

Versicherungen & Finanzen vom 25.7.2013

Allianz-Rentenversicherung „Perspektive“ im Analystencheck

Die Allianz Lebensversicherung bietet neuerdings unterschiedliche Garantiemodelle alternativ an. Die Vor- und Nachteile der Tarife hat das Analysehaus Franke und Bornberg nebeneinander gestellt.

Anfang des Monats hatte die [Allianz Deutschland AG](#) ihre Rentenversicherung „Perspektive“ vorgestellt. Das Produkt ist mit einer Beitragsgarantie statt einer herkömmlichen garantierten Mindestverzinsung des Deckungskapitals ausgestattet.

Der [Bund der Versicherten e.V.](#) (BdV) hatte daraufhin geäußert: „Lebensversicherungen ohne Garantiezinsen braucht keiner“ und „Legt man das Geld unters Kopfkissen, ist es auf jeden Fall morgens noch da – garantiert.“

Was bei den „Perspektive“-Versicherten „morgens noch da“ ist, hat das Analysehaus [Franke und Bornberg GmbH](#) für das VersicherungsJournal analysiert.

Mehr Rendite durch weniger Garantie

Die „Perspektive“ des neuen Angebots der Allianz Leben ist die Aussicht auf eine höhere Rendite durch den Verzicht auf die klassische Garantien. Deutlich wird der Unterschied am Vergleich des herkömmlich kalkulierten Tarifs RS2, der weiterhin angeboten wird, mit dem neuen RSK.

So erhält beispielsweise ein 32-jähriger Kunde nach 35 Jahren Zahlungsdauer von 100 Euro Monatsbeitrag im Tarif RSK garantiert nur die eingezahlten 42.000 Euro zurück, während es im herkömmlichen RS2 49.852 Euro sind. Die garantierte Rente von 146,07 Euro liegt um fast 16 Prozent niedriger.

Der Unterschied relativiert sich allerdings, je kürzer die Beitragszahlungsdauer ist. Ein 55-Jähriger, der zwölf Jahre lang monatlich 100 Euro einzahlt, erhält auch beim Klassiker RS2 garantiert nur die eingezahlten Beiträge zurück und auch die garantierte Rente ist gleich hoch. Insoweit bringt die Neuerung dem Verbraucher keinen Nachteil.

Klassische Tarife garantieren nicht unbedingt mehr

Das gilt erst Recht im Vergleich zu einem anderen Angebot der Allianz Leben mit garantiertem Rechnungszins, dem R2. Der Tarif bietet in dem Beispiel mit zwölf Jahren Aufschubzeit eine garantierte Kapitalabfindung von 14.246 Euro, also 154 Euro weniger als an Beiträgen eingezahlt wurde.

Der Vergleich hinkt allerdings, da dieser Tarif einen anderen Todesfallschutz eingebaut hat als RS2 und RSK, die sich diesbezüglich nach den Feststellungen von Franke und Bornberg nicht unterscheiden. Zudem sind beim R2 bei kurzen Laufzeiten die Kostenquoten deutlich höher als bei den Vergleichstarifen, während sie bei den längeren Laufzeiten dicht beieinander liegen.

Ob der neue RSK, der „nur“ die eingezahlten Beiträge garantiert, damit dem Kunden weniger Sicherheit bietet als die alten Tarife mit klassischer Garantie von 1,75 Prozent auf das Deckungskapital, kann man also nicht verallgemeinern. Es hängt von der Beitragszahlungsdauer und dem Vergleichstarif ab.

Allianz Rentenversicherungen RS2 und RSK im Vergleich*

	Aufschubzeit zwölf Jahre, Geb.-Dat. vers. Person 1.8.1958, Rentenbeginn 1.8.2025		Aufschubzeit 35 Jahre, Geb.-Dat. vers. Person 1.8.1958 , Rentenbeginn 1.8.2048	
	Tarif RS2	Tarif RSK „Perspektive“	Tarif RS2	Tarif RSK „Perspektive“
* Versicherungsbeginn 1.8.2013, Monatsbeitrag 100 Euro; ** in Euro; *** in Euro einschließlich unverbindlicher Überschussprognose; **** einschließlich unverbindlicher Überschussprognose. Quelle: Franke und Bornberg GmbH				
Beitragssumme**	14.400,00	14.400,00	42.000,00	42.000,00
Garantierte Rente**	55,30	55,30	173,38	146,07
Gesamtrente***	64,96	66,20	274,17	289,34
Garantiertes Kapital**	14.400,00	14.400,00	49.852,00	42.000,00
Gesamtkapital***	16.916,25	17.236,81	78.834,82	83.194,59
Wertentwicklung vor Kosten	4,49%	4,78%	4,30%	4,57%
Gesamtkostenquote	1,85%	1,85%	0,96%	0,97%
Beitragsrendite****	2,64%	2,93%	3,34%	3,60%
Nach wie viel Jahren der garantierte Rückkaufswert die Beitragssumme erreicht	wird nicht erreicht	wird nicht erreicht	21	28
Nach wie viel Jahren der prognostizierte Rückkaufswert die Beitragssumme erreicht	6	6	12	12

Deutliche Unterschiede bei längerer Laufzeit

Bei längeren Laufzeiten wird jedoch deutlich, dass die „Perspektive“-Käufer mit dem garantierten Erhalt der eingezahlten Beiträge weniger Sicherheit bekommen als bei herkömmlich kalkulierten Produkten.

Im Beispiel mit 100 Euro Monatsbeitrag über 35 Jahre Aufschubzeit beträgt der Unterschied bei der garantierten Kapitalabfindung 7.852 Euro, das sind 16 Prozent weniger als beim RS2.

Noch größer ist der Unterschied bei Policen mit Einmalbeitrag. So bekommt ein 55-Jähriger für 100.000 Euro beim Klassiker nach fünf Jahren Aufschubzeit 103.026 Euro Kapital, während die 100.000 Euro garantierter Beitragserhalt beim RSK fast drei Prozent niedriger liegen. Ein 45-Jähriger erhält für ebenfalls 100.000 Euro nach 20 Jahren beim RSK mindestens den gleichen Betrag zurück, das sind annähernd 24 Prozent weniger als die garantierten 131.447 Euro beim RS2.

Risiko wird belohnt

Wer auf die höhere Sicherheit des herkömmlichen Tarifs verzichtet, wird mit höheren Renditeaussichten belohnt.

Nach den unverbindlichen Prognoserechnungen der Allianz Leben für die genannten Beispiele wird den Kunden nach zwölf Jahren Beitragszahlung im RSK eine mit 17.236,81 Euro um zwei Prozent höhere Kapitalabfindung einschließlich Überschussbeteiligung in Aussicht gestellt. Das entspricht einer Beitragsrendite von 2,93 Prozent und damit 0,29 Prozentpunkten mehr als beim RS2.

Bei einer Beitragszahlungsdauer von 35 Jahren winken mit 83.194,59 Euro 5,5 Prozent mehr. Die Beitragsrendite der „Perspektive“ von 3,60 Prozent liegt hier 0,26 Punkte höher als beim Klassiker.

Geringere Garantie geht zulasten der Rückkaufswerte



Michael Franke (Bild: Neuenhausen)

Bei den Rückkaufswerten hat Franke und Bornberg beim RSK einen flacheren Verlauf erkannt. „Hier macht sich bemerkbar, dass am Ende nur die eingezahlten Beiträge garantiert werden müssen und somit weniger Deckungskapital angespart werden muss. Beim Rückkaufswert inklusive Überschuss ist der Unterschied nicht so groß“, erläutert Michael Franke, Geschäftsführer des Analysehauses.

Berechne man einen Break-Even-Point als Jahr, in dem der Rückkaufswert die Beitragssumme erreicht, dann liege dieser bei den Garantiewerten des RSK weiter hinten.

„Es kommt hinzu, dass bei Kündigung ein Abzug fällig wird, der erst einige Jahre vor Laufzeitende wegfällt.“ Das sei kein Unterschied zum RS2, führe aber beim RSK zur Verschiebung des Break-Even. Der Abzug bei Kündigung entfalle zum Beispiel bei einer Laufzeit von 35 Jahren nach 28 Jahren, so Franke.

So wirkt sich eine jährliche Beitragszahlung aus

Die Analysten haben auch untersucht, wie sich die Beitragszahlung auf die Kalkulation auswirkt. Demnach garantiert die Allianz auch die Rückzahlung des bei unterjähriger Zahlungsweise einkalkulierten Ratenzahlungszuschlags.

Wie hoch dieser Zuschlag ist, erfährt der Kunde jedoch nicht ohne Weiteres. Denn in den Versicherungs-Bedingungen steht nur: „Die Beiträge sind entsprechend der vereinbarten Zahlungsperiode kalkuliert. Die Versicherungsperiode (§ 12 Versicherungsvertrags-Gesetz – VVG) entspricht somit der vereinbarten Zahlungsperiode.“

Zahlt der Versicherungsnehmer jährlich 1.200 Euro statt monatlich 100 Euro, so erhält er in den Beispielen etwa ein bis zwei Prozent höhere Versicherungsleistungen in Aussicht gestellt.

Die Qual der Wahl

Bei der Frage, welcher Tarif die bessere Wahl ist, müsse der Kunde abwägen, ob die Chancen von „Perspektive“ die wesentlich niedrigeren Garantieleistungen aufwögen.

Franke: „Da der Vergleich des unteren Garantieniveaus (also völlig ohne Überschüsse) lediglich ein Sicherheitsnetz darstellt, bieten aus unserer Sicht die im Angebot dargestellten Entwicklungsszenarien

für Berater und Kunde einen guten Anhaltspunkt.“ Hier könne man insbesondere ablesen, wie sich „Perspektive“ entwickelt, wenn sich die Sterblichkeit aus Versicherersicht „ungünstig“ verändert und somit die Rechnungsgrundlagen zum Verrentungszeitpunkt voraussichtlich angepasst würden.

„Vergleicht man positive und negative Szenarien, bewegen sich in unserem Modellfall mit 100 Euro monatlichem Beitrag und einer Laufzeit von 35 Jahre die Differenzen zwischen RS2 und RSK in einer Bandbreite von circa zehn Prozent der Rentenhöhe. Wenn es gut läuft, mache ich also mit dem RSK zehn Prozent gut, wenn es schlecht läuft, stehe ich zehn Prozent schlechter da.“

Präferenz für Rente oder Kapital kann entscheiden

Sinnvoll für ein Beratungsgespräch könne auch die Befragung des Kunden nach der präferierten Leistungsart sein, rät Franke. Die Veränderung der Sterbetafeln wirke sich nur auf die Rente aus. Wenn man die Gesamt-Kapitalabfindung betrachte, liege bei allen Szenarien der RSK vorne.

Auf die Frage, welcher Tarif der bessere sei, sagte Franke: „Vereinfacht könnte man formulieren: Der Optimist (hinsichtlich Zinsentwicklung) wählt RSK, der Pessimist wählt RS2.“

Claus-Peter Meyer