

Quelle:

Autor: Markus Voss

Titel: Interview mit MLP-Chef "Uns wird bei der Rente seit mehr als 50 Jahren eine Illusion verkauft"

Aus: FOCUS Online vom 31.07.2014

Link zum Artikel: http://www.focus.de/finanzen/altersvorsorge/interview-mit-mlp-chef-uwe-schroeder-wildberg-tagesgeld-konto-als-altersvorsorge-das-fuehrt-in-die-sackgasse_id_4026006.html

Interview mit MLP-Chef

"Uns wird bei der Rente seit mehr als 50 Jahren eine Illusion verkauft"

Donnerstag, 31.07.2014, 13:07

Uwe Schroeder-Wildberg sorgt sich um die Altersvorsorge der Deutschen: Der MLP-Chef erklärt, warum man früh mit dem Sparen anfangen sollte, weshalb sich Lebensversicherungen doch noch lohnen - und warum Bismarck einst das bessere Rentenkonzept hatte.

FOCUS Online: Herr Schroeder-Wildberg, was halten Sie von der Rente mit 63?

Uwe Schroeder-Wildberg: Damit verkauft die Politik den Menschen eine gefährliche Illusion. Obwohl jeder weiß, dass unser Rentensystem vor großen Herausforderungen steht, wird so getan, als gebe es noch auf Jahre hinaus genügend Geld. Damit geht die Politik ohne Not einen Schritt zurück. Wir waren mit den Rentenreformen der vergangenen Jahre und der Stärkung von kapitalgedeckten Konzepten wie der Riester- oder der Basisrente schon mal deutlich weiter.

FOCUS Online: Die Zweifel an der kapitalgedeckten Konzepten sind angesichts der Finanzkrise wieder gewachsen. Die gesetzliche Rente erscheint da deutlich krisenresistenter.

Schroeder-Wildberg: Auch das ist eine Illusion, die seit mittlerweile mehr als 50 Jahren aufrechterhalten wird. Die meisten wissen gar nicht, dass die deutsche Rentenversicherung unter Bismarck ursprünglich ein kapitalgedecktes System war. Das hat man nach dem zweiten Weltkrieg geändert – obwohl kapitalgedeckte Konzepte deutlich demografiefester sind.

FOCUS Online: Verkaufen Ihre MLP-Vermittler eigentlich noch Lebensversicherungen?

Schroeder-Wildberg: Ja sicher, dabei haben Rentenversicherungen gegenüber Lebensversicherungen deutlich an Bedeutung gewonnen. Die Altersvorsorge ist immer unser umsatzstärkstes Beratungsfeld. Allerdings ist das Neugeschäft in den vergangenen Jahren marktbedingt zurückgegangen.

FOCUS Online: Kein Wunder: Lebens- und Rentenpolicen werfen kaum noch Rendite ab. Die Ablaufleistungen sind weit entfernt von dem, was den Kunden einst prognostiziert wurde. Und jetzt dürfen die Versicherer auch noch die Schlussboni kürzen.

Schroeder-Wildberg: Das ist auch eine Frage der Erwartungshaltung. Klassische Lebens- und Rentenversicherungen haben im vergangenen Jahr im Schnitt 3,4 Prozent Rendite abgeworfen. Das ist im aktuellen Umfeld für eine wenig volatile Anlage ein durchaus beachtlicher Wert.

FOCUS Online: Sie halten Lebens- und Rentenversicherungen nicht für ein Auslaufmodell?

Schroeder-Wildberg: Nein. Rentenversicherungen sind das einzige Produkt, das eine lebenslange Zahlung garantiert. Und dies wird wegen der steigenden Lebenserwartung immer wichtiger. Hinzu kommt, dass sich der Staat immer mehr aus der Altersvorsorge zurückzieht. Die Lücke müssen wir alle füllen. Das geht nur durch frühzeitiges, diszipliniertes Sparen.

FOCUS Online: Bringt das denn was? Auf dem aktuellen Zinsniveau springt doch bei allen sicheren Anlageformen kaum noch etwas heraus.

Schroeder-Wildberg: So zu argumentieren, ist genau falsch. Wenn alle denken, das lohnt sich sowieso nicht, da soll mal schön der Staat einspringen, dann bekommen wir in ein paar Jahren ein riesiges soziales Problem. Es ist falsch, sich zu viel Zeit zu lassen. Entscheidend bei der Ruhestandsplanung sind der frühzeitige Beginn und das Durchhalten.

FOCUS Online: Würden Sie jungen Akademikern noch zu einer privaten Krankenversicherung raten?

Schroeder-Wildberg: Warum nicht?

FOCUS Online: Weil die Beiträge seit Jahren quasi unkalkulierbar steigen – und weil man so gut nie wieder aus der PKV herauskommt, wenn sie einem zu teuer wird?

"Wir haben in der PKV nie Billigtarife vermittelt"

Schroeder-Wildberg: Zum einen geben wir keine Pauschalempfehlungen ab, sondern vermitteln auch gesetzliche Krankenversicherungen. Zum anderen verfolgen wir bei der privaten Krankenversicherung eine klare Linie: Wir bieten kapitalstarke Krankenversicherer an, die über genügend Reserven verfügen. Außerdem haben wir nie Billigtarife vermittelt, bei denen die Prämien in den Folgejahren stark ansteigen. Und wir sind gegen Umdeckungen, bei denen nur der Vermittler verdient und die Altersrückstellungen des Kunden verloren gehen. Viele Kunden haben eine hohe Anforderung an ihre Gesundheitsvorsorge. Dann ist die PKV die bessere Wahl.

FOCUS Online: Sind Berufsunfähigkeitsversicherungen für Berufseinsteiger noch sinnvoll?

Schroeder-Wildberg: Unbedingt. Der Schutz gegen Berufsunfähigkeit ist eine der wichtigsten Versicherungen überhaupt. Dabei sollte man in jungen Jahren starten, weil die Risikoprüfung günstiger ausfällt.

Interview mit MLP-Chef Uwe Schroeder Wildberg

"Tagesgeld-Konto als Altersvorsorge? Das führt in die Sackgasse"

FOCUS Online: Woher wollen Sie wissen, was die Leute wirklich brauchen?

Schroeder-Wildberg: Wir hören unseren Kunden zu und fragen sie nach ihren Vorstellungen. Anschließend stellen wir ihnen die Optionen dar, so dass sie die passenden Entscheidungen treffen können – sich also beispielsweise für eine Anlagestrategie entscheiden. Eine wichtige Aufgabe des Beraters besteht darin, dass Ziele und Budget zusammen passen.

FOCUS Online: Und wenn es nicht passt?

Schroeder-Wildberg: Dann muss man entweder Abstriche machen oder bei der Geldanlage offensiver sein – wenn es denn zur persönlichen Risikoneigung passt.

FOCUS Online: Wie läuft das konkret ab?

Schroeder-Wildberg: Wir fragen den Kunden zum Beispiel nach seinem erwarteten Konsum. So lange sie leben, entsteht Bedarf: die Krankenversicherung zu bezahlen, zu wohnen, vorzusorgen. Weil man nicht weiß, wie lange man lebt, ist es wichtig, einen Sockelbetrag in jedem Fall über eine Rentenversicherung abzudecken. Niemand kann 70 Jahre voraus planen. Darüber hinaus ist es sinnvoll, Geld am Kapitalmarkt zu investieren, zum Beispiel in Fonds. Die Frage muss immer sein: Was ist Bedarf, was kann ich mir leisten, wann brauche ich Liquidität?

FOCUS Online: Oft verkaufen Berater am Anfang erstmal die großen Alterspolicen und dann hat der Kunde kaum noch finanziellen Spielraum für andere Dinge.

Schroeder-Wildberg: Genauso soll es nicht laufen. Wir überprüfen beispielsweise regelmäßig, ob das Konzept der Kunden noch stimmt oder ob es angepasst werden muss. Wie ändern sich die Bedürfnisse, wenn jemand zwei Kinder haben möchte? Wie wirken die sich zum Beispiel auf seine Krankenversicherung aus? Sie wollen in zehn Jahren ein [Haus kaufen](#)? Dann sollen Sie das jetzt schon einkalkulieren.

"Ohne Kapitalmarkt-Orientierung gerät der langfristige Vermögensaufbau in Gefahr"

FOCUS Online: Und wenn ich mich erstmal auf ein [Tagesgeld](#)-Konto konzentriere und dann weiter sehe?

Schroeder-Wildberg: (lacht) Sie meinen die „Generation DiBa“. Die handeln nach dem Motto: Bevor ich irgendwas falsch mache, mache ich gar nichts. Dieses Phänomen begann 2008 in der Finanzkrise. Aber das führt in die Sackgasse. Denn ohne eine gewisse Kapitalmarktorientierung gerät der langfristige Vermögensaufbau in Gefahr. Es gibt seit der Finanzkrise 2008 aber auch eine wachsende Zahl von Leuten, die am liebsten sichtbare Investments haben wollen. Zum Beispiel Immobilien. Im gleichen Maß, wie die Nachfrage nach Altersvorsorge in den vergangenen Jahren runter gegangen ist, ging die Nachfrage nach Immobilien hoch.

Surftipp: [Tagesgeld-Vergleich - Klicken Sie hier für die aktuellen Konditionen](#)

FOCUS Online: Immobilien sind ja auch eine sichere Anlage...

Schroeder-Wildberg: Das glauben viele. Aber gerade wenn man sich die Demographie in Deutschland ansieht, gibt es einige Regionen, in denen Sie besser keine Immobilie mehr kaufen sollten. Erst kürzlich hat unsere Tochter FERI analysiert, wo es noch interessante Standorte gibt, die noch nicht so große Preis-Übertreibungen erlebt haben und eine gute Perspektive bieten.

"Eine Immobilie kann Kunden finanziell überfordern"

FOCUS Online: Warum sollte ich mir meine Immobilie ausgerechnet über MLP kaufen?

Schroeder-Wildberg: Weil wir die Qualität der Immobilie und des Standorts sowie die Gesamtsituation des Kunden im Blick haben. Wir haben 800 Berater speziell dafür ausgebildet. Eine Immobilie kann einen Kunden finanziell überfordern und kann in der falschen Lage ein sehr hohes Risiko sein. Da geht es um die Einbettung in das Gesamtportfolio des Kunden, um eine Abstimmung auf Altersvorsorge und Liquiditätsfragen. Kann er sich das wirklich leisten? Ein klassischer [Immobilienmakler](#) wird Ihnen immer nur eine Immobilie anbieten – sein Produkt also um jeden Preis an den Mann bringen. Ein MLP-Berater hat dagegen die Vermögenssituation im Blick und bietet ein Angebot, das weit über die Immobilie hinausgeht.

FOCUS Online: MLP wurde 1971 gegründet. Mittlerweile gehen Ihre ersten Kunden in Rente. Haben die denn – rückblickend betrachtet - alles richtig gemacht?

Schroeder-Wildberg: Ich will es hoffen. Aber im Ernst: Bei MLP werden Kunden sehr langfristig betreut und das Thema Altersvorsorge steht sehr systematisch auf der Agenda. Im Durchschnitt sind unsere Kunden übrigens mittlerweile rund 40 Jahre alt. Ab diesem Alter rückt das Vermögensmanagement noch stärker in den Mittelpunkt.