

Vorsorgeberatung als ganzheitlicher Prozess

Auch die Anbieter von Fondsgebundenen Lebensversicherungsprodukten sehen sich seit der Verabschiedung des Alterseinkünftegesetzes mit einer Steuerdiskussion konfrontiert. Unterliegt doch diese beliebte Vorsorgeform – wie ihre Schwester, die KLV – künftig dem Halbeinkünfteverfahren und hat damit zumindest einen Teil ihres früheren Steuerprivilegs eingebüßt. Drohen Deutschlands beliebteste Vorsorgeprodukte nun ins Abseits zu geraten? Nein, meint Hans-Theo Franken, für den Produktbereich verantwortlicher Vorstand der Deutschen Vermögensberatung, die einst als Pionier die Fondsgebundenen Versicherungen in Deutschland hoffähig machte. Und er warnt im Gespräch mit KURS vor ungerechtfertigter Panikmache.



KURS: Herr Franken, mit der Verabschiedung des Alterseinkünftegesetzes ist auch das Steuerprivileg für Lebensversicherungen gefallen. Das muss Sie als bedeutender Anbieter

Fondsgebundener Vorsorgeprodukte doch nachdenklich stimmen.

Franken: Zum ersten: Ja, es stimmt, dass die Deutsche Vermögensberatung schon aus ihrer Tradition heraus ein bedeutender Anbieter von Fondsgebundenen Vorsorgeprodukten ist; immerhin vermitteln unsere rund 30.000 Berater aktuell 30 Prozent aller Fondsgebundenen Renten- und Leben-Produkte im deutschen Markt. Damit nimmt dieses Segment in unserem Angebotsportefeuille eine starke Stellung ein. Umso mehr sehe ich die mediale Steuerdiskussion um die Lebensversicherungen mit kritischen Augen. Denn die immer wieder zu hörende Behauptung, dass das Steuerprivileg gefallen ist, stimmt in dieser apodiktischen Form ganz einfach nicht. Vielmehr wurde die Besteuerung der Erträge neu – und sicherlich weniger günstig – als bislang gestaltet, doch entfallen sind steuerliche Vorteile in toto ja nicht. Ich kann allerdings nur eindringlich davor warnen, den Steueraspekt bei einem Vorsorgeprodukt – gleich welcher Art übrigens – in den Mittelpunkt der Diskussion zu stellen. Es wäre aus meiner Sicht ein fataler Fehler eines Beraters oder

Vermittlers, einen Kunden ausschließlich auf der Grundlage günstiger Steuerregelungen in das eine oder andere Vorsorgeprodukt hineinzutreiben. Die Anleger vieler so genannter Abschreibungsfonds bzw. Steuersparmodelle können hier als ein warnendes Beispiel gelten, wie schnell sich ein Vorteil in einen finanziell gravierenden Nachteil wandeln kann. Der steuerliche Effekt kann immer nur ein Aspekt unter vielen im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung sein, in deren Mittelpunkt die individuellen Lebensverhältnisse des Kunden, sein berufliches und familiäres Umfeld, seine finanziellen Ressourcen und nicht zuletzt seine Anlageerwartungen zu stehen haben. Ich erwarte von einem qualifizierten Berater, dass er seine Anlageempfehlung unter Berücksichtigung all dieser Faktoren im Interesse des Kunden erarbeitet und sie nicht nach der jeweils wechselnden fiskalpolitischen Diskussionslage ausrichtet.

KURS: Und im Rahmen einer solch ganzheitlichen Beratung haben also aus Ihrer Sicht fondsgebundene Vorsorgeprodukte weiter ihre Berechtigung?

Franken: Aber selbstverständlich werden diese Produkte eine gute Zukunft im Vorsorgemarkt haben. Wobei ich vor allem an flexible und innovative fondsgebundene Rentenversicherungen denke, wie wir sie bereits heute und auch in Zukunft im Angebot haben werden. Bedenken Sie: Altersvorsorge bedarf in der Regel einer langfristigen Planung, die dem Anleger wichtige Optionen für die Zukunft offen hält. Hinzu tritt, dass Vorsorgesparen für das Alter nur dann effektiv sein kann, wenn beispielsweise wichtige biometrische Risiken wie Berufsunfähigkeit oder das zunehmende Lebensalter mit abgesichert werden können. Fondsgebundene Vorsorgeprodukte erfüllen, richtig ausgestaltet, diese hohen Anforderungen. Das gilt besonders auch vor dem Hintergrund der künftig niedrigeren Ertragsanteilsätze, die beispielsweise dazu führen, dass eine Altersrente aus einer fondsgebundenen Rentenversicherung von 500 Euro monatlich bei einem Steuersatz von 30 Prozent lediglich zu einem Steuerertrag von 27 Euro und daher 5,4 Prozent Steuerbelastung führen wird. Der Ertragsanteil bei Rentenbeginn mit 65 Jahren fällt von 27 auf 18 Prozent.

KURS: Wo sehen Sie denn die besondere Zukunft der fondsgebundenen Vorsorgeprodukte?

Franken: Wie bereits gesagt, wird insbesondere die fondsgebundene Rentenversicherung künftig eine bedeutende Marktposition einnehmen. Bedenken Sie: Ab 2005 wird die gesetzliche Rente mit einem Anteil von 50 Prozent steuerpflichtig, ab 2040 – abzüglich der einschlägigen Freibeträge – sogar zu 100 Prozent. Berücksichtigt man zudem noch die ohnehin schon gravierenden Einschnitte in die gesetzlichen Rentenleistungen, so bleibt nur der Schluss, dass künftig niemand mehr auf eine private Zusatzvorsorge verzichten kann, aus der er in seinem Alter dann laufende Rentenleistungen erhält. Vorsorge heißt für den Anleger aber auch, sich und seine Familie durch Produkte abzusichern, die ihm verlässlich finanzielle Zukunftssicherheit bieten. Dazu gehören eindeutig die fondsgebundenen Renten- und Lebensversicherungen, die darüber hinaus auch noch den Vorteil haben, weitgehende individuelle Optionen selber wählen zu können – sei es in der Ansparphase oder bei den Auszahlungsmodalitäten. Wir verfügen beispielsweise durch unseren Produktpartner Aachen und Münchener Versicherungen über ein Vorsorgemodell, bei dem die Verfügungsphase bis zum 80. Lebensjahr reicht. Die Möglichkeit, den Zeitpunkt der Rentenzahlung bzw. auch einer Kapitalzahlung bei einer fondsgebundenen Rentenversicherung individuell festzulegen, ermöglicht den steuerfreien Ansammlungsprozess nach der individuellen Situation, zum Beispiel auch über das 65. Lebensjahr hinweg zu verlegen. Diese Flexibilität wird künftig noch stärker vom Kunden geschätzt werden.

KURS: Die Anlegerinteressen wandeln sich also?

Franken: Im Zuge der immer intensiver geführten Diskussion um die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge ganz selbstverständlich. Und dabei beobachten wir, dass der Anleger auf der einen Seite immer aufgeklärter, auf der anderen Seite aber auch zunehmend sicherheitsorientierter wird. Als reine Vertriebsorganisation mit starken Partnern im Versicherungs- und Investmentbereich haben wir den Vorteil, uns ausschließlich auf die Bedürfnisse der An-

leger konzentrieren zu können. Und die Erfahrungen unserer Berater sind eindeutig: Garantieprodukte und sicherheitsorientierte Anlagen sind im Trend. Der Anteil der von uns vermittelten Rentenversicherungen beispielsweise hat sich in den vergangenen fünf Jahren enorm gesteigert. Hier werden wir als Deutsche Vermögensberatung, die ja als ein Pionier der Fondsgebundenen Rentenversicherung in Deutschland angesehen werden kann, sicher weiter starke Akzente setzen.

KURS: Wo sehen Sie weitere Zukunftsschwerpunkte?

Franken: Bereits heute empfehlen wir unseren Kunden steuerliche Förderungsmöglichkeiten, wie sie auch im neuen Alterseinkünftegesetz enthalten sind. Wenn es um den Bereich Altersvorsorge geht, sind die Förderungsmöglichkeiten im Bereich der betrieblichen Altersversorgung über § 3 Abs. 63 EStG sowie die Förderung der Riester-Rente sicherlich Zukunftsträger. Hier sehen wir uns als Spitzenreiter im Markt in einer guten Ausgangsposition. Aber um es noch einmal deutlich zu betonen: Im Mittelpunkt aller Vorsorgeberatungen stehen immer die Interessen und Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden. Auf seine Lebenssituation und seine Zukunftserwartungen müssen die verschiedenen Anlagemodelle jeweils individuell zugeschnitten sein. Das ist das A & O einer Qualitätsberatung mit Zukunftsanspruch.

KURS: Und auf diese wachsenden Beratungsanforderungen wird Ihr Vertrieb nun konsequent ausgerichtet?

Franken: Die generelle Ausgangs- und damit Beratungssituation bleibt ja im Kern unverändert. Schließlich ändert das Alterseinkünftegesetz nichts daran, dass der Bedarf nach einer privaten kapitalgedeckten Altersvorsorge dringend vorhanden ist – im Gegenteil führen die neuen steuerlichen Regelungen bei der gesetzlichen Rentenversicherung zu einem wachsenden Bedarf an privater Vorsorge. Auch deshalb werden wir im Spätherbst unsere Vermögensberater durch eine große Schulungsoffensive detailliert mit den sich aus dem Alterseinkünftegesetz ergebenden Neuregelungen vertraut machen – darauf sind beispielsweise unsere zehn bundesweit angesiedelten Schulungszentren bereits vorbereitet. Dabei werden auch die notwendigen Produktvariationen bzw. Produktinnovationen mit Blick auf die praktische Umsetzung den Beratern näher gebracht.

Dennoch muss ich betonen, dass wir uns bereits mit unserer aktuellen Produktpalette sehr gut für den künftigen Markt aufgestellt fühlen. Die künftige zweite und dritte Schicht des Alterseinkünftegesetzes stellen bereits heute Beratungsschwerpunkte unseres Außendienstes dar. So weisen wir beispielsweise im Bereich der Förderung nach § 10 a EStG – der so genannten Riester-Rente

– einen Marktanteil von 16 Prozent beim laufenden Beitrag des eingelösten Neugeschäftes auf. Wir sind überzeugt davon, dass die Riester-Rente vor allem auch durch die jüngste bürokratischen Entschlackungen wie dem Dauerzulagenantrag und durch die Möglichkeit, der Inanspruchnahme einer 30prozentigen Kapitaloption gegenüber der doch eher unflexiblen ersten Schicht des Alterseinkünftegesetzes – der so genannten Rürup-Rente – an Attraktivität gewonnen hat und dann von immer mehr Kunden bevorzugt wird.

KURS: Sie sind auf das Zukunftsfeld Altersvorsorge also bestens vorbereitet?

Franken: Wenn Sie bedenken, dass bereits heute jeder fünfte Vorsorge-Euro von unseren Kunden im bAV-Bereich investiert wird, fühlen wir uns in der Tat sowohl bei der privaten als auch bei der betrieblichen Altersvorsorge hervorragend im Markt aufgestellt. Wir haben exzellent geschulte Berater und erstklassige Produktlösungen, die wir beispielsweise im Rahmen der ausgeweiteten Möglichkeiten der Förderung des § 3 (63) EStG auch innerhalb der Direktversicherung intensiv nutzen werden. All das wird, davon bin ich fest überzeugt, dazu beitragen, dass wir unseren Marktanteil im Vorsorgebereich und speziell auch in der bAV weiter steigern werden.

Das Gespräch führte George Clegg