

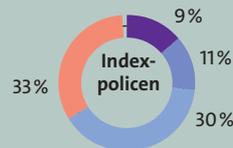
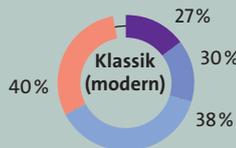
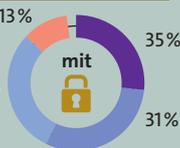
Vorsorge mit Fondspolice – Garantien, das Nonplusultra?

GARANTIE SIND BEI KUNDEN NACH WIE VOR SEHR BELIEBT ...

Zu diesen Produkten beraten Vermittler ihre Kunden in der Altersvorsorge

Fondsgebundene Tarife mit und ohne Garantien

- Mehrmals monatlich
- 1 bis 3 mal pro Monat
- Seltener
- Nie



... AM LIEBSTEN 100 PROZENT!

Welches Garantieniveau wurde von Kunden in 2020 überwiegend gewählt?

5,7% Keine Garantie

11,5% Von 1 bis 59%

8,0% Von 60 bis 79%

24,1% Von 80 bis 99%

50,6% Garantie: 100%



DOCH HOHE GARANTIE SCHMÄLERN DIE RENDITE

Berechnungsszenarien am Beispiel eines statischen Hybridproduktes¹⁾

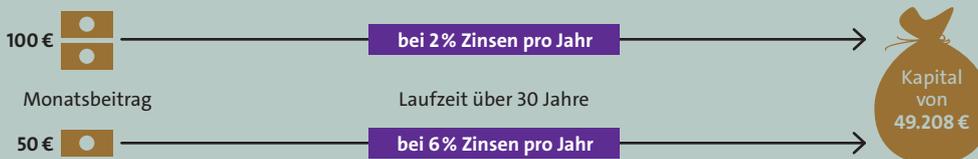


ANMERKUNG
Ein Garantieniveau von 100% der Beiträge ist bei den betrachteten Produktausgestaltungen unter der Annahme eines Rechnungszinses von 0,25% ab 2022 nicht mehr darstellbar. So liegt die maximal mögliche Garantie nur knapp über 90%. Das Ifa betrachtet daher nur Garantieniveaus von 60%, 70%, 80% und 90%.

¹⁾ Kombination aus klassischer und fondsgebundener Versicherung

EINE HÖHERE RENDITE MILDERT DEN MONATLICHEN SPARAUFWAND

Wenn ein Sparer statt 2 Prozent im Schnitt 6 Prozent Zins erreicht pro Jahr, muss er nur die Hälfte zahlen



Quelle: IVFP Vermittlerbefragung – Markttrends in der Lebensversicherung, IVFP, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften ifa

Illustrationen: Freepik/www.flaticon.com, vectorjuice/Freepik

Bitte einmal alles

Die nächste Bundesregierung möchte die private Altersvorsorgelandschaft in Deutschland neu gestalten – zur Not auch ohne die Versicherungswirtschaft.

Warum die Branche überzeugt ist, dass Fondspolizen als regelrechte „Alleskönner“ trotzdem gute Aussichten im Neugeschäft haben werden

Früher war mitnichten alles besser, aber vieles irgendwie einfacher und übersichtlicher – zum Beispiel die Absicherung im Alter: Der Staat sorgte für ein ordentliches Rentenniveau und obendrauf kamen dicke Zinsen aus einer privaten Lebens- oder Rentenversicherung, von denen ja bis heute mehr Verträge existieren als Bundesbürger. Doch die demografische Entwicklung hat die Lage

für Vorsorgesparer im Zusammenspiel mit Niedrigzinsphase und Inflationssorgen verwickelter gemacht. Zwar weht ein Hauch von „die Rente ist sicher“ durchs Sondierungspapier der Ampelparteien, wenn darin steht: „Wir werden...die gesetzliche Rente stärken und das Mindestrentenniveau von 48 Prozent sichern. Es wird keine Rentenkürzungen und keine Anhebung des gesetzlichen Renteneintrittsalters geben.“ Doch das sind im

Grunde nur Rückzugsgefechte. Denn auch das Bündnis aus SPD, Grünen und FDP hat erkannt, dass es ohne Rendite nicht geht, um die Bürger vor erheblichen Einbußen ihres Lebensstandards nach Renteneintritt zu bewahren. „Wir werden das bisherige System der privaten Altersvorsorge grundlegend reformieren“, heißt es dann auch im Papier. Und weiter: Man werde dazu „das Angebot eines öffentlich verantworteten Fonds mit einem →

effektiven und kostengünstigen Angebot mit Abwahlmöglichkeit prüfen“. Daneben solle „die gesetzliche Anerkennung privater Anlageprodukte mit höheren Renditen als Riester“ geprüft werden.

Hm. Täuscht hier der Eindruck oder scheint sich der politische Zeitgeist von versicherungsförmigen Vorsorgelösungen zu distanzieren? „Ja, das ist richtig. In der politischen Diskussion scheinen die Versicherungslösungen nicht mehr erste Wahl zu sein“, bestätigt Michael Hauer, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP). „Das sieht man daran, dass zum Beispiel die Riester-Rente nicht reformiert wurde, was äußerst wichtig gewesen wäre“, wie Hauer bedauert. Gleichwohl hätten die Lebensversicherer 2020 – und wohl auch 2021 – „sehr gute“ Umsätze machen können, gibt der Vorsorgeexperte zu bedenken. „Das heißt, die Menschen scheinen doch das Bedürfnis zu haben, das Risiko einer Versorgungs- oder Lebensstandardlücke absichern zu wollen – und das ist gut so.“

Doch wird das so bleiben? Verbraucherschützer haben sich bereits in Stellung gebracht und die Ampelparteien dazu aufgefordert, „dringend einen zentralen und öffentlichen Vorsorgefonds“ zu schaffen, der doch bitte die „gescheiterte Riester-Rente“ ablösen solle. Norbert Rolinger, Chef der R+V Versicherung, hatte dann auch Ende Oktober auf der Vermittlermesse DKM vor einer schleichenden

Verstaatlichung der Altersvorsorge gewarnt: Die Branche müsse mit Blick auf die Koalitionsverhandlungen aufpassen, „dass noch genügend übrig bleibt für die private Versicherungswirtschaft und auch für die Vermittler“, wie er sagte. R+V-Sprecher Frank Senger gibt sich eini-



„Produkte mit Garantien stellen in der Regel keine effizienten Lösungen mehr dar“

**Michael Hauer,
Institut für Vorsorge und
Finanzplanung IVFP**

ge Wochen später betont gelassen: „Derzeit steht noch nicht fest, ob Bürgerfonds oder Aktienrente überhaupt eingeführt werden. Sollte eines davon auf den Weg gebracht werden, müssten noch zahlreiche Details geklärt werden – zum Beispiel, wer das Fondsmanagement übernimmt und welchen Einfluss die Politik hier hat.“ Zudem stelle sich die Frage, ob durch einen Bürgerfonds oder die Aktienrente „Versorgungslücken ausreichend geschlossen werden können“. Deshalb werde aus Sicht der R+V die private Altersvorsorge als Zusatzbaustein weiter wichtig bleiben, betont Senger – und verweist insbesondere auf die Vor- →

teile von Fondspolice, denn hier partizipiere der Kunde „einerseits an den Entwicklungen der Kapitalmärkte und hat andererseits die Vorteile einer Rentenversicherung, wie etwa lebenslange Leistungen oder den Steuervorteil in der Ansparphase“.

Doch welche Rolle spielen Fondspolice eigentlich in den Vorsorgeplänen der Deutschen? Nach Angaben des Versicherungsverbandes GDV wurden 2020 rund 280.000 fondsgebundene Rentenversicherungen gegen laufenden Beitrag neu abgeschlossen. Hinzu kamen fast 37.500 Neuverträge gegen Einmalbeitrag. Übergreifend entspricht das einem Plus von 42 Prozent gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019, so dass hierzulande inzwischen rund 4,3 Millionen Menschen mittels einer Fondsrente vorsorgen. Darüber hinaus existieren weitere 2,6 Millionen fondsgebundene Kapitalversicherungen.

Dass es trotz politischer Unwägbarkeiten auch im nächsten Jahr ein robustes Neugeschäft bei Fondspolice geben wird, davon ist Christian Nuschele, Vertriebs- und Marketingchef bei Standard Life in Deutschland und Österreich, überzeugt. „Zunächst einmal ist es sehr positiv, dass die investitorientierte Vorsorge und damit auch die Aktienkultur in Deutschland gestärkt wird“, lobt er die Ampel-Pläne, denn „davon werden aus meiner Sicht auch Fondspolice profitieren“. Nuschele setzt auf das „Gesamtpaket“, das Fondspolice böten, was dafür Sorge, dass die Produkte den Vergleich mit Bürgerfonds und Co. nicht scheuen müssten und für viele Kunden „nach wie vor die erste Wahl sein werden“. So ermöglichen Fondspolice „eine sehr gute Kombination aus einer breit diversifizierten Kapitalanlage, der Absicherung biometrischer Risiken, hoher Flexibilität und nicht zuletzt attraktiver Steuervorteile“, zählt der Standard-Life-Manager auf.

Michael Hauer vom IVFP geht sogar so weit und bescheinigt Fondspolice „herorragende Zukunftsaussichten“ – als Lösung in der ersten Schicht, also in Form einer Basisrente, sowie in der dritten Schicht. Grund hierfür sei, dass moderne

Police eine umfassende Fondsauswahl bei gleichzeitiger sehr hoher Flexibilität ermöglichen. Zugleich seien die Kosten von Fondspolice inzwischen überschaubarer geworden und aufgrund der Abgeltungssteuerfreiheit in vielen Fällen einem Direktinvestment in Fonds überlegen. „Daher geht, insbesondere auch wegen der aktuellen Niedrigzinsphase, die sicherlich noch länger anhalten wird, an der Fondspolice kein Weg vorbei“, resümiert Hauer.

Doch wohin führt der Weg, wenn es um Garantien in der Altersvorsorge geht? Eine IVFP-Umfrage ergab Anfang 2021, dass vie-



„Berater und Kunden sollten auch überlegen, inwieweit eine Garantie von 60 oder 80 Prozent sinnvoll ist“

Christian Nuschele,
Vertriebschef Standard Life
Deutschland

le Vermittler im Neugeschäft weiter auf Fondspolice mit Garantien setzen (siehe Grafik auf Seite 28). Doch viele Experten meinen, dass selbst Teilgarantien infolge der Rechnungszinssenkung zum 1. Januar 2022 sowie der anhaltenden Niedrigzinsphase immer weniger Sinn ergeben. „Berater und Kunden sollten auch überlegen, inwieweit eine Garantie von 60 oder 80 Prozent sinnvoll ist. Denn auch hier kaufen sich Kunden für eine vergleichsweise niedrige Garantie Renditenachteile ein“, sagt Standard-Life-Mann Nuschele. Immerhin zeigten die GDV-Statistiken aber, dass bei Fondspolice ohne Garantien die größten Zuwachsraten zu verzeichnen seien. „Also scheint hier schon ein gewisses Umdenken stattgefunden zu haben“, so Nuschele. „Es hilft nichts, man muss sich damit abfinden, dass Produkte mit Garantien in der Regel keine effizienten Lösungen mehr darstellen“, pflichtet Michael Hauer bei. Und das werde für beide Seiten ein längerer Prozess – für Vermittler und Kunden, wie er hinzufügt. ■ Lorenz Klein