



Wenn das Zinsargument nicht mehr zieht

Mehr Flexibilität

Für die Altersversorgung gilt das gleiche wie für das Pflanzen eines Baumes. Der beste Zeitpunkt dafür war vor 20 Jahren. Der zweitbeste ist heute. Das bedeutet, es ist Eile geboten – aber auch Sorgfalt bei der Auswahl.

Foto: ©Rawpixel.com

In der Bibel wird empfohlen, Geld zu investieren und nicht einzubuddeln. Beim Aufbau einer Altersversorgung kann man auch ganz gut für eine gewisse Sparsamkeit argumentieren. Ein nicht zu unterschätzender Aspekt ist hierbei die Entwöhnung von Konsum: Wer monatlich einen

Teil seines Geldes auf die Seite legt, ist an ein niedrigeres Niveau beim Rentenbezug gewöhnt.

Diese Betrachtung lässt ja zum Glück außen vor, dass das Sparen auch noch den Hauptzweck hat, später mehr Geld zu haben: Wenn das „Milchmädchen“ nämlich 30 Jahre lang jeden

Wie Innovationskraft aussieht, zeigen wir Ihnen auf der DKM:
24. – 25.10.2018
HALLE 4 | STAND A17

KRAFTVOLL

MIT RHION ZUKUNFT GESTALTEN

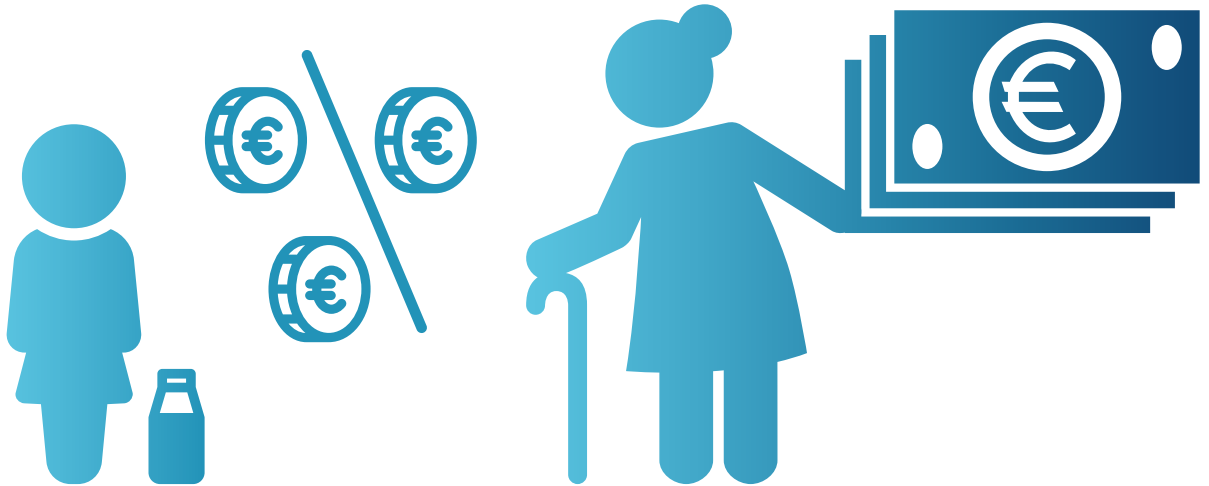
Profitieren Sie von unseren starken Prozessen, die Ihr Tagesgeschäft deutlich vereinfachen. Der hohe Automatisierungsgrad bei Datenaustausch und -verarbeitung bringt Ihnen mehr Zeit für den Verkauf.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an.
www.rhion.de

Rhion
VERSICHERUNGEN



Wenn das Milchmädchen nämlich 30 Jahre lang jeden Monat 30 Prozent seines Gehalts spart, hat es bis zum 97. Geburtstag 70 Prozent seines Einkommens zur Verfügung.“



Icons: © b farias, Adrien Coquet, art shop, Andrey Vasiliev, Chanut is Industries/the Noun Project

Monat 30 Prozent seines Gehalts spart, hat es bis zum 97. Geburtstag nicht 40 Prozent, sondern 70 Prozent seines Einkommens zur Verfügung; Sozialabgaben, Steuern und Inflation bleiben unberücksichtigt. Und da es auch noch, wenn auch nur noch in geringem Umfang, Zinsen gibt, lassen sich mit früher Sparsamkeit im Alter auch noch einige Sonderausgaben decken. In Zeiten der sogenannten Niedrigzins-Phase, die sich immer mehr zu einem Dauerzustand verfestigt, ist das Sparen aber der wesentliche Faktor. Auf Zinsen ist derzeit nicht zu bauen.

Je früher desto besser

Bei der Altersvorsorge ist Eile geboten. Das hat mit dem Zinseszins-Effekt zu tun, den Einstein als die größte Erfindung des Menschen bezeichnete. Der Zinseszins-Effekt ist ein zuverlässiger Renditefaktor. Da er exponentiell wirkt, können wir uns so schlecht vorstellen, wie mächtig er ist.

Werden ab dem 37. Geburtstag 30 Jahre lang monatlich 100 Euro bei einem Zinssatz von sechs Prozent gespart, stehen bei Renteneintritt ungefähr 100.000 Euro zur Verfügung. Würden bereits bei Geburt bis zum 30. Lebensjahr jeden Monat 100 Euro angelegt und diese dann bis zum Renteneintritt bei einem Zinssatz von sechs Prozent liegen gelassen, entstünde bis zum Alter von 67 Jahren ein Vermögen von ungefähr

800.000 Euro. Diese Größen habe ich gewählt, weil man sie sich leicht merken kann und sich damit Versicherer-Rechnungsbeispiele leicht überprüfen lassen, wie ich später zeige.

Gesparte Kosten

Ein weiterer wichtiger Faktor für einen erfolgreichen Vermögensaufbau in Zeiten von niedrigen Zinsen ist das Vermeiden von unnötigen Kosten. Hier ist gespartes Geld tatsächlich verdientes Geld.

Meiner Meinung nach sind die Kosten des Versicherungsmantels bei längeren Laufzeiten gerechtfertigt und führen vor allem bei fondsgebundenen Rentenversicherungen in der Regel sogar zu höheren Renditen als in einer reinen Fondsanlage. Das liegt zum einen daran, dass das ange-sparte Vermögen vor einer Besteuerung während der Ansparphase geschützt ist. Zum anderen beruht es darauf, dass die Verwaltungskosten aufgrund der größeren Masse an Geld, die ein Versicherer dem Vermögensverwalter bringt, geringer sind und in der Regel Kosten für Shifts und Switches bei der Versicherung entfallen.

Trotzdem muss ich als Vermittler für meinen Kunden bei der fondsgebundenen Rentenversicherung auf die Kosten achten. Denn hier gibt es zwischen den einzelnen Anbietern große Unterschiede. Und diese Kosten sind auch der größte

Kritikpunkt an der Rentenversicherung. Diese Kritik wird immer wieder öffentlich geäußert, aber Öffentlichkeit und Redundanz sind kein verlässliches Merkmal für Richtigkeit.

Tatsache ist, dass es einige Rentenversicherungen gibt, die die Kosten für die Verwaltung und teilweise auch für den Abschluss in der Vergangenheit zu hoch angesetzt haben. Das betrifft vor allem Verträge aus den goldenen Jahren, in denen es noch acht bis neun Prozent aus klassischen Anlagen zu erwirtschaften gab. Da fielen vier bis fünf Prozent Kosten nicht weiter auf.

Heute sind wir bei 0,9 Prozent Rechnungszins angelangt, was bedeutet, dass der Versicherer mit einer Kostenquote von einem Prozent schon ins Minus laufen würde, könnte er keine Überschüsse erwirtschaften.

Garantien kosten Rendite

Gute Überschüsse erzielt der Versicherer am ehesten dann, wenn er das Geld sinnvoll verwenden darf. Das geht am besten in der freien Anlage, also in einer fondsgebundenen Rentenversicherung ohne Garantien.

Sobald der Kunde Garantien möchte, muss der Versicherer das Geld „sicher“ anlegen. Und sicher sind Staats- und Bankenanleihen – zumindest in der Theorie. Jetzt ist es tatsächlich so, dass der Versicherer kaum Rendite erwirtschaften kann, weshalb es wegen der Kosten des Vertrags zwischen zwölf und 18 Jahre braucht, um die eingezahlten Beiträge garantieren zu können. Bei kürzeren Zeiträumen ist eine vollständige Beitragsgarantie nicht möglich. In Zeiträumen von zwölf bis 18 Jahren kann sich durch Inflation ein garantierter Verlust einstellen. Daher ist es sinnvoller, wenn hier selbst risikoaverse Anleger auf Garantien verzichten.

Die Kritik an insgesamt hohen Kosten lässt sich also durchaus entkräften. Der Kunde muss bereit sein, auf Garantien zu verzichten, um Kosten zu sparen. Und der Vermittler muss den Versicherer auswählen, der mit niedrigen Kosten arbeitet. Denn selbst wenn heute noch 90 Prozent der Versicherer mit zu hohen Kosten arbeiten würden, gibt es immer noch zehn Prozent an Rentenversicherungen, mit denen der Vermittler zusammenarbeiten kann.

Und die Höhe der Kosten kann ich relativ ein-



Quelle: Privat

DER EXPERTE Philip Wenzel

Als gelernter Historiker ist Philip Wenzel immun gegen Langweile und kann auch längere Bedingungswerke ohne Schaden lesen und analysieren. Er betreut bei der Freche Versicherungsmakler GmbH & Co. KG. in Kemnath die biometrischen Risiken.

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

Die Förderung ist der neue Zins

Jetzt die Rente kräftig ankurbeln

*Staatliche Zulagen und
Steuervorteile sichern
– zusammen mit einer der
höchsten Rentengarantien
am deutschen Markt!*

Condor – Ihr finanzstarker Partner



Condor Lebensversicherungs-AG





Foto: ©Rawpixel.com

fach dem Produktinformationsblatt entnehmen. Sofern der Versicherer ehrlich ist. Die Ehrlichkeit des Versicherers ist am wichtigsten, weil die Beziehung zwischen Kunden und Versicherer ein ganzes Leben halten muss.

Im Detail ist es sicherlich schwierig zu ermitteln, ob der Versicherer ehrlich ist, aber es ergeben sich dafür Anhaltspunkte in der Hochrechnung. Dazu rechne ich immer einen 37-jährigen mit 100 Euro Monatsbeitrag bis zum 67. Lebensjahr. Wer 30 Jahre lang 100 Euro im Monat bei sechs Prozent Wertentwicklung anlegt, erhält, wie wir oben ja schon gesehen haben, ziemlich genau 100.000 Euro am Schluss.

Kommt ein Versicherer zum gleichen Ergebnis, dann will er mir weiß machen, dass er komplett ohne Kosten arbeitet. Mit diesen Anbietern möchte ich dann lieber nicht zusammenarbeiten.

Beiträge flexibel erhöhen

Nach der Ehrlichkeit ist Flexibilität der wichtigste Punkt. Spätestens seit John Lennons Lied

„Beautiful Boy“ wissen wir, dass das Leben das ist, was passiert, während wir beschäftigt sind, andere Pläne zu machen. Deshalb sind vor allem für junge Menschen Versicherer geeignet, die mir ermöglichen, meine Zahlbeiträge später zu den garantierten Rechnungsgrundlagen zu erhöhen. So kann der Azubi klein anfangen und später dann mehr für seine Rente tun.

Die Continentale Lebensversicherung AG ermöglicht beispielsweise eine Verdreifachung, die Bayerische Beamten Lebensversicherung a.G. eine Verdopplung der ursprünglichen Beitragshöhe. Klar kann ich das auch über jährliche Zuzahlungen lösen, die fast alle Anbieter im Repertoire haben, aber bequemer ist es so. Und die Kunden lieben es nun mal bequem.

Bei der Inter Lebensversicherung AG kann man im Tarif „Mein Leben“ den Beitrag sogar unbegrenzt erhöhen. Auch Zuzahlungen sind unbegrenzt möglich. Der Kunde kann aber auch jederzeit pausieren und dann später die Zahlungen wieder aufnehmen. Das macht die Inter für Handwerker interessant, die im Sommer naturgemäß mehr einnehmen, als im Winter.



Heute sind wir bei 0,9 Prozent Rechnungszins angelangt, was bedeutet, dass der Versicherer mit einer Kostenquote von einem Prozent schon ins Minus laufen würde, könnte er keine Überschüsse erwirtschaften.“

FAZIT

Unterm Strich sind die Ehrlichkeit des Versicherers und geringe Kosten das Allerwichtigste. Aber auch Flexibilität bei der Beitragszahlung und in der Anlage gewinnen an Bedeutung. Einen neuen Antrag stellen zu müssen, kann abschreckend sein. Kunden wollen auch Einfluss darauf haben, wo und wie ihr Geld angelegt wird. Hier spielt die Rendite eine Rolle.

Ein weiterer Punkt, der unter der Rubrik Flexibilität einzuordnen ist, ist die Anlage im Rentenbezug. Denn bei den meisten Versicherern wird das im Rentenbezug konservativ im Sicherungsvermögen des Versicherers angelegt und den Überschüssen entsprechend verzinst. So ist das sicherer.

Doch der Kunde im Alter von 67 Jahren hat noch eine Restlebenserwartung zwischen 20 bis 30 Jahren. Das ist ein ganz attraktiver Anlagehorizont. Ich persönlich – und sicher auch einige andere – würden daher gerne in der Rentenphase das Angesparte einer guten Fondsanlage überlassen. Dafür stehen bisher nur wenige Angebote zur Verfügung, beispielsweise bei der Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland. Bei einigen Versicherern ist es möglich, die Ren-

tenphase bis 85 Jahren zu schieben und über Teilauszahlungen eine Rente zu simulieren und somit in in der eigentlichen Anlage investiert zu bleiben.

Eine interessante Idee verfolgt derzeit die Bayerische, die mit der „Plus-Rente“ ein Cashback-System für die Rentenversicherung anbietet. Das funktioniert wie z. B. das Bonussystem der Payback GmbH. Wer über ein Online-Portal der Bayerischen einkauft, bekommt dafür einen Teil des eingekauften Wertes in seine Rentenversicherung einbezahlt. Im Schnitt sind das vier bis fünf Prozent. Kunden, die also viel online einkaufen, könnten so 50 bis 100 Euro im Jahr zusätzlich in ihre Rente einbezahlen. Das erscheint mir sinnvoller, als meine Daten für ein Kofferset an der Tankstelle zu verkaufen. ■

VersicherungsJournal-Handbücher – die Ratgeber mit der Kompetenz der Branche.

Jetzt direkt bestellen, auf www.versicherungsjournal.de

Von Herrn Kaiser zum Buhmann?

Gierig, skrupellos und nur auf den eigenen Vorteil bedacht – dieses (Vor-)Urteil über Versicherungsvermittler hat sich in der Öffentlichkeit breitgemacht. Dazu beigetragen haben Teile der Versicherungswirtschaft, die eher durch Exzesse auf sich aufmerksam gemacht haben als durch einen Kundendialog auf Augenhöhe. Wie es dazu kommen konnte und was Abhilfe verschafft, deckt Susanne Kleinhenz in ihrem Buch auf.



Susanne Kleinhenz: Vertriebsgötter

VersicherungsJournal-Verlag 2016, 204 Seiten, DIN A5
 ISBN 978-3-938226-50-6 für 29,90 Euro
 E-Book: ISBN 978-3-938226-51-3 für 19,90 Euro

www.versicherungsjournal.de/buch/-360

