

# Der Dino zuckt noch

Die Rentenversicherung ist ein Dino unter den Anlageprodukten. Ist sie aber noch zeitgemäß? Hier kommt die Antwort

**D**ie private Rentenversicherung steht in der Kritik: Es gibt keine attraktive Verzinsung mehr, die hohen Kosten der Unternehmen schmälern die Rendite der Versicherten, und statt der Rente wird häufig die Kapitalauszahlung gewählt, was dem Versorgungsgedanken widerspricht. Schaut man sich das Produkt genauer an, stellen sich viele Kritikpunkte als Vorurteile heraus.

Kritiker schimpfen gern auf die vermeintlich unattraktive Verzinsung des Produkts. Sie beziehen sich hauptsächlich auf die klassischen Tarife, bei denen der Versicherer die Kapitalanlage für seine Kunden übernimmt. Zugegeben, die Verzinsung ist in den vergangenen Jahren gesunken. Im Vergleich zur Rendite zehnjähriger Bundesanleihen bieten die Versicherer ihren Kunden jedoch ein Mehr an Rendite. Auch wenn Krisen an den Märkten im Kapitalanlageergebnis der Versicherer deutlich abzulesen sind: Auf die Kundenverträge haben sich diese Krisen nicht unmittelbar ausgewirkt. Betrachtet man die durchschnittlichen Ablaufrenditen echter Verträge unter Berücksichtigung aller Kosten, ist die Kritik an einer zu niedrigen Verzinsung nicht mehr haltbar (siehe Grafik rechts).

Über viele Jahre wurde fast ausschließlich die im Sicherungsvermögen des Versicherers anlegende Klassik-Variante der Rentenversicherung nachgefragt. Doch die Gestaltungsmöglichkeiten der Ansparpha-

se sind weiterentwickelt worden. Heute können Kunden entscheiden, wie viel Sicherungsvermögen in der Ansparphase enthalten sein soll, von einer kompletten Anlage bei den klassischen Produkten bis zu gar keinem bei reinen Fondspolizen. Diese Vielzahl der Varianten verpflichtet den Berater, das Produkt passgenau auf die Anlagepräferenzen und die Risikotragfähigkeit eines jeden Kunden auszurichten.

Insbesondere für fondsaffine Kunden muss die aktuelle Steuergesetzgebung bei der Konzepterstellung berücksichtigt werden. Das bedeutet, dass Fonds, die für die Altersversorgung vorgesehen sind, im Idealfall im Versicherungsmantel angespart werden. Nur so stehen die Kursgewinne und Erträge aus der Ansparphase für die Verrentung steuerfrei zur Verfügung. Da sich das Fondssparen im Versicherungsmantel in den meisten Fällen auch bei einer Kapitalauszahlung als vorteilhaft erweist, ist die Anlage für fondsaffine Kunden stets im Versicherungsmantel zu empfehlen.

Ein weiterer Aspekt bei der Wahl einer Rentenversicherung ist die Frage, ob der Kunde auf die gesamte Geldanlage (= reine Fondspolice) oder nur auf Teile davon (= Hybridpolice) Einfluss nehmen möchte oder ob er auf einen Sparprozess im Kollektiv (= Sicherungsvermögen) setzt. Das Kollektiv hat nach Forschungsergebnissen des Ökonomen Christian Gollier einen wichtigen Vorteil. Der Wissenschaftler hatte individuelle und kollektive Pensions-

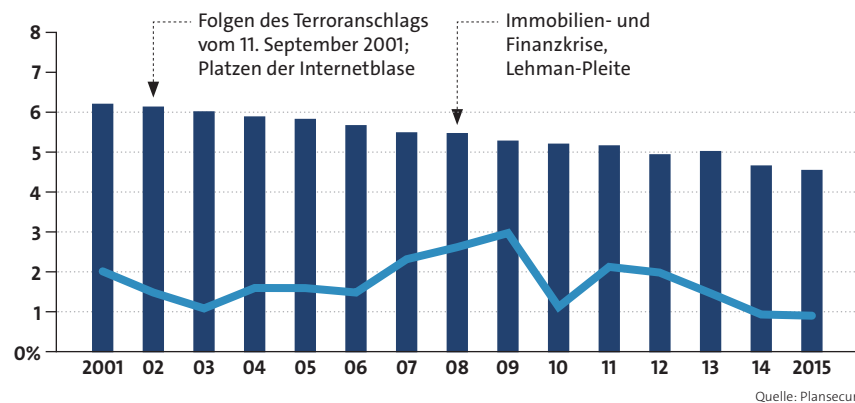
systeme miteinander verglichen und herausgefunden, dass kollektive Systeme, die zwischen den Generationen ausgleichen, höhere Renditen schaffen: Der Mehrwert kann bis zu einem Prozent betragen.

**E**benfalls ein häufig geäußelter Kritikpunkt: die Kosten. Bei der Kostenquote der Versicherer kann ein Vergleich mit der Deutschen Rentenversicherung Bund (DRV) herangezogen werden. 2014 hat die DRV ihre Dienstleistung mit einer Kostenquote von 1,9 Prozent erbracht. Die Lebensversicherer liegen auf einem vergleichbaren Niveau und haben dafür im Branchenschnitt 2,2 Prozent der Beiträge verwendet. Die besten Versicherer liegen unter diesem Wert – dazu zählen nicht nur Direkt-, sondern auch Marktpreisversicherer. Deshalb ist es gerade im Niedrigzinsumfeld eine Verpflichtung für Berater, Konzepte nur mit Produkten von Anbietern zu gestalten, bei denen die Kosten den Ertrag nicht aufzehren.

In der Auszahlungsphase spricht vor allem ein Argument für das Produkt: Die Rente wird stets so lange gezahlt, wie der Kunde lebt; sogar dann noch, wenn das eingezahlte Kapital aufgebraucht ist. Kunden entscheiden sich oft gegen die Rente, weil sie denken, dass sie Geld verlieren, wenn sie kurz nach Beginn der Rentenzahlung sterben. Dies trifft im Kern jedoch nur auf die gesetzliche Rentenversicherung zu. Bei einer privaten Rente liegt es in der Verantwortung des Vermittlers, die Versicherung so auszugestalten, dass ein Verlust ausgeschlossen ist. Dies kann zum einen über einen Vertrag erfolgen, der bei Vorerkrankungen eine erhöhte Rente leistet. Diese sogenannten Enhanced oder Impaired Annuities bieten eine faire Bepreisung der Renten, werden jedoch nur

## Lebensversicherungen liegen deutlich über Inflation

Die Grafik zeigt die tatsächliche Ablaufrendite von Lebensversicherungen mit 30 Jahren Laufzeit (Säulen) im Vergleich zur Inflation in Deutschland (Linie)



von wenigen Versicherern angeboten. Zum anderen können bei kundenfreundlichen Gesellschaften die Rentenphasen so gestaltet werden, dass im Todesfall das Restkapital an die Erben fließt.

Ein weiterer Grund der Verbraucher, sich gegen eine Verrentung des Kapitals zu entscheiden, ist das Unterschätzen der eigenen Lebenserwartung. Das Institut für Finanz und Aktuarwissenschaften hat festgestellt, dass jede Generation etwa 7,5 Jahre länger als die vorherige lebt. Auch die Zahlen der DRV Bund sprechen für sich: 1960 betrug die durchschnittliche Rentenbezugsdauer in der Bundesrepublik 9,9 Jahre. Diese hat sich bis 2014 auf 19,3 Jahre fast verdoppelt. In der Beratung müssen wir heute davon ausgehen, dass rund 40 Prozent der 65-Jährigen 90 Jahre oder älter werden. Wählt der Kunde die Einmalzahlung und will mithilfe seines Beraters die Rentenphase individuell gestalten, darf er die Planung auf keinen Fall auf die durchschnittliche Lebenser-

wartung abstellen. Vielmehr muss er die Lebenserwartung selbst schätzen, und zwar durchaus optimistisch: Die älteste hierzulande lebende Frau ist 110 Jahre alt, der älteste Mann ebenfalls. Wer sicherstellen will, dass individuell gestaltete Renten immer bis zum Lebensende reichen, darf nur von den jährlichen Erträgen leben. Das bedeutet aber, dass zum Todeszeitpunkt Geld übrig ist, mit dem man eine höhere monatliche Rente hätte erzielen können.

**W**er den Wunsch seiner Kunden nach einer verlässlichen Versorgung im Alter ernst nimmt, wird auch im aktuellen Marktumfeld bedarfsgerechte und kostengünstige Konzepte nur mit einer Rentenversicherung umsetzen können. Denn: Wer länger lebt, als vom Anbieter kalkuliert, profitiert vom Kollektiv. Er erhält mehr Rentenzahlungen, als zu Beginn an Kapital eingesetzt wurde. Stirbt der Versicherte zeitig, ist bei passender Vertragsgestaltung das Geld nicht verloren. Wenn die Versicherer zusätzlich mit Neuentwicklungen wie der Fondsunterlegung im Rentenbezug die Attraktivität des Produkts steigern, wird der Dino Rentenversicherung noch lange sehr gut weiterleben. ■



### DER AUTOR: CARSTEN MATHÉ

Carsten Mathé verantwortet den Bereich Produktmanagement Versicherungen beim Finanzdienstleister Plansecur aus Kassel