

Nr. 29
12. Juli 2006

FOCUS

MONEY

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN



€ 3,00
www.focus-money.de

Rendite-Kick
seit 3.7.2006

Die

neue

Lebensversicherung

Monatlich bis zu 500 €
Steuern
sparen!



„Bei modernen Tarifen verwischen die Grenzen zwischen Lebens- und Rentenversicherung“

Thomas Adolph, Finanzberater aus Frankfurt

Der Schock saß tief: Um 23 Prozent sanken die Beitragseinnahmen der Assekuranz im Neugeschäft mit Lebens- und Rentenversicherungen im Jahr 2005. Und das alles aus einem Grund: der Wegfall des Steuerprivilegs. Seit 1.1.2005 müssen Bundesbürger die Erträge aus neu abgeschlossenen Lebensversicherungen in der Regel voll versteuern.

Das Geschäft brach weg, und die Branche bastelte an neuen Modellen: Flexiblere Ein- und Auszahlungen, renditestärkere Anlagen und kundenfreundlichere Tarife wurden entwickelt – für die Versicherer begann eine neue Zeitrechnung. Doch jetzt liefert ihnen die Bundesregierung – wurde in der Nacht zum 3.7. beschlossen – das stärkste Verkaufsargument: Während Fonds-, Aktien-, Zins- oder Rentenanlagen zum 1.1.2008 mit einer globalen Abgeltungssteuer von dauerhaft 25 Prozent belegt werden sollen, bleiben Rentenversicherungen auf Grund des Alterseinkünftegesetzes außen vor. Wer mit 65 in Rente geht, zahlt auf seine Erträge aus Fondslbensversicherungen zum Beispiel nur 4,75 statt 25 Prozent Steuern (siehe S. 66). Das Steuerprivileg ist zurück.

Neue Kollektion. Doch auch sonst haben die neuen Tarife einiges zu bieten. „Das Zauberwort heißt Flexibilität“, beobachtet Thomas Adolph, Finanzexperte aus Frankfurt. So setzen immer mehr Unternehmen auf so genannte Universal-Life-Policen – eine Idee, die aus den USA stammt. Der Kunde schließt in jungen Jahren einen Vertrag ab, der sich an die sich permanent ändernden Lebensumstände

wie Heirat, Kinder, Jobwechsel oder Arbeitslosigkeit anpasst und den Versicherten idealerweise durch das ganze Leben begleitet. Entgegen kommt den Anbietern, dass mit dem Alterseinkünftegesetz auch die ehemals starren Steuerregeln – etwa vorab in Höhe und Dauer festgelegte Beitragszahlungen – weggefallen sind. So können sie stärker auf den Kundenwunsch nach mehr Flexibilität eingehen.

„Bei modernen Tarifen verwischen zudem die klassischen Grenzen zwischen Kapitallebens- und Rentenversicherung immer mehr“, erläutert Adolph. Die neuen Policen bieten die Option auf einen Hinterbliebenenschutz und die Wahl

zwischen einer Kapitalabfindung, einer Leibrente oder einer Kombination aus beiden. „Diese Flexibilität ist deshalb so wichtig, weil zwischen Vertragsunterzeichnung und Verfügungsphase oft ein großer Zeitabstand liegt und so eine Festlegung auf die später gewünschte Auszahlungsart kaum möglich ist“, weiß Katrin Bornberg, Geschäftsführerin der Rating-Agentur Franke & Bornberg. Zudem muss sich der Kunde bei flexiblen Tarifen nicht mehr auf einen fixen Rentenbeginn festlegen und kann jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen tätigen. „Idealerweise bieten die Tarife zudem die Möglichkeit, die Prämie zu erhöhen, zu verringern oder völlig auszusetzen sowie Zusatzversicherungen zu integrieren“, so Adolph.

FOCUS-MONEY hat 14 Top-Tarife unter die Lupe genommen und geprüft, wie flexibel sie sind (s. S. 62). Das Ergebnis zeigt: Die Versicherer bieten inzwischen eine Vielzahl interessanter Möglichkeiten, den Vertrag an die sich immer wieder ändernden Lebensumstände anzupassen. Allerdings wird auch klar, dass an echten Universal-Life-Policen mit keinerlei Einschränkungen in Deutschland noch gearbeitet werden muss. Meist kämpfen die Versicherer mit verwaltungstechnischen und kalkulatorischen Hindernissen.

Trend zur Fondsrente. Auffallend ist, dass moderne Tarife fast nur als Fondspolicen angeboten werden. „Klassische Produkte verlieren immer mehr an Bedeutung“, beobachtet Adolph. Inzwischen entfallen schon mehr als ▶

LEBENSPHASEN-POLICEN

Was alles gehen könnte

Ein vereinfachtes Beispiel zeigt die Kernidee der Universal-Life-Policen: Ein 25-jähriger Mann schließt eine Rentenversicherung mit zusätzlicher Absicherung für Todesfall und Berufsunfähigkeit (BU) ab.

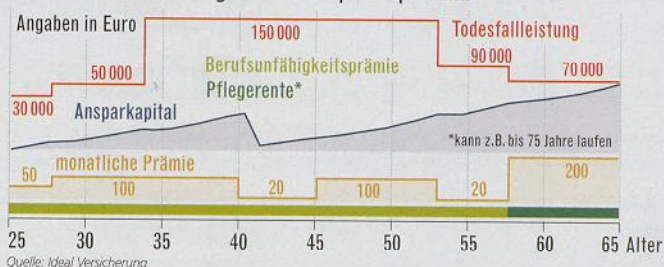
Mit 28 Jahren heiratet der Kunde, mit 33 Jahren wird er Vater. Weil er in beiden Fällen größere Verantwortung übernimmt, passt er den Todesfallschutz an. Mit 40 Jahren hat

er ein Liquiditätsproblem, etwa weil er arbeitslos wird oder eine Immobilie kauft. Er entnimmt also einen Teil seines bis dahin angesparten Kapitals. Gleichzeitig reduziert er für fünf Jahre seinen Beitrag, er zahlt nur noch den Anteil für die Absicherung von Todesfall und Berufsunfähigkeit. Weil er sein Kind während der Ausbildung unterstützen muss, zahlt er auch in der Zeit

nur den Risikoanteil. Gleichzeitig reduziert er den Todesfallschutz wieder, denn das Kind ist jetzt aus dem Größten

raus. Mit 57 ersetzt er den BUSchutz durch eine Pflegeversicherung. Mit 65 Jahren tritt er in die Rentenphase ein.

Schematische Darstellung eines Lebensphasenprodukts



24 Prozent der Neuabschlüsse auf Fondspolicen – 1997 betrug ihr Anteil gerade mal sechs Prozent. Bei ihnen werden die Sparbeiträge des Kunden nicht im Deckungsstock des Versicherers angelegt, sondern in klassischen Investmentfonds. Außerdem bieten sie keine Garantieverzinsung. „Damit sind für den Kunden die Renditechancen höher, er trägt aber auch das Anlagerisiko allein“, sagt Adolph.

Doch die Assekuranz weiß: Der deutsche Kunde will nicht nur flexible Altersvorsorgeprodukte, sondern auch sichere. Viele Fondspolicen bieten daher die Möglichkeit von Beitrags- oder Höchststandsgarantien. So lässt sich das Anlagerisiko minimieren. Wichtig: Wer auf Sicherheit setzt, sollte auf die Werthaltigkeit des Rentengarantiefaktors achten (s. S. 65). Er gibt an, wie hoch die garantierten Rentenansprüche in Abhängigkeit vom zu Rentenbeginn vorhandenen Vermögen sind. „Ideal ist, wenn der Faktor bei Vertragsabschluss festgelegt wird und nicht an neue Sterbetafeln angepasst werden kann“, erklärt Adolph.

Gute Nachrichten. Die Altersvorsorge in Deutschland kann also durchaus lukrativ und sicher sein. FOCUS-MONEY hat für Sie die besten Tarife zusammengestellt. ■ ▷