

## BASISRENTE ALS TEIL DER ALTERSVORSORGE

## „Es ist noch Luft nach oben“

Von Oliver Iepold | 04.11.2022 09:19, aktualisiert am 04.11.2022 09:19

*Pfefferminzia: Die Basisrente gilt im Vertrieb als weithin unterschätzt. Wie lassen sich im Beratungsgespräch die Vorteile des Produktes hervorheben?*

*Steffen Liebig: Beraterinnen und Berater sollten Kunden die Basisvorsorge als wichtigen Bestandteil der Altersvorsorge ans Herz legen. Der Steuervorteil wiegt die oft kolportierte eingeschränkte Flexibilität in den meisten Fällen vollständig auf. Dies wird oft unterschätzt, insbesondere bei Angestellten. Ein Beispiel: Ein alleinstehender 40-Jähriger mit 60.000 Euro jährlichem Bruttoverdienst, der 200 Euro in eine Basisrente spart, zahlt zum Beispiel nach der Steuererstattung effektiv lediglich 130 Euro. Ein Drittel wird also vom Staat übernommen. Die Steuererstattung wiederum kann gut zum Aufbau einer flexiblen Rente in der dritten Schicht verwendet werden. So nutzt man den Steuerhebel sehr gut aus für die Altersvorsorge.*



Steffen Liebig, Business Development Manager Strategic Relationships bei Standard Life

*Wie hat sich die Produktklasse entwickelt – sind noch Innovationen zu erwarten?*

Grundsätzlich ist der Markt ausentwickelt, aber ich sehe noch Möglichkeiten der Optimierung bei der Ausgestaltung einzelner Tarife. Was der Gesetzgeber erlaubt, sollte produktseitig auch komplett umgesetzt werden. Da ist noch Luft nach oben. Der Gesetzgeber erlaubt etwa den Kapitalübertrag zu Rentenbeginn. Es gibt neben Standard Life derzeit aber nur zwei oder drei Anbieter, die einen Wechsel zum Rentenübergangszeitpunkt zulassen. Da es sich um einen lebenslangen Vertrag handelt, wäre hier branchenweit mehr Flexibilität möglich. So könnte die Basisrente aus ihrem Schattendasein heraustreten.

*Immerhin ist der Absatz in den vergangenen Jahren doch leicht angestiegen?*

Das ist sehr erfreulich und es zeigt auch, dass unsere Botschaft im Markt ankommt, denn Sie können die Basisrente auch als rein fondsgebundene Versicherung ohne Garantie abschließen. Anders als bei der Riester-Rente oder der betrieblichen Altersvorsorge muss sie keinen Garantiebaustein enthalten, der nur unnötig Rendite kostet. Zwischen 2017 und 2021 ist der Anteil garantiefreier Basisrenten von 23 auf 42 Prozent gestiegen. Die Freiheit der Kapitalanlage in der Basisrente macht sie besonders attraktiv. Ich bin zuversichtlich, dass sich dieser Trend fortsetzen wird.

*Worauf sollten Beratende neben den Kosten noch bei der Auswahl achten?*

Der Gesetzgeber hat viel hinsichtlich der Transparenz getan, aber gerade bei fondsbasierten Lösungen ist unbedingt auch auf die Leistungsfähigkeit des Produktes zu achten. Sie benötigen eine exakte Kosten-Nutzen-Abwägung. Ein Produkt, das etwas teurer ist, aber beispielsweise einen Anbieterwechsel zu Beginn der Rentenlaufzeit im Alter ermöglicht oder eine attraktivere Fondspalette bietet, kann die bessere Lösung darstellen. Am Ende des Tages lebt die Rente vom Barwert, also dem Wert aller abgezinsten

Rentenzahlungen. Entscheidend ist dabei die Fondsauswahl. Wir bieten hier Clean-share-classes, also institutionelle Anteilsklassen mit sehr kostengünstigen Fondstranchen. Zu prüfen sind auch die Rentenfaktoren: Wie hart ist der garantierte Rentenfaktor tatsächlich garantiert, welche Anpassungen sind dem Anbieter hier erlaubt?

*Einst für Selbstständige eingeführt, ist die Zielgruppe größer geworden. Für welche Kundinnen und Kunden ist die Basisrente besonders interessant?*

Es ist für fast jeden Angestellten und Arbeitnehmer sinnvoll, sich den Steuervorteil einmal ausrechnen zu lassen. Jeder sollte sich Gedanken um eine Basisrente machen, damit dieser Steuervorteil nicht verschenkt wird. Grundsätzlich gilt natürlich: Je jünger, desto besser. Aber auch bei Best Agern kann eine Basisrente noch dazu dienen, die Basisabsicherung hochschrauben. Ich kenne Fälle, wo sich eine solche Investition über zehn bis zwölf Jahre am Ende des Erwerbslebens sehr positiv ausgezahlt hat.

*Wie wirkt sich der optionale Hinterbliebenenschutz auf die Ablaufleistung aus?*

Bei Standard Life macht der Unterschied etwa 13 Prozent aus. Das heißt, wer auf diese Option verzichtet, erhält 13 Prozent mehr Ablaufleistung. Ich empfehle bei Abschluss einer Basisrente darauf zu achten, dass man diese Option auch erst zum Rentenübertritt abschließen kann. Denn sie wird oftmals in jungen Jahren sofort bei Abschluss gewählt. Dann weiß der Kunde aber meist noch nicht, ob er wirklich im Alter mit 67 oder 70 einen Partner haben wird. Schließlich steigt der Anteil der Alleinlebenden in der Bevölkerung kontinuierlich – er liegt derzeit bei rund 20 Prozent. Die Quote kinderloser Frauen zwischen 45 und 49 lag im Jahr 2018 zudem bei über 20 Prozent. Wie wichtig ist die Vererbbarkeit, wenn es in unserer Gesellschaft immer weniger klassische Lebensmodelle gibt?

*Lohnt sich die Koppelung der Basisrente mit einer BUZ – einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung?*

Da streiten sich Experten und Verbraucherschützer seit langem. Eine gute Beratung wird feststellen, ob sich ein Einschluss lohnt. Standard Life bietet in jedem Fall nur die Absicherung der Beitragszahlung für den BU-Fall an, inklusive eines Airbags, der die Beiträge steigen lässt. Damit schützen wir Kunden vor dem Risiko, dass sich nicht genügend Altersrente bei einer frühzeitigen Berufsunfähigkeit aufbaut. Die Beitragsbefreiung ist immer empfehlenswert, denn die wenigsten Kundinnen und Kunden haben ihre BU so hoch abgesichert, dass sie im Leistungsfall zusätzlich ihre Altersvorsorge bedienen können.

---

---

✉ [MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER ABONNIEREN!](#)

 **autor**



**Oliver Lepold**

*Oliver Lepold ist Dipl.-Wirtschaftsingenieur und freier Journalist für Themen rund um Finanzberatung und Vermögensverwaltung. Er schreibt regelmäßig für Pfefferminzia und andere Versicherungs- und Kapitalanlage-Medien.*

**MEHR ZU**

> [RÜRUP-RENTE](#) > [VORSORGE](#)

> [ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)