



Altersversorgung ist mehr als Sparen für das Alter

Veränderte Rahmenbedingungen und die höhere Flexibilität älterer Menschen machen Produktinnovationen in der Altersvorsorge notwendig. Erwartet wird eine größere Produktvielfalt in der Rentenbezugsphase.

Die Zunahme der Lebenserwartung führt zusammen mit niedrigen Geburtenraten zu einer starken Veränderung der Bevölkerungsstruktur: Der Anteil der Senioren an der Bevölkerung wird sich stark erhöhen. Dies hat weitreichende Konsequenzen für alle umlagefinanzierten gesetzlichen Systeme, wie zum Beispiel die gesetzliche Rentenversicherung. Daher werden immer mehr Menschen den gewünschten Lebensstandard im Alter nur dann halten können, wenn sie zusätzlich zur gesetzlichen Rente noch kapitalgedeckt vorsorgen.

In diesem Zusammenhang liegt der Fokus bisher meist zu sehr auf dem Sparen für das Alter. Das Risiko, im Ruhestand länger zu leben, als das angesparte Geld reicht, wird hingegen oft ausgeblendet. Die Absicherung dieses Risikos wird aber immer wichtiger: Früher reichte für die meisten Menschen die gesetzliche Rente aus, um alle wesentlichen Grundbedürfnisse zu decken. Private Vorsorge wurde oft für nicht unbedingt erforderliche „Luxusanschaffungen“ genutzt. In Zukunft wird hingegen eine kapitalgedeckte Vorsorge notwendig sein, um Grundbedürfnisse im Alter zu decken. Damit wird auch immer wichtiger, dass das angesparte Geld ein lebenslanges Einkommen generiert. Das bedeutet, dass Geld, das für Grundbedürfnisse im Alter angespart wird, verrentet werden sollte.

Gründe für die geringe Akzeptanz von lebenslangen Renten

Die Akzeptanz von Renten ist dennoch sehr gering. Dies hat insbesondere folgende Gründe:

Unterschätzen der eigenen Lebenserwartung

Wenn man über seine eigene Lebenserwartung nachdenkt, hat man vermutlich die Lebensdauer von Menschen der Generation der eigenen Eltern und Großeltern im Hinterkopf. Da die Lebenserwartung aber jedes Jahrzehnt um 2,5 Jahre steigt und eine Generation rund 30 Jahre ausmacht, leben die Menschen im Schnitt 7,5 Jahre pro Generation länger. Die eigene Lebenserwartung ist also um rund 7,5 Jahre höher als die Lebenserwartung der Generation der Eltern und um rund 15 Jahre höher

als die der Generation der Großeltern. Hat man also die Lebenserwartung früherer Generationen im Hinterkopf, dann unterschätzt man massiv, wie viel Geld man im Alter benötigt.

Fokus auf den „Normalfall“

Die Lebenserwartung ist darüber hinaus nicht die wirklich relevante Größe, denn sie ist ein Mittelwert über viele Menschen und stellt sozusagen den „Normalfall“ dar. Wenn man jedoch nur an den Normalfall denkt, übersieht man das eigentliche Risiko. Der Normalfall ist zum Beispiel für die meisten Menschen, dass man im kommenden Jahr keinen Auto-unfall hat. Dennoch ist eine Kfz-Versicherung sinnvoll. Wenn man nur den Normalfall betrachten würde, erschiene diese Versicherung unsinnig. Die Versicherung ist aber für den Extremfall gedacht, dass eben doch ein Unfall passiert. Das gleiche Prinzip gilt auch für das finanzielle Risiko eines langen Lebens: Der „Normalfall“ ist, dass man ungefähr bis zu seiner Lebenserwartung lebt. Wenn man heute schon wüsste, dass es genau so kommt, könnte man entsprechend planen und sein Geld so anlegen, dass man bis zum Ende des Lebens jeden Monat ungefähr gleich viel konsumieren kann. Allerdings besteht für einen heute 60-jährigen eine Wahrscheinlichkeit von deutlich mehr als 10%, ein Alter von über 95 Jahren zu erreichen. Genau diese Unsicherheit kann durch eine Rentenversicherung abgesichert werden. Sie bietet ein sicheres lebenslanges Einkommen, selbst wenn man über 100 Jahre alt wird.

Rente liegt in der „mentalen Schublade“ Investment

Menschen neigen dazu, Produkte in gewisse „mentale Schubladen“ einzuordnen. Die Rentenversicherung scheint bei den meisten Menschen nicht in der Schublade „Absicherung“, sondern in der Schublade „Investment“ zu liegen. Es wird daher häufig nicht primär die Frage gestellt, welche Risiken damit reduziert werden, sondern welche Rendite damit erzielt wird.

Wunsch nach mehr Flexibilität

Ein weiterer Grund, warum viele Menschen nicht bereit sind, einen Teil ihres Vermögens in eine lebenslange Rente umzuwandeln, ist der, dass typische Rentenversicherungen (nicht immer zu Recht) als eher unflexibel empfunden werden. Man gibt die Kontrolle über und den Zugang zum Geld auf.

Neue Produkte für die Rentenbezugsphase

Sicherlich ist zuallererst Aufklärung erforderlich, damit Menschen verstehen, warum die Verrentung des Geldes wichtig und sinnvoll ist. Wir erwarten darüber hinaus, dass es künftig mehr Produktvielfalt in der Rentenbezugsphase geben wird. Denn auch ältere Menschen unterscheiden sich und brauchen daher unterschiedliche Produkte. Wir erwarten Produktinnovationen in drei Bereichen.

Fondsbindung in der Rentenbezugsphase

Renten, die mit schwankendem Fondskurs beliebig schwanken, sind sicher nur für sehr wenige Kunden interessant. Garantiekonzepte, die sich irgendwo zwischen „hohe garantierte Rente mit geringer Chance auf Rentensteigerung“ und „niedrige garantierte Rente mit hoher Chance auf Rentensteigerung“ ansiedeln, wären aber sicher für viele Kunden sinnvoll. Im Prinzip kann jedes Garantiekonzept, das es für die Ansparphase gibt, auch in die Rentenbezugsphase übertragen werden.

Vorteilsrenten

Hierunter versteht man Renten mit der Möglichkeit einer Gesundheitsprüfung bei Rentenbeginn. Wenn der Kunde bei Rentenbeginn nicht mehr ganz gesund ist, kann er sich einer Gesundheitsprüfung unterziehen. Wird eine unterdurchschnittliche Lebenserwartung festgestellt, so wird die Rente entsprechend erhöht. Dies wäre eine Lösung für das Dilemma, dass Kunden, die bei Rentenbeginn nicht mehr gesund sind, derzeit nur die Wahl haben, entweder eine Rente mit für sie aufgrund des Gesundheitszustands schlechtem Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten, oder (sofern überhaupt möglich) das Kapital auszahlen zu lassen und die Absicherung des Langleblichkeitsrisikos und Steuervorteile zu verlieren.

Flexible Renten

Als „flexible Renten“ bezeichnen wir Produkte, bei denen das Guthaben des Kunden auch nach Rentenbeginn individuell dem einzelnen Kunden zugeordnet ist. Aus seinem eigenen Guthaben bekommt er dann jeden Monat eine Rente bezahlt. Er kann auch nach Rentenbeginn jederzeit über sein Geld verfügen (Kündigung/Teilkündigung). Auch bei Tod bekommen die Hinterbliebenen das entsprechende Restguthaben ausbezahlt. Wenn der Kunde jedoch länger lebt, als sein Geld reicht, zahlt der Versicherer die Rente weiter bis zum Tod. Für diese Garantie gibt es eine transparente Risikoprämie.

Solange das Guthaben des Kunden noch nicht aufgebraucht ist, verhält sich das Produkt also exakt wie ein Bankprodukt bzw. Fondsprodukt: Der Kunde hebt jeden Monat seine Rente von seinem eigenen „Konto“ ab, er hat jederzeit Zugriff auf sein Geld und kann im Todesfall sein Geld an seine Hinterbliebenen vererben. Erst wenn der Kunde länger lebt, als sein Geld reicht, kommt die Versicherungsgarantie zum Tragen.

Im Rahmen von sogenannten Variable Annuities amerikanischer Prägung sind flexible Renten bereits am Markt. Es ist aber grundsätzlich möglich, diese Eigenschaften auch in klassische Renten einzubauen. Wir sind überzeugt, dass diese Flexibilitäten vielen Menschen den Schritt einfacher machen, sich gegen das Risiko abzusichern, länger zu leben, als das Geld reicht. ■



Von Dr. Alexander Kling (li.) und apl. Prof. Dr. Jochen Ruß (re.), Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

