

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Switchen und Shiften in der Fondspolice	Seite 5
DiW fordert Lohnerhöhungen – Wirtschaftsweise warnen	Seite 8
E-Interview mit Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)	Seite 10

Kurzmeldungen

LV1871 mit starkem Wachstum: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** steigerte im **Geschäftsjahr 2021** die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um knapp 42% auf 2,1 Mrd. Euro. Die **gebuchten Bruttobeiträge** stiegen um 12,8% auf 759 Mio. Euro. Der Anteil der laufenden Beiträge lag bei 67%. *„Bedarfsgerechte Produkte, die frühzeitige Digitalisierung unserer vertrieblichen Touchpoints, die persönliche und technische Unterstützung unserer Geschäftspartner und Kunden sowie ein erfolgreiches Kapitalanlagemanagement sind unsere zentralen Erfolgsfaktoren.“* erklärte **Wolfgang Reichel, Vorstandsvorsitzender der LV 1871**. Vor allem das **fondsgebundene Altersvorsorgegeschäft** im privaten und betrieblichen Segment sowie das bereits seit Jahren stark wachsende **Berufsunfähigkeitsgeschäft** trugen maßgeblich zum Erfolg bei. Die **Solvenzquote der LV1871** belief sich auf 410% ohne Übergangsmaßnahmen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,0%.

Fondsgebundene Rentenphase gewinnt an Bedeutung: Einer **Umfrage des Instituts für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP)** zufolge wird eine **fondsgebundene Rentenphase** für die Vermittler immer wichtiger. Schon jetzt spielt diese bei 60% der Befragten in der Beratung eine Rolle. Für 92% der Teilnehmer an der Umfrage ist es klar, dass die fondsgebundene Rentenphase in Zukunft von höherer Bedeutung sein wird. *„Gerade in Zeiten sehr niedriger Zinsen kann es für viele Versicherungsnehmer:innen durchaus Sinn machen, auch in der Rentenphase auf eine kapitalmarktnahe Anlage des Vertragsguthabens zu setzen,“* erklärte **Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des IVFP**. Auch in der **Ansparphase ist die Bedeutung kapitalmarktnaher Produkte** groß. Knapp 40% aller Makler gaben an, dass sie keine klassischen Produkte mehr vermitteln. Mehr als 90% beraten regelmäßig zu fondsgebundenen Rentenversicherungen. **Allerdings spielen Garantien immer noch eine große Rolle.** Zwei Drittel der Kunden hätten sich im vergangenen Jahr für ein Garantieniveau von 80% oder mehr entschieden.

Garantien neu denken: Das **Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA)** veranstaltete kürzliche eine **Expertendiskussion** unter dem Titel *„Inflation, Rezession und ein kalter Frieden? Was droht, was nicht, was sollten Anleger wissen?“* **Dr. Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV)** ging dabei auch auf die **Bedeutung von Garantien** ein: *„Garantien sind auch im Nullzinsumfeld wichtig und sinnvoll. Sie müssen aber neu definiert werden.“* Dies begründete er so: *„Bislang wurden Garantien häufig als mindestens erwartete Rendite verstanden. In Anbetracht von Kapitalmarktzinsen von fast null ist diese Sichtweise nicht mehr sinnvoll und zeitgemäß. Vielmehr sind Garantien heutzutage als eine Art Airbag der Verlustbegrenzer für den Fall sehr schlechter Kapitalmarktentwicklungen. Um diese Aufgabe zu erfüllen, darf das Garantieniveau in den Altersvorsorgeprodukten aus aktuarieller Sicht nicht zu hoch sein. Sonst sind die Unternehmen nicht mehr in der Lage, ihre Kapitalanlagen ertragreich zu diversifizieren.“*

Nürnberger Österreich wird Teil der Merkur: Ende letzten Jahres wurde bekannt, dass die **Merkur Versicherung die Nürnberger Versicherung Österreich übernehmen** wird. Kürzlich äußerte sich **Ingo Hofmann, CEO der Merkur**, zu den Hintergründen des Deals. *„Wir haben uns auf unsere Strategie fokussiert und von Anfang an klargestellt, dass wir am ganzen Unternehmen mit allen Mitarbeitern und der gesamten Infrastruktur interessiert sind. Für uns war die Höhe des Bestands nicht so wichtig, die Positionierung und die hohe Akzeptanz der Marke in der Breite waren für uns ausschlaggebend.“* Um eine entsprechende Positionierung selber aufzubauen, hätte es laut **Hofmann** fünf bis acht Jahre gebraucht. *„Die Nürnberger war für uns daher das fehlende Puzzleteil auf dem Weg zum ganzheitlichen Personenversicherer“*, erklärte **Hofmann**. Die **Merkur ist in Österreich vor allem als Spezialist im Bereich Krankenversicherung** bekannt, hier kommt sie auf einen Marktanteil von 18,2% und liegt **hinter der Uniqa auf Rang 2**. Mit der Übernahme der **Nürnberger** soll nun ein eigener **Lebensversicherungsspezialist innerhalb der Merkur-Gruppe** geschaffen werden. Bis zum Jahresende soll der Name **Nürnberger durch die Merkur Lebensversicherung AG** ersetzt werden. Der **Standort Salzburg** bleibt erhalten.

Münchener Verein verbessert Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung: Die **Münchener Verein Lebensversicherung AG** hat einige Verbesserungen an ihrer **Deutsche Handwerker Berufsunfähigkeitsversicherung** vorgenommen. Innerhalb der ersten drei Jahre können die Kunden nun bis zum Alter von 40 Jahren **aus der Aktiv-Variante ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Premiumschutz** wechseln. Nach Eintritt der Berufsunfähigkeit muss der Versicherte eine **Verbesserung des Gesundheitszustandes nicht mehr melden**. Versicherte mit Premiumschutz erhalten ein zusätzliches Angebot zur Rehabilitation und Reintegration. Im Rahmen der **ereignisabhängigen Nachversicherungsoption** kann der Versicherungsschutz jetzt in einem Zeitraum von **bis zu 12 Monaten** nach Eintritt des Ereignisses erhöht werden. Bei einer **Beitragspause** bleibt der **Versicherungsschutz vollständig erhalten, Stundungszinsen fallen nicht an**.

Solvenzquoten legen zu: Auch für das **Geschäftsjahr 2021** hat der **Zweitmarktanbieter Policen Direkt** wieder die **Solvenzberichte der deutschen Lebensversicherer** analysiert. **Demnach hat sich die Solvabilität branchenweit deutlich verbessert.** Die sog. **Bruttoquote** (inkl. Übergangsmaßnahmen und Volatilitätsanpassungen) ist von 390% auf 480% gestiegen. Die **Nettoquote** (ohne Bilanzierungshilfen) erhöhte sich von 234% auf 289%. Bei nur acht Versicherern liegt die Netto-Solvabilitätsquote unter der als kritisch angesehenen Grenze von 100%. Im letzten Jahr waren es noch 17 Versicherer. Bei 65 Unternehmen hat sich die Nettoquote gegenüber dem Vorjahr verbessert. Durch die Nutzung der **bei der BaFin zu beantragenden Übergangsmaßnahmen** verbessern sich die Quoten im Schnitt um 192 Prozentpunkte. *„Im zweiten Jahr der Corona-Krise konnten die Lebensversicherer von einem verbesserten ökonomischen Umfeld und überwiegend von einem gestiegenen Neugeschäft profitieren“*, sagte **Henning Kühl, Leitender Aktuar von Policen Direkt**. *„Vor allem das gegenüber dem Jahr 2020 gestiegene Zinsniveau hat zu einer Reduzierung der Solvenzkapitalanforderungen geführt.“*

Ziemlich gute Aussichten: Auf **procontra online** äußerte sich kürzlich **Dr. Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. (DAV)**, zu einer möglichen **Zinswende**. Er verwies darauf, dass sich nach dem Ausstieg einiger großer Notenbanken aus der ultralockeren Geldpolitik die **Renditen von deutschen 10-jährigen Staatsanleihen** langsam in Richtung 1% bewegten. Für die Versicherungen - und damit schlussendlich auch für die Kunden - sind das gute Nachrichten. Den **Pessimismus einiger Ökonomen und Wissenschaftlern**, die jetzt die Gefahr großen Abschreibungsbedarf in den Wertpapierbeständen der Versicherer sehen, teilt er nicht: *„In Zeiten fallender oder sogar negativer Zinsen haben diese Kapitalanlagen große „Stille Reserven“ hervorgebracht. Diese werden jetzt im Zinsanstieg kleiner und werden sich in einigen Häusern zweifellos bereits in „Stille Lasten“ gewandelt haben. Aber beides sind reine Buchgewinne bzw. Buchverluste, die für die Versicherungsnehmenden keine Konsequenzen haben.“* Üblicherweise würden die Versicherer ihre Wertpapiere bis zur Endfälligkeit halten, so dass sich Stille Reserven oder Stille Lasten dann von allein auflösen. **Auf der Kapitalanlagenseite könnten Neu- und Wiederanlage dagegen jetzt rentabler getätigt werden.** Als **Fazit hält Schneidemann fest:** *„Und die steigenden Zinsen führen dazu, dass die Zinszusatzreserve langsamer aufgebaut werden muss und vielleicht sogar schon früher wieder aufgelöst werden könnte. Für mich sind das ziemlich gute Aussichten.“*

Schweden verabschiedet sich vom Nullzins: Die **schwedische Notenbank (Riksbank)** hat am 28. April überraschend bekannt gegeben, den **geldpolitischen Schlüsselsatz von null auf 0,25%** zu erhöhen. Damit liegt er erstmals seit 2014 wieder im positiven Bereich. Die **Inflation in Schweden** hat das **höchste Niveau seit den 1990er Jahren** erreicht. Die **Riksbank** hat zudem angedeutet, zu **weiteren Anhebungen** bereit zu sein. Innerhalb von drei Jahren könnte das Zinsniveau wieder in einem Bereich unter 2% liegen.

EZB kauft Zeit: „Die Notenbanken haben ihre Hoffnungen auf ein Inflationsintermezzo, das sie mit dem Narrativ eines ‚transitorischen‘, also rasch vorübergehenden, Inflationsbuckels bis vor kurzem gepflegt haben, inzwischen begraben“, ist **Bert Flossbach, der Gründer der Kölner Vermögensverwaltung Flossbach von Storch**, überzeugt. Vor dem Hintergrund eines **boomenden Arbeitsmarktes** könne sich die **US-Notenbank Federal Reserve (Fed)** nun wieder auf das **Ziel Preisstabilität** konzentrieren. Am 4. Mai hat die Fed bereits zum zweiten Mal den Leitzins erhöht, weitere Schritte sollen im Laufe des Jahres folgen. **Für die EZB gilt das jedoch noch nicht.** Hier scheinen immer noch die **geldpolitisch „korrekten“ Erwartungen** vorzuherrschen. Für 2022 wird eine Inflationsrate von immerhin 5,1% erwartet. Für 2023 nannte die EZB eine Inflationserwartung von 2,1% und für 2024 von nur noch 1,9%. „Mit diesem Inflationsoptimismus kauft sich die EZB Zeit“, kommentierte **Flossbach**. Bei einer Inflation von aktuell 7,4% in Deutschland scheint das jedoch ein gefährliches Vabanque-Spiel zu sein.

SAVE THE DATE

Online 23. Juni 2022, 10 – 16.30 Uhr

2. Kongress der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung

Nähere Informationen finden Sie hier: <https://www.branchen-initiative.de/veranstaltungen/>

Sie können sich schon jetzt kostenlos anmelden:

<https://attendee.gotowebinar.com/register/3502035114879215117>

IMPRESSUM:

infinma news 4 / 2022

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 38

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Switchen und Shiften in der Fondspolice

Ein häufiges **Argument für die fondsgebundene Versicherung** ist die **Flexibilität in der Kapital- bzw. Fondsanlage**. Der Kunde hat i. d. R. die Möglichkeit, seine Fondsanlage variabel zu gestalten und bei Bedarf zu ändern. Dabei sind zwei Vorgänge zu unterscheiden:

- **Shiften:** Der Anleger schichtet bereits gekaufte Investmentfondsanteile um. Die angesammelten Fondsanteile werden in andere Fonds umgeschichtet. Dies bedeutet jedoch nicht gleichzeitig, dass zukünftige Beiträge auch in neue Fonds investiert werden müssen.
- **Switchen:** Der Anleger verteilt die zukünftigen Beiträge auf neue Fonds.

Die Möglichkeit, (kostenlos) zu switchen und zu shiften, wird sehr häufig als Qualitätsmerkmal für eine Fondspolice herangezogen. Zur Praxisrelevanz dieser Vorgänge erklärte vor ca. 20 Jahren der damalige **Vertriebsvorstand eines großen Fondspoliceanbieters:** *„Kostenloses shiften und switchen können wir nur deshalb anbieten, weil es die Kunden ohnehin nicht nutzen.“* Das mag sich heute tendenziell geändert haben, dürfte für viele Kunden aber immer noch zutreffen. Allerdings zeigt sich am Markt bereits eine Tendenz, dass immer mehr Versicherer ihre Kunden und Makler / Vermittler dabei unterstützen, **Vertragsänderungen digital** vorzunehmen. Dazu bieten Lösungen wie das **LV1871 Webdepot online Unterstützung** und das wird letztlich dazu führen, dass die **Neuaufteilung von Beiträgen und / oder angespartem Fondsguthaben zukünftig an Bedeutung gewinnen werden**. Das ist Grund genug, sich die **Regelungen zum Shift und Switch** einmal etwas genauer anzuschauen. Im Folgenden werden dazu drei Fälle unterschieden.

1. Switchen

Eine Neuaufteilung der Beiträge auf andere Fonds macht naturgemäß nur zum jeweiligen Beitragszahlungstermin Sinn. Wenn der Kunde am nächsten 1. eines Monats seine 100 Euro Prämie einzahlt, dann kann er erneut entscheiden, in welche(n) Fonds dieses Geld fließen soll. Dazu heißt es in den Bedingungen des Versicherers dann bspw.:

<p>§ 19 Unter welchen Voraussetzungen können Sie die gewählte prozentuale Aufteilung des Anlagebetrags ändern (Switch)?</p> <p>1. Sie können während der Ansparzeit in Textform beantragen, dass die gewählte Aufteilung des Anlagebetrags (Beitragsaufteilung) jederzeit zur nächsten Beitragsfälligkeit mit Frist von zwei Börsentagen neu festgelegt wird (Switch). Bei der</p>	<p>3. Wir führen jeden Switch kostenlos durch.</p> <p>4. Ein Switch hat keinen Einfluss auf das zum Zeitpunkt des Switches vorhandene Fondsvermögen. Er kann separat zum Shift (vgl. § 18) beantragt werden.</p>
--	--

Es sind als in diesem Fall zwei Kriterien, die das Switchen charakterisieren. Der Kunden kann zu jeder Beitragsfälligkeit switchen und jeder Switch wird kostenlos durchgeführt. Die Regelung kann aber auch so aussehen:

Prozentsätzen erfolgen. Damit die neue Aufteilung ab dem Eingang des nächsten Beitrags wirksam wird, müssen wir die Mitteilung über die Neuaufteilung fünf →Börsentage vor Fälligkeit des nächsten Beitrags in Textform erhalten haben. Die Änderung der Aufteilung ist vier Mal im Laufe eines →Versicherungsjahres kostenfrei. Ab der fünften und für jede weitere Änderung erheben wir Kosten in Höhe von 50 EUR. Es können maximal 20 Anlagearten parallel geführt werden.

In diesem Fall sind nur vier Umschichtungen innerhalb eines Versicherungsjahres kostenfrei möglich. Für einen kapitalmarktaffinen Kunden kann dies also durchaus ein entscheidungsrelevantes Kriterium sein.

2. Shiften in der Fondspolice ohne Garantie

Während das Switchen unmittelbar an die jeweiligen Beitragszahlungstermine geknüpft ist, gibt es für das **Shiften, also die Neuaufteilung des vorhandenen Fondsguthabens**, keine derartige Restriktion. **Rein theoretisch könnte ein Kunde also täglich sein Guthaben neu aufteilen wollen.** Ob das wirklich sinnvoll ist, sei einmal dahingestellt. Unstrittig dürfte hingegen sein, dass es sehr wohl verschiedene Anlässe bzw. Umfeldbedingungen geben kann, die ein Shiften unabhängig vom Beitragszahlungstermin sinnvoll machen. Es lohnt sich also, an dieser Stelle etwas genauer hinzuschauen, was die Versicherer dazu in ihren Bedingungen regeln.

<p>1. Sie können in Textform beantragen, dass die Ihrer Versicherung zugeordneten Fondsanteile eines Fonds jederzeit teilweise oder vollständig in Fondsanteile eines anderen von uns zum Fondswechsel für Ihren Vertrag angebotenen Fonds umgeschichtet werden (Shift). Ein Formular erhalten Sie auf Wunsch von uns. Voraussetzung für den Shift ist, dass keine Beitragsrückstände vorhanden sind.</p> <p>Durch den Shift wird die Beitragsaufteilung nicht verändert. Wenn Sie einen Shift vornehmen, ohne die Aufteilung des Anlagebetrags zu ändern (Switch), wird der Shift durch das nächste Rebalancing ganz oder teilweise aufgehoben.</p>	<p>2. Beim Shift werden die Rücknahmepreise des abgebenden und des aufnehmenden Fonds des zweiten Börsentags oder eines von Ihnen gewählten Termins nach dem zweiten Börsentag, nachdem Ihre Auftragsunterlagen vollständig bei der WWK-Zentraldirektion eingegangen sind, zugrunde gelegt. Sofern ein Fonds zum zweiten Börsentag keinen Preis festlegt oder kein Handel an dem von uns festgelegten Handelsplatz stattfindet, wird der Preis des nächsten Börsentags zugrunde gelegt, zu dem sämtliche Fonds einen Preis festlegen und handelbar sind. Es werden keine Ausgabeaufschläge erhoben.</p> <p>3. Wir führen jeden Shift kostenlos durch.</p>
--	---

Eine solche Regelung ist leicht verständlich, eindeutig und kundenfreundlich. Das ist allerdings durchaus nicht selbstverständlich. Wie schon oben beim Switchen, so ist auch hier die kostenfreie Neuaufteilung des Fondsguthabens nur vier Mal im Jahr möglich.

umgewandelt oder in das Sicherungsguthaben umgeschichtet. Bei der Umwandlung legen wir für die betroffenen Fonds den →Börsentag zugrunde, der zwei Börsentage nach dem Eingang Ihres Schreibens liegt. Die Umwandlung des Portfolioguthabens ist die ersten vier Mal im Laufe eines →Versicherungsjahres kostenfrei. Jede Ausübung der Autoshift-Option gemäß § 21 zählt dabei wie eine Ausübung einer Umwandlung (vgl. § 21 Abs. (7)). Ab der fünften und für jede weitere Umwandlung erheben wir Kosten in Höhe von 50 EUR. Ein Ausgabeaufschlag wird nicht erhoben. Es können maximal 20 Anlagearten parallel geführt werden.

Bei der nachfolgenden Regelung sind Shift und Switch zwar zwölf Mal pro Jahr gebührenfrei möglich. Wird aber bspw. in jedem Monat die Beitragsaufteilung (Switch) geändert und zusätzlich noch zwei Mal im Jahr das Fondsguthaben neu aufgeteilt, dann können für zwei dieser Vorgänge Gebühren anfallen.

Zwölf Mal pro Jahr können Sie gebührenfrei

- das Fondsvermögen umschichten,
- das Anlagesplitting neu festlegen oder
- sowohl das Fondsvermögen umschichten als auch das Anlagesplitting neu festlegen.

Darüber hinaus können wir eine Gebühr erheben (35.5).

3. Shiften in der Fondspolice mit Garantie

Die bisher behandelten Vorgänge waren im Prinzip relativ einfach gestrickt, da weder bei der Neuaufteilung der Beiträge noch bei der Neuaufteilung des vorhandenen Fondsguthabens eine Berührung mit dem Deckungsstock stattfindet. Das ändert sich zwangsläufig, wenn das Produkt mit einer Garantie ausgestaltet ist. In den meisten derzeit am Markt verfügbaren Modellen wird die Garantie durch die Mischung von Sicherungsvermögen und Fondsanlage dargestellt. Die Aufteilung des gesamten Vertragsguthabens auf zwei (oder ggf. auch mehr) Töpfe hängt u. a. vom Barwert der jeweiligen Garantie ab. Je nachdem wie dynamisch ein solches Modell ausgestaltet ist, kann der Versicherer diese Aufteilung bspw. börsentäglich, monatlich oder sogar nur jährlich ändern. Das bedeutet aber in der Konsequenz, dass der Kunde nur bedingt Einfluss auf die Zusammensetzung seines Vertragsguthabens hat. **So kann es durchaus so sein, dass Switchen und Shiften nur in einem Vorgang durchgeführt werden können, eine Änderung der Neuaufteilung der Beiträge auch gleichzeitig eine entsprechende Neuaufteilung des Fondsguthabens zur Folge hat bzw. umgekehrt.** Zudem kann es zeitliche Restriktionen geben, so dass bspw. ein Änderungsantrag zum 1. eines Monats bis zum 15. des Vormonats vorliegen muss.

(1) Sie können das Fondsportfolio zu jedem Monatsanfang im Rahmen der von uns angebotenen Fondsauswahl ändern. Der Antrag darauf muss uns in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) bis zum 15. des Vormonats zugehen.

Jeder gewählte Fonds muss mit mindestens 5 % in das Fondsportfolio eingehen.

Die Änderung des Fondsportfolios ist für Sie kostenfrei.

Bietet ein Versicherer ein sog. **Re-Balancing, also die automatische Wiederherstellung der vom Kunden gewählten Anlagestrategie**, an und ist dieses aktiviert, so wirkt dies im Prinzip ebenfalls wie ein Shift. Das Re-Balancing trägt dem Umstand Rechnung, dass sich durch die Marktentwicklungen der Fonds Veränderungen in der ursprünglichen Aufteilung von bspw. zwei Fonds ergeben. So kann aus einem ursprünglichen Mischungsverhältnis von 50% Fonds A und 50% Fonds B ein Verhältnis von z. B. 70:30 entstehen. Das Re-Balancing stellt nun das ursprüngliche Verhältnis wieder her. **Damit wird aber auch deutlich, dass ein Shift nur bedingt Sinn macht oder aber durch das Re-Balancing quasi rückgängig gemacht wird.**

Insgesamt ist es also keineswegs trivial, die Gestaltungsmöglichkeiten der Fondsanlage bzw. der Neuaufteilung der zukünftigen Beiträge qualitativ zu bewerten. **Einfach nur darauf zu schauen, dass Shift und Switch 12 mal jährlich kostenlos möglich sind, kann unter Umständen zu kurz greifen.** Insbesondere, wenn es sich um Produkte mit Garantie handelt, sollte analysiert werden, welche Art von Garantiemodell zugrunde liegt und ob ggf. schon durch das Garantiemodell bestimmte regelmäßige Umschichtungen vorgegeben sind.

DiW fordert Lohnerhöhungen – Wirtschaftsweise warnen

Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DiW), hält Lohnanpassungen als Ausgleich für die stark gestiegenen Preise für „**absolut notwendig**“. Das ist aus gleich **zwei Gründen irritierend**: Noch vor Kurzem hatte **Fratzscher** die anhaltende Inflation schön geredet; **es gäbe keine Inflation, die Preise wären halt einfach vor einem Jahr niedriger gewesen**. Darüber hinaus gehört es zu den elementaren **Erkenntnissen der Volkswirtschaftslehre**, dass **eine beginnende Inflation durch Lohnforderungen i. d. R. Auftrieb erhält** und auf diese Weise eine Lohn-Preis-Spiral in Gang gesetzt wird. Am Ende ist die Inflation dann noch höher.

Die Argumentation von Fratzscher hinkt gewaltig, wenn er sagt: „*Denn wenn das nicht passiert, dann werden die Unternehmen Schwierigkeiten bekommen, die Arbeitslosigkeit wird steigen, und dann kommen wir in eine Spirale aus immer schwächerem Wachstum und hoher Inflation*“. Das kann man jedoch durchaus auch anders sehen. **Die Unternehmen bekommen Schwierigkeiten aufgrund der steigenden Löhne**. Insbesondere kleinere und mittlere Betriebe können sich höhere Lohnkosten – im Zusammenhang mit den ohnehin horrend gestiegenen Energiepreisen – schlicht nicht leisten. Zudem wird jeder Euro an Lohnerhöhung mindestens 1:1 auf den Preis aufgeschlagen. **Lohnerhöhungen beschleunigen den Prozess der Inflation und am Ende steht die Arbeitslosigkeit**.

Laut **Fratzscher** müssten sich die **Menschen in Deutschland auf anhaltend hohe Preise** einstellen. Als Gründe nannte **Fratzscher** den **Krieg in der Ukraine, große Unsicherheit und ein Ende der Globalisierung** in ihrer bisherigen Ausprägung. **Auch diese Begründungen überzeugen nicht wirklich**. Eine veritable Energiekrise und eine viel zu hohe Abhängigkeit von russischem Gas gab es auch schon vor dem Ukraine-Krieg. Große Unsicherheiten hatte es im Zusammenhang mit verschiedenen anderen geopolitischen Spannungen ebenfalls bereits vor dem Ukraine-Kriege gegeben. Ein Ende der Globalisierung hat sich spätestens seit den ersten Corona-bedingten Lockdowns und dem Zusammenbruch internationaler Lieferketten angedeutet.

Maßnahmen, die die Bürger flächendeckend entlasten würden, wie bspw. eine Benzinpreisbremse, lehnt der DiW-Präsident kategorisch ab, zumindest sofern sie den Energiesektor betreffen. Ein solcher Zuschuss zum Benzinkauf sei kontraproduktiv, „*das reduziert nicht den Verbrauch von Energieträgern*“, so **Fratzscher**. Auch in der **schlimmsten Krise der Bundesrepublik seit Ende des zweiten Weltkrieges** scheint ein stures Festhalten an einer inzwischen mindestens fragwürdigen Energiewende also immer noch höchste Priorität zu haben.

Der **Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, die sog. Wirtschaftsweisen**, wiesen unterdessen darauf hin, dass der Kaufkraftverlust die anstehenden Tarifverhandlungen beeinflussen könnte. „*Die Dynamik für Lohnforderungen dürfte ab dem zweiten Halbjahr 2022 zunehmen*“, sagte die **Volkswirtin Veronika Grimm, eines von vier Mitgliedern des Rates**. „*Damit steigt das Risiko einer Lohn-Preis-Spirale*.“ Davon sprechen Ökonomen, wenn sich Löhne und

Preise gegenseitig immer weiter nach oben schaukeln. **Fratzscher** selber hatte übrigens im Oktober in einem Interview mit den Tagesthemen noch eindringlich vor dieser Lohn-Preis-Spirale gewarnt.

Für das **Jahr 2022** prognostiziert der **Sachverständigenrat** nun einen **Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts** um nur noch 1,8%. Die **Inflationsrate sieht der Rat für das Gesamtjahr 2022** bei 6,1%; im nächsten Jahr soll diese dann auf 3,4% zurückgehen. **Beide Annahmen erscheinen jedoch bei näherer Betrachtung sehr optimistisch zu sein. Im März bspw. lag die Inflationsrate in Deutschland bereits bei 7,5%.** Zudem sehen die Ökonomen selber **anhaltende Unsicherheiten**: *„Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine dämpft das Wachstum, trägt zum weiteren Anstieg der Energie- und Verbraucherpreise bei und führt zu hoher Unsicherheit“.* Ob das vor Ausbruch der Corona-Krise erreichte Niveau tatsächlich schon im Sommer wieder erreicht werden kann, dürfte maßgeblich davon abhängen, wie lange der **Krieg in der Ukraine** noch dauert. Aber auch die **fragwürdige Zero-Covid-Strategie der chinesischen Regierung und ihre Auswirkungen auf die internationalen Lieferketten** sollten nicht unterschätzt werden.

Schließlich sollte in diesem Zusammenhang auch die **unrühmliche Rolle der Europäischen Zentralbank (EZB)** nicht unerwähnt bleiben. Auf ihrer Ratssitzung Mitte April beschloss die **EZB** wiederum **keine konkreten Maßnahmen gegen die ausufernde Inflation**. Es wurde lediglich vage angekündigt, im Juni evtl. das Anleiheankaufprogramm zurückzufahren. Von ihrem eigentlichen Auftrag, nämlich die **Sicherstellung der Geldwertstabilität, hat sich die EZB offenbar schon lange verabschiedet.** Ganz offensichtlich geht es der **EZB-Präsidentin Lagarde** inzwischen nur noch darum, **den hoch verschuldeten Südländern der Eurozone, allen voran Italien, Spanien, aber auch Frankreich, zu helfen.** Und dies um jeden Preis. Schon eine moderate Zinserhöhung würde z. B. für **Italien**, das unvorstellbare 2,7 Billionen Euro an Staatsschulden angehäuft hat, die Schuldenlast untragbar machen.

Bei all den fragwürdigen Forderungen und Aussagen des DiW, der Warnung der Wirtschaftsweisen, dem Verhalten der EZB und vielen anderen aktuellen Probleme, bleiben allerdings einige der wahren Sorgen der Menschen außen vor.

So wird die **Notwendigkeit, für das Alter vorzusorgen** in der aktuellen Gemengelage sicher nicht kleiner. Gerade hier steht der **Vertrieb jetzt vor der großen Herausforderung**, die Menschen dafür zu sensibilisieren, dass es keine Lösung ist, die eigene Altersvorsorge zu vernachlässigen. Inzwischen bieten **viele Lebensversicherer sehr flexible fondsgebundene Versicherungen** an. Bei Produkten mit **fondsgebundener Rentenphase** können die Kunden auch im Rentenbezug von der Entwicklung der Aktienmärkte profitieren. Durch **Shiften und Switchen** kann die Kapitalanlage jederzeit an sich ändernde Kapitalmarkt- und Umfelddaten angepasst werden. **Entnahmemöglichkeiten in der Anspar- und Rentenphase** stellen eine weitgehende Verfügbarkeit über das angesparte Kapital sicher. Schließlich bleibt noch eine ganz banale Erkenntnis: Wer früher anfängt zu sparen, hat am Ende mehr Geld. Wer darauf hofft, dass wir in Kürze wieder „normale“ Verhältnisse haben oder bekommen und deshalb Überlegungen zur Eigenvorsorge hintenanstellt, der könnte bitter enttäuscht werden und die „verlorene“ Zeit irgendwann bereuen.



E-Interview mit Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)

infinma: Wir befinden uns zurzeit in einer veritablen Wirtschaftskrise: Ukraine-Krieg, Lieferengpässe, hohe Inflation, zunehmende Energieunsicherheit u. v. a. m. Für viele Menschen dürfte derzeit die eigene Altersvorsorge nicht die höchste Priorität haben. Was sagen Sie diesen Menschen? Wie kann man in dieser Zeit dennoch für die Notwendigkeit der privaten Vorsorge sensibilisieren?

Hauer: Ja, leider befinden wir uns aktuell in einer Phase mit Krisen wie wir sie in diesem Ausmaß seit dem 2. Weltkrieg nicht mehr erlebt haben. Wie z. B. die Corona-Pandemie und daraus folgend eine Krise im gesamten Warenwirtschaftssystem. Darüber hinaus ein Krieg in Europa, der für uns noch vor wenigen Monat unvorstellbar erschien und dessen negative Auswirkungen auf die gesamte Weltwirtschaft bisher nicht einschätzbar sind. Meines Erachtens wird es dadurch noch zu weiteren Wirtschaftskrisen kommen.

Trotzdem bin ich der Überzeugung, dass die Menschen mehr denn je an die private Vorsorge denken. Wie komme ich zu diesem Schluss? Bereits in 2020 und 2021 erhielt man bei Verbraucher-Befragungen ein erstaunliches Ergebnis: für die Menschen rückte der Vorsorge-Gedanke mehr in den Mittelpunkt. Scheinbar denken die Menschen in Krisensituationen auch an andere potentiell mögliche Krisen und fehlende Vorsorge stellt zumindest für jeden Einzelnen eine persönliche Krise dar.

Betrachtet man die Geschäftsergebnisse der Lebensversicherer, so wird diese These bestätigt. Viele Lebensversicherer konnten im Jahr 2020 eines oder sogar das beste Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte aufweisen. In 2021 lagen die Zahlen meistens nur geringfügig darunter, sodass es sich auch um Spitzenergebnisse handelte.

Insgesamt ist es also tatsächlich so, dass die Menschen in Krisenzeiten mehr an ihre eigene Vorsorge denken und diese dann auch tatsächlich umsetzen. Daher bin ich von einer weiteren hohen Nachfrage nach Absicherung von biometrischen Risiken überzeugt.

infinma: In der Vergangenheit konnten die Lebensversicherer mit ihren Garantien punkten. Seit Jahresbeginn gilt nun ein Rechnungszins von nur noch 0,25%. Was bedeutet das für die klassische / konventionelle Rentenversicherung?

Hauer: Klassische Policen machen unabhängig vom niedrigen Höchstrechnungszins bereits seit ca. 2016 keinen Sinn mehr. In diesem Jahr sank die laufende Verzinsung der Versicherer mit 2,9% zum ersten Mal unter die 3%-Marke. Die Rendite der 10-jährigen Bundesanleihen waren in diesem Zeitraum

schon kurzzeitig unter den Gefrierpunkt von 0 gerutscht. Die sinkenden Zinsen am Anleihenmarkt sind die Folge einer expansiven Geldpolitik der EZB seit der Griechenlandkrise im Jahr 2010, die sie bis heute fortsetzt. Mit einem gewissen zeitlichen Verzug war dies dann auch im Sicherungsvermögen der Versicherer zu erkennen. D. h. bereits vor sechs bis sieben Jahren war erkennbar, dass die laufende Verzinsung der Versicherer noch sinken und für lange Zeit ein niedriges Niveau haben wird, denn die niedrigverzinslichen Anleihen befinden sich noch lange im Sicherungsvermögen.

Erst jetzt, nachdem die Inflationsrate auf Monatsbasis über 7% gestiegen ist, scheint die EZB umzudenken – zumal die FED in den USA die Zinsen bereits angehoben hat. Dadurch hat sich die Rendite von 10-jährigen Bundesanleihen seit Anfang des Jahres von ca. 0% auf bis zu 1% Ende April erhöht. Man kann aber trotzdem noch lange nicht von einer Hochzinsphase sprechen, denn selbst 1% Rendite p. a. bei einer Laufzeit von 10 Jahren ist immer noch weit unter einem Durchschnittswert von ca. 3,5%. Da die laufende Verzinsung aus den hier geschilderten Gründen noch lange Zeit auf sehr niedrigem Niveau bleiben wird, stellt für mich die klassische Police keine Lösung für die Altersvorsorge dar. Aus meiner Sicht kann man einem Menschen nicht zumuten, dass er sein Geld für eine i. d. R. sehr lange Laufzeit ohne ordentliche Verzinsung anlegt, die nicht einmal die Inflationsrate ausgleicht.

infinma: Eine häufig wiederholte Kritik in Richtung der Lebensversicherer lautet: Garantien sind zu teuer. Kann man denn überhaupt so ohne Weiteres die Kosten für Garantien bestimmen? Und welche Bedeutung haben die Garantien denn bei einem so niedrigen Rechnungszins überhaupt noch?

Hauer: Auch bei den Garantien spielt das Zinsniveau – insbesondere der Höchstrechnungszins – eine wesentliche Rolle. Dieser wird nämlich i. d. R. dafür verwendet, um den Barwert der Garantie zu berechnen. Dieser Barwert wird vereinfacht dargestellt in eine sichere Anlage investiert, welche dann den Garantiebtrag erwirtschaftet. Bei hohem Höchstrechnungszins muss man also einen geringeren Anteil vom Beitrag, den die Versicherungsnehmer:innen zahlen, in die sichere Anlage stecken und bei niedrigem Höchstrechnungszins einen höheren (dazu ein einfaches Beispiel: 100 Euro mit 3% über 30 Jahre abgezinst ergibt einen Barwert von 41,20 Euro, mit 1% diskontiert 74,19 Euro). Daraus ergeben sich auch die Kosten einer Garantie, die sogenannten Opportunitätskosten. Dabei handelt es sich um den entgangenen Gewinn, der sich aus der niedrigen Verzinsung der sicheren Anlage also z. B. dem Sicherungsvermögen und dem potentiellen Ertrag aus z. B. der Aktienanlage ergibt. Umso größer die Differenz zwischen den möglichen Renditen bei Aktien und den sicheren Anlagen (hierbei wir i. d. R. das Sicherungsvermögen betrachtet), desto größer sind die Opportunitätskosten. Da wir uns wie oben geschildert seit geraumer Zeit in einer Niedrigzinsphase befinden, sind die Garantie-Erzeugungskosten bereits seit Jahren sehr hoch. Aber aufgepasst: das bedeutet nicht, dass ein Verbraucher keine Garantie mehr bekommen darf! Natürlich darf er ein Produkt mit einer Garantie erwerben z. B. eine 80%-ige Bruttobeitragsgarantie, wenn ihm im Beratungsgespräch die Opportunitätskosten deutlich aufgezeigt wurden. Nimmt der Kunde eingeschränkte Renditechancen – und diese können beachtlich sein -

zugunsten der Garantie in Kauf, dann soll es so sein. Wenn es allerdings Versicherer gibt, deren Tarife mit Garantie bei Hochrechnungen einen höheren Wert ergeben als deren Tarife ohne Garantie, führt dies zu der falschen Botschaft, dass die Garantie gratis mit erwirtschaftet wird – dem ist bei dem aktuellen Zinsniveau mitnichten so.

infinma: Häufig werden die Begriffe Garantie und Sicherheit synonym verwendet. Ist das wirklich richtig? Oder lässt sich Sicherheit auch ohne harte Garantien erreichen?

Hauer: Um die Frage, ob Sicherheit auch ohne Garantien erreicht werden kann, zu beantworten muss man zunächst klären, was Sicherheit für die Verbraucher im Zusammenhang mit Geldanlagen bedeutet. Über Jahre hinweg wurde insbesondere von den Lebensversicherungsunternehmen die Garantie mit Sicherheit gleichgesetzt. Unterstützt wurde dies durch Befragungen von Verbrauchern, bei denen per se von geringen oder keinen Garantierzeugungskosten ausgegangen wurde. Natürlich entscheidet sich der oder die Befragte für eine Garantie, wenn ihm gleichzeitig eine Ablaufleistung in gleicher Höhe in Aussicht gestellt wird, wie bei Lösungen ohne Garantie. In Zeiten von hohen Zinsen war dies auch noch in vielen Fällen möglich (siehe dazu meine Antwort zur 3. Frage). Im aktuellen Umfeld stehe ich der Schlussfolgerung, Garantien mit Sicherheit gleichzusetzen skeptisch gegenüber. Warum? Es gibt eben wie oben aufgezeigt Garantierzeugungskosten, die nicht unwesentlich sein können, d. h. der oder die Kunde:in muss mit einer verminderten Ablaufleistung rechnen, wenn Garantien gewünscht sind. Dadurch kann der Kaufkraftverlust, der durch die Inflation entsteht, nicht mehr in diesem Maße ausgeglichen werden, wie es erforderlich wäre, um eine ausreichende Altersvorsorge aufzubauen. Wie diese Rechnung ausfällt hängt natürlich sehr stark von der zukünftigen Zinsentwicklung, der Laufzeit, der Inflation und nicht zuletzt bei der Wahl einer Leibrente zu Ruhestandsbeginn von der Lebenserwartung ab. Untersuchungen unter Berücksichtigung dieser Parameter kann man in der Literatur finden – ich möchte an dieser Stelle auf absolut lesenswerte Veröffentlichungen von Alexander Kling/Jochen Ruß verweisen. Um die Problematik aber deutlich zu machen, beschränke ich mich auf ein einfaches Beispiel, das sich in Abhängigkeit von den oben genannten Parametern natürlich entsprechend verändert. Zahlt der Kunde heute 10.000 Euro in einen Vertrag ein und erhält zum Auszahlungszeitpunkt in 30 Jahren eine 100%-ige Beitragsgarantie, so bedeutet dies 10.000 Euro Nominalwert und bei einer angenommen jährlichen Inflationsrate von 2% einen Wert in heutiger Kaufkraft von ca. 5.500 Euro (also ca. 55%) – bei einem geringeren Garantieniveau gilt entsprechend das Gleiche. Ich behaupte, dass die Menschen unter Sicherheit nicht verstehen, dass sie einen Nominalwert erhalten, sondern dass sie einen Wert bekommen, der mindestens der heutigen Kaufkraft entspricht. Damit benötigt man also eine Anlage, die eine gute Chance auf eine (sehr) hohe Rendite besitzt, die nicht nur die Inflation ausgleicht, sondern auch darüber hinaus einen ordentlichen Betrag aufbaut, der die Altersvorsorge gewährleistet. Oder anders formuliert: Besteht ein Kunde auf Garantien und senkt damit seine Chance auf Rendite, so muss er einen (wesentlich) höheren Beitrag leisten, um auf die gleiche Ablaufsumme zu kommen

wie bei einer Lösung ohne Garantien. Die Frage ist nur, ob er sich diesen höheren Beitrag leisten kann. Eigentlich hätten die Versicherer auf diese Problematik bereits seit 2017 hinweisen müssen, als der Höchstrechnungszins auf 0,9% gesenkt wurde. Denn schon damals hat sich deutlich abgezeichnet, dass ein Garantiewunsch i. d. R. nur mit gewissen Renditeeinschränkungen möglich ist. Manche Versicherer haben bereits 2017 reagiert und z. B. das Garantieniveau in der 3. Schicht, bei der es diesbezüglich keine gesetzlichen Bedingungen gibt, auf max. 80% gesenkt. Andere Versicherer haben entweder aus strategischem Kalkül oder aus Fehleinschätzung – was es war vermag ich nicht zu beurteilen – die 100%-Garantie bis zum bitteren Ende in 2022 hochgehalten. Die Folge daraus ist, dass durch den abrupten Wechsel zum Beginn 2022 von einer Pro-Garantie-Darstellung hin zu einer absoluten No-Garantie-Empfehlung im Rahmen von Fondspolice viele Berater:innen sehr stark verunsichert sind. Zudem fällt damit auch mit der Riester-Rente ein Versorgungsweg weg, der bisher von vielen beraten wurde. Aber auch hier gilt, dass manche Versicherer dies bereits seit längerer Zeit vorbereitet und sich inklusive des Vertriebs darauf eingestellt haben und manche Versicherer eben nicht. Versicherer mit Weitblick haben bereits vor Jahren die Basisrente als gleichwertigen Ersatz für die Riester-Rente zumindest ab Durchschnittsverdienst aufgebaut. Andere erkennen dies erst jetzt und manche haben es scheinbar noch nicht realisiert. Angemerkt sei an dieser Stelle, dass die Riester-Rente, die vor 20 Jahren von Rot-Grün eingeführt wurde, nun von Rot-Grün „abgeschossen“ wird. Dabei ist die Riester-Rente mit der einzigartigen Zulagensystematik wohl in vielen Fällen die bestmögliche Förderung für Niedrigverdiener:innen und Familien mit mehreren Kindern. Eigentlich ein Personenkreis, den Rot-Grün besonders unterstützen will. Aber dafür reichen offensichtlich die fachlichen Kenntnisse bei unserem Bundeskanzler und seinen Mitstreitern nicht.

infinma: Als Alternative zur klassischen Rentenversicherung hat sich ja inzwischen die fondsgebundene Rentenversicherung etabliert und in den letzten Jahren deutlich weiterentwickelt. Was sind aus Ihrer Sicht die aktuellen Trends? Was muss eine Fondspolice können, damit sie sowohl vom Vertrieb als auch vom Kunden angenommen wird?

Hauer: Weshalb Fondspolice – und damit meine ich Fondspolice ohne Garantien - derzeit für viele Kunden:innen für mich die beste Wahl sind, habe ich in meinen Ausführungen zu den vorhergehenden Fragen deutlich gemacht. Ein Trend bei den Fondspolice ist eine wesentliche Erweiterung der Flexibilität und des Fondsangebots. Bei der Flexibilität will man einen Stand erreichen, der der Flexibilität eines Fondsdepots entspricht. Dies ist noch nicht ganz gegeben, aber bei manchen Tarifen am Markt hat man hier schon einen hohen Grad erreicht, d. h. Zuzahlungen, Entnahmen und Fondsshift sind kostenfrei und problemlos möglich. Ablaufmanagement, Start- oder auch Einstiegsmanagement sind in vielen Fällen schon gegeben. Das Angebot von institutionellen Anteilsklassen ist ebenfalls bei einigen Tarifen bereits vorhanden – übrigens ein wesentlicher Vorteil einer Fondspolice gegenüber einem Direktinvestment. Ganz unabhängig vom steuerlichen Vorteil einer Fondspolice gegenüber einem

Direktinvestment. Dazu gibt es Berechnungstools, die diesen Vorteil leicht nachvollziehbar aufzeigen (siehe z. B. den FondsanlagenOPTIMIERER vom IVFP zu finden unter www.ivfp.de). Bei der Fondsauswahl müssen natürlich alle Anlageklassen, also Anleihen, Aktien sowie Mischformen und darüber hinaus die unterschiedlichen Regionen, Themen und Branchen abgedeckt sein. Und dies alles auch in Form von ETFs. Das Ganze muss dann auch noch in Form von Strategien, die dem Anlegerprofil gemäß IDD entsprechen, vorhanden sein. Inzwischen bieten aber schon viele Anbieter dieses Gesamtpaket und damit ist die Branche auf dem richtigen Weg. Es ist selbsterklärend, dass dabei das Thema Nachhaltigkeit nicht fehlen darf – das Angebot an nachhaltigen Fonds im Rahmen von Fondspolice wächst jedoch rasant. Dazu veröffentlicht das IVFP im Juni 2022 das Fondspolice-Nachhaltigkeitsrating, in dem genau dieser Sachverhalt branchenweit untersucht wird.

infinma: Die Rentenphase hat in der Vergangenheit bei vielen Produkten ein Schattendasein geführt. Mit Rentenbeginn wurde die Police quasi in eine sofortbeginnende konventionelle Rente umgewandelt. Inzwischen bieten immer mehr Versicherer auch eine fondsgebundene Rentenphase an. Wie funktioniert eine solche Rentenphase? Wie unterscheiden sich die Ansätze der Versicherer? Worauf sollte man achten, wenn man versucht fondsgebundene Rentenphasen zu vergleichen?

Hauer: Die fondsgebundene Rentenphase ist wohl der aktuellste Trend bei den Fondspolice, obwohl es dieses Angebot bereits von einzelnen Versicherungsgesellschaften seit Jahren gibt. Aber durch die anhaltende Niedrigzinsphase erlangte diese Alternative für die Kapitalanlage in der doch sehr langen Rentenphase immer mehr an Bedeutung. Die Modelle, die es dabei gibt unterscheiden sich zwar, aber im Grunde liegt immer ein gewisses Garantierzeugungsmodell dahinter. Damit sind auch diese Lösungen der Problematik der erhöhten Garantierzeugungskosten aufgrund der Niedrigzinsphase ausgesetzt. In vielen Fällen liegt daher mindestens die Hälfte des Kapitals noch im Sicherungsvermögen. Immerhin kann somit die andere Hälfte oder manchmal sogar mehr in lukrative Aktienfonds angelegt werden. In Zeiten von niedrigen Zinsen sind dies sicherlich gute Alternativen. Letztendlich ist diesbezüglich aber noch kein Durchbruch erzielt worden, da man natürlich aufgrund der langen Laufzeit der Rentenphase gerne mehr in Aktienfonds stecken würde – die Garantiebedingungen in der Leistungsphase lassen dies aber nicht zu. Daher gibt es einen „alten neuen“ Trend in der Branche, bei dem man die Aufschubphase entsprechend verlängert z. B. bis zum 85. Lebensjahr und somit eine lange Laufzeit für die Aktienfonds gewährleistet – die Garantie-Einschränkungen in Form einer Garantierente hat man dann erst in der Leistungsphase ab dem 85. Lebensjahr. Wie solche Lösungen aussehen könnten dazu berät das IVFP aktuell schon Versicherer. Es werden dazu also in der Zukunft noch einige pfiffige Lösungen erscheinen.

infinma: Herr Prof. Hauer, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.