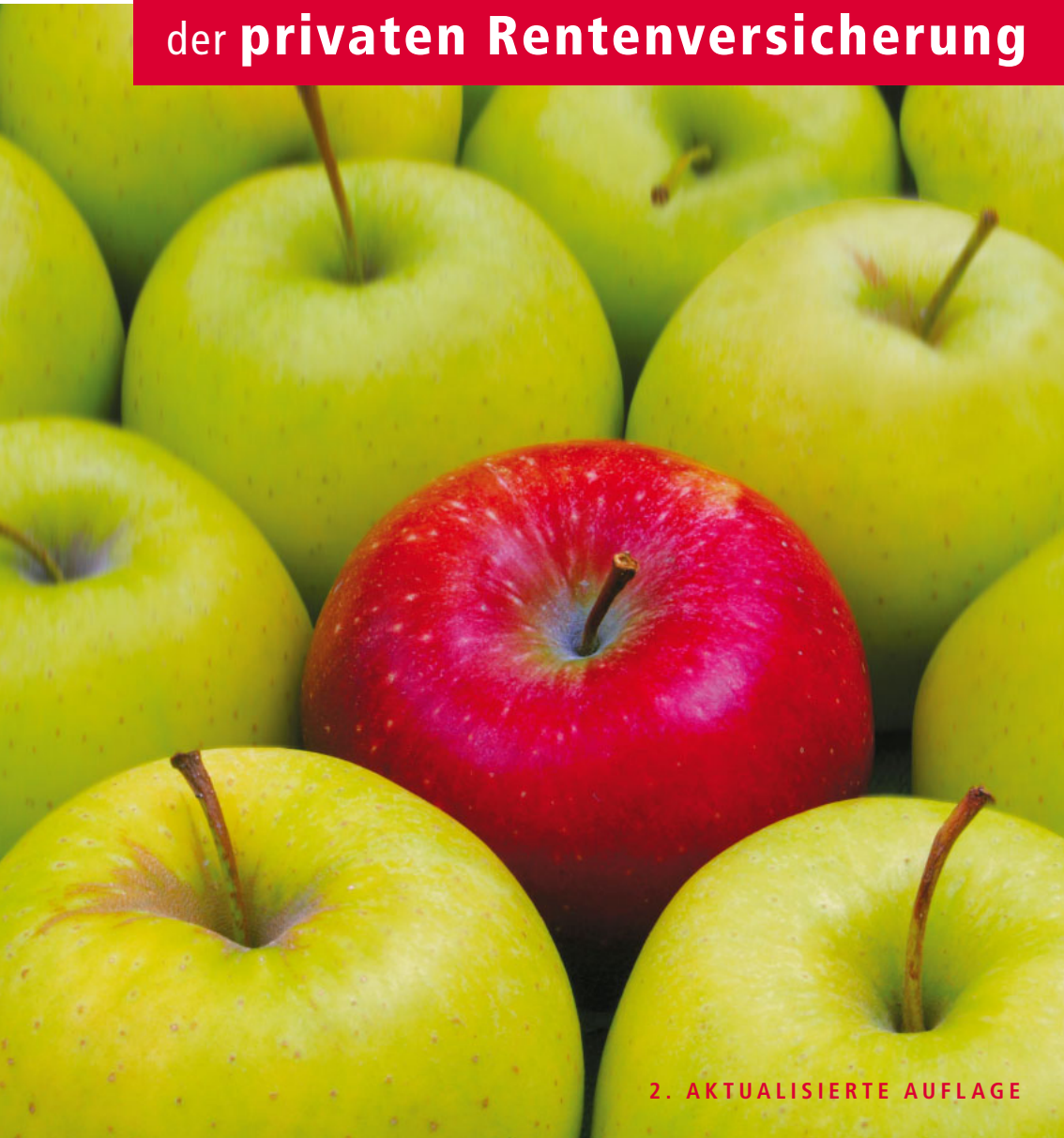




FRAUEN**FINANZ**DIENTST

Flexibilität für die Rente

Wissenswertes über die Vor- und Nachteile
der **privaten Rentenversicherung**



2. AKTUALISIERTE AUFLAGE



Heide Härtel-Herrmann

Diplomökonomin, Finanzökonomin

Certified Financial Planner (CFP)

Testamentsvollstreckerin ebs

FRAUENFINANZDIENST Köln

25 Jahre Finanzberatung

für Frauen mit den Schwerpunkten

„Private Altersversorgung“ und

„Individuelle Konzepte für die Vermögensplanung“

Im Klapperhof 33 / 50670 Köln

Fon 0221/912807-0 / Fax 0221/912807-90

info@frauenfinanzdienst.de

www.frauenfinanzdienst.de

Die private Rentenversicherung mit Flexibilität

1. Die private Rentenversicherung – (nicht nur) ein Frauenprodukt	2
2. Die wichtigsten Altersrenten – Unterschiede leicht gemacht	4
Die Gesetzliche Rentenversicherung	5
Die Basis- oder Rüruprente	7
Die Versorgungswerke für FreiberuflerInnen	7
Die Riesterrente	8
Die Betriebsrente	9
3. Die private Rentenversicherung mit Flexibilität	10
1. Flexibel bei der Beitragszahlung	10
2. Flexibel bei der Laufzeit	12
3. Flexibel bei der Auszahlung am Schluss – Rente oder Kapital	12
4. Flexibel beim Vererben und Verschenken	13
5. Flexibel bei der Vermögensgestaltung	13
4. Die private Rentenversicherung mit besonderen Steuervorteilen	15
1. Steuervorteile in der Ansparzeit	15
2. Steuervorteile in der Rentenzeit	16
3. Steuervorteile bei der Kapitalauszahlung am Schluss	18
5. Die wichtigsten Fragen zur privaten Rentenversicherung	20
1. Wie sicher ist das Vermögen einer Versicherung?	20
2. Kann der Anbieter Pleite machen?	21
3. Sind die Kosten und Provisionen nicht viel zu hoch?	22
4. Ist die Rendite attraktiv?	23
5. Wie finde ich den besten Anbieter?	25
6. Eignen sich Rentenversicherungen bei steigender Inflation?	28
7. Ist die Lebenserwartung realistisch kalkuliert?	32
8. Lohnt sich ein Abschluss auch im Alter noch?	34
9. Was plant die Politik zum Thema Rente?	36
6. Die private Rentenversicherung in schwierigen Zeiten	37

1. Die private Rentenversicherung – (nicht nur) ein Frauenprodukt

Frauen leben länger als Männer – und sie werden immer älter. Gleichzeitig bröseln die Versorgung für das Alter. Da werden gesetzliche Hinterbliebenenrenten mit dem Argument gekappt, sie seien in Zeiten zunehmender Erwerbstätigkeit von Frauen nicht mehr zeitgemäß. Doch das Festhalten an Teilzeitarbeit und geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen bei Müttern in Deutschland sowie ungeschützte Phasen selbstständiger Erwerbsarbeit auf kleiner Flamme lassen so manche zukünftige Frauenrente aus der staatlichen Rentenkasse im Durchschnitt und im Normalfall ziemlich schmal aussehen. Kommen keine Altersbezüge aus anderen Töpfen hinzu, stehen diese Rentnerinnen der nächsten Generationen nicht nur nicht besser, sondern häufig sogar schlechter da als ihre Mütter und Großmütter.

Auf der anderen Seite können viele Frauen während der aktiven Zeit Rücklagen bilden. Sie sind beruflich erfolgreich und verdienen gut. Manche erhalten Abfindungen aus einer Scheidung, aus einem aufgelösten Arbeitsverhältnis, oder sie verfügen über Vermögen aus dem Verkauf eines Hauses oder aus einer Erbschaft.

Sie alle müssen heutzutage nicht mehr mühsam davon überzeugt werden, dass die eigenständige und ausreichende Altersversorgung finanzielle Anstrengungen erfordert. Frauen wissen das längst. Doch der nächste Schritt, das beherzte Handeln, fällt vielen Frauen immer noch schwer. Sie brauchen nicht nur Fachwissen, sondern einen Wegweiser durch den Dschungel widersprüchlicher Meinungen und unüberschaubarer Gestaltungs- und Produktalternativen.

Die private Rentenversicherung, um die es hier geht, gehört in jedes Altersversorgungskonzept, denn sie entspricht fast immer den Vorgaben, die Frauen wünschen: Ihre Gestaltung und Beitragszahlungen sind flexibel. Sie ist ertragreicher als andere sicherheitsorientierte Geldanlagen – auch nach Berücksichtigung aller Kosten. Man muss sich nicht ständig um sie kümmern und sie ist auch noch steuerlich interessant. Außerdem kann man später den Kindern oder anderen nahestehenden oder völlig fremden Personen von diesem Vermögen noch etwas hinterlassen, wenn man es nicht

selbst aufgebraucht hat. Bei einigen ausgewählten Anbietern besteht zudem die Möglichkeit, einen Teil des Vermögens unterwegs wieder zu entnehmen, ohne dass nennenswerte Rendite- oder Steuernachteile entstehen. Außerdem kann – je nach Tarif – eine zusätzliche Pflegerente für einen überschaubaren Mehrbeitrag angekoppelt werden.

Diese Broschüre bietet einen Leitfaden für die Orientierung. Ich hoffe sehr, dass sie auch die praktische Umsetzung erleichtert. Denn sie weist den Weg zu uns: zur unabhängigen Beratung, die mit einer ungewöhnlich breiten Branchen- und Produktkenntnis alles in einer Hand bereit hält, auch die Produktvermittlung und die kontinuierliche Betreuung im Anschluss daran. All dies gibt es zu fairen Bedingungen. Nun steht einer eigenständigen Altersvorsorge für Frauen – und für Männer – nichts mehr im Wege.



2. Die wichtigsten Altersrenten – Unterschiede leicht gemacht

Die Begriffsverwirrung beim Thema Privatrente ist staatlich vorprogrammiert. Denn es gibt nach dem Alterseinkünftegesetz seit 2005 drei Schichten der Altersversorgung, und in allen von ihnen gibt es Privatrenten. Wie kann man diese am besten auseinander halten?

Die private Rentenversicherung, um die es in dieser Broschüre geht, gehört zur Schicht 3 des Alterseinkünftegesetzes. Eine „Schicht“ ist eine Art Schublade, in die Finanzprodukte für die Altersversorgung einsortiert werden. Die jeweils verbindenden Kennzeichen sind (vor allem) die steuerliche Behandlung der Beiträge während der Ansparzeit, aber auch die Besteuerung der späteren Renten. Alle Produkte, die zu einer der drei Schichten gehören, sind hinsichtlich ihrer jeweiligen steuerlichen Behandlung untereinander identisch. Das sollte man auch dann wissen, wenn man das Thema Steuern sparen nicht besonders wichtig findet.

Die private Rentenversicherung der Schicht 3 weist auf zwei Gebieten relevante Unterschiede zu den Rentenversicherungen der beiden anderen Schichten auf. Sie beziehen sich auf den attraktiven Steuervorteil während oder zu Beginn der Rentenzeit, aber auch auf die große Flexibilität bei der Gestaltung. Beide Aspekte werden in dieser Broschüre sehr ausführlich beschrieben. Damit aber die Lesbarkeit gewährleistet ist, bezeichne ich ab jetzt die private Rentenversicherung der 3. Schicht einfach als *die private Rentenversicherung*.

Dieses Vorgehen erscheint mir auch deshalb erlaubt, weil die anderen Privatrenten neben ihrer Schichtzugehörigkeit immer auch noch einen Zusatznamen haben, wie „Betriebsrente“ oder „Rüruprente“.

Damit diese Besonderheiten deutlich werden, will ich die anderen Renten der 1. und der 2. Schicht zunächst kurz beschreiben:

Die Gesetzliche Rentenversicherung

In Deutschland teilen sich ArbeitgeberIn und ArbeitnehmerIn den Pflichtbeitrag in die gesetzliche Rentenversicherung von derzeit knapp 20% vom Bruttogehalt. Dieser Beitrag fließt auf kein individuell verzinstes Rentenkonto, sondern wird direkt für die Rentenzahlungen der aktuellen Rentnergeneration wieder ausgegeben. Er wird also umgelegt, und die Auszahlung erfolgt über ein Umlageverfahren. Dennoch erhalten die Beschäftigten von heute auch aus ihrem Beitrag in die staatliche Rentenkasse eine gewisse „Rendite“, die für Frauen wegen der höheren Lebenserwartung und der längeren Rentenbezugsdauer günstiger ausfällt als für Männer. Außerdem ist das Anrecht auf eine spätere lebenslange Rentenzahlung aus der gesetzlichen Kasse im Grundgesetz Art. 14 festgeschrieben.

Um diese positive Rendite der staatlichen Renten gibt es immer wieder kontroverse Diskussionen. Soeben haben unabhängig voneinander die Deutsche Rentenversicherung, die „ Fünf Wirtschaftsweisen“ und die Stiftung Warentest mit neuen Berechnungen vergleichbare Ergebnisse erzielt. Demnach können sich heute neu verrentete Frauen über eine Rendite von 3,9% freuen. Diejenigen, die zehn Jahre später ihre erste Rente beziehen werden, erreichen immerhin noch eine positive Rendite von 3,3%. Für die Berechnung dieser Rentenrendite wurden 80% der Beiträge berücksichtigt, weil Erwerbsminderungs- und Hinterbliebenenrenten sowie die Finanzierung von Rehabilitationsmaßnahmen und Zuschüsse zur Gesetzlichen Krankenversicherung der RentnerInnen abgezogen werden müssen.

Frauenrenten aus der gesetzlichen Versicherung sind im Durchschnitt wesentlich niedriger als Männerrenten. Die Höhe der Renten richtet sich zum einen nach der persönlichen Erwerbsbiografie (Beitragsjahre, Höhe des Bruttogehaltes, Kinderzahl), aber auch nach der zum Rentenbeginn jeweils gültigen Rentenformel. Diese reagiert auf volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und setzt die persönliche Erwerbsbiografie ins Verhältnis zu einem fiktiven „Eckrentner“.

Die gesetzliche Rentenversicherung gehört in die Schicht 1. Die Beiträge können derzeit zu 74% von der Steuer abgesetzt werden. Die spätere gesetzliche Altersrente wird mit einem besonderen Ertragsanteil versteuert, der sich nach dem Kalenderjahr richtet, in dem die Rente beginnt. Dieser liegt heute (2012) bei 64% und steigt jährlich an.

Nachfolgend einige Beispielrechnungen, mit denen die dramatischen Auswirkungen von Teilzeitarbeit auf die Frauenrenten deutlich werden:

Gesetzliche Rente 2012		
Erwerbszeiten	Höhe des Einkommens in Prozent vom Durchschnitt	
	100 %	80 %
45 Jahre Vollzeit	1.224,00 €	979,20 €
25 Jahre Vollzeit	680,00 €	544,00 €
30 Jahre Vollzeit 15 Jahre Teilzeit	1.020,00 €	816,00 €
10 Jahre Vollzeit 30 Jahre Teilzeit	680,00 €	544,00 €
12 Jahre Vollzeit 18 Jahre Teilzeit	571,20 €	456,96 €
20 Jahre Teilzeit	272,00 €	217,60 €

Das Durchschnittseinkommen aller gesetzlich Rentenversicherten beträgt im Jahr 2012 genau 2.667 € brutto. Dafür gibt es einen Rentenpunkt im Wert von 27,20 €. Wer 45 Jahre durchschnittlich verdient, bekommt demnach eine Altersrente von 1.224 €. Frauen verdienen im Schnitt etwa 80% von diesem Durchschnitt. Kommen Teilzeitjahre hinzu, reduziert sich die Rente (bei einer Halbtagsstelle) aus diesen Jahren um die Hälfte. Bei einem Minijob gibt es in der Regel keine Rentenpunkte. Wer z.B. 30 Jahre Vollzeit und 15 Jahre halbtags arbeitet und auf einem Frauengehaltsniveau liegt, kann mit einer Altersrente von etwa 816 € rechnen.

Die Basis- oder Rüruprente

Lohnenswert ist eine Beitragszahlung in die Rüruprente, die offiziell Basisrente heißt, vor allem für gut verdienende Selbstständige und freiberuflich Tätige sowie RentnerInnen. Sie können den jährlichen Maximalbeitrag von 20.000 € (Ehepaare 40.000 €) über eine eigene Klasse von Sonderausgaben, die mit keiner anderen verrechnet wird, von der Steuer absetzen. Bis zum Jahr 2025 gibt es dafür allerdings eine Übergangszeit. Derzeit (2012) können – ebenso wie bei der gesetzlichen Rente – 74% vom Beitrag abgesetzt werden. Diese Quote steigt jährlich um 2% an. Im Gegenzug ist die später ausgezahlte Rüruprente noch nicht voll, sondern im selben Umfang wie die gesetzliche Rente stufenweise mit einem jährlich steigenden Anteil zu versteuern. Am meisten profitieren deshalb die Steuerpflichtigen (bzw. deren EhepartnerInnen), die heute schon mindestens etwa 45 Jahre alt und älter sind. Diese Rente gehört in die Schicht 1 des Alterseinkünftegesetzes. In unserer Broschüre „Reif für die Rente“ erfahren Sie alles über die Rüruprente.

Die Versorgungswerke für FreiberuflerInnen

Bestimmte Berufsgruppen werden als freiberuflich tätig eingestuft. Dazu gehören beispielsweise ArchitektInnen, ÄrztInnen, SteuerberaterInnen, RechtsanwältInnen, IngenieurInnen. Die Beschäftigten zahlen ihre Rentenbeiträge nicht in die staatliche Rentenkasse, sondern in jeweils eigene berufsständische Versorgungswerke. Das gilt gleichermaßen für Angestellte und Selbstständige. Die Höhe der Beiträge richtet sich nach den Sätzen der staatlichen Rentenversicherung. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Sonderbestimmungen.

Vom entrichteten Beitrag wird – und das ist der entscheidende Unterschied zur gesetzlichen Rente – nur ein Anteil von etwa 20% als Umlage für die mitversicherte Hinterbliebenen- und Erwerbsunfähigkeitsrente abgezweigt. Der andere Teil wird auf ähnliche Weise wie bei den privaten Lebensversicherungen verzinst. Deshalb nennt man diese Versorgungswerke auch Mischsysteme von Kapitaldeckung und Umlageverfahren. Ihre Rendite ist wegen des hohen Anteils an der Kapitaldeckung und der besonders

„günstigen“ sozialen Zusammensetzung der Versicherten – mehr Männer als Frauen und alle arbeiten ziemlich lange – höher als die der gesetzlichen Rentenversicherung, wegen des enthaltenen Umlageanteils aber niedriger als die der Privatversicherungen.

Die meisten Versorgungswerke werden ihre Rentenprognosen in den kommenden Jahren weiter reduzieren müssen, da sich steigende Lebenserwartung und sinkende Kapitalerträge auch auf dieses System auswirken, bisher aber erst wesentlich vorsichtiger angepasst wurden als bei den privaten Anbietern.

Die Versorgungswerksrenten gehören zur Schicht 1 des Alterseinkünftegesetzes. Durch ihre damit verbundene stärkere Besteuerung werden die späteren Nettorenten stark gekürzt. Zum Ausgleich zahlen viele FreiberuflerInnen deshalb ergänzende Beiträge in eine Rüruprente und können gleichzeitig den maximal möglichen Gesamtbeitrag von 20.000 € (40.000 €) im Jahr von der Steuer absetzen.

Die Riesterrente

Die Riesterrente gehört in die 2. Schicht der Altersvorsorgeprodukte. Sie wird mit jährlichen Zulagen (154 € plus Kinderzulage) und Steuervorteilen vom Staat gefördert. Darauf haben alle Personen ein Anrecht, die in irgendeiner Form direkt oder indirekt etwas mit der gesetzlichen Rente zu tun haben, insbesondere sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Diese staatliche Förderung ist an einen Eigenbeitrag gekoppelt.

Bei der mit einer Riesterrente erworbenen Anwartschaft handelt es sich zumeist um eine recht kleine private Zusatzrente, die die wiederholten Kürzungen bei der gesetzlichen Rente ausgleichen soll. Für eine ausreichende Absicherung sind die Beiträge aber viel zu niedrig.

Die Riesterrente ist besonders für Berufstätige mit einem hohen Steuersatz und für Mütter (und Väter) mit Kindern geeignet. Sie ist im Rentenalter ohne Übergangszeit voll zu versteuern. Unsere eigene Broschüre mit dem Titel „Vitamine für die Rente“ erläutert alle Details zur Riesterrente.

Die Betriebsrente

Viele Angestellte erhalten beim Renteneintritt eine zusätzliche Betriebsrente, Frauen seltener als Männer, Beschäftigte in Großbetrieben häufiger als in Kleinbetrieben. Diese Renten werden entweder vom Arbeitgeber finanziert oder durch eine Gehaltsumwandlung von den Beschäftigten selbst angespart. Oft teilen sich auch beide Seiten diese Beiträge. Es gibt fünf Varianten für die Gestaltung der betrieblichen Altersversorgung, von denen die Direktversicherung am bekanntesten ist und meistens dort am besten passt, wo die Gehaltsumwandlung bei „NormalverdienerInnen“ Anwendung findet. Dabei handelt es sich um eine Privatversicherung, deren Beiträge von Einkommensteuer und Sozialversicherungsabgaben befreit sind. Dafür muss die spätere Rente von Anfang an voll versteuert werden. Deshalb gehört die Betriebsrente in die zweite Schicht. Die auf diese Weise angesparte Altersrente wird bei gesetzlich Krankenversicherten später bei der Berechnung der Krankenversicherungsbeiträge einbezogen. Die Betriebsrente unterliegt im Übrigen – ähnlich wie die Riesterrente – bestimmten Gestaltungsauflagen, wie z.B. einer Beitragsgarantie und dem frühesten Rentenbeginn mit 62 Jahren für alle neuen Verträge.



3. Die private Rentenversicherung mit Flexibilität

2005 wurden mit dem Alterseinkünftegesetz in Deutschland die Rahmenbedingungen für alle Rentensysteme angepasst und vereinheitlicht. Für die neu abgeschlossenen privaten Rentenversicherungen der Schicht 3 gibt es seitdem keine Beschränkungen mehr. Sie können beliebig ausgestaltet und während der Laufzeit verändert werden, ohne dadurch ihre steuerlichen Vorteile zu verlieren. Schließlich kommen die Beiträge für diese Rentenversicherung aus bereits versteuertem Einkommen.

Es spielt also keine Rolle mehr, ob die monatliche Rente bereits mit 55 Jahren beginnt, ob der Beitrag fortlaufend oder über eine Einmaleinzahlung erfolgte und ob die Nachbarin von gegenüber als Bezugsberechtigte im Todesfall begünstigt wird. Nur bei einer Kapitalauszahlung am Ende der Laufzeit ist der attraktive Steuervorteil an Auflagen geknüpft.

1. Flexibel bei der Beitragszahlung

Beim Vermögensaufbau für die Altersversorgung handelt es sich meistens um eine ausgesprochen langfristige Angelegenheit. Es gilt die Erkenntnis: Je früher mit dem Sparen begonnen wird, desto besser. Doch während einer Vertragslaufzeit von vielleicht 20 oder 30 Jahren kann viel passieren, beruflich und privat. Gerade bei Frauen. Entsprechend wichtig ist eine Flexibilität beim Beitrag, die eine Anpassung in beide Richtungen ermöglicht, ohne dass Mehrkosten (Stornogebühren, Zinsen) entstehen oder gleich ein zusätzlicher Vertrag abgeschlossen werden müsste. Das soll mit drei Beispielen veranschaulicht werden:

Eine 40-jährige Selbstständige möchte einen monatlichen Beitrag von 600 € für 22 Jahre in eine Rentenversicherung einzahlen. Ich empfehle ihr eine Aufteilung dieser Rate auf einen verbindlichen Beitragsteil von zunächst 300 € im Monat und eine jährliche Zuzahlung für den anderen Teil von zusammen 3.600 € am Jahresende, um „Luft“ für eine Anpassung nach oben oder unten zu haben – je nach Geschäftsverlauf. Denn diese Zuzahlungen können jederzeit und in beliebiger Höhe getätigt oder auch einmal ganz ausgesetzt werden. Gebühren und Provisionen werden zunächst nur auf der Grundlage des regelmäßigen festen Beitrages kalkuliert.

Eine 50-jährige Erbin möchte von ihrem Vermögen 100.000 € für die Altersabsicherung reservieren. Ich empfehle ihr, diesen Betrag heute auf einen Schlag in eine private Rentenversicherung einzuzahlen. Sie kann sich bis zum Schluss – dem angepeilten Rentenbeginn mit 63 Jahren – zahlreiche Optionen offen halten: Wie das dann angesammelte Gesamtvermögen zurückfließen soll, als Rente oder Kapital oder auch aus beidem kombiniert, wann der optimale Zeitpunkt für den Rentenbeginn gekommen ist und wie die Todesfalleistung gestaltet werden soll.

Eine 35-jährige Angestellte will die Zusatzeinkünfte aus der Vermietung ihrer Immobilie, die nicht zum Lebensunterhalt benötigt werden, in die Altersvorsorge investieren und kalkuliert mit etwa 15.000 € im Jahr. Da sie nicht sicher ist, ob sie diese Immobilie dauerhaft behalten möchte, empfehle ich ihr eine Beitragszahlungsdauer von zunächst fünf Jahren, aber eine Vertragslaufzeit bis zum 62. Lebensjahr. Sie kann die Beiträge durchaus länger einzahlen oder später höhere oder niedrigere Extrazahlungen tätigen, ganz nach Bedarf. Und wenn sie dann die Immobilie verkauft haben sollte, zahlt sie einfach vom Erlös einen Einmalbeitrag in ihre bestehende Rentenversicherung ein.

2. Flexibel bei der Laufzeit

Für eine private Rentenversicherung, bei der es um die lebenslange monatliche Rente geht, kann jede beliebige Laufzeit verabredet werden.

Eine 30-Jährige, die vermutlich erst mit 65 oder 67 Jahren in Rente gehen wird, lässt ihren Privatvertrag zum Beispiel bis 63 berechnen und kann dann später immer noch früher oder später abrufen, ohne dass Stornoverluste oder Steuernachteile auftreten.

Eine 60-Jährige, die demnächst in den Vorruhestand gehen möchte, zahlt einen Einmalbeitrag und verabredet beispielsweise eine Aufschubzeit von zwei Jahren, kann aber dann noch einmal neu entscheiden, wann es losgehen soll mit der Privatrente. Sie hat eine Verlängerungsoption, die bei vielen Anbietern 10 Jahre gilt.

3. Flexibel bei der Auszahlung am Schluss

Private Rentenversicherungen werden in Zeiten von Niedrigzinsen zunehmend als Alternative für eine lukrative langfristige Geldanlage genutzt. Denn die Verzinsung kann sich im Vergleich zu anderen sicherheitsorientierten Alternativen locker sehen lassen. Hinzu kommen die steuerlichen Vorteile, wenn die Laufzeit mindestens 12 Jahre und die Versicherte am Ende mindestens 62 Jahre alt ist. Die Entscheidung für eine lebenslange Rente oder eine Kapitalauszahlung auf einen Schlag muss nicht bereits zu Beginn des Vertrages getroffen werden, sondern gilt als kostenlose Option über die gesamte Laufzeit. Seit kurzem werden Tarife angeboten, die sogar während eines späteren Rentenbezugs noch eine Entnahme von Vermögen (teilweise oder komplett) ohne gravierende Renditeverluste oder ernsthafte Steuernachteile ermöglichen. Zum kurzfristigen Zwischenparken von Vermögen eignet sich diese Variante aber nicht.

4. Flexibel beim Vererben und Verschenken

Anders als bei Betriebsrenten, Riester- und Rürupverträgen kann das Vermögen einer privaten Rentenversicherung an jede Person der Wahl, auch an eine juristische, weitergegeben werden. Es muss sich also nicht um Verwandtschaft handeln. Als Bezugsberechtigte können die Kinder der Freundin, eine Umweltorganisation oder Stiftung, die Nachbarin, die sich um die Pflege kümmert oder die sieben Enkelkinder des Lebenspartners begünstigt werden. Diese Begünstigten können selbstverständlich unterwegs wieder ausgetauscht werden.

Das Bezugsrecht wird stets für den Todesfall geregelt, der während der Ansparzeit, aber auch später, während des Rentenbezugs, eintreten könnte. Das Rentenvermögen kann als Kapitalrückzahlung an die Hinterbliebenen verabredet werden, der Fachbegriff lautet „Beitragsrückgewähr“. Bei der dazu alternativ wählbaren Variante, der Rentengarantiezeit, wird die monatliche Rente über einen selbst gewählten Zeitraum von z.B. zehn oder 20 Jahren an die Bezugsberechtigten weitergezahlt, wenn die eigentlich versicherte Person verstorben ist.

5. Flexibel bei der Vermögensgestaltung

Derzeit wollen die meisten VersicherungskundInnen eine möglichst sicherheitsorientierte Geldanlage zur Unterlegung ihrer privaten Rentenversicherung und bevorzugen Garantieprodukte. Bei der klassischen Rentenversicherung wird das Vermögen ausschließlich im Deckungsstock des Versicherers und dort überwiegend mit festverzinslichen Wertpapieren angelegt. Der Garantiezins, der beim Abschluss des Vertrages maßgeblich war, bleibt lebenslang gültig. Für alle neuen Verträge beträgt dieser 1,75%. Hinzu kommen die jährlich zugewiesenen Überschüsse. Aktuell liegt die Gesamtverzinsung bei Qualitätsanbietern bei 4,5% bis 5%. Ältere Deckungsstock-

verträge, die zwischen 1995 und 2000 abgeschlossen wurden, profitieren noch von lebenslang gültigen Garantiezinsen in Höhe von 4% plus möglicher Überschüsse auf den Sparanteil ihres Beitrags.

Andere Garantiekonzepte beziehen sich auf die bei einer Fondspolice wählbaren offenen Investmentfonds mit Kapitalgarantien oder werben, wie die Britischen Rentenversicherungen, mit flexibler Vermögensverwaltung in eigener Regie, Glättungsverfahren und Beitragsgarantien (With-Profits-Police). Zu weiteren, vielfach komplexen Garantiezusagen, an dieser Stelle nur ein paar Stichworte: Es gibt Hybridanlagen mit einer festgelegten oder variablen Aufteilung zwischen Deckungsstock und Investmentfonds, Wertsicherungsmodelle mit Höchststandsgarantien in einer „Zweitopf-“ oder „Dreitopfanlage“, „Variable Annuities Fondspolices“ mit garantierter Ablauf- oder Rentenleistung.

Einen gewissen Charme bieten solche Anlagevarianten, die ihren Versicherten einen (jährlichen) Wechsel zwischen Deckungsstock mit Zinszusage (von z.B. 4%) einerseits und Aktieninvestment ohne Verlustrisiko andererseits anbieten, so dass – je nach Kapitalmarktlage und persönlicher Befindlichkeit – größte Flexibilität und der Wunsch nach maximaler Sicherheit für das Vermögen miteinander kombiniert werden können.

Wer die eigene Altersversorgung am liebsten ausschließlich mit nachhaltigem Investment gestalten möchte, kann sich derzeit zwischen drei Varianten, alle mit Beitragsgarantien, entscheiden: für die klassische private Rentenversicherung mit ökologischem Deckungsstock, für eine ausschließlich mit verschiedenen Ökofonds unterlegte Fondspolice oder für eine Mischvariante.

4. Die private Rentenversicherung mit besonderen Steuervorteilen

Die hier behandelte Rentenversicherung der Schicht 3 wird in Abgrenzung zu Betriebsrente, Riester- und Rürupverträgen vielfach als das Altersvorsorgeprodukt ohne staatliche Förderung bezeichnet. Das ist nur dann korrekt, wenn die Beiträge während der Ansparzeit betrachtet werden. Für unsere private Rentenversicherung können dagegen drei andere relevante Steuervorteile genutzt werden. Diese Form der „staatlichen Förderung“ bezieht sich auf die Erträge während der Ansparzeit, auf die lebenslangen monatlichen Rentenzahlungen und auf die Kapitalauszahlung am Schluss.

1. Steuervorteile in der Ansparzeit

Die während der Ansparzeit aus dem Vermögen einer privaten Rentenversicherung erwirtschafteten Zinsen, Dividenden und Kursgewinne sind bis zum Rentenbeginn bzw. bis zur Kapitalauszahlung komplett steuerfrei. Das Thema Steuern wird erst mit dem Rentenbeginn oder bei einer Kapitalentnahme am Schluss relevant. Dieser Vorteil gilt im übrigen ganz grundsätzlich bei Rentenversicherungen, also auch bei Rürup-, Riester- und Betriebsrenten. Er führt zu einem Steuerstundungseffekt und wirkt sich – in Verbindung mit dem Zinseszinsseffekt – sehr positiv auf das Anlageergebnis bei allen privaten Rentenversicherungen aus. Je länger der Vertrag läuft und je höher der Beitrag, desto besser.

Bei allen anderen Sparverträgen wie dem Fondssparplan, dem Bausparen, den Sparbriefen, den Tagesgeldkonten etc. wird stattdessen jährlich eine pauschale Abgeltungsteuer auf Zinserträge und Dividenden fällig. Und spätestens beim Tausch bzw. Verkauf von Wertpapieren, die nicht in Verbindung mit Rentenversicherungen bespart werden, sind – sofern ab 2009 gekauft – auch Kursgewinne steuerpflichtig.

2. Steuervorteile in der Rentenzeit

Im Unterschied zu allen anderen privaten, gesetzlichen, Versorgungswerks- oder Betriebsrenten, die in der Rentenzeit „nachgelagert“ versteuert werden, genießen die privaten Rentenversicherungen (Schicht 3) während der Rentenzeit einen weiteren entscheidenden Steuervorteil: Die laufenden Renten unterliegen nur zu einem sehr geringen Anteil der persönlichen Einkommensteuer. Die dafür geltende Quote nennt sich Ertragsanteil und wird vom Gesetzgeber festgelegt. Er bemisst sich nach dem Lebensalter zu Beginn der Rentenzeit. Je älter die Versicherte bei ihrem Renteneintritt ist, desto niedriger ist demnach der Teil der Rente, der als Bemessungsgrundlage für die Steuer herangezogen wird. Im Übrigen gilt: Dieser einmal zugewiesene Ertragsanteil bleibt lebenslang gleich.

	Der steuerliche Ertragsanteil (Schicht 3)	
	Alter bei Rentenbeginn	Ertragsanteil
Dazu ein Beispiel: Mit 65 Jahren beträgt der Ertragsanteil einer Privatrente 18%. Demnach sind 82% steuerfrei. Bei einer Gesamtrente von 1.000 € im Monat reduziert sich die Bemessungsgrundlage für die Steuer auf 180 €. Liegt der persönliche Steuersatz beispielsweise bei 30%, werden etwa 54 € dieser Monatsrente ans Finanzamt abgeführt.	55 Jahre	26 %
	56 Jahre	26 %
	57 Jahre	25 %
	58 Jahre	24 %
	59 Jahre	23 %
	60 Jahre	22 %
	61 Jahre	22 %
	62 Jahre	21 %
	63 Jahre	20 %
	64 Jahre	19 %
	65 Jahre	18 %
	66 Jahre	18 %
	67 Jahre	17 %
	68 Jahre	16 %
69 Jahre	15 %	
70 Jahre	15 %	

Andere Ertragsarten, die zur Aufbesserung der Einkünfte im Rentenalter eine Rolle spielen könnten, wie z.B. Mieteinnahmen, sind auf der Grundlage des persönlichen Steuersatzes fast vollständig einkommensteuerpflichtig. Und Kapitalerträge wie Zinsen und Dividenden werden seit 2009 pauschal mit einer Abgeltungsteuer belastet. Zur Anschauung hier nun ein etwas vereinfachter Vergleich:

Steuern auf unterschiedliche Einkunftsarten im Rentenalter			
Art der Einnahme	Mieteinnahme	Kapitaleinkünfte (Zinsen)	Private Rentenversicherung (Schicht 3)
Höhe der monatlichen Einnahme z.B.	1.000 €	1.000 €	1.000 €
Bemessungsgrundlage für die Steuer	1.000 €	1.000 €	180 €
Art der Besteuerung	Nach Gesamteinkommen	Pauschal Abgeltungsteuer	Ertragsanteil nach Lebensalter (hier: 65 Jahre)
Annahme zum persönlichen Steuersatz	30 %	26,375 %	30 %
Abzug absolut	300 €	263,75 €	54 €
Was bleibt nach Steuern?	700 €	736,25 €	946 €

3. Steuervorteile bei der Kapitalauszahlung am Schluss

Eine alternativ zu einer lebenslangen Rentenzahlung am Ende der Ansparzeit mögliche Kapitalauszahlung wird seit 2005 grundsätzlich mit dem persönlichen Steuersatz versteuert. Doch im Unterschied zu anderen Geldanlagen wird dafür nicht der Gesamtertrag angesetzt, sondern nur die Hälfte davon. Dieses Privileg gilt unter zwei Bedingungen: Es wurde eine Mindestlaufzeit von 12 Jahren berücksichtigt, und die begünstigte Person ist bei Auszahlung der Kapitalzahlung (mindestens) 62 Jahre alt.

Für alle früheren Rentenversicherungen, die bis Ende 2004 abgeschlossen wurden, gilt stattdessen die alte Steuerregelung weiter, nach der die Kapitalauszahlung am Ende der Laufzeit komplett steuerfrei erfolgt. Dafür müssen allerdings gleich drei Bedingungen erfüllt sein: eine Beitragszahlung von mindestens fünf Jahren, eine Laufzeit von mindestens 12 Jahren und der Verzicht auf jede Form der Vertragsänderung während der Laufzeit.

Kapitalauszahlung und Steuer		
Kapitalauszahlung am Schluss	=	Wertzuwachs
		zur Hälfte steuerpflichtig*
		Beiträge

*wenn: mind. 12 Jahre Laufzeit und Auszahlung nach Vollendung des 62. Lebensjahres

Fazit: Mit der heutigen Regelung, die für alle seit 2005 neu abgeschlossenen Verträge gilt, ist der Steuervorteil zwar halbiert worden, im Gegenzug wurde die Gestaltungsvielfalt für die private Rentenversicherung enorm erweitert: Ermöglicht werden nun Zuzahlungen in beliebiger Höhe und die Einmalzahlung für spätere Renten.

Vor allem mit der Möglichkeit, größere Beträge auf einen Schlag einzahlen zu können, wird die private Rentenversicherung zu einer lukrativen und steuerbegünstigten Geldanlage für alle, die langfristig denken, maximal mögliche Sicherheiten und eine „pflegeleichte“ Vermögensverwaltung wünschen.

5. Die wichtigsten Fragen zur privaten Rentenversicherung

Ging es in früheren Jahren vor der Entscheidung für ein passendes Altersversorgungskonzept meistens vorrangig um Renditeüberlegungen, stehen heute Fragen zu Sicherheit und Risiko für das Ersparte ganz oben auf der Checkliste. Bankenpleiten, Einlagensicherung, Staatsverschuldung, Inflation, Börsenverluste, Immobilienkrise, Euroschwäche – all dies sind Aspekte, die die langfristige Vermögensplanung für die Altersabsicherung wesentlich tangieren könnten.

Ein weiterer Themenkomplex, aus dem sich vielfach kritische Fragen an die Rentenversicherungen ergeben, bezieht sich auf ihre innere Gestaltung, auf die Konstruktion dieser Altersversorgungsprodukte. Dazu zählen zum Beispiel die Kalkulationen von Lebenserwartung, aber auch die Kostenbelastung. Zwar werden diese Themen seltener von meinen Kundinnen und Kunden, umso mehr allerdings in den Medien aufgeworfen, die zumeist eine grundsätzlich versicherungskritische Haltung an den Tag legen. Ich nehme alle Einwände gleichermaßen ernst.

1. Wie sicher ist das Vermögen einer Versicherung?

Wie sicher das in eine Rentenversicherung eingezahlte Vermögen ist, hängt mit dem von den Kundinnen und Kunden selbst ausgewählten Tarif zusammen. Daran hat sich in den letzten Jahren nichts geändert. Doch die Bandbreite der Angebote ist heute kaum noch zu überblicken: Es gibt Fondspolizen, bei denen ausschließlich Aktienfonds hinterlegt werden. Entsprechend hoch ist das Kursschwankungsrisiko für die Anlage. Das andere Extrem sind klassische Tarife. Ihr Vermögen fließt in den überwiegend aus Zinspapieren zusammengesetzten Deckungsstock des Versicherers und garantiert einen festen Zins über die gesamte Laufzeit, bei Rentenversicherungen demnach bis ans Lebensende. Dazwischen gibt es einfache, aber auch extrem komplexe Kombinationen. Wer möglichst sicherheitsorientiert anlegen möchte, wählt deshalb den klassischen Tarif mit Garantiezins.

2. Kann der Anbieter Pleite machen?

Um sich auf den zugesicherten Zins unter allen denkbaren Bedingungen tatsächlich verlassen zu können, spielen der Zustand der Versicherungsbranche und des jeweiligen Anbieters eine wichtigere Rolle als früher. Die Versicherer sind im Vergleich zu den Banken gut durch die Finanzmarktkrise gekommen, weil sie die „giftigen“ Wertpapiere der Verbriefungsmärkte nicht direkt erwerben dürfen. Die Vermögensgestaltung des Deckungsstocks unterliegt einer staatlichen Aufsicht, die auch eine Maximalquote für Aktien festschreibt. Zusätzlich sind die Anforderungen an Risikokontrolle und Eigenkapital bei den Versicherern umfassender reglementiert als bei den Banken und sollen bis spätestens 2012/2013 noch einmal verschärft und europaweit angeglichen werden. Das Stichwort dazu heißt: Solvency II. Denn die Grundidee lautet: Wer in riskantere Papiere anlegt, benötigt mehr Eigenkapital, um mögliche Verluste ausgleichen zu können. Es wird vermutet, dass es zukünftig kleinen Anbietern schwerer fallen wird, diese Auflagen zu erfüllen.

Die größeren von ihnen haben nämlich bereits Ende 2009 begonnen, ihre zusätzlichen, nicht garantierten Zusagen für den Gesamtüberschuss 2010 geringfügig zu reduzieren. Das Leistungsgefälle zwischen den finanzstarken und den schwächeren Anbietern wird sich in den kommenden Jahren sicherlich noch weiter auseinander entwickeln.



3. Sind die Kosten und Provisionen nicht viel zu hoch?

Verbraucherschützer kritisieren mit starkem Medienecho die privaten Rentenversicherungen gewöhnlich wegen fehlender Kostentransparenz. Sie konnten schließlich durchsetzen, dass seit 2008 mit dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und der Informationspflichtenverordnung (InfoV) die im Vertrag einkalkulierten Vertriebskosten sowie die laufenden Kosten ausgewiesen werden müssen. Doch wirklich hilfreich für die Vergleichbarkeit von Versicherungsprodukten ist diese eingeschränkte Offenlegungspflicht nicht. Denn sie ermöglicht es den Anbietern weiterhin, relevante Positionen, wie etwa die Kosten ihrer Kapitalanlage, für sich zu behalten. Damit ist die Aussagekraft zur Gesamtkostenbelastung eines Versicherungsvertrages stark relativiert.

Bei aller berechtigten Kritik am Transparenzverständnis sollte nicht vergessen werden, dass die Kostenanteile, die bei einem Versicherungsprodukt anfallen, immer nur eine von mehreren relevanten Größen darstellt, die für die Beurteilung ihres Erfolges maßgeblich ist. Kosten schmälern die Rendite. Ihre Bedeutung hängt aber letztlich von der Relation beider Posten zueinander ab. Sonst könnte man ja einfach einen Direktversicherer nehmen, der keine Abschlusskosten erhebt. Doch aktuelle Vergleiche von Ablaufrenten der Renten- und Lebensversicherer zeigen, dass gerade einige Anbieter aus dieser Gruppe stärker Federn lassen mussten als mancher Anbieter mit Abschlusskosten (map-Report, Frühjahr 2010).

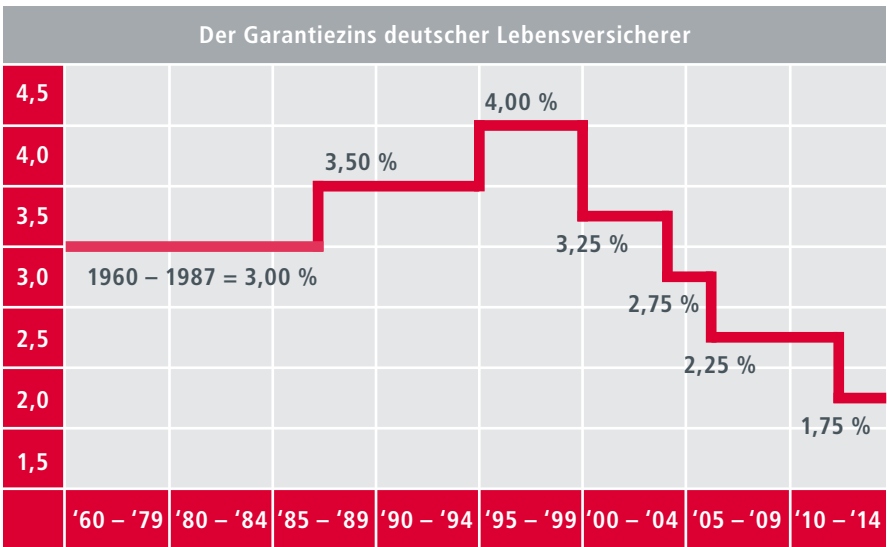
Im Übrigen hat ein aktueller Kostenvergleich bei unterschiedlichen Altersvorsorgeprodukten ergeben, dass die Abschlusskosten im Vergleich zu der Praxis, prozentuale Gebühren auf ein angespartes Vermögen in Rechnung zu stellen, verhältnismäßig niedrig ins Gewicht fallen (Mark Ortman, Baden-Baden 2010).

4. Ist die Rendite attraktiv?

Zu Recht ist es die Rendite, die neben der Sicherheit einer Finanzanlage das wichtigste Entscheidungskriterium für den Kauf darstellt. Doch was ist „Rendite“ eigentlich genau, auch im Unterschied zu Ertrag, Zins, Performance, Wertentwicklung, Total return? Unter Rendite versteht man den Ertrag, der nach Abzug aller Kosten am Ende der Laufzeit herauskommt und auf das Kalenderjahr bezogen wird.

Die Entwicklung der Renditen von Lebens- und Rentenversicherungen, man spricht in diesem Fall von Ablaufrenditen, ist in den letzten 10 Jahren grob gerechnet von etwa 7% auf 4% im Branchenschnitt zurückgegangen.

Ein gewichtiger Anteil davon, der Garantiezins, wurde ebenfalls abgesenkt. Lag der jemals höchste Garantiezins in der Zeit von 1995 bis 2000 noch bei 4%, sind es heute (2012) 1,75%, die einem neu abgeschlossenen Vertrag bis ans Ende zugesichert werden. Die Versicherer denken sich diese Garantiezinsen nicht einfach aus. Sie sind abhängig von der Umlaufrendite 10-jähriger Staatsanleihen und werden vom Gesetzgeber vorgegeben.



Spezialisierte Ratingagenturen erfassen und vergleichen die letztlich entscheidende Größe, die Ablaufrenditen. Sie setzen sich aus dem festen Garantiezins und den variablen zusätzlich gutgeschriebenen Überschüssen zusammen. So errechnete der map-Report beispielsweise auch im Frühjahr 2010 wieder durchschnittliche Erträge für 12-jährige, 20-jährige sowie für 30-jährige Lebens- und Rentenversicherungen und vergleicht sie mit den Ergebnissen, die vor 10 Jahren erzielt worden sind. Dabei sind bereits sämtliche Kosten berücksichtigt.

Innerhalb von 10 Jahren ist demnach die Ablaufrendite 30-jähriger Verträge im Marktdurchschnitt von 6,18% auf 5,19% gesunken. Einige Top-Anbieter erzielen für ihre Verträge weiterhin über 6%. Kurze Laufzeiten schneiden bei den meisten Anbietern schlechter ab als lang laufende Versicherungen, doch auch hier ist die Bandbreite innerhalb der Branche groß. Einige starke Versicherer erwirtschafteten für ihre Kurzläufer sogar höhere Ablaufrenditen als schwächere Konkurrenten für ihre 30-jährigen Verträge.

Diese Renditevergleiche sollten möglichst nicht nur auf Versicherungen begrenzt werden. Es gibt schließlich auch andere Möglichkeiten, für die Rente zu sparen oder Vermögen aufzubauen. Seriöse Gegenüberstellungen heben dabei stets die wesentlichen Kriterien hervor, durch die sich Finanzprodukte unterscheiden wie Zins- und Kapitalgarantie, Schwankungs- oder Substanzverlustrisiken. Es leuchtet deshalb ein, dass man eine klassische Rentenversicherung nicht mit einer Schiffsbeteiligung, einem Aktienfonds oder mit einer Briefmarkensammlung vergleichen kann.

5. Wie finde ich den besten Anbieter?

Angesichts der problematischen Rolle, die (amerikanische) Ratingagenturen bei der Finanzmarktkrise gespielt haben, irritiert die fortgesetzte Gläubigkeit, mit der Medien bei uns die Listen von Versicherungsratings abschreiben und zitieren. Verantwortlich für die Fehlsteuerung bei der Bewertung von Wertpapieren war (und ist) vor allem die wirtschaftliche Abhängigkeit der Agenturen von den bewerteten Unternehmen. Wenn der Auftraggeber das Rating bezahlt, soll es schließlich auch ordentlich ausfallen. Diese Abhängigkeit gibt es durchaus auch bei Versicherungsratings in Deutschland. Deshalb wird die Forderung erhoben, dass Ratingagenturen zukünftig nicht nur die Testkriterien ausweisen und ihre Gewichtung begründen, sondern ebenso ihre grundsätzliche Neutralität und Unabhängigkeit nachweisen.

Derzeit konkurrieren etwa zehn verschiedene Lebens- und Rentenversicherungsratings um die öffentliche Aufmerksamkeit. An dieser Stelle werden nur die wichtigsten namentlich aufgezählt: Map-Report, Morgen & Morgen, Fitch, Moody's, Standard & Poor's, Franke & Bornberg, Finanztest, Assekurata und Finsinger.

Diese Vielzahl von Versicherungsratings produziert eine Flut von Ranglisten auf der Grundlage unterschiedlicher Methoden mit voneinander abweichenden Ergebnissen. Ihr gemeinsames Problem stellt die fehlende Prognosefähigkeit dar, weil alle Ergebnisse auf Vergangenheitsdaten basieren. Diese lassen aber – ebenso wie die Ratings für Investmentfonds – keine Rückschlüsse auf die Zukunft zu. Eine neue Studie (Frühjahr 2010) bestätigt, dass das beliebteste Ratingkriterium, die bisherige Nettoverzinsung der Kapitalanlage, nur eine sehr geringe Aussagekraft als zukünftiger Erfolgsindikator in der Lebensversicherung hat.

Doch auch das einzige Versicherungsrating, das den Anspruch erhebt, Zukunftsdaten liefern zu können, leidet an einer zentralen Fehlannahme. Es begründet seine Rangliste mit der Annahme, dass Aktieninvestments langfristig immer höhere Erträge abwerfen als andere Kapitalanlagen. Bekanntlich wurde diese These infolge der letzten beiden Börseneinbrüche inzwischen vom wirklichen Leben eingeholt.

Durchschnittliche jährliche Rendite für einen Sparplan mit 100 € monatlich*)				
	Investmentfonds			Lebens- und Rentenversicherung mit Garantiezins
	Europäischer Aktienfonds	Internationaler Mischfonds	Offener Immobilienfonds	
10 Jahre	0,24%	0,41%	2,73%	
12 Jahre				3,36%
15 Jahre	0,77%	1,85%	3,12%	
20 Jahre	2,52%	3,39%	3,70%	4,57%
30 Jahre	5,56 %	6,80%	4,52%	5,19%

*) Alle Kosten sind bereits berücksichtigt.
Für die Investmentfonds gilt: BVI-Statistik zum Stichtag 31.03.2010
Für die Versicherungen gilt: Auszahlungsprognose zum 31.12.2010, map-Report, FAZ 8.04.2010

Was liegt da angesichts widersprüchlicher Ergebnisse für potentielle VersicherungskundInnen näher, als es sich möglichst leicht zu machen und die Kaufentscheidung einfach danach zu treffen, welches Unternehmen am häufigsten gewonnen hat? Denn es wird doch bestimmt auch zukünftig wieder gut abschneiden. Leider hat sich dieses praktische Vorgehen in der Vergangenheit nicht bewährt. Favoriten können erfahrungsgemäß auch sehr schnell wieder abrutschen, wie folgendes Beispiel anschaulich belegt:

Lange vor dem vorletzten Börseneinbruch, als viele Versicherer noch höhere Aktienquoten hielten als heute, schien klar zu sein: Die Spitzenplätze gebühren denen, die ohne Vertreterprovisionen auskommen (Direktversicherer). Das Rennen machte ein Billiganbieter, der mit zeitnahen Ausschüttungen aller Gewinne warb, denn Reserven galten in den Medien als billiger Trick, KundInnen die ihnen zustehenden Erträge vorzuenthalten. Das Unternehmen konnte in der Börsenaufwärtsphase hohe Überschüsse aus spekulativen Anlagen erwirtschaften. Die Gewinne wurden, abweichend von der Branchenpraxis, den Versicherungsverträgen direkt und unwiderruflich zugewiesen. Das kam nicht nur bei Verbraucherschützern gut an. Bei mindestens fünf Ratingagenturen konnte dieses Unternehmen Bestnoten und 5-Sternesiegel absahnen. Doch dann kam der Börseneinbruch, der den einstigen Liebling der Verbraucherschützer- und Ratingszene existentiell erwischte. Er hatte ja keinerlei Rückstellungen gebildet, mit denen diese Verluste hätten geglättet werden können und stand am Abgrund. Die Versicherungsaufsicht musste eingreifen, den Vorstand auswechseln und das Unternehmen geräuschlos sanieren lassen. Es wurde von einem anderen Unternehmen übernommen.

Trotz aller Skepsis können unabhängige Ratings durchaus eine Arbeitshilfe darstellen, um passende Produkte „einzukreisen“. Doch als fundierte Grundlage für eine Kaufentscheidung eignen sie sich nicht.

6. Eignen sich Rentenversicherungen bei steigender Inflation?

Die Sorge vor einer stark ansteigenden Geldentwertung spielt in den Beratungsgesprächen eine zunehmende Rolle, denn die Inflationsangst ist in Deutschland so verbreitet, wie in keinem anderen Land der Welt. Dabei liegt die Inflation bei uns derzeit unterhalb von einem Prozent. Prognosen mit Vorhersagen eines raschen und übermäßigen Anstiegs auf vier oder fünf Prozent in den nächsten Jahren sind reine Spekulation.

Das veranlasste auch Barry Eichengreen, einen profilierten US-Ökonomen und ehemaligen Berater des Internationalen Währungsfonds, den Deutschen zuzurufen: „Entspannt euch, es gibt keine Inflation, im Gegenteil.“ Und er empfiehlt der Regierung, ein Programm zur Stimulierung der Inlandsnachfrage aufzulegen, um den – viel realeren – deflationären Tendenzen entgegenzuwirken. (FAZ, 2. 05. 2010)

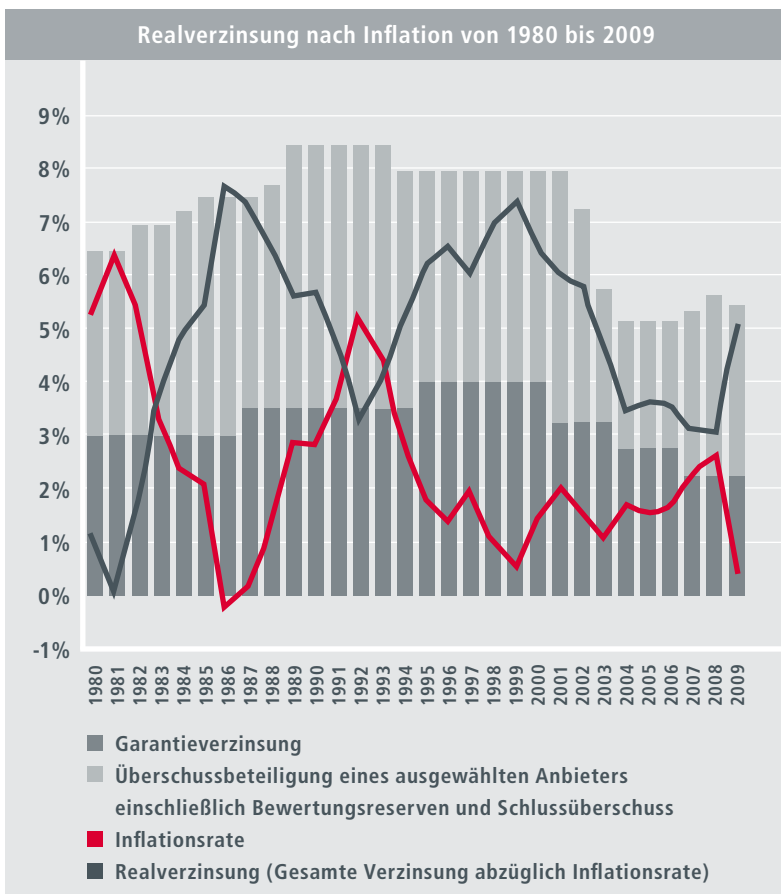
Diese Einschätzung teilen auch viele deutsche und europäische Experten: „Die Inflation dürfte über die geldpolitisch relevante Frist moderat bleiben. Es wird erwartet, dass die Preis-, Kosten- und Lohnentwicklung analog zu einer langsamen Erholung der Nachfrage im Euroraum wie auch in der übrigen Welt insgesamt weiterhin gedämpft verläuft“ (Monatsbericht der Europäischen Zentralbank vom April 2010).

Ebenso argumentiert das Institut für Wirtschaftsforschung in Halle (IWH): „Man muss zwischen Zentralbankgeld und dem Geld, das tatsächlich im Umlauf ist, unterscheiden. Nur das Zentralbankgeld hat sich stark erhöht. Voraussetzung für eine Inflation ist aber, dass die für Waren und Dienstleistungen relevante Geldmenge übermäßig steigt. Und das ist nicht passiert. Die Sparer können davon ausgehen, dass die EZB das Zentralbankgeld wieder reduziert, sobald sich der Geldmarkt entspannt.“ (Finanztest Heft 2/2010)

Ein automatischer Zusammenhang zwischen hoher Staatsverschuldung und Inflation ist extrem unwahrscheinlich. Denn die Milliardenbeträge, die auch bei uns kürzlich für die Bankenrettung ausgegeben wurden, fließen nur zu einem geringen Anteil in den allgemeinen volkswirtschaftlichen Kreislauf. Sie spiegeln sich nicht in steigendem Konsum wider,

sie kurbeln keine private Nachfrage an, sie schaffen keine zusätzlichen Kapazitätsauslastungen in den Unternehmen und führen erst recht nicht zu stark ansteigenden Löhnen. Wie sollten dann höhere Preise durchsetzbar sein?

Zum Trost für sorgenvolle SparerInnen hier noch ein weiteres Argument: Steigen die Preise für alltägliche Waren und Dienstleistungen wider Erwarten dennoch stark an, entwickeln sich erfahrungsgemäß auch die Zinsen analog. Dann erwirtschaften schließlich auch die Rentenversicherer, deren Haupteinkünfte aus Zinseinkünften bestehen, wieder höhere Überschüsse als in der derzeitigen Niedrigzinsphase mit Niedriginflation.





Wer dennoch auf Nummer Sicher gehen will, sollte das persönliche Vermögenskonzept entsprechend ausrichten und Sachwerte (z.B. über Aktienfonds) beimischen und bedenken, dass derzeit vermehrt angepriesene Spezialprodukte wie „inflationsgeschützte Anleihen“ eher mit Renditeverzicht, spezifischen Risiken und hohen Kosten verbunden sind als mit einem wirksamen Inflationsschutz.

Und noch etwas: Die einzelnen Versicherten können ihre Sparbeiträge automatisch in Höhe der jährlichen Inflationsrate dynamisieren oder von Zeit zu Zeit selbst entsprechend anpassen. Denn in Zeiten hoher Inflation steigen erfahrungsgemäß auch Löhne und Gehälter, so dass es dafür dann auch den nötigen finanziellen Spielraum geben könnte.

Doch auch in ganz normalen Inflationszeiten besteht Handlungsbedarf für eine regelmäßige Anpassung des Vermögensaufbaus. Denn ein wie in den letzten 25 bis 30 Jahren im Durchschnitt moderat ansteigendes Preisniveau von etwa 1,5% bis 2,5% verlangt nach einer angemessenen zusätzlichen Vorsorge. Dazu ein Beispiel:

Die Sparrate an die Inflation anpassen: Steigen die Preise jährlich im Durchschnitt um 2%, entspricht die heutige Kaufkraft von 1.000 € in 20 Jahren nur noch einem Wert von 673 € und in 30 Jahren von 552 €, also etwa der Hälfte. Deshalb ist es ratsam, nicht nur für eine Rente von 1.000 € Vermögen aufzubauen bzw. zu reservieren, sondern – gestreckt über einen langen Zeitraum – für 1.486 € (20 Jahre) oder sogar für 1.811 € (30 Jahre).

Auswirkung der Inflation von 2% auf die Kaufkraft des Vermögens	
Wert heute	100.000 €
in 5 Jahren	110.400 €
in 10 Jahren	121.900 €
in 15 Jahren	134.600 €
in 20 Jahren	148.600 €
in 25 Jahren	164.100 €
in 30 Jahren	181.100 €

Um z.B. auch in 20 Jahren noch eine Kaufkraft von 100.000 € nach heutigen Werten zu erhalten, muss das Vermögen bis dahin auf 148.600 € anwachsen, wenn die Inflation im Schnitt 2% im Jahr beträgt.

7. Ist die Lebenserwartung realistisch kalkuliert?

Wenn wir wüssten, wie alt wir werden, gäbe es keine private Rentenversicherung. Denn das Geschäftsmodell beruht auf dieser Unbekanntheit und auf einem Durchschnitt, der statistisch messbar ist. Allerdings betrifft diese Messbarkeit nur die Vergangenheit. Doch Versicherungsgesellschaften brauchen Zukunftswerte, damit sie ihre Tarife nicht jedes Jahr neu kalkulieren und laufend Preisaufschläge fordern müssten. Sie rechnen also die Entwicklungen der Vergangenheit hoch. Aber anders als das Statistische Bundesamt gewichten sie die kürzere Vergangenheit stärker als den langfristigen Trend, da dieser sich laufend weiter beschleunigt.

Ein heute geborenes Mädchen hat die Aussicht, einmal 103 Jahre alt zu werden. Geht sie mit 63 Jahren in Rente, braucht sie Ersparnisse, die noch 40 Jahre lang den Lebensunterhalt finanzieren müssen. Oder sie braucht die Sicherheit von bis an ihr Lebensende laufenden Rentenzahlungen, am besten aus unterschiedlichen – gesetzlichen und privaten – Töpfen.

Aber auch heutige Rentnerinnen leben länger als ihre Vorgängerinnen. In der Zeit von 1960 bis 2002 stieg die Rentenbezugsdauer von Frauen um 82%, die der Männer um 46%. Seit der Veröffentlichung der ersten Sterbetafeln von 1871/1881 in Deutschland hat sich die durchschnittliche Lebenserwartung verdoppelt. Dieser Trend stellt sehr hohe Anforderungen an die Kalkulation aller Rentensysteme, egal ob diese für gesetzlich

Kalkulierte Lebenserwartung in Jahren nach Sterbetafel der Versicherer		
Alter	für eine Frau	für einen Mann
0	103,1	99,6
20	99,2	95,4
35	96,5	92,1
50	94,2	90,2
65	92,4	88,9
75	92,6	89,4

Grundtafel DAV2004R

Versicherte, für verkammerte Berufe, für Staatsbedienstete oder Privatrentenversicherte gebraucht werden.

Den Privatversicherern wird seit einiger Zeit vorgeworfen, sie kalkulierten sich selbst in die eigene Tasche und zockten die Versicherten ab, da sie die Lebenserwartung bewusst zu hoch ansetzten. Die Branche verteidigt ihre eigenen Berechnungen mit den Erfahrungen. Demnach leben Privatversicherte länger als der gesellschaftliche Durchschnitt. Sie sind besser ausgebildet, verfügen durchschnittlich über ein höheres Einkommen, ernähren sich gesünder, rauchen weniger – um einige der Einflussgrößen zu nennen, die in der demografischen Forschung unstrittig sind. Allein durch starken Tabakkonsum reduziert sich die Lebenserwartung im Schnitt um etwa 10 Jahre.

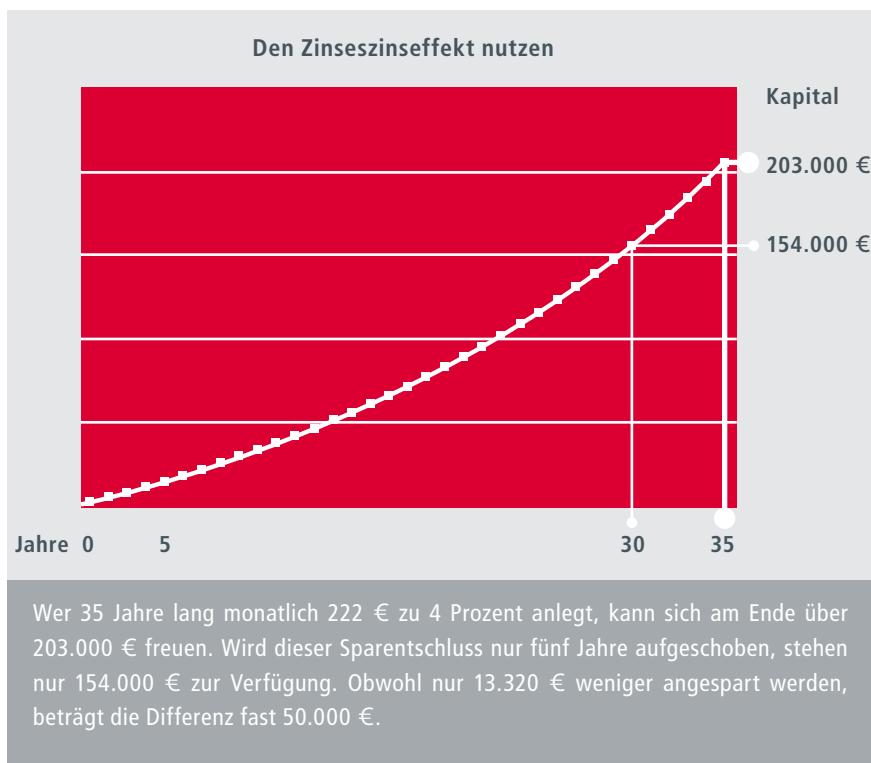
Es gibt noch ein weiteres Phänomen, das die privaten Rentenversicherer beschäftigen muss: Optimisten leben länger als Pessimisten. Die Versicherungsmathematiker (Aktuare) nennen das eine „adverse Selektion“ – eine natürliche Selbstausslese, die dazu führt, dass Rentenversicherer viel mehr Langlebige haben, als Durchschnittszahlen dies vermuten lassen.

Die Kritiker der Lebenserwartungskalkulation ignorieren häufig die Auflagen der Versicherungsaufsicht, die zur Vorsicht zwingen und die eine in vergangenen Zeiten gängige Umverteilung von Jung zu Alt bei Privatversicherungen inzwischen verbieten. Denn bei früheren Sterbetafeln haben sich die Versicherungsmathematiker eher zugunsten der Versicherten verrechnet und dann den erforderlichen Ausgleich einfach „quersubventioniert“. Nach einem neuen Urteil des BGH von 2009 dürfen aber fehlende Mittel, die erforderlich werden, weil sich die Lebenserwartung dann doch schneller erhöht hat, nicht aus den Gesamtüberschüssen entnommen werden, die den Versicherten zustehen. Dass dies auch die Versicherungsmathematiker disziplinieren dürfte, veranschaulicht nicht zuletzt die lange Laufzeit von Garantiezinsen. Diese müssen beispielsweise bei einer 40-jährigen Versicherten möglicherweise für 50 oder gar 60 Jahre Bestand haben, denn sie gelten lebenslang. Dadurch steigt die Bedeutung für eine vorsichtige Kalkulation der Lebenserwartung.

8. Lohnt sich ein Abschluss auch im Alter noch?

Für private Rentenversicherungen gibt es heute keine Mindestlaufzeiten mehr, so dass Verträge mit einer beliebig langen oder kurzen Ansparzeit (im Versicherungsdeutsch: Aufschubzeit) möglich sind. Es liegt allein am Alter und am gewünschten Startzeitpunkt, ob diese zum Beispiel für zwei, fünf, 12 oder für 40 Jahre vereinbart werden.

Alle wissen inzwischen, dass eine möglichst lange Ansparzeit sehr zu empfehlen ist, weil sich dann der Charme des Zins- und Zinseszinses erst so richtig entwickeln kann. Das Ergebnis verdoppelt sich nämlich bei doppelt langer Beitragszahlungszeit nicht nur, sondern es entwickelt sich exponentiell. Dazu ein Beispiel:



Diese Erkenntnis ermutigt deshalb häufig auch Eltern und Großeltern, für Kinder und Enkel Rentenversicherungsverträge abzuschließen, die diese dann später selbst weiterführen. Doch auch ohne eine fürsorgliche Familie gilt: Mit dem Vermögensaufbau sollte man stets so früh wie möglich beginnen.

Doch wer erst später mit dem Ansparen beginnt, wird Gründe dafür haben. Dann muss der Zinseszinsnachteil durch höhere Beiträge, freiwillige Zuzahlungen oder Einmalbeiträge zu Beginn möglichst ausgeglichen werden.

So ist vor allem auch die sogenannte Sofortrente eine beliebte Möglichkeit zum Ausgleich fehlender fortlaufend entrichteter Rentenbeiträge. Denn wenn zu Beginn oder auch erst während der Rentenphase ein größerer Einmalbeitrag zur Verfügung steht, kann damit das laufende lebenslang gewünschte Zusatzeinkommen geschaffen werden. Auch dazu zwei Beispiele:

Frau Schmitz, 65 Jahre alt, wünscht eine lebenslange Gesamrente ab sofort von etwa 1.000 € (davon werden 763 € garantiert) mit möglichst langer Beitragsrückgewähr im Todesfall: Der erforderliche Einmalbeitrag beträgt etwa 213.000 €. Die Gesamrente steigt jährlich etwas an. Im Todesfall wird der eingezahlte Beitrag abzüglich bereits gezahlter Renten an Hinterbliebene erstattet.

Frau Schulze, 55 Jahre alt, wünscht eine lebenslange Gesamrente von etwa 500 € (davon werden 373 € garantiert), die ebenfalls sofort starten soll. Auch ihr ist die Hinterbliebenerversorgung wichtig: Der erforderliche Einmalbeitrag liegt bei 125.733 €. Enthalten ist die Zusage einer Beitragsrückgewähr im Todesfall. Eine kleine jährliche Rentensteigerung ist ebenfalls eingerechnet.

Zum Vergleich: Würde Frau Schulze diese monatliche Rentenzahlung nicht sofort, sondern erst 10 Jahre später benötigen, müsste sie für die gleiche lebenslange Gesamrente von 500 € statt 125.733 € nur einmalig 70.341 € aufbringen.

9. Was plant die Politik zum Thema Rente?

Da es sich beim Abschluss einer privaten Rentenversicherung zumeist um einen sehr langfristigen Vertrag handelt, brauchen die Versicherten nicht nur relativ verlässliche Angaben zur Höhe ihrer späteren Rente, sondern auch Vertrauen in den Bestand der gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Das seit 2005 geltende Alterseinkünftegesetz, von dem hier schon mehrfach die Rede war, hat die unterschiedlichen Renten in ein einheitliches System integriert, das für Steuervor- und -nachteile lange Übergangszeiten vorsieht. Alle politischen Parteien waren am Zustandekommen beteiligt, man hat sich also grundsätzlich auf ein langfristig tragfähiges Konzept verständigt. Deshalb ist davon auszugehen, dass auch nach zukünftigen Regierungswechseln allenfalls Kleinigkeiten renoviert werden, das Rentengebäude als Ganzes aber unangetastet bleibt.

In diesem Sinne hat auch die schwarz-gelbe Bundesregierung in ihrem Koalitionsvertrag bis 2013 keine neuen Rentenreformprojekte angekündigt und lässt Kontinuität in der Rentenpolitik vermuten. Nachdem der obligatorische Rentenbeginn mit einer langen Übergangsphase auf 67 Jahre erhöht wurde, sind nun eher solche Vorhaben geplant, die das Thema Altersabsicherung indirekt betreffen, wie: die Ausweitung der Minijobs, die Einführung von Mindestlöhnen, eine Erhöhung der Erwerbsbeteiligung von Frauen und älteren Beschäftigten, eine bessere Absicherung der Erwerbsminderung in der geförderten Altersvorsorge, eine bürokratische Vereinfachung der Rentenbesteuerung sowie eine Reform des Insolvenzrechts. Die Ausweitung des Schonvermögens beim Bezug von Arbeitslosengeld II (Hartz IV) für die Altersversorgung auf 750 € pro Lebensjahr ist bereits beschlossen. Ein besserer Schutz der Altersversorgung von Selbstständigen im Insolvenzfall und die Einbeziehung der sogenannten Solo-Selbstständigen (Selbstständige ohne Angestellte) in die Riester-Förderung sind angekündigte Vorhaben.

6. Die private Rentenversicherung in schwierigen Zeiten

Die Rentenversicherung, wie sie hier ausführlich beschrieben wurde, hat derzeit einen schweren Stand. Die Absenkung des Garantiezinses 2012, die Vereinheitlichung von Sicherheitsregeln in Europa mit höheren Eigenkapitalpflichten (Stichwort: Solvency II), die starken Schwankungen auf den Kapitalmärkten, die anhaltenden Niedrigzinsen sowie die unbewältigte „Eurokrise“ werfen vermehrt die Frage auf, ob sich dieses Produkt auch weiterhin für die private Altersvorsorge eignet.

Ihre persönliche Antwort wird vor allem von zwei Dingen abhängen: vom Informationsstand und von den möglichen Alternativen, die Sie haben, wenn Sie auf Sicherheit bedacht sind. Wo wird in unsicheren Zeiten größtmögliche Sicherheit geboten?

Der Garantiezins bei klassischen Rentenversicherungen

Der vom Bundesfinanzministerium auf 1,75% reduzierte Garantiezins, der für alle ab 2012 neu abgeschlossenen Verträge branchenweit gilt, ist der niedrigste in der Geschichte der deutschen Lebens- und Rentenversicherer. Der Garantiezins ist allerdings nur ein Bestandteil der Gesamtverzinsung, die vom Anbieter jährlich festgelegt und den Verträgen zugewiesen wird. Über eine 12-jährige Laufzeit betrachtet liegt diese aktuell im Schnitt bei 4% nach Abzug aller Kosten, bei längeren Vertragslaufzeiten fällt sie höher aus. Gute Anbieter können mehr ausweisen als der Durchschnitt. Blieben auch zukünftig die Gesamtüberschüsse vergleichbar, würde sich nur das Verhältnis zwischen Garantiezins und Überschuss verschieben. Für die Versicherungsverträge wäre dann die Änderung der Garantie nicht relevant. Doch die Kundinnen und Kunden der Rentenversicherungen müssen sich aus o.g. Gründen darauf einstellen, dass die Gesamtverzinsung in den nächsten Jahren branchenweit sinken wird.

Zunehmende Unterschiede innerhalb der Versicherungsbranche

Schon heute gibt es erhebliche Qualitätsunterschiede bei den Anbietern von Rentenversicherungen. Dieser Abstand wird sich zukünftig rasch weiter vergrößern. Denn starke Versicherer mit gut gefüllten Reservepolstern werden mit den Anforderungen der Zeit besser zu Recht kommen als viele kleine und mittlere. Ihr großer Vorteil liegt in vorhandenen Bewertungsreserven und freien Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen, die für den Ausgleich von Schwankungen zur Verfügung stehen. Dadurch haben sie Manövriermasse für schlechte Zeiten.

Leider ignorieren die Medien (Internet, Zeitschriften) und fast alle auf den Versicherungsvergleich spezialisierten Institute diese qualitativen Überlegungen. Sie erstellen ihre Hitlisten oder Ratings aus Daten der Vergangenheit und betrachten dabei alles Mögliche, oft sogar die nicht garantierten Prognosen in den Angeboten. Dabei kommt es bei der Auswahl eines Anbieters von privaten Rentenversicherungen neben den Nettorenditen schon immer und heute ganz besonders auf die erwähnten Zukunftsindikatoren an. Dies ist ein Thema, mit dem wir uns intensiv beschäftigen.

Neue Tarife mit abgewandelten Garantieverprechen

Die klassischen privaten Rentenversicherungen bieten ihren Kundinnen und Kunden mit dem Garantiezins eine Art „harte Garantie“ über das real existierende Sicherungsvermögen (Deckungsstock), für das die staatliche Aufsicht strenge Regeln vorschreibt. Spekulative Finanzprodukte sind nicht erlaubt.

Nach wie vor gilt: Wer höhere Erträge wünscht, muss auch ein höheres Risiko in Kauf nehmen. Die Bereitschaft dazu wird aber nicht automatisch mit höheren Erträgen belohnt. Einen solchen Automatismus gibt es nicht, wie die vergangenen 10 bis 15 Jahre gezeigt haben.

Nun gibt es die Rentenversicherungen der neuen Generation, die beides versprechen, Garantien und Chancen. Wie machen sie das?

Alle Modelle, die als Alternative zum klassischen Tarif angeboten werden, dienen der „Bändigung der Aktienmärkte über ein modernes Garantie-management“. Ausgangspunkt für ihr Marketing ist die These, dass man langfristig mit einem (beigemischten) Aktienengagement mehr erreichen könne als mit konventionellen Rentenprodukten. Von einigen Exoten abgesehen, gibt es zwei große Gruppen, die hier nur stichwortartig charakterisiert werden können. Bitte grämen Sie sich nicht, wenn dazu Fragen offen bleiben. Wir erläutern sie Ihnen gern im Gespräch.

Erstens „Statische“ oder „Dynamische Hybride“: Sie setzen auf zwei oder drei Anlagetöpfe, den klassischen Deckungsstock des Versicherers mit Garantiezins zum einen und einen Wertsicherungsfonds, dessen Wert innerhalb eines Monats garantiert nicht mehr als 20% fallen kann zum anderen.



Einige Modelle arbeiten zusätzlich mit einem dritten Topf, den freien Fonds, die von den Kundinnen und Kunden aus einer Fondspalette selbst ausgewählt werden können. Garantiert wird nicht ein bestimmter Zinssatz, sondern nur der eingezahlte Beitrag.

Zweitens „Variable Annuities“: Hier unterscheiden sich die zugesagten Garantien. Mal ist es der eingezahlte Beitrag, mal eine Rente am Schluss oder eine bestimmte Ablaufleistung. Unterwegs gibt es keine Garantien. Wer den Vertrag vorzeitig kündigt, erhält das aktuell verfügbare Guthaben. Die Gemeinsamkeit dieser Modelle besteht in der Absicherung der Garantie über einen separat ausgewiesenen Anteil vom Beitrag oder vom Guthaben. Er wird über ein sogenanntes Derivat (ein abgeleitetes Finanzprodukt) eingekauft. Somit kann der eigentliche Versicherungsbeitrag komplett oder nach bestimmten Quoten (25%, 50%, 75%) in Aktien angelegt werden.

Über den Erfolg dieser Rentenversicherungen, die die Garantien auf neue Art zusagen, kann man noch nichts sagen. Vorläufige Resümees aus der Branche sind sich einig, dass sich Verluste zwar begrenzen lassen, die Zusatzrendite im Vergleich zum klassischen Produkt aber (noch) nicht erkennbar ist. Ob dies dem ungünstigen Kapitalmarktumfeld der letzten Jahre oder dem Grundgedanken geschuldet ist, man könne wirtschaftliche Gesetzmäßigkeiten über pfiffige Modelle austricksen, bleibt abzuwarten.

Fazit: Wer sich für das Altersvorsorgevermögen kein Risiko erlauben kann, muss bei den Renditeerwartungen auf dem Teppich bleiben und die „eierlegende Wollmilchsau“ beherzt begraben. Bei der Suche nach einem passenden Finanzprodukt kommt man – allen Unkenrufen zum Trotz – an der klassischen privaten Rentenversicherung nicht vorbei.



Ihre Beraterinnen beim Frauenfinanzdienst

Impressum:

Autorin dieser Broschüre und
verantwortlich für den Inhalt:

Heide Härtel-Herrmann

Konzeption und Gestaltung:

Küster Steinbach Schäfer

Visuelle Kommunikation/Wuppertal

Titel/Innenfoto Äpfel: KSS

Foto U2: Sabine Lubenow/Düsseldorf

Foto U3: Christoph Pforr/Rösrath

Druck: Druckerei Hitzegrad/Wuppertal

2. Aktualisierte Auflage, 2012

2.000 Exemplare



Wer noch mehr über die anderen privaten Rentenversicherungen wissen will – auch über die mit staatlicher Förderung bei der Beitragszahlung – sollte unsere Riester- und Rürupbroschüren bei uns bestellen oder unsere Homepage nutzen. Wir freuen uns sehr über Anmerkungen und über jede Form der Rückmeldung.



FRAUEN**FINANZ**DIENST

HEIDE HÄRTEL-HERRMANN

DIPLOMÖKONOMIN // FINANZÖKONOMIN ebs

CERTIFIED FINANCIAL PLANNER CFP TESTAMENTSFULLSTRECKERIN ebs

IM KLAPPERHOF 33 // 50670 KÖLN

TELEFON 02 21/91 28 07-0 // TELEFAX 02 21/91 28 07-90

INFO@FRAUENFINANZDIENST.DE // WWW.FRAUENFINANZDIENST.DE