

[VERSICHERUNGEN](#) | [FINANZBERATER](#) | [MEINUNG](#) | [KOLUMNEN](#)

Die Garantiezinsfalle

04.04.2022 - Lesezeit 2 min



Foto: Standard Life

Christian Nuschele, Standard Life

Die Absenkung des Rechnungszinses auf 0,25 Prozent hatte vielfältige Auswirkungen – weit mehr als vielen Kundinnen und Kunden bewusst ist. Aber auch Vermittlerinnen und Vermittler sollten die neuen Angebote ganz genau vergleichen. Denn der Teufel steckt bei vielen Tarifen im Details – und zwar noch mehr als vor der Garantiezinssenkung. Eine Markteinschätzung von Christian Nuschele, Standard Life.

Kontinuierlich sinkende Garantiezinsen und Überschussbeteiligungen hatten bereits in den letzten Jahren dafür gesorgt, dass klassische Produkte stark an Attraktivität verloren haben. Die neuerliche Absenkung der Garantie hat diesen Trend noch einmal deutlich verstärkt und könnte dazu führen, dass klassische Tarife quasi komplett vom Markt verschwinden werden. Eine Garantie von 0,25 Prozent dürfte für Kundinnen und Kunden kein überzeugendes

Argument mehr sein. Übrigens war dies bei einer Garantie von 0,9 Prozent auch schon der Fall.

Umso erstaunlicher und aus meiner Sicht auch zweifelhaft ist es, dass Ende letzten Jahres Vertriebe als Zinsretter unterwegs waren und Kunden dazu geraten haben, eine Garantie zu sichern, die dem Kunden damals schon deutlich mehr Nachteile als Vorteile gebracht hat. Gerade bei langen Ansparprozessen ist eine Garantie, die deutlich unter der langfristigen Inflation liegt, nicht sinnvoll. Wie sich übrigens alternative Garantiekonzepte nach der Absenkung entwickeln, bleibt ebenfalls abzuwarten. Denn auch Neue Klassik und Co. hängen von der Entwicklung des Garantiezinses ab und hatten zuletzt schon stark unter den niedrigen Zinsen zu leiden.

Massive Auswirkungen auf die Renten – zum Teil

Auf die Renten hatte die Absenkung des Rechnungszinses zum Teil massive Auswirkungen. Sowohl garantierte Rentenfaktoren als auch aktuell angewendeten Rentenfaktoren sind auf breiter Front gesunken. Bei der Rentenhöhe haben wir Senkungen von acht bis 22,5 Prozent gesehen. Auch das war leider zu erwarten. Überraschend war jedoch, dass einige Anbieter seit der Senkung des Höchstrechnungszinses sogar höhere Renten ausgewiesen haben. Möglich wurde dies durch einige Veränderungen in der Produktgestaltung, die erst bei einer genaueren Analyse sichtbar sind. Um im Rentenvergleich einen Vorteil zu erlangen, haben einige Versicherer vor allem die Todesfallleistungen während der Rentenphase zum Nachteil der Kundinnen und Kunden verändert.

Wir sehen beispielsweise, dass nur noch sehr wenige Anbieter einen echten Kapitalschutz anbieten. Der Verzicht auf den Einschluss eines Kapitalschutzes erhöht die Rentenzahlung und lässt Anbieter im Vergleich besser dastehen. Viele Anbieter bieten statt des Kapitalschutzes nur noch eine Rentengarantiezeit im Todesfall an, die die Hinterbliebenen absichern soll. Die Vereinbarung einer Rentengarantiezeit verringert die Altersrente des Kunden, sichert aber die Hinterbliebenen ab. Je kürzer die vereinbarte Rentengarantiezeit, desto weniger wird die Altersrente geschmälert. Auch hier sollten Vermittlerinnen und Vermittler genau vergleichen. Bei vielen bekannten Tarifen gelten seit 01.01. andere, geringere Rentengarantiezeiten, teilweise bieten Anbieter nur noch eine Rentengarantiezeit von fünf Jahren. Auch dies sorgt dafür, dass die Tarife in den Vergleichen besser abschneiden, es ist aber nicht unbedingt zum Vorteil des Kunden.

Veränderungen, die nicht jeder sofort sieht

Die Rechnungszinsänderung hat also neben den offensichtlichen Veränderungen auch Neuerungen gebracht, die auf den ersten Blick nicht unbedingt sichtbar sind. Gerade im

Bereich der Renten und der Hinterbliebenenabsicherung ist Einiges an Intransparenz in den Markt gekommen, auf die Vermittlerinnen und Vermittler beim Produktvergleich unbedingt achten sollten, um die passende Empfehlung abzugeben. Hier können auch fondsgebundene Lebensversicherungen mit Auszahlplänen eine sehr gute Alternativen zu Rentenversicherungen mit einer garantierten Rente sein- gerade auch, was die Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall betrifft. Die Absenkung des Rechnungszinses hatte aber weitere Auswirkungen.

So ist zum Beispiel die Absicherung gegen die Berufsunfähigkeit deutlich teurer geworden. Versicherer müssen für den Versicherungsfall Rückstellungen bilden. Dieses Kapital wird mit dem Garantiezins verzinst. Da der Garantiezins jetzt niedriger ausfällt, muss der Beitrag höher ausfallen, um die gleiche Höhe an Rücklagen zu bilden. Die BU-Prämien sind zum Teil zweistellig angestiegen, was den Schutz gegen eines der wichtigsten Risiken deutlich verteuert hat. Auch hier sollten Vermittlerinnen und Vermittler genau vergleichen.

Zum Autor: Christian Nuschele ist Head of Sales & Marketing Germany & Austria bei Standard Life



Versicherungen



Investmentfonds



Finanzberater



Sachwertanlagen
& Immobilien

Beitrag gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online Finanznachrichten auf Cash.Online:

<https://www.cash-online.de>

URL zum Beitrag: **<https://www.cash-online.de/versicherungen/2022/die-garantiezinsfalle-und-die-kreativitaet-der-branche/589914>**

Copyright © 2022 by Finanznachrichten auf Cash.Online Finanznachrichten auf Cash.Online