

Die Debeka-Förderrente

An dieser Stelle nimmt das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge regelmäßig aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. Die Analysen des ITA geben Beratern eine Entscheidungsgrundlage für die Produktauswahl. Gründer und Geschäftsführer des ITA ist Dr. Mark Ortmann.



Für kein anderes Produkt wird vor, neben und an den Bank-schaltern seit einigen Jahren so kontinuierlich geworben wie für die Riester-Rente. Längst hat sich in den Köpfen der deutschen Sparer festgesetzt, dass die Riester-Rente eine gewinnbringende Investition sein kann. Wer verzichtet schon freiwillig auf staatliche Geschenke in Form von Zulagen und Steuervorteilen? Und bei so einem Angebot greift „der Deutsche“ reflexartig zu. Mehr als 13 Millionen Verträge wurden deshalb schon seit der Einführung im Jahr 2002 abgeschlossen – Tendenz immer noch steigend.

Anlass für die Einführung der staatlich geförderten privaten Rentenversicherung war die Reform der gesetzlichen Rentenversicherung in den Jahren 2000 und 2001, bei der das

Nettorentenniveau um drei Prozentpunkte von 70 auf 67 Prozent reduziert wurde. Die Förderung dient dabei als Anreiz, die so entstandene Rentenlücke privat auszugleichen. Ob dieser Anreiz allerdings den gewünschten Effekt erzielt, bleibt trotz stetiger Nachfrage zweifelhaft. Denn bereits fünf Jahre nach der Einführung, also im Jahr 2007, wurde eine Untersuchung veröffentlicht, aus der hervorgeht, dass die Riester-Rente das Sparverhalten einkommensschwächerer Haushalte nicht positiv beeinflusst. Vielmehr nutzen jene die geförderte Altersvorsorge, die sowieso fürs Alter vorgesorgt hätten und es sich auch finanziell leisten können. Eine zusätzliche Sparleistung erfolgt im Großen und Ganzen also nicht. Nach 2006, als umfangreiche Steuerprivilegien für Renten- und Lebensversicherungen abgeschafft wurden, erhielt die

Auf den Punkt gebracht

- Die Debeka Förderrente ist eine einfache und schlichte Riester-Rentenversicherung mit konservativer Kapitalanlage in überwiegend festverzinsliche Anlagen.
- Bestnote von Assekurata für die Debeka Leben – kein offizielles Finanzstärkerating.
 - Moderate Gebühren für Abschluss und Verwaltung.

Riester-Rente neuen Aufschwung. Signifikant ist dabei, dass sie es nicht durch eigene Leistungsstärke erreichte, sondern durch die Verringerung der Attraktivität von Konkurrenzprodukten. Die Sparer investieren also Gelder in die Riester-Rente, die sie zum Großteil anderen Anlagen entnommen haben und auch für die Zukunft vorenthalten werden. Es wurde also kein neues Sparvolumen geschaffen, aber bereits bestehendes umgeschichtet. Fazit der Untersuchung: Steuerliche Vergünstigungen kann sich der Staat getrost sparen – zumindest aus volkswirtschaftlicher Sicht.

Aus rein subjektiver Sicht eines Anlegers sieht die Betrachtung natürlich anders aus. Die Zulagen und Steuervergünstigungen erhöhen die Attraktivität von Riester-Produkten gegenüber anderen Anlageformen. Die meisten Anleger schließen daher zu Recht zuerst eine Riester-Rente ab, bevor sie andere Anlageformen ergänzen. Nur die betriebliche Altersvorsorge kann unter dem Strich finanziell noch interessanter sein.

Doch bleiben wir bei der Riester-Rente. Zu einem erfolgreichen Anbieter unter den Versicherern zählt die Debeka. Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wurde im Jahr 1905 als reiner Krankenversicherer ins Leben gerufen. Der Lebensversicherungsverein a. G. wurde 42 Jahre später gegründet und befand sich mit 3,18 Milliarden Euro an verdienten Brutto-Beiträgen laut BaFin-Statistik im Jahr 2009 auf Platz sechs aller deutschen Lebensversicherer. Die erwirtschafteten Kapitalerträge betragen im Jahr 2009 rund 1,5 Milliarden Euro bei einem Bestand an Versicherungssumme in Höhe von 96,4 Milliarden Euro. Vor allem dank einer niedrigen Verwaltungskostenquote von 1,3 Prozent, aber auch einer sehr guten Vernetzung in allen deutschen Behörden, schafft es das Unternehmen, sich seit Jahren mit wachsenden Werten in den „Top Ten“ festzusetzen. Laut Unternehmensangaben konnte den Mitgliedern im Jahr 2009 ein Überschuss, einschließlich Direktgutschriften (zum Beispiel Beitragsverrechnungen), in Höhe von 920 Millionen Euro zugeteilt werden. Die aktuelle

Gesamtverzinsung wurde jetzt auf 4,3 Prozent leicht gesenkt, liegt aber immer noch über dem Marktdurchschnitt. Derzeit sind rund 15.000 Mitarbeiter beschäftigt, davon zirka 8.500 im angestellten Außendienst – dem einzigen Vertriebsweg.

Konservative Kapitalanlage

Es gibt wohl kaum einen anderen Versicherer, dessen Name in dem Maße für eine konservative Kapitalanlage steht wie der Name Debeka. Sowohl die Riester-Rente wie auch alle anderen kapitalbildenden Altersvorsorgeprodukte werden nur als klassische Variante angeboten. Fondspolice? Fehlanzeige. Lediglich eine Anlage der erzielten Überschüsse in einen Fonds wird als Alternative zur ganz klassischen Verwendung der Überschüsse für die Bildung einer Bonusrente angeboten. Die Ausrichtung der Kapitalanlage ist daher sehr konsequent. Die Investition der gesamten Kapitalanlagen in Höhe von rund 50 Milliarden Euro erfolgt nach Unternehmensphilosophie fast ausschließlich in festverzinslichen Papieren. Und nur weniger als ein Prozent wird in Aktien angelegt. Als zu konservativ und nicht mehr zeitgemäß erscheint dieser Weg vielen Marktbeobachtern. Andere hingegen schätzen genau aus diesem Grund diesen auf Sicherheit ausgerichteten Weg. Zu Recht?

Voraussetzung für alle angebotenen Riester-Verträge ist, dass zu Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge und geflossenen Zulagen für die Bildung einer Rente zur Verfügung stehen. Das verlangt doch auf den ersten Blick in den Augen vieler Betrachter geradezu nach einer aktienlosen Kapitalanlage. Das stimmt natürlich dem Grunde nach. Eine volle Investition in risikobehaftete Anlagen scheidet aus, wenn man nicht zusätzliche Absicherungsstrategien verfolgen möchte, wie sie beispielsweise bei Variable Annuities eingesetzt werden. Diese Produkte erlauben trotz Garantien eine vollständige Anlage in Aktienfonds. Dafür reduziert sich die zu erwartende Rendite um die Garantiegebühren.

Bei klassischen Produkten werden die Garantien über eine konservative Ausrichtung der Kapitalanlagen sichergestellt. Die dahinterstehende Idee: Kaufe ich eine Bundesanleihe, weiß ich, dass ich das eingezahlte Geld mit einer festen Verzinsung zu einem festen Zeitpunkt zurückerhalte. Jetzt brauchen nur noch die Fälligkeiten und Zinszahlungen mit den Garantieverpflichtungen in Übereinstimmung gebracht werden, und die Garantien sind gesichert. Der Haken: Die Nominalverzinsung einer zehnjährigen Bundesanleihe beträgt aktuell 2,5 Prozent. Zwar sind die Zinsen wieder leicht gestiegen, sodass die effektive Verzinsung dieser Anleihe etwas über drei Prozent beträgt. Aber es bedarf schon einer ausgeklügelten und nicht auf Bundesanleihen beschränkten Ausrichtung der Kapitalanlage, um die Garantieverzinsung von rund 3,4 Prozent im Bestand der deutschen Lebensversicherer einzufahren. Bei dauerhaft niedrigem Zinsniveau dürfte das sehr schwierig sein.

Erscheint es vor diesem Hintergrund nicht sicherer, eine breit aufgestellte, ausgewogene Kapitalanlage zu betreiben? Dazu gehören neben festverzinslichen Wertpapieren des Bundes auch Anleihen anderer Emittenten, zum Beispiel Unternehmensanleihen, aber auch ein gewisser Anteil Aktien und Immobilieninvestitionen. Eine so breit ausgerichtete Kapitalanlage ist in den Augen des Verfassers nicht nur rendite-trächtiger, sondern am Ende auch sicherer. Sie schützt besser vor Inflation und erleichtert die Erwirtschaftung der Garantieverzinsung. Insofern stimmt die Formel festverzinsliche Anlagen gleich sicher nicht unbedingt.

Produktmerkmale à la Riester

Die Beitragszahlung kann bei der Debeka Förderrente sowohl monatlich als auch viertel-, halb- oder ganzjährig erfolgen. Für eine monatliche Auszahlung der erzielten Rente muss die Höhe der Rente mindestens 50 Euro betragen, ansonsten erfolgt die Auszahlung einmal jährlich. Der Versicherungsnehmer hat die Möglichkeit, den Rentenbeginn mit einer Frist von einem Monat vorzulegen, sofern der Vertrag bereits seit zehn Jahren besteht (frühester Rentenbeginn ist mit der Vollendung des 60. Lebensjahres möglich), oder hinauszuschieben (längstens bis zu Beginn der gesetzlichen Rentenzahlung). Vorsicht: Die Höhe der neuen garantierten Rente wird mit den Rechnungsgrundlagen für das Neugeschäft zu diesem Zeitpunkt berechnet. Die Überschüsse können in der Rentenphase als Bonusrente (steigende Rente, gutgeschriebene Überschüsse sind für die Zukunft garantiert) oder bar ausgezahlt werden. Die einmal gewählte Rentenart kann nicht mehr verändert werden. Die einmalige Kapitalauszahlung von bis zu 30 Prozent des zu Rentenbeginn zur Verfü-

gung stehenden Kapitals muss spätestens einen Monat vor Rentenbeginn beim Versicherer beantragt werden. Als Todesfallschutz im Rentenbezug ist lediglich die Wahl einer Rentengarantiezeit gegeben. Die Abfindung der nach dem Tod und vor Ablauf der Garantiezeit noch ausstehenden Renten ist möglich. Stirbt die versicherte Person in der Ansparphase, wird das bereits gebildete Deckungskapital ausgezahlt.

Besteht während der Vertragslaufzeit die Notwendigkeit, die Beitragshöhe zu senken, so kann dies jederzeit zum Schluss der Versicherungsperiode beantragt werden. Mindestens müssen jedoch monatlich fünf Euro entrichtet werden. Dies entspricht dem Sockelbeitrag nach § 86 Abs. 1 EStG. Der Eigenbeitrag kann aber auch bis zum gesetzlichen Höchstbeitrag angehoben werden. Ebenfalls besteht in dem genannten Rahmen die Möglichkeit, jährlich eine Sonderzahlung zu leisten. Eine Beitragsfreistellung kann vor dem Rentenbeginn schriftlich zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode vereinbart werden. Erfolgt eine Wiederinkraftsetzung des Vertrages innerhalb von drei Jahren nach der Beitragsfreistellung, so geschieht dies zu den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen.

Insgesamt ein einfaches, übersichtliches Produkt ohne Schnickschnack. Es gibt keine zusätzlichen Risikobausteine, wie etwa Berufsunfähigkeitsleistungen. Doch ob die im Rahmen einer Riester-Rente angesichts der gesetzlichen Begrenzungen von Bedeutung sind – eher nicht. Insofern ist manchmal weniger (an Leistungen) mehr (an Transparenz).

Die Kosten

Die erhobenen Abschluss- und Vertriebskosten belaufen sich laut Angaben in den Bedingungen und im Produktinformationsblatt auf drei Prozent aller eingehenden Beiträge und Zulagen. Das ist durchaus günstig. Bei Maklerversicherern betragen die Abschlusskosten gewöhnlich vier Prozent der Beitragssumme. Hinzu kommt eine Vertragsführungsgebühr (Stückkosten) von 1,25 Euro monatlich (15 Euro jährlich). Die laufenden Verwaltungskosten betragen 3,5 Prozent sowohl des vereinbarten Beitrags als auch der eingehenden Zulagen. Wird der Vertrag in der Abrufphase weiter bespart, müssen sogar 4,5 Prozent an laufenden Verwaltungskosten entrichtet werden. Werden die tariflich vereinbarten Beiträge erhöht, werden auf den Erhöhungsbetrag ebenfalls die höheren Verwaltungsgebühren von 4,5 Prozent berechnet. Zahlt der Kunde demnach 100 Euro monatlich über 30 Jahre in eine Debeka Förderrente ein, schlagen insgesamt Kosten in Höhe von 2.790 Euro zu Buche (1.080 Euro Abschlusskosten, 1.260 Euro laufende Verwaltungskosten sowie 450 Euro

Vertragsführungsgebühren). Damit ist dieser Vertrag günstiger als gewöhnliche Maklertarife, bei denen die gesamten Kosten oft zwischen 3.000 und 4.500 Euro liegen. Der Unterschied ist aber im Vergleich zu den Auswirkungen einer höheren oder niedrigeren Rendite gering. Nur weil die Gesamtkosten 1.000 Euro höher oder niedriger sind, sollte nicht dem einen oder anderen Produkt der Vorzug gegeben werden. Bei 30 Jahren Laufzeit und 100 Euro Monatsbeitrag genügen schon 0,08 Prozent höhere Rendite, um 1.000 Euro höhere Kosten auszugleichen. Kosten und Renditeerwartung müssen stets gleichzeitig betrachtet und bewertet werden.

Wie bei allen klassischen Produkten werden vor Zuteilung der Gesamtverzinsung noch Kapitalanlagegebühren vom Bruttoergebnis abgezogen. Außerdem werden vom Nettokapitalanlageergebnis noch bis zu zehn Prozent im Rahmen der Überschusszuteilung weggenommen. Diese Gebühren sind in der Gesamtverzinsung zwar schon berücksichtigt. Die genaue Höhe bleibt aber bei allen klassischen Produkten unbekannt.

Gehört man zu denjenigen, die als Überschussverwendung einen Fonds ausgewählt haben, können noch einmal bis zu 0,5 Prozent des angesparten Fondsguthabens vom Versicherer einbehalten werden. Derzeit werden tatsächlich 0,3 Prozent berechnet, die zusätzlich zu den gewöhnlichen Fondskosten zu zahlen sind. Möchte man das angesparte Kapital im Verlaufe der Zeit auf einen anderen Anbieter übertragen, werden dafür 100 Euro berechnet. Bei Verwendung des gebildeten Kapitals als Altersvorsorge-Eigenheimbetrag wird ein Prozent des Auszahlungsbetrags vom Versicherer als Gebühr einbehalten. Vom Rückzahlungsbetrag werden dann nochmals doppelt so hohe Gebühren, also zwei Prozent, in Rechnung gestellt.

Beachtenswert ist die Stornogebühr. Sie wird in § 10 Abs. 3 der Bedingungen wie folgt beschrieben: „Als Ausgleich für die Veränderungen der Ertragslage des Versichertenkollektivs aufgrund vorzeitiger Fälligkeit erfolgt ein Abzug, der in Prozent des Deckungskapitals erhoben wird. Der Abzug ist abhängig von der Emissionsrendite europäischer Staatsanleihen mit einer Restlaufzeit von zehn Jahren, die von der Europäischen Zentralbank (EZB) ermittelt wird. Sofern diese Rendite nicht mehr von der EZB ermittelt wird, kann ein vergleichbarer Index der EZB herangezogen werden. Ergibt ein Vergleich der Rendite im dritten Monat vor dem Beendigungstermin mit dem im gleichen Monat gebildeten Zehn-Jahres-Durchschnitt dieser Rendite, dass die aktuelle Emissionsrendite um weniger als 0,5 Prozentpunkte größer ist als der Zehn-Jahres-Durchschnitt, entfällt der Abzug. Liegt die aktuelle Rendite zwischen 0,5 und weniger als einem Prozentpunkt über dem Durchschnittswert,

beträgt der Abzug fünf Prozent, bei einer Differenz zwischen einem und weniger als 1,5 Prozentpunkten zehn Prozent und bei einer Differenz ab 1,5 Prozentpunkten 15 Prozent. Der Abzug fällt bei Beendigung in den letzten zehn Jahren vor dem Rentenbeginn linear auf null Prozent. Sollte die zurückgelegte Laufzeit Ihres Vertrages bis drei Monate vor dem Beendigungstermin weniger als zehn Jahre betragen haben, wird die zurückgelegte Laufzeit bis drei Monate vor dem Beendigungstermin für die Ermittlung des Durchschnittswertes zugrunde gelegt. Mit diesem Abzug wird der Umstand berücksichtigt, dass alle Verträge über ihre Laufzeit hinweg zu den Erträgen beitragen. Diese Erträge fallen in der Regel erst in späteren Versicherungsjahren an. Vorzeitige Vertragsauflösungen bei ungünstiger Kapitalmarktentwicklung schmälern daher den tariflich kalkulierten Ertrag.“ Zusätzlich wird in Absatz 4 ein Ausgleich für kollektives Risikokapital in Höhe von fünf Prozent des Deckungskapitals beschrieben, in den letzten zehn Jahren linear auf null fallend. Solche Stornogebühren machen aktuariell wahrscheinlich großen Sinn. Sie sind allerdings nicht mit den klaren Vorgaben des Versicherungsvertragsgesetzes vereinbar. Verlangt ist ein Stornoabzug, der vereinbart, beziffert und angemessen ist. Ein Verbraucher und auch ein Berater können einen solchen Stornoabzug aber nicht nachvollziehen. Im Interesse der Kunden, Vermittler und der Gesellschaft selbst sollten solche Klauseln vermieden werden.

Eignung und Zielgruppe

Die Debeka Förderrente ist ein einfaches, schlichtes, klassisches Riester-Produkt. Es kommt für diejenigen konservativen Anleger in Betracht, die festverzinsliche Anlagen zur Sicherstellung der Garantien bevorzugen. Wer lieber auf eine breit gestreute Kapitalanlage mit Aktienanlagen zur Reduzierung von Inflationsgefahren setzt, wird anderweitig zugreifen. Im Übrigen gibt es zwar kein Finanzstärkerating der Debeka Leben, aber sie wurde von Assekurata mit der Bestnote exzellent (A++) ausgezeichnet. Die Produktmerkmale entsprechen im Wesentlichen den gesetzlichen Vorgaben. Regelmäßig wird es beim Riestern keinen Bedarf an weitergehenden Leistungen, wie etwa Risikoschutz, geben. Insofern ist das Produkt schlank, was die Transparenz erhöht. Auch für kostenbewusste Anleger kommt die Debeka Förderrente in Betracht, da die Kostenbelastung niedriger ist als bei vergleichbaren Maklerversicherern. Um die Einfachheit nicht nur an den Produktmerkmalen festzumachen, wäre eine Vereinfachung der Bedingungstexte (Negativbeispiel: Stornogebührenklausel) wünschenswert. Denn konservativ ist für viele ein verlockendes Attribut – doch auch die konservativsten Sparer möchten verstehen können, was sie kaufen.

Mark Ortmann