



Wie in alten Zeiten: Die Muße für eine schöne Partie Schach haben Rentner vor allem, wenn sie im Alter frei von materiellen Sorgen sind

GETTY IMAGES

Versicherung und Geldkonto in einem

Herkömmliche private Rentenpolicen sind unflexibel und lohnen nur bei langem Leben. Sogenannte Variable Annuities können eine Alternative sein. Sie versprechen volle Garantie, hohe Rendite und vor allem Flexibilität

Von Hans-Werner Thieltes

IN DER KRISE setzen die Deutschen bei ihrer Kapitalanlage so stark wie nie zuvor auf die Sicherheit der Lebensversicherer. Geschätzte 18 Milliarden Euro an Einmalbeiträgen werden sie Branchenschätzungen zufolge allein in diesem Jahr bevorzugt in private Rentenpolicen einzahlen. Gegenüber 2008 ist dies eine Steigerung um sage und schreie 45 Prozent. Hauptmotiv sind die von den Versicherern gegebenen Garantien. Dafür finden sich die Kunden mit überschaubaren Renditen ab. Unvermeidbar ist dies jedoch nicht. Neuartige Policen versprechen deutlich mehr.

So erläutert Stefan Albers, Präsident des Bundesverbandes der Versicherungsberater: „Man muss

schon alt werden, um sein Geld beim derzeitigen Zinsniveau über die laufenden Rentenzahlungen erst mal wieder hereinzubekommen.“ Garantiert wird nur eine Verzinsung der Sparanteile von höchstens 2,25 Prozent, mit nicht garantierten Überschüssen werden daraus durchschnittlich knapp 4,3 Prozent. Große Rentenerhöhungen sind da nicht drin.

Ein zusätzliches Manko ist die mangelnde Flexibilität. Einmal verrentet, kommen die Kunden nicht mehr an ihr Kapital. Mit diesen Nachteilen soll nun eine völlig neue Generation von fondsgebundenen Rentenpolicen aufräumen. Deren Anbieter werben mit hohen Garantien, kräftiger Rendite und jederzeitiger Verfügbarkeit des Vermögens. Ihre Variable Annuities (VA), über-

setzt Variable Renten, sind Versicherungen und jederzeit abrufbares Geldkonto in einem.

Im Detail handelt es sich um fondsgebundene Rentenpolicen, bei denen Rendite und Garantie auf getrennten Wegen dargestellt werden. Anbieter von Verträgen gegen Einmalprämie sind zurzeit etwa die zur ERGO-Gruppe gehörende Vorsorge Lebensversicherung und Swiss Life mit Produkten für die Ansparphase und in einer weiter entwickelten Form die Allianz und Canada Life mit Policen, bei denen der Variable-Annuity-Mechanismus auch in der Rentenphase greift.

In den USA schon seit langer Zeit marktüblich, sind Variable Annuities nach derzeitigem deutschem Bilanzrecht nicht darstellbar. Hiernach wären die Anbieter

nämlich gezwungen, Rückstellungen für die Garantien mit einem vorgegebenen Zinssatz zu kalkulieren. Für Jochen Ruß, Finanzmathematiker und Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften der Uni Ulm, ist das jedoch im Zusammenhang mit Variable Annuities unsinnig: „Demnach muss ein Versicherungsanbieter unter Umständen zusätzliche Rückstellungen bilden, selbst wenn er die Garantie bereits perfekt abgesichert hat.“

Vas sind jedoch völlig anders gestaltet, so Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Europe: „Die Garantie wird von der Geldanlage getrennt dargestellt und wirkt sich deshalb grundsätzlich nicht zulasten der Ertragschancen in den hinterlegten Fonds aus.“ Die rigide deutsche Vorschrift hingegen hatte auch die frühere Bundesregierung kritisch gesehen. Im August vergangenen Jahres wurde deshalb ein Gesetzentwurf verabschiedet, mit dem die entsprechende Bilanzvorschrift verbessert werden sollte. Doch mit der Finanzkrise wurde er im Dezember 2008 einstweilen auf Eis gelegt.

Bis zur Änderung des Bilanzrechts verkaufen die in Deutschland ansässigen VA-Anbieter ihre Policen über ausländische Niederlassungen etwa in Irland und Luxemburg. Wie Garantie und Renditeerwartung miteinander harmonieren sollen, zeigt beispielhaft die von Canada Life in Kooperation mit der Fondsgesellschaft Fidelity International angebotene „Garantie Investment Rente“.

Die garantierte Jahresrente für eine sofort oder spätestens in 20 Jahren beginnende Rente gegen Einmalzahlung beträgt je nach Alter beim Rentenbeginn zwischen 4,75 und 6,25 Prozent der Rentenbasis. Letztere setzt sich aus der ursprünglichen Einzahlung und dem mittlerweile erreichten Gewinn zusammen. Entwickelt sich das je nach Kundenwunsch zu 30, 50 oder 70 Prozent in Aktien investierte

Fondsdepot positiv, steigt die Rentengarantie. Der jährlich ermittelte Höchstwert bleibt dem Kunden lebenslang mindestens erhalten. Zwischen Beitragszahlung und Rentenbeginn wird zudem alle fünf Jahre ein Anstieg der Berechnungsgrundlage um 15 Prozent garantiert.

Die Police kann, wie auch die Produkte vergleichbarer Anbieter, jeweils an den individuellen Lebenszyklus angepasst werden. So ist das vorhandene Kapital, außer bei den ebenfalls möglichen Riester- und Rürup-Verträgen, stets frei verfügbar. Dies gilt für eine Wartezeit bis zum Rentenbeginn und auch während des gesamten Rentenbezugs. Attraktiv dürfte dies vor allem für Rentner sein, weil bei ihnen etwa aus familiären oder gesundheitlichen Gründen am ehesten ein unerwarteter Liquiditätsbedarf eintreten kann. Im Todesfall geht das Fondsvermögen an die Erben über.

Während die Fondsanlage in Fidelity-Händen liegt, kümmert sich der Versicherer um die Garantie. Dazu bedient er sich eines Hedgings zum Beispiel mit Optionen, Futures oder Zinsswaps. Die Kosten hierfür liegen zwischen einem und 1,5 Prozent, abhängig vom Fondsportfolio. Für Kritiker wie Arno Gottschalk, Finanzberater bei der Verbraucherzentrale Bremen,

sind solche Policen deshalb zu teuer. „Die Garantiekosten schmälern die Rendite der Fondsanlage.“

Doch Finanzmathematiker Jochen Ruß hält dieses Argument für wenig durchdacht: „Bei anderen Garantieprodukten zahlt der Kunde für seine Sicherheit ebenfalls. Jedoch weiß er oft nicht, wie viel die Garantie kostet.“ Allerdings stellt sich die Frage nach der Sicherheit. Die aus dem Ausland heraus vertriebenen Policen unterliegen recht etwa deutschem Aufsichtsrecht. Und bei ihren Anbietern greift notfalls auch nicht der Schutzschirm des in Deutschland tätigen Auf- fangunternehmens Protector. Je- doch werden die Auslandsgesellschaften in ihren Heimatländern oft sogar härter als die deutschen Versicherer hierzulande kontrolliert.

Das von vielen Verbraucherschützern vorgebrachte Argument, Variable Annuities seien wegen ihrer Verteilung auf unterschiedliche Produktpartner mit der Garantie einerseits und der Geldanlage andererseits viel zu undurchsichtig, kann Ruß ebenfalls nicht nachvollziehen: „Bei keinem vergleichbaren Produkt ist die Transparenz so groß wie bei diesen Policen.“ Bei anderen Angeboten erfahre der Kunde nicht, wie viel er für die Garantie bezahle und wie sich sein Anlagevermögen entwickle.

