



Rechenkünste. Die Banker mühten sich redlich beim Hantieren mit Steuer und Inflation.

# Die Last mit der Lücke

Alle reden vom Rentenloch, aber kaum einer kennt es. Auch Berater haben ihre liebe Mühe, es zu orten. Der Report einer Mutter auf der Suche nach ihrem Vorsorgebedarf.

**S**erverprobleme. Ausgerechnet heute. Nicht einmal ihren Terminkalender könne sie einsehen, sagt die Bankerin, ganz zu schweigen von der Beratungssoftware. Nervosität macht sich breit. Dann zückt die sportlich-quirelige Vierzigerin auf der anderen Seite des Schreibtisches doch beherzt Papier und Stift. „Mal sehen, wie weit wir das Problem auch ohne Computer in den Griff bekommen. Sie möchten also etwas für

Ihre Altersvorsorge tun!“ Lob schwingt mit im Satz – und eine Menge Elan.

Mit Blick auf das drohende Renten-desaster sei sie entschlossen zu sparen, unterstreicht die potenzielle Neukundin. Die Frage sei nur: Wie viel muss es sein, um im Alter den heutigen Lebensstandard zu halten? Die Kundin dämpft die Stimme. In der Schalterhalle soll nicht jeder mitbekommen, dass sie mit ihrer neunjährigen Tochter allein lebt, dass sie

in Teilzeit rund 2500 netto verdient und bereits eine Lebensversicherung besitzt, die mit 65 fällig wird. Im Alter will sie über 2000 Euro im Monat verfügen. Die Kundin endet: „Meine Rente wird dafür kaum reichen. Wie viel fehlt mir noch?“

Die Frage drängt sich auf, findet die berufstätige Mutter. Nur: Wie soll man das berechnen? Der Rat von Experten ist gefragt. Dafür hat sie sich heute freigegeben – und investiert einen Tag bei

drei Beratern. Einen Tag für die Fahnung nach der Rentenlücke. Das scheint ihr nicht zu viel.

Da sitzt sie nun auf dem Besucherstuhl am Sparkassenschreibtisch, gleich im Rücken der verbindlichen Dame an der Infotheke. Kaffeedurst. „Sie können auch freiwillig in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen“, überrascht sie ihr Gegenüber. „Dafür gibt es Steuervergünstigungen.“ Eine halbe Drehung mit dem Bürostuhl, Blicke auf den Flachbildschirm, ein paar Mausklicks – vergeblich. Immer noch kein Zugang zum Server. Die Kundin schaut verstohlen auf die Uhr. Schon eine Viertelstunde hier und noch keinen Schritt weiter. Die Rentenlücke?

**Zahlenspiel.** Schwer zu sagen. Die Beraterin betrachtet ihre Aufzeichnungen, schüttelt den Kopf. „Wie viel Rente Sie mal haben werden, steht in den Sternen.“ Mit 1700 Euro im Monat rechne sie nach ihrer Renteninformation aber schon, sagt die Kundin – und erntet einen skeptischen Blick. Inklusive der monatlichen Zahlungen aus der Lebensversicherung sei dies vielleicht realistisch. Der Einfachheit halber könne man das ja mal durchspielen: „Wenn Sie 1700 Euro monatlich haben, aber 2000 Euro brauchen, dann bleibt eine Lücke von 300 Euro.“

Die Kundin möchte im Boden versinken. So einfach ist das? Wie peinlich. Stopp! Da ist ja noch die Sache mit der Steuer, fällt der Sparkassenfrau ein. „Das müssen wir bedenken, auch Ihre Rente wird ja besteuert.“ Ein Kollege, sagt sie, wisse mehr. Also Ortswechsel, Sachen packen und hinein ins Einzelbüro. Immerhin, hier ist man unter sich. Außerdem funktioniert die Verbindung zum Server. Ein Banker um die 30 schüttelt der Kundin die Hand. „Sparkassenfachwirt“ steht auf der Visitenkarte. Die Kollegin schildert das Problem mit der Rentenlücke und der Steuer.

Die beiden beraten. Besteuert werde doch nur der Ertragswert, fabulieren sie, und wo denn die Rentenbesteuerung 2028 angelangt sei: „Liegt die dann schon bei 80 Prozent?“ PC und Taschenrechner helfen. Erstes Ergebnis: „Unter Berücksichtigung von Steuer und Krankenversicherungsbeiträgen fehlen Ihnen mit 65

## Mehr Power fürs Depot: FT Europa Dynamik Fonds

Mit dem Potenzial von Europa-Aktien und dem einzigartigen „BMR+“-Investmentansatz bringt der FT Europa Dynamik Fonds mehr Power in Ihr Depot – und gehört damit zu den erfolgreichsten Fonds seiner Klasse. Weitere Infos und den aktuellen Verkaufsprospekt erhalten Sie bei Ihrem Berater oder unter 069 / 9 20 50 200, [www.frankfurt-trust.de](http://www.frankfurt-trust.de)

**FRANKFURT-TRUST**  
INVESTMENTFONDS



Jahren monatlich rund 360 Euro“, sagt der Experte. Aha.

„Wenn Sie auf Nummer sicher gehen wollen, empfiehlt sich eine private Rentenversicherung“, sagt seine Kollegin. Die Riester-Rente lohne sich bei ihrem Verdienst und nur einem Kind nicht. Den Erklärungen über die steuerlichen Vor- und Nachteile verschiedener Vorsorgeprodukte kann die Kundin nicht folgen. Ob man denn nicht auch an die Inflation denken müsse, wirft sie ein. Die Banker tauschen Blicke: Ja, da sei etwas dran. Aber wie solle man vorhersagen, wie sich die über 22 Jahre entwickeln werde? „Ich mache mir darum wirklich Sorgen“, insistiert die Kundin.

Bestürzte Gesichter, einsichtiges Kopfnicken, Griff zum Taschenrechner. „Minus zwei Prozent, oder?“, fragt der Sparkassenfachwirt seine Kollegin. Die nickt. „Dann rechnen wir der Einfachheit halber mal mit 20 Jahren“, sagt der Banker. Viermal zählt er mit den Fingern seiner linken Hand durch, 20-mal tippt die rechte die Formel: „1700 minus zwei Prozent.“ Ergebnis: „Bei einer Inflationsrate von zwei Prozent wären 1700 Euro Monatsrente in 20 Jahren noch 1335 Euro wert.“ Der Sparkassenfachwirt klingt erschüttert. Und was heißt das für die Rentenlücke? „Nach Abzug aller Abgaben rund 900 Euro.“ Aha. Die Empfehlung: eine private Rente mit 500 Euro Monatsbeitrag.

*„Die Berechnung der Rentenlücke ist reine Finanzmathematik auf Basis langfristiger Annahmen. Das gelingt nur mit einer Software“, sagt Robert Hiotoglou, zertifizierter Finanzplaner der Kölner MVB Finanzkonzept. Rund 2250 Euro monatlich hat die Kundin im Alter nach seiner Kalkulation aus gesetzlicher Rente und bestehender Kapitalpolice. Sie benötigt aber rund 3100 Euro. Das entspricht im Jahr 2028 etwa den gewünschten 2000 Euro heutiger Kaufkraft. Hiotoglou: „Ergibt eine monatliche Lücke von knapp 850 Euro.“*

Der zweite Termin am Tag führt zum Versicherer. Die Empfangssekretärin erwartet die Kundin. „Einen kleinen Augenblick, Sie werden gleich abgeholt.“ Schon erscheint ein sympathischer Fünfzi- ▶

## Report



**Rentenkünste.** Der Versicherer empfahl private Renten als Patentrezept.

ger im Gang – und führt sie ins freundliche Büro mit geschwungenem Schreibtisch und kunstledernen Stühlen. Geprotzt wird nicht. Er sei der Spezialist der Repräsentanz in Sachen Altersvorsorge, sagt der Mann. „Damit Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben.“

Wo denn der Schuh drücke, will der Versicherungsspezialist wissen. Sie wolle ihre Rentenlücke klären, trägt die Kundin vor. „Spannend“, findet er das. Eine Stunde werde die Berechnung dauern. Er startet am PC den hauseigenen Rentenplaner. Er selbst habe vor Jahren in Immobilien investiert, erzählt er freimütig: „Das eigene Haus würde ich immer wieder kaufen, aber die beiden vermieteten Häuser?“ Nein danke. Zu viel Ärger, zu viel Aufwand. Eines habe er bereits wieder verkauft, ohne Gewinn übrigens.

Inzwischen ist der PC so weit. Die Datenabfrage startet: Geburtsdatum, Familienstand, Kinder, Bruttoverdienst und

Anzahl der Gehälter. Der Blick der Kundin fällt auf die Mineralwasserflasche neben der Tastatur. Jetzt ein Glas Wasser. Doch das Programm will gefüttert werden. Es folgt die Frage nach ihrer Kapitallebensversicherung. „Jetzt bin ich gespannt.“ Das Ergebnis: „Alles in allem können Sie 2028 mit monatlich 2108,26 Euro rechnen“, liest der Berater vom Bildschirm ab. „Fehlen zu dem, was Sie heute haben, genau 581,26 Euro.“ Aha.

**Papierkram.** Was sie tun solle, um diese Lücke zu schließen, will die besorgte Kundin wissen. Der Experte beruhigt: „Mit einer privaten Rentenversicherung sind Sie auf der sicheren Schiene.“ Und darauf komme es ja bei der Altersvorsorge an. „Da bin ich ganz konservativ.“ Aktien oder Fonds zu kaufen, sei doch eher „was zum Zocken“. Er selbst habe für die beiden Söhne auch eine Rentenversicherung abgeschlossen. „Ich gehe Ihnen die Ausdrucke holen, da kann man die Zah-

len besser nachvollziehen“, sagt der Berater und kommt mit viel Papier zurück.

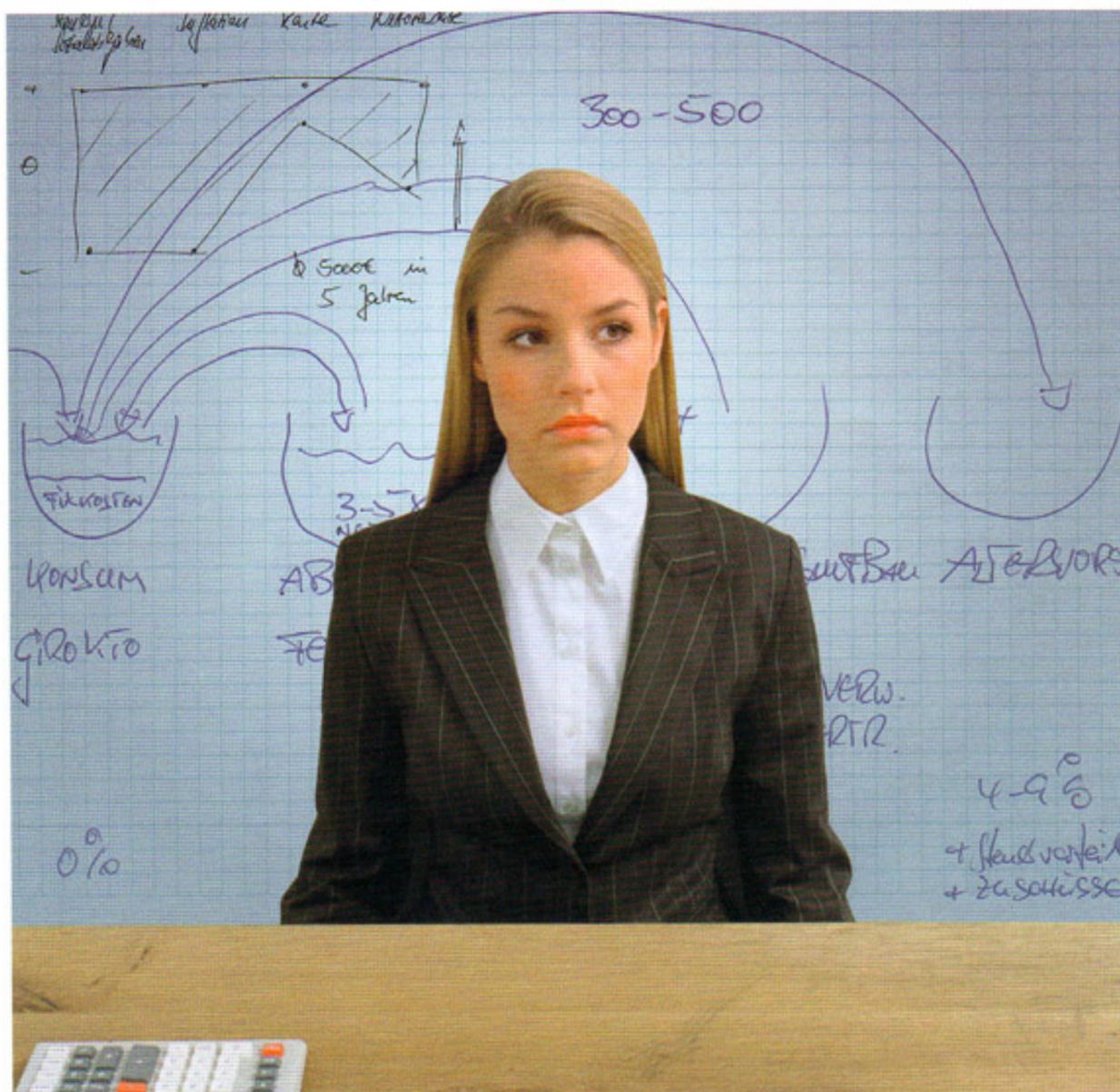
Die Stimmung ist gelöst. Der Mann erläutert den Tarifvorschlag „Privatrente“ Punkt für Punkt. Am Ende steht: Für monatlich 300 Euro Beitrag gibts im Alter rund 570 Euro extra. „Die Restlücke von elf Euro lässt sich verschmerzen.“ Außerdem gebe es ja auch noch die Riesen-Rente: „Die lohnt sich immer.“ Dazu habe er selbst ein Merkblatt entworfen, sagt der Familienvater stolz. „Lesen Sie es sich zu Hause in Ruhe durch. Das können Sie dann ja noch zusätzlich machen.“ Die Kundin ist beruhigt. 300 Euro monatlich ließen sich schultern. Und nur eine Police. Das klingt übersichtlich.

*Das sei das Problem, urteilt Finanzplaner Robert Hiotoglou. Er hält die Empfehlung, die Rentenlücke mithilfe eines einzigen Produktes zu schließen, für fatal. „Eine Vorsorgestrategie mit verschiedenen Produkten ist das A und O jeder Vorsorge“, sagt Hiotoglou. Gerade die Streuung sei wichtig, um das Risiko zu reduzieren. Viele Anbieter verkauften lediglich hauseigene Produkte, statt zunächst eine individuelle Anlagestruktur zu erstellen.*

Es ist Nachmittag, als der dritte und letzte Termin ansteht – bei einem Finanzvertrieb. Die Büroräume im zwölften Stock erreicht nur, wer sich im Foyer per Touchscreen und telefonischer Standleitung anmeldet. „Aufzug B“, tönt es blechern aus dem Lautsprecher. Am Empfang oben die Bitte um etwas Geduld. „Kann ich Ihnen etwas zu trinken anbieten?“ Unbedingt. Kurz darauf erscheint der Berater in der offenbar obligatorischen Kombination aus nachtschwarzem Anzug, weißem Hemd und Streifenkrawatte. So laufen hier alle rum.

**Strichmännchen.** Er sei von Haus aus Banker, stellt sich der Mann Mitte 30 vor, und habe sich stetig fortgebildet. Er ist von seinem Job überzeugt: Hier könne er individueller und unabhängiger beraten als bei einer Bank. Das macht viel Arbeit, sagen seine müden Augen mit den dunklen Schatten. Die Besucherin schildert ihr Anliegen: die Rentenlücke. „Dazu kommen wir später“, sagt er – und zeich- ▶

## Vorsorge-Check



**Zeichenkünste.** Der Finanzvertrieb füllte den Vorsorgetopf mit einer Riester-Rente.

### Altersvorsorge-Check

Der neue Internetrechner auf Capital.de schafft Übersicht über bereits vorhandene und zusätzlich notwendige Rücklagen.

Wie groß die persönliche Finanzlücke in 30 Jahren sein wird, vermag heute niemand exakt zu berechnen. Der neue Altersvorsorge-Check von Capital und dem Finanzdienstleister MLP liefert aber Anhaltspunkte dafür, in welcher Höhe weitere Rücklagen – auf Basis heutiger Rechtslage – nötig sind. Zudem zeigt er, welchen Einfluss Faktoren wie Zins, Inflation und Steuern haben. Ein 15-Minuten-Schnell-Check bietet eine erste Orientierung. Für die Detailanalyse sollten sich Interessenten gut 45 Minuten Zeit nehmen. Die Daten lassen sich übrigens anonym speichern und jederzeit wieder abrufen. Das Programm hat drei Komponenten:

→ **Vorsorgeziel.** Über welches Einkommen wollen Sie im Alter verfügen? Das Tool berechnet, welche Summe Sie dafür – inflationsbereinigt – später tatsächlich brauchen.

→ **Vermögensstand.** Wie viel besitzen Sie bereits? Das Tool schätzt Ihre gesetzliche Rente, erfasst betriebliche wie private Vorsorge und berechnet, wie viel nach Abzug von Steuern bleibt.

→ **Vorsorgelücke.** Wie viel fehlt Ihnen noch, um das gewünschte Einkommen im Alter zu sichern? Und vor allem: Wie viel müssen Sie monatlich zurücklegen, um diese Lücke zu füllen. Den Altersvorsorge-Check finden Sie unter <http://avcheck.capital.de>

net fünf Strichmännchen auf ein Blatt Papier: Das sind die Arbeitnehmer, die früher einen (Strichmännchen-)Rentner finanzierten. Es folgen zwei weitere für die Zahl derer, die dies künftig schultern sollen.

Ein Bild sagt mehr als Tausend Worte. Der Berater setzt auch das Prinzip privater Finanzströme optisch um: Ein Topf für den Konsum, einer für die kurzfristige Absicherung, einer für den Vermögensaufbau, ein letzter für die Vorsorge. Nach 30 Minuten Nachhilfe in Finanzplanung kommt er zur Sache. Um die Rentenlücke zu berechnen, müsse man die Inflation bedenken: „Das Geld wird in 22 Jahren ja deutlich weniger wert sein als heute.“ Er werde in Ruhe rechnen und das Ergebnis beim nächsten Termin vorlegen.

Zwei Tage und ein Wochenende später sieht man sich wieder. Der Berater bringt Kaffee und die Berechnungen. „Ihre geschätzte Versorgungslücke: 521 Euro“, steht da schwarz auf weiß. Aha.

Diese Lücke lasse sich mit einer Riester-Rente leicht ausgleichen, sagt der Berater. „Staatliche Förderung und persönlichen Steuervorteil eingerechnet, erreichen Sie schon mit 100 Euro netto monatlich Ihr Sparziel.“ Weitere 250 Euro, empfiehlt er, könnten in Fonds fließen.

„Das kann nur ein Missverständnis sein“, sagt Hiotoglou. Auch er rät zum Abschluss eines Riester-Vertrags. Der allein reiche aber nicht. Seine bittere Wahrheit: Um die Lücke von anfänglich 850 Euro zu schließen, müsste die Kundin mindestens 470 Euro monatlich investieren – besser mehr, um auch die Inflation in der Rentenzeit ausgleichen zu können. Dafür empfiehlt er den Mix aus Riester, Lebenspolice, Aktien-, Renten- und offenen Immobilienfonds.

Die Kundin des Finanzvertriebs ist indes begeistert. So, wie sie es verstanden hat, kann sie mit 100 Euro die Rentenlücke schließen. Das scheint ihr phänomenal. Und wenn sie gleichzeitig noch etwas für den Vermögensaufbau tut, kann sie im Ruhestand sogar prassen. Wohl zu schön, um wahr zu sein. ☐

Anne Wiktorin