

Scheinargumente in der Altersvorsorgeberatung

Warum der Barwert der Rentenlücke und eine Renditeanalyse in eine professionelle Ruhestandplanung gehören.

von Volker Weg



Dipl.-Math. Volker Weg ist Geschäftsführer der XPS-Finanzsoftware GmbH und absolvierte eine Ausbildung zum Aktuar (DAV) und Versicherungsmathematischen Sachverständigen für Altersversorgung (IVS).

Altersvorsorge ist nach wie vor ein Hauptthema in der Finanzberatung, unabhängig vom Einkommen der Kundengruppe des Beraters. Beamte und die wirklich Reichen können in der Regel einen Haken hinter die Altersvorsorge machen, der Rest muss sich kümmern und sparen – seitdem es keine Zinsen mehr gibt, umso mehr!

In der Altersvorsorgeberatung geht es um viel Geld und den dauerhaften Lebensunterhalt der Kunden. Sorgfalt und Qualität in der Beratung sollten außer Frage stehen. Wie sieht häufig die Realität aus? Der Kunde wird gefragt, wie viel er sparen kann und was seine Präferenzen sind.

Präferenzen und Produkteignung

Natürlich ist die Klärung der Präferenzen wichtig. Und die Präferenzen sollen auch Einfluss auf die Produktwahl haben. Wichtig ist aber auch, was die Präferenzen kosten. Die Präferenzen stellen im Grunde Optionen für den Kunden dar, und genau wie Optionsscheine am Kapitalmarkt haben die Präferenzoptionen ihren Preis. Außerdem stellt sich die Frage, wie die einzelnen Präferenzen gewichtet werden: Sind die Präferenzen im Extremfall K.-o.-Kriterien für die Produktarten oder wird nur die Gewichtung verringert?

Einige der am Markt eingesetzten Präferenzfragen sind nicht wirklich zielführend. Zum Beispiel die Frage: „Ist Ihnen die Steuerersparnis wichtiger für die Anwartschaft oder für die Rentenphase?“ Entscheidend ist doch, wie hoch der Steuereffekt über die gesamte Laufzeit von heute bis zum statistischen oder angenommenen Lebensende ist.

Oder was nützt die Zahlung einer lebenslangen Rente, wenn die Rente aufgrund schlechter Verzinsung, hoher Kosten

Was ist die „Rentenlücke“?

Die einfache Rechnung der Produktverkäufer lautet: Nettoeinkommen heute abzüglich zukünftiger Rentenansparungen. Wenn der Kunde Glück hat, fließen Inflation und Steuern irgendwie in die Rechnung mit ein. Bei genauem Hinsehen ist die erstellte Berechnung jedoch meistens falsch.

Das Problem ist, dass die Rentenlücke in den einzelnen Jahren nicht gleich, sondern in jedem Jahr unterschiedlich hoch ist. Zum einen gibt es vermutlich (oder hoffentlich) zum Rentenbeginn liquides Vermögen, welches zur Schließung der Rentenlücke verwendet werden kann. Zum anderen haben die einzelnen Rentenbausteine unterschiedliche Dynamiken. Oder es gibt Sondereffekte wie zum Beispiel die Sozialversicherungsbeiträge auf Kapitalleistungen der betrieblichen Altersversorgung.

XPS-Rentenplaner

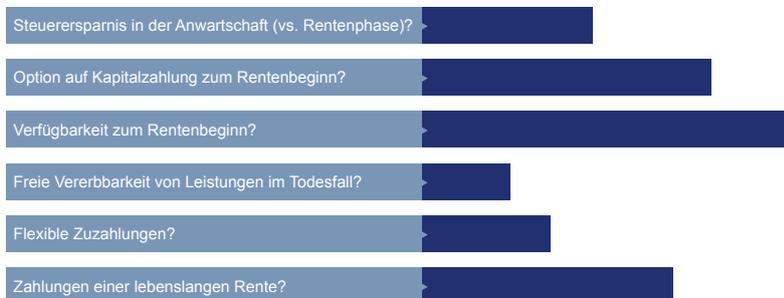
In der Darstellung aus dem XPS-Rentenplaner stellt die rote Linie im ersten Diagramm das gewünschte Nettoeinkommen dar, der dunkelblaue Bereich die bestehenden Rentenansparungen und der hellblaue Bereich die Entnahmen aus dem vorhandenen liquiden Vermögen. Die gelben Balken nach unten stellen die verbleibende Deckungslücke dar. Die entscheidende Kennzahl ist der Barwert der Deckungslücke zum Ruhestandsbeginn. Im Fallbeispiel fehlen dem Kunden zum Ruhestandsbeginn 252.600 EUR netto.

Schichtenvergleich und Renditeanalyse

Der qualitative Schichtenvergleich für die Schließung der Rentenlücke erfolgt über die Kundenpräferenzen und Produkteigenschaften. Der quantitative Schichtenvergleich ist die Renditeanalyse der Produktarten mit vernünftigen Parametern.

In der Renditeanalyse wurde hier eine Verzinsung von 2 Prozent nach Kosten angenommen. Man erkennt, dass

Präferenz: „Was ist Ihnen wichtig?“



Der Sparbeitrag steht damit fest – und über die Präferenzen auch die Produktwahl bzw. Produktmischung. Die Altersvorsorgeberatung wird auf eine Handvoll Fragen reduziert und der maximale Vertragsabschluss herausgeholt.

und kalkulierter Lebenserwartung von 100 Jahren so niedrig ausfällt, dass der Kunde das Geld genauso gut unter das Kopfkissen legen kann? Wie hoch ist die Rendite der Rentenversicherung? Das ist die entscheidende Frage.

Produkte	Produktrendite		Rentenkapi- tal brutto	Beitragswert netto
	vor** Abzügen	nach** Abzügen		
Riester	1,8%	2,6%-2,5%	409.900	145.700
Rürup	1,8%	2,5%-2,2%	423.700	161.400
Privatrente	1,8%	1,5%-1,5%	310.800	197.600
Fonds	2,0%	1,5%-1,5%	305.500	200.800
BAV-3(63)	1,8%	1,3%-1,3%	639.200	204.000

** vor bzw. nach Steuern und Sozialversicherung

alle Rentenversicherungen 0,2 Prozent Rendite vor Steuern verlieren. Grund dafür ist die Tariffkalkulation der Versicherer nach Unisextarif: Männer erhalten die Rente kürzer, zahlen aber den gleichen Beitrag.

Ausgewiesen wird für jede Produktart auch eine Bandbreite bei der Rendite nach Steuern, die ja für die Schließung der Rentenlücke entscheidend ist. Warum Bandbreite? Der Grund ist hier die Abhängigkeit der Rendite von der Beitragshöhe. Wenn man beispielsweise einen kleinen Rürup-Beitrag vereinbart, gelten die jeweiligen Grenzsteuersätze vor und nach Steuern. Wenn man den Maximalbeitrag vereinbart, so erhöht sich der Steuersatz in der Rentenphase durch die hohe Rürup-Rente und eventuell reduziert sich geringfügig die Steuerersparnis auf die Beiträge, sodass die Rendite nach Steuern sinkt.

Warum schneidet die bAV so schlecht ab?

Die bAV wird oft angepriesen mit geringem Nettoaufwand. Wenn aber das Einkommen über der Beitragsbemessungsgrenze in der Krankenversicherung liegt, hat der Kunde keine Beitragsersparnis in der Anwartschaft, muss aber Krankenversicherungsbeiträge im Alter zahlen. Wenn außerdem der Arbeitgeber seine gesparten Sozialversicherungsbeiträge nicht an den Arbeitnehmer weitergibt, so fehlen dem Kunden Rentenversicherungsbeiträge und er bekommt eine geringere Rente ausgezahlt. In diesen Fällen ist die bAV kein tolles, sondern ein ziemlich schlechtes Produkt. Die Rendite nach Steuern und Sozialversicherung bringt den Sachverhalt auf den Punkt.

Das dargestellte Ergebnis ändert sich

jedoch wesentlich, wenn man die Parameter verändert: Nimmt man an, dass die Lebenserwartung von 94 Jahren auf 90 Jahre reduziert ist, dass das Einkommen unterhalb der Beitragsbemessungsgrenze in der Krankenversicherung liegt, dass der Arbeitgeber 20 Prozent des bAV-Beitrags als Zuschuss gibt und die Fonds aufgrund der freieren und kostengünstigeren Kapitalanlage eine um 1 Prozent höhere Verzinsung haben, so landet die bAV sogar auf dem ersten und der Fonds auf dem zweiten Platz.

Schlussbemerkung

Altersvorsorgeberatung ist zu wichtig und zu komplex, um die Beratung auf wenige Fragen zu reduzieren. Altersvorsorgeberatung sollte eine professionelle Ruhestandsplanung umfassen. Ruhestandsplanung ist im Grunde Finanzplanung – fokussiert auf die Rentenphase. Hinzu kommt der Vergleich der Durchführungswege für die Schließung der Rentenlücke. Dieser Schichtenvergleich ist aufgrund der vielfältigen steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Wirkungen tatsächlich eine komplexe finanzmathematische Aufgabe, die nicht mit der Hand oder dem Taschenrechner gelöst werden kann, sondern eine professionelle Software erfordert.

XPS-Rentenplaner – Versorgung im Ruhestand

Versorgungsziel	heute	Infl.	in 2037
Gewünschtes Nettoeinkommen	2.500€	2,0%	3.789 €
Private Krankenversicherung	0 €		0 €
			3.789 €

Alterseinkünfte	Est-Anteil (% / €)	in 2037
Gesetzl., berufst., Rente, Pension	97% / 1.940€	2.000€
Betriebsrente	100% / 200€	200€
Rüruprente	- / 0€	0€
Riesterrente	- / 0€	0€
Betriebliche AV 3(63)	- / 0€	0€
Privatrente, Direktvers. 40(b)	17% / 68€	400€
Mieteinnahmen aus Immobilien	80% / 592€	739€
Arbeitseinkommen	- / 0€	0€
Bruttoeinnahmen	mtl. / 2.800€	3.339€
abzgl. Steuerzahlung	(gleich 12% der Bruttoeinnahmen)	396€
abzgl. gesetzliche Krankenversicherung		366€
Nettoeinnahmen		2.577€
Nettoeinnahmen nach heutiger Kaufkraft		1.700€

Verbleibende Rentenlücken	(ohne Entnahmen)	-1.212€
Liquides Vermögen	(bei Ruhestandsbeginn)	196.817€
Verrentung mit Inflationsausgleich bei Nettozins 2,5%		612€
Barwert der Deckungslücke	(netto bei Ruhestandsbeginn)	252.600€
erforderlicher Sparbeitrag mtl. ab heute bei Nettozins 2,5%		792€

