GEPLATZTE RENDITETRÄUME

VORSORGE Viele Freiberufler und Unternehmer setzen auf die Rürup-Rente als Absicherung für das Alter. Doch das staatlich geförderte Modell kann sich für die Sparer zum Verlustgeschäft entwickeln

Als Hans Stieber* Mitte April Post von der Versicherung Aspecta bekam, durchlebte er gleich drei Gefühlsstadien binnen weniger Minuten. Aus anfänglicher Verwirrung wurde eine kurzzeitige Schockstarre, die dann in Wut überging. Kurz und sachlich teilte ihm das Assekuranzhaus im Anschreiben mit, der beigefügten Vertragsübersicht könne er „den aktuellen Rückkaufswert" seiner Police entnehmen. Stieber sah sich die kurze Tabelle im Anhang an. Sein Blick blieb an einer Zahl haften: 18 789,79. Das sei der „Marktwert" in Euro seiner Rürup-Rentenversicherung „per 31. Dezember 2008".

Stiebers Gefühlswallungen nahmen nun ihren Anfang. 18 789,79 Euro? Eingezahlt hatte der Freiberufler aus Hessen seit Vertragsabschluss im Jahr 2005 39 200 Euro. Die Differenz von gut 20 000 Euro – einfach weg? Der 58-Jährige wollte Antworten. Nach diversen Telefonaten mit der Aspecta und stundenlanger Internetrecherche hatte er eine Ahnung, was passiert war: Rund 4000 Euro dürften als Kosten für Produktvertrieb und -verwaltung abgegangen sein. Aspecta will zur Gebührenbelastung von Stieber keine Auskunft geben.

Der Rest, immerhin etwa 35 000 Euro, ist in den Börsenturbulenzen der Finanzkrise zusammengeschmolzen. Denn Stiebers Versicherung ist fondsgebunden, sein Erspartes liegt also in Wertpapierfonds. In seinem Fall waren das überwiegend Aktien. Sollten die Börsen bis zu Stiebers Ruhestand nicht gewaltig zulegen, dürfte seine Rente erheblich niedriger ausfallen als erhofft. Für einen Mann, der nicht viel aus der gesetzlichen Rente zu erwarten hat, eine Katastrophe.

Stiebers Fall mag außergewöhnlich sein, weil derart dramatische Einbußen nur mit Aktieninvestments möglich waren. Und doch ist der Fall exemplarisch, weil er Schwachpunkte der sogenannten Rürup-Rente, auch Basisrente genannt, aufzeigt: eine hohe Kostenbelastung und wenig Planungssicherheit für die Sparer, wie hoch ihr Ruhegeld letztlich sein wird. Und das selbst bei Verträgen, die – anders als der von Stieber – eine Garantiekomponente haben.

Finanzplaner, Versicherungsexperten und Verbraucherschützer warnen daher inzwischen vor den Versicherungen. „Zu kompliziert und zu teuer", urteilt etwa Tom Friess, Geschäftsführer des Münchner VZ Vermögenszentrums. Bei der Verbraucherzentrale Hamburg fiel Rürup gänzlich durch. In der Broschüre „Ampelcheck Geldanlage" findet sich unter dem Punkt „Geeignet für die Geldanlage" ein deutliches Urteil: „Nein, allenfalls in wenigen Ausnahmefällen."

Die Assekuranzbranche tobte nach der Veröffentlichung des Heftchens im vergangenen Juni. Der Versicherungskonzern Debeka ging gar gerichtlich gegegen die Verbraucherschützer vor. Und das mit Erfolg. Am 13. August untersagte das Landgericht Berlin der Verbraucherzentrale Hamburg per einstweiliger Verfügung zu behaupten, „Rürup-Basisrenten als Rentenversicherungsvertrag seien nicht für die Altersvorsorge geeignet". Die Verbraucherschützer wollen den Beschluss nicht hinnehmen und streben einen Prozess an.

Nur auf den ersten Blick attraktiv

Bert Rürup, der Ökonom, der das Konzept einst für die rot-grüne Bundesregierung entwickelt hatte, hält die Kritik ebenfalls für überzogen. Schließlich sei die Rürup-Rente für viele Freiberufler und Selbstständige „die einzige Möglichkeit mit staatlicher Unterstützung Vorsorge zu betreiben". Er selbst habe auch einen nach ihm benannten Vertrag abgeschlossen, sagt Rürup, heute Chefökonom beim Finanzvertrieb AWD, der auch Rürup-Produkte verkauft.

Seit der Einführung im Jahr 2005 haben sich über 850 000 Sparer für die Rürup-Rente entschieden. Als Ergänzung, oder – im Fall vieler Unternehmer – als Ersatz für das staatliche Ruhegeld. Das Angebot ist gewaltig: Hunderte von Versicherungen und einige Fondssparpläne bietet die Finanzindustrie heute an.

Die Offerten erscheinen attraktiv, wenigstens auf den ersten Blick. Die Assekuranzexperten des Analysehauses Morgen & Morgen haben für impulse die besten Versicherungen der Topanbieter ermittelt. Ergebnis: Ein 45-jähriger Mann, der mit 65 Jahren in den Ruhestand gehen will, kann bei einer monatlichen Sparrate von 500 Euro mit rund 580 Euro Monatsrente rechnen, garantiert. Und sollten die Versicherer weiter ähnliche Ergebnisse für ihre Kunden (Fachjargon: Überschussbeteiligung) erzielen wie zuletzt, sind sogar knapp 850 Euro monatlich drin.

Besonders wichtig für Unternehmer: Die Rürup-Rente ist im Fall der Firmenpleite weitgehend geschützt. Auf anderes Privatvermögen hingegen kann der Insolvenzverwalter mitunter zugreifen.

Reizvoll wird Rürup jedoch vor allem durch die steuerliche Förderung. Auf bis zu 13 600 Euro Einkommen erhebt der Fiskus in diesem Jahr keine Steuern, wenn der Betrag in eine Rürup-Rente eingezahlt wird. Das bedeutet für Spitzenverdiener, dass sich das Finanzamt mit bis zu 7000 Euro am Rürup-Sparen beteiligt. Dieser Betrag steigt noch bis 2025, wenn sogar bis 20 000 Euro Rürup-Beiträge jährlich von der Steuer absetzbar sind.

Doch weder die Höhe der zu erwartenden Rente noch das Wohlwollen des Fiskus erweisen sich bei näherer Analyse als überzeugende Argumente für Rürup. So ist der Bonus vom Finanzamt kein Steuergeschenk, sondern eine Steuerstundung, eine Art Leihgabe. Sobald die Rente zur Auszahlung kommt, fordert der Fiskus sein Recht. Schon heute müssen Ruheständler zwei Drittel ihres Einkommens versteuern; im Jahr 2040 sind die kompletten Altersbezüge steuerpflichtig. Nachgelagerte Besteuerung heißt das im Fachdeutsch, wenn Vater Staat nicht bei den Sparraten, sondern erst bei den Auszahlungen die Hand aufhält.

Hinzu kommt: Selbstständige leben in permanenter Unsicherheit darüber, wie hoch ihr Einkommen in der Zukunft sein wird. Die Höhe der steuerlichen Förderung ihrer Rürup-Beiträge ist daher bloße Spekulation. „Vor allem junge Menschen sollten vorsichtig sein bei der Altersvorsorge. Immer vom maximalen Steuervorteil auszugehen, wäre fahrlässig", warnt Finanzplaner Friess. >

*Name geändert

Illustrationen: Frank Maier für impulse

MODELLTEST

Die Firma Math Concepts hat zwei typische Rürup-Versicherungen analysiert. Die Resultate legen die Schwächen offen.

Der Fall

Am 1. Juli 2005 hat ein damals 45-jähriger Mann einen Rürup-Vertrag abgeschlossen. Der Unternehmer zahlt monatlich 500 Euro in die Versicherung ein. Rentenbeginn soll im Jahr 2025 sein, wenn er 65 Jahre alt ist und 20 Jahre gespart hat. Bis zu seinem Tod soll sein Einsatz eine Mindestrendite von 4,5 Prozent im Jahr bringen. Die Abschlusskosten (vier Prozent der Beitragssumme = 4800 Euro) sind in den ersten fünf Jahren fällig. Die laufenden Kosten betragen sechs Prozent der Beiträge.

Rürup-Rente: klassisch ...

Die Police gleicht einer herkömmlichen privaten Rentenversicherung.
Wertentwicklung Unterstellt ist eine Rendite auf das angelegte Kapital (Prämien abzüglich Kosten) in Höhe von 5,4 Prozent (Überschussbeteiligung).
Stand 2009 Eingezahlt wurden bis zum 1. Juli 24 000 Euro. Die aufgebaute Deckungsrückstellung der Police beträgt 19 558 Euro. Ein Minus von 4442 Euro.
Rente 2025 Garantiert ist eine monatliche Rente von 629,31 Euro. Sollte die Überschussbeteiligung erreicht werden, ergibt sich eine Rente von 863,02 Euro.
Rendite Um auf eine Verzinsung der Beiträge von 4,5 Prozent im Jahr zu kommen, muss der Sparer 87 Jahre alt werden. Bekommt er nur die Mindestrente, müsste er über 125 Jahre alt werden.

... und fondsgebunden

Die Versicherung erwirtschaftet das Rentenkapital über Aktienfondsanlagen.
Wertentwicklung Unterstellt ist ein Verlauf wie beim internationalen Aktienindex MSCI Welt in den vergangenen 20 Jahren.
Stand 2009 Die Deckungsrückstellung beträgt per 1. Juli 13 429 Euro, 10 571 Euro weniger als eingezahlt.
Rente 2025 Wie bei vielen Policen dieser Art gibt es keine Garantierente. Die unterstellte Performance führt zu einer monatlichen Rente von 596,57 Euro.
Rendite Um eine jährliche Verzinsung der Einzahlungen von 4,5 Prozent zu erreichen, muss der Sparer mindestens 102 Jahre alt werden. Fällt in der Rentenphase die Verzinsung des Restkapitals, müsste er auch hier schlimmstenfalls älter als 125 Jahre werden.

Ernüchterung macht sich auch bei näherer Analyse der in Aussicht gestellten Renten breit. So man zu Ergebnissen gelangt. Denn die Konstruktion von Rürup-Policen ist eine Wissenschaft für sich. „Eine für die Kunden nicht mehr durchsichtige, komplexe Materie“, urteilt Oskar Goecke, Professor am Institut für Versicherungswesen an der Fachhochschule Köln.

Axel Kleinlein, Chef der Berliner Firma Math Concepts, ist ein echter Experte in Sachen Rürup. Der Versicherungsmathematiker analysierte im vergangenen Jahr für das Magazin „Öko- Test“ über 500 Rürup-Policen von 27 Anbietern. Nicht einmal jede zehnte Police erhielt die Schulnote Eins, Zwei oder Drei. Mehr als ein Drittel erhielt die Note Fünf, einige sogar die schlechteste Zensur, eine Sechs. Sein Fazit: „Die Idee der steuerlich geförderten Privatrente ist gut. Aber die angebotenen Produkte taugen überwiegend nichts.“ Zentrale Ursache: Hohe Kosten drücken die Rendite und letztlich die Renten.

Das Urteil des studierten Mathematikers hat Gewicht. Die Assekuranz respektiert und fürchtet ihn. Denn Kleinlein gehörte einst dazu. In den 90er-Jahren arbeitete er für die Allianz Leben in der Produktentwicklung. Er weiß also, wie in der Branche kalkuliert wird: „Zugunsten der Versicherer.“

Kein Wunder deshalb, dass die Branche nach Kräften bemüht war, eine Pflicht zur Veröffentlichung der Abschluss- und Verwaltungskosten ihrer Policen zu verhindern. Jedoch ohne Erfolg. Seit 2008 muss die Assekuranz ihre Konditionen in den Verkaufsunterlagen offenlegen. Und was nun meist etwas verschämt im Kleingedruckten der Produktunterlagen steht, ist erschreckend. „Nicht selten gehen mehr als 15 Prozent der gesamten Einzahlungen für den Produktvertrieb und die laufenden Gebühren der Anbieter drauf“, weiß Kleinlein. Und das nagt an den späteren Auszahlungen.

Wette gegen den Tod

Bei vielen Rürup-Verträgen bekommen die Sparer eine garantierte Mindestrente. Diese ergibt sich aus einem Garantiezins, wie er auch Kapitallebensversicherungen zugrunde liegt. Aktuell sind das 2,25 Prozent jährlich. Dieser Satz jedoch ist nur eine bloße Rechengröße mit geringer Aussagekraft. Denn er bezieht sich allein auf das letztlich angelegte Kapital, also die Summe der Einzahlungen abzüglich der Kosten. Die effektive Rendite auf den gesamten Einsatz des Sparers liegt daher mitunter deutlich niedriger.

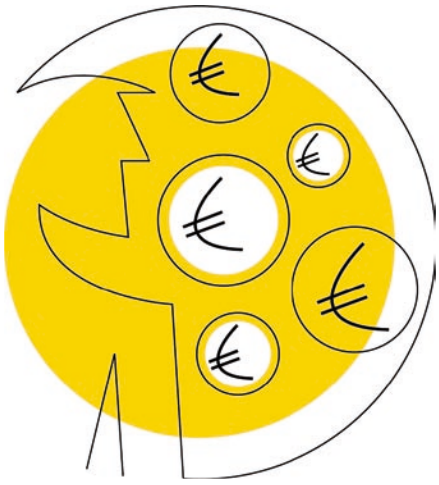
Damit nicht genug. Zieht man von der Verzinsung noch die Inflation ab, entpuppt sich so manche Garantieverzinsung als reale Vermögensvernichtung. Zieht die Geldentwertung an, wie viele Experten vermuten, sieht es schlecht aus für die Rürup-Sparer. Die Versicherer müssen dann mit dem Geld ihrer Kunden am Kapitalmarkt üppige, weit über den Garantiezins hinausgehende Erträge erzielen, damit die Versicherungen nicht zum Geldgrab werden.

Besonders dramatisch könnte das Problem für Versicherte werden, die eine der über 500 000 fondsgebundenen Policen abgeschlossen haben. Denn die garantieren meist keine Mindestrente. So wie die Police von Hans Stieber. Ein Plus von vier Prozent jährlich wäre immer drin, eher mehr, habe ihm sein Finanzberater gesagt. Dass der Vertrag aber keinerlei Garantie enthält, soll ihm der freie Vermittler nicht erklärt haben.

In zwei Jahren schon will der Mann seine Rürup-Rente beziehen. Wie hoch die sein wird, hängt davon ab, wie sich die sogenannten Fonds-Baskets, auf denen seine Versicherung basiert, bis dahin entwickeln. Daran, dass der Wert seiner Police wenigstens wieder die Summe seiner Beiträge erreicht, glaubt er nicht mehr.

Ob sich Rürup lohnt oder nicht, wird aber letztlich erst am Tag des Todes eines Versicherten klar. Die Rendite kann wäh-

Illustrationen: Frank Maier für impulse



rend der Sparphase noch so hoch sein, stirbt der Versicherte noch vor Rentenbeginn, ist meist alles weg. Rürup-Renten sind nicht vererbbar. Nur ein gewisser Hinterbliebenenschutz kann in die Verträge aufgenommen werden.

Erreicht der Rentner indes ein biblisches Alter, kann er einen richtig guten Schnitt machen. Mit jedem weiteren Jahr, in dem er Rente kassiert, steigt seine Rendite. „Das“, sagt Bert Rürup, „ist der zentrale Vorzug. Die Versicherer garantieren auch jemandem, der so alt wie Johannes Heesters wird, ein lebens- >

ALTERNATIVEN ZU RÜRUP

Die geringe Flexibilität ist ein gravierendes Manko der Rürup-Rente. Wer für das Alter vorsorgen will, kann jedoch auf andere Produkte ausweichen. Vor allem zwei Alternativen bieten sich an.

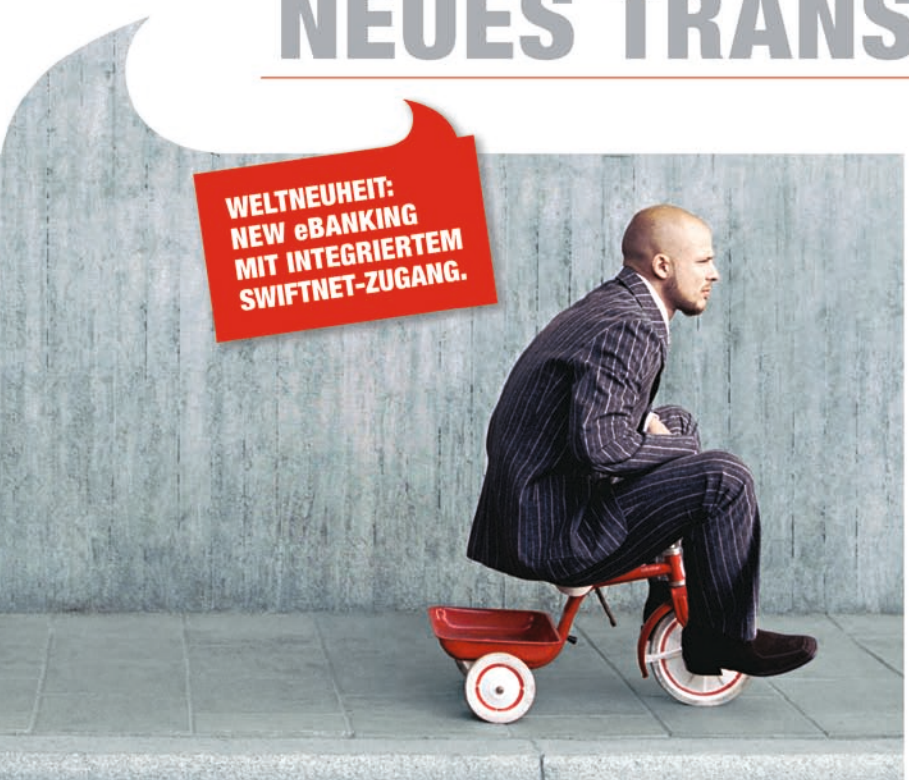
Private Rentenversicherung Die Policen sind weitgehend identisch mit Rürup-Versicherungen. In ihrer klassischen Form bieten sie eine garantierte Mindestrente und die Chance auf ein höheres Ruhegeld, wenn der Versicherer erfolgreich bei der Anlage der Kundengelder ist. Allerdings sind die Produkte weit flexibler als Rürup-Verträge. Die Versicherten haben das Recht, ihre Policen zu kündigen. Sie erhalten dann ihr angespartes Kapital abzüglich der Kosten und Gebühren des Anbieters ausgezahlt. Und die Sparer können mitunter bei Beginn des Ruhestands entscheiden, ob sie statt einer monatlichen Rente, das komplette Kapital auf einen Schlag ausbezahlt bekommen möchten. Der Nachteil im Vergleich zu Rürup-Policen: Die Einzahlungen werden nicht steuerlich gefördert.

Fondssparpläne Ein Höchstmaß an Flexibilität bietet eine regelmäßige Anlage in Investmentfonds. Die Sparraten können den jeweils aktuellen finanziellen Möglichkeiten jederzeit angepasst werden, nach oben und nach unten. Auch gibt es kein festgelegtes Laufzeitende. Das aufgebaute Kapital kann täglich zum aktuellen Wert verkauft werden. Wer Risiken meiden möchte, sollte auf Rentenfonds, die in Staatsanleihen investieren, oder auf Immobilienfonds setzen. Höhere Renditechancen, aber auch sehr viel mehr Risiko weisen Aktienfonds auf. Für die meisten Fonds gilt jedoch: Es gibt keine Garantie, Verluste sind möglich. Auch gibt es keine lebenslange Rente. Ist das Kapital aufgezehrt, steht der Rentner mit leeren Händen da. Zudem fördert der Staat Fondssparpläne nicht wie Rürup-Verträge mit Steuerprivilegien.

Member of UniCredit Group

CASH MANAGEMENT & eBANKING

VIELLEICHT ZEIT FÜR EIN NEUES TRANSPORTMITTEL.



SEPA, EBICS, SWIFT – die neuen Standards im Zahlungsverkehr sind nicht der einzige Grund, warum Sie auf das NEW eBANKING System der HypoVereinsbank und UniCredit Group umsteigen sollten. Denn unsere neue Plattform vereinfacht Ihre Finanzprozesse im ganzen Unternehmen und spart Ihnen sogar bares Geld. Vereinbaren Sie doch einfach einen unverbindlichen Präsentationstermin mit uns. Damit Sie auch technologisch weiter in Richtung Zukunft unterwegs sind. Nicht vielleicht, sondern sicher.
www.hvb.de/newebanking

Let's start. HypoVereinsbank
Corporate Banking

langes Alterseinkommen.“ Die Rürup-Rente – eine Wette gegen den Tod.

Allerdings muss man mitunter recht lange leben, um auf eine akzeptable, langfristige Verzinsung zu kommen. Mathematiker Kleinlein hat für impulse einen typischen Vertrag, abgeschlossen im Jahr 2005, durchgerechnet. Das Resultat: Erzielen die Versicherer die angenommenen Überschussbeteiligungen für die Kunden, kommt ein Mann erst mit fast 88 Jahren auf eine jährliche Rendite von 4,5 Prozent. Muss sich der Ruheständler aber mit der garantierten Rente bescheiden, erreicht er diesen Satz erst nach seinem 103. Geburtstag.

Voraussetzung für diese Altersbezüge ist üblicherweise, dass der Sparer regelmäßig bis zum Schluss seine Beiträge zahlt. Doch schon eine geschäftliche Krise kann bedeuten, dass kein Geld mehr zum Rürup-Sparen vorhanden ist. Weil die Versicherten aber ihre Verträge qua Gesetz faktisch nicht kündigen können, drohen womöglich fatale Konsequenzen. Werden Beiträge eine Weile nicht gezahlt und muss der Vertrag letztlich beitragsfrei gestellt werden, wie das im Assekuranzdeutsch heißt, werden die rückständigen Prämien meist vom aufgebauten Deckungskapital abgezogen. Zusätzlich wird oft noch eine üppige Stornogebühr fällig.

Das kann dazu führen, dass die gesamten Ersparnisse aufgezehrt werden. Mit der irren Konsequenz, dass der Vertrag komplett erlischt. Vor allem in den ersten Jahren der Ansparphase ist dieses Risiko groß. Denn die kompletten Abschlussprovisionen für den Vertrieb, dürfen die Anbieter mitunter bereits in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit von den Einzahlungen abziehen.

Für den Kapitalaufbau bleibt in dieser Zeit meist nicht mehr viel übrig. Schnell kann es deshalb heißen: Außer Spesen nichts gewesen. Die Verbraucherzentrale Hamburg versucht, bislang erfolglos, diese Praxis gerichtlich zu stoppen.

Unflexibel, unsicher, teuer – die Nachteile der Rürup-Rente überwiegen nach Ansicht vieler Experten die Vorzüge. Robert Hiotoglou, Chef der Kölner Vermögensverwaltung 4E Finanzkonzept, rät Kunden daher meist zu konventionellen Kapitalanlagen für die Altersvorsorge. „Mit Fondssparplänen oder herkömmlichen Rentenversicherungen erzielen Anleger ähnliche Ergebnisse, können über das Vermögen aber flexibler disponieren“, sagt der Finanzplaner.

An Bert Rürup, dem einstigen Regierungsberater, prallt die Kritik an der nach ihm benannten Rente indes ab. Keiner, sagt der Ökonom, werde schließlich gezwungen, einen Rürup-Vertrag abzuschließen. Da hat er recht. ■

Jonas Hetzer, Hadi Stiel
finanzen@impulse.de

impulse.de

/rürup
Mehr zum Modelltest von Math Concepts und die von Morgen & Morgen ermittelten Topangebote im Internet.

INTERVIEW

„DIE VERTRÄGE SIND UNRENTABEL“

AXEL KLEINLEIN ist Versicherungsmathematiker und Geschäftsführer der Firma Math Concepts in Berlin. Er arbeitete zuvor sowohl in der Versicherungsbranche als auch für Verbraucherschutzorganisationen.

Herr Kleinlein, Sie sehen die Rürup-Rente grundsätzlich sehr kritisch. Warum?
Zunächst ist das Konzept sehr starr. Wer weiß denn schon, ob er in 10 oder 20 Jahren die fixen Beiträge immer pünktlich zahlen kann? Und besonders bei Selbstständigen kann es wichtig sein, an die Ersparnisse auch schon vor dem Ruhestand heranzukommen. Bei einem Rürup-Vertrag geht das aber nicht. Auch befürchte ich, dass die Renten zu gering sein werden, um eine angemessene Verzinsung auf den Kapitaleinsatz zu erhalten. Wenn ich aktuelle Angebote durchrechne, zeigt sich: Die Verträge sind unrentabel.

Auf welcher Grundlage stellen die Anbieter die Renten in Aussicht?
Zum einen kalkulieren sie mit einer bestimmten langfristigen Rendite auf die angelegten Gelder der Rürup-Sparer. Und zum anderen unterstellen sie für die Auszahlungsphase eine bestimmte Lebenserwartung der Rentenbezieher. Sie gucken also, wie lange das aufgebaute Kapital reichen muss und kommen so auf eine Rentenhöhe.

Ihre Berechnungen ergeben, dass Versicherte mitunter sehr alt werden müssen, damit sich die Rürup-Rente überhaupt lohnt. Rechnen die Versicherer falsch?
Das weiß man erst, wenn alle Kunden tot sind. Die Versicherer rechnen aber anders als etwa das Statistische Bundesamt und kalkulieren als Sicherheitspuffer eine längere Lebenserwartung ein. Das ist vom Prinzip her auch richtig. Aber ob es wirklich notwendig ist, einen Sicherheitspuffer von etwa zehn Jahren einzuplanen, darüber lässt sich durchaus streiten.

Wenn die Rürup-Rentner doch überwiegend früher sterben. Was passiert dann mit dem übrig gebliebenen Geld?
Diese Mittel fallen als Gewinn an. Ein Viertel kann sich das Unternehmen einstecken, und den Rest muss es als Überschussbeteiligung an die Kunden ausschütten, die noch leben. Jüngere Generationen können also vom Tod der älteren profitieren. Das ist aber ein Phänomen, das alle privaten Renten betrifft – also zum Beispiel auch Riester-Verträge.

Illustration: Frank Maier für impulse; math concepts