



Wovon leben die Deutschen im Alter?

Ein Großteil rechnet damit, im Rentenalter mit weniger Geld auskommen zu müssen. Frauen, Geringverdiener, Teilzeitkräfte und Menschen mit relativ unsicheren Beschäftigungsperspektiven werden davon verstärkt betroffen sein. Die Rente der Deutschen ist und bleibt somit ein hochpolitisches Thema.

Die geplante Festschreibung des Rentenniveaus auf 48 Prozent des letzten Nettoeinkommens bis 2025 heißt im Umkehrschluss: 52 Prozent werden im Portemonnaie fehlen. Alles Fakten, die zusätzlich bestätigen: Mit der gesetzlichen Rente allein ist der Lebensstandard im Alter nicht zu halten – die eigene Vorsorge ist keine Frage des Wollens, sondern des Müssens. Die staatlichen Fördermodelle zu nutzen, kann eine Möglichkeit sein. Doch die Verbraucher greifen nicht entsprechend darauf zurück.

Sowohl bei „Riester“ als auch bei „Rürup“ bleiben die Verkaufszahlen hinter den Erwartungen der Lebensversicherer zurück. Unterschiedliche Strömungen fordern die Politik auf, für mehr Sicherheit zu sorgen und langfristig ein gutes Leistungsniveau zu ermöglichen. Gefragt wird somit auch die private Versicherungswirtschaft in Deutschland sein, die dafür bereits heute eine Vielfalt an alternativen Vorsorgemöglichkeiten zur Verfügung stellt. Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement Leben im [Continental Versicherungsverbund](#), diskutiert mit Alexander Schrehardt, Fachautor und Geschäftsführer [Consilium GmbH](#), und mit Brigitte Hicker, Geschäftsführerin [experten-netzwerk](#), über den Status quo der geförderten Altersvorsorge.

Brigitte Hicker: Herr Pollmer, die Fakten rund um die Altersvorsorge liegen auf der Hand. Wie schätzen Sie die Eigenverantwortung der Deutschen ein – werden sie mehr Eigeninitiative ergreifen?

Thomas Pollmer: Die Continentale hat sich mit diesem Thema auch im Rahmen einer Studie beschäftigt. Ganz klar herrscht eine Diskrepanz zwischen dem Bewusstsein und der Motivation zu handeln. Konkrete Vorstellungen über die eigene Versorgungssituation haben nur die wenigsten. Generell unterschätzen die Verbraucher, wie hoch ihr Kapitalbedarf für eine ausreichende Rente ist. Damit schätzen sie auch falsch ein, wie viel Geld sie monatlich dafür sparen müssten. Die Inflation wird ebenfalls oft nicht ausreichend berücksichtigt. Ein weiterer Punkt ist, dass die Lebenserwartung massiv unterschätzt wird. Ganz eigenständig die Rentenlücke zu schließen, ist für die meisten ohnehin kaum finanzierbar. Daher sollten die staatlichen Fördermöglichkeiten nicht vernachlässigt werden.

Warum bleiben Möglichkeiten der geförderten Altersvorsorge vielfach ungenutzt?

TP: Hier sehe ich ganz unterschiedliche Ursachen. An Vorsorgelösungen, ob privat oder gefördert durch Riester, Rürup oder auch die bAV, mangelt es ja nicht.

Aber den Niedrigzinsmarkt einerseits und die hohen Renditeerwartungen der Kunden andererseits derzeit in Einklang zu bringen, ist eine anspruchsvolle Aufgabe in der Beratung der Kunden. Und nicht jede Form der geförderten Altersvorsorge lässt beliebigen Spielraum für die Gestaltung der Kapitalanlagen im Rahmen der Altersvorsorge.

Hinzu kommt, dass die Fördermodelle in der Vergangenheit oft schlechtgeredet wurden: Sie seien wenig effektiv und kaum leistungsfähig, umständlich, kompliziert und vor allem nicht immer flexibel. Aber worum geht es denn bei der Altersvorsorge? Es geht darum, eine lebenslange garantierte Rente aufzubauen. Es geht nicht darum, kurzfristig möglichst hohe Renditen zu erzielen und das Kapital ständig verfügbar zu haben. Altersvorsorge ist für den Verbraucher also ein Marathon und kein Sprint. Dabei helfen die staatlich geförderten Angebote, bedingen aber eben auch eine Fokussierung auf Altersvorsorge. Diese Aspekte sollten Produktgeber und Vermittler in der Beratung in den Fokus rücken.

Alexander Schrehardt (links) im Gespräch mit Thomas Pollmer

Wie eng ist der Spielraum durch die IDD bei der Produktgestaltung?

TP: Auch unter der IDD bleibt Gestaltungsspielraum, um eine Produktwelt für unterschiedliche Bedürfnisse zu entwickeln und langfristig vorzuhalten. Die Continentale bietet nach wie vor eine breite Produktpalette mit zuverlässigen Garantien. Damit ermöglichen wir den Vermittlern eine bedarfsgerechte Beratung und berücksichtigen dabei auch die durch die IDD neu etablierten Eignungsprüfungen. Das ist uns sehr wichtig: Denn eine gute Altersvorsorge sollte nachhaltig und verlässlich sein und vor allem auch zum Bedarf des Kunden passen.

Alexander Schrehardt: Ein Hin und Her macht die Taschen leer – insofern sollte Nachhaltigkeit in jedem Beratungsgespräch eine wichtige Rolle spielen, um nicht zu sagen die erste Geige. Und hier setzt ja auch die veränderte Verpflichtung zur Weiterbildung an.

Welches Feedback geben Ihnen Ihre Vertriebspartner?

TP: Unsere Vertriebspartner erleben die aktuelle Phase durchaus als fordernd und anstrengend. Ihre Situation verändert sich dauernd und immens. Der Druck, die vielen Anforderungen umzusetzen, ist hoch. Allerdings werden die Herausforderungen, die mit der Datenschutzgrundverordnung einhergehen, durchaus als noch gravierender eingeschätzt als die der IDD. Viele Bestimmungen der IDD wurden ja in

Deutschland bereits erfüllt, bevor diese Richtlinie in Kraft trat. Die Verpflichtung zur Weiterbildung, um mehr Qualität in der Beratung sicherzustellen, ist für etablierte Vermittler schon lange eine Selbstverständlichkeit.

AS: Wünschenswert wäre, wenn die Bemühungen der Branche, auch bei Verbraucherschützern und verantwortlichen Stellen in Berlin, eine entsprechende Resonanz fänden, anstatt mit immer neuen Anforderungen und Verordnungen zu antworten.

In diesem schwierigen Marktumfeld hat die Continentale Lebensversicherung 2017 mit einem Plus von 4,4 Prozent bei den Beitragseinnahmen deutliche Zuwächse erzielt – entgegen dem Branchenschnitt von minus 0,2 Prozent. Bei den laufenden Beiträgen waren es bei der Continentale sogar 6,1 Prozent. Welche Faktoren waren und sind für diesen Erfolg ausschlaggebend?

TP: Hier gibt es Produkt- und Unternehmensaspekte. So sind unsere Produkte leistungsstark und zuverlässig. Sie lassen sich flexibel an unterschiedliche Lebensphasen anpassen und haben ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis. Zudem prägt uns der Vereinsgedanke unserer Gründer auch heute noch: In unserem gesamten Verbund stehen die Bedürfnisse unserer Kunden und Vertriebspartner im Mittelpunkt. Wir handeln nachhaltig, verlässlich und verantwortungsbewusst. Dazu gehören zum Beispiel für alle Seiten fair kalkulierte Produkte. Gleichzeitig achten wir darauf, dass unser Unternehmen wirtschaftlich stabil und stark bleibt – immer im Sinne unserer Kunden. Zu unseren Leitlinien gehört außerdem der partnerschaftliche und respektvolle Umgang mit allen Beteiligten.

Als Serviceversicherer setzt die Continentale gezielt auf den beratenden, qualifizierten Vermittler. Wir unterstützen unsere Vertriebspartner mit entsprechenden Weiterbildungsangeboten und regelmäßigen Informationsveranstaltungen wie unseren bAV-Konferenzen und der Continentale LV-Roadshow. Denn heute reicht es nicht mehr, nur Produkt-Features parat zu haben. Der Kunde ist heute bereits vor dem Beratungsgespräch sehr gut informiert, hat Daten und Fakten aus dem Netz gesammelt. Mehr denn je kommt es darauf an, Hintergrundinformationen bieten zu können.

Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner noch?

TP: Gut verständliche, transparente Unterlagen für den Kunden sowie umfassende Hintergrundinformationen und entsprechende Schulungsmaßnahmen für die Vermittler bilden die Grundlage. Wir unterstützen sie außerdem

mit entsprechenden Tools im Beratungsgespräch, um bedarfsgerechte Altersvorsorge-Lösungen für ihre Kunden zu finden. Dabei werden auch die möglichen Effekte durch die staatliche Unterstützung der geförderten Altersvorsorge berücksichtigt und aufgezeigt.

AS: Idealerweise wird in der Beratung verdeutlicht, dass der beste Katalysator der Faktor Zeit ist. Je früher man beginnt, privat vorzusorgen, ob gefördert oder nicht, desto günstiger die Monatsbeiträge.

TP: Ganz klar: Wer schon sehr früh vorsorgt, hat es einfacher. Denn der Faktor Zeit wirkt sich durch niedrigere laufende Beiträge aus, die notwendig werden, um das Versorgungsziel zu erreichen. Solche Produkte müssen in unseren modernen Lebensläufen aber auch hinreichende Gestaltungsoptionen bieten, um sich als echte lebensbegleitende Modelle zu qualifizieren. Die Branche und somit auch der Vermittler sind gefordert zu vermitteln, dass unsere modernen Produkte diese Flexibilität bieten.

Mehr Akzeptanz für die Rürup-Rente

Mit der Basis-Rente, nach ihrem Schöpfer auch Rürup-Rente genannt, könnten Selbstständige, Beamte, aber auch Gutverdiener, steuerlich gefördert fürs Alter vorsorgen. Bereits 2005 eingeführt, fristet sie mit gut zwei Millionen Verträgen nur ein Nischendasein.

Rürup ist kein Erfolgsmodell. Warum wird diese Vorsorgelösung so wenig angenommen?

TP: Ein Kritikpunkt ist häufig, dass der Kunde keine Kapitalauszahlung wählen darf. Er erhält die Leistung in Form einer lebenslangen Rente. Und das ist aus gutem Grund so. Mit der Basis-Rente können zum Beispiel Selbstständige, aber natürlich auch Arbeitnehmer, privat nach dem Vorbild der gesetzlichen Rente vorsorgen. Die Förderung durch Steuerentlastungen erhalten die Kunden dafür, dass die Mittel dann auch zweckgebunden für die Versorgung im Alter verwendet werden.

Denn auch hier gilt: Wer lebenslange Ausgaben hat, benötigt auch ein lebenslanges Einkommen. Gerade im Alter ist hier eine leistungsstarke Absicherung wichtig, weil Einsparungen schwierig sind. Wohnen, Leben, Ernährung, Mobilität oder Krankenversicherung kosten Geld und begleiten die Menschen lebenslang.

Mit der Basis-Rente sind solche Fixkosten abgesichert – und zwar steuergefördert. Die gesparten Steuern wirken besonders in Zeiten niedriger Zinsen wie eine zusätzliche Rendite. Ein Vorteil, der bei nicht geförderten Sparanlagen

fehlt. Die Basis-Renten-Tarife der Continentale sind übrigens erfolgreich. Wir bieten hier neben konventionellen sowie kapitaleffizienten klassischen Tarifen auch fondsgebundene Varianten an, die eine unmittelbare und durch den Kunden gestaltbare Partizipation an den Kapitalmärkten zulassen.

AS: Die Basis-Rente setzt jedoch voraus, dass ein Vermittler mit den Grundlagen des Steuerrechts vertraut ist.

TP: Versierte Vermittler sind mit den Grundlagen des 3-Schichten-Modells der Altersvorsorge vertraut. Damit können und dürfen sie auch die Auswirkungen der Produkte für den Kunden erörtern, ohne gleich einen Steuerberater hinzuziehen zu müssen. Ein Vorteil der Basis-Rente ist doch, dass der Versicherte hinsichtlich der Beitragszahlung flexibel ist. So ist der Einstieg in unsere klassischen Tarife schon ab einem monatlichen Beitrag von 10 Euro möglich, bei der BasisRente Invest ab 25 Euro. Mit flexiblen Sonderzahlungen kann der Kunde seine Rente aufstocken.

Das ist vor allem für Selbstständige mit schwankendem Einkommen ein Vorteil. Sie können einen niedrigeren monatlichen Beitrag vereinbaren und am Jahresende festlegen, wie viel sie über Sonderzahlungen zusätzlich in ihre Altersvorsorge investieren. Damit werden individuelle Steuervorteile jedes Jahr optimal genutzt. Das Besondere bei unseren Produkten: Sonderzahlungen liegen immer die ursprünglich vereinbarten Rechnungsgrundlagen zugrunde. Gleiches gilt für Beitragserhöhungen, Dynamik, Nachversicherungen, zugeteilte Überschüsse und den flexiblen Rentenbeginn.

AS: Wie flexibel und kurzfristig kann die Continentale außerplanmäßige Beitragszuführungen am Jahresende verarbeiten?

TP: Das ist bei einem saisonalen Produkt wie der Rürup-Rente im letzten Quartal immer spannend – vor allem in den letzten zwei Dezemberwochen. Wir sind als Serviceversicherer darauf sehr gut vorbereitet und verfolgen eine entsprechende Annahmepolitik: Selbstverständlich verarbeiten wir alle Zuzahlungen bis zum Jahresende.

AS: Wie vermeidet ein Vermittler Stolperfallen beim Dominanzprinzip?

Sie sprechen hier die Option der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherung an. Denn ein Risiko während der Ansparphase ist der Verlust von Einkommen. Sinnvoll ist es daher, die Altersvorsorge für diesen Fall finanziell abzusichern. Optional kann der Kunde dafür eine zusätzliche Absicherung abschließen, die entweder von der Beitragszahlung befreit oder sogar eine Rente

leistet. Die Beiträge für diese Zusatzversicherung sind ebenfalls steuerlich absetzbar. Voraussetzung ist, dass mehr als 50 Prozent des Gesamtbeitrages in den Aufbau der Rente fließen. Das ist mit dem Dominanzprinzip gemeint. Die Continentale sichert ihren Kunden stets eine optimale Verteilung der Beiträge zu. Wir prüfen dies durch entsprechende Abfrageroutinen in Form von prozessualen Schritten – von der Angebotssoftware bis zur Antragsprüfung. Der Vermittler wird sicher durch alle Schritte geführt. Das entspricht unserem Qualitätsversprechen für die Beratung.

Wettbewerb in Schicht 2

Die Riester-Rente als Fördermodell für mittlere und geringere Einkommen ist ein Kernstück der Rentenreform aus 2001. Zum ursprünglichen Modell kamen allerlei Varianten hinzu wie die Riester-Sparpläne und Wohn-Riester mit einer möglichen Nutzung für Bausparer und Sanierungsmaßnahmen. Doch die Riester-Rente bleibt nach Meinung der Politiker hinter ihren Möglichkeiten zurück: Seit ihrer Einführung gibt es in Deutschland gut 16 Millionen Riester-Verträge, längst nicht alle werden bespart. Tätigten die Deutschen 2010 noch 1 Million neue Abschlüsse, waren es 2017 nur noch 23.000. Zu kompliziert, zu teuer, monieren Verbraucherschützer. Jetzt wird eine neue Standard-Riester-Police diskutiert: Einfacher und flexibler sollte sie sein.

Auch Riester hat den Durchbruch trotz staatlicher Förderung nicht geschafft?

TP: Das würde ich pauschal so nicht unterschreiben. Angesichts der Größe der Zielgruppe sind 16 Millionen Verträge eine ganze Menge. Mangelnden Erfolg könnte man bei Riester wahrscheinlich am ehesten damit begründen, dass die Sparer die mögliche Zulagenförderung bei Weitem nicht ausschöpfen. Ein Grund mag sein, dass Riester seit Jahren konsequent schlechtgeredet wird, ein anderer, dass die Voraussetzungen für eine Riester-Zertifizierung durch bürokratische Hürden dazu geführt haben, dass sich Anbieter zurückgezogen haben.

Der Grundgedanke der Riester-Rente ist ein guter – ebenso wie bei der Basis-Rente. Schon mit einem geringen Beitrag kann eine staatliche Förderung genutzt und eine zusätzliche Altersvorsorge aufgebaut werden. Die Grundzulage ist seit diesem Jahr sogar noch etwas höher. Wir sind alle gut beraten, nicht müde zu werden und gute Aufklärungsarbeit und vernünftige Informationspolitik zu leisten. Wir empfehlen unseren Vertriebspartnern, Riester unbedingt in die Beratung zu integrieren – der Bedarf ist vorhanden und das Produkt ist leistungsfähig.

AS: Wünschenswert wäre eine Alltagsroutine, um das Thema in der Beratung anzusprechen, ähnlich wie es früher bei den vermögenswirksamen Leistungen der Fall war. Das Produkt ist eine gute Maßnahme, gerade für mittlere und untere Einkommensschichten. Junge Familien profitieren durch die Zulagen besonders stark. Es gibt keinen Grund, darauf zu verzichten. Und wir sollten kritisch hinterfragen, ob die vielen Ausprägungen im wahrsten Sinne des Wortes förderlich waren. Ich vermute, sie haben vielmehr die Ansicht „zu kompliziert“ gestützt und zur Verunsicherung beigetragen.

Könnte eine neue Standard-Riester-Police frische Impulse setzen?

TP: Riester ist vom Grundsatz her gut so, wie es ist. Brauchen wir wirklich frische Impulse? Oder wäre es nicht sinnvoll, den Fokus bei dem Produkt darauf zu legen, was es gut kann und leisten soll: nämlich Rente im Alter, und zwar lebenslang. Wenn ich mir etwas wünschen dürfte, dann einfachere Prozesse bei der Zulagenverwaltung – da liegt echtes Einsparpotenzial bei den Produktkosten. Und warum nicht den Bürger für mündig erklären und ihm die Entscheidung über die Höhe gewünschter Mindestkapitaleistungen und Anlageausrichtung überlassen? Übrigens: Wenn jetzt über Alternativen zur Riester-Rente diskutiert wird, dann sind Produkte ohne Garantien in der Rentenphase wie die geplante „Deutschlandrente“ aus unserer Sicht nicht geeignet. Denn gerade staatlich bezuschusste Altersvorsorgeverträge dürfen nicht in der Versorgungsphase unplanbare und unsichere Leistungen enthalten. Außerdem sollten Angebote für die Altersversorgung klar von Bankprodukten abgegrenzt werden, die in der Regel keine solchen Garantien haben.

Die aktuellen Rahmenbedingungen eröffnen bereits ausreichend Möglichkeiten, diese sollten wir auf die Straße bringen. Versicherer und Vermittler sind auch hier aufgerufen, ihre Kommunikationsmaßnahmen zu intensivieren. Die Continentale wird für Riester weiterhin die Fahne hochhalten. Unsere Planungen sehen vor, 2019 ein neues Produkt auf den Markt zu bringen, das auch unter den aktuellen Rahmenbedingungen attraktiv ist. Sollte es zu Veränderungen kommen, sind wir gerüstet und werden uns bestmöglich darauf einstellen. Denn wir wollen unseren Kunden und Vermittlern auch weiterhin alle Facetten der geförderten Altersvorsorge bieten können.

Hat das Betriebsrentenstärkungsgesetz die Position der bAV gestärkt?

TP: Als Signal ist das BRSBG wichtig und richtig und stärkt die Zukunftsfähigkeit der bAV. Sie ist außerdem – in Zeiten des Fachkräftemangels – ein hervorragendes Instrument zur

Arbeitnehmerbindung. Im Fokus stehen dabei vor allem kleine und mittelständische Unternehmen und Geringverdiener. Unter anderem gibt es für Arbeitnehmer mit einem Brutto-Einkommen bis 2.200 Euro eine neue geförderte, rein arbeitgeberfinanzierte Rente.

Diese bAV-Grundvorsorge ist vom Gesetzgeber bewusst schlank gehalten, lässt sich einfach in jedem Betrieb einführen und bringt steuerliche Vorteile für das Unternehmen. Rund 11 Millionen Arbeitnehmer in Deutschland können die neue Art der Förderung für sich nutzen. Als einer der ersten Anbieter hat die Continentale mit der FörderRente Classic Pro das passende Produkt für diesen neuen bAV-Baustein im Portfolio.

Was sind für Sie wesentliche Erfolgsparameter für die bAV?

TP: Auf der einen Seite natürlich die Qualität der Produkte und des Produktpartners. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist ein umfassender und professioneller Service für den Vermittler und den Arbeitgeber. Der Vermittler erwartet von uns fachliche und vertriebliche Unterstützung, wenn er sich zum Beispiel an entsprechenden Ausschreibungen beteiligt. Dafür sorgt die Continentale dank ihrer dezentralen Aufstellung mit schneller, kompetenter Hilfe vor Ort. Der Arbeitgeber erwartet von uns zu Recht kompetente und effiziente Hilfe dabei, die bAV im Unternehmen umzusetzen.

AS: Jedenfalls eröffnet das Betriebsrentenstärkungsgesetz neue Handlungsfelder in der Beratung des Unternehmers als Kunde. Unsere Erfahrungen zeigen, dass die bAV dann als Instrument für den Arbeitgeber gut funktioniert, wenn die Instrumente dafür beherrschbar sind und bleiben. Sie dürfen die Lohnbuchhaltung keinesfalls über Gebühr strapazieren.

Herr Pollmer, ein Schlusswort: Wo steht die geförderte Altersvorsorge heute?

TP: Geförderte Altersvorsorge-Wege sind in Deutschland sehr breit vertreten – es gibt ausreichend Produkte und Vorsorgemodelle, um für nahezu jede Situation eine passende Lösung anbieten zu können. Die größte Hürde für geförderte Produkte ist die mangelnde Überschaubarkeit der Möglichkeiten, positiven Auswirkungen und Optionen. Rente, Rendite und Förderung sollen im Einklang miteinander stehen. Hierbei helfen transparente, verständliche Produkte und Rahmenbedingungen, nachhaltig zu beraten und damit Vertrauen aufzubauen.

Vielen Dank in die Runde für das ausführliche Gespräch.

Bilder: (1) © pressmaster / fotolia.com (2-3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945125/wovon-leben-die-deutschen-im-alter/>