

Wie viel Garantie steckt noch in Rentenversicherungstarifen? Garantieklassen von Franke und Bornberg geben Aufschluss

Die Ratingagentur Franke und Bornberg ordnet Rentenversicherungsprodukte in Garantieklassen ein. Damit trägt sie dem Trend zu eingeschränkten Garantien bei Rententarifen Rechnung. Vermittler und Verbraucher profitieren von mehr Transparenz und besseren Entscheidungskriterien.

Anhaltend niedrige Zinsen setzen die kapitalgedeckte Altersvorsorge unter Druck. Langfristige (Zins-) Garantien werden für Lebensversicherer zur Herausforderung. Zugleich verliert der Höchstrechnungszins an Bedeutung. Mit 0,9 Prozent ab dem kommenden Jahr verspricht er, wenn überhaupt, nur noch einen marginalen Zugewinn. Produktentwickler reagieren auf diese Situation und bringen zunehmend Rententariife mit eingeschränkten Garantien auf den Markt. Das soll Spielraum für höhere Erträge schaffen.

Michael Franke, geschäftsführender Gesellschafter der Ratingagentur Franke und Bornberg, begrüßt die neue Vielfalt: „Garantien kosten Rendite. Wer auf Garantien ganz oder teilweise verzichtet, verbessert die Chancen auf mehr Ertrag. Aber jeder sollte wissen, was er kauft. Nicht jedem Kunden werden die Einschränkungen bei Vertragsschluss verständlich erläutert. Deshalb übersetzen wir die hoch komplexen Garantieregelungen aus dem Kleingedruckten und stufen die Produkte in fünf Garantieklassen ein. So schaffen wir Transparenz für Vermittler und Verbraucher.“

Garantien statt Simulationen

Franke und Bornberg misst Tarife an ihrer Substanz, also den vertraglich zugesicherten Leistungen. „Produkte nur nach dem Kapitalanlagemodell zu bewerten – ob Klassik, Hybrid oder Fonds – reicht heute nicht mehr“, erläutert Michael Franke. Die Ratingagentur simuliere keine rein hypothetischen Ertragsverläufe. „Unsere Garantieklassen zielen auf den Markenkern der privaten Rentenversicherung. Sie zeigen, wie viel Sicherheit, sprich Garantien, im jeweiligen Produkt steckt. Das erleichtert die Beratung und senkt das Haftungsrisiko. Schließlich muss der Vermittler den Nachweis für die geeignete Produktauswahl führen können“, weiß Franke.

In den neuen Produktinformationen und ihrer Chancen- und Risikoklassifizierung, die ab 2017 für staatlich geförderte Produkte gefordert wird, sieht die Ratingagentur keine Konkurrenz zu ihren Garantieklassen. Ganz im Gegenteil werde die faktenbasierte Bewertung von Franke und Bornberg den überwiegend wahrscheinlichkeitsorientierten Ansatz der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) perfekt ergänzen. Für die private Vorsorge (3. Schicht) gibt es zudem keine staatlichen Vorgaben und damit bislang keine offiziellen Standards.

Kundenorientiert beraten

Kunden, die sich für Altersvorsorgeprodukte interessieren, werden von der eindeutigen Klassifizierung der Produkte profitieren, ist sich Michael Franke sicher. Damit einher gehen müsse ebenso eine „Klassifizierung“ des Kunden, wenn das angebotene Produkt zu dessen Risikoprofil passen soll. Die Risikobereitschaft des Verbrauchers kann zum Beispiel mit einem speziellen Fragenkatalog erhoben werden.

Für manche Vermittler werde dieser Fortschritt jedoch eine besondere Herausforderung darstellen, weil eine Fokussierung auf bestimmte Produkte oder Produktarten mit den neuen Klassifizierungen nicht mehr funktioniere. So kann beispielsweise ein und dasselbe Produkt bei unterschiedlichen Laufzeiten in verschiedenen Klassen landen. Gefragt sind daher systematische Beratungsprozesse, bei denen das Produkt nicht schon vorher feststeht. Die

Garantieklassifizierung von Franke und Bornberg funktioniert technisch gestützt sowohl in der Offline- als auch in der Onlineberatung und schafft eine Grundlage für Robo-Advising.

Pressekontakt:

Janine Sachs

Telefon: +49 (0) 511 357717 54

E-Mail: janine.sachs@fb-research.de

Unternehmen

Franke und Bornberg GmbH

Prinzenstr. 16

30159 Hannover

Internet: www.fb-research.de