

patriarch.

MULTI-MANAGER GMBH

Ausgabe 24 | Oktober 2018

# „Der Preis der Angst“ Was deutsche Investoren ihre falschen Anlageentscheidungen kosten

Seite 16

DAS INVESTMENTMAGAZIN

# performer.



Die GAMAX-Aktienfonds  
Ein einzigartiger U-Turn

Seite 13

Digitale Kompetenzanalysen und  
gezieltes Führungskräfte-Training  
Ein Interview mit Freddy Kremer

Seite 25



Zwei, die es immer wissen wollen  
AXA und Toni Schumacher

Seite 34

Professionelle Investoren in  
Patriarch-Fondslösungen  
offenbaren ihre Denkweise  
Ein Interview mit  
Klaus Stüllenberg

Seite 50

# Der Siegeszug der Basisrente

Ein Gastbeitrag von Marius von Schuttenbach

## Ein schwieriger Start

2004 blickte man sehr pessimistisch in die Zukunft und konnte dem neuen Alterseinkünftegesetz (AEG) kaum Positives abgewinnen. Alle waren generell gegen die Rüruprente. Die Ablehnung und das erwartete Fiasco des Produktes begründete z. B. der Vorstandsvorsitzende eines Assekuranzvertreters mit diesen Worten (Kurs, Ausgabe Mai 2004): „Denn niemand akzeptiert eine Versicherung, die weder vererbt, veräußert, kapitalisiert noch beliehen werden kann.“

Dennoch haben sich die pessimistischen Voraussagen hinsichtlich der Erfolgchancen der Rüruprente nicht bestätigt. Hat man das Produkt richtig vermarktet, so haben sich recht schnell gute Ergebnisse eingestellt. Bei der Analyse der Umsatzverteilung unserer haus-eigenen fondsgebundenen Rentenversicherung in den ersten zehn Jahren des Alterseinkünftegesetzes (1. Schicht vs. 3. Schicht) haben wir im Laufe der Zeit eine allmähliche Verschiebung zugunsten der Basisvorsorge festgestellt. Diese macht seit 2012 regelmäßig mehr als 80 % der Abschlüsse aus (s. Abb. 1, Darstellung nach Stückzahlen und Versicherungsbeginn).

## Basisrente versus Privatrente

Umsatzverteilung 1. Januar 2005 – 31. Dezember 2014

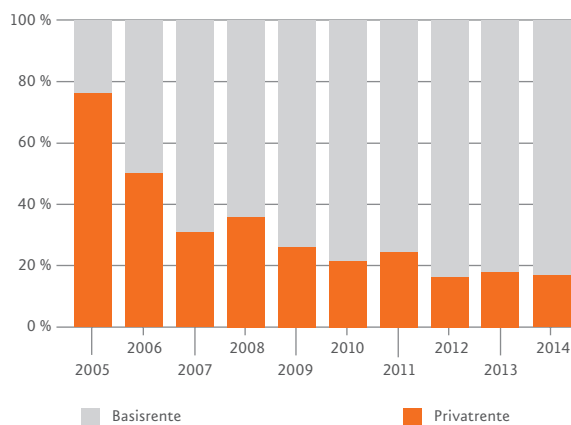


Abbildung 1 Quelle: Osbach

Solche Resultate können erreicht werden, wenn der Einsatz der Basisrente in erster Linie unter dem Aspekt der Zweckmäßigkeit und erst dann dem der Steuervorteile analysiert wird.

## Die Zielgruppen

Die Rüruprente ist generell für alle Zielgruppen geeignet: Arbeitnehmer, Selbständige, Nichtberufstätige. Von der steuerlichen Seite betrachtet, profitieren vom AEG am meisten Arbeitnehmer und Freiberufler, d. h. diejenigen, die bereits für die Rente sparen müssen. Durch den Verlauf des Sonderabzugs bedingt, erfahren sie im Laufe der Zeit eine enorme Steuerentlastung (s. Abb. 2). Verwendet man diese diszipliniert für eine neue Basisrente, so kann man eine „Altersvorsorge zum Null-Tarif“ aufbauen, die ausschließlich steuerlich finanziert wird (durch Entlastungen und Rückerstattungen). Bei Selbständigen ist es etwas schwieriger - sie profitieren vom AEG nur dann, wenn sie einen Basisvertrag abschließen und hierfür Steuerrückerstattungen bekommen.

## Steuerentlastung infolge des AEG

Arbeitnehmer, 23 J., ledig, kirchensteuerpflichtig, Gehalt 36.000 p. a.,  
Steigerung des Gehaltes: 1,5 % p. a.,  
Steigerung der Beitragsbemessungsgrenzen: 0,5 % p. a.

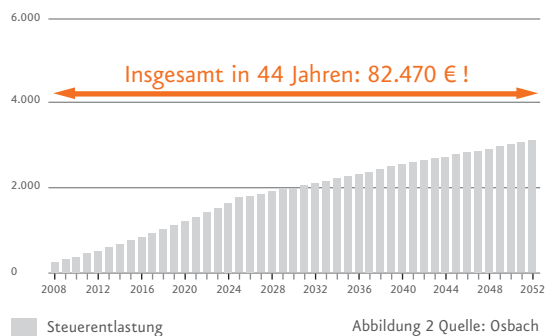


Abbildung 2 Quelle: Osbach

Ist in einer Familie einer der Ehepartner nicht berufstätig, so ist es sehr sinnvoll, für ihn eine Basisvorsorge abzuschließen. Mit der Basisrente für den finanziell Schwächeren kann man bei der Eheschließung gewisse Probleme im Vorfeld lösen. Im Falle eines Falles wird dies die Regelung des Versorgungsausgleichs vereinfachen.

Im Grunde genommen spricht die Konstruktion der Rüruprente die weiblichen Tugenden an. Frauen schätzen Stabilität und „ticken“ im Rentenrhythmus. Es sind eher männliche Träume, mit 65 eine Kapitalabfindung zu bekommen, um endlich den ersehnten Traumwagen kaufen zu können. Verhandelt man mit einer Frau über den Abschluß einer Basisrente, so ist es angebracht, auf das durchschnittlich geringere Gehaltsniveau von Frauen hinzuweisen, das später eine deutlich niedrigere Rentenversorgung impliziert.

Die Basisrente eignet sich für alle Altersgruppen. Unter dem Aspekt der Zweckmäßigkeit betrachtet, sollte man in erster Linie junge Menschen ansprechen. Angesichts des langen Anlagehorizontes lassen sich in dieser Gruppe bereits mit kleinen Beiträgen ansehnliche Rentenhöhen erreichen. Bei der Basisrente der AXA z. B. liegt das Mindestalter bei 15 Jahren.

Statt eines neuen Smartphones könnte man doch einem Kind bereits zum 15. Geburtstag einen Rürupvertrag schenken. Natürlich werden sich die Steuervorteile erst später (im Berufsleben) einstellen, das Vorziehen des Eintrittsalters würde jedoch die Altersrente deutlich erhöhen. Des Öfteren suchen die Großeltern nach einer nachhaltigen Lösung für ihre Enkel. Verwendet man eventuelle Zuwendungen für eine Zuzahlung in die Basisrente, so wird dies eine zusätzliche lebenslange Rente generieren - eine bleibende Erinnerung an die Großeltern!

Im Falle der „Generation 50+“ ist in erster Linie der steuerliche Aspekt von Bedeutung. Es gibt mehrere Merkmale des Produktes, die man bei positiver Auslegung als Verkaufsansatz nutzen kann.

#### Zulassung effizienter Produkte

Im Gegensatz zu Riester ist die Basisrente mit keinem Garantiezwang (im Sinne der Beitragsrückgewähr) verbunden. Durch das Herausstellen dieses Merkmals kann man auch die fondsaffinen Vermittler und Endkunden, welche, insbesondere bei langlaufenden Verträgen, die Geringfügigkeit des Risikos verstehen und an einem hohen Endergebnis interessiert sind, besser ansprechen. Wenn der Kunde es will, kann er natürlich ein Garantieprodukt wählen.

#### Schutzmerkmale

Die Eigenschaften: keine Kapitalabfindung, keine Beleihbarkeit, keine Übertragbarkeit kann man sehr wohl positiv auslegen. Erklärt man dem potentiellen Kunden, dass die Produkte in der 3. Schicht (und auch die Policen aus der Zeit der Steuerfreiheit der Erträge) nur in 25 % der Fälle den vorgesehenen Ablaufzeitpunkt erreichen, so wird er diese Merkmale als Schutz vor dem eigenen Leichtsinne und vor einem Außenangriff verstehen können. Die sogenannte „Flexibilität“ (verstanden als freie Verfügbarkeit) fördert nämlich die Konsumneigung.

#### Die engste Familie im Fokus (eingeschränkte Vererbbarkeit)

Beim Gespräch mit einem Mann über den Abschluss einer Rüruprente ist es sehr sinnvoll, seine Frau miteinzubeziehen. Wenn sie informiert wird, dass im Todesfall

die Rente nur an die Ehefrau (und ggf. Kinder im Sinne des Kindergeldgesetzes) vererbt werden kann, wird sie sofort den Abschluss unterstützen. Frauen schützen eben instinktiv das Familiennest.

#### Moderater laufender Beitrag und Zuzahlungen

Die meisten Menschen scheuen hohe wiederkehrende Belastungen. Der Abschluss einer Police mit einem moderaten Monatsbeitrag (z. B. € 25/Monat) hat auch den Vorteil, dass das Stornorisiko sinkt. Aufgrund der Zuzahlungsoption kann ein regelmäßiger Kontakt zum Kunden etabliert werden. Um das optimale Anlageergebnis zu erzielen, ist es ratsam, mit einer Zuzahlung nicht bis Dezember zu warten (in der Regel höhere Kurse), sondern den Kunden jeweils bei niedrigeren Börsenständen anzusprechen. Der diskrete Charme der Zuzahlungen besteht bekanntlich darin, dass die Courtagelieferung hierfür mit keinem Stornorisiko verbunden ist.

#### BU mit fallendem Eigenaufwand

In den letzten Jahren nimmt die Zahl der Kunden zu, die ihren BU-Schutz (Berufsunfähigkeitsversicherung) vorzugsweise mit einem Basisvertrag kombinieren. Zieht man die enormen Steuervorteile im Laufe der Zeit und den möglichen BUZ-D-Vorteil in Betracht, so muss man diese Lösung als ausgesprochen kundenfreundlich ansehen. Dank der Vereinbarung der BUZ-D winkt dem Kunden – im Gegensatz zur SBU (separaten BU-Versicherung) – im Anschluss an die eventuellen BU-Leistungen eine ansehnliche Altersrente (auf Kosten der Assekuranz). Die gesetzlich vorgesehene steuerliche „Rabattierung“ steigt proportional zum Einkommen des Versicherten. So kann z. B. ein Hausmeister (Berufsgruppe 3-, Einkommen € 30.000 p. a.) im Durchschnitt aller Jahre seinen Aufwand für den BU-Schutz um 21,90 %, ein EDV-Techniker (BG 2+, Einkommen € 42.000 p. a.) um 31,69 % und ein Arzt für Allgemeinmedizin (BG 1#, Einkommen € 96.000 p. a.) gar um

#### BU-Aufwand nach Steuern

BU: € 1.000 mtl. bis 63; BG 1#, ledig, € 96.000 p. a.

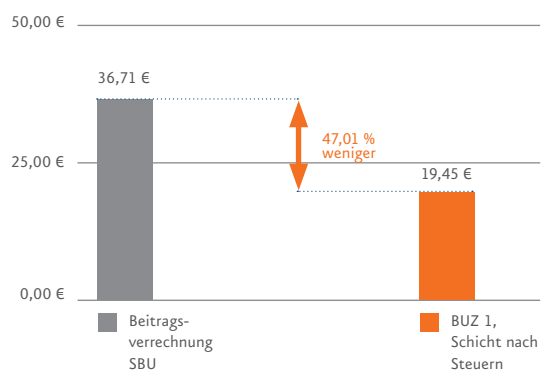


Abbildung 3 Quelle: Osbach

47,01 % senken, wenn dieser in 2018 in Verbindung mit einer Basisrente vereinbart wird (alle Beispiele: Eintrittsalter 30 J., Endalter 63 J., s. Abb. 3).

Durch die richtige Platzierung des wichtigen BU-Schutzes kann man problemlos Liquidität schaffen und die freiwerdenden Mittel dann für den Aufbau der Altersvorsorge nutzen. Das aus dem AEG resultierende steuerliche Rabattierungspotential erhöht sich infolge des wachsenden Sonderabzugs von Jahr zu Jahr - so sind in 2018 bereits 86 % abzugsfähig. Und ebenso steigt die Beraterhaftung, wenn man vergisst, diese wichtige Option im Kundengespräch zu erörtern.

Die Befürworter der branchenfreundlichen selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU), welche in der Regel als eine Variante mit Beitragsverrechnung angeboten wird, führen gegen die BUZ in der 1. Schicht für gewöhnlich zwei Argumente auf: a) im Leistungsfall ergebe sich ein Steuernachteil für den Kunden, b) der BU-Schutz sei gefährdet, wenn der Kunde den (zwangsläufig höheren) Gesamtbeitrag für die Basisrente nicht bedienen könne. Der erste Einwand resultiert in der Regel aus ungenügender Kenntnis von steuerlichen Implikationen des Alterseinkünftegesetzes und lässt sich in den meisten Fällen leicht entkräften. Im BU-Fall ergibt sich in den häufigsten Konstellationen kaum eine steuerliche Relevanz – bei Rentenhöhen von weniger als ca. € 1.191,-/ Monat musste z. B. in 2015 kein Neurentner Steuern zahlen. Die unendlichen Diskussionen über die Richtigkeit des zweiten Argumentes sind bekanntlich überflüssig geworden. Dank der aktuellen Regelung der AXA z. B. kann man dem Kunden, der die BUZ im Rahmen seines Basisvertrages genießt, im Falle einer Beitragsfreistellung der Rüruprente eine Fortsetzung der BU ohne erneute Gesundheitsprüfung als SBU anbieten.

Ein wichtiges Argument für die Koppelung liefert letztendlich die Wahrscheinlichkeitsrechnung. Statistisch wird jeder vierte Arbeitnehmer berufsunfähig. Es stellt sich die Frage, wie häufig die bestehenden BU-Policen in Anspruch genommen werden?

Laut Internet beziehen nur 1 – 1,5 % der Inhaber einer BU-Police auch tatsächlich die Leistungen. Die Kluft zwischen der BU-Häufigkeit und der BU-Leistungsrate ist in erster Linie durch eine Vorselektion des Kollektivs (nur Gesunde bekommen den Schutz), eine häufig begrenzte Dauer der Zahlungen und ein unzureichendes Bewusstsein in den besonders gefährdeten Berufsgruppen zu erklären. Mit anderen Worten: Der Vorteil der Beitragsreduzierung dank des Steuervorteils ist bei der Koppelung mit der Basisrente zu 100 % sicher, während die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme der BU-Leistungen (mit eventuellen steuerlichen Implikationen) lediglich bei 1,5 % liegt. Was empfiehlt der gesunde Menschenverstand? Es gibt zweifelsohne viele Aspekte, die für eine fondsgebundene Basisrente sprechen. Bis Ende 2004 hat man primär die Steuerfreiheit der Erträge verkauft und nicht wirklich Altersvorsorgeprobleme gelöst. Erst das AEG hat die Vorsorgelandschaft völlig verändert. Die richtige Einstellung zur Rüruprente bedarf eines Paradigmenwechsels. Schafft man dies, so wird man die Basisrente mögen und erfolgreich vermitteln.

## MARIUS VON SCHUTTENBACH



Marius von Schuttenbach ist Quereinsteiger im Finanzdienstleistungssektor. Der gelernte Humanmediziner, studierte ebenfalls Ingenieurwissenschaften und Volkswirtschaftslehre. Über diese Vielfalt an verschiedenen Kompetenzen, gepaart mit einer Begeisterung für Fonds- und Versicherungsmathematik, findet er immer wieder ungewöhnliche, aber extrem erfolgreiche vertriebliche Ansätze in der Produktberatung – speziell im Versicherungsbereich – ,die er in der Geschäftsführung der Osbach Vertriebs GmbH in Umsetzung bringt.

