Ausgabe
02.2021
6,90 Euro

econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

IMPULSGEBER

Als neuer Vorsitzender des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar möchte Dr. Tilman Krauch den Erfolg der Region mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik weiter fortschreiben.

GELD & ANLAGE | STANDORT SINSHEIM | GESCHÄFTSWAGEN & NUTZFAHRZEUGE

RENTE |

Privat fürs Alter vorsorgen – aber richtig

Während das Alter der deutschen Bevölkerung immer weiter steigt, sinkt zugleich das Rentenniveau. Prof. Hartmut Walz von der Hochschule Ludwigshafen erläutert daher im Interview, warum die private Altersvorsorge so wichtig ist und welche Möglichkeiten es gibt.

Weshalb ist es so wichtig, privat für das Alter vorzusorgen?

Prof. Hartmut Walz: Das gesetzliche Rentenniveau wird in Deutschland schrittweise abgesenkt. Diese Absenkung ist dem demographischen Wandel geschuldet: Die Bevölkerung altert und die Bevölkerungspyramide kehrt sich um. Es gibt also immer mehr Rentner pro Erwerbstätigen. Würden die Rentenzahlungen nicht sinken, müssten stattdessen das Renteneintrittsalter oder die Rentenbeitragszahlungen oder beide Größen steigen.

Für künftige Rentner entsteht durch die Senkung des Rentenniveaus eine Rentenlücke. Die gesetzliche Rente bietet nur noch eine Art Grundversorgung. Darüber hinaus muss sich jeder selbst vorsorgen.

Wie sind private Versicherungslösungen für die Altersvorsorge zu bewerten?

Walz: Private Versicherungslösungen sind für die Altersvorsorge meist nicht sachgerecht. Man spart sich gleichsam arm. Das hat vor allem zwei Gründe: Erstens wurden die Versicherer im Laufe der Jahrzehnte immer saturierter, mit großartigen Neubauten, hervorragenden Gehältern und Abfindungen. Deshalb stiegen auch die Kosten der Versicherungsprodukte. Die Kostenquoten sind heute einfach zu hoch.

Zweitens gibt es in Deutschland ein unseliges Garantie-System. Bei manchen Produkten – etwa der Riester-Rente – ist das eine Beitragsgarantie, eine sogenannte Geld-zurück-Garantie. Bei anderen Produkten – etwa klassischen Renten- und Lebensversicherungen – ist es eine Zinsgarantie. Dieser Garantiezins lag einst bei bis zu vier Prozent. In der aktuellen Nullzinswelt beträgt er 0,9 Prozent. Im Laufe dieses Jahres soll er nochmals auf 0,5 oder 0,25 Prozent gesenkt werden.

Bild: jd-photodesign/stock.adobe.com

Weshalb sind solche Garantieversprechen problematisch?

Walz: Zum einen ist die Garantie selbst eigentlich nichts wert. Garantiert wird nämlich nur der nominelle Wert, das heißt, die Garantie berücksichtigt nicht den Kaufkraftverlust durch Inflation. Wenn ich mir die Inflationsraten in den letzten 30 bis 40 Jahren anschaue, dann komme ich bei langfristigen Verträgen auf Kaufkraftverluste von bis zu 70 Prozent.

Zum anderen führt das Garantieversprechen dazu, dass die Anlage der Beiträge sehr renditearm erfolgen muss, im Wesentlichen in Bundesanleihen. In der Nullzinswelt wird so meist keine Rendite mehr erzielt. Als Folge müsste jemand, der heute mit der Altersvorsorge beginnt, erheblich mehr an Altersvorsorgebeträgen beiseitelegen, als dies zum Beispiel vor zwanzig oder dreißig Jahren der Fall war. Bei Simulationsrechnungen kommt man bis auf das Dreifache. Ohne die Beschränkungen durch die Garantieversprechen könnte man viel renditestärker anlegen. Und genau das empfehle ich jedem, der für das Alter vorsorgen will.

Aber trotz Beitragsgarantie entspricht der Rückkaufwert einer laufenden Versicherung oft nicht der Summe der geleisteten Beiträge, geschweige denn den mit dem Garantiezins verzinsten Beiträgen?

Walz: Die nominelle Garantie greift nur in dem Fall, dass Sie den Vertrag in unveränderter Form bis zum Beginn der Rentenzahlungen beibehalten. Auf dem Weg dorthin befindet sich der Rückkaufswert viele Jahre unter der Summe der geleisteten Beiträge. Und der größte Teil der Versicherungsverträge wird ja nicht bis zum Ende durchgehalten, sondern zwischenzeitlich gekündigt. Die Garantieverzinsung besagt zudem keineswegs, dass damit die gesamten Beiträge der Versicherten verzinst würden. Sie bezieht sich nämlich nur auf den Sparanteil. Das heißt, wenn der Versicherte seinen Vertrag brav einhält und stoisch seinen monatlichen Betrag einzahlt, wird er am Ende der Laufzeit auf den Sparanteil den garantierten Zins erhalten. Der Sparanteil ist jedoch erheblich geringer als die geleisteten Beiträge. Von den Beiträgen werden nämlich zunächst die Absatz- und Vertriebskosten, die Verwaltungskosten und die Risikokosten – wie etwa einen Todesfallschutz – abgezogen. ▶▶

▶▶ Nehmen wir ein fiktives Beispiel. Wenn Sie pro Monat 50 Euro in eine kapitalbildende Lebens- oder Rentenversicherung mit Todesfallschutz einzahlen und davon zwei Euro Vertriebskosten, acht Euro Verwaltungskosten und ein Euro für den Todesfallschutz abgehen, werden von den 50 Euro nur 39 Euro angelegt und nur auf diese 39 Euro wird der Garantiezins gutgeschrieben.

Worin liegen die Probleme einer solchen Konstruktion?

Walz: In einer Welt mit hohen Zinsen und einem Garantiezins von drei oder mehr Prozent konnte über die gesamte Laufzeit eine positive Rendite der geleisteten Beiträge entstehen – auch wenn nur der Sparanteil verzinst wurde. Aktuelle Verträge, die nur 0,9 Prozent Verzinsung auf den Sparanteil bringen, kommen auch nach vielen Jahren nicht zu einer positiven Rendite auf die geleisteten Beiträge. Es kann sogar sein, dass man trotz eines positiven Garantiezinses seine Beiträge letztlich nicht zurückbekommt.

Und dann laufen ja viele Verträge mit einer Dynamik der Beiträge, das heißt, die Beiträge erhöhen sich von Jahr zu Jahr. Erzeugt das zusätzliche Kosten?

Walz: Ja. Versicherungsverträge haben Vertriebs- und Abschlusskosten, die sich normalerweise zwischen zweieinhalb und fünf Prozent der Versicherungssumme, also der Summe der Beiträge, bewegen. In unserem obigen Beispiel beträgt die Beitragssumme 50 Euro pro Monat mal zwölf Monate mal die Anzahl der Jahre der Vertragslaufzeit.

Wenn bei einer Dynamik die Beiträge mit jedem Jahr um einen bestimmten Prozentsatz steigen, wird – juristisch gesehen – bei jeder Erhöhung ein neuer Vertrag abgeschlossen. Und für jede dieser Erhöhungen erhält der Vertrieb eine weitere Abschlussprovision auf den Erhöhungsbetrag. Diese Abschlussprovision verringert wiederum den Sparanteil. Und natürlich werden auch die sonstigen Kosten – also zum Beispiel die Verwaltungskosten – steigen, so dass der Vertrag durch die Dynamik noch zusätzlich an Rendite verliert.

Hinzu kommt, dass die Restlaufzeit des Vertrages, in der sich die zusätzlichen Kosten amortisieren können, aber immer kürzer wird. Das geht so weit, dass sogar ein Jahr vor Renteneintritt nochmals eine Dynamik eintritt. Die Kosten der letzten Dynamik haben also nur ein Jahr, um sich zu amortisieren. Das ist alles sehr vorteilhaft– aber nur für den Vertrieb.

Prof. Hartmut Walz Bild: Ulrich Bosetti/hf

Was empfehlen Sie bei solchen Verträgen?

Walz: Ich habe klare Empfehlungen, die aber abzustufen sind: Erstens: Wenn Sie noch keinen privaten Lebens- oder Rentenversicherungsvertrag haben, sollte Sie auch keinen abschließen. Zweitens: Wenn Sie einen solchen Vertrag haben, sollten Sie die Dynamik stoppen. Drittens: Ob Sie den Vertrag ohne Dynamik weiter besparen, hängt vom Einzelfall und von jeweiligen Kosten Ihres Versicherers ab. Wenn Sie – wie in unserem Beispiel – einen Vertrag mit Beiträgen von 50 Euro pro Monat haben, werden Sie angesichts der Verwaltungskosten kaum auf einen grünen Zweig kommen. Die Stück- beziehungsweise Transaktionskosten sind einfach zu hoch. Ob Sie aber viertens den Vertrag kündigen und sich den Rückkaufswert auszahlen lassen oder ob Sie den Vertrag nur beitragsfrei stellen und weiterlaufen lassen, ist wieder eine andere Frage.

Einen Versicherungsvertrag weiterlaufen zu lassen, kann in manchen Fällen steuerlich günstig sein. Dieses Argument überzeugt mich jedoch meistens nicht: Der Ertrag ist bei solchen Verträgen sehr gering und wenn man kaum Ertrag hat, kann man auch kaum Steuer sparen. Meistens sind die Kosten erheblich höher als die völlig überschätzte Steuerersparnis.

Auf welcher Grundlage sollte man diese Entscheidungen treffen?

Walz: Die sogenannte Standmitteilung, die der Versicherer aus gesetzlichen Gründen den Versicherten zukommen lassen muss, sollte sowohl den aktuellen Rückkaufswert als auch die Ablaufleistung bei Beitragsfreistellung enthalten. Hieraus kann man die dynamische Rendite vor Inflation berechnen. Diese Größe gibt einen Anhaltspunkt, ob man den Vertrag noch beitragsfrei weiterlaufen lassen sollte – wenn man darauf vertraut, dass diese Zahlen vom Versicherer eingehalten werden. Eine dynamische Rendite auf das im Vertrag ruhende Kapital von 1,8 oder 2,3 Prozent erscheint in der Nullzinswelt oft gut, aber wenn die Inflation auf drei Prozent steigt, machen Sie trotz allem real wieder ein Minus.

Auch gelten die Garantien nur insoweit, als die Versicherer nicht in Not kommen. Jedoch ist ein solcher Notfall bei fortdauernder Nullzinswelt in den langen Zeiträumen typischer Altersvorsorgeverträge nicht so abwegig. Der Bund der Versicherten berichtet, dass bereits heute etwa ein Drittel der Versicherer schwächelt.

Was gilt es bei alternativen Anlageformen zur Altersvorsorge zu beachten?

Walz: Ein kleiner Vorteil von Versicherungslösungen ist, dass Sie in ein bestimmtes Korsett gezwungen werden und regelmäßig Geld zurücklegen müssen. Dieser Zwang tut manchen Menschen gut, wenngleich bei den länger laufenden Verträgen trotzdem ein hoher Anteil nicht durchgehalten wird. Für Menschen, die ohnehin diszipliniert sind, ist die mangelnde Flexibilität der meisten Versicherungsverträge, die sich kaum oder nur mit Kostennachteilen an veränderte Lebensumstände anpassen lässt, nicht gut.

Rational entscheidenden Menschen empfehle ich immer, möglichst einfache Lösungen nach dem sogenannten KISS-Prinzip (Keep It Simple, Stupid; Anm. d. Red.). Einfachheit besticht. Trennen Sie Sparen und Versichern. Nutzen Sie Versicherungen nur zum Risikoschutz: Kfz, Privathaftpflicht, Rechtsschutz, Todesfall. Beim Sparen sollten Sie ein ausgewogenes Verhältnis von Anlagen an den Aktienmärkten und weiteren Sachwerten sowie einer angemessenen Liquiditätsreserve anstreben.

Die langfristige durchschnittliche Aktienrendite liegt erheblich höher als die von Versicherungsverträgen, etwa bei 8,5 Prozent – jedoch mit zum Teil kräftigen kurzfristigen Schwankungen. Selbst bei 1,5 Prozent Kosten für Anlageprodukte kommen Sie dann noch immer auf sieben Prozent verbleibende Durchschnittsrendite pro Jahr. Eine Möglichkeit der Anlage ist zum Beispiel ein ETF-Sparplan. Hier sind die jährlichen Kosten sehr gering und können leicht unter 0,5 Prozent liegen.

Interview: Stefan Burkhardt