

„Viele Rentenpolicen sind zu teuer kalkuliert“

Niedrige Zinsen und eine schlechte Presse für private Rentenversicherungen sollten Anleger nicht abhalten, fürs Alter vorzusorgen. Denn die gesetzliche Rente allein reicht nicht, meint Vermittler Reiss.

Herr Reiss, die Renditen auf den Kapitalmärkten sind so niedrig, dass viele Lebensversicherer ihre Versprechen kaum noch halten können. Sind diese Produkte noch attraktiv?

Unabhängig davon, für welches Produkt sich der Kunde entscheidet: Jeder Deutsche hat heute eine Versorgungslücke. Oder anders ausgedrückt: Die gesetzliche Rente reicht nicht, um den Lebensstandard im Alter zu halten. Darauf weist die gesetzliche Rentenversicherung in jeder Renteninformation ausdrücklich hin. Und betriebliche Renten, die 60 oder gar 80 Prozent des letzten Nettogehalts garantieren, gehören der Vergangenheit an. Deshalb muss jeder seine Altersvorsorge aktiv in die Hand nehmen.

Was raten Sie Ihren Kunden?

Das Entscheidende ist: Wir müssen lernen zu sparen, auch wenn es keine oder nur eine ganz geringe Verzinsung gibt. Viele Kunden machen ihre Sparanstrengung aber davon abhängig, wie viele Zinsen sie bekommen. Das halte ich für eine grundfalsche Einstellung. Wichtig ist auch, früh anzufangen und den Sparwillen lange durchzuhalten. Leider werden mehr als 50 Prozent der Verträge nicht zu Ende geführt und vorzeitig, mit Verlust, aufgelöst.

Das macht Lebensversicherungen noch nicht zu einer zwingenden Alternative.

Umgekehrt gilt es: Die Alternativen zur privaten Rentenversicherung sind nicht besonders zahlreich. Nur wenigen gelingt es, mit Immobilien Geld zu verdienen. Geschlossene Fonds sind – denken Sie nur an Schiffe, Filme oder Leasingfonds – an die Wand gefahren. Bei Investmentfonds sind Sie voll den Schwankungen der Kapitalmärkte ausgeliefert. Was für die private Rentenversicherung spricht, ist, dass sie kein Geld verloren haben und dass der Kapitalerhalt garantiert ist.

Kein Geld zu verlieren können die Anleger anders und wahrscheinlich günstiger erreichen.

Tages- oder Festgeld ist doch keine Lösung, um wirksam eine effiziente Altersvorsorge aufzubauen. Und bei einem Sparplan gehen Sie eine Wette auf Ihr Lebensalter ein. Denn irgendwann ist das Geld auch mit dem besten Auszahlplan verbraucht. Die Lebensversiche-

rung dagegen zahlt bis ans Lebensende. Deshalb ist die Absicherung der Longevity nur über eine Rentenversicherung möglich.

Und dennoch haben diese Produkte eine schlechte Presse wie lange nicht.

Ja, das stimmt. Die Presse hat Altersvorsorgeprodukte im vergangenen Jahr so zerredet, dass selbst vielen Vermittlern und Beratern Zweifel gekommen sind. Viele von ihnen fragen sich auch schon, ob eine private Altersvorsorge durch den Abschluss einer privaten Rentenversicherung, Riester- oder Rürup-Rente das Richtige ist.

Woran stellen Sie das fest?

Die Neuabschlüsse bei der Riester-Rente sind enorm zurückgegangen, obwohl gerade diese Form der privaten Altersvorsorge für einen Angelegten von Vorteil ist. Bei den Renditeberechnungen in der Presse wurde schlichtweg vergessen, die Zulagen und Steuervorteile einzurechnen. Das ist kaum zu verstehen, weil die Riester-Rente nach Steuern eine Verzinsung von 5 bis 6 Prozent bringt.

Also ist die Presse schuld?

Das Altersvorsorgegeschäft ist seit vier Jahren rückläufig. Der stärkste Rückgang wurde allerdings im vergangenen Jahr erreicht. Rentenversicherungen gingen um 13 Prozent zurück, Riester um etwa 35 Prozent, Rürup um 20 Prozent. Es lässt sich nicht wegdiskutieren: Zum größten Teil hat die negative Presse den Verbraucher, aber auch in Teilen die weniger gut informierten Vermittler verunsichert. Und richtig ist auch, dass manche Versicherungslösungen eine miserable Rendite abwerfen und andere zu teuer kalkuliert sind.

Was wird die Folge der niedrigen Zinsen sein?

Die Spreizung zwischen guten und schlechten privaten Rentenversicherungen wird weiter zunehmen. Manche Versicherer haben jetzt Probleme, weil sie auf wieder steigende Zinsen gesetzt haben, die sich aber kaum nach oben bewegt haben. Andere wiederum haben sich vor Jahren schon langfristig auf den Kapitalmärkten gebunden. Die Kapitalanlagen und somit die Verzinsung der Lebensversicherer sind neben den Kosten, der Einfachheit und Flexibilität der Versicherungslösung der entscheidende Wettbewerbsfaktor geworden. Umso wichtiger wird die Wahl des richtigen Versicherers.

Das Gespräch führte Christian von Hiller.

Pressestimmen über
Hoesch & Partner

Medium

Frankfurter Allgemeine

Datum/Ausgabe

05.03.2013



Carlos Reiss

HOESCH & PARTNER®

VERSICHERUNGSMAKLER

Hoesch & Partner GmbH
Büro Frankfurt: Rüterstraße 1 · 60325 Frankfurt am Main
Telefon +49 (0)69 717070 · Fax +49 (0)69 727375
mail@hoesch-partner.de · www.hoesch-partner.de