

Flexibilität ist Trumpf

Im ersten Teil wurde begründet, warum konventionelle Produkte auch heute ihre Berechtigung haben. Im zweiten Teil geht es um Lebensversicherungen, die den Bedarf der Kunden besser treffen als das Gros der Angebote.

Formal scheint die Auswahl gigantisch groß zu sein. Setzt man sich aber konsequent die Kundenbrille auf, mag man angesichts der weit vorherrschenden Einfallslosigkeit der Versicherungsunternehmen schier verzweifeln. Denn auch der seit 2004 anhaltende Niedergang des Geschäfts hat nicht dazu geführt, dass Lebensversicherer auf breiter Basis auf die tatsächlichen Kundenwünsche reagiert haben. Dabei gibt es durchaus Möglichkeiten, Versicherungsprodukte attraktiver zu gestalten, indem man die Flexibilität deutlich erhöht. Fassen wir doch einmal zusammen, welche Anforderungen aus Sicht eines Kunden grundsätzlich erfüllt sein müssen, damit eine Anlage bei einem Versicherungsunternehmen als besonders vorteilhaft angesehen wird:

- Verzinsung, die auch vor Steuern über Tagesgeldanlagen liegt;
- Anlage ohne Kursschwankungen;
- hohe Sicherheit auch im Insolvenzfall.

Diese Punkte werden, wie bereits im ersten Teil dieses Beitrags erläutert, von konventionellen deutschen Produkten unter ständiger strenger Aufsicht der BaFin sowie Notfallabsicherung über Protector ohne Frage hervorragend erfüllt.

Im Bereich Flexibilität müssen im Idealfall alle folgenden Punkte erfüllt sein:

- Möglichkeit, vor Rentenbeginn jederzeit Teile des angelegten Kapitals ohne Strafabschläge entnehmen zu können;
- Möglichkeit, statt nur Kapitalauszahlung oder nur Verrentung auch eine Teilverrentung zu wählen;
- Möglichkeit, den Rentenbeginn flexibel vorzuziehen;
- Möglichkeit, den Rentenbeginn flexibel nach hinten zu verschieben – und zwar jedes Jahr wieder aufs Neue;
- Möglichkeit, nach Rentenbeginn jederzeit die Rente ganz oder teilweise kapitalisieren zu können, also doch noch als Einmalbetrag ausgezahlt zu bekommen;
- Restkapitalschutz bei Tod nach Rentenbeginn;

· Bei schwerer Erkrankung oder Pflegebedürftigkeit Zahlung einer höheren Rente aufgrund der kürzeren Lebenserwartung. Einzelne Elemente sind bei dem einen oder anderen Versicherungsprodukt auch schon jetzt enthalten. Wirklich vorteilhaft wird das Ganze aber erst durch die Kombination möglichst aller Punkte. Dann haben wir ein Versicherungsprodukt, das sich zwischen Absicherung biometrischer Risiken (Langlebigkeit), einer konventionellen, in erster Linie auf Sicherheit orientierten Kapitalanlage und an Bankprodukte heranreichenden Flexibilität bewegt. Und genau das sind die Anforderungen der Kunden, die aber von der Branche noch kaum erfüllt werden.

Ein Anlagewunsch aus der täglichen Praxis

Skizzieren wir einmal einen Musterkunden mit seinen Anforderungen:

Ein Mann, geboren am 1. Januar 1950, in fester nicht ehelicher Partnerschaft lebend, sucht eine Anlage für 50.000 Euro. Ihm liegen Angebote über ein Tagesgeldkonto mit 2,1 Prozent Zinssatz (Cortal Consors) und einem einjährigen Festgeld mit 2,0 Prozent Zinssatz (Deutsche Bank) vor. Aus Sicherheitsgründen wünscht er nur namhafte deutsche Anbieter. Der Kunde befürchtet, dass wir nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Staatsverschuldungen in Europa in den nächsten Jahren eine deutlich höhere Inflation als heute haben werden – wenn auch keine Hyperinflation. Aus diesem Grund ist er nicht bereit, sein Geld auf mehr als ein Jahr fest zu binden. Länger laufende Sparbriefe oder Staatsanleihen der Bundesrepublik Deutschland scheiden daher für ihn aus.

Er ist derzeit noch berufstätig und überlegt, eventuell eine Altersteilzeit zu nutzen. Wenn dies der Fall ist, muss er mit etwas geringeren Einkünften auskommen. Daher könnte es ihm wichtig sein, einen Teil des vorhandenen Kapitals in dieser Zeit zu verwenden. Diese Option soll daher auf jeden Fall offenstehen. Ansonsten wird er nach offiziellem Rentenbeginn aller Voraussicht nach mit seiner Altersrente plus zusätzlicher



Auf den Punkt gebracht

- Die Potenzen konventioneller Lebensversicherungsprodukte sind noch lange nicht ausgeschöpft.
- Flexible Rentenversicherungen verbinden die Absicherung des Langlebkeitsrisikos und die Sicherheit des Deckungsstocks mit der Flexibilität moderner Bankprodukte.
- Die Herausforderung besteht auch darin, hochflexible Produkte einfach verständlich aufzubereiten und den Vertrieb für die Beratung solcher Angebote zu schulen.

Betriebsrente recht gut auskommen – daraus sollten sich auch gewisse kleinere Wünsche realisieren lassen. Es stehen auch keine konkreten anderen Investitionsvorhaben an, für die das Geld benötigt wird; es ist eher als Notgroschen zu sehen – entweder für unerwartete Ausgaben oder auch für den Fall der Pflegebedürftigkeit, wo es möglichst lange eine ambulante Pflege zuhause finanzieren sollte. Der Kauf einer Pflegerente ist aber kein Thema für ihn, da er dieses Risiko nicht wirklich ernsthaft befürchtet und daher dafür kein Geld ausgeben möchte. Daher sieht er derzeit in den Produkten Tagesgeld bzw. einjähriges Festgeld die besten Lösungen für seine Situation.

Welche Alternative können Finanzberater diesem Kunden aufzeigen?

Zwei neuere bzw. optimierte Produkte sind dem Autor hier in den letzten Wochen besonders ins Auge gesprungen, da sie sich genau mit diesen Anforderungen an hohe Flexibilität auseinandergesetzt haben: Alte Leipziger „Flexible Rente mit Guthabenschutz“ nach Tarif RV25 und Generali „3-Phasen-Rente“. Schauen wir uns doch mal an, welche Möglichkeiten hier für den Musterkunden bestehen:

Alte Leipziger RV25

In unserem Fall erfolgt hier eine Einmaleinzahlung, wobei auch ratierliche Beiträge möglich sind. Den Rentenbeginn legt der Kunde auf Alter 75 Jahre fest, die mögliche garantierte Rentensteigerung im Rentenbezug möchte er nicht vereinbaren. Sein Geld liegt jetzt ein Jahr fest, ist also insofern mit dem von ihm akzeptierten Festgeld vergleichbar. Nach diesem ersten Versicherungsjahr hat er nun die freie Verfügbarkeit über sein Kapital ohne Stornogebühren. Das betrifft vor allem auch Teilauszahlungen, die er ganz frei festlegen kann. So ist es ihm möglich, ganz nach Bedarf Kapital wieder zu entnehmen. Einzig negativ für ihn ist hier, dass der

Rückkaufswert nach dem ersten Jahr auch unter Berücksichtigung der erhaltenen und für 2011 bereits verbindlich deklarierten Überschüsse noch etwas negativ liegt. Erst nach zwei bzw. drei Jahren ist der Rückkaufswert positiv (siehe Tabelle). 2011 liegt die laufende Gesamtverzinsung der Alte Leipziger bei 4,1 Prozent (vor Kosten) und damit deutlich über den Vergleichsprodukten. Schafft es die Versicherung, eine solche bessere Verzinsung beizubehalten, gibt es für den Kunden keinen Grund, das Produkt nicht zu behalten. Sollte aber wider Erwarten die Inflation so groß werden, dass die Versicherungsverzinsung sogar unter die Inflation fällt, kann er jederzeit die Notbremse ziehen und ohne Strafabzüge aus der Versicherung wieder aussteigen.

Der Kunde hat nach diesem Jahr auch die Möglichkeit, sich jährlich das gesamte Kapital oder auch nur einen Teilbetrag davon verrenten zu lassen. Unterstellen wir mal, er nimmt diese Optionen aufgrund seiner Gesamtsituation nicht in Anspruch, dann muss er sich mit 75 Jahren entscheiden: Einmalkapitalauszahlung oder lebenslange Rente – oder ein weiteres Liegenlassen. Denn der Rentenbeginn kann nun – allerdings leider nur einmalig – nach hinten um mindestens ein Jahr bis maximal Alter 85 Jahre verschoben werden.

Nimmt der Kunde nun die Rente, ist dies noch immer keine finale Entscheidung. Er hat nämlich das Recht, die Rente zurückzukaufen. Die rückkaufsfähigen Werte errechnen sich kundenfreundlich aus dem Deckungskapital zu Rentenbeginn abzüglich der bereits gezahlten Garantierenten (nicht der Gesamtrenten). Der gleiche Wert wird übrigens auch im Falle seines Todes an seine nichteheliche Partnerin ausgezahlt.

Durch diese Kapitalisierungsoption (leider sind aber keine Teilkapitalisierungen möglich) kann z. B. bei eintretender Verschlechterung des Gesundheitszustands eine entsprechend bessere Versorgung finanziert werden. Werden alle Optionen nicht genutzt, erfolgt eine lebenslange Rentenzahlung mit dem steuerlich günstigsten Ertragsanteilverfahren.

Zwei flexible konventionelle Produkte im Vergleich		
	ALTE LEIPZIGER RV 25	GENERALI 3-Phasen-Rente
Garantiekapital mit 75 Jahren:	63.691,00 €	59.672,00 €
Gesamtkapital* mit 75 Jahren:	88.322,32 €	85.015,00 €
Garantierente mit 75 Jahren:	317,07 € pro Monat	305,50 € pro Monat
Gesamtrente* mit 75 Jahren:	553,34 € pro Monat	523,70 € pro Monat
Garantieleistung nach 1. Jahr:	48.239,13 €	50.432,00 €
Gesamtleistung* nach 1. Jahr:	48.774,01 €	51.734,00 €
* Bei Einmalanlage 50.000 Euro inkl. der nichtgarantierten Überschüsse, basierend auf den für 2011 verbindlich deklarierten Werten.		
PERFORMANCE 3/2011 Quelle: eigene Recherchen		

Generali 3-Phasen-Rente

Hierbei handelt es sich um ein reines Einmalbeitragsprodukt, das aber besonders kundenfreundlich kalkuliert worden ist. Der Kunde hat die Möglichkeit, zunächst eine Startphase zwischen null und zwei Jahren zu wählen, in der das Geld festliegt analog einem normalen Festgeld. Wählen wir in unserem Beispiel wie beim Produkt der Alte Leipziger eine einjährige Festlegungsphase („Startphase“ genannt), dann ist als ganz großer Vorteil bereits nach diesem Jahr ein positiver Rückkaufswert gegeben – auf Basis der für 2011 schon verbindlich deklarierten laufenden Gesamtverzinsung von 4,0 Prozent entspricht das sogar einer Rendite von 2,6 Prozent für dieses erste Jahr nach Kosten!

Von jetzt an kann der Kunde in der sogenannten „Flexibilitätsphase“ sein vorhandenes Kapital ganz oder teilweise wieder entnehmen (Teilkündigungen), ganz nach Bedarf. In den ersten sechs Vertragsjahren gibt es zwar einen kleinen Stornoabschlag zwischen 1,18 Prozent und null Prozent des Rückkaufswertes – angesichts der durchgehend positiven Werte fällt das aber nicht wesentlich ins Gewicht. Eine Vorverlegung der Rente ist ab dem sechste Jahr nach Vertragsbeginn möglich. Als besondere Variante bietet die Generali aber an, statt einer Rente, auch schon vorher eine monatliche (!) Teilauszahlung in gewissem Rahmen einzurichten. So kann über einen bestimmten Zeitraum wie z. B. die Altersteilzeit eine gezielte Einkommensaufbesserung erzielt werden, ohne dass der Vertrag an sich angegriffen wird.

Das darin liegende Kapital verzinst sich nun entsprechend und solange diese Gesamtverzinsung attraktiv genug ist für den Kunden, lässt er den Vertrag laufen. Passt es nicht mehr, kann er jederzeit und ohne Nachteile oder gar Verluste aus der Versicherung wieder aussteigen.

Mit Alter 75 Jahren muss er sich nun entscheiden, ob er eine lebenslange Rente, eine Einmalauszahlung oder eine Mischform aus beidem haben möchte. Wird die lebenslange Rente gewählt („Rentenphase“), dann kann diese auch hier jederzeit ganz oder sogar nur teilweise kapitalisiert werden – also das Restguthaben (Vertragsguthaben zu Rentenbeginn

abzüglich bereits ausgezahlter Renten) nach bereits ausgezahlten Renten. Somit ist auch hier die Wahl einer Rente keinesfalls final, sondern kann jederzeit und ohne Nachteile für den Kunden wieder rückgängig gemacht werden. Das gleiche Restguthaben wird natürlich auch im Todesfall des Kunden an seine frei wählbaren Erben ausgezahlt.

Als besonderes Highlight bietet die Generali einen Zusatzschutz bei Pflegebedürftigkeit an: Ist der Kunde bei Rentenbeginn pflegebedürftig, dann wird eine speziell kalkulierte und mindestens doppelt so hohe (!) Garantierente zur Auszahlung gebracht (bei Frauen sind es statt 200 Prozent mindestens 175 Prozent). In diesem Fall sind aber Voll- und Teilkapitalisierungen der Rente nicht mehr möglich. Es erlischt auch die Todesfallleistung, worauf der Kunde auch unbedingt hingewiesen werden sollte. Dafür ist aber auch bei bereits eingetretener Pflegebedürftigkeit ein Vorziehen des Rentenbeginns möglich und damit de facto eine bedarfsorientiert abgeschlossene lebenslange Pflegerente gegeben.

In der Tabelle oben sind die beiden Angebote dieses fiktiven Beispiels gegenübergestellt. Die hohen Rückkaufswerte der Generali am Anfang werden durch geringere Gesamtleistungen bei planmäßigem Rentenbeginn erkaufte. Allerdings sind beide Angebote aufgrund der doch immer noch sehr unterschiedlichen Ausstattungen nur bedingt miteinander vergleichbar – mehr Optionen und mehr Flexibilität kosten eben etwas Rendite.

Nicht berücksichtigt ist bei beiden Angeboten, dass auch Zuzahlungen nach Vertragsbeginn bedingungsgemäß möglich sind.

Diese beiden Beispiele zeigen deutlich, welche hohe Flexibilität moderne konventionelle Versicherungsprodukte bieten können. Es ist zu hoffen, dass künftig mehr Versicherungsunternehmen in diese Richtung denken und solche Produkte schaffen werden. Nur mit kundenorientierter hoher Flexibilität und entsprechender Transparenz kann die deutsche Lebensversicherungsindustrie ihren begonnenen Niedergang stoppen. Es wird Zeit, dass sie das erkennt!

Thomas Adolph