

# Garantiekonzepte in der Altersvorsorge

Garantien sind ein wesentliches Element der kapitalgedeckten Altersvorsorge. Sie ermöglichen Planungssicherheit und haben aus Kundensicht einen hohen Stellenwert.



Autor: Vorstandsvorsitzender  
Dr. Maximilian Zimmerer, Allianz

## Garantien in der klassischen Rentenversicherung – auch in Krisenzeiten sicher

Die deutschen Lebensversicherer als traditionelle Anbieter von Altersvorsorgeprodukten bieten in der klassischen Rentenversicherung umfassende Garantien. Diese enthalten eine garantierte Verzinsung (im Neugeschäft in Höhe von 2,25% pro Jahr auf das angelegte Kapital) sowie eine bereits zu Vertragsbeginn garantierte Rente. Zudem erhöhen die laufenden Überschussanteile, mit denen die Versicherungsnehmer jährlich an den Kapital-, Risiko- und Kostenüberschüssen beteiligt werden, die garantierten Leistungen, so dass diese sukzessive ansteigen. Diese Leistungsversprechen konnten die deutschen Lebensversicherer auch im schwierigen Jahr 2008 einlösen. Und noch erfreulicher: Gleichzeitig wurde die Überschussbeteiligung in der Branche nahezu stabil gehalten. Die deutsche Lebensversicherung beweist hohe Stabilität in turbulenten Zeiten.

## Wettbewerb der Garantiekonzepte

Neben dem Garantiekonzept der klassischen Rentenversicherung sind in den letzten Jahren auf Basis einer stärkeren Renditeorientierung viele neue, kapitalmarktnahe Produkte entstanden.

Dabei stehen die Lebensversicherer in Konkurrenz zu Anbietern anderer Branchen – auch bei der staatlich geförderten Altersvorsorge. Dort hat der Gesetzgeber bei der Riesterförderung und der betrieblichen Altersversorgung eine Beitragsgarantie vorgeschrieben, d. h. zum Rentenbeginn muss mindestens die Summe der gezahlten Beiträge garantiert sein.

Im Wettbewerb der Anlage- und Garantiekonzepte bieten Fondsgesellschaften riestergeförderte Fondssparpläne an, die u. a. mit Aussicht auf eine höhere Rendite bei einer anfänglichen Aktienquote von 100% beworben werden.

Die Beitragsgarantie wird häufig über ein CPPI-Konzept (Constant Proportion Portfolio Insurance) dargestellt. Der Anbieter teilt die Fondsanlage des Kunden gedanklich in eine renditeorientierte (Aktiendachfonds) und eine sicherheitsorientierte Komponente (Geldmarkt- und Rentenfonds). Die Anlage soll primär in die renditeorientierte Komponente erfolgen. Wenn bei fallenden Märkten die Garantie gefährdet ist, wird in die sicherheitsorientierte Komponente umgeschichtet.

Der Charme des Ansatzes: In gut laufenden Märkten kann die avisierte hohe Aktienquote verbunden mit höheren Renditechancen realisiert werden. Der Nachteil: In fallenden oder schwankenden Märkten muss oft und prozyklisch die Aktienquote reduziert werden. In Extrem-

fällen kann es dazu kommen, dass die Kunden ganz in renten- und geldmarktnahe Papiere investiert sind und keine Neuinvestition mehr in Aktien möglich ist. Solche Marktphasen können bei CPPI-Konzepten dazu führen, dass häufig nur sehr geringe Renditen zwischen 0% und 2% erzielt werden können. Ein Realverlust ist die Folge, das heißt, nicht einmal die Inflationsrate wird erwirtschaftet. Höhere Renditechancen werden also erkaufte mit steigenden Risiken eines Realverlustes auf das eingesetzte Geld.

Lebensversicherer bieten in diesem Segment u. a. fondsgebundene Versicherungen mit Beitragsgarantie an.

Die Darstellung der Garantien erfolgt dabei unterschiedlich. So wird beispielsweise das Sicherungsvermögen der klassischen Produkte für die Garantieabsicherung genutzt und nur der dafür nicht benötigte Teil der Gesamtanlage in Fonds angelegt.

In einer Weiterentwicklung dieses Ansatzes ist das Zusammenspiel zwischen Sicherungsvermögen und Fondsanlage dynamisch: Die Gesamtanlage wird kundenindividuell aufgeteilt und je nach Marktlage umgeschichtet. In anderen Konzepten wird die Garantieabsicherung auf Garantiefonds „ausgelagert“, so dass sich ein komplexes Zusammenspiel von Sicherungsvermögen, Garantiefonds und freier Fondsanlage ergibt (Drei-Topf-Modell). Oder es wird das Kapital zu 100% in Fonds angelegt, die Garantieabsicherung erfolgt am Kapitalmarkt über derivative Instrumente. Dieses Modell liegt den Variable Annuities zugrunde.

Klar ist: Nicht jedes dieser Konzepte ist für jeden Anwendungsbereich effizient.

### Rendite-Risiko-Profile zum Vergleich von Altersvorsorgelösungen

Offen ist, wie die Unterschiede der Produkte in der Kundenberatung transparent gemacht werden können.

Wesentlicher Vergleichsmaßstab sind heute die statisch berechneten Ablaufleistungen der Produkte. Dabei wird die Risikodimension, sprich welche Streuung der Rendite mit dem Anlagekonzept verbunden ist, nicht ausreichend berücksichtigt. Hier könnten Rendite-Risiko-Profile, die über Simulationen generiert werden, Kunden und Vermittlern helfen. Diese Profile sollten aufzeigen, wie sich ein Anlage- bzw. Garantiekonzept in unterschiedlichen Marktsituationen verhält und welche Ergebnisse inklusive aller Kosten sich in verschiedenen Szenarien ergeben.

Beim Vergleich der verschiedenen Produkte sollte der Kunde nicht nur die garantierte Mindestleistung kennen oder welche Leistung er erwarten darf, wenn die Aktienmärkte jedes Jahr kontinuierlich 8% erwirtschaften, sondern auch mit welcher Wahrscheinlichkeit seine Rendite zwischen 0 und 2%, 2 und 4% und 4 und 8% liegt.

So kann das eine Produkt z.B. in 20% der Fälle eine Rendite von 8% und mehr versprechen, dafür aber z.B. in 25% der Fälle nur eine Rendite unter der Inflationsrate erwarten lassen.

Bei dem anderen Produkt liegt der Renditeschwerpunkt zwischen 4 und 6%; andererseits wird die Rendite lediglich in wenigen Fällen unter der Inflationsrate liegen, aber nur in 10% der Fälle eine Rendite von 8% und mehr erwarten lassen.

Bei der Einführung ihres neuen Garantiekonzeptes Invest alpha-Balance verwendet Allianz Leben solche Profile, um die ausgewogenen Renditechancen bei gleichzeitig hoher Stabilität zu verdeutlichen. Der branchenübergreifende Einsatz von Rendite-Risiko-Profilen auf Basis plausibler und standardisierter Modellannahmen wäre ein großer Schritt in Richtung Transparenz und Vergleichbarkeit von Altersvorsorgelösungen.

## Produktauswahl in der privaten Krankenversicherung aus Kundensicht



Private Krankenversicherungsprodukte und -tarife sind auf Grund der großen Bandbreite an unterschiedlichen Leistungsversprechen besonders schwer miteinander zu vergleichen.

Dieses Werk hilft dem Berater deutlich weiter.

*Produktauswahl in der privaten Krankenversicherung aus Kundensicht*

*Von Dr. Christian Hofer*

*1. Auflage 2008 · XVI u.*

*189 Seiten · Kartoniert · DIN A 5*

*ISBN 978-3-89952-412-3*

*35 Euro inkl. 7% MwSt.*