

„Nicht nur für Selbstständige“

„Die Basisrente kann auch für gut verdienende Arbeitnehmer und Über-50-Jährige attraktiv sein“, sagt Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life. Die Fondspolice des Versicherers biete hier eine sehr hochwertige Fondsauswahl und eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt.

FONDS exklusiv: *Hat sich die Rürup- oder Basisrente in den fast 20 Jahren ihres Bestehens für Selbstständige bewährt?*

CHRISTIAN NUSCHELE: Mit der Basisrente hat der Gesetzgeber eine sinnvolle Ergänzung im Bereich der staatlich geförderten Altersvorsorge geschaffen. Gerade der Umfang der steuerlichen Förderung macht die Basisrente für Kunden sehr attraktiv. Die Vorteile scheinen aber in der Breite des Marktes noch nicht angekommen zu sein. Die Basisrente fristet im Vergleich zur betrieblichen Altersvorsorge oder Riester-Rente immer noch ein Schattendasein. Hauptgrund dürfte sein, dass häufig davon ausgegangen wird, dass die Basisrente ausschließlich für Selbstständige und Freiberufler interessant ist. Dies ist aber definitiv nicht der Fall.

Für welche Zielgruppe eignet sich die Basisrente noch?

C. N.: Die Basisrente kann auch für gut verdienende Arbeitnehmer attraktiv sein. Ebenso können Über-50-Jährige aufgrund der 100-prozentigen Absetzbarkeit der Vorsorgebeiträge trotz der kurzen Zeit bis zur Rente mit einer sehr attraktiven Förderung noch etwas für die Vorsorge tun. Auch bei Vorruhestandsregelungen oder Abfindungen sind Basisrenten sehr sinnvoll einsetzbar. Die Basisrente ist also für viele Kunden eine passende Vorsorgelösung.

Was zeichnet Ihr Produkt im Marktvergleich aus?

C. N.: Standard Life steht für die investitorientierte Altersvorsorge.



Christian NUSCHELE, Standard Life

Entsprechend setzen wir auf Fondspolices mit einer sehr hochwertigen Fondsauswahl. Es sind mehr als 100 Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen verfügbar und zwar zu enorm günstigen Fondskosten, weil es bei Standard Life nur provisionsfreie Anteilklassen, sogenannte Clean Share Classes, gibt. Einige der Fonds sind exklusiv bei Standard Life erhältlich. Ein sehr gutes Angebot können wir auch in der Rentenphase machen. Seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,75 Prozent bieten wir eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt. Dies ist gerade bei der Basisrente ein wichtiges Argument.

Welche Bedeutung hat die „Open Market“-Option?

C. N.: Der Gesetzgeber schreibt bei

der Basisrente die Verrentung zwingend vor, erlaubt bei Übergang in die Rente aber einen Anbieterwechsel. Mit der „Open Market“-Option ist es möglich, das Kapital auf einen Anbieter zu übertragen, der eine höhere Rente zahlt. Leider sehen wir in der Praxis, dass eine solche, vom Gesetzgeber erlaubte Flexibilität nach wie vor nur von wenigen Versicherern angeboten wird. Berater sollten auf die „Open Market“-Option achten, denn damit kann die Rente optimiert werden.

Wie können Selbstständige berufliche Veränderungen bestmöglich in ihrer Altersvorsorge abbilden, z. B. wenn sie ihre berufliche Tätigkeit vorzeitig beenden oder länger in reduziertem Umfang weiterarbeiten wollen?

C. N.: Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten, die immer sehr stark von der individuellen Situation des Selbstständigen abhängen. Möglich wäre beispielsweise der Abschluss einer sofortbeginnenden Rente, um die Lücke zwischen letztem und künftigen niedrigeren Einkommen zu schließen. Mit einer Sofortrente in der ersten Schicht kann man von zusätzlichen Steuervorteilen profitieren und sich mit dem Einschluss von Dynamiken gegen die Inflation absichern. Die zweite Option wäre eine fondsgebundene Lebensversicherung. Dies bringt den Vorteil, dass man weiterhin renditeorientiert investiert bleibt und die entstehende Einkommenslücke mit einem automatisierten Auszahlplan schließen kann. Häufig ist eine Kombination aus beiden Lösungen passend.