

Wegweiser durch den Dschungel

In den beiden vorangegangenen Beiträgen („Noch sind viele überfordert“, Titel September 2006 und „Lage gut – Stimmung schlecht“, Oktober 2006, S. 32 ff.) haben wir die Möglichkeiten und Probleme der Vorsorgeberatung 2006 untersucht. Nun geht es darum, Lösungsvarianten in der Praxis aufzuzeigen.

Beispiel eins: Unsere Kundin ist 30 Jahre alt, verheiratet und erwartet ein Kind. Sie und ihr Partner haben jeweils gute Anstellungen. Trotz der jüngst vorgenommenen Arbeitszeitverlängerung bis Alter 67 möchten die beiden schon mit 65 in Rente gehen. Vor einem Jahr wurde eine Immobilie gekauft. Beide Partner sind gesetzlich krankenversichert. Als Elternzeit rechnet die Kundin mit einem Jahr, da sie zumindest in Teilzeit gerne wieder arbeiten möchte. Zur Einkommensabsicherung wird zunächst einmal natürlich die Versorgung im Krankheitsfall geprüft. Das gesetzliche Krankengeld wird zumindest beim Partner durch ein zusätzliches Krankentagegeld auf das Niveau des Nettoeinkommens gebracht. Denn spätestens dann, wenn die Kundin in Elternzeit geht, wird im Krankheitsfall des Partners jeder Cent benötigt.

■ Getrennte Policen

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist aus dem gleichen Grunde existenziell wichtig. Auch macht es hier Sinn, die Kundin (sofern in der Schwangerschaft überhaupt noch möglich) zu versichern. Denn auch während der Elternzeit kann man berufsunfähig werden – und sei es nur als Hausfrau. Diesen Schutz sollten Kundin und Partner sinnvollerweise über getrennte Policen als „selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung“ vornehmen, also strikt getrennt von der Altersvorsorge.

Das hat einen ganz klaren Grund: Im Falle finanzieller Engpässe kann die Altersvorsorge ohne Probleme mal eine Zeit lang ausgesetzt werden. Wird aber eine ganze Police aus Altersvorsorge und integriertem Berufsunfähigkeitsschutz beitragsfrei gestellt, geht normalerweise in dieser Zeit auch der Leistungsanspruch verloren. Sehr unglücklich, wenn man gerade in diesem Moment berufsunfähig wird. Daher also reine Risikoversicherungen mit einer Laufzeit bis Alter 60 oder 65 Jahre. Bis Alter 60 Jahre aber nur dann: Wenn der gesparte Beitrag konsequent zusätzlich in die Altersvorsorge eingezahlt wird, diese flexibel schon ab Alter 60 Jahre in Anspruch genommen werden kann und der Kunde schriftlich die Aufklärung über die mögliche Deckungslücke bestätigt.

Altersvorsorge: Basis der Altersvorsorge unserer Kundin und ihres Partners ist natürlich in erster Linie die eigene Immobilie. Dass diese zusammen mit der gesetzlichen Rente alleine nicht ausreichen wird, ist dem Ehepaar durchaus bewusst. Daher sind hier weitere Anstrengungen notwendig. Zunächst einmal das Thema Riester-Rente: Zum jetzigen Zeitpunkt muss überprüft werden, ob die möglichen Steuervorteile bei beiden Partnern die Zulagen überstei-

gen. In diesem Fall hat die Riester-Rente keine staatlichen Förderungen mehr. Im Grunde wäre sie dann nur noch ein ganz normal nachgelagert besteuertes Modell der Altersvorsorge; damit also nicht unbedingt notwendig.

Spätestens nach der Geburt des Kindes ändert sich das, weil die Kundin nun zusätzlich die Kinderzulage erhält.

Und spätestens im Jahr danach (weil für die

Beitragspflicht ja immer das Bruttoeinkommen des Vorjahres genommen wird) sind die Zulagen weit höher als der Steuervorteil durch das fehlende Einkommen in der Elternzeit. Von daher macht

dann für die Kundin eine Riester-Rente auf jeden Fall Sinn.

Angesichts der sehr niedrigen Beiträge in dieser Situation ist Riester dann aber weniger als eine echte Altersvorsorge, sondern als „Zulagenbehälter“ zu verstehen.

Auf den Punkt gebracht

- *Investmentsparpläne sind ohne Zweifel die flexibelste Form der Anlage.*
- *Gerade die derzeit attraktive Steuersituation für Aktienfonds kann aber zum Bumerang werden.*
- *Sinnvoll: Ansparen in einem Versicherungsprodukt, das als „MethusalemPolice“ ausgestaltet ist.*

■ Rentenbedarf

Da durch die eigene Immobilie im Alter die Mietzahlungspflicht entfällt, sinkt natürlich der Rentenbedarf. Ohnehin stehen wegen

der Darlehensverpflichtungen Gelder zu Ansparzwecken nur in sehr begrenztem Maße zur Verfügung. Unterstellen wir mal, dass zumindest die Grund-Lebenshaltungskosten wie Essen und Trinken, Kleidung, Strom und allgemeine Nebenkosten durch die gesetzliche Rentenversicherung gedeckt werden. Damit ist der Bedarf einer zusätzlichen Altersvorsorge ganz klar erkennbar:

- Deckung der Instandhaltungskosten der Immobilie
- Ermöglichung eines gewissen Lebensstils mit Auto, Reisen etc.

Diese Kosten entstehen eher stückweise und machen eine fixe monatliche Rente nicht erforderlich. Drei Varianten kommen in Frage: betriebliche Altersversorgung, Investmentsparpläne oder Versicherungen der dritten Schicht.

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) hat für gesetzlich Versicherte einen großen Nachteil: Die Auszahlungen sind voll sozialabgabenpflichtig. Nach heutigem Stand werden somit von der Einmalzahlung circa 16 Prozent abgezogen (13,4 Prozent durchschnittlicher Krankenkassenbeitrag + 0,9 Zusatz-Krankenkassenbeitrag + 1,7 bzw. 1,95 Prozent Pflegepflichtversicherung). Das reduziert die Rendite dieser Anlage natürlich beträchtlich. Sollte ab 2009 die Sozialabgabenpflicht auch auf die Beiträge kommen, ist das Modell vollkommen unattraktiv.

Und die Steuerfreiheit der Beiträge am Anfang ist ja auch nur der Ausgleich der vollen Steuerpflicht der Auszahlung. Die bAV erscheint hier unpassend, weil sie nicht einfach beliehen werden kann (z. B. wegen unerwarteten Finanzbedarfs infolge städtisch angeordneter und vom Kunden zu bezahlender Erschließungsmaßnahmen). Hinzu kommt, dass der Kunde oft auf das vom Arbeitgeber gewählte Versicherungsunternehmen verpflichtet wird, was nicht unbedingt zu seinem Vorteil sein muss.

■ Bumerang

Investmentsparpläne sind ohne Zweifel die flexibelste Form der Anlage. Da es inzwi-

schen ja auch reichlich Produkte mit Garantiekomponenten gibt, kann dies aktuell fast als der Königsweg gesehen werden. Doch gerade die derzeit attraktive Steuersituation für Aktienfonds kann zum Bumerang werden: Wenn ab 2008 oder 2009 tatsächlich die Abgeltungssteuer eingeführt wird, werden die Renditen praktisch pauschal um voraussichtlich 25 Prozent gekürzt. Und das Jahr für Jahr, was den Zinseszinsseffekt extrem negativ beeinflusst. Folge: Aktienfonds verlieren einen großen Teil ihrer heutigen Attraktivität.

Und selbst bei der aktuellen Steuersituation beginnt spätestens vor Rentenbeginn das Problem: Denn dann wird doch Stück für Stück von Aktienfonds in Rentenfonds umgeschichtet, um die Gefahr der Volatilität (Schwankungen) aus dem Depot zu nehmen. Das heißt, der Anteil der Zinspapiere im Portfolio steigt im Grunde mit jedem Lebensjahr und macht im Alter den überwiegenden Teil der Anlage aus. Zinsen aber sind voll mit dem persönlichen Steuersatz steuerpflichtig bzw. erhöhen zusätzlich das zu versteuernde Einkommen und damit diesen Steuersatz. Das ist wie gesagt schon heute der Fall.

■ Methusalempolice

Eine sinnvolle Variante ist daher das Ansparen in einem Versicherungsprodukt der dritten Schicht, das als „Methusalempolice“ ausgestaltet ist. Damit ist ein Produkt gemeint, in dem das Kapital auch nach dem Ende der Beitragszahlung lebenslang (mindestens aber bis Endalter 99 Jahre) in der Police weiter liegen bleiben kann, damit der Kunde jederzeit in der Lage ist, beliebig hohe Teilbeträge ohne irgendwelche Stornoabschläge oder andere Strafgebühren zu entnehmen. Also praktisch ein Anlagekonto bei einer Versicherung, auf das zwar keine Einzahlungen mehr möglich sind, das aber für Auszahlungen jederzeit zur Verfügung steht.

Der große Vorteil: Alle Entnahmen unterliegen nur dem Halbeinkünfteverfahren. Das bedeutet, dass man sich im Alter jahr-

zehntelang garantiert die Hälfte der sonst zu zahlenden Steuern spart. In welcher Form diese „Methusalempolice“ genutzt wird – als klassische Form mit Anlage im Deckungsstock, als Hybridprodukt, als britische oder als fondsgebundene Versicherung –, hängt dabei ganz von der persönlichen Einstellung des Kunden ab. Oft macht eine Kombination aus verschiedenen Produkten Sinn. Natürlich auch in Fonds direkt, denn hier kann jederzeit auch vorzeitig über das Kapital verfügt werden.

■ Die Nöte des Selbständigen

Beispiel zwei: Unser Kunde ist ein 40-jähriger Selbständiger (Unternehmensberater/DV-Consultant). Er ist kinderlos, lebt in einer festen Partnerschaft, aber nicht verheiratet bzw. nicht in eingetragener Lebenspartnerschaft. Sein Beruf macht eine hohe Flexibilität erforderlich. Deshalb will er eine Immobilie nicht erwerben. Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung bestehen nicht bzw. nicht in nennenswertem Umfang. Er ist mit einem ausreichenden Krankentagegeld privat krankenversichert.

Einkommensabsicherung: Da unser Kunde bereits vor dem Jahr 2005 selbständig tätig war, machte bislang ein Produkt der ersten Schicht (Rürup-Rente) für ihn keinen Sinn. Wegen der fatalen „Günstigerprüfung“ würde er die Beiträge nicht im notwendigen Umfang steuerlich geltend machen können. Durch die Änderung im Jahressteuergesetz 2007, die rückwirkend ab Januar 2006 gelten wird, kann er nun aber die Beiträge für die Rürup-Rente in vollem Umfang (gesetzlicher Anteil von 62 Prozent im Jahre 2006) steuerlich absetzen.

Dadurch ergibt sich für ihn eine attraktive Möglichkeit: Er nutzt die Berufsunfähigkeitsabsicherung im Rahmen der Rürup-Rente. Laut Gesetzgeber können 49 Prozent der Beiträge zur Rürup-Rente auch für eine Zusatzversicherung in Form eines Berufsunfähigkeitssschutzes verwendet werden. Genau diese Regelung nutzt unser Kunde und erreicht damit: Die Beiträge zu diesem

Gesamtprodukt sind steuerlich absetzbar; im Jahre 2006 zwar erst zu 62, in 2007 aber schon zu 64 Prozent und so weiter.

Daraus ergibt sich angesichts seines sehr hohen Steuersatzes für ihn eine deutliche Steuerersparnis, die er gerne nutzen möchte. Als positiven Nebeneffekt sieht er, dass die dann im Alter gezahlte Altersrente vor einer möglichen Pfändung durch Gläubiger oder die Sozialbehörden garantiert sicher ist. Auf der anderen Seite sind natürlich in diesem Produkt die Auszahlungen voll steuerpflichtig, worauf wir ihn bei der Beratung natürlich explizit hinweisen und das auch dokumentieren.

Bei der Berufsunfähigkeitsrente ist das aber eher von untergeordneter Bedeutung, weil im Bezugsfall der Steuersatz wahrscheinlich doch sehr gering sein wird (natürlich auch abhängig von der vereinbarten Leistung). Bei der Altersrente ist dies für den Kunden auch akzeptabel, weil diese sehr gering ausfällt. Dass im Todesfall die Beiträge angesichts seiner familiären Situation verloren sind, spielt für ihn keine Rolle. Denn im Grunde sieht er das nur als Risikobeitrag für die BU. Die Altersrente daraus würde lediglich ein kleines Bonbon darstellen.

Wichtig aber für den Verkauf: Dieses Modell kostet den Kunden in der Regel etwas mehr an Liquidität als eine klassische selbständige BU, wenn es beim Zahlbeitrag (Nettobeitrag) bleibt. Sollte also der Kunde mehr Wert auf Liquidität (sprich möglichst niedrigen zu zahlenden Beitrag) legen, dann wäre trotz der beschriebenen Vorteile die herkömmliche Variante der dritten Schicht meist vorzuziehen. Eine Prüfung des Einzelfalls ist anzuraten.

■ Hinterbliebenenabsicherung

Für die Hinterbliebenenabsicherung haben wir die steuerliche Situation zu beachten: Der Freibetrag des Partners bei einer Erbschaft beträgt aktuell lediglich 5.200 Euro. Wird nun z. B. aus einer Risiko-Lebensversicherung eine Summe von 500.000 Euro ausgezahlt, dann ist der Freibetrag

mit 5.200 Euro nur ein Klacks. Der große Rest muss versteuert werden, von der verbleibenden Summe würden an Steuern 29 Prozent abgezogen. Im Endeffekt verblieben also von den 500.000 nur etwas mehr als 350.000 Euro beim Partner.

Das zu verhindern, ist natürlich eine unserer vordringlichsten Aufgaben als Berater. Die Absicherung erfolgt somit „über Kreuz“. Das heißt, der absichernde Kunde wird nur „Versicherte Person“, der abzuschließende Partner „Versicherungsnehmer“ und „Beitragszahler“. Letzteres zumindest auf dem Papier, weil ein interner Ausgleich ja kein Problem sein sollte. Steuerlich gesehen wäre die Auszahlung damit komplett optimiert. Im Todesfall würde es sich nicht mehr um eine Erbschaft handeln. Deshalb werden die vollen 500.000 Euro steuerfrei ausgezahlt.

Soweit zumindest das Modell. Wie hoch die zu versichernde Summe sein muss, ist pauschal nicht zu beantworten. Hierzu müssen Kunde und Partner die Höhe des finanziellen Problems im Todesfall definieren. Sollte der Partner auch berufstätig sein und seinen Lebensunterhalt komplett eigenständig bestreiten können, würde eigentlich eine Absicherung der gemeinsamen Verbindlichkeiten (z. B. Auto oder Ähnliches) sowie der Bestattungskosten plus etwas extra für die Aufwendungen der Übergangszeit reichen. Hier macht eine Auszahlung in einer Summe auf jeden Fall Sinn. Außerdem kommt ja eventuell noch eine Erbschaft von angesammelten Vermögenswerten hinzu.

Sofern der Partner auf eine dauerhafte Versorgung angewiesen ist, wären deren Dauer und die Bereitschaft zum aktiven Management zu überprüfen. Das soll heißen: Braucht der Partner eine dauerhafte Versorgung (weil er z. B. schon zu lange aus dem Beruf draußen ist oder aus anderen Gründen das erforderliche Einkommen nicht erzielen kann bzw. will), dann bietet sich eine „Todesfallrente“ an. Mit diesem Produkt wird bei Tod des Kunden eine monatliche Rente in vereinbarter Höhe (die sich natürlich dynamisieren muss) an den Partner ausgezahlt. Mit diesem bislang

nur selten angebotenen Modell sind die anfallenden Kosten zu 100 Prozent gegenzudecken. Der Partner muss sich über die Anlage des Geldes keine Gedanken machen. Gerade dies ist für viele in finanziellen Fragen unerfahrene Partner äußerst wünschenswert.

Praxistipp: Achten Sie bei der Kalkulation der monatlichen Todesfallrente darauf, dass davon auch die Altersvorsorge des Partners finanziert werden muss. Die Todesfallrenten werden nämlich in der Regel nicht mit lebenslanger Laufzeit angeboten.

■ Absicherung der Altersvorsorge

Unser Kunde hat ja das Glück, seine Altersvorsorge selbständig ohne Bevormundung durch den Staat darstellen zu können. Das erfordert aber auch eine deutlich intensivere Beschäftigung mit dieser Thematik. Gerade für Selbständige und Unternehmer (wie bei unserem Kunden der Fall) steht noch viel mehr als für Arbeitnehmer das Pfändungsrisiko im Raum. Berufliche Risiken werden selbstverständlich so weit wie möglich über die Berufs- und Betriebshaftpflicht gedeckt. Aber was, wenn mal eine geschäftliche Investition schief geht, Aufträge ausbleiben und man dann von den Gläubigern persönlich in Regress genommen wird? Da kann die Altersvorsorge ganz schnell verloren sein.

Vielen fällt jetzt als einzige Lösung die „Rürup-Rente“, also die Versorgung aus der ersten Schicht, ein. Derzeit ist dies sicherlich die einzige wirklich sichere Variante zum Schutz sowohl vor Hartz IV als auch vor allgemeiner Pfändung. Alternativen: ausländische Lebensversicherungen. Dabei macht es auf jeden Fall Sinn, sich mit den Regelungen des Fürstentums Liechtenstein zu befassen. Von den meisten Teilnehmern des deutschen Marktes unbemerkt, gibt es dort mit dem „Konkursprivileg“ eine sehr hilfreiche Regelung. In Kurzform bedeutet das, dass in Liechtenstein die Altersvorsorge einer Familie Schutz vor der Verwertung durch Gläubiger genießt. Von dieser Regelung können

auch deutsche Staatsbürger problemlos profitieren. Zwar gehört Liechtenstein nicht zur EU und nicht zum Euro-Raum, aber anders als die Schweiz ist es Mitglied des EWR (Europäischer Wirtschaftsraum). Daher gilt auch hier die Dienstleistungsregelung, nach der Versicherungen dieses Landes in anderen EWR-Ländern ohne weiteres angeboten werden können, sofern die lokale Aufsicht (in diesem Fall BaFin) darüber informiert wurde. Das heißt, liechtensteinische Versicherungen können in Deutschland angeboten werden, stehen aber weiterhin unter Liechtensteiner Recht, das das besagte Konkursprivileg vorsieht.

Nutzt also nun unser Kunde eine Altersvorsorge über eine liechtensteinische Police, dann hat er damit umfangreiche Möglichkeiten. Er kann zwischen Produkten mit und ohne Garantie wählen. Die Auszahlungen unterliegen dem deutschen Steuerrecht, sind also bei einer Rente mit dem Ertragsanteil und bei der Einmalauszahlung ab Alter 60 Jahre und zwölf Jahren Mindestlaufzeit nur nach dem Halbeinkünfteverfahren zu versteuern.

Ein solches Produkt ist sicherlich als ein wichtiger, weil umfassend schützender Baustein im Gesamtportfolio zu sehen. Wichtig dabei: Es handelt sich beim Konkursprivileg um einen Schutz vor Pfändung durch Gläubiger. Vor Hartz IV schützt es nicht, da die Behörde dann unter Verweis auf Familienvermögen die Zahlung der Leistung verweigern kann.

■ Treibsätze

Über die keinesfalls als „Allheilmittel“ zu sehende Liechtensteiner Police hinaus macht es oft Sinn, auch noch eine Grundrente in irgendeiner Form sicherzustellen. Als „Motor“ und als „Treibsatz“ kommt dafür beispielsweise eine klassische Rentenversicherung mit Deckungsstockanlage und Garantiezins in Frage; entweder tatsächlich als Rürup-Rente mit all ihren Besonderheiten oder als normale Rentenversicherung der dritten Schicht.

Für Rürup spricht die steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge und der Schutz vor Hartz IV und Pfändung. Dagegen spricht die extrem eingeschränkte Flexibilität und der Verlust des kompletten Vermögens im Todesfall, vielleicht auch die Besteuerung im Alter. Die hier vom Gesetzgeber angenommenen statischen Lebensmodelle sind ja bekanntlich fern der Realität. Dagegen besticht die private Rente durch ihre dauerhafte Flexibilität und die Erhaltung des Vermögens auch im Todesfall. Da sie im Alter mit dem Ertragsanteil nur auf sehr geringe Weise besteuert wird, gibt es am Anfang natürlich auch keinen Steuervorteil.

■ Kombinationen

Als Lösung kann sich folgende Kombination anbieten: Mit monatlichen Sparbeiträgen wird eine „normale“ private Rentenversicherung angespart. Dafür kommen natürlich auch die britischen Policen mit ihren hohen Aktienquoten und somit höheren Renditechancen in Betracht, die auch werthaltige Garantien bieten. Gerade hier sollte dann aber auf garantierte Rentenfaktoren bzw. Mindestrenten geachtet werden.

Im Falle einer anstehenden Pfändung oder Nutzung von sozialer Sicherung wird ein „Verwertungsausschluss“ vereinbart bzw. die Versicherung in eine Rürup-Rente umgewandelt. Damit wäre ein entsprechender Schutz vor Verwertung dann doch durch die Hintertür gegeben. Gerade hier ist aber eine umfangreiche Dokumentation der Diskussion mit dem Kunden unumgänglich. Standardlösungen gibt es nicht. Als Selbständiger ist eine jederzeitige Verfügbarkeit des Kapitals ohne Frage existenziell wichtig. Deshalb sollten die beiden oben genannten Varianten unbedingt durch eine freie Anlage, vorrangig in eine Mischung exzellenter Investmentfonds, ergänzt werden. Diese unterliegen derzeit noch einer sehr günstigen Besteuerung, weil Kursgewinne nach einem Jahr Haltdauer steuerfrei sind. Sollte aber die Abgeltungssteuer wie geplant kommen, hätte

dies deutliche Renditeeinbußen zur Folge. Da hier aber immer noch flexibel reagiert werden kann, erscheint zum heutigen Zeitpunkt die Anlage eines großen Anteils des Vermögens bzw. des Sparvolumens in ein Fondsdepot mehr als sinnvoll. Nur hier besteht die volle Flexibilität, dass Gelder in vollem Umfang jederzeit entnommen und genutzt werden können. Wenn dies nicht möglich ist, kann der Kunde unter Umständen sehr schnell in existenzielle Probleme kommen.

Je nach persönlicher Einstellung des Kunden können auch Produkte mit Garantien (z. B. Höchstkursgarantie nach einer gewissen Laufzeit oder Garantie von 85 Prozent des eingezahlten Kapitals nach einem Jahr usw.) in Betracht kommen. Hier ist es dann die Aufgabe, dieses Depot clever und nach den vielleicht nicht explizit geäußerten Vorstellungen des Kunden zu gestalten.

Festzuhalten bleibt, dass mit der Kombination dieser drei Elemente eine sehr ordentliche Absicherung der Altersvorsorge erzielt werden kann. Natürlich ist bei entsprechendem Volumen eine noch wesentlich breitere Streuung möglich und sinnvoll. Unser Wegweiser durch den Dschungel des Machbaren gibt hierzu eine Orientierung. In der nächsten Ausgabe: Das Märchen von den staatlich geförderten Produkten.

Thomas Adolph

Der Autor Thomas Adolph ist seit zwölf Jahren als Finanzberater in Frankfurt a. M. tätig. Neben der Privatkundenberatung im Bereich Vorsorge und Absicherung ist er ein Kenner des deutschen Sozialversicherungssystems. Zu den damit im Zusammenhang stehenden Themen veröffentlicht er vielfältige Informationen (z. B. in der Website <http://www.sozialreformen.info>). Als Vertriebsunterstützung für Finanzdienstleister entwickelt und vertreibt er die Analysesoftware FINANZSOFT.de.