

Swiss Life Champion Riester Rente

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.



Nicht nur die neue Spielzeit in der Fußball-Bundesliga hat begonnen. Auch wir beenden die Sommerpause. Heute nehmen wir uns einen Aufsteiger in die zweite Liga der Altersvorsorge-Schicht (Riester) vor. Wird die Swiss Life „Champion“ Riester-Rente ihrem selbst formulierten Anspruch gerecht?

„Champion“ ist seit Jahresbeginn als Riester-Produkt erhältlich. Anbieter ist die Swiss Life Products (Luxembourg) S.A., Niederlassung für Deutschland, eine hundertprozentige Tochter der Swiss Life Holding AG mit Sitz in Zürich. Die deutsche Niederlassung der Swiss Life ist ein alteingesessener Altersvorsorgeanbieter in Deutschland. Gegründet wurde der Versicherer im Jahr 1857 in Zürich. Bereits seit 1866 ist er auf deutschem Gebiet tätig. Damals operierte die Gesellschaft

noch unter dem ursprünglichen Namen „Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt“.

Swiss Life ist in Deutschland ein bedeutendes Lebensversicherungsunternehmen. Im letzten Jahr arbeiteten über 700 Personen für die Swiss Life Deutschland. Rund 1,38 Milliarden Euro gebuchte Bruttobeiträge hat die Swiss Life eingenommen. Laut Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht belegte die Swiss Life im Jahr 2009 Platz 20 nach verdienten Bruttobeiträgen. Die erwirtschafteten Kapitalerträge betragen im Jahr 2010 rund 662 Millionen Euro bei einem Kapitalanlagenbestand von rund 13,3 Milliarden Euro. Im letzten Jahr wurde ein Neugeschäft in Höhe von 2,9 Milliarden Euro (Beitragssumme) bei einer insgesamt verwalteten Versicherungssumme in Höhe von ca. 28 Milliarden Euro erzielt.

Garantie- oder Champion-Rente?

„Champion“ klingt vielversprechend. Was steckt dahinter? Es handelt sich um ein sogenanntes Variable-Annuity-Produkt (VA), genau genommen um ein Guaranteed Minimum Income Benefit (GMIB). Das bedeutet, dass die eingezahlten Beiträge, Zuzahlungen und zugeflossenen Zulagen für die Bildung einer garantierten Rente zur Verfügung stehen und gleichzeitig eine maximale Anlage in Aktien möglich ist. Bei Beginn der Rentenzahlung wird mindestens die Garantierente gezahlt. Die Höhe dieser Rente sagt der Versicherer schon bei Vertragsbeginn in Euro zu. Falls sich die Anlagen gut entwickeln, kann das Guthaben auch deutlich höher ausfallen als bei Vertragsbeginn garantiert. In diesem Fall zahlt Swiss Life die höhere sogenannte Champion-Rente aus.

Ganz entscheidend ist das Garantiemodell, das dem Produkt zugrunde liegt. Erlaubt es eine sehr effiziente Sicherstellung der Garantieleistung, kann ein größerer Teil in Aktienanlagen investiert werden. Das erhöht wiederum die Chance auf eine höhere Champion-Rente – natürlich nur, wenn sich auch die Gebühren im Rahmen halten. Dazu später.

Die Garantie wird vollkommen ohne Einsatz eines Sicherungsvermögens (Deckungsstock) erzeugt. Stattdessen erwirbt der Versicherer regelmäßig Derivate am Kapitalmarkt, um die Garantien sicherzustellen (sogenanntes Dynamic Hedging). Dieser Prozess ist zwar sehr kompliziert, das muss aber weder Vermittler noch Kunden näher beschäftigen. Der große Vorteil dieser Produktgattung liegt in drei Punkten:

- Das Produkt kommt komplett ohne Sicherungsvermögen aus.
- Die Leistungen können sehr verständlich geregelt werden.
- Die Kosten können sehr transparent erhoben und vereinbart werden.

Gerade heute, im Angesicht der Absenkung des Rechnungszinses auf 1,75 Prozent ab 1. Januar 2012, geht der Trend eindeutig hin zu kapitalmarktnahen Produkten. Auch andere Produktanbieter beschäftigen sich intensiv mit der Frage: Was kommt nach der Rechnungszinsabsenkung? Alle Anbieter, die bereits Produkte ohne Deckungsstock anbieten können, sind im Vorteil.

Der Kunde bekommt eine klar definierte Leistung. Diese kann sehr verständlich in den Bedingungen geregelt werden. Swiss Life Luxemburg hat sich schon Gedanken über eine einfache Darstellung der Leistungen gemacht. Die Bedingungen

sind schon vergleichsweise transparent. Und schließlich die Kosten. Der Kunde weiß genau, was er für die klar definierte Garantieleistung zahlt. Damit können bei VA-Produkten alle Kosten, auch die Garantiekosten, transparent mit dem Kunden vereinbart werden. Das ist ein wichtiger Vorteil im Vergleich zu anderen Produktarten. Bei allen anderen Garantiemodellen können die Garantiekosten nicht genau beziffert werden. Sie entstehen implizit. Der Sparer verzichtet auf Renditechancen, weil in renditeschwache Anlagen investiert werden muss, um die Garantie zu sichern. Wie hoch der Anteil dieser Anlagen ist, steht nicht fest. Er schwankt je nachdem, wie sich die Kapitalmärkte entwickeln.

Wer darf, wer nicht?

Doch schauen wir uns den Tarif einmal genauer an. Übrigens wird „Champion“ nicht nur als Riester-Versicherung angeboten. Auch in der dritten Vorsorgeschiene ist ein Abschluss möglich. Wir beschränken uns in der Betrachtung allerdings ausschließlich auf die Tarifvariante in der zweiten Schicht.

Das Alter bei Abschluss eines Vertrages muss mindestens 15 Jahre und darf höchstens 52 Jahre betragen. Um die Garantien sicherstellen zu können, sind produktbedingt keine kurzen Laufzeiten möglich. Die Aufschubdauer muss daher mindestens 15 Jahre betragen. Der Renteneintritt ist schichtbedingt zwischen dem 60. und 68. Lebensjahr jederzeit möglich. Die Beiträge können jährlich zwischen einem und fünf Prozent erhöht werden. Der Sparer kann einmal pro Versicherungsjahr eine Zuzahlung leisten. Diese muss mindestens 50 Euro betragen. Übersparen darf man den Vertrag nicht (Beiträge und Zuzahlungen sind also auf die Förderhöchstgrenze beschränkt). Wenn der Kunde einmal knapp bei Kasse ist, kann er innerhalb einer Frist von einem Monat schriftlich beantragen, von der Beitragszahlung befreit zu werden oder reduzierte Beiträge zu zahlen. Hat er den finanziellen Engpass überwunden, kann er innerhalb derselben Frist beantragen, die Beitragszahlung wieder aufzunehmen. Zu beachten ist dabei, dass sich die Garantierente entsprechend reduziert.

Wenn sich das Fondsguthaben bis zum Rentenbeginn gut entwickelt, zahlt Swiss Life die sogenannte Champion-Rente, die höher ist als die bei Vertragsabschluss garantierte Rente. Die genaue Höhe der Rente berechnet sich dann nach Alter, Fondsguthaben sowie den Rechnungsgrundlagen, die bei Rentenbeginn gültig sind. Bei Vertragsabschluss werden keine Rechnungsgrundlagen, auch nicht anteilig, garantiert. Einen garantierten Rentenfaktor gibt es somit für die „Champion-Rente“ nicht. Die Höhe der auszahlenden Rente

bleibt im gesamten Rentenbezugszeitraum konstant. Es kann aber auch eine garantierte Rentensteigerung von einem halben, einem oder zwei Prozent bei Vertragsbeginn eingeschlossen werden. Überschüsse gibt es nicht, da der Vertrag vor Rentenbeginn ausschließlich in Fonds investiert ist. Aber auch nach Rentenbeginn bleibt das zur Verrentung zur Verfügung stehende Kapital ohne Einsatz eines Deckungsstocks angelegt. Spätestens drei Monate vor dem Fälligkeitstag der ersten Rentenzahlung kann per schriftlichem Antrag eine Kapitalauszahlung von bis zu 30 Prozent des zur Verfügung stehenden Fondsguthabens, mindestens jedoch 30 Prozent aller eingezahlten Beiträge / Zuzahlungen und geflossenen Zulagen, beantragt werden.

Als Todesfallschutz im Rentenbezug kann eine Rentengarantiezeit vereinbart werden – maximal bis zum Alter von 90 Jahren. Die Abfindung der nach dem Tod und vor Ablauf der Garantiezeit noch ausstehenden Renten ist möglich. In diesem Fall müssen Zulagen und Steuervorteile zurückgezahlt werden. Förderunschädlich kann die Todesfallleistung gesetzbedingt übertragen oder an die Hinterbliebenen verrentet werden. Stirbt die versicherte Person in der Ansparphase, wird das vorhandene Fondsguthaben ausgezahlt.

Drei Anlagestrategien mit ETF-Dachfonds

Als größter Pluspunkt von „Champion“ wird die garantierte Rente bei gleichzeitig maximaler Aktienquote angepriesen. Für viele potenzielle Käufer dürfte dieser Punkt in Zukunft auch ausschlaggebend für den Abschluss eines Variable-Annuity-Produktes sein. Schließlich haben die Finanz-, dann Wirtschafts- und jetzt wieder Finanzkrise, gepaart mit den eher bescheidenen Zukunftsprognosen, spezifische Eindrücke hinterlassen. Kunden verlangen garantierte Leistungen mehr denn je, vor allem, wenn sie mit Renditechancen gepaart sind. Die Zeiten für ein derartiges Produkt könnten also gar nicht günstiger sein. Hinzu kommt, dass das Potenzial an förderfähigen Neukunden enorm ist. Denn bislang hat nur die Hälfte aller förderberechtigten Personen einen Riester-Vertrag abgeschlossen.

Die Renditechancen hängen maßgeblich von den angebotenen Fonds ab. Der Anleger kann aus drei ETF-Dachfonds wählen (Swiss Life Index Funds): Income, Balance, Dynamic. Sie unterscheiden sich in ihrer Gewichtung von Renten- zu Aktienfonds. Die Strategie Income beinhaltet rund 70 Prozent Renten- und circa 30 Prozent Aktienfonds. Dieses Verhältnis ist bei der Strategie Dynamic genau umgekehrt und somit risikofreudiger. Ausbalanciert hingegen ist die verbleibende

Variante, wie es bereits der Name vermuten lässt. Die in den drei Dachfonds enthaltenen Zielfonds sind nahezu identisch. Die Fonds unterscheiden sich vor allem in der Gewichtung der einzelnen Positionen. Was ist von diesem Ansatz zu halten? Nun, drei Fonds sind natürlich wenige. Aber welcher Makler und Kunde kümmert sich schon regelmäßig um die laufende Überwachung des Portfolios? Fragt man Produktmanager, wie häufig Versicherte shiften oder switchen, bekommt man immer wieder dieselbe Antwort: so gut wie gar nicht. Das bedeutet: In den allermeisten Fällen stellt der Vermittler die Fondsauswahl bei Vertragsbeginn zusammen und wendet sich dann der Akquise und Beratung eines neuen Kunden zu. Die Bestandspositionen werden kaum angepasst. Vor diesem Hintergrund macht eine laufende Verwaltung der Fondszusammensetzung Sinn. Und das Problem der doppelten Dachfondskosten wird sehr beschränkt, indem als Zielfonds nur günstige ETF gewählt werden. Insofern macht die sehr eingeschränkte Auswahl für das Gros der Vermittler durchaus Sinn. Nur solche, die sich tatsächlich gerne aktiv um Auswahl und laufende Überwachung des Portfolios kümmern, würden eine größere Fondsauswahl bevorzugen.

Einen Punkt muss der Makler beachten: Während der Ansparphase ist es nicht möglich, die Anlageentscheidung zu verändern. Das bedeutet: Es ist nicht möglich, zukünftige Beiträge in einen der beiden anderen Fonds fließen zu lassen (Switch). Ebenso wenig kann das bereits vorhandene Guthaben auf einen anderen Fonds übertragen werden (Shift). An dieser Stelle ist die Flexibilität der Kapitalanlage sehr eingeschränkt. Das ist natürlich der Absicherungsstrategie mittels Dynamic Hedging geschuldet. Dafür interessiert sich der Kunde aber nicht, aber der Vermittler muss auf diese Einschränkung hinweisen. Immerhin: Gegen Ende können die Anlagen im Rahmen eines Ablaufmanagements in risikoarme Anlagen umgeschichtet werden.

Die Total Expense Ratio wird im Halbjahresbericht für Income mit 1,43 Prozent, für Balance mit 1,53 Prozent und für Dynamic mit 1,67 Prozent ausgewiesen. Darin sind die Zielfondskosten noch nicht enthalten. Laut Auskunft der Gesellschaft betragen die Gesamtkostenquoten unter Berücksichtigung der Zielfondskosten für Income 1,83 Prozent, für Balance 1,91 Prozent und für Dynamic 1,92 Prozent. Das ist insgesamt für einen Dachfonds als günstig zu bezeichnen. Im Vergleich zu einer Direktanlage in einen ETF sind die Kosten dagegen hoch. Aber bei einer Direktanlage kümmert sich auch niemand um die laufende Verwaltung. Vermittler und Kunde müssen also festlegen, wer sich um die Anlagen kümmern soll und dafür auch zusätzliche Kosten einplanen.

**Berechnung für einen Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss
(Aufschubdauer 30 Jahre, Monatsbeitrag 100 Euro):**

Annahmen	3 % p. a.	6 % p. a.	9 % p. a.
Ablaufwerte (nach Garantiekosten)	46.466,17 €	75889,67 €	128.386,94 €
Beitragsrenditen ohne (*mit) Garantiekosten	2,15 % (1,64 %*) p. a.	4,98 % (4,57 %*) p. a.	7,77 % (7,47 %*) p. a.
Kosten Produktmantel ohne (*mit) Garantiekosten	0,85 % (1,36 %*) p. a.	1,02 % (1,43 %*) p. a.	1,23 % (1,53 %*) p. a.
Kosten Geldanlage Fonds (Bsp.)	1,92 %	1,92 %	1,92 %
Effektivkosten nach ITA ohne (*mit) Garantiekosten	2,77 % (3,28 %*) p. a.	2,94 % (3,35 %*) p. a.	3,15 % (3,45 %*) p. a.
Effektivrendite nach ITA ohne (*mit) Garantiekosten	0,23 % (-0,28 %*) p. a.	3,06 % (2,65 %*) p. a.	5,85 % (5,55 %*) p. a.
Kosten von unter 1,0 % für den Produktmantel sind günstig, 1,5 % für die Kapitalanlage marktüblich; insgesamt Kosten im oberen Mittelfeld.			

PERFORMANCE 9.2011 | Quelle: ITA

Die Wahl des Fonds bestimmt zudem gleichzeitig, welcher Beitrag mindestens geleistet werden muss. Bei Wahl der Strategie Income müssen monatlich mindestens zehn Euro, bei den anderen beiden Anlagestrategien mindestens 40 Euro im Monat eingezahlt werden. Insgesamt muss eine Mindestprämiensumme in Höhe von 1.800 Euro erzielt werden (900 für mittelbar Förderberechtigte). Für Rucksackverträge gilt der gesetzliche Mindestbeitrag (fünf Euro pro Monat).

Kosten- und Renditebetrachtung

Als Abschlusskosten werden sechs Prozent von den regelmäßigen Beiträgen, die bis zum frühest möglichen Rentenbeginn (Flexibilitätsphase) eingezahlt werden, erhoben und in den ersten fünf Jahren von den Beiträgen abgezogen. Zusätzliche laufende Kosten: 1,5 Prozent jedes Beitrags sowie jährlich 30 Euro fix. Die Abschlusskosten auf Zulagen und Zuzahlungen betragen jeweils 5,5 Prozent.

Beispiel Strategie Dynamic (30 Jahre laufender Vertrag, 100 Euro Eigenbeitrag monatlich, 154 Euro Zulage im Jahr, keine Zuzahlung). Hier würden 2.160 Euro Abschlusskosten, jährlich 8,47 Euro Abschlusskosten auf die Zulage und 48 Euro laufende Kosten anfallen. Insgesamt über die Laufzeit sind das 3.854,10 Euro oder 10,7 Prozent der Beitragssumme.

Hinzu kommen die Garantiegebühren. Als klarer Pluspunkt dieses und auch anderer Variable Annuities gilt die Trennung von Garantieerzeugung und Investment. Nur bei diesen Produkten weiß der Kunde genau, was ihn die Garantie kostet. Swiss Life erhebt je nach Aktiengewichtung der gewählten Strategie folgende Gebühren für die Sicherstellung der vertraglich garantierten Werte: Income 2,5 Prozent, Balance fünf Prozent, Dynamic 7,5 Prozent. Zu beachten ist dabei, dass diese Gebühr nicht nur auf die eigenen Beiträge, sondern auch auf Zuzahlungen und die staatlichen

Zulagen erhoben wird. Je höher die Aktienquote, desto höher also die für die Garantieerzeugung notwendigen Beträge. Dadurch reduzieren sich aber auch die höheren Renditeaussichten der aktienorientierten Strategien.

Im obigen Beispiel bei Wahl der Strategie Dynamic kommen folgende Garantiegebühren hinzu: 90 Euro jährlich (Beiträge) + 11,55 Euro (Zulage), insgesamt jährlich 101,55 Euro. Bei klassischen Policen und Hybriden werden diese Gebühren nicht ausgewiesen. Daher darf man die Garantiegebühren auch nicht einfach zu den anderen Gebühren addieren und dann mit den normalen Kosten anderer Produktarten vergleichen. Bei klassischen und hybriden Produkten liegen die Garantiegebühren im Renditeverlust, der aus der sicherheitsorientierten Anlage folgt. Außerdem führen bei Hybridprodukten typische prozyklische Umschichtungen zu nicht vorhersehbaren Renditeverlusten. All das muss bei einem Vergleich berücksichtigt werden. Weitere Gebühren werden nur in vier Fällen erhoben, unter anderem bei Kündigung und Anbieterwechsel (80 Euro vom Übertragungswert).

Für wen geeignet?

Variable Annuities werden eine immer wichtigere Rolle spielen, insbesondere vor dem ab 2012 einsetzenden Schwinden klassischer Produkte. Zugreifen werden hier vor allem Anleger, die eine garantierte Rente wünschen und sich nicht aktiv um die Anlagen kümmern wollen. Jeder, der sich selbst dazu berufen fühlt, wird eine größere Fondsauswahl bevorzugen. Transparenz wird hier schon großgeschrieben. Alle Gebühren – einschließlich Garantiekosten – werden ausdrücklich vereinbart und sind leicht zu erkennen. Hier zeigt Swiss Life, wohin die Reise geht und kann – auch wenn es noch Verbesserungspotenzial gibt – durchaus als Vorbild für andere Anbieter dienen.

Mark Ortmann und Mike Riskow