

Chancen von bAV-Produkten im Zinstief

VERSICHERUNGEN In Zeiten des Niedrigzins stellt sich die Frage, was ein gutes bAV-Produkt auszeichnet, das nicht nur heute, sondern auch in Zukunft unter veränderten Marktbedingungen funktioniert? Zwei Modelle sind denkbar, schreibt Ralf Weissenfels vom Deutschen Kompetenznetzwerk DK bAV eG, in seinem Gastbeitrag.

In Zeiten des Niedrigzins stellt sich die Frage, was ein gutes bAV-Produkt auszeichnet, das nicht nur heute, sondern auch in Zukunft unter veränderten Marktbedingungen funktioniert? Zwei Modelle sind denkbar, schreibt Ralf Weissenfels vom Deutschen Kompetenznetzwerk DK bAV eG, in seinem Gastbeitrag.

Versicherer suchen händeringend nach lukrativen Kapitalanlagen. Für sie wird es immer schwerer, ihre Garantieverprechen zu erfüllen. Nicht nur die Zinszusatzreserve, eine gesetzlich vorgeschriebene Rückstellung für erteilte Garantieverpflichtungen, entwickelt sich zur Belastung, sondern auch fehlende Anlagemöglichkeiten. Angesichts von Renditen von 0,2 Prozent für zehnjährige Bundesanleihen grenzt es nahezu an Zauberei, eine Verzinsung von drei und mehr Prozent in alten Versicherungsbeständen zu erzielen. Kein Wunder, dass immer mehr Lebensversicherer aus dem klassischen Geschäft aussteigen.

Arbeitgeber wollen Haftungsrisiko so gering wie möglich halten

Die Niedrigzinsphase ist spürbar und beeinträchtigt die betriebliche und private Altersvorsorge. Für Verbraucher wird das Sparen immer teurer, denn sie müssen mehr Geld zur Seite legen, um ihre angestrebten Rentenziele zu erreichen. Und das in einer Zeit, in der das gesetzliche Rentenniveau ohnehin sinkt.

Garantien machen eine bAV im Zinstief teuer

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, was also ein gutes bAV-Produkt auszeichnet, das nicht nur heute, sondern auch in Zukunft unter veränderten Marktbedingungen funktioniert? Im Fokus des Arbeitgebers steht es sicherlich, das Haftungsrisiko für ihn so gering wie möglich zu halten. Arbeitnehmer lassen sich allzu häufig von einem ausgeprägten Sicherheitsbedürfnis und einer Risikoaversion bei der Entscheidung für ein bAV-Produkt leiten.

Beratungsgespräche werden in höchstem Maß von Emotionen bestimmt, wenn dem Kunden mit Garantien die absolute Sicherheit versprochen wird. Doch Sicherheit kostet Rendite und Geld. Garantien machen eine bAV im Zinstief teuer. Darüber wird zu wenig gesprochen. Dazu ein hochinteressan-



„Viele Produkte werden als kapitalmarktnah angeboten, sind aber bei genauerem Hinsehen sehr stark am Deckungsstock des Versicherers beziehungsweise am Anleihemarkt ausgerichtet.“

tes Ergebnis, das zum Nachdenken über Garantien veranlassen kann: Die Frankfurt School of Finance & Management hat sich in einer Studie den Garantiekosten in der Altersvorsorge gewidmet. So wurden die Kosten untersucht, die einem Anleger entstehen, wenn sein Sparplan mit einer hundertprozentigen Garantie für die eingezahlte Sparbeiträge ausgestattet ist. Dazu ein Beispiel aus der Studie: Eine 25-jährige Anlegerin zahlt über 42 Jahre lang monatlich 50 Euro in einen Sparplan ein. Auf Basis des heutigen Zinsniveaus lägen die Garantiekosten im Vergleich zu dem Zinsniveau im Jahr 2000 um das Fünffache höher. In diesem Beispielfall würde das einer Summe von 140.000 Euro entsprechen.

Chancen von bAV-Produkten im Zinstief

Darüber hinaus ermittelten die Wissenschaftler die Wahrscheinlichkeit des Garantiefalls. Die Simulationen am Beispiel der 25-jährigen Anlegerin haben ergeben, dass in nur weniger als 0,6 Prozent der Fälle der Beitragserhalt nicht erreicht wird. Das heißt: Das Risiko, welches durch eine hundertprozentige Garantie abgedeckt wird, tritt also sehr selten auf, in 99,4 Prozent aller Fälle dagegen nicht.

Die Klammer aller Produktlösungen ist die relativ starre Garantie

Seit Jahren schon sucht die Branche, beeinflusst durch die Kapitalmarkt- und Zinsentwicklung, nach neuen Garantiekonzepten, die den Spagat zwischen Sicherheit und

Rendite vollbringen. Am Anfang standen die klassischen Lösungen mit Garantien über den Deckungsstock des Versicherers. Die Evolution der Garantiemodelle entwickelte sich weiter über Höchststandsgarantiefonds in Fondspolizen und dynamische Hybridlösungen.

In jüngster Zeit setzt man auf Indexpolizen, bei denen die Renditeentwicklung von den erwirtschafteten Überschüssen des Versicherers und der Kursentwicklung eines Indexes abhängt. Die Klammer aller Produktlösungen ist die relativ starre Garantie, die teuer ist und eher selten wirklich gebraucht wird. Viele Produkte werden als kapitalmarktnah angeboten, sind aber bei genauerem Hinsehen sehr stark am Deckungsstock des Versicherers beziehungsweise am Anleihemarkt ausgerichtet.

Zwei Modelle sind denkbar

Die Suche nach Produktlösungen, die Sicherheit und Rendite auf Basis des aktuellen Kapitalmarktes vereinen, geht also weiter. Zwei Modelle sind denkbar: Erstens, man senkt die Garantien, um mehr Spielraum für Anlagemöglichkeiten und Renditechancen zu bieten oder zweitens, man erreicht eine klare Aufteilung zwischen Kosten für die Garantieabsicherung und frei verfügbaren Prämienanteilen für die kundenindividuelle Anlageentscheidung. Voraussetzung: Arbeitgeber und Arbeitnehmer können nachrechnen, was die Garantie kostet und wie viel Geld zum Sparen übrig bleibt.

Eine weitere Voraussetzung ist, dass die Kalkulation für die gesamte Laufzeit gilt. Anderenfalls ist eine zuverlässige Beratung über die Rentenziele der Mitarbeiter kaum möglich. Für Firmen und deren Berater ist es daher wichtig, dass sie mit Hilfe unabhängiger Experten verstehen, wie die Produktangebote funktionieren. In der Beratungspraxis hat sich bewährt, folgende Aspekte bei der Produktauswahl zu berücksichtigen: Produktaufbau, Funktionsweise und Kosten der Garantie, Anlagemöglichkeiten, Aussagekraft von Modellberechnungen, Beitragsrendite, Überschussbeteiligung und Vertragskosten.

Ralf Weissenfels ist Dipl. Betriebswirt und Vorstandsmitglied des Deutschen Kompetenznetzwerks für betriebliche Altersversorgung DK bAV eG.