

Mehr Ertragschancen in der Altersvorsorge

Der Trend zu Garantien in der Lebensversicherung hält an. Garantiemodelle haben sich in der privaten, steuerlich geförderten und insbesondere betrieblichen Altersversorgung mittlerweile fest etabliert und werden von den Produktanbietern kontinuierlich weiterentwickelt. Ziel ist es, Garantien ohne größere Renditebelastung im Produkt zu verankern.

Fondsbasierte Lösungen gewinnen an Zuspruch, bei denen ebenfalls Garantieleistungen nachgefragt werden. Doch wie gehen Investmentfonds und Garantien zusammen, so dass sowohl bei Basisrenten, in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) als auch in der privaten Vorsorge alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden?

Neue investmentorienteerte Garantielösung

Dass sich Garantie und Ertrag auch in der bAV nicht ausschließen, zeigt ein investmentorientes Garantiemodell, das der britische Lebensversicherer Friends Provident in

seinen für den deutschen Markt entwickelten Produkten anbietet. Dieses Modell kann als Weiterentwicklung der bisherigen Lösungen betrachtet werden.

Besonders interessant ist es jedoch in der bAV, da dort, abgesehen von der grundsätzlichen Notwendigkeit von Garantieleistungen, besondere Herausforderungen gelten: Arbeitnehmer wollen auch in der bAV die Performancechancen der Kapitalmärkte nutzen. Für den Arbeitgeber sollte sichergestellt sein, dass er am Ende der Vertragslaufzeit kein Geld nachschießen muss und der Beitragserhalt auch bei Beitragsfreistellungen hundertprozentig gewährleistet ist. Das zumindest soll-

ten zukunftstaugliche bAV-Produkte bieten. Die bisherigen bAV-Angebote werden diesen Anforderungen in Teilen, jedoch nicht in vollem Umfang gerecht. Konventionelle Produkte können auf Grund der Garantie-Darstellung über den Deckungsstock mit einer Verzinsung von derzeit 2,25 Prozent keine höheren Renditen erzielen. Hybridprodukte, die die Beiträge zwischen einer Investmentanlage und dem Deckungsstock aufteilen, stoßen hinsichtlich der Performance in der Regel an ihre Grenzen. Der Beitragsanteil, der in eine Fondsanlage fließt, liegt im Durchschnitt bei 25 Prozent. Bei kurzen Laufzeiten findet eine Fondsanlage so gut wie gar nicht statt.

Um die Performance-Erwartung des Arbeitnehmers zu erfüllen, lagern Versicherungsgesellschaften das Garantieverprechen an Fondsgesellschaften, zum Beispiel im Rahmen von Höchststandsgarantiemodellen, aus. Höchststandsgarantien sind jedoch in der bAV nicht uneingeschränkt geeignet, da eine hundertprozentige Beitragsgarantie nicht immer gegeben wird.

Transparent: Das neue Garantiemodell mit hundertprozentiger Aktienquote

Beim Friends Plan business kommt die Garantie ganz ohne klassischen Deckungsstock aus. Es handelt sich um eine investmentorienteerte Lösung. Das Besondere: Der Garantiegeber ist der Versicherer, Friends Provident. Die Gesell-

BEISPIELRECHNUNG:

Friends Plan business im Vergleich zu verschiedenen deutschen Anbietern

Geschlecht: männlich, Eintrittsalter : 35 Jahre, Rentenalter: 65 Jahre
 Monatsbeitrag: 210 €, Beitragsgarantie zum Alter 65: 75.600 €
 Todesfallschutz: 60% der Beitragssumme in der Aufschubzeit, Wertentwicklung: 9%

Gesellschaft	Garantierte Leistung (EUR)	Mögl. Ablaufleistung mit Überschüssen (EUR)
Friends Provident *	75.600	281.858
Bester Direktversicherer **	75.600	235.829
Bester Maklerversicherer **	75.600	235.124
Durchschnitt aller Versicherer **	75.600	207.602
Schlechtester Versicherer **	75.600	171.774

* Berechnung nach Friends Provident Berechnungssoftware

** Berechnung nach LV-Win 7.01

schaft übernimmt zum vereinbarten Rentenbeginn eine Garantie der eingezahlten Beiträge. Finanziert wird diese mit einer pauschalen Garantiegeldgebühr, einem festgesetzten Prozentsatz in Höhe von 5 Prozent des Beitrages. Friends Provident sichert die Garantie durch Kapitalmarktinstrumente ab. Der Rest des Kundenbeitrages kann vollständig in die gewünschte Fondsanlage investiert werden.

Diese Beitragsgarantie schränkt den Arbeitnehmer keinesfalls in seiner Investmententscheidung ein. Das Besondere beim Friends Plan: Der Versicherungskunde kann nach seinen Wünschen in Garantiefondskonzepten, Einzelfonds namhafter Fondsgesellschaften oder gemanagte Fondsvarianten investieren. Diese Flexibilität ist bei den bisher bekannten Produkten nur sehr eingeschränkt möglich. Beim Friends Plan business gilt die Beitragsgarantie ab dem ersten Monatsbeitrag. Jeder gezahlte Beitrag ist zum vertraglich vereinbarten Rentenbeginn Wert gesichert. Eine Haftung des Arbeitgebers ist ausgeschlossen.

Aus Vertriebsicht ist dieses Garantiemodell auf Grund seiner transparenten Kostendarstellung und der einfachen Garantiesystematik von Vorteil und dem Kunden verständlich zu erklären.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entscheidung des Landesarbeitsgerichtes München zur Zillmerung und Wertgleichheit in der bAV kann festgehalten werden, dass beim Friends Plan business bereits im ersten Jahr ein positiver Vertragswert in Höhe von rund 50 Prozent (je nach Vertragslaufzeit) des gezahlten Beitrages vorhanden ist.

Die Beitragsgarantie bietet Friends Provident auch in der Basisrente und dem Friends Plan für die private Vorsorge an.

Garantien kosten – aber nicht die Welt!

Garantieabsicherungen gibt es nicht umsonst. Sie kosten einen Teil der Rendite. Bei der in der Tabelle 1 dargestellten Beispielrechnung für den Friends Plan business (inklusive Beitragsgarantie) wird nach 30 Jahren und einer monatlichen Beitragszahlung von 210 Euro eine Ablaufleistung von über 281.000 Euro prognostiziert. Die Modellrechnung basiert auf einer angenommenen Wertentwicklung von 9 Prozent. Berücksichtigt man die Kosten für die Garantie, die Kapitalanlage (Ma-

nagementgebühr) und den Versicherungsmantel, ergibt sich in diesem Beispiel eine Nettobeitragsrendite von 7,71%. Nachzurechnen mit dem Kosten-Rendite-Rechner, den das ITA Institut für Transparenz in der Altersvorsorge im Internet bereitstellt.

Stellt man dieser Berechnung den identischen Musterfall – nur ohne Beitragsgarantie gegenüber, so ergibt sich eine Ablaufleistung in Höhe von über 297.000 Euro und eine Nettobeitragsrendite von 8 Prozent. Das heißt: Die harte Beitragsgarantie (Garantie der Summe aller gezahlten Beiträge) wirkt sich in diesem Beispiel lediglich in Höhe von 0,3 Prozent auf die Rendite aus. Nicht vergessen darf man, dass eine Todesfall-Leistung von 60 Prozent der Beitragssumme ab dem vierten Jahr mit dabei ist und die lästige Gesundheitsprüfung entfällt.

Die bisher bekannten Garantiemodelle kosten den Kunden dagegen im Durchschnitt 2 bis 3 Prozent Rendite.

Nicht nur die Rendite, auch Versicherungsbedingungen rechnen sich

Der Blick ins Kleingedruckte, in die Versicherungsbedingungen, bringt Klarheit über die tatsächlichen Leistungen. Für Vermittler ist vor dem Hintergrund von Haftungsfragen zu prüfen, von welchen Nebenbedingungen Garantieverprechen abhängen. Bei Produkten, die zum Beispiel Lösungen bei bAV-Zusagen oder Finanzierungen bieten, ist insbesondere darauf zu achten, in welchem Ausmaß prognostizierte Ablaufleistungen von eventuellen Schlussboni abhängen. Beim Friends Plan hat man sich für eine zeitnahe, laufende

Zuteilung der Wertentwicklung und Überschüsse entschieden

Wissen sollte der Kunde auch, ob im Todesfall das Deckungskapital beziehungsweise das Fondsguthaben uneingeschränkt zur Verfügung steht oder ob mit Leistungskürzungen zu rechnen ist. Beim Friends Plan wird die Todesfallleistung ohne Einschränkungen gezahlt.

Wie diese Beispiele zeigen, kann die Rendite eines Vertrages am Ende der Laufzeit oder bei veränderten Lebenssituationen unter Umständen deutlich beeinträchtigt werden, ohne dass der Kunde hiermit gerechnet hat.

Ralf Weißenfels,

Geschäftsführer von Argus benefits experts

AUF DEN PUNKT GEBRACHT:

- Das investororientierte Garantiemodell von Friends Provident wird in der dort mit harter Beitragsgarantie) und in der privaten Vorsorge angeboten.
- Eine Aktienquote von 100 Prozent ist auch in der bAV möglich.
- Die Garantie wird vom Versicherer Friends Provident übernommen.
- Die Kosten für dieses neue Garantiemodell wirken sich geringfügig auf die Rendite aus: Der Beispielfall im Text kommt zu einem Prozentsatz von 0,3%.

ARGUS BENEFITS EXPERTS

verstet sich als Kompetenzzentrum für die private und betriebliche Altersvorsorge. Die Gesellschaft wurde im November 2006 gegründet. Argus benefits experts entwickelt gemeinsam mit Finanzdienstleistern transparente und leistungsstarke Vorsorgemodelle. Diese sind das Ergebnis umfangreicher Marktanalysen, Produktbewertungen und einer langjährigen bAV-Expertise der Geschäftsführer Ralf Weißenfels und Siegfried Nießen.

FRIENDS PROVIDENT PLC

ist die Holding der Friends Provident Gruppe und Mitglied des FTSE 100, dem Aktien-Index der 100 größten britischen Unternehmen. Mit mehr als 2,5 Millionen Kunden und rund 5.000 Mitarbeitern ist Friends Provident in drei Kerngeschäftsfeldern tätig: der privaten und betrieblichen Altersvorsorge in Großbritannien, dem internationalen Lebensversicherungsgeschäft sowie dem Asset Management.

Vor 175 Jahren wurde Friends Provident auf der Basis der Grundsätze der Glaubensgemeinschaft der Freunde, besser bekannt als Quäker, gegründet. Ziel war es, das Schicksal in Not geratener Familien abzumildern. Friends Provident bekennt sich zu den Prinzipien der Corporate Governance und strebt einen hohen Standard in der Unternehmenskultur an. Verantwortlichkeit gegenüber Stakeholdern und Kunden gleichermaßen steht im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit.