

## ROUNDTABLE

## DIE NEUE ALTERSVORSORGE

Seit 40 Jahren suchen Investmenthäuser, Versicherungsgesellschaften und Politik nach neuen Lösungen für die Altersvorsorge. Durch den demographischen Wandel verändern sich die Märkte, die Bedürfnisse und somit auch die gesamte Produktwelt.

**PAULO PATRICIO**

Organisationsdirektor Organisation Leben HanseMerkur Lebensversicherung AG

**FRANZ-JOSEF ROSEMEYER**

Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung

**MARLIES TIEDEMANN**

Leiterin Produktmarketing Lebensversicherung bei den Basler Versicherungen

**HARALD FUCHS**

Mitglied der Geschäftsleitung der Fürst Fugger Privatbank Kommanditgesellschaft

**DIRK FISCHER**

Geschäftsführer Patriarch Multi-Manager GmbH

**I. HÄGEWALD**

Chefredakteurin Mein Geld

Wir haben Spezialisten von verschiedenen Anlageklassen eingeladen, um über unterschiedliche Lösungsansätze in der Altersvorsorge zu sprechen. Lesen Sie die Antworten von Paulo Patricio – Organisationsdirektor Organisation Leben HanseMerkur Lebensversicherung AG, Franz-Josef Rosemeyer – Vorstand der A.S.I. Wirtschaftsberatung, Marlies Tiedemann – Leiterin Produktmarketing Lebensversicherung bei den Basler Versicherungen, Harald Fuchs – Persönlich haftender Gesellschafter und Mitglied der Geschäftsleitung der Fürst Fugger Privatbank Kommanditgesellschaft und Dirk Fischer – Geschäftsführer der Patriarch Multi Manager GmbH.

**Sind Versicherungstarife trotz der niedrigen Zinsgarantie noch eine sinnvolle Lösung für die**

**Altersvorsorge?**

**PATRICIO:** Gerade in Zeiten niedriger Verzinsung müssten Kunden erst recht und noch mehr sparen, um die gleiche Absicherung wie vor der Zinssenkung zu erreichen. Dazu tragen unsere Ren-

„Der Übergang zu Bestandsprovisionen stärkt den ganzheitlichen Beratungsansatz“

PAULO PATRICIO

tenversicherungen mit Anpassungsmöglichkeiten für jede Lebensphase einen erheblichen Teil bei. Rentenversicherungen werden fälschlicherweise viel zu oft mit reinen Kapitalanlageprodukten in puncto Rendite verglichen. Hierbei wird leider nicht berücksichtigt, dass dieses Produkt neben der Anlage der Sparbeiträge mit einer garantierten Verzinsung von 1,25 Prozent eine zusätzliche Absicherung in Form einer lebenslangen Rentenzahlung bietet.

Ebenso unerwähnt bleibt, dass Kunden nicht nur die Garantieverzinsung erhalten, sondern auch an den Überschüssen beteiligt werden. Für das Jahr 2015 liegt die Gesamtverzinsung mit Schlussüberschuss und Beteiligung an den Bewertungsreserven im Durchschnitt bei 3,50 Prozent. Die ungelöste Frage der Altersvorsorge

lautet: Welches andere Produkt ist so wie die Rentenversicherung für die Absicherung des Lebensabends geeignet? Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit bieten derzeit (Stand: 4.0.2015) 0,3120 Prozent. Das dürfte vorsichtige Kunden nicht zufriedenstellen. Ähnlich sind Tagesgeldkonten zu bewerten.

**Welche Veränderungen bringen die Regulierungen für den Vermittler und in wie weit beeinflusst es seine Beratung?**

**PATRICIO:** Generell sollte eine Beratung den Schwerpunkt auf die Vorsorgesituation des Kunden legen. Die ganzheitliche Beratung und die Problemlösungsfähigkeit des Vermittlers werden künftig ausschlaggebend für den Erfolg des Beraters sein. Dazu bieten wir qualitativ hochwertige und flexible Vor-

sorgelösungen. Durch die Senkung des Höchstzillmersatzes ist vom Gesetzgeber eine mittelbare Reduzierung der Vertriebskosten angestrebt. Ein erkennbarer Trend in der Beratungsvergütung ist der schrittweise Übergang von Abschluss- zu Bestandsprovisionen. Dadurch wird der ganzheitliche Beratungsansatz gestärkt. Es gibt nicht den einen Vermittlertypus. Hier muss je nach Geschäftsfeld und Tätigkeitsschwerpunkt differenziert werden. Generelle Aussagen würden eher einem Blick in die Glaskugel gleichen.

**Kann man bei der Altersvorsorge dem Kunden Rendite und Sicherheit zusichern?**

**ROSEMEYER:** Zunächst muss geklärt werden, zu welchem Zeitpunkt man z. B. im Rahmen einer aufgeschobenen

„Wichtig ist die Sicherstellung einer definierten Liquidität bis zum Tod“

FRANZ-JOSEF ROSEMEYER

Rentenversicherung die Rendite messen will. Markante Punkte wären das Ende der Aufschubphase oder das Ende der Rentenbezugsphase. Letzteres ist aber naturgemäß nie bekannt, weil die Rente bis zum Tod gezahlt wird. Zum Ende der Aufschubphase lässt sich der »



garantierte Wert, nicht aber der Wert incl. Überschussbeteiligung verbindlich zusagen. Die endgültige „Rendite“ des Vertrags ist erst nach dessen Beendigung zu berechnen. Sie ist aber im Rahmen der Altersvorsorge auch nicht das wichtigste Ziel. Viel wichtiger ist die vertraglich zugesicherte lebenslange Rente, also die Sicherstellung einer definierten Liquidität bis zum Tod. Angesichts der Tatsache, dass der überwiegende Teil der Bevölkerung seine persönliche Lebenserwartung deutlich unterschätzt, ist dieser Aspekt deutlich hervorzuheben. Die Höhe der bereit gestellten Liquidität hängt u. a. wesentlich von der „Rendite“ in der Ansparphase ab. Deswegen sollte sich jeder Vorsorgesparer im aktuellen Niedrigzinsumfeld fragen, ob die konventionelle Rentenversicherung für ihn das richtige Produkt ist, oder ob er nicht besser höhere „Renditechancen“ wahrnimmt, die dann z. B. mit bestimmten Sicherheitsgarantien ausgestattet sind.

#### **Wie müssen Vermittler die Beratung beim Kunden durchführen, um dem Thema Altersvorsorge gerecht zu werden?**

**ROSEMEYER:** Es handelt sich um einen begleitenden Beratungsprozess, der im Laufe des Berufslebens immer wieder Ergänzungen und Veränderungen der getroffenen Entscheidungen notwendig macht. Der Grund dafür liegt darin, dass der Versorgungsbedarf sich durch Einkommensanpassungen, Änderungen im Familienstand oder sonstige Ereignisse verändert. Den Auftakt bildet natürlich ein persönliches Gespräch, in dem die auf den Status quo bezogene Versorgungslücke unter Berücksichtigung bestehender Absicherungen (GRV, bAV etc.) näher

definiert wird. Auf dieser Basis ist der Sparaufwand festzulegen, der notwendig ist, um die noch verbleibende Lücke zu schließen. Weiterhin ist festzulegen, welche Risikoneigung der Sparer mitbringt. Von dieser Risikobereitschaft ist abhängig, welche Sparformen für ihn überhaupt in Frage kommen; sei es eine reine fondsgebundene Varian-

„*Das LVRG stärkt die Sicherheitsausstattung der Lebensversicherer und macht die Altersvorsorge zukunftsfester*“

MARLIES TIEDEMANN

te, eine fondsgebundene aber mit Sicherheiten unterlegte, oder aber eine ganz konventionelle Vorsorgevariante. Auf Basis dieser Informationen sind dann die Maßnahmen unter Berücksichtigung aller Möglichkeiten aus den Schichten I–III festzulegen. Eine regelmäßige Überprüfung im Zeitablauf ist aber wie bereits gesagt unabdingbar.

#### **Inwieweit hat das LVRG Einfluss auf die Tarife genommen und was verändert sich für den Kunden?**

**TIEDEMANN:** Grundsätzlich stärkt das LVRG die Sicherheitsausstattung

der Lebensversicherer und macht die Altersvorsorge noch einmal zukunftsfester. Das LVRG hat auch Einfluss auf die Tarifgestaltung genommen. Die Garantiewerte sind schon wegen des reduzierten Garantiezinses zurückgegangen, und die Biometrietarife wurden teurer. Auf der anderen Seite sind die Rückkaufswerte gestiegen.

Wir Versicherer haben begonnen, neue Wege bei Produktentwicklungen zur Altersvorsorge zu gehen.

#### **Werden die Tarife für die Kunden und Berater nicht immer komplizierter und wäre ein einfaches Fondssparen nicht die bessere Lösung?**

**TIEDEMANN:** Das können wir für die Basler Lebensversicherungs-AG nicht bestätigen: Die Basler LV konnte neben der dem LVRG geschuldeten Neukalkulation der gesamten Tariflandschaft sogar eine Produktinnovation lancieren. Mit der Tarifgeneration „Vario“ haben wir ein neues Altersvorsorgeprodukt geschaffen, das die Grenzen zwischen Investmentanlage und konventioneller Anlage nahezu aufhebt. Der Kunde kann auf Renditechancen setzen und in mehr als 60 attraktive Fonds investieren. Parallel hat er die Option, weiterhin in das Garantievermögen der Basler Lebensversicherungs-AG zu investieren und erhält eine Garantie auf seine dort angelegten Sparbeiträge. Dabei kann er das Aufteilungsverhältnis zwischen konventioneller und Investmentanlage selbst bestimmen und jederzeit während der Laufzeit ändern. Das Produktkonzept ist ebenso einfach wie transparent und wurde mit verständlichen und kundenfreundlichen Vertragsbedingungen ausgestattet. Die Basler Pro- »

## MAN KANN NICHT ALLE GEFAHREN RIECHEN.

Wir versichern Ihr Unternehmen gegen unsichtbare Gefahren wie Hackerangriffe und Datenverlust. Unsere umfassenden Assistance-Leistungen in den Bereichen Prävention und Risikobekämpfung räumen Risiken aus und helfen, Schäden zu vermeiden.

Jetzt online informieren auf [hiscox.de](https://www.hiscox.de)



duktlinie „Vario“ enthält eine Garantie auf lebenslange Rentenzahlung, viele flexible Gestaltungsmöglichkeiten wie zum Beispiel eine Pflegeoption sowie attraktive Steuervorteile. Damit ist Basler Vario als langfristige Altersvorsorge einem Investmentsparplan deutlich überlegen und kann zudem weitere biometrische Risiken abdecken.

**Gibt es alternative Produkte für die Altersvorsorge und warum haben sie ihre Berechtigung?**

**FUCHS:** In der Vergangenheit wurden von Kreditinstituten gerne Banksparpläne oder Sparbriefe zur Altersvorsorge angeboten. Angesichts des jetzigen Zinsniveaus haben diese Produkte deutlich an Attraktivität verloren. Der neue Zins ist die Dividende, lautet ein zukunftsweisendes Motto. Dahinter verbirgt sich der Gedanke der Teilhabe an Sachwerten. Wenn man dann noch den Aspekt der Risikostreuung berücksichtigt, kommt man sehr schnell zum

*„Der neue Zins ist die Dividende, lautet ein zukunftsweisendes Motto“*

HARALD FUCHS

Produktsegment der Investmentfonds. Gut gemanagte Investmentfonds bieten ein breites Spektrum an Lösungen für die unterschiedlichsten Kundenbe-

dürfnisse. Von konservativen Produkten bis hin zu offensiven Aktienfonds gibt es ein reichhaltiges Angebot. Wenn man diese Produkte in Form eines langlaufenden Sparplans erwirbt, profitiert man vom sogenannten Cost Average Effekt (Durchschnittskosteneffekt), d.h. man glättet seinen Einkaufspreis durch viele einzelne Kauftermine und minimiert dadurch das Kursrisiko. Die hohe Schule wäre dann eine fondsgebundene Vermögensverwaltung. Hier kümmert sich ein professioneller Portfoliomanager ständig darum, dass die Anlage optimal nach den Wünschen des Kunden gemanagt wird. Sich ergebende Marktchancen werden aktiv genutzt, um das Ergebnis der Vermögensverwaltung optimal zu gestalten.

**Was können Investmentfonds als Alternative zur lebenslangen Rente bieten?**

**FUCHS:** Investmentfonds bieten ein hohes Maß an Flexibilität. Schon in der Ansparphase kann der Kunde seine Einzahlungen variabel an der aktuellen Lebenssituation ausrichten. Bei Bedarf kann auch auf die Anlage zurückgegriffen werden. In der Auszahlphase lassen sich über einen Auszahlplan regelmäßige Beträge abrufen. Eine Änderung der Höhe ist jederzeit möglich und lässt sich flexibel gestalten. Sollten Sonder-situationen auftreten, könnte auch auf die Anlagesumme zurückgegriffen werden, was ein hohes Maß an Sicherheit beim Kunden erzeugt.

**Wie können diese alternativen Produkte die Absicherung der Arbeitskraft gewährleisten?**

**FISCHER:** Wenn wir bei dieser Betrachtung vom reinen Fondssparen ausge-

*„In wechselhaften Zeiten wie aktuell und sicherlich auch in Zukunft, gilt es mit der Altersvorsorge auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein.“*

DIRK FISCHER

hen, so kann eine solche Sparform die Absicherung der Arbeitskraft aus sich heraus gar nicht leisten. Dieses Motiv verfolgt ein Fondssparplan auch nicht. Um aus diesem Blickwinkel optimal aufgestellt zu sein, ist von der verfügbaren Gesamtparrate unbedingt ein Teil für eine separate Berufsunfähigkeitsversicherung oder Schwere Krankheitsvorsorge abzuzweigen. In direkter Koppelung in einem Produkt, kann das nur eine organäre Lebens- oder Rentenversicherung bieten.

**Sind flexible Tarife für den Kunden am Ende nicht zu teuer und fressen seine Rendite auf?**

**FISCHER:** Ich denke das genaue Gegenteil ist der Fall. Die noch verbliebenen starren Deckungsstocktarife mit einer Garantieverzinsung von 1,25 Prozent p.a. dürften zukünftig die klaren Verlierer sein, da deren Investitionsmöglichkeiten so eingeschränkt sind, dass hier in den nächsten Jahren keine für eine echte Altersvorsorge

brauchbare Rendite mehr zu erzielen sein wird. Dieser Faktor trifft einen Altersvorsorgevertrag dann auch noch doppelt, da es ja nicht nur um die jeweilige Jahresrendite geht, sondern vor allem um den damit auch viel schwächer ausfallenden Zinseszinsseffekt, welcher der Haupt-Turbo für einen Vorsorgevertrag darstellt.

Mit Blick auf die angesprochen flexibleren Tarife, gilt es ebenso unbedingt festzuhalten, dass diese i.d.R. nur zusätzliche Kosten hervorrufen, wenn innerhalb des Vertrages bestimmte

Sonderoptionen auch vom Policeninhaber wirklich angewählt werden. Ansonsten stellen diese nur kostenfreie Kann-Optionen dar.

Wir bei der Patriarch sehen die Flexibilität eines langfristigen Altersvorsorgevertrages sogar ganz klar an allererster Stelle. Denn in wechselhaften Zeiten wie aktuell und sicherlich auch in Zukunft, gilt es mit seiner Altersvorsorge auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein. Und auch nur mit einer Vielzahl von modernsten Investitionsinstrumenten werden sich nachhaltig gute

und auskömmliche Renditen für den Investor erzielen lassen. Eine Indexpolice mit kontrollierter Renditechance aus dem Aktienmarkt und garantierter Bruttobeitragsrückgewähr ist sicherlich ein solches Beispiel. Oder auch eine direkt über das Fondsuniversum integrierte Absicherung, wie bei Auswahl der PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltung Trend 200 im Rahmen unserer hauseigenen Lösung, der A&A Superfonds-Police, ist dabei sicherlich aktuell federführend.

**VIelen DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**

Anzeige

Private Krankenvollversicherung

INTER Makler Service



INTER QualiMed®

Mehrfach ausgezeichnet  
Passt für alle Lebensphasen

- Basis – Exklusiv – Premium
- 300, 600 und 1.200 Euro Selbstbehalt
- Wechseloptionen
- BRE ab Beginn

Begleiten Sie Ihre Kunden lebenslang mit INTER QualiMed®



Jetzt informieren:  
06000 825425 [www.inter-makler.net/qualimed](http://www.inter-makler.net/qualimed)



Dr. Markus Merk  
Partner der INTER

