

## ***Der Garantiezins, die „heilige Kuh“ der Lebensversicherung?***

Seit über hundert Jahren wird die klassische Lebens- und Rentenversicherung in Deutschland auf Grundlage des Garantiezinses und der Überschussbeteiligung kalkuliert.

Jeder Sparer hat damit die Sicherheit, dass seine „Sparleistung“ nie verloren geht und immer etwas Verzinsung hinzu kommt, ein Teil garantiert, der andere durch Überschüsse.

Aber welche Probleme ergeben sich durch den Garantiezins im heutigen wirtschaftlichen Umfeld?

Zuerst aber ein kleiner Rückblick. Viele Jahre lag der Garantiezins bei deutschen Lebens- und Rentenversicherungen bei 3% und stieg im weiteren Verlauf auf 3,5% und in der Spitze sogar 4%. Seitdem gibt es einen stetigen Rückgang, zuerst auf 3,25%, später 2,75% und 2,25%. Heute liegt der Garantiezins bei 1,75%. Über die Frage ob, und wenn ja wie weit, der Garantiezins zukünftig abgesenkt werden soll, diskutiert eigentlich niemand mehr. Es stellt sich nur noch die Frage wann. Wir gehen davon aus, dass diese Absenkung spätestens zum 01.01.2015 kommen wird. Der neue Satz von 1,25% kann dabei schon als sicher gelten.

Unter diesen Gesichtspunkten warnte die Stiftung Warentest in der Ausgabe 03/2014 sogar vor dem Abschluss neuer privater Rentenversicherungen. Die Frage nach Alternativen blieb die Verbraucherzeitschrift aber schuldig. Es wurde zu staatlich geförderten Produkten wie Riester- oder Rüruprente geraten. Aber was soll ein anderer Deckmantel mit kleinen Steuervorteilen am Grundproblem der klassischen Lebens- und Rentenversicherung, auf denen auch die genannten Produkte basieren, ändern? Die Tatsache, dass jeder auch selbst für seine Rente vorsorgen muss stellt niemand in Frage.

Viele große Versicherer haben in den Spitzenzeiten des Garantiezinses eine große Menge an Verträgen abgeschlossen. Schaut man auf die laufende Überschussbeteiligung der Versicherer, so stellt man fest, dass diese durchgängig heute bereits unter 4% liegt. Nur zusammen mit dem Schlussüberschuss können noch Werte von über 4% von wenigen Versicherern erwirtschaftet werden.

Somit ist aber auch klar, dass die ehemals abgeschlossenen Verträge mit 4% Garantiezins mittlerweile zum Verlustgeschäft geworden sind. Bei einer Kündigung solcher Verträge wird hier kein Versicherer auch nur eine Träne vergießen.

Aber woher kommen die Gelder welche die Versicherer benötigen um den Garantiezins von 4% zu „befriedigen“? Kurz gesagt aus den Gelder bzw. Zinsen der anderen Kunden die eine niedrigere Garantieverzinsung in Ihren Verträgen stehen haben und noch auf Überschüsse hoffen.

Fällt somit die laufende Gesamtverzinsung eines Versicherers unter die Garantieverzinsung bestimmter Verträge, so müssen diese Verträge von der Versichertengemeinschaft sozusagen „gestützt“ werden was sich aber wiederum auf die Gesamtverzinsung auswirkt. Fällt diese aber weiter, so stehen schon die nächsten Verträge auf der Liste der „Bedürftigen“. Die Verträge mit 4% sowie 3,5% dürften heute bei den meisten Versicherern zu den Problemkindern zählen.

Kunden die einen Vertrag mit hoher Garantieverzinsung besitzen, dürfen sich dagegen freuen. Sie erhalten mehr Zins als der Versicherer unter Umständen derzeit erwirtschaftet.

Aber wie sieht es als Neukunde aus? Ist es klug einen Versicherer zu wählen der bald erheblichen zusätzlichen Finanzierungsbedarf für Verträge mit hohem Garantiezins im Bestand hat?

In der heutigen Marktsituation sollten Sie daher unbedingt nur auf Versicherer mit überdurchschnittlicher Gesamtverzinsung und einer sehr guten Unternehmensstabilität setzen. Kurzfristig lässt sich dadurch noch von hohen Überschussbeteiligungen profitieren. Den prozentualen Anteil hochverzinsten Verträge am Gesamtvolumen des Versicherers sollte man aber ebenfalls im Auge behalten. Diese Verträge stützt man als Neukunde gegebenenfalls mit den eigenen Sparleistungen.

Wie sieht es aber für den langfristigen Aufbau der Altersvorsorge aus? Sind fondsgebundene Rentenversicherungen die Lösung? Evtl. als Garantieprodukte mit unterschiedlichsten Wertsicherungsmechanismen? Je spekulativer eine Anlage ist, umso teurer wird aber auch deren Absicherung. Dadurch entsteht die Gefahr, die Rendite durch die entstandenen Kosten erheblich zu schmälern.

Einige Arten der Wertsicherung werden auch in Deutschland nicht zugelassen. Versicherer behelfen sich daher mit ausländischen Gesellschaften die z.B. in Irland oder Luxemburg sitzen und somit nicht Protektor geschützt sind bzw. der Bafin unterliegen. Außerdem ist nicht jeder bereit seine Altersversorgung auf mehr oder weniger spekulativen Fonds aufzubauen.

Also doch die althergebrachte klassische Versicherung Rentenversicherung? Oder gibt es weitere Alternativen? Einige große Versicherer wie Allianz, Axa oder auch Ergo haben hier neue, durchaus sinnvolle Ansätze gebracht. Die beste Umsetzung besteht hier aus unserer

Sicht derzeit bei der Ergo, da zumindest in der Ansparphase eine vollständige Lösung vom Deckungsstock erfolgte und somit keine Altlasten die Rendite drücken. Außerdem handelt es sich um die Ergo Deutschland und ist damit an Sicherheit kaum zu übertreffen.

Aber wie sieht die moderne Lösung aus? Die Ergo versuchte bei der Produktgestaltung möglichst auf „Kostentreiber“ zu verzichten. In der heutigen Niedrigzinsphase ist eine schlanke Produktgestaltung für den Erfolg Grundvoraussetzung. Mit der Münchner Rück hat die Ergo einen Partner gefunden, der langjährige Erfahrung in alternativen Garantiekonzepten besitzt die in vielen Teilen der Welt seit langer Zeit bereits Standard sind. Einen Garantiezins wie in Deutschland kennt kaum ein anderes Land und stellt die Versicherungsgesellschaften wie schon erwähnt vor große Aufgaben. Haben Sie schon einmal eine Immobilie finanziert? Wie lange war Ihre Zinsbindung, 10, 20 oder sogar 30 Jahre? Ein Versicherer der heute für einen Teenager eine klassische Rentenversicherung anbietet muss unter Umständen eine Garantie über 80 Jahre abgeben (Einzahlung und Rentenphase). Eine Bank wird sich bei einer Finanzierung wohl nicht einmal auf die Hälfte der Zeit einlassen, da dies kaum kalkulierbar geworden ist bzw. immense Kosten verursachen würde.

In dem Produkt der Ergo wurde daher zwangsweise die Garantieverzinsung gestrichen und durch eine Beitragserhaltungsgarantie ersetzt. Diese ist deutlich günstiger zu realisieren und bringt in vielen Fällen annähernd gleiche Sicherheit. Wo der Garantiezins der klassischen Versicherungen nur auf den Sparbeitrag (Nettobeitrag) gilt, gibt die Ergo eine Kapitalgarantie auf die eingezahlten Bruttobeiträge. Die Garantie, für welche die Ergo selbst gegenüber dem Kunden gerade steht, kauf die Ergo bei der Münchner Rück. Vorteil ist hier gegenüber den bisher bekannten Produkten, dass es sich um eine Versicherung und keine reinen Risikobeiträge handelt. Je nach Stand der Garantie bietet diese ebenfalls einen Rückkaufswert. Die Kosten der Garantie sind daher nicht verloren.

Durch ein schlaues Investment in unterschiedlich angelegte Spartöpfe kann der Versicherer die Anlage hervorragend steuern und liegt in der Gesamtrisikobetrachtung z.B. nach Morgen & Morgen deutlich unter den Risiken alternativer Fondspolizen die häufig auch eine Kapitalerhaltungsgarantie vorsehen.

Dazu erhält sich die Ergo mehr Flexibilität im Investment, da das Kapital nicht im Deckungsstock liegt, welches spätestens mit Einführung von Solvency II strengste Auflagen für den Garantiezins erhält und kaum mehr gewinnbringend angelegt werden kann.

Desweiteren wurden die bisher bekannten garantierten Rückkaufswerte stark eingeschränkt, da auch hier deutliche Kosten für die Produktgestaltung entstehen und in der Praxis meist

trotzdem merklich unter dem eingezahlten Kapital bzw. der erhofften Verzinsung für bereits länger bestehende Verträge liegen.

Abschließend muss auch noch aufgeführt werden, dass die Hochrechnung für die zu erwartende Ablaufleistung ebenfalls komplett überarbeitet wurde. Im Bereich der klassischen Lebens- und Rentenversicherung wird immer mit der aktuell ausgewiesenen Überschussbeteiligung gerechnet. Da diese aber in den nächsten Jahren sicher sinken wird, ganz egal ob die Zinsen weiter fallen oder doch wieder steigen, erhält man keinen realen Wert. Man könnte sich daher an den Garantiewerten orientieren, dies ist aus unserer Sicht für heutige Verträge aber eine zu pessimistische Betrachtung.

Im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen erfolgt eine Hochrechnung meist aufgrund fester Prozentsätze. Häufig werden dabei sogar bestehende Kosten die sicher anfallen nicht eingerechnet. Außerdem kann sicher nicht von einer konstanten Wertentwicklung am Aktienmarkt ausgegangen werden.

Die Ergo verwendet daher ein Verfahren welches mehrere tausend Szenarien am Kapitalmarkt berücksichtigt und daraus Mittelwerte bildet. Aus unserer Sicht eines der ehrlichsten Verfahren welches nach heutiger Technik Anwendung finden kann und auch von unabhängiger Analysesoftware für Musterverträge mit bestimmten Eintrittsaltern bzw. Laufzeiten verwendet wird. Bei der Ergo erfolgt diese Hochrechnung nicht pauschal sondern speziell berechnet für jeden einzelnen Vertrag. Sie erhalten dadurch eine bestmögliche und ehrliche Orientierung für die zu erwartende Ablaufleistung.

Außerdem gibt es die Möglichkeit, dieses Produkt, wie heute meist üblich, über einen Vertrag mit eingerechneter Provision zu kaufen aber auch mit gesonderter Vergütung über eine Honorarvereinbarung. Dadurch erhalten Sie maximale Transparenz.

Sie haben noch Fragen? Wünschen eine genaue Analyse Ihrer Situation oder eine Einschätzung mit welchen Tarifen Sie am besten profitieren können? Sprechen Sie uns einfach an, wir nehmen uns gerne Zeit für Sie und erarbeiten ein individuelles Angebot!

Thomas Beyer  
**FINANZAGENTUR Beyer OHG**  
Telefon 09126/ 84 75  
[www.finanzagentur-beyer.de](http://www.finanzagentur-beyer.de)  
[info@finanzagentur-beyer.de](mailto:info@finanzagentur-beyer.de)