

Pressemitteilung vom 20.11.2017

Teuer für den Kunden: Die Garantie in der privaten Rentenversicherung

Mehr als jede dritte der 5,2 Millionen neuen Lebensversicherungen im Jahr 2016 wurden als Renten- und Pensionsversicherungen abgeschlossen. Sie haben in der Regel drei Nachteile für den Kunden.

Der monatliche Versicherungsratschlag von Versicherungsmakler Walter Feil, 20. November 2017*

Bei Kunden findet die klassische Rentenversicherung immer weniger Anklang. Kein Wunder, werden ihre Beiträge bei dieser Versicherungsform vornehmlich in sichere, aber nur noch gering rentierliche Anleihen investiert. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge sank schon im vergangenen Jahr um knapp sieben Prozent und dürfte weiter fallen.

Stattdessen legte die Zahl der fondsgebundenen Rentenversicherungen um elf Prozent zu. Bei dieser Art von Rentenversicherung wählt der Kunde aus einer Liste von Investmentfonds und manchmal auch ETFs selbst aus, wie er sein Vorsorgevermögen anlegen will. Die Wertentwicklung hängt dann davon ab, welche Anlageergebnisse diese Fonds und ETFs erzielen. So kann der Kunde an der Dynamik der Weltwirtschaft und der Aktienmärkte teilhaben.

Das beinhaltet zwar auch ein gewisses Risiko, da Aktienkurse schwanken. Aber wer als 35-Jähriger über seine Altersvorsorge entscheidet, rechnet mit einem Anlagehorizont von etwa 30 Jahren. Setzt er beispielsweise auf einen ETF, der den Weltaktienindex abbildet, investiert er damit sehr breit gestreut in über 1.600 große Unternehmen. Erfahrungsgemäß kann der Anleger dann bei einem Anlagezeitraum von 30 Jahren mit einer durchschnittlichen jährlichen Wertentwicklung von sechs Prozent rechnen. Da kann er gelegentliche Kursschwankungen gelassen in Kauf nehmen. Zudem kann er jederzeit auf andere Anlagepositionen umschichten.

Mit Blick auf diesen Vorteil haben Vorsorgesparer 2016 über 800.000 fondsgebundene Rentenversicherungen abgeschlossen. Was den meisten Kunden vermutlich jedoch nicht bewusst ist: Sie handeln sich mit der von diesen Verträgen versprochenen Rentengarantie drei folgenschwere, renditemindernde Nachteile ein:

Nachteil Nummer eins: Mit Beginn der Rentenzahlung endet die Freiheit der eigenen Entscheidung über die Art der Vermögensanlage im Versicherungsvertrag. Sie erhalten genau das, was sie bei Abschluss des Vertrages vermeiden wollten – ihr über viele Jahre aufgebautes, dynamisch wachsendes individuelles Vorsorgevermögen wird nun in das konventionell verwaltete Vermögen des Versicherungskollektivs überführt. Weil die Versicherung die Mindesthöhe der Rentenzahlung lebenslang garantiert, fällt die Entscheidungshoheit über die Vermögensanlage jetzt an den Garantieträger zurück. Die Anteile an den vom Kunden gewählten Fonds werden verkauft und der Erlös in das konservativ verwaltete Kollektivvermögen eingebracht. Wegen der stark gesunkenen Erträge aus diesem Kollektivvermögen kalkulieren die Versicherungen die Garantiezahlungen für sofort beginnende Leibrenten für 2017 auf Basis eines Rechnungszinses von 0,90 Prozent. Anfang 2015 lag dieser Rechnungszins noch bei 1,25 Prozent, im Juli 1994 sogar bei vier Prozent.

Nachteil Nummer zwei: Um die Rentenzahlungen garantieren zu können, kalkulieren die Versicherungen mit einer wahrscheinlichen Lebenserwartung ihrer Kunden. Dies tun sie jedoch nicht auf Basis der durchschnittlichen Lebenserwartung in Deutschland, die für einen heute 45-Jährigen derzeit bei 79 Jahren liegt. Basis sind vielmehr die Generationensterbetafeln der Deutschen Aktuarvereinigung – auf die die Versicherungen zusätzlich noch einen Sicherheitspuffer von gut drei Jahren draufschlagen und so zu einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 92 Jahren kommen.

Dies führt zu einer Rentengarantie, die kaum höher ist als ein Entnahmeplan aus einem Konto ohne Zinsertrag.

Da man die Höhe des Versicherungsvermögens zum Rentenbeginn bei fondsgebundenen Versicherungen nicht genau vorhersagen kann, wird die Rentenhöhe bei solchen Verträgen mit einem Rentenfaktor benannt. Dieser Faktor gibt an, wieviel Rente im Verhältnis zu dem tatsächlich erreichten Vermögenstand garantiert ist. Ein Faktor „30“ sagt z.B. aus, dass pro 10.000 Euro erreichtem Vermögenstand eine monatliche Rente von 30 Euro geleistet wird.

Alle Versicherten gingen bis vor kurzem davon aus, dass dieser Rentenfaktor garantiert, also unveränderbar ist. Der Rückgang der Erträge in den Kollektivvermögen aufgrund der Niedrigzinsen zwang jüngst allerdings etliche Versicherungen, die Rentenfaktoren und damit die Höhe der garantierten Rente pro 10.000 Euro aufgebautem Vorsorgevermögen nachträglich herabzusetzen. So hat die Allianz Leben den Rentenfaktor für Verträge von 700.000 Kunden herabgesetzt. Statt 2,75 bzw. 2,25 Prozent legt sie nun einen Rechnungszins von nur noch 1,75 Prozent zu Grunde. Zum Teil noch stärkere Abstriche verordneten die Axa Lebensversicherung, die R&V-Versicherung, die VHV-Gruppe und die Zürich Versicherung für zahlreiche Verträge.

Nachteil Nummer drei: Die Rendite von Verträgen, die jetzt in der Phase von Niedrigzinsen beginnen, wird durch den Zwang vermindert, für die Erfüllung von Bestandsverträgen aus früheren Jahren die damals gegebenen hohen Garantien zu erfüllen. Die Verträge, die von Juli 1986 bis Dezember 2003 abgeschlossen wurden, haben Zinsgarantien von 3,00 bis 4,00 Prozent. Um sie bedienen zu können, müssen die Versicherungen jetzt von den ohnehin niedrigen Erträgen des Kollektivvermögens noch einen jährlich wachsenden Anteil in eine „Zinszusatzreserve“ abzweigen. Für das Jahr 2016 waren dies branchenweit 13 Milliarden Euro, was rechnerisch 1,6 Prozent des Nettozinses der Kapitalanlagen im Kollektiv entspricht.

Fazit: Wer heute eine fondsgebundene **Renten**versicherung abschließt, bringt mit dem Tag des Rentenbeginns sein Versicherungsvermögen in das allgemeine Rentenkollektiv ein und unterwirft sich damit einem Niedrigzins-Regime. Damit ist schlagartig Schluss mit der Chance, durch eigene Entscheidung gute Erträge mit Fonds und ETFs zu erzielen.

Eine bessere Alternative sind fondsgebundene **Lebens**versicherungen, die dem Kunden die Option auf eine sehr lange Laufzeit (z.B. bis zum Alter von 100 Jahren) bieten und gleichzeitig das Recht, jederzeit Entnahmen in beliebiger Höhe vorzunehmen, wie dies für Verträge nach den Kriterien von „Private Insuring“ gilt. Damit bleibt der Kunde selbst Herr seiner Entscheidung, ob, wie lange und welcher Anteil seines Versicherungsvermögens in Aktien oder anderen Investmentmärkten angelegt sein soll. So kann er das Risiko von Wertschwankungen über die angebotene Auswahl von Fonds und ETFs selbst nach eigenem Bedarf steuern. Gleichzeitig kann er durch Entnahmen seinen Rentenbedarf für die nächsten Jahre sicherstellen, indem er das Geld auf ein Konto (nahezu ohne Ertrag, jedoch auch ohne Kosten und ohne Wertschwankungen) legt.

Beispielrechnung: Angenommen der Kunde hat bis zum Alter von 65 Jahren durch Fonds und ETFs ein Versicherungsvermögen von 500.000 Euro aufgebaut. Dann kann er im Fall einer garantierten Rente – unter der Annahme einer weiteren Belastung des Kollektivvermögens durch den Aufbau einer Zinszusatzreserve für die Altverträge – nur mit einer jährlichen Rendite von etwa 2,0 Prozent rechnen.

Besser sieht es für den Kunden aus, der mit Wertschwankungen gelassen umgeht und auch über das 65. Lebensjahr hinaus sein Versicherungsvermögen in Form von Fonds und ETFs hält. Wenn er mit 65 Jahren noch die von der Versicherung kalkulierte Lebenserwartung von 25 Jahren hat, dann besteht für ihn kein Zwang, für sein gesamtes Versicherungsvermögen Wertschwankungen um jeden Preis zu vermeiden. Erzielt er in dieser Zeit mit seinem Versicherungsvermögen 5 Prozent Rendite, dann ist diese Rendite aus dieser Art der Vermögensanlage um 3 Prozentpunkte (zu Beginn somit um 15.000 Euro jährlich) höher als die zu erwartende Rendite eines Kollektivvermögens, mit dem die

Rentengarantie abgedeckt wird. Das Bedürfnis nach Sicherheit durch eine garantierte Rentenzahlung kommt den Kunden also teuer zu stehen.

Und während seine Ansprüche gegenüber einer Rentenversicherung mit dem Tod verfallen, bleibt bei einer langlaufenden fondsgebundenen Lebensversicherung das im Todesfall noch nicht selbst entnommene Restvermögen für seine Erben erhalten.

**) Walter Feil aus dem badischen Bühl ist Investmentexperte und Versicherungsmakler mit Spezialisierung auf Private Insuring sowie Lehrbeauftragter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim.*

Haben Sie Interesse an zusätzlichen Informationen zu diesem Thema? Wir schicken Ihnen gerne weitere Artikel oder vermitteln Ihnen ein Interview mit Walter Feil.

Klaus Methfessel
smc
senior media consulting
Arnoldstr. 12
40479 Düsseldorf
+ 49 211 30 187 839
+ 49 171 190 7677
www.klaus-methfessel.de
www.smc137.com
klausmethfessel@gmail.com

Weitere Informationen auch auf <https://www.private-insuring.de/> und <https://www.walterfeil.de/>