vor zehn Jahren betrug die Lebenserwartung für neugeborene Jungen 73 Jahre, für neugeborene Mädchen 79,5 Jahre. Gegenwärtig hat ein neugeborener Junge eine Lebenserwartung von 76,2 Jahren, ein Mädchen von 81,5 Jahren³. Innerhalb von nur zehn Jahren ist damit die Lebenserwartung um 3,2 Jahre für Jungen und 2 Jahre für Mädchen angestiegen. Das Statistische Bundesamt geht davon aus, dass sich diese Entwicklung auch in den kommenden Jahrzehnten fortsetzen wird. Je höher die Lebenserwartung ist, desto länger muss auch die Zeit des Ruhestands finanziert werden.

Veränderte Gesundheits- und Pflegesituation

Mit zunehmendem Alter steigt das Risiko, zu erkranken und pflegebedürftig zu werden. Das Bundesministerium für Gesundheit geht davon aus, dass die Zahl der pflegebedürftigen Menschen⁴ in Deutschland von knapp über 2 Millionen im Jahr 2003 auf mindestens 3,4 Millionen Personen im Jahr 2040⁵ ansteigen wird. Da der staatliche Versicherungsschutz nicht für alle medizinisch gewünschten Leistungen ausreichen wird, stellt diese Entwicklung eine zusätzliche finanzielle Belastung der Ruheständler dar. Hinzu kommt, dass auch der weitere Anstieg der Versicherungsbeiträge durch eine längere und intensivere Inanspruchnahme von Leistungen das eigene Vermögen im Alter belasten wird.

Neben diesen Entwicklungen, die die Notwendigkeit einer systematischen und gezielten

Wer länger lebt, braucht mehr zum Leben.

² Vgl. Statistisches Bundesamt: „Bevölkerung Deutschlands bis 2050“, 11. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, 2006

³ Vgl. Statistisches Bundesamt: Sterbetafel 2003/2005

⁴ Mind. Pflegestufe 1

⁵ Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband: „Pflege – die fünfte Säule der Sozialversicherung“, Anlage zur Pressekonferenz „Pflegefall Pflegeversicherung“, 19. Mai 2006

Wer renditestark vorsorgt, kann finanzielle Engpässe im Alter abfedern.

Altersvorsorge wesentlich verstärken, gibt es eine Reihe weiterer Faktoren, die das Ergebnis der Altersvorsorge-Bemühungen erheblich beeinflussen. Zu den wichtigsten und von der Bevölkerung am häufigsten unterschätzten Einflussfaktoren zählen:

Anhaltende Inflation

Auch in Zukunft ist von einer durchschnittlichen Inflation zwischen 1,5 und 2 Prozent⁶ pro Jahr auszugehen. Wer diese allgemeine Preissteigerung in seiner Altersvorsorgeplanung nicht berücksichtigt, muss im Ruhestand mit einer deutlich geringeren Rente rechnen. Anleger sollten diesen Faktor bereits während der Ansparphase in die Berechnung ihres zukünftigen Vorsorgeniveaus einbeziehen. So reduziert sich beispielsweise bei einer Inflationsrate von 2 Prozent die heutige Kaufkraft von 50.000 Euro innerhalb von 20 Jahren auf nur noch 33.380 Euro.

Renditeschwache Investitionsstrategien

Wer sein Geld ausschließlich in renditeschwache Anlageprodukte – zum Beispiel das klassische Sparbuch – investiert, wird kaum den Inflationsverlust ausgleichen können. Dagegen erhöht schon ein Prozentpunkt mehr Rendite bei einer Laufzeit von 20 Jahren das potenziel-

le Ruhestandskapital um gut ein Fünftel. Daher sollten für den langfristigen Vermögensaufbau auch stärker renditeorientierte Anlageformen genutzt werden. Zudem sollte das investierte Kapital nicht zu früh aus renditestarken in renditeschwache Anlageprodukte umgeschichtet werden. Mit Beginn des Ruhestands benötigt kaum jemand sein gesamtes Kapital sofort, so dass ein Teil des Vermögens weiterhin effektiv investiert bleiben kann. Wer erst nach und nach in Produkte mit geringeren Kursrisiken umschichtet, kann den weiterhin längeren Anlagehorizont geschickt nutzen und mit renditestarken Produkten seinen finanziellen Spielraum im Alter ausbauen.

Zu hohe Entnahmen

Niemand kann genau vorhersehen, wie lange das angesparte Altersvermögen reichen muss. Allerdings fehlt vielen Menschen auch ein Gefühl dafür, wie lange das Vermögen überhaupt reichen kann. Wer – aus eigenem Entschluss oder aufgrund einer unfreiwilligen Notsituation – zu früh zu hohe Beträge aus dem Angesparten entnimmt, läuft Gefahr, bis zum Lebensende unzureichend abgesichert zu sein. Ein ausreichendes, langfristig aufgebautes finanzielles Polster kann auch unvorhergesehene Zusatzausgaben im Alter abfedern.

Drei Säulen für den Ruhestand

In Deutschland setzt sich die heutige Altersvorsorge aus drei Säulen zusammen: der gesetzlichen Rente, der betrieblichen Altersversorgung und der privaten Vorsorge. Diese drei Säulen werden im Folgenden kurz skizziert.

Gesetzliche Altersversorgung

Die gesetzliche Rentenversicherung basiert auf einem Umlageverfahren: Die von den Arbeitnehmern eingezahlten Beiträge werden nicht gespart, sondern für die laufenden Rentenzahlungen verwendet. Aufgrund eines steigenden Altersquotienten und einer längeren Lebenserwartung müssen zukünftig immer weniger Arbeitnehmer die Renten von immer mehr Ruheständlern finanzieren. Auf Dauer trägt sich dieses System nicht mehr wie bisher – oder es kann nur noch eine bescheidene Grundrente ausgezahlt werden.

Bereits heute müssen rund 7,2 Millionen von circa 20 Millionen Rentnern mit einer gesetzlichen Rente von weniger als 600 Euro monatlich leben⁷. In der Regel trägt der Lebenspartner zur Alterssicherung bei. Für Alleinstehende

ist ein solches Renteneinkommen – ohne zusätzliches privates oder betriebliches Einkommen – allerdings gleichbedeutend mit Altersarmut. Experten befürchten, dass sich diese Situation in den kommenden Jahren noch erheblich verschärfen wird.

Um die Finanzierung des Systems zu sichern, hat die Bundesregierung jüngst die „Rente mit 67“ beschlossen: Ab 2012 steigt die Altersgrenze für gesetzliche Renten schrittweise bis 2029 von heute 65 auf 67 Jahre. Die Grenze für den frühestmöglichen Renteneintritt liegt künftig bei 63 Jahren. Frührentner müssen deutliche Abschläge einkalkulieren.

Betriebliche Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung bildet die zweite Säule der Alterssicherung und ist seit 1974 im Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (Betriebsrentengesetz) geregelt. Bei der betrieblichen Altersversorgung sagt der Arbeitgeber Versorgungsleistungen bei Ruhestand, Invalidität oder Tod zu. Die Finanzierung dieser Leistungen überneh-

Das staatliche Versorgungssystem stößt an seine Grenzen.

⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt: Verbraucherpreisindex für Deutschland, Januar 2007

⁷ Vgl. Rentenversicherungsbericht 2006 der Bundesregierung

men der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer oder beide gemeinsam. Seit Januar 2002 hat jeder Arbeitnehmer einen Anspruch auf eine betriebliche Altersvorsorge, wenn er die Zusage des Arbeitgebers durch Entgeltumwandlung finanziert. Zusagen auf dieser Basis, bei der Arbeitnehmer einen Teil ihres Bruttogehalts umwandeln können, haben seitdem deutlich zugenommen.

Die betriebliche Altersversorgung in Deutschland umfasst fünf Durchführungswege: die Direktzusage, die Unterstützungskasse, die Direktversicherung, die Pensionskasse und den Pensionsfonds. Dabei lassen sich fundierte Pensionspläne in drei Kategorien unterteilen: So liegt in der ersten Kategorie das Risiko einer bestimmten Rendite der Vermögenswerte grundsätzlich beim Arbeitgeber (Leistungszusage). Dagegen liegt dieses Kapitalmarktrisiko in der zweiten Kategorie ab einem vom Arbeitgeber garantierten Mindestbeitrag beim Arbeitnehmer (Beitragszusage mit Mindestleistung). In einer dritten Kategorie liegt das Kapitalmarktrisiko ausschließlich beim Arbeitnehmer (Beitragszusage).

Bei der Leistungszusage sagt der Arbeitgeber direkt oder mittelbar über einen Versorgungsträger eine feste Leistung (z. B. als monatliche Summe) zu. Der Arbeitgeber ist verpflichtet, Kapital nachzuschließen, falls das Anlagevermögen einschließlich der Erträge nicht zur Finanzierung der Pensionszusage ausreicht. Ein Beispiel dafür ist die „klassische“ Leistungszusage beziehungsweise Direktzusage des Arbeitgebers.

Bei der Beitragszusage mit Mindestleistung hängt der Umfang der Pensionsansprüche von der am Kapitalmarkt erzielten Rendite des Anlagevermögens ab, wobei der Arbeitgeber den nominellen Erhalt der Beiträge oder eine Mindestrendite auf diese garantiert. Beispiele dafür sind Direktzusagen, bei denen die Anspruchshöhe von Kapitalmarktentwicklungen abhängt (fondsgestützte Direktzusage), überbetriebliche Pensionskassen oder Pensions-

fonds mit garantiertem nominellen Kapitalerhalt.

Bei der Beitragszusage in Reinform sagt der Arbeitgeber zu, eine definierte Summe in einen Vorsorgeplan zugunsten des Arbeitnehmers einzuzahlen. Die Leistungshöhe ist in diesem Fall nicht im Voraus festgelegt, und eine Mindestleistung wird nicht garantiert. Hier hat der Begünstigte häufig Einfluss auf die Anlagegestaltung, da ihm alle Chancen und Risiken zugerechnet werden. Ein klassisches Beispiel dafür sind die so genannten 401k-Modelle in den USA. Im deutschen Betriebsrentengesetz ist die reine Beitragszusage nicht vorgesehen. Allerdings können die sich zunehmender Beliebtheit erfreuenden Zeitwertkonten nach dem so genannten Flexi-Gesetz (Gesetz zur sozialrechtlichen Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen) ähnlich wie eine reine Beitragszusage ausgestaltet werden.

Private Altersvorsorge

Die dritte Säule umfasst alle privaten Vorsorgeprodukte zur finanziellen Alterssicherung. Die Deutschen nutzen zu diesem Zweck insbesondere Kapitallebensversicherungen (klassisch oder fondsgebunden), Rentenversicherungen (klassisch oder fondsgebunden), Immobilien, Bausparverträge, Sparbücher und Wertpapiere – zum Beispiel Aktien, Anleihen, Investmentfonds.

Um die privaten Vorsorgebemühungen zu fördern, hat der Gesetzgeber die Riester-Rente und – insbesondere für Selbständige – die Rürup-Rente entwickelt. Beide Produkte werden durch Zulagen des Staates beziehungsweise Möglichkeiten des Sonderausgabenabzugs gefördert und sind durch einen rechtlichen Bestandschutz garantiert. Rund acht Millionen⁸ Riestersparer nutzen die Möglichkeiten des geförderten Vorsorgesparens. Nach einem zögerlichen Start steigt die Zahl der Riester-Verträge in jüngerer Zeit kontinuierlich an. Nachteil sowohl von Rürup- als auch Riester-Rente ist allerdings, dass aufgrund ihrer Kostenstrukturen die Renditemöglichkeiten begrenzt sind.

Die Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge steigt.

Der Staat fördert die private Vorsorge – der große Durchbruch steht noch aus.

Fazit

Die gesetzliche Rente wird aufgrund der demographischen Entwicklung in den kommenden Jahren immer mehr an Gewicht verlieren. Dagegen werden betriebliche und private Vorsorgemaßnahmen zwangsläufig stark an Bedeutung gewinnen. Die Notwendigkeit, zusätzlich privat und betrieblich vorzusorgen, entsteht aber nicht nur aufgrund der demographischen Entwicklung. Weitere Einflussfaktoren, zu denen beispielsweise häufigere altersbedingte Krankheiten zählen, tragen dazu bei, dass für das Alter ein deutlich höheres finanzielles Polster als bisher aufgebaut werden muss.

⁸ Stand: 31. Dezember 2006; Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales



ERREICHTES
VERSORGUNGSNIVEAU
FIDELITY REAL-INDEX

Welcher Anteil – gemessen am letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt – wird nach Renteneintritt tatsächlich erreicht?



GESCHÄTZTES
VERSORGUNGSNIVEAU

Wie hoch wird der Anteil des monatlichen Brutto-Haushaltseinkommens nach Renteneintritt – gemessen am letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt – geschätzt?



ERREICHTE
BEDARFSDECKUNG

Welcher Anteil – gemessen an dem als benötigt erachteten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt – wird tatsächlich nach Renteneintritt erreicht?

DIE ERMITTELTEN KENNZIFFERN (INDIZES)

Erste umfassende Bestandsaufnahme der Altersversorgung

Der Fidelity Renten- und Alterssicherungs-Index (kurz: Fidelity REAL-Index) setzt einen neuen Standard für die Bestimmung des Versorgungszustands der Deutschen im Alter. Während bisherige Studien die getätigten oder geplanten Altersvorsorgeaufwendungen der Deutschen lediglich abfragten, geht diese Untersuchung einen wichtigen Schritt weiter: Indem sämtliche in einem Haushalt vorhandenen Altersvorsorgeprodukte und -ansprüche detailliert erfasst und hochgerechnet wurden, liefert diese Untersuchung ein genaueres Bild der Versorgungssituation der Deutschen als alle bisher durchgeführten Erhebungen. Dabei wurden alle drei Säulen der Altersversorgung – gesetzlich, betrieblich und privat – in die Berechnungen einbezogen.

Die Berechnung des Fidelity REAL-Index folgte grundsätzlich der Methode zur Berechnung der gesetzlichen Rentenlücke, bei der die gesetzlichen Rentenzahlungen in Relation zum letzten Brutto-Einkommen vor der Rente gesetzt werden. Der Unterschied besteht jedoch darin, dass nicht nur die gesetzlichen Rentenzahlungen in die Berechnung einbezogen wurden, sondern auch die Einkommen aus der betrieblichen und privaten Altersvorsorge. Der Fidelity REAL-Index zeigt somit das Verhältnis zwischen dem gesamten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt (gesetzlich, betrieblich, privat) und dem letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt. Aus der daraus ermittelten Kennzahl ergibt sich, inwieweit der Lebensstandard nach Renteneintritt gehalten werden kann. Die Berechnung erfolgte vor Steuern.

Für die Berechnung des Fidelity REAL-Index bedurfte es einer sehr detaillierten Datenbasis. Für das monatliche Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt wurde das aktuelle Gehalt aller Haushaltsmitglieder bis zum 65. Lebensjahr des Finanzentscheiders mithilfe

komplexer Berechnungsmodelle hochgerechnet. Für das Einkommen nach Renteneintritt wurden sämtliche Vorsorgeaufwendungen im Haushalt detailliert erfasst. Bei privaten Vorsorgeprodukten waren dies beispielsweise Kaufpreise, Ansparsummen, Laufzeiten, Renditen etc. Hinzu kamen sonstige Vermögenswerte, die die Altersversorgung beeinflussen, wie zum Beispiel Erbschaften. Gemeinsam mit den bis dato aufgelaufenen Ansprüchen der gesetzlichen und betrieblichen Versorgung wurden all diese Vermögenswerte zu einem späteren Renteneinkommen projiziert. Aus den beiden dadurch errechneten Kennzahlen – Brutto-Haushaltseinkommen vor sowie nach Renteneintritt – wurde schließlich der Fidelity REAL-Index gebildet. Er gibt einerseits das Versorgungsniveau im Alter an (gemessen am letzten Brutto-Haushaltseinkommen), andererseits die tatsächliche Rentenlücke.

Beispiel:

Ein projiziertes monatliches Brutto-Renteneinkommen von 1.500 Euro im Verhältnis zum projizierten Brutto-Monatseinkommen vor Renteneintritt in Höhe von 2.000 Euro ergibt einen Fidelity REAL-Index von 75 Prozent. Das heißt: Im Alter kann der Lebensstandard zu 75 Prozent gehalten werden. Die tatsächliche Rentenlücke liegt demnach bei 25 Prozent.

Neben dieser Kennzahl wurden im Rahmen der Untersuchung zwei weitere Indizes berechnet:

- das geschätzte Versorgungsniveau
- die erreichte Bedarfsdeckung

Das **geschätzte Versorgungsniveau** gibt an, wie hoch die Befragten ihr monatliches Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt einschätzen, gemessen am letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt. Dieser Wert wurde direkt abgefragt.

Der Fidelity REAL-Index bildet den Versorgungszustand (gesetzlich, betrieblich, privat) der Deutschen im Alter erstmals objektiv ab.

Beispiel:
 Der Finanzentscheider des befragten Haushalts schätzt, dass das Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt 90 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt betragen wird.

Die **erreichte Bedarfsdeckung** ist das Verhältnis zwischen tatsächlichem Brutto-Monatseinkommen nach Renteneintritt und dem subjektiv

als nötig erachteten Brutto-Monatseinkommen.

Beispiel:
 Der Finanzentscheider des befragten Haushalts gibt an, ein Brutto-Renteneinkommen von 1.500 Euro zu benötigen. Tatsächlich erzielt er aber nur ein Brutto-Renteneinkommen von 1.000 Euro. Seine erreichte Bedarfsdeckung beträgt daher 67 Prozent.

ÜBERSICHT DER DREI KENNZAHLEN (INDIZES)

ÜBERSICHT	AUSGANGSFRAGE	ERHEBUNG	BEDEUTUNG
ERREICHTES VERSORGUNGSNIVEAU (FIDELITY REAL-INDEX)	Welcher Anteil – gemessen am letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt – wird nach Renteneintritt tatsächlich erreicht?	BERECHNUNG: projiziertes monatliches Brutto-Haushaltseinkommen als Rentner (gesetzlich, betrieblich, privat) im Verhältnis zum projizierten letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt (Gehalt)	Dieser „rein objektive“ Index beruht ausschließlich auf Berechnungen (Haushaltseinkommen nach Renteneintritt sowie davor). Der Index drückt die tatsächliche Rentenlücke der erwerbstätigen Deutschen gemessen am letzten Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt aus.
GESCHÄTZTES VERSORGUNGSNIVEAU	Wie hoch wird der Anteil des monatlichen Brutto-Haushaltseinkommens nach Renteneintritt – gemessen am letzten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt – geschätzt?	SUBJEKTIVE ABFRAGE: geschätztes monatliches Brutto-Haushaltseinkommen als Rentner im Verhältnis zum geschätzten monatlichen letzten Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt (Gehalt)	Der Index gibt – im Gegensatz zu den anderen beiden Indizes – eine rein subjektive Einschätzung wieder. Es lassen sich daraus Rückschlüsse ziehen, ob die Menschen ihr Versorgungsniveau im Alter eher pessimistisch oder optimistisch einschätzen.
ERREICHTE BEDARFSDECKUNG	Welcher Anteil – gemessen an dem als benötigt erachteten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt – wird tatsächlich nach Renteneintritt erreicht?	BERECHNUNG: projiziertes monatliches Brutto-Haushaltseinkommen als Rentner (gesetzlich, betrieblich, privat) im Verhältnis zum subjektiv als benötigt erachteten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen als Rentner	Der Index kombiniert ein objektives Kriterium (berechnetes Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt) mit einem subjektiven Kriterium (als benötigt erachtetes Brutto-Haushaltseinkommen nach Renteneintritt). Er verdeutlicht, inwieweit die subjektiven finanziellen Bedürfnisse im Alter tatsächlich erreicht werden.

Die Index-Werte wurden zunächst für die Gesamtheit der erwerbstätigen Deutschen auf Haushaltsebene bestimmt. Darauf aufbauend wurde der Frage nachgegangen, inwieweit sich bestimmte Bevölkerungsgruppen signi-

fikant in ihren Werten unterscheiden. Ferner wurden für unterschiedliche Index-Werte Fallbeispiele ausgewählt, um das jeweilige Vorsorgeverhalten transparent zu machen.

Erhebungsmethode

Die Untersuchung beruht auf persönlichen Interviews in Haushalten mit mindestens einer erwerbstätigen Person sowie auf Kapitalmarkt-berechnungen. Als Renteneintrittsalter wurde das 65. Lebensjahr angenommen⁹. Zu berücksichtigen ist, dass das tatsächliche durchschnittliche Renteneintrittsalter bei 63,3 Jahren¹⁰ liegt und damit die hier aufgezeigten Untersuchungsergebnisse tendenziell zu optimistisch ausfallen.

Persönliche Interviews

Im August und September 2006 hat creative analytic 3000, ein Institut für psychologische Marktforschung mit Sitz in Frankfurt am Main, im Auftrag von Fidelity 2.010 deutsche Erwerbstätige im Alter zwischen 20 und 65 Jahren persönlich befragt – und zwar bevölkerungsrepräsentativ nach Alter, Geschlecht und beruflicher Stellung. Alle Daten wurden persönlich vor Ort für den gesamten jeweiligen Haushalt erhoben. Sofern mehrere Personen im Haushalt lebten, wurde der Finanzentscheider befragt. Analysiert wurden das derzeitige Brutto-Haushaltseinkommen sowie alle zur Altersvorsorge unternommenen Aktivitäten¹¹. In die Untersuchung sind somit sämtliche erwarteten Rentenansprüche aller Haushaltsmitglieder aus der gesetzlichen, betrieblichen und privaten Altersvorsorge eingeflossen¹². Außerdem wurde nach dem aktuellen, dem später erwarteten sowie dem später als nötig erachteten monatlichen Brutto-Haushaltseinkommen gefragt.

Kapitalmarkt-berechnungen

Tillinghast, einer von drei Geschäftsbereichen des Beratungsunternehmens Towers Perrin, hat im Anschluss an die persönliche Befragung durch creative analytic 3000 die individuellen Vermögenswerte aller genannten Anlageprodukte und deren zukünftige Entwicklung sowie die individuellen Renten- und Pensionsansprüche bis zum jeweiligen Renteneintritt projiziert. Das dazu eingesetzte ökonomische Kapitalmarktmodell simulierte neben den Vermögenswerten ebenfalls die Gehaltsentwicklung und somit das Einkommen unmittelbar vor Renteneintritt. Für jedes einzelne im Haushaltsbesitz befindliche Anlageprodukt sowie für die Gehaltsentwicklung und Rentenansprüche berechneten die Towers Perrin-Experten 1.000 Projektionen zur zukünftigen Wertentwicklung. Dabei wurde davon ausgegangen, dass die Haushalte ihr angegebenes Sparverhalten bei diesen Anlageprodukten künftig beibehalten. Die Durchschnittswerte der 1.000 Projektionen ergaben das individuelle Brutto-Haushaltseinkommen vor und nach Renteneintritt und damit den Index-Wert für jeden Haushalt (erreichtes Versorgungsniveau – Fidelity REAL-Index). Aus der Gesamtheit aller befragten Haushalte wurde im nächsten Schritt ein repräsentativer, mittlerer Index-Wert – der Median – bestimmt. Für jedes Auswertungskriterium (zum Beispiel soziodemographische Merkmale etc.) wurde dieser repräsentative mittlere Index-Wert neu bestimmt. Die Ergebnisse sind vor Steuern berechnet worden.

Die Studie besitzt eine bislang von keiner Untersuchung erfasste Datentiefe.

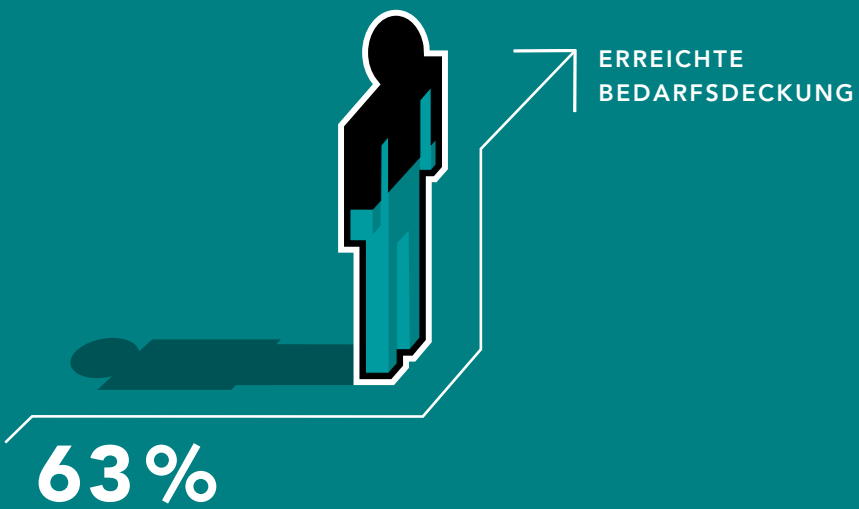
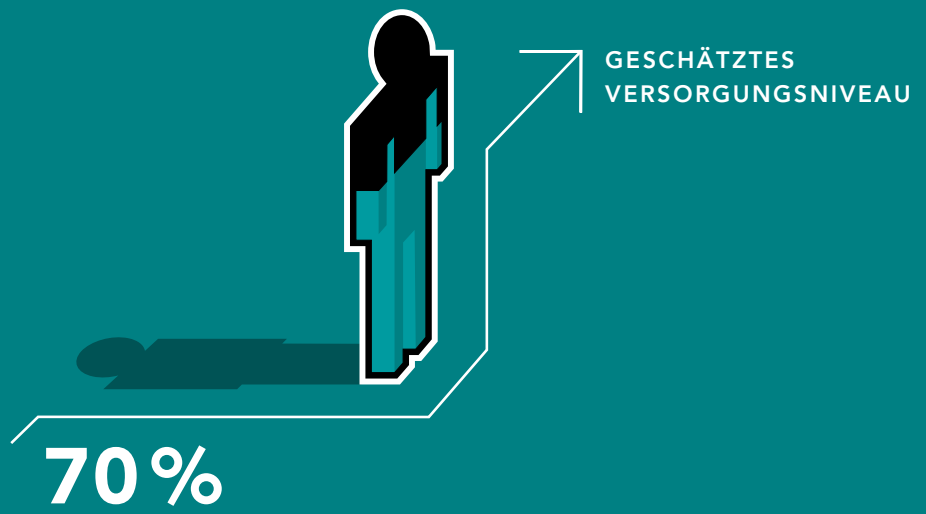
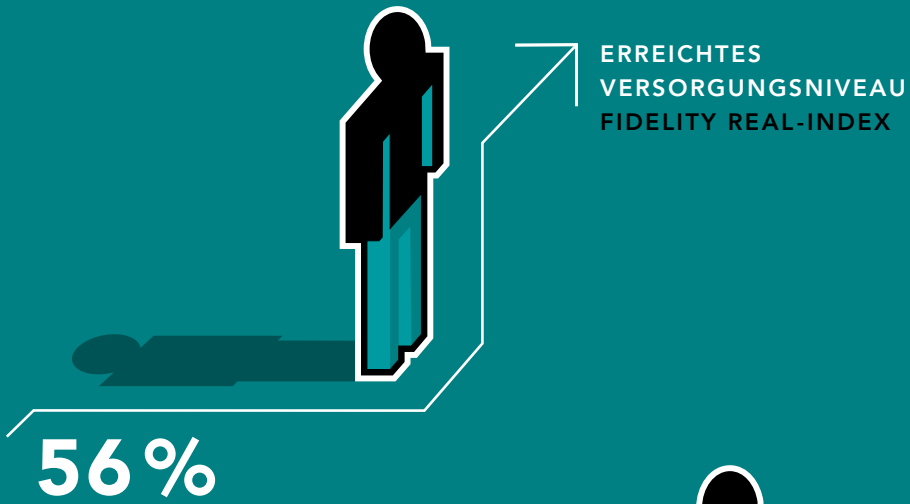
Für alle angegebenen Werte gelten als Bezugsgröße die erwerbstätigen Deutschen (Haushaltsebene).

⁹ Auf Haushaltsbasis war der Renteneintritt des Finanzentscheiders ausschlaggebend.

¹⁰ Rentenversicherungsbericht 2006 der Bundesregierung

¹¹ Gesetzliche Rentenversicherung, Beamtenversorgung, betriebliche Altersversorgung, kapitalbildende und fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen, Bausparen, Fondssparpläne und -vermögen, Direktanlagen (z. B. Aktien, Renten), Bankprodukte (z. B. Sparpläne/-einlagen), Immobilien sowie zusätzliche Einnahmequellen (z. B. Erbschaften)

¹² Der Aspekt der Unterstützung durch die Familie müsste im Grunde genommen ebenfalls einbezogen werden, um die Versorgungssituation umfassend einzuschätzen. Jedoch lassen sich diese Leistungen nur schwer typisieren und konnten im Rahmen dieser Untersuchung nicht behandelt werden, ebensowenig wie Pflege- und Krankenversicherungskosten.



ERGEBNISSE DER UNTERSUCHUNG

Es droht eine Versorgungslücke von 44 Prozent

Die erwerbstätigen Deutschen werden auf Haushaltsebene bei einer Fortschreibung der heutigen Verhältnisse im statistischen Mittel (Median) lediglich 56 Prozent ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt als Rente zur Verfügung haben (erreichtes Versorgungsniveau) – eine finanzielle Einbuße gegenüber dem letzten Brutto-Haushaltseinkommen vor Renteneintritt von annähernd der Hälfte. Die tatsächliche Rentenlücke der erwerbstätigen Deutschen beträgt damit 44 Prozent gemessen am letzten Brutto-Haushaltseinkommen. Der Wert spiegelt alle Vorsorgeaktivitäten wider, die getroffen werden können – gesetzlich, betrieblich und privat. Gleichzeitig bedeutet dieser mittlere Wert, dass die Hälfte der deutschen Haushalte sogar weniger als 56 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens erreichen wird.

Hinzu kommt, dass die Bundesbürger ihre individuelle Versorgungslage falsch einschätzen: Sie gehen davon aus, dass sie nach dem Renteneintritt im statistischen Mittel (Median) 70 Prozent ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt erreichen werden – die Deutschen schätzen demzufolge, eine

Brutto-Einkommenseinbuße von gerade einmal 30 Prozent hinnehmen zu müssen (geschätztes Versorgungsniveau). Damit stufen sie ihr Renteneinkommen bei weitem zu optimistisch ein. Die Hälfte der Haushalte schätzt ihr Alterseinkommen demnach sogar noch höher als 70 Prozent des letzten Brutto-Einkommens ein.

Die Deutschen haben ihre finanziellen Ansprüche mit Blick auf den Ruhestand allerdings bereits heruntergeschraubt: Sie meinen, dass sie im Alter lediglich 89 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens benötigen werden. Tatsächlich werden sie im statistischen Mittel 63 Prozent des als benötigt erachteten Einkommens erreichen (erreichte Bedarfsdeckung). Die erreichte Bedarfsdeckung fällt gegenüber dem erreichten Versorgungsniveau (56 Prozent) damit nur leicht besser aus. Das heißt: Nicht nur das tatsächlich erreichte Versorgungsniveau ist gering – die Deutschen sind auch sehr weit von der Erfüllung ihrer subjektiven finanziellen Bedürfnisse im Alter entfernt. Somit ergibt sich eine „subjektive Rentenlücke“ in Höhe von 37 Prozent im Vergleich zur tatsächlichen Rentenlücke von 44 Prozent.

ÜBERSICHT	ERGEBNIS	LESEBEISPIEL
ERREICHTES VERSORGUNGSNIVEAU (FIDELITY REAL-INDEX)	56%	Die erwerbstätigen Deutschen werden nach Renteneintritt im statistischen Mittel (Median) tatsächlich 56 Prozent ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt erreichen. Das bedeutet gleichzeitig, dass jeder zweite Haushalt weniger als 56 Prozent erreichen wird.
GESCHÄTZTES VERSORGUNGSNIVEAU	70%	Die erwerbstätigen Deutschen schätzen, dass sie nach Renteneintritt im statistischen Mittel (Median) 70 Prozent ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens vor Renteneintritt erreichen werden. In jedem zweiten Haushalt wird demnach ein Wert von mehr als 70 Prozent geschätzt.
ERREICHTE BEDARFSDECKUNG	63%	Die erwerbstätigen Deutschen werden im statistischen Mittel (Median) 63 Prozent des ihrer Meinung nach benötigten Brutto-Haushaltseinkommens nach Renteneintritt erreichen. Jeder zweite Haushalt wird weniger als 63 Prozent erzielen.

Weitere Auswertungen aller befragten Haushalte

Zusätzliche Vorsorgemaßnahmen weit verbreitet – betriebliche Versorgung hinkt hinterher

Welche Vorsorgemaßnahmen nutzen Sie?

- 6%** Vertraue ausschließlich auf die gesetzliche Versorgung
- 94%** Zusätzliche Altersvorsorge (privat und/oder betrieblich; davon 18% betrieblich)

94 Prozent der deutschen Haushalte mit mindestens einer erwerbstätigen Person sorgen zusätzlich vor. Nur 6 Prozent setzen ausschließlich auf die gesetzliche Rente. Die Bereitschaft zur zusätzlichen Vorsorge ist bei den deutschen Erwerbstätigen damit nahezu flächendeckend vorhanden. Die Appelle, zusätzlich vorzusor-

gen, scheinen demnach Wirkung zu zeigen. Dennoch setzen noch immer zu wenige Erwerbstätige auf die betriebliche Altersversorgung: Von den 94 Prozent, die zusätzlich vorsorgen, nutzen nur 18 Prozent diese Möglichkeit – also nicht einmal jeder fünfte Beschäftigte.

Wer über die gesetzliche Versorgung hinaus vorsorgt, steht im Alter besser da

VORSORGEMASSNAHME	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
Nur gesetzlich	6%	43%
Privat und/oder betrieblich	94%	58%

Wer zusätzlich vorsorgt, muss trotzdem mit einer großen Versorgungslücke rechnen.

Wer zusätzlich vorsorgt, wird in der Regel ein besseres Versorgungsniveau im Alter erreichen als derjenige, der nur auf die gesetzliche Rente vertraut. Menschen, die nur auf die gesetzliche Versorgung als Alterseinkommen setzen, werden später im Mittel (Median) nicht einmal die

Hälfte des letzten Brutto-Haushaltseinkommens erreichen. Wer zusätzlich vorsorgt, sei es privat und/oder betrieblich, erreicht mit 58 Prozent ein deutlich höheres Versorgungsniveau. Dennoch bietet dieser Wert keinerlei Anlass zur Zufriedenheit.

Gemischte Gefühle beim Blick nach vorn

Können Sie Ihren jetzigen Lebensstil im Alter beibehalten?

- 22%** Ja, werde den Lebensstil auf jeden Fall beibehalten können
- 37%** Ja, aber mit geringen Abstrichen
- 24%** Nein, ich werde größere Abstriche machen müssen
- 18%** Weiß ich nicht/kann ich nicht einschätzen

Bezüglich der Beibehaltung ihres Lebensstils sind die Deutschen überwiegend optimistisch: 59 Prozent meinen, den Lebensstil im Alter mehr oder weniger beibehalten zu können. Gleichwohl rechnet jeder vierte erwerbstätige Deutsche damit, größere Abstriche machen

zu müssen. Immerhin fast jeder fünfte Befragte kann nicht einschätzen, ob er seinen jetzigen Lebensstil im Alter beibehalten kann, was für eine große Unsicherheit über den Versorgungszustand im Alter spricht.

Private und gesetzliche Mittel werden als am wichtigsten im Alter angesehen

Welches werden Ihre wichtigsten Einnahmequellen im Alter sein? (Mehrfachnennungen)

- 64%** Private Vorsorge
- 58%** Gesetzliche Rente
- 21%** Erbschaft
- 17%** Betriebliche Rente

Die meisten Deutschen sind der Meinung, dass die private Vorsorge die wichtigste Einnahmequelle im Alter sein wird. Aber auch die gesetzliche Rente spielt in der Einschätzung der Bevölkerung nach wie vor eine sehr bedeutende Rolle. Immerhin jeder fünfte

Befragte vertraut darauf, dass eine Erbschaft später eine der wichtigsten Einnahmequellen sein wird. Die betriebliche Rente sehen die wenigsten Deutschen als ihre wichtigste Einnahmequelle im Alter an.

Die Mehrheit fühlt sich tendenziell gut abgesichert

Inwieweit fühlen Sie sich für die Zeit nach Ihrer Erwerbstätigkeit finanziell gut abgesichert?

- 28%** Voll und ganz
- 53%** Mittel
- 19%** Überhaupt nicht

Jeder fünfte erwerbstätige Deutsche fühlt sich bislang überhaupt nicht für das Alter abgesichert. Demgegenüber stehen immerhin 81 Prozent, die sich mehr oder weniger gut

für die Rente versorgt fühlen. In Anbetracht des erreichten Versorgungsniveaus von 56 Prozent zeigt dies eine gravierende Fehleinschätzung.

Die Deutschen schätzen ihr Versorgungsniveau sehr optimistisch ein.

Besitz von Altersvorsorgeprodukten: Kapitallebensversicherung und Sparbuch führend

PRODUKT	BESITZ (MEHRFACHNENNUNGEN)
Klassische Kapitallebensversicherung	52%
Sparbuch (mit Sonderzins)/Geldmarktkonten/ Termin-/Festgeld	47%
Bausparen	43%
Klassische Rentenversicherung	34%
Eigenheim	34%
Riester-Rente	23%
Investmentfonds/Fondssparpläne	19%
Wertpapierdepot (außer Fondsvermögen)	18%
Banksparpläne/Sparbriefe	17%
Fondsgebundene Lebensversicherung	16%

Sicherheitsorientierte Produkte werden am häufigsten für die Altersvorsorge genutzt.

PRODUKT	BESITZ (MEHRFACHNENNUNGEN)
Fondsgebundene Rentenversicherung	12%
Vermietete Immobilie	11%
Beteiligungen/Geschlossene Fonds	4%
Rürup-Rente	1%

Bei der Nutzung von Produkten für die Altersvorsorge dominieren die Kapitallebensversicherung, das Sparbuch sowie der Bausparvertrag: Rund jeder zweite deutsche Haushalt mit mindestens einem Erwerbstätigen sorgt mit einer Kapitallebensversicherung oder einem

Sparbuch vor. Das Eigenheim wird eigenen Angaben zufolge immerhin von jedem dritten erwerbstätigen Haushalt als Bestandteil der Altersvorsorge genutzt, die Riester-Rente von knapp jedem vierten. Wertpapiere spielen dagegen nur eine geringe Rolle.

Fazit

Die Gesamt-Versorgungslücke der erwerbstätigen Deutschen ist mit 44 Prozent im statistischen Mittel durchaus besorgniserregend. Der Vorsorge-Nachholbedarf ist dementsprechend groß, um im Alter nicht hohe finanzielle Einschränkungen hinnehmen zu müssen. Dennoch schätzen die Deutschen ihre Situation im Alter immer noch optimistischer ein, als sie tatsächlich sein wird. Dies gilt auch, wenn zur Berechnung der Versorgungslücke das von den Befragten genannte benötigte Brutto-Haushaltseinkommen im Alter herangezogen wird.

Erfreulich ist dagegen, dass zusätzliche Maßnahmen über die gesetzliche Versorgung hinaus weit verbreitet sind: Eine Quote von 94 Prozent der Haushalte mit mindestens einer erwerbstätigen Person, die zusätzlich vorsorgen, ist ein sehr guter Wert. Die Appelle, zusätzlich vorzusorgen, werden offensichtlich durchaus gehört und zumindest ansatzweise umgesetzt.

Doch die zentrale Erkenntnis lautet: Auch wenn zusätzliche Anstrengungen unternommen werden, um für das Alter vorzusorgen, äußert sich dies nicht zwangsläufig in einem guten Versorgungszustand im Alter. Dies kann möglicherweise mit der Produktwahl zusammenhängen: Noch immer setzen die meisten Deutschen bei der Altersvorsorge auf wenig renditeorientierte Anlageformen wie zum Beispiel die Kapitallebensversicherung, das Sparbuch oder den Bausparvertrag. Verkannt wird dabei, dass insbesondere das Sparbuch und der Bausparvertrag keine Produkte für den langfristigen Vermögensaufbau sind. Die Kapitallebensversicherung dient vorrangig der Absicherung von Lebensrisiken, jedoch nur untergeordnet der Alterssicherung. Bei der Nutzung des Eigenheims, mit dem gut jeder dritte Haushalt für das Alter vorsorgt, wird häufig außer Acht gelassen, dass damit zum Teil erhebliche Risiken verbunden sind. So können äußere Umstände schnell zu hohen Sanierungskosten führen oder den Wert der Immobilie insgesamt stark beeinflussen. Auch droht sich die demographische Entwicklung außerhalb wachstumsstarker Ballungsräume negativ auf die Wertentwicklung auszuwirken. Niemand sollte daher unter Risikogesichtspunkten bei der Alterssicherung ausschließlich auf die Immobilie, die in der Regel sehr viel Vermögen bindet, setzen.

Die Produkte, die explizit dem langfristigen Vermögensaufbau dienen – dazu gehören Wertpapiere wie zum Beispiel Investmentfonds oder Aktien – werden bislang nur von rund einem Fünftel der Befragten genutzt.

Immerhin jeder fünfte Befragte vertraut darauf, dass in erster Linie eine Erbschaft den Lebensstandard im Alter sichern wird – eine Strategie, auf die sich niemand bis zum tatsächlichen Erbfall verlassen sollte. Dabei sollten auch mögliche Änderungen beim Erbschaftssteuerrecht berücksichtigt werden, durch die sich die Planungsunsicherheit zusätzlich erhöht. Zudem werden durch ein einseitiges Vertrauen auf Erbschaften häufig eigene Vorkehrungen vernachlässigt.

**Vorsorge allein reicht nicht:
Es kommt auf die Qualität
der Maßnahmen an.**

Auswertung nach Haushalts-Merkmalen

Höheres Haushaltseinkommen erhöht Versorgungsniveau nicht

BRUTTO-HAUSHALTSEINKOMMEN (PRO JAHR)	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
unter 30.000 €	26 %	52 %
30.000 bis 49.999 €	26 %	52 %
50.000 bis 74.999 €	24 %	59 %
75.000 € und mehr	24 %	53 %

Zwischen den Gehaltsklassen fallen mit Blick auf das Versorgungsniveau keine wesentlichen Unterschiede auf: Zwar ist das Versorgungsniveau der Einkommensklasse zwischen 50.000 und unter 75.000 Euro leicht höher als in den Vergleichsgruppen. Doch liegen die Haushalte mit höherem Brutto-Einkommen wiederum fast gleichauf mit den Haushalten mit geringem Einkommen. Generell weisen alle Einkommensklassen ein niedriges Versorgungsniveau auf.

Anmerkung:

Es ist zu berücksichtigen, dass die Index-Berechnungen auf Basis des aktuellen Sparverhaltens erfolgten. Studien zeigen, dass Personen mit höherem Gehalt in den letzten Jahren vor der Rente ihre Vorsorgebemühungen in der Regel erheblich intensivieren, so dass noch eine deutliche Verbesserung des Index-Werts möglich ist.

Rentenniveau ist keine Frage des Bildungsabschlusses

BILDUNGSABSCHLUSS	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
Hauptschule/Volksschule	17 %	54 %
Realschule/Mittlere Reife	40 %	55 %
Hochschulreife	22 %	63 %
Hochschulabschluss	22 %	50 %

Der Bildungsabschluss des Finanzentscheiders hat keinen großen Einfluss auf das spätere Versorgungsniveau: Menschen mit Hochschulreife erzielen nur einen minimal höheren Index-Wert als diejenigen ohne Hochschulreife. Akademiker schneiden sogar deutlich schlechter ab als alle anderen – sie werden als Rentner im statistischen Mittel lediglich 50 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens erreichen. Der höchste Index-Wert ist mit 63 Prozent dennoch sehr niedrig.

Anmerkung:

Personen mit Hochschulabschluss erreichen bis zur Rente tendenziell ein höheres Haushaltseinkommen als Personen ohne Hochschulabschluss. Es ist davon auszugehen, dass gutverdienende Hochschulabsolventen ihre Vorsorgebemühungen vor der Rente verstärken und ihren Index-Wert dadurch noch verbessern.

Auch wenn das spätere Versorgungsniveau keine Frage des Bildungsabschlusses zu sein scheint – der Stellenwert der finanziellen Allgemeinbildung wird hiervon nicht berührt.

Formal besser Gebildete sind nicht unbedingt die besser Versorgten.

Wer früher in den Beruf einsteigt, ist nicht besser versorgt

ALTER BEI BERUFSEINSTIEG	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
16 Jahre und jünger	28%	55%
17 bis 19 Jahre	36%	58%
20 bis 24 Jahre	23%	57%
25 Jahre und älter	13%	50%

Die Vermutung, dass die Anzahl der Berufsjahre des Finanzentscheiders das Niveau der Versorgung beeinflusst, erweist sich als nicht zutreffend: Zwischen einem Berufseinstieg von 16 Jahren und jünger und einem Einstieg bis 24 Jahre gibt es praktisch keinen Unterschied mit Blick auf das Versorgungsniveau. Lediglich diejenigen, die mit 25 Jahren oder älter in den Beruf einsteigen, weisen einen im Vergleich geringfügig niedrigeren Index-Wert auf. Betrachtet man die Höhe der Index-Werte,

müssen alle Gruppen mit erheblichen Einschränkungen im Alter rechnen.

Anmerkung:

Personen, die erst mit 25 Jahren oder später in den Beruf einsteigen, dürften zu einem großen Teil Hochschulabsolventen sein. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird diese Gruppe im weiteren Berufsleben zu den Besserverdienern zählen und die Vorsorgeaktivitäten unmittelbar vor Renteneintritt ausbauen.

Beamte sind mit Abstand am besten versorgt

BERUFLICHE STELLUNG	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
Selbständige/Freiberufler	12%	44%
Leitende Angestellte	24%	55%
Mittlere Angestellte	29%	56%
Arbeiter	28%	53%
Beamte	6%	93%

Beamte werden im Alter am besten versorgt sein, Selbständige am schlechtesten.

Die berufliche Stellung des im Haushalt für die Finanzen Verantwortlichen hat nur bedingt Einfluss auf das Einkommensniveau im Alter: Zwischen leitenden Angestellten, mittleren Angestellten und Arbeitern gibt es quasi keinen Unterschied. Sie alle werden ihren Lebensstandard im Alter lediglich gut zur Hälfte halten können. Einzig die Beamten sowie die Selbständigen weichen deutlich ab: Während Selbständige im statistischen Mittel im Alter

Einbußen von mehr als 50 Prozent gegenüber dem letzten Brutto-Haushaltseinkommen vor der Rente hinnehmen müssen, können Beamte – mit 6 Prozent die kleinste Gruppe in der nach Berufsgruppen repräsentativen Befragung – ihren Standard fast zu 100 Prozent halten. Keine andere Berufsgruppe erreicht auch nur annähernd ein derart hohes Versorgungsniveau.

Kinder verschlechtern nicht zwangsläufig den Versorgungszustand

FAMILIENSTAND	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
Keine Kinder	48 %	54 %
Kinder	52 %	57 %

Keine Frage: Kinder kosten Geld und führen in vielen Familien zu teilweise erheblichen finanziellen Einschränkungen während der Erziehungszeit und teilweise auch darüber hinaus. Dennoch schlägt sich dies in den

Untersuchungsergebnissen nicht in einem schlechteren Versorgungswert gegenüber Menschen ohne Kinder nieder. Beide Gruppen liegen bezüglich ihres Versorgungsniveaus nahezu gleichauf.

Finanzberatung ist kein Garant dafür, den Lebensstandard im Alter zu halten

NUTZUNG VON FINANZBERATUNG	ANTEIL	FIDELITY REAL-INDEX
Nein	68 %	54 %
Ja	32 %	60 %

Die Nutzung eines Finanzberaters für die Altersvorsorge bedeutet nicht automatisch ein besseres Versorgungsniveau. Nur gering ist der Unterschied mit oder ohne Finanzberatung. Ein Versorgungsniveau von 60 Prozent bei denjenigen, die Finanzberatung in Anspruch nehmen, zeigt auch in dieser Gruppe noch großen Nachholbedarf.

Anmerkung:
Im Hinblick auf den erreichten Versorgungswert dürfte sich die Qualität der jeweiligen Finanzberatung, die nicht differenziert erfasst wurde, dennoch auswirken.

Finanzberatung trägt nicht automatisch zu einem hohen Versorgungsniveau im Alter bei.

Fazit

Mit Blick auf den Versorgungszustand im Alter macht kaum eines der hier angeführten Kriterien einen entscheidenden Unterschied. Es zeigt sich, dass ein guter Versorgungswert keine Frage des Haushaltseinkommens, des Bildungsabschlusses oder des Berufseinstiegsjahres ist. Auch spielen Kinder nicht zwangsläufig eine Rolle für eine bessere oder schlechtere Altersabsicherung. Die Nutzung eines Finanzberaters für die Vorsorgeplanung fällt in der Gesamtheit ebenfalls kaum ins Gewicht. Bei der beruflichen Stellung zeigen sich zwischen den größten Berufsgruppen kaum Unterschiede. Einzig die Beamten brauchen sich um ihre Altersversorgung wenig Sorgen zu machen. Auf der anderen Seite müssen Selbständige mit finanziellen Einbußen von mehr als der Hälfte des letzten Brutto-Haushaltseinkommens im Alter rechnen.

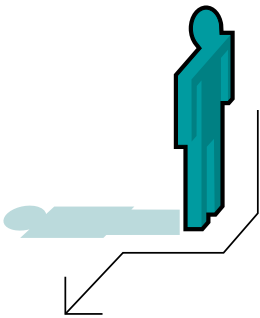
Fallbeispiele

Die folgenden Fallbeispiele dienen dazu, unterschiedliche Index-Werte plastischer darzustellen: Was für Menschen stehen hinter den einzelnen Werten, und wie haben diese vorgesorgt? Die Beispiele wurden so ausgewählt,

dass unter soziodemographischen Gesichtspunkten möglichst viele Bevölkerungsgruppen repräsentiert sind. Die Namen sind für jedes Beispiel frei gewählt und dienen lediglich der Vereinfachung. Bezugsgröße ist der Haushalt.

Anton

40 JAHRE

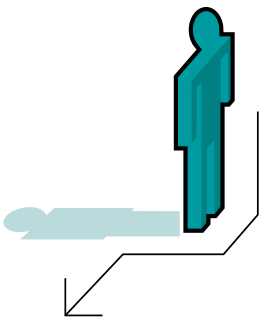


FIDELITY REAL-INDEX
100%

GESCHLECHT	Männlich
FAMILIENSTAND	Single
ANZAHL KINDER	-
BILDUNGSABSCHLUSS	Abitur
BERUFSEINSTIEGSALTER	20 Jahre
BERUFLICHE STELLUNG	Einfacher/mittlerer Angestellter Privatwirtschaft
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Vollzeit
FINANZENTSCHIEDER	Person selbst
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	47.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	3
FINANZBERATER	Nein
Produktbesitz	
RIESTER-RENTE	Investmentfonds 2004 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 120 €
EIGENHEIM	3-Zimmer-Wohnung 1951 gebaut 1995 für 170.000 DM gekauft 65 m ²
BETRIEBSRENTE	Aus Bruttogehalt finanziert 1987 vereinbart Pensionskasse jährlicher Beitrag: 2.000 €

Bärbel

31 JAHRE

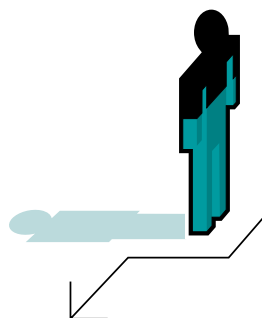


FIDELITY REAL-INDEX
100%

GESCHLECHT	Weiblich
FAMILIENSTAND	Lebensgemeinschaft
ANZAHL KINDER	1
BILDUNGSABSCHLUSS	Realschule/Mittlere Reife
BERUFSEINSTIEGSALTER	17 Jahre
BERUFLICHE STELLUNG	Mittlere/einfache Angestellte in der Privatwirtschaft
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Persönlich: Teilzeit Partner: Vollzeit
FINANZENTSCHIEDER	Beide zusammen
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	Persönlich: Unter 12.000 € Partner: 30.000 – 40.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	6
FINANZBERATER	Ja
Produktbesitz	
KAPITAL-LEBENSVERSICHERUNG	1996 abgeschlossen bis zum 60. Lebensjahr Versicherungssumme: 30.000 € monatlicher Beitrag: 35 €
KAPITAL-LEBENSVERSICHERUNG	1998 abgeschlossen bis zum 60. Lebensjahr Versicherungssumme: 100.000 € monatlicher Beitrag: 140 €
WERTPAPIERDEPOT	Wert: 5.000 € 100% Aktien jährlicher Beitrag: 1.000 €
RIESTER-RENTE	Fondsgebundene Rentenversicherung 2005 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 5 €
EIGENHEIM	Freistehendes Einfamilienhaus 2003 selbst gebaut Baupreis 300.000 € 300 m ²
BETRIEBSRENTE	1998 vereinbart Direktversicherung jährlicher Beitrag: 1.700 €

Thorsten

36 JAHRE



FIDELITY REAL-INDEX

74%

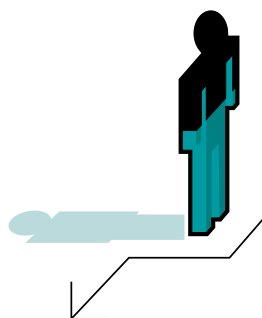
GESCHLECHT	Männlich
FAMILIENSTAND	Verheiratet
ANZAHL KINDER	1
BILDUNGSABSCHLUSS	Hauptschule/Volksschule
BERUFSEINSTIEGSALTER	16 Jahre
BERUFLICHE STELLUNG	Arbeiter
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Persönlich: Vollzeit Partner: Geringfügig beschäftigt
FINANZENTSCHIEDER	Beide zusammen
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	Persönlich: 30.000 € Partner: 2.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	8
FINANZBERATER	Nein

Produktbesitz

KAPITAL-LEBENSVERSICHERUNG	Für sich selbst: 2002 abgeschlossen Versicherungssumme: 20.000 € bis zum 60. Lebensjahr monatlicher Beitrag: 50 €
KAPITAL-LEBENSVERSICHERUNG	Für den Partner: 2003 abgeschlossen Versicherungssumme: 15.000 € bis zum 60. Lebensjahr monatlicher Beitrag: 35 €
FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG	Für sich selbst: 2003 abgeschlossen 100% Aktienfonds bis zum 60. Lebensjahr monatlicher Beitrag: 50 €
FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG	Für den Partner: 2003 abgeschlossen 100% Aktienfonds bis zum 60. Lebensjahr monatlicher Beitrag: 35 €
INVESTMENTFONDS	Gehört beiden Depotvermögen: 5.000 € 100% sonstige Fonds jährlicher Beitrag: 100 €
INVESTMENTFONDS	Gehört beiden Depotvermögen: 3.000 € 100% sonstige Fonds jährlicher Beitrag: 100 €
BETRIEBSRENTE	Aus Bruttogehalt finanziert 1996 vereinbart jährlicher Beitrag: 50 € Direktversicherung
BETRIEBSRENTE	Vom Arbeitgeber finanziert 1996 vereinbart

Anja

49 JAHRE



FIDELITY REAL-INDEX

66%

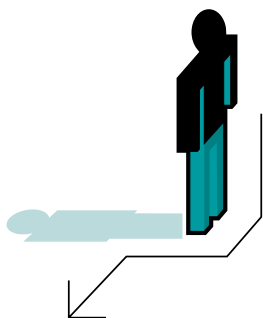
GESCHLECHT	Weiblich
FAMILIENSTAND	Geschieden/allein lebend
ANZAHL KINDER	1
BILDUNGSABSCHLUSS	Abitur
BERUFSEINSTIEGSALTER	17 Jahre
BERUFLICHE STELLUNG	Einfache/mittlere Angestellte Privatwirtschaft
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Vollzeit
FINANZENTSCHIEDER	Person selbst
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	32.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	6
FINANZBERATER	Nein

Produktbesitz

KAPITAL-LEBENSVERSICHERUNG	2003 abgeschlossen bis zum 65. Lebensjahr Versicherungssumme: 15.000 € monatlicher Beitrag: 40 €
KLASSISCHE RENTENVERSICHERUNG	1998 abgeschlossen 130 € garantierte Rentenzahlung monatlicher Beitrag: 78 €
SPARBUCH	50 € Guthaben
RIESTER-RENTE	Klassische Riester-Rente 2005 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 45 €
BAUSPARVERTRAG	Ansparphase 40 € monatlich
BETRIEBSRENTE	Aus Bruttogehalt finanziert 2004 vereinbart Pensionskasse vom Arbeitgeber finanziert jährlicher Beitrag: 672 €

Olaf

44 JAHRE



FIDELITY REAL-INDEX
56%

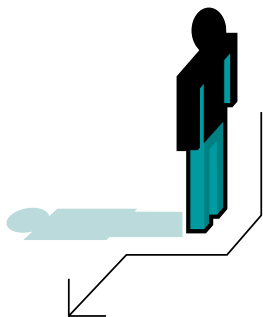
GESCHLECHT	Männlich
FAMILIENSTAND	Verheiratet
ANZAHL KINDER	1
BILDUNGSABSCHLUSS	Universitärer Abschluss
BERUFSEINSTIEGSALTER	26 Jahre
BERUFLICHE STELLUNG	Leitender Angestellter Privatwirtschaft
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Persönlich: Vollzeit Partner: Teilzeit
FINANZENTSCHEIDER	Beide zusammen
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	Persönlich: 88.400 € Partner: 15.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	6
FINANZBERATER	Nein

Produktbesitz

RIESTER-RENTE	Klassisch 2002 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 114 €
RIESTER-RENTE	Für den Partner: 2002 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 114 €
BAUSPARVERTRAG	Sowohl Anspar- als auch Tilgungsphase 7.000 € Guthaben monatlicher Beitrag: 78 €
EIGENHEIM	Freistehendes Einfamilienhaus 1996 selbst gebaut 176 m ²
BETRIEBSRENTE	Aus Bruttogehalt finanziert 2005 vereinbart jährlicher Beitrag: 1.200 €
BETRIEBSRENTE	Vom Arbeitgeber finanziert 2005 vereinbart

Tanja

33 JAHRE



FIDELITY REAL-INDEX
56%

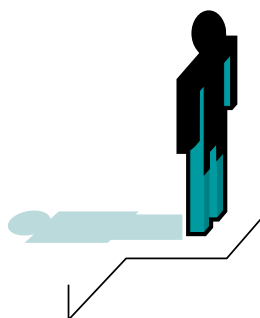
GESCHLECHT	Weiblich
FAMILIENSTAND	Verheiratet
ANZAHL KINDER	1
BILDUNGSABSCHLUSS	Hauptschule/Volksschule
BERUFSEINSTIEGSALTER	18 Jahre
BERUFLICHE STELLUNG	Einfache/mittlere Angestellte Privatwirtschaft
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Persönlich: Teilzeit Partner: Vollzeit
FINANZENTSCHEIDER	Beide zusammen
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	Persönlich: 17.500 € Partner: 45.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	5
FINANZBERATER	Ja

Produktbesitz

KAPITAL-LEBENSVERSICHERUNG	Für sich selbst: 2006 abgeschlossen Versicherungssumme: 60.000 € monatlicher Beitrag: 50 €
KLASSISCHE RENTENVERSICHERUNG	Für den Partner: 2004 abgeschlossen bis zum 67. Lebensjahr garantierte Rentenzahlung: 200 € monatlicher Beitrag: 53 €
RIESTER-RENTE	Für den Partner: 2005 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 50 €
BAUSPARVERTRAG	Sowohl Anspar- als auch Tilgungsphase monatlicher Beitrag: 263 €
EIGENHEIM	Reihenhaus 1951 gebaut 2006 für 173.000 € gekauft 110 m ²

Felix

44 JAHRE



FIDELITY REAL-INDEX

30%

GESCHLECHT	Männlich	
FAMILIENSTAND	Verheiratet	
ANZAHL KINDER	2	
BILDUNGSABSCHLUSS	Realschule/mittlere Reife	
BERUFSEINSTIEGSALTER	16 Jahre	
BERUFLICHE STELLUNG	Arbeiter	
BESCHÄFTIGUNGSVERHÄLTNIS	Persönlich: Vollzeit	Partner: Vollzeit
FINANZENTSCHEIDER	Beide zusammen	
BRUTTO-JAHRESEINKOMMEN	Persönlich: 10.800 €	Partner: 12.000 – 15.000 €
ALTERSVORSORGEPRODUKTE	2	
FINANZBERATER	Nein	
Produktbesitz		
KAPITAL-	Für den Partner: 1998 abgeschlossen bis zum 65. Lebensjahr	
LEBENSVERSICHERUNG	Versicherungssumme: 15.000 € monatlicher Beitrag: 25 €	
RIESTER-RENTE	Klassische Riester-Rente 2003 abgeschlossen monatlicher Beitrag: 50 €	

Fazit

Auch hier zeigt sich – wie schon bei den Ergebnissen im vorangegangenen Abschnitt –, dass für einen hohen Versorgungsgrad weder Einkommensniveau, Bildungsabschluss oder Familienstand ausschlaggebend sind. Bei den Produkten fällt auf, dass bei Personen mit höherem Index-Wert zum Teil stärker renditeorientierte Produkte genutzt werden, auch im Rahmen der Riester-Rente.



**WISSEN VERMITTELN, EINSTELLUNGEN ÄNDERN:
MEHR MUT ZUR RENDITEORIENTIERTEN VORSORGE.**



**UMFELD SCHAFFEN:
DER RAHMEN MUSS STIMMEN.**



**PRODUKTE VERBESSERN, NEUE ENTWICKELN:
INNOVATIVE WEGE GEHEN.**

IMPLIKATIONEN

Deutschland unterschätzt die Versorgungslücke

Die Untersuchung zeigt, dass die Deutschen ihre finanzielle Situation im Rentenalter deutlich zu optimistisch einschätzen: Sie glauben, dass sie auf 30 Prozent ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens im Alter verzichten müssen – tatsächlich werden es im statistischen Mittel 44 Prozent sein. Die allermeisten Deutschen werden ihren Lebensstil im Alter demzufolge nicht einmal annähernd halten können. Zwar gehen sie mehrheitlich davon aus, dass sie sich im Alter einschränken müssen. Auch sind die Ansprüche bereits niedriger geworden: Die Deutschen meinen, dass sie im Ruhestand lediglich 89 Prozent des letzten Brutto-Haushaltseinkommens benötigen. Somit fehlen ihnen immer noch 37 Prozent des Einkommens, das sie als Rentner zu benötigen glauben. Eine so große Versorgungslücke wird sich nur bei schneller Bewusstmachung der tatsächlichen Lage, bei umfassender und verständlicher Information über private und betriebliche Vorsorgeinstrumente sowie bei konsequentem Handeln aller Beteiligten vermeiden beziehungsweise in ihren Konsequenzen beherrschen lassen.

Die Finanzierung der gesetzlichen Rente wird weiterhin schwierig bleiben: Die Bevölkerung altert, die Lohnquote schwankt, und es ist mit einer verhältnismäßig hohen Sockel-Arbeitslosigkeit zu rechnen. Weitere Kürzungen der gesetzlichen Rente sind daher vorprogrammiert. Hinzu kommen eine steigende Lebenserwartung und damit einhergehend steigende Krankheits- und Pflegekosten.

Fast die Gesamtheit der erwerbstätigen Deutschen – nämlich 94 Prozent – hat durchaus ein Problembewusstsein entwickelt und sorgt zusätzlich vor. Doch zeigen die vorliegenden Daten, dass sich ein gewaltiges Enttäuschungspotenzial aufbauen dürfte: Alle bisherigen zusätzlichen Anstrengungen reichen nicht aus, um den Lebensstandard auch nur annähernd

halten zu können. Ein Versorgungsniveau von 58 Prozent derjenigen, die zusätzlich vorsorgen, gegenüber 43 Prozent bei den nur gesetzlich Versorgten ist definitiv kein Grund, sich entspannt zurückzulehnen.

Die zentralen Erkenntnisse der Studie in der Übersicht:

- Die erwerbstätigen Deutschen werden im statistischen Mittel nur knapp über die Hälfte ihres letzten Brutto-Haushaltseinkommens als Renteneinkommen erreichen.
- Die meisten Deutschen schätzen ihr Renteneinkommen deutlich höher ein, als es tatsächlich ausfallen wird.
- Auch diejenigen, die zusätzlich für ihr Alter vorsorgen (privat und/oder betrieblich), müssen große Einschränkungen hinnehmen.
- Ein niedriges Versorgungsniveau zieht sich durch alle Bevölkerungsschichten, unabhängig von Einkommenshöhe, Bildungsabschluss, Familienstand oder Berufseintrittsjahr.
- Finanzberatung allein ist kein Garant dafür, den Lebensstandard im Alter zu halten.
- Beamte sind bei weitem besser versorgt als andere Berufsgruppen und können ihren Lebensstandard im Alter fast zu 100 Prozent halten. Obwohl sie nur 6 Prozent der Befragten stellen, würde der Fidelity REAL-Index ohne die Beamten auf 54 Prozent absinken, womit die Versorgungslücke gar auf 46 Prozent ansteige.
- Die am meisten genutzten Produkte für die private Altersvorsorge sind die klassische Kapitallebensversicherung, das Sparbuch sowie der Bausparvertrag.

Nahezu alle Bevölkerungsschichten müssen im Alter finanzielle Einbußen hinnehmen.

Besser Versorgte nutzen häufiger renditestarke Anlageprodukte.

■ Die betriebliche Altersvorsorge spielt im internationalen Vergleich in Deutschland eine untergeordnete Rolle. Nicht einmal jeder fünfte Befragte sieht die betriebliche Rente als wichtigste Einkommensquelle im Alter an.

■ Menschen mit einem hohen Versorgungsniveau investieren tendenziell vermehrt in renditestärkere Produkte für die Altersvorsorge als Menschen mit niedrigem Versorgungsniveau.

Jetzt muss gehandelt werden

1. Wissen vermitteln, Einstellungen ändern:

Die Menschen in Deutschland müssen über ihre tatsächliche Rentenlücke aufgeklärt werden. Gleichzeitig muss ihr Wissen über Altersvorsorgeprodukte vergrößert werden, um ihnen konkretes Handeln zu ermöglichen. In diesem Zusammenhang gilt es zu vermitteln, dass es notwendig ist, auch stärker renditeorientierte Produkte für die Altersvorsorge zu nutzen.

2. Umfeld schaffen:

Um Einstellungen zu ändern, sind Impulse von außen erforderlich. Die Politik kann hier Anreize schaffen, zum Beispiel durch steuerliche Erleichterungen, weitere spezifische Förder-

maßnahmen und stabile Rahmenbedingungen. Unternehmen können bei der betrieblichen Altersvorsorge durch gezielte Anreizsysteme wie die Aufstockung von Einzahlungen der Beschäftigten wesentliche Impulse setzen.

3. Produkte verbessern, neue entwickeln:

Der Staat ist gefordert, private Vorsorgeprodukte für alle Bevölkerungsgruppen attraktiv zu machen und die betriebliche Altersvorsorge noch stärker voranzutreiben. Produktanbieter sind gefordert, überzeugende und leicht verständliche Produkte zu entwickeln und bedarfsgerechte Lösungen anzubieten.

Wissen vermitteln, Einstellungen ändern: Mehr Mut zur renditeorientierten Vorsorge.

Die Untersuchung zeigt: Die große Mehrheit der Erwerbstätigen verlässt sich nicht allein auf die gesetzliche Rente und unternimmt zusätzlich etwas für die Alterssicherung. Dennoch werden es nur die wenigsten schaffen, ohne eine intensivierete private und betriebliche Vorsorge ihren Lebensstandard zu halten. Viele Menschen haben aber bereits einen wichtigen ersten Schritt getan, indem sie sich mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigt und ihre Sparanstrengungen verstärkt haben. Das Bewusstsein der Notwendigkeit, für das Alter vorzusorgen, ist vorhanden – die Konsequenz bei der Umsetzung lässt allerdings zu wünschen übrig.

Solange den Menschen ein klares Vorsorge-Ziel fehlt, ist dies nicht überraschend: Sie haben keine Vorstellung über ihr tatsächliches Versorgungsniveau im Alter. Erst mit diesem Wissen ist es möglich, eine Strategie zu entwickeln, um den Ist-Zustand zu ändern. Die Kenntnis der gesetzlichen Rentenlücke hilft nicht weiter, da sie nur einen Ausschnitt betrachtet.

Aufklärung über die tatsächliche Rentenlücke ist notwendig

Der nächste Schritt muss daher sein, die Menschen über ihre tatsächliche Rentenlücke aufzuklären. Der Fidelity REAL-Index definiert erstmals das erreichte Versorgungsniveau – beziehungsweise die tatsächliche Rentenlücke – unter Berücksichtigung aller drei Säulen der Altersvorsorge. Damit bekommen die Menschen einen wichtigen Orientierungspunkt. Jedem Einzelnen wird sich in Zukunft die Möglichkeit bieten, seine Versorgungssituation ganz konkret bestimmen zu lassen. Fidelity wird dafür spezielle Instrumente entwickeln, die für die individuellen Berechnungen flächendeckend eingesetzt werden können. Doch sollte auch der Staat in Zukunft nicht nur auf die gesetzliche Rentenlücke Bezug nehmen, sondern auf die gesamte Rentenlücke – die alle Vor- und Versorgungsmaßnahmen umfasst – hinweisen.

Auf die Vermögensaufteilung kommt es an

Auf dieser Basis kann die Strategie für die persönliche Altersvorsorge entwickelt werden.

Die Deutschen brauchen mehr Mut zur Rendite.

Entscheidend wird der Anlage-Mix sein. In ein ausgewogenes Portfolio gehören Anlageformen mit unterschiedlichem Rendite-/Risiko-Profil. Noch immer sparen allerdings viele Haushalte in Deutschland zu einseitig und zu wenig renditeorientiert: Lässt man Versicherungen und Immobilien außer Acht, ist das absolute Vermögen der Deutschen zu 62 Prozent in Sparbüchern, Sparbriefen, Geldmarktfonds und auf Festgeldkonten mit niedriger Verzinsung angelegt. 18 Prozent des Vermögens sind in Renten oder Rentenfonds und 20 Prozent in Aktien und Aktienfonds investiert¹³. Diese sind zwar volatil als Bargeldanlagen, bringen aber weit höhere Gewinnchancen.

So rentierten beispielsweise Aktienfonds mit Anlageschwerpunkt Deutschland über einen Betrachtungszeitraum von 20 Jahren in der Vergangenheit mit knapp 8 Prozent pro Jahr¹⁴. Langfristig werden somit kurzfristige Wertschwankungen mehr als ausgeglichen.

In Abhängigkeit von ihrem individuellen Sicherheitsbedürfnis sollten Sparer den Anteil liquider Mittel an ihrem Vermögen auf einen Anteil zwischen fünf und 20 Prozent reduzieren und sowohl Renten als auch Aktien – am besten breit gestreut in Form von Fonds – für den Vermögensaufbau nutzen.

Initiativen zur finanziellen Allgemeinbildung fördern

Voraussetzung für ein Umdenken bei der Produktwahl ist, dass der Anleger die Stärken und Schwächen eines Produkts zumindest in groben Zügen kennt, damit er es zu seinem Vorteil nutzen kann. Es gibt bereits einige Initiativen sowohl aus der Privatwirtschaft als auch aus dem staatlich-öffentlichen Bereich, die sich um eine Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung bemühen. Die vom Bundesministeri-

um für Arbeit und Soziales gemeinsam mit der Deutschen Rentenversicherung und weiteren Projektpartnern Anfang 2007 initiierte Kampagne „Altersvorsorge macht Schule“, die deutschlandweit Volkshochschul-Kurse zum Thema Altersvorsorge organisiert, sowie die Initiative Einfach Investieren von Fidelity sind gute Beispiele dafür. Solche Maßnahmen sind wichtig und müssen weiter gefördert werden, wenngleich sich erst auf lange Sicht ein Erfolg messen lassen wird.

Vielfältige Informationsquellen nutzen

Kaum jemand kann sich mit allen Anlageprodukten gleich gut auskennen. Eine der am häufigsten genutzten Informationsquellen der Deutschen vor einer Anlageentscheidung sind Finanzberater. Die Nutzung eines Finanzberaters bedeutet allerdings nicht zwangsläufig einen besseren Versorgungszustand im Alter. Noch immer sind die Qualitätsunterschiede zwischen einzelnen Finanzberatern teilweise sehr groß. Insbesondere bei den Gebührenstrukturen könnte die Transparenz noch verbessert werden. Im Rahmen der Umsetzung der MiFID- sowie der EG-Versicherungsmittler-Richtlinie sollen zukünftig einheitliche Qualitätsstandards gelten, die tendenziell zu einer Verbesserung der Beratungsqualität beitragen dürften.

Auf der anderen Seite ist auch bei der Wahl der Informationsquellen mehr Eigenverantwortung gefragt. Vor einer Anlageentscheidung sollten daher stets mehrere Quellen genutzt werden – Verbraucherinformationsstellen, Verbände oder auch Produkthanbieter sind mögliche Anlaufstellen. Beim Kauf eines Produkts sollte berücksichtigt werden, dass sich hohe Gebühren ebenfalls negativ auf den Versorgungszustand auswirken können.

Wer mehr über Finanzen weiß, kann eigenverantwortlicher handeln.

Umfeld schaffen: Der Rahmen muss stimmen.

Das Wissen über Finanzprodukte und die Einstellung gegenüber renditeorientierten Anlageformen lassen sich nicht von heute auf morgen ändern. Es hat sich in der Vergangenheit aber oft gezeigt, dass bestimmte Verhaltensänderungen wesentlich vom Staat beeinflusst werden können. Entscheidend dafür ist die Schaffung zusätzlicher finanzieller Anreize und die Sicherstellung stabiler, verlässlicher gesetzlicher Rahmenbedingungen.

Langfristige Erträge steuerlich freistellen

Um die Menschen von einem langfristigen Vermögensaufbau zu überzeugen, muss auch der gesamte steuerliche Rahmen stimmen. Derzeit sind allerdings eher gegenteilige Signale zu erkennen. Die Steuer-Freibeträge für Zinseinkünfte wurden unlängst drastisch beschnitten, und die ab 1. Januar 2009 geltende Abgeltungssteuer auf Kapitalerträge in Höhe von 25 Prozent – zuzüglich Solidaritäts-

¹³ Deutsche Bundesbank, Steria Mummert Consulting, 2006

¹⁴ BVI Bundesverband Investment und Asset Management: Wertentwicklung Einmalanlage; Stichtag 31.12.2006

zuschlag und Kirchensteuer – konterkariert genau das, was eigentlich nötig ist: nämlich langfristiges renditeorientiertes Sparen zu fördern. Eine mögliche Belastung auch von langfristigen Fondssparplänen wäre daher kontraproduktiv. Wer über lange Jahre mit renditestarken Produkten seine Altersversorgung aufbaut, würde am Ende regelrecht dafür bestraft, indem ihm über ein Viertel des Wertzuwachses abgezogen wird. So stärkt man nicht den Willen zur privaten Vorsorge. Das langfristige Sparen für das Alter sollte nicht be- sondern entlastet werden. Eine Reduktion der Abgeltungssteuer gestaffelt nach Anlagejahren bis hin zur steuerlichen Freistellung wäre dafür der richtige Weg. In anderen Ländern wie zum Beispiel der Schweiz oder Österreich sind langfristige Wertzuwächse steuerfrei oder unterliegen einem ermäßigten Steuersatz. In Frankreich beträgt der Abgeltungssteuersatz auf Kursgewinne nach zwei Jahren nur noch 16 Prozent, nach acht Jahren sind Gewinne steuerfrei.

Ähnlich negativ wird sich mit Blick auf die betriebliche Altersversorgung der Wegfall der Beitragsfreiheit bei Entgeltumwandlung auswirken. Diese ist nach geltendem Recht bis Ende 2008 befristet. Bislang resultiert die Attraktivität der betrieblichen Vorsorge nicht zuletzt daraus, dass für die Umwandlungsbeträge in der Ansparphase keine Sozialversicherungsbeiträge gezahlt werden müssen. Der Wille, langfristig über den Betrieb vorzusorgen, würde durch die zusätzliche Belastung während der Ansparphase deutlich eingeschränkt.

Opting-Out-Modell: Wer sich nicht gegen eine betriebliche Altersvorsorge ausspricht, nutzt sie automatisch.

Verlustausgleich ausweiten

Im Rahmen der ab 2009 geltenden Abgeltungssteuer ist vorgesehen, dass Einkünfte aus Kapitalvermögen mit anderen Einkunftsarten nicht mehr ausgeglichen werden können¹⁵. Bislang müssen Gewinne beziehungsweise Überschüsse zunächst zwar ebenfalls mit Verlusten innerhalb derselben Einkunftsart ausgeglichen werden (horizontaler Verlustausgleich) – verbleibende Verluste können jedoch im Rahmen betragsmäßiger Ausgleichsgrenzen mit positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten verrechnet werden (vertikaler Verlustausgleich).

Während bis Ende 1998 positive und negative Einkünfte aus allen Einkunftsarten nahezu unbeschränkt miteinander verrechnet werden konnten, ist ein vertikaler Verlustausgleich derzeit nur eingeschränkt möglich. Allerdings wäre die vorgesehene komplette Beschränkung auf den horizontalen Verlustausgleich bei privaten Veräußerungsgeschäften einer nachhaltigen Vermögensbildung nicht förderlich. Die Bereitschaft, das Produkt-Portfolio breit zu streuen und auch in stärker renditeorientierte Anlageformen zu investieren, würde dadurch erheblich behindert.

Opting-Out-Modelle in der betrieblichen Altersvorsorge ermöglichen

Um im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge höhere Teilnahmequoten und Sparraten zu erzielen, könnten die Unternehmen auf einzel- oder tarifvertraglicher Ebene so genannte Opting-Out-Modelle etablieren: Wer sich nicht explizit dagegen ausspricht, ist automatisch bei der jeweiligen betrieblichen Vorsorgemaßnahme dabei.

Produkte verbessern, neue entwickeln: Innovative Wege gehen.

Eine bessere Produktpolitik ist erforderlich, um den Bedürfnissen der Anleger in Zukunft noch besser zu entsprechen und sie von einer aktiven Lebensvorsorge zu überzeugen. Die Lebensqualität im Alter zu sichern, ist eine Chance, die jeder Einzelne konsequent nutzen muss. Produkte sollten dabei so attraktiv ausgestaltet sein, dass sie den Menschen die Entscheidung erleichtern und dadurch den Willen zur Vorsorge stärken. Dazu gehört insbesondere auch der Staat als „Produktentwickler“: Mit der Riester- und Rürup-Rente hat die Bundesregierung bereits wichtige Anreize geschaffen, um den

privaten Bereich zu stärken. Dennoch müssen weitere Verbesserungen vorgenommen werden.

Verbreitung der Riester-Rente weiter fördern

Der zähe Beginn der Riester-Rente machte deutlich: Komplizierte Produkte verkaufen sich nicht gut und vergrößern die Abneigung gegenüber dem Thema Altersvorsorge zusätzlich. Erst mit der Entbürokratisierung der Riester-Rente stiegen die Abschlüsse wieder sprunghaft an. Dennoch ist erst in jedem vierten

¹⁵ Bundesministerium der Finanzen: Entwurf eines Unternehmensteuerreformgesetzes 2008, Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 14. März 2007

Haushalt mit berufstätigen Personen ein solches Produkt vorhanden. Es gibt also noch weiteren Verbesserungsbedarf. Die spätere Auszahlung wird beispielsweise nur als Leibrente oder als Auszahlungsplan bis zum 85. Lebensjahr mit anschließender lebenslanger Leibrente gewährt – auch wenn eine 30-prozentige Teilauszahlung des zu Beginn der Auszahlungsphase zur Verfügung stehenden Kapitals möglich ist. Ferner sind die anfängliche Teilauszahlung sowie die laufenden Rentenzahlungen voll steuerpflichtig. Eine flexible Handhabung der Auszahlungsmodalitäten wäre daher ein wichtiger Fortschritt. Unter Rendite-Gesichtspunkten ist die Riester-Rente zudem nur bedingt attraktiv, da die mit der Kapitalgarantie verbundenen Kosten zwangsläufig die Rendite schmälern.

Rürup-Rente für Selbständige attraktiver machen

Bislang zu wenig genutzt wird die Basisrente beziehungsweise Rürup-Rente. Vorrangige Zielgruppe sind Selbständige mit relativ hoher Steuerbelastung. Für sie ist die Rürup-Rente die einzige Möglichkeit, steuerbegünstigt für das Alter vorzusorgen. Das schlechte Versorgungsniveau der Selbständigen im Alter macht deutlich, dass spezielle Produkte für diese Berufsgruppe notwendig sind. Dennoch ist diese Vorsorgeform noch nicht attraktiv genug ausgestaltet: So erfolgt eine spätere Auszahlung nach Vollendung des 60. Lebensjahres ausschließlich als Leibrente, ferner können Rürup-Verträge nicht gekündigt oder übertragen werden, und beim Tod des Sparer – ganz gleich ob vor oder nach Rentenbeginn – verfällt das gesamte eingezahlte Kapital.

Betriebliche Altersvorsorge ausbauen

Nur knapp jeder fünfte erwerbstätige Deutsche sorgt über den Betrieb vor, wie diese Untersuchung zeigt. Die betriebliche Altersvorsorge spielt im internationalen Vergleich in Deutschland bislang eine untergeordnete Rolle. Während der Anteil der betrieblichen Altersversorgung am Alterseinkommen in den Niederlanden bei 40 Prozent und in der Schweiz bei 32 Prozent liegt, beträgt er in Deutschland gerade einmal 5 Prozent¹⁶. Die Gründe dafür liegen einerseits in mangelnder Aufklärung seitens des Staates, aber auch der Arbeitgeber. Zum anderen erschwert ein häufiges Ändern der gesetzlichen Rahmenbedingungen die Orientierung zusätzlich.

Die Arbeitgeber sind gefordert, den Angestellten transparente und flexible betriebliche Vorsorgelösungen anzubieten. Ein weiterer

zentraler Erfolgsfaktor der betrieblichen Altersvorsorge ist eine ausführliche Information der Mitarbeiter, um sie in die Lage zu versetzen, eigenverantwortlich vorzusorgen. Bei der Anlage des eingezahlten Kapitals wiederum dürfen einfach verständliche Standardlösungen mit breit diversifizierter Anlagestrategie in Kombination mit individuellen Wahlmöglichkeiten den Erwartungen von Unternehmen und Mitarbeitern am besten entsprechen – hier sind die Produkthanbieter gefragt. Angesichts der demographischen Entwicklung in Deutschland und des zunehmenden Wettbewerbs um qualifizierte Beschäftigte tragen attraktive betriebliche Vorsorgekonzepte nicht nur zur Schließung der Rentenlücke, sondern auch zur Gewinnung geeigneter Mitarbeiter bei.

Ein innovatives Vorsorgeinstrument stellen Zeitwertkonten dar, in welche die Beschäftigten durch Entgeltumwandlung Teile ihres Bruttogehalts einzahlen. Auch Überstunden oder Resturlaub lassen sich in Form von Geld auf dieses Konto überführen. Das Guthaben kann dazu verwendet werden, die eigene Lebensarbeitszeit flexibler zu gestalten und Zeit und Geld für Weiterbildung und Vorruhestand anzusparen oder die Anwartschaft für Versorgungsfälle zu erhöhen. Bei einem Firmenwechsel können die angesparten Mittel auf ein Zeitwertkonto des neuen Arbeitgebers übertragen oder – nach Besteuerung – ausbezahlt werden. Im Todesfall haben die Erben des Arbeitnehmers Anspruch auf Auszahlung des vorhandenen Guthabens in voller Höhe nach Steuern. Zusätzlich können Unternehmen die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge erhöhen, indem sie die Beiträge ihrer Beschäftigten aufstocken.

Auch die Politik ist gefragt, innovative Vorsorgekonzepte zu unterstützen. So sollte die betriebliche Altersvorsorge noch mehr für stärker renditeorientierte Produkte geöffnet werden. Eine „Direktfondsrente“, wie sie der BVI Bundesverband Investment und Asset Management vorschlägt, wäre eine gute Alternative zur Direktversicherung. Der Renditevorteil von Investmentfonds gegenüber einem Versicherungsprodukt ist auf lange Sicht erwiesen und könnte den Versorgungsgrad vieler Anleger deutlich steigern.

Produkthanbieter: Lösungen anbieten

Die Anbieter von Altersvorsorgeprodukten müssen ebenfalls mehr tun, um die Situation zu verändern. Den meisten Menschen ist es nicht wichtig, mit welchem Produkt sie vorsorgen – entscheidend ist, dass es ihren

Innovative Konzepte für die betriebliche Altersvorsorge müssen stärker gefördert werden.

Auch bei der betrieblichen Altersvorsorge zählt die Rendite.

¹⁶ Forschungszentrum Generationenverträge der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau/Rauser Towers Perrin/Towers Perrin Tillinghast: bAV-Barometer 2006/2007 – Ein Blick auf den Gesamtmarkt, 2007

Bedürfnissen entspricht. Die Sicherheit der Anlage ist für viele Vorsorgesparer der zentrale Aspekt. Gleichzeitig wollen die Menschen im Alter aber auch gut versorgt sein, das heißt eine gute Rendite erzielen. Viele Produkte bieten zwar einen Schutz des angelegten Kapitals, allerdings muss dafür ein hoher Preis gezahlt werden: Diese Garantie des eingezahlten Kapitals kostet Renditepunkte, die für einen guten Versorgungszustand im Alter so wichtig wären.

Die Menschen brauchen Lösungen: Produkte, die Sicherheit bieten und gleichzeitig eine gute Rendite erwirtschaften. Produkthanbieter müssen daher ihre Bemühungen verstärken, um mit innovativen Produkten diesen Bedürfnissen noch besser zu entsprechen. Lösungen wie zum Beispiel Lebenszyklusfonds sind ein

Schritt in diese Richtung, da sie je nach Anlagedauer automatisch eine Umschichtung von voraussichtlich höher rentierlichen in schwankungsärmere Anlagen vornehmen. Dadurch wird mehr Sicherheit gewährt, und gleichzeitig werden die Renditemöglichkeiten bestmöglich ausgeschöpft. Anleger haben zudem den Vorteil, dass ihnen die Umschichtung des Portfolios in Abhängigkeit vom jeweiligen Lebensabschnitt abgenommen wird.

Mit einer im Durchschnitt älteren Bevölkerung und dem Renteneintritt der geburtenstarken Jahrgänge ist ein besonderes Augenmerk auf solche Produkte zu richten, die nicht nur die Ansparphase bis zum Renteneintritt, sondern auch die Auszahlungsphase mit bedarfsgerechten Lösungen abdecken.

Schlussbemerkungen

Die vorliegende Studie zeigt deutlich: Die erwerbstätigen Deutschen werden über sämtliche Bevölkerungsgruppen hinweg im Alter erhebliche finanzielle Einbußen hinnehmen müssen, wenn sich nichts ändert. Noch dramatischer wäre das Bild, wenn auch die nicht erwerbstätigen Deutschen in die Befragung einbezogen worden wären. Denn wer beschäftigungslos ist, wird kaum etwas für einen besseren Versorgungszustand im Alter unternehmen können.

Der Fidelity REAL-Index liefert mit seiner Darstellung des Versorgungsniveaus, das tatsächlich im Alter erreicht wird, eine wichtige Bestandsaufnahme. Fidelity wird dafür sorgen, dass in Zukunft jeder Einzelne seinen ganz persönlichen Index-Wert berechnen lassen kann, um seine Vorsorgeplanung daran auszurichten. Denn Fakt ist: Altersvorsorge geht jeden an. Ein stärker eigenverantwortliches Handeln ist gefordert. Gleichzeitig muss es aber auch intensiver gefördert werden – dazu sind alle wichtigen Beteiligten aufgerufen: Politik, Medien, Verbände, Produktanbieter, Experten, Verbraucherinformationsstellen etc. Gerade auf Seiten des Gesetzgebers stehen eine Reihe von Weichenstellungen an, die sich auf die Altersvorsorge wesentlich auswirken werden.

Mitentscheidend ist, den Menschen die Angst vor dem Thema Altersvorsorge zu nehmen. Vorsorge sollte positiv belegt sein, denn sie kann einen wesentlichen Beitrag zur Lebensqualität im Alter leisten: Nur wer dies als Chance begreift, seinen Lebensstandard im Alter zu halten oder gar zu verbessern, wird auch motiviert sein, eigenverantwortlich zu handeln.

Impressum

Fidelity Investment Management GmbH

POSTANSCHRIFT

Postfach 20 02 37 | 60606 Frankfurt am Main

GESCHÄFTSADRESSE

Kastanienhöhe 1 | 61476 Kronberg im Taunus

TELEFON (0 61 73) 509 - 0

TELEFAX (0 61 73) 509 - 45 49

E-MAIL info@fidelity.de

GESCHÄFTSFÜHRER

Dr. Klaus Mössle, Dr. Hans-Jörg Frantzmann,
Jochen Lucht

REGISTERGERICHT

Amtsgericht Königstein im Taunus
HRB 6399

REDAKTIONELL VERANTWORTLICH

FÜR DEN INHALT

Jörg E. Allgäuer

TEXT

fischerAppelt, ziegler GmbH,
Frankfurt am Main

GESTALTUNG

Bergfest Kommunikation,
Hamburg

COPYRIGHT

Fidelity Investment Management GmbH

www.fidelity.de

www.fidelity.de

