



GASTBEITRAG

Rückenwind für die Basisrente

WELCHE MÖGLICHKEITEN TUN SICH JETZT FÜR MAKLER AUF

Die Bundesregierung hat in ihrem Koalitionsvertrag eine neue Altersvorsorgepflicht für Selbstständige initiiert. Die Idee ist nicht neu. Schon die damalige Arbeitsministerin Ursula von der Leyen plante einen Vorstoß im Jahr 2012. Damals hat sich die Idee – auch aufgrund des Widerstands der Selbstständigen – nicht durchgesetzt. In einem Neuanlauf wurde nun festgehalten, dass zur Verbesserung des sozialen Schutzes von Selbstständigen eine Altersvorsorgepflicht für alle Selbstständigen, die nicht bereits anderweitig obligatorisch (z.B. in berufsständischen Versorgungswerken) abgesichert sind, eingeführt werden soll. Grundsätzlich sollen Selbstständige zwischen der gesetzlichen Rentenversicherung und – als Opting-Out-Lösung – anderen geeigneten Vorsorgearten wählen können. Diese müssen insolvenz- und pfändungssicher sein und in der Regel zu einer Rente oberhalb des Grundsicherungsniveaus führen. Auch sollen die Mindestkrankenversicherungsbeiträge

für Selbstständige mit geringem Einkommen reduziert werden. Die Renten- und Krankenversicherungsbeiträge sollen gründerfreundlich bemessen sein.

Der erste Schritt in eine bessere Zukunft?

Im ersten Moment wirkt eine „Pflicht“, die auch noch von der Bundesregierung auferlegt wurde, auf die Betroffenen immer bedrückend. Doch kann eine solche Entscheidung nicht auch als eine positive Entwicklung für die Zukunft gesehen werden? Natürlich, das sollte sie auch!

Die Vorgaben der Regelung können sich nämlich durchaus positiv sowohl für die Betroffenen als auch auf den Versicherungsmarkt auswirken. Eines steht fest: Vielen Selbstständigen muss dringend die Notwendigkeit des Handelns in Bezug auf die Planung ihrer Altersvor-

sorge nahe gebracht werden. Die Erfahrung zeigt nämlich, dass insbesondere Selbstständige als auch Kleingewerbetreibende das Risiko Altersarmut massiv unterschätzen. So wird oft ein monatlicher Sparbeitrag von 200 bis 400 Euro für die Altersvorsorge als ausserordentlich angesehen. Ein Tugchluss. Ein einfaches Rechenbeispiel und ein Vergleich mit den Einzahlungen eines Arbeitnehmers in die Gesetzliche Rentenversicherung (GRV) zeigt schnell: Ein Durchschnittsverdiener mit einem Bruttoeinkommen von 40.000 Euro p.a. zahlt monatlich 620 Euro (AN- und AG-Beitrag) in die GRV ein. Dies führt – wie wir alle wissen – maximal zu einer Grundvorsorge von ca. 40% des letzten Nettoeinkommens. Schnell wird klar, dass wir bei Selbstständige über Monatsbeiträge von 1.000 Euro und mehr sprechen sollten.

Hitzu kommt noch, dass die Menschen immer älter werden. Damit verlängert sich auch die durchschnittliche Rentenbezugsdauer. Im Jahr 1960 lag die Lebenserwartung eines 65-jährigen Neurentners in Deutschland bei 38 Jahren. Heute sind es schon 19 Jahre. Bei dieser Entwicklung spricht man zurecht vom Risiko der Langbleibigkeit. Und dieses gilt es, u.a. auch mit einer Leibrente, abzustrechen.

Hier kommt der Makler ins Spiel:

Kompetente Makler können ihre Stärken ausspielen und den zum Handeln verpflichteten Selbstständigen wichtige Informationen über die möglichen Vorsorgeformen geben. Die sogenannte Basis- oder Rurupente konnte dabei eine sehr wichtige Rolle spielen.

Sie ist exakt auf diesen Bedarf konzipiert und eine gute Möglichkeit, mit staatlicher Forderung eine umfangreiche private Rente aufzubauen. Im Jahr 2005 im Rahmen des Alterssicherungsgesetzes (AltersiNG) eingeführt, blüht die Basisrente durch die mittlerweile auf 86% gestiegene steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge ichtig auf. Zudem wurden die Höchstbeiträge durch die dynamische Anpassung auf 23.712 Euro p.a. für einen Ledigen erhöht. Für zusammen veranlagte Ehepaare das Doppelte. Jährlich steigend. In den 90er Jahren hatte man bei dieser steuerlichen Forderung definitiv von einem clevereren Steuersparmodell gesprochen.

Bleiben noch die üblichen Restriktionen, die man oft Steuerparmodellen unterschreibt. Dies ist bei der Basisrente insbesondere die Nichtvereinbarkeit der eingezahlten Beiträge. Aber hier helfen clevere Produktkonstruktionen, die einen Toesfall parallel zur Basisrente absichern. Die Prämie dafür wird über die Steuervorteile leicht finanziert. Die Bundesregierung hat jetzt den Ball ins Rollen gebracht und die Altersvorsorge von Selbstständigen thematisiert. Den Absatz zu forcieren, liegt nun an den Versicherungsmaklern. Bedarf ist auf jeden Fall vorhanden.

Mit der richtigen Strategie profitieren

Es kommt ganz klar darauf an, wie man für das Alter spart. Eine vorausschauende und clevere Vorsorgestrategie ist ausschlaggebend. Wichtigster Anhaltspunkt in Zeiten niedriger Zinsen ist, die Rendite über andere Faktoren als den Zins zu heben. Das kann über zwei verschiedene Wege geschehen. Einmal durch Nutzung der staatlichen Förderung sowie unter Einbeziehung der Kapitalmarkte. Oder eine Kombination aus beiden Wegen. Dies ist bei der Basisrente optimal zu vereinen. Fondsgebundene Basisrenten bieten die größte Chance auf eine gute Rendite.

Fazit

Diese aktuelle Entwicklung kann Versicherungsmakler bei ihrer Beratung unterstützen, um den Selbstständigen, die noch nicht ausreichend für ihr Alter vorgesorgt haben, eine effiziente Beratung zu bieten und den Absatz der Basisrentenverträge voran zu treiben.

Übrigens: Ein Basisrentenvertrag ist auch für Angestellte oder Beamte interessant, die ein sehr hohes Einkommen haben und somit viel Steuern sparen können.



Frank Nobis...

...ist Bankkaufmann, Dipl.-Betriebswirt (FH) und Certified Estate Planner. Vor seiner Tätigkeit beim Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) war er als verantwortlicher Direktor für den strategischen und operativen Aufbau der Financial Planner Organisation bei der Entrium Bank (heute ING-DiBa) zuständig. Von 1992 bis 2001 war er im Deutsche Bank Konzern in leitender Position tätig, u.a. verantwortete er die Vertriebsunterstützungseinheiten der Versicherungsgruppe der Deutschen Bank AG. Seit 2004 ist er Geschäftsführer des IVFP, Fachautor und Fachreferent in den Bereichen Altersvorsorge und Financial Planning.