

„Bei der Sofortrente sollten nicht die Renditeerwartungen im Fokus stehen“

Von Oliver Lepold 08.04.2024 11:32, aktualisiert am 08.04.2024 11:32

Pfefferminzia: Welche Hürden müssen Berater überwinden, wenn es um die Vermittlung einer sofort beginnenden Rente geht?



Steffen Liebig (Foto): Viele Kunden haben meiner Meinung nach noch nicht verstanden, dass es bei einer Sofortrente nicht um Rendite geht, sondern um die Absicherung des Langlebighkeitsrisikos. Die zweite Hürde ist die Angst bei den Kunden. Angst, dass sie – wenn sie nicht lange genug leben –, weniger zurückbekommen, als sie zu Beginn eingezahlt haben. Berater sollten erklären, dass hier lebenslange Einkünfte gegen ein langes Leben versichert werden. Denn es ist schlimm, wenn am Ende des Lebens kein Geld mehr da ist.

Welche Anwendungsbereiche gibt es für die Sofortrente?

Einerseits als Basisrente, innerhalb der ersten Schicht und schließlich im Rahmen der Ruhestandsplanung. Sie brauchen alternative Einkunftsarten zur gesetzlichen Rente, die im Umlagesystem erfolgt, und angesichts der bevorstehenden Renteneintritts der geburtenstarken Boomer-Jahrgänge vor großen Herausforderungen steht. Gerade für Selbstständige und Freiberufler ist eine Basisrente eine attraktive Option. Wer seinen Betrieb auflöst, hat durch Verkäufe meist relativ viele Einkünfte, die einer hohen Steuerbelastung unterliegen. Mit einer Sofortrente als Basisrente in der ersten Schicht kann die Steuerbelastung drastisch gesenkt werden, denn die Ausgaben sind absetzbar. Das ist auch möglich, wenn die gesetzliche Rentenzahlung schon läuft. Allerdings sollten Sie darauf achten, dass der Kunde das angesparte Kapital am Ende auch gegebenenfalls bei einem anderen Anbieter verrenten lassen kann, der eine höhere Rentenhöhe bietet. Da ist die Branche leider noch nicht so transparent und flexibel. Leider bieten viele Versicherer die sogenannte Open Market Option nicht an. Da sind Berater gefordert.

Worauf sollten Berater bei der Produktauswahl einer Sofortrente besonders achten?

Aufgrund der unterschiedlichen Rentenformen gibt es große Unterschiede. Teildynamische, dynamische und variable Renten erfordern jeweils unterschiedliche Herangehensweisen. Klar ist, eine Sofortrente muss monatlich planbare Einkünfte für die Zeit nach dem Erwerbsleben sicherstellen. Kunden sollten dann nicht von irgendwelchen Überschusserwartungen, von Zinsentwicklungen oder ähnlichem abhängig sein. Daher empfehlen wir eine vollgarantierte Rente mit einem festen Dynamiksat, um die Inflation auszugleichen. Ich würde dabei immer etwas über der durchschnittlichen Inflation der vergangenen 75 Jahre in Höhe von 2,5 Prozent ansetzen.

Angesichts der immer längeren Lebensdauer könnten Kunden doch auf Kapitalanlagen mit einer gewissen Volatilität setzen?

Bei anderen Anlagen ja, aber nicht bei einer Sofortrente. Denken Sie an Baisse-Phasen wie im März 2020. Was passiert mit einem Investment in fallenden Märkten, wenn Sie Ihre Rente daraus speisen? Sie verlieren überproportional und riskieren Ihr Vermögen. Eine Kombination ist zielführender: Packen Sie nicht alles, sondern nur den Teil Ihres Kapitals in eine Sofortrente, den Sie für die Abdeckung laufender Ausgaben im Ruhestand benötigen. Das ist der Sicherheitsbaustein, das Fundament einer Ruhestandsplanung. Mit dem Rest Ihres Kapitals können Sie aufgrund des noch bestehenden langen Anlagehorizonts die Chancen am Kapitalmarkt nutzen. Es gibt nicht das eine allumfassende Produkt für den Ruhestand, die Kombination verschiedener Produktlösungen funktioniert viel besser. Da gehört auch eine selbst genutzte Immobilie, eine Pflegerente oder eine Fondspolice wie unsere Lösung „Weitblick“ dazu, mit der sich Vermögen nicht nur anlegen, sondern auch steueroptimiert an Partner und Kinder übertragen lässt.

Wodurch zeichnet sich die Sofortrente der Standard Life besonders aus?

Wir garantieren einer der höchsten Renten im Markt. Die Dynamik kann frei zwischen 0,5 bis 8,5 Prozent gewählt werden, je nach individueller Einschätzung des Kunden, wie sich die Preissituation entwickeln wird. Denn jeder hat einen anderen persönlichen Warenkorb und nimmt Inflation unterschiedlich wahr. Unsere ergänzenden Produkte, egal ob „Weitblick“ oder „Parkallee“, sind zudem sehr flexibel. Sie können Auszahlungspläne vereinbaren, Geld herausnehmen oder wieder zuzahlen.

Sie wollen mehr Infos?

Dann melden Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter
an!

JETZT ABONNIEREN!



Oliver Lepold

Oliver Lepold ist Dipl.-Wirtschaftsingenieur und freier Journalist für Themen rund um Finanzberatung und Vermögensverwaltung. Er schreibt regelmäßig für Pfefferminzia und andere Versicherungs- und Kapitalanlage-Medien.

ME

> HEMENS IA NZ NFT