Sicherer **Anker**

Versicherungstipp. In unruhigen Börsenzeiten wie momentan zeigt sich, warum eine Lebensversicherung mit Beitragsgarantie wertvoll ist. Wer etwa kurz vor dem Ruhestand steht oder eine größere Ausgabe wie die Ablösung eines Darlehens plant, braucht Verlässlichkeit – und nicht bloß die langfristige Hoffnung auf Erholung am Finanzmarkt.

Autor: Jan Siol



© svetazi – stock.adobe.com

In den vergangenen Jahren wurde die Wahl klassischer Lebensversicherungen und Policen mit Beitragsgarantien überwiegend belächelt. Die häufigsten Argumente waren meist:

- Geringe Ertragsaussichten aufgrund strenger Regulierung und konservativer Anlagestrategien
- Hohe Kosten für Verwaltung und Garantien
- Veraltetes Anlagekonzept in Zeiten digitaler Broker und günstiger ETF-Sparpläne
- Eingeschränkte Flexibilität bei kurzfristigem Liquiditätsbedarf

Insbesondere während der lang anhaltenden Niedrigzinsphase erschien Geldanlage beinahe simpel.

Das Rezept:

1. Onlinebroker-Konto eröffnen
2. Nervige Fragen zu den eigenen Kapitalmarktkenntnissen durchklicken (ironisch gemeint!)
3. Günstigen ETF-Sparplan starten
4. Auf das langfristige Wachstum der Indizes setzen

Total einfach! Wozu braucht es also noch Fondsmanager, Vermögensverwalter oder klassische Lebensversicherungen?

Viele Anleger verlagerten ihr Augenmerk auf internationale Märkte – insbesondere die USA. Nasdaq, S&P 500 und der MSCI World schienen über Jahre hinweg nahezu unschlagbar. Doch

wie verlässlich ist diese Strategie? Die geopolitischen Entwicklungen und wirtschaftlichen Umbrüche weisen eine geringe Vorhersehbarkeit auf. Ob und wann sich die Märkte erholen, weiß niemand mit Sicherheit. Natürlich werden langfristig orientierte Indizes wie der MSCI World voraussichtlich auch zukünftige Rücksetzer überstehen – aber in welchem Zeitraum?

Entscheidend ist nicht nur die Anlageform, sondern wann Kapital wieder verfügbar sein muss. Wer etwa kurz vor dem Ruhestand steht oder eine größere Ausgabe wie die Ablösung eines Darlehens plant, braucht Verlässlichkeit – nicht bloß langfristige Hoffnung auf Erholung.

Dreieck der Geldanlage

Jede Form der Geldanlage bewegt sich im Spannungsfeld aus:

1. Liquidität – Wie schnell ist das Geld verfügbar?
2. Sicherheit – Wie gut ist mein Kapital geschützt?
3. Rentabilität – Welche Erträge sind zu erwarten?

Alle drei Ziele gleichzeitig zu erreichen, ist nahezu unmöglich. Beispiele:

- Tagesgeld bietet Liquidität und Sicherheit – aber kaum Ertrag.
- Aktien bieten Renditechancen und sind schnell handelbar – aber risikobehaftet.
- Lebensversicherungen mit Garantien bieten Sicherheit und langfristige Ertragschancen – sind aber weniger flexibel.

Die Kunst liegt in der ausgewogenen Kombination – individuell abgestimmt auf Ziele, Risikoneigung und Zeithorizont.

Beitragsgarantie – nicht nur ein Kostenfaktor

Moderne Lebensversicherungen – insbesondere fondsgebundene Varianten mit Beitragsgarantie – bieten ein Sicherheitsnetz. Zwar gehen Garantien mit Kosten einher, doch sie sichern im Zweifel 50, 80 oder sogar 100 Prozent der eingezahlten Beiträge zum Ablaufzeitpunkt.

Gerade bei festen Ereignissen wie Ruhestand oder Darlehensprolongation ist diese Planbarkeit Gold wert. Zudem profitieren Versicherte langfristig von steuerlichen Vorteilen aufgrund der in den meisten Fällen nachgelagerten Besteuerung.

Die klassische Lebensversicherung feiert zu Recht eine kleine Renaissance – nicht als Konkurrenz zum Depot, sondern als Ergänzung mit Absicherungspotenzial.

Ruhig bleiben – und streuen

Wie so oft im Leben lohnt sich eine besonnene Herangehensweise. Kein Mensch trifft den perfekten Einstiegs- oder Ausstiegszeitpunkt – genauso wenig, wie man den Lottogewinn planen kann.

Eine durchdachte Vermögensstruktur, welche die drei Grundprinzipien der Geldanlage berücksichtigt und den eigenen Zeithorizont einbezieht, ist entscheidend. Lebensversicherungen mit Beitragsgarantie können dabei eine wertvolle Rolle spielen: als ruhiger Anker in einem oft hektischen Finanzumfeld.

Buchtipp: „The Black Swan“ von Nassim Nicholas Taleb und „Thinking, Fast and Slow“ von Daniel Kahneman. ■



Jan Siol
Geschäftsführer auxmed GmbH
www.auxmed.de

ANZEIGE

