



Januar 2009

---

# DWS Investments

DWS BasisRente Premium  
im Spiegel der Presse

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1\*



\*Die DWS/DB Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Publikumsfonds. Quelle: BVI, Stand: Ende Juli 2008.

Deutsche Bank Gruppe

## Inhalt

### DWS BasisRente Premium

---

Herausforderung: DWS BasisRente Premium ( <i>Risiko &amp; Vorsorge</i> )	3
Altersvorsorge mit Steuervorteilen ( <i>FONDS exklusiv</i> )	6
Wertpapiere des Monats ( <i>DLG Mitteilungen</i> )	9
DWS BasisRente Premium ( <i>PERFORMANCE</i> )	10
DWS BasisRente Premium – Fondssparpläne nun auch in der ersten Schicht ( <i>AssCompact</i> )	16
Rürup-Rente jetzt mit Fonds ( <i>Guter Rat</i> )	18
Fonds greifen im Geschäft mit der Rürup-Rente an ( <i>FAZ</i> )	19
Nachfrage nach Rürup-Rente steigt ( <i>Handelsblatt</i> )	20
DWS zieht bei Rürup-Fonds nach ( <i>Börsen-Zeitung</i> )	21
Rürup à la carte: DWS BasisRente Premium ( <i>Fonds professionell</i> )	22
Fonds Rürup(pen) ( <i>Captial</i> )	23
Die Rente in Form bringen ( <i>Finanztest</i> )	24

## ■ Basis-Rente

# Herausforderung: DWS BasisRente Premium



Seit Oktober 2008 wird der Versicherungsvertrieb von der DWS erneut zum Fremdgehen verführt.

Von Thorben S. Hagenau

Anders als ihr Schwesterprodukt DWS RiesterRente Premium kommt die Basisvariante ohne Zillmerung aus. Grund ist § 125 des Investmentgesetzes wie es zum 01.01.2008 verabschiedet wurde.<sup>1</sup> Hiernach ist eine Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten Jahre der Vertragslaufzeit für reine Fondssparpläne unzulässig. Ausgenommen davon sind lediglich Riesterprodukte, so Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge der DWS.

Anders als bei Riesterverträgen schreibt der Gesetzgeber für Rürupverträge keine Beitragsrückgewähr vor. Da für viele Kunden jedoch Garantien im Zusammenhang mit Altersvorsorgeverträgen von hoher Bedeutung sind, sieht auch das Basisprodukt der DWS eine Beitragsrückgewähr vor. Allerdings handelt es sich anders als in der RiesterRente Premium um eine Nettobeitragsrückgewähr. Garantiert werden die eingezahlten Beiträge abzüglich Vertriebskosten. Diese betragen 5 % von jeder Einzahlung und werden 1:1 an den Vertrieb weitergereicht. Insofern beträgt die Garantie effektiv 95 % der bis zum Ablauf eingezahlten Beiträge. An weiteren Kosten fallen in der Ansparphase eine jährliche Depotvergütung in Höhe von 15,40 Euro, sowie die Verwaltungsvergütung für die hinterlegten Aktien- und Rentenfonds (zwischen 0,60

und 1,50% p.a.) an. In der Verrentungsphase kommt ein Entgelt von 18 Euro p.a. zur Anrechnung, das monatlich anteilig erhoben wird. Die Vergütung für den Vermittler besteht somit aus den Abschluss- und Vertriebskosten in Höhe von 5% jeder Zahlung sowie einer Beteiligung am Fondsvermögen der zugrunde liegenden Fonds. Für die Wiederanlage ausgeschütteter Beiträge keine erneuten Vertriebskosten an.

Damit ist die DWS auch mit ihrem neuen Produkt transparent hinsichtlich der Kosten. Optional und ohne Mehrbeitrag steht es jedem Kunden frei, die Wertentwicklung seines Vertrages börsentäglich in einem geschützten Bereich einzusehen (Online-Konto).

Ab dem 55. Lebensjahr besteht für Depotinhaber analog zur DWS RiesterRente Premium die Möglichkeit optional eine monatliche Höchststandssicherung zu wählen, für die keine zusätzlichen Kosten anfallen. Diese kann bis 3 Monate vor Beginn der Rentenphase in Anspruch genommen werden. Zur Ermittlung möglicher neuer Höchststände ist stets der fünfte Kalendertag eines Monats maßgeblich. Die Höchststandssicherung entfällt bei Inanspruchnahme der Rentenleistung vor dem Erreichen des vereinbarten Rentenbeginns.

### Zusätzliche Flexibilität

Trotz des stark reglementierten Rahmens der Basisrente, bietet die DWS BasisRente Premium einige Besonderheiten. So ist im Todesfall des Depotinhabers neben einer Hinterbliebenenrente auch die

Übertragung des angesparten Fondsvermögens in einen Basisrentenvertrag des Ehepartners möglich.

Anstatt eine niedrige Witwen-/Witwerrente zu erhalten, kann das vorhandene Guthaben weiter im Rahmen eines Rürupvertrages angelegt werden.

Auf dieses Wahlrecht weist die DWS mit einer Frist von mindestens 6 Wochen hin. Sofern nur minderjährige oder waisengeldberechtigte Kinder vorhanden sind, erhalten diese eine zeitlich befristete Waisenrente. Diese endet jedoch spätestens mit dem vollendeten 25. Lebensjahr des betroffenen Kindes und ist abhängig von der Erfüllung der Anspruchsvoraussetzungen für eine gesetzliche Halb- oder Vollwaisenrente. Wenn keine Hinterbliebenen vorhanden sind, die diese Voraussetzungen erfüllen, kommt das Depotguthaben der „DWS Rürup-Sparer-gemeinde“ zu Gute. Eine Vererbung auf Dritte scheidet – analog zu Versicherungslösungen – aufgrund der gesetzlichen Vorgaben aus.

Die Regelung der Vererbung im Rahmen von Rürup-Fondssparplänen war auch der Grund, weshalb die DWS erst jetzt als zweiter Anbieter mit einem Rürup-Fondssparplan auf den Markt kommt. Lange blieb nämlich eine Anfrage beim BMF unbeantwortet, ob freierwerbende Hinterbliebenenleistungen, die nicht an berechnete Hinterbliebene ausgezahlt werden können und daher der „DWS Rürup-Sparer-gemeinde“ zufließen, der Erbschaftsteuer unterliegen. Dies war fraglich, da Leistungen an berechnete Hinterbliebene grundsätzlich der Erb-

<sup>1</sup> „Wurde die Abnahme von Anteilen für einen mehrjährigen Zeitraum vereinbart, so darf von jeder der für das erste Jahr vereinbarten Zahlungen höchstens ein Drittel für die Deckung von Kosten verwendet werden, die restlichen Kosten müssen auf alle späteren Zahlungen gleichmäßig verteilt werden.“ § 125 InvG

► **Produktvergleich / 6 % Wertentwicklung**

*Individuelle Fonds-Basisrenten-Versicherung*

Vorgaben: Mann, geb. 01.10.1968, Rentenbeginn 65, Beitragszahlung vom 01.09.2008 bis 01.09.2033, jährlicher Beitrag 10.000 Euro, kein Todesfallschutz, dynamische Rente, Wertentwicklung der Fonds 6 Prozent pro Jahr, sortiert nach der mgl. Rente im 1. Jahr, Rentenwerte gerundet auf einen Euro

Gesellschaft	Tarif	Anzahl Fonds	zugesagte Rente* [EUR]	mgl. Rente im 1. Jahr* [EUR]	Fonds
Europa	E-FR3B	21	1.987	2.291	Index Invest EuroStoxx 50
Delta Lloyd Leben	Basisrente Invest	29	2.001	2.273	DWS Akkumula
CosmosDirekt	FBA	54	R.n.g	2.271	Pioneer - Europe Value
AXA	BR - AF 1/3	10	1.584	2.263	ACM GlobGrwth.Trends A
Swiss Life	SL Basisplan SR St.	4	1.922	2.262	MMWI-Amerak-Fonds
Arag	BR active - FRUE08	26	1.879	2.210	UBS(D) Konz.fds. Asia Pac.
Continentale	FR3B	80	1.882	2.170	Sarasin New Energy Fd
Deutscher Ring	BasisRentelInvest	15	R.n.g	2.169	Pioneer Fds-U.S. Mid Cap V.
Volksfürsorge	Invest Rente Basis	28	1.899	2.110	DWS Invest - European Eq.
LV 1871	FBRV-Performer	49	R.n.g	2.097	Pioneer Emerging Mkt. Eq.A
schlechtester Anbieter	k.A.	12	0	2.029	MEAG ProInvest

R.n.g - Rentenfaktor nicht garantiert

Hinterlegt ist jeweils der Aktienfonds mit dem geringsten Ausgabeaufschlag

Quelle: MORGEN & MORGEN GmbH, Stand September 2008

schaftssteuer unterliegen. Erst im November 2007 sei schließlich abschließend entschieden worden, dass die Todesfallgewinne weder als Erbschaft noch als Testament zählen würden und demnach auch keine Erbschaftssteuer für die Nutznießer dieses Guthabens anfallen würde (BMF-Schreiben vom 30.01.2008; IV C 8 - S2222/07/003/IV C 5 - S 2345/08/0017104).

Die Kombination aus ungezillmerem Vertrag, nachvollziehbaren Abschluss- und Verwaltungskosten sowie hohen und stabileren Aktienquoten aufgrund der Nettobeitragsgarantie und der möglichen Sterblichkeitsgewinne, bietet die Chance auf hohe Anlageergebnisse.

**Option zum Anbieterwechsel**

Die DWS bietet die Möglichkeit, Anteilsguthaben der DWS Basisrente Premium auf einen Drittanbieter zu übertragen – oder im Umkehrschluss auch Anteilsguthaben von Drittanbietern auf die DWS Basisrente Premium. Bisher bieten nur wenige Anbieter diese Möglichkeit.

Zu den Ausnahmen gehören laut ÖkoTest 08/2007 unter anderem die Versicherungstarife von CosmosDirekt, Hannoversche Leben und WGV, im Test von 07/2008 wurden zusätzlich noch die Hanse Merkur und Zurich Deutscher Herold benannt. Zu ergänzen bleibt der Basisfondssparplan der DekaBank. Der Übertrag zu einem anderen Unternehmen kostet bei der DWS zurzeit 51,30 Euro. Sollte die DWS von ihrem in Ziffer 11

beschriebenen Recht auf Änderung der Bedingungen Gebrauch machen und der Kunde basierend darauf entscheiden, dass er den Anbieter wechseln möchte, ist in diesem Fall eine Übertragung kostenfrei. Wenn also ein Kunde nach einigen Jahren feststellen sollte, dass er sich nicht für das richtige Produkt entschieden hat, so bleibt selbst bis unmittelbar vor Rentenbeginn die Option eines Anbieterwechsels gegeben. Schon allein daher wird die DWS ein fundamentales Interesse daran haben, eine möglichst hohe und attraktiv gestaltete Rente auszuweisen.

**Open Market Option**

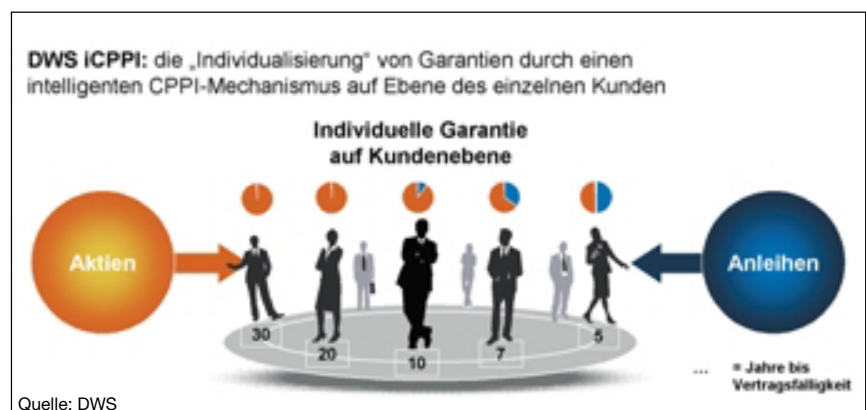
Eine weitere Besonderheit der DWS Basis Rente Premium ist die Wahlmöglichkeit zu Rentenbeginn. Hier bietet die DWS dem Kunden gemäß den zugrunde liegenden

Bedingungen zur DWS Basisrente Premium drei Varianten an. Standardmäßig wird dem Kunden ein Versicherungsunternehmen für die Leibrente vorgeschlagen, das die DWS zum Zeitpunkt der Rente aussucht. Laut Bedingungen ist die DWS hier an keinen Versicherer gebunden und könnte auf diese Weise einen geeigneten Anbieter mit attraktiven Tarifen identifizieren. Alternativ bietet die DWS dem Kunden auch an, zum Zeitpunkt der Verrentung andere Auszahlungsarten in Anspruch zu nehmen. Hierüber würde der Anleger zu Auszahlungsbeginn umfassend informiert werden. Sofern beide Varianten dem Kunden nicht zusagen, besteht auch die Möglichkeit, dass er das vorhandene Guthaben zum Anbieter seiner Wahl überträgt und dort dann eine Leibrente nach seinen Bedürfnissen bezieht.

**iCPPI - das Anlagemodell der DWS BasisRente Premium**

Ein wichtiges Merkmal der DWS Riester Rente Premium prägt auch die DWS BasisRente Premium, nämlich das in Ziffer 2.3 geregelte kundenindividuelle CPPI-Management. Anders als bei den herkömmlichen Garantiemodellen (garantierter Rechnungszins, Hybridmodelle der ersten Generation, dynamische Hybridmodelle und Variable Annuities) wird hier das Verhältnis von Aktienquote zu sicherheitsorientierter Anlage täglich neu bestimmt. Ziel ist eine Aktienquote von jeweils möglichst 100%. Im Einzelfall hängt das Aktienexposure von Alter, Restlaufzeit, Zinsniveau, Aktienmarktentwicklung und Zahlungsweise ab.

Bei herkömmlichen Garantiemodellen ist eine vollständige Anlage in Aktien nicht oder nur vorübergehend möglich. So beträgt der Aktienanteil bei klassischen



## Anekdote

In einer Umfrage von AssCompact TRENDS II/2008 erzielte die DWS BasisRente Premium einen 13. Platz mit 2,2%. Bewertet wurden die besten Makleranbieter für Basisrenten. Das Kuriose dabei ist die Stimmabgabe für ein Produkt, das es zum Zeitpunkt der Umfrage noch gar nicht gab!

Rentenversicherungsprodukten teilweise unter 10% und selbst bei den Hybridprodukten der ersten Generation durchschnittlich kaum mehr als 55% und dann oft erst zum Ende der Vertragslaufzeit. Herkömmliche Produkte agieren nach dem Prinzip „one fits all“, während das von der DWS entwickelte iCPPI-Modell die konkreten Parameter des Kundenvertrages bei der Berechnung der Garantie berücksichtigt. Selbst bei einem durchaus innovativen Produkt wie der DWS TopRente muss die Anlage stets für den Kunden mit der kürzesten Vertragslaufzeit bestimmt werden, da eine kundenindividuelle Strategie nicht möglich sei.

„Bei herkömmlichen CPPI-Modellen besteht die Möglichkeit einer Underperformance bei lange stark schwankenden Märkten ohne erkennbaren Trend“, so Henrik Liebold, aus dem Bereich Strukturierte Produkte bei der DWS. Diese Möglichkeit wird bei einen individual-

sierten CPPI annähernd ausgeschaltet, wobei trotzdem auf diese Möglichkeit in den Bedingungen der DWS BasisRente Premium (Ziffer 2.3.) hingewiesen wird.

Auf Basis des derzeitigen Marktumfelds (Stand: Ende 08/2008) beträgt der anfängliche Anteil am DWS Vorsorge Dachfonds im Rahmen der DWS BasisRente Premium je nach Vertragslaufzeit wie folgt:

2 Jahre:	ca. 26 %
4 Jahre:	ca. 50 %
7 Jahre:	ca. 80 %
Ab 9-10 Jahren:	100 %

### Fazit

Der neue Trend zu fondsgebundenen Produktlösungen auch im Basisrentenmarkt dürfte sich mit der neuen DWS BasisRente Premium fortsetzen. Dabei ist jede Art der Hochrechnung mit Vorsicht zu genießen. Speziell eine lineare Hochrechnung muss zu fehlerhaften Ergebnissen führen, da je nach zugrunde liegendem Garantiemodell der Produkte die Anlage im klassischen Deckungsstock immer geringer ausfallen würde als in der Realität. Eine Beispielrechnung kann die Auswirkungen der Volatilität auf die tatsächliche Allokation des Produktes nicht wiedergeben.

Hinzu kommt, dass Versicherer aus aufsichtsrechtlichen Gründen nur geringere Risikobudgets als eine Investment-

gesellschaft zur Verfügung haben. Während ein Versicherer stets nur mit dem Rechnungszins von z.Zt. 2,25% rechnen darf, wenn er Garantien ausspricht, kann ein Investmenthaus mit dem tatsächlichen Marktzins von beispielsweise 5% rechnen. Daher müssen Versicherer insbesondere bei stark volatilen Märkten wesentlich früher in Renten umschichten, was natürlich auf lange Sicht auch einen mitunter deutlichen Renditeverlust bedeuten kann.

### Die Produktwelt der DWS für Anlageprodukte

- Schicht 1:  
DWS BasisRente Premium
- Schicht 2:  
DWS TopRente (Dynamik, Balance),  
DWS RiesterRente Premium, DWS  
Vermögenssparplan Premium
- Schicht 3: DB Vita

### Neuverträge Basisrenten in Deutschland

2005:	118.049
2006:	150.598
2007:	319.549
2008:	415.000

Quelle: GDV

## Technische Daten zum Produkt DWS BasisRente Premium

- Produktstand: 08/2008
- Finanzstärke: die DWS ist ein Tochterunternehmen der Deutschen Bank, einem Unternehmen mit AA-Rating (Stand 08/08)
- Mindesteintrittsalter: 15 Jahre
- Höchsteintrittsalter: 82 Jahre
- Mindestanparzeit: 2 Jahre
- Frühester Zeitpunkt der Verrentung: derzeit mit 60 Jahren. Bei Verträgen, die nach dem 31.12.2011 geschlossen werden der erste Tag des Folgemonats nach Vollendung des 62. Lebensjahres
- Spätester Zeitpunkt der Verrentung: mit Vollendung des 85. Lebensjahres
- Mindestbeitrag (Sparpläne): 25 Euro monatlich, 75 Euro vierteljährlich, 150 Euro halbjährlich bzw. 300 Euro jährlich
- Zahlweise: wahlweise zum 5. oder 20. eines Monats

- Mindestbeiträge (Einmalanlagen): 2.500 Euro
- Zuzahlungen: ab 500 Euro
- Höchstbeträge: 20.000 Euro p.a. bzw. 40.000 Euro für zusammen veranlagte Eheleute
- Dynamisierung: wahlweise 5% oder nicht
- Beitragsfreistellung: jederzeit möglich
- Kündigung: führt zu Beitragsfreistellung
- Rabattierung: nicht möglich
- Hinterlegte Investments: DWS Vorsorge Dachfonds (aktuell Anlage zu 30% in Drittfonds von Threadneedle, Schroders, Axa und Fortis), DWS Vorsorge Rentenfonds 3 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 5 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 7 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 10 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 15 Y. Zukünftig erforderlich sind die Auflage eines weiteren Dachfonds, eines DWS

Vorsorge Rentenfonds 1 Y sowie eines geldmarktnahen Fonds.

- Kosten: 15,40 Euro Depotgebühr p.a.; 5% Abschluss- und Vertriebskosten mit jedem Beitrag bis zum Eintritt in die Rentenphase; Verwaltungskosten der hinterlegten Fonds zwischen 0,60 und 1,50% p.a. Ab Beginn der Verrentungsphase 18 Euro p.a. Für Anbieterwechsel einmalig 51,30 Euro. Versandpauschale über den kostenfreien halbjährlichen Versand hinaus von 0,90 Euro je Brief (max. 40 Euro p.a.)
- Für Übertragungen von Basisguthaben auf Drittanbieter: 51,30 Euro (im Todesfall des Anlegers fällt keine Gebühr bei Übertragung auf einen Vertrag des hinterlebenden Ehepartners an)
- Sonstige Bemerkungen: Beitragszahlung nur per Lastschrift





## Altersvorsorge mit Steuervorteilen

Eine lebenslange Rente aufbauen und gleichzeitig Steuern sparen. Die Rürup-Rente macht es möglich. Doch nicht jeder kann von dieser staatlich reglementierten Vorsorgeanlage profitieren. Wer in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlt, sollte sich seinen Steuervorteil erstmal ausrechnen lassen. *von Kay Schelauske*

**N**ach der Riester-Rente im vergangenen Jahr ist die Rürup-Rente in 2008 der Renner in der Altersvorsorge“, sagt Carlos Reiss, Gesellschafter-Geschäftsführers beim Versicherungsmakler Hoesch & Partner. Die Nachfrage kann zwar mit den mehr als zehn Millionen Riester-Verträgen bei weitem nicht mithalten. Zumindest im ersten Quartal ist der Zuspruch aber deutlich gestiegen: Nach Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wurden 67.900 Verträge oder 30 Prozent mehr Verträge gegenüber demselben Vorjahreszeitraum abgeschlossen. Insgesamt gibt es also rund 670.000 Rürup-Sparer. Aktuell-

lere Zahlen will der Verband derzeit nicht rausrücken.

Im Gegensatz zur Riester-Rente handelt es sich bei der auch als Basisrente bezeichneten Vorsorgeanlage um kein Massenprodukt. Vielmehr soll Selbstständigen, Freiberuflern und Unternehmern, die zumeist keine gesetzlichen Rentenansprüche haben, ein Weg eröffnet werden, aus dem Bruttoeinkommen staatlich gefördert für das Rentenalter vorzusorgen. Ganz gleich, ob als Rate oder Einmalbetrag eingezahlt, können die jährlichen Rürup-Beiträge nur in einem bestimmten Umfang von der Einkommenssteuer abgesetzt werden. Aktuell sind

es 13.200 Euro oder 66 Prozent der maximalen Fördersumme von 20.000 Euro (Verheiratete: 40.000 Euro). Die Absetzbarkeit steigt jährlich in Zwei-Prozent-Schritten an, bis im Jahr 2025 die einhundert Prozent erreicht werden. Im nächsten Jahr können demnach 68 Prozent bzw. 13.600 Euro steuerlich gefördert für die Altersrente eingebracht werden.

Wichtig: Selbstständige können den Förderrahmen voll ausschöpfen. Anders Freiberufler, sofern sie Beiträge in ein berufsständisches Versorgungswerk einzahlen. Diese Leistungen werden ebenso auf die Rürup-Rente angerechnet wie bei Arbeitnehmern der

► Beitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung. Die Folge: Der Arbeitnehmer kann pro Jahr nur einen deutlich geringeren Beitrag einzahlen und muss sich später mit einer entsprechend kleineren Rente begnügen. „Deshalb rechnet sich die Rürup-Rente für Angestellte je nach Familienstand grundsätzlich erst ab höheren Einkommen von etwa 50.000 bis 60.000 Euro und mehr“, sagt Reiss (siehe Vergleichsrechnung unten).

### LEBENSLANGE RENTE

Wer die Steuervorteile nutzen will, sollte aber zuvor einen kritischen Blick auf die steuerlichen Vorgaben werfen. Es gibt von Gesetzes wegen keine Kapitalgarantien. Frühestens ab dem 60. Lebensjahr fließt das angelegte Geld zurück, allerdings nur in Form einer monatlichen Rente. Dies jedoch lebenslanglich. Zur Abdeckung von fixen Kosten im Rentenalter und angesichts einer steigenden Lebenserwartung kann dies jedoch vorteilhaft sein. Selbst die Tatsache, dass man nicht früher an sein Kapital kommt, mag manchen aufgrund seiner Vorsorgelücke eher positiv stimmen. Die Rürup-Verträge lassen sich zudem nicht übertragen, beileihen oder veräußern. Die Hinterbliebenen können jedoch über das Produkt in einem bestimmten Umfang abgesichert werden. Es gibt auch glasklare Vorteile: Das Rürup-Vermögen ist insolvenz- und „Hartz IV“-geschützt, und es lassen sich neben Ratenzahlungen auch

Einmalbeiträge einbringen, beispielsweise vor Jahresende, um die eigene Steuersituation zu optimieren.

Vorausgesetzt, diese Vorgaben sind akzeptabel, ist der Sparer wieder gefordert, sich zwischen Rendite und Risiko zu entscheiden. Einen verbindlichen jährlichen Wertzuwachs von derzeit 2,25 Prozent bieten die klassischen Rürup-Rentenversicherungen. Durch die konservative Anlagepolitik des Versicherers wird hier gerade einmal der Inflationsausgleich erreicht – es sei denn, der Versicherungsnehmer erhält durch Überschussbeteiligungen noch ein paar Prozentpunkte oben drauf. Verbindlich ist dieser Zuschlag freilich nicht. Drei Faktoren sind bei klassischen Varianten entscheidend: die Höhe der Kapitalgarantie, die Kontinuität und der Umfang vergangener Überschussentwicklungen sowie die Finanzstärke des Versicherers.

### SPARER TRÄGT ANLAGERISIKO

Alternativ ist ein Einstieg in Fondspolice oder Rürup-Fonds möglich. Zugunsten höherer Renditechancen übernimmt dann der Sparer – je nach Produktgestaltung – mehr oder weniger stark das Anlagerisiko. Viele Versicherer wie Allianz, Delta Lloyd, HDI-Gerling, Swiss Life und Zurich bieten beides an: klassische und fondsgebundene Lösungen. Auch angelsächsische Anbieter wie Standard Life und Canada Life wollen von der steigenden Nachfrage profitieren. Letztgenannter hat erst kürzlich die Auswahl an Fonds, ►

### RÜRUP-RENTE IM VERGLEICH

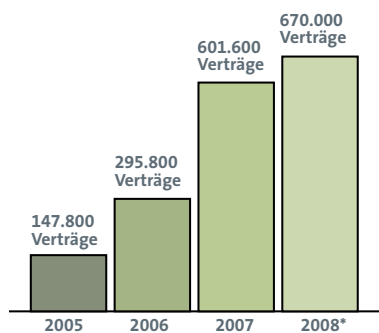
	Selbstständiger	Arbeitnehmer
Bruttojahreseinkommen	70.000 Euro	70.000 Euro
Zu versteuerndes Jahreseinkommen	64.895 Euro	65.518 Euro
Jährliche Beitragszahlung	20.000 Euro	7.344 Euro
Durchschnittl. Nettoaufwand pro Jahr	11.586 Euro	4.244 Euro
Durchschnittl. Steuerersparnis pro Jahr	8.414 Euro	3.100 Euro
Garantierte Monatsrente	2.484 Euro	911 Euro
Monatsrente einschl. Überschüsse <sup>1</sup>	5.327 Euro	1.952 Euro
Monatsrente (durch Fondspolice <sup>2</sup> )	5.848 Euro	2.143 Euro

Beide Sparer: 40 Jahre, männlich, Versicherungsbeginn 1.11.2008, <sup>1</sup>keine dynamische Rente,

<sup>2</sup>bei angenommener Wertentwicklung von 6 % p.a. (nicht dynamisch),

Quelle: Hoesch & Partner, Produktbasis Volkswohl Bund, Oktober 2008

## RÜRUP-RENTE IM AUFWIND



\*1. Quartal, Quelle: GDV, 2008

- ▶ Fondsportfolien und gemanagten Varianten ausgeweitet – neben dem charakteristischen Glättungsverfahren: Bei diesem Anlageprinzip werden dem Versicherungsnehmer trotz vergleichsweise hoher Aktienquote jährlich Wertzuwächse garantiert, zuletzt waren es immerhin 3,5 Prozent.

### KLASSE STATT MASSE

Bei der Auswahl von Fondspolice kommt es vor allem auf zweierlei an. Erstens, eine breite Palette qualifizierter Fonds. „Die Menge an Fonds ist dabei nicht entscheidend, denn manche Anbieter wie Standard Life, Swiss Life und Volkswohl Bund, treffen eine Vorauswahl an Produkten, damit der Versicherungsnehmer möglichst keinen Flurschaden erleidet“, sagt Reiss. Zweitens sollten die Police keine hohen Fondskosten beinhalten. Aber der Makler-Chef warnt: „Die Kosten werden häufig in den Beispielrechnungen versteckt und führen den Sparer somit in die Irre.“ Denn trotz jüngster Gesetzesreformen müssen die Fondskosten nicht ausgewiesen werden. Dabei betragen die Unterschiede auch bei Rürup-Police laut Reiss zwischen 0,8 und 2,5 Prozent pro Jahr. Außerdem empfiehlt der Vorsorge-Experte den Abschluss gemanagter Varianten, da Versicherungsnehmer ihre einmal getroffene Fondsauswahl später kaum noch ändern – ganz gleich, wie sich die Kurse entwickeln.

Seit 1. Oktober können Sparer bei den Rürup-Fonds zwischen zwei Anbietern wählen. Beide Produkte bieten gegen einen Ausgabeaufschlag einen direkten Fondseinstieg, sodass die Kosten für den Versicherungsmantel wegfallen – allerdings nur bis zum Rentenbeginn. Dann landet der Anleger wieder in den Armen eines Versicherers, da nur sie die gesetzlich geforderte Leibrente gewährleisten können. Als erstes ging hier die Fondsgesellschaft der Sparkassen, Deka Investment, an den Start. Inzwischen ist nun der Mitbewerber DWS Investment gefolgt. Wie beim Riester-Produkt fließen die Beiträge in einen Dachfonds, der in hauseigene und Fremdfonds investiert. Jeder Vertrag wird individuell mit dem Ziel geführt, dass der Kunde möglichst dauerhaft voll von den Renditechancen an den Börsen profitieren kann, im negativen Fall aber zumindest sein eingezahltes Kapital für eine Verrentung zur Verfügung steht. „Auch an den schlimmsten Tagen der Krise waren über 70 Prozent der Kundengelder in den DWS Vorsorge Aktien-Dachfonds investiert und nehmen nun in steigendem Maße wieder an der Erholung der Märkte teil“, sagt Frank Breiting, Leiter Private Altersvorsorge bei dem Fondsanbieter, und hebt hervor, dass dank des „individuellen iCPPI-Ansatzes“ täglich auf Börsenentwicklungen reagiert werden kann. Ab dem 55. Lebensjahr ist eine Absicherung der erreichten Kurshöchststände möglich.

Ganz gleich, für welchen Weg sich Sparer entscheiden – gerade für Selbstständige und Unternehmer lohnt es sich dabei gleichzeitig ihr Berufsunfähigkeitsrisiko (BU) absichern. Denn nur bei der Rürup-Rente ist dies steuerlich gefördert möglich. Voraussetzung: Nicht mehr als 49 Prozent des Beitragsvolumens dürfen für den BU- und Hinterbliebenenschutz eingesetzt werden. Beide Risikobausteine gehen zu Lasten der Kapitalanlage. Rürup-Sparer, die verheiratet

sind bzw. Kinder haben, sollten aber bedenken, dass das Vermögen aus der Rürup-Police beim eigenen Tod im Sicherungsvermögen der Versicherungsgesellschaft versendet. Wer das vermeiden will, sollte daher über eine Beitragsrückgewähr im Todesfall bzw. über eine Rentengarantiezeit nachdenken.

### GERINGERE BESTEUERUNG IM ALTER

Analog zur eingangs geschilderten steuerlichen Freistellung der Vorsorgeaufwendungen werden die späteren Rentenzahlungen ebenfalls schrittweise nachgelagert besteuert. So steigt der steuerpflichtige Anteil der Rente mit jedem Rentenzugang bis zum Jahr 2020 um zwei Prozent, danach um je einen Prozentpunkt bis im Jahr 2040 die Rürup-Rente zu hundert Prozent nachgelagert besteuert werden. Vorteilhaft dabei: Es gilt der individuelle Einkommenssteuersatz im Rentenalter, der gewöhnlich geringer ausfällt als im Erwerbsleben. Reiss: „Die Ertragsanteilsbesteuerung bei privaten Rentenversicherungen ist zwar vielfach günstiger, aber ich habe meine Zweifel, ob dieses Steuerprivileg auch in zwanzig Jahren noch Bestand haben wird.“

### AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Immer mehr Selbstständige, Freiberufler, Unternehmer und Besserverdienende setzen auf die Rürup-Rente. Lässt sich doch auf diesem Weg für das Alter vorsorgen und gleichzeitig Steuern sparen. Wer allerdings Mitglied eines Versorgungswerkes oder der gesetzlichen Rentenversicherung ist, sollte sich vor einem Einstieg seinen persönlichen Steuervorteil ausrechnen lassen. Rürup-Sparer müssen zudem auf staatliche Garantien verzichten, dafür aber mit strengen Reglementierungen leben. Wie bei anderen Vorsorgewegen auch, stehen dann alle Anlagevarianten offen: klassisch beim Versicherer, über Fondspolice oder direkt in Fonds – zumindest bis das Rentenalter erreicht wird.



# Wertpapiere des Monats

**Renten.** Ein neues Fondsprodukt geht ab dem 1. Oktober 2008 mit dem »DWS BasisRente Premium« für die Basisversorgung (Rürup-Rente) an den Start. Da auch bei diesem neuen Produkt individuelle Konten geführt werden, können Kunden maßgeschneiderte Lösungen angeboten werden. Neben hohen Aktienquoten weist das Produkt folgende Besonderheiten auf:

- Nettobeitragsgarantie zum Rentenbeginn, optionale Höchststandsicherung ab dem 55. Lebensjahr,
- Hinterbliebenenversorgung für Ehepartner und zu versorgende Kinder,
- Mindestansparphase von zwei Jahren und möglicher Anbieterwechsel.

Beiträge zu Basisrentenversicherungen und zu den gesetzlichen Rentenversicherungen können bei der Veranlagung zur Einkommensteuer bis zum Höchstbetrag von 20 000 € als Altersvorsorgeaufwendungen abgezogen werden. Von dieser Förderung profitieren auch Selbständige.

# DWS BasisRente Premium

Dr. Mark Ortmann, Gründer und Geschäftsführer des ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge in Berlin, nimmt an dieser Stelle regelmäßig aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. Die Analysen des ITA geben Beratern eine Entscheidungsgrundlage für die Produktauswahl.

Seit Anfang des Jahres 2008 gibt es eine erste Basis- oder Rürup-Rente als Fondssparplan. Zum 1. Oktober 2008 zieht die DWS mit einem Rürup-Fondssparplan nach. Sie versucht, sich aus dem immer größer werdenden Beitragskuchen der ersten Schicht ein gehöriges Stück herauszuschneiden. Mit der ähnlich konzipierten DWS RiesterRente Premium gelang der DWS ein fulminanter Einstieg in das Riesergeschäft. Ob auch die DWS BasisRente Premium das Herz der Vermittler treffen wird, untersuchen wir in dieser Ausgabe. Über die DWS selbst braucht nicht viel gesagt zu werden. Die DWS ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Publikumsfonds. In den meisten Fondspolizen stehen DWS-Fonds zur Auswahl.

## Flexibel wie ein Fondssparplan

Der Anleger schließt zu Beginn nicht nur einen Fondssparvertrag ab, sondern einen Altersvorsorgevertrag, in dem unter anderem die bekannten Rürup-Restriktionen geregelt sind. Gleichzeitig eröffnet er ein Depot bei der DWS. Auf dieser Basis zahlt der Kunde entweder regelmäßig Beiträge oder einen Einmalbeitrag ein. Der monatliche Mindestbeitrag liegt bei 25 Euro. Zulässig sind auch vierteljährliche (mindestens 75 Euro), halbjährliche (mindestens 150 Euro) und jährliche (mindestens 300 Euro) Beiträge. Einmalbeiträge können ab 2.500 Euro geleistet werden.

Bei gemeinsam veranlagten Ehepaaren dürfen höchstens 20.000 Euro beziehungsweise 40.000 Euro eingezahlt werden. Die Höhe der Beitragszahlung kann

jederzeit innerhalb der vorgegebenen Mindest- und Höchstgrenzen erhöht oder vermindert werden. Einzige Bedingung: Die Veränderung ist der DWS anzuzeigen. Widerspricht sie innerhalb von vier Wochen nicht, gilt der neue, vom Anleger gewählte Beitrag als vereinbart. Auch Zahlungen kann der Sparer leisten, wenn sie mindestens 500 Euro betragen.

Der Anleger kann die Beitragszahlung jederzeit aussetzen und den Vertrag ruhen lassen. Dies sollte er der DWS zehn Tage vorher anzeigen, um Lastschrifttouren zu vermeiden. Entsprechend der gesetzlichen Vorgabe für Rürup-Verträge führt die Kündigung zu einer Beitragsfreistellung bis zum Rentenbeginn. Auszahlungen dürfen nicht vorgenommen werden. Gebühren fallen dafür nicht an. Bei Vertragsabschluss kann eine Dynamisierung der Beiträge in Höhe von fünf Prozent vereinbart werden, der jederzeit widersprochen, die aber auch jederzeit unbeschränkt wieder aufgenommen werden kann. Andere automatische prozentuale Beitragssteigerungen sind nicht möglich. Angesprochen werden Kunden im Alter von 15 bis 82 Jahren. Die Mindestansparzeit beträgt nur zwei Jahre. Die Rentenphase muss spätestens mit 85 Jahren beginnen.

Wie bei allen Rürup-Verträgen sind die Ansprüche aus diesem Vertrag nicht ver-

erblich, nicht übertragbar, nicht beleihbar, nicht veräußerbar und nicht kapitalisierbar. Das macht die Ausgestaltung der Leistungen bei Tod des Anlegers komplizierter als bei Versicherungsunternehmen. Die Verteilung von Vermögen für den Fall des Todes kann die Assekuranz schließlich einfach regeln. Risikoverteilung über ein Kollektiv ist deren tägliches Geschäft. Eine Investmentgesellschaft zahlt dagegen normalerweise das vorhandene Guthaben an die legitimierten Erben aus. Aber genau das verbietet der Gesetzgeber bei Basisrentenverträgen.

Der Gesetzgeber gibt Kapitalanlagegesellschaften drei Lösungen vor: Treuhandlösung, Fondslösung und vertragliche Lösung. Die DWS hat die vertragliche Lösung umgesetzt, die das BMF erst Ende 2007 als zulässigen Weg akzeptiert hat, da die beiden ersten Alternativen in der Umsetzung zu aufwändig gewesen wären. Verstirbt der Kunde in der Ansparphase, gehen alle Rechte am Vertrag zu treuen Händen auf die DWS über. Zwei Möglichkeiten werden angeboten: Hat der Anleger einen Ehepartner, schließt die DWS zu dessen Gunsten eine sofort beginnende Rentenversicherung ab. Der Ehepartner erhält demnach eine lebenslange Rente aus dem vorhandenen Guthaben. War der Anleger zum Zeitpunkt des Todes nicht

### Auf den Punkt gebracht

- *DWS BasisRente Premium: ungezillmerter Fondssparplan nach den gesetzlichen Vorgaben für Rürup-Produkte.*
- *Große Flexibilität in der Ansparphase, vielfältige Möglichkeiten bei Rentenbeginn und transparente Bedingungen.*
- *Großes Renditepotential durch Chance auf hohe Aktienquote trotz Nettobeitragsgarantie.*



www.photocase.com © Jina Lauterbach

► verheiratet, erhalten die Kinder eine Rente, solange sie für den Bezug von Kindergeld berechtigt sind. Auch hierfür schließt DWS eine sofort beginnende Waisenrentenversicherung ab. Hatte der Anleger weder einen Ehepartner noch Kinder, bleibt das Geld bei der DWS – zu treuen Händen.

Zu bestimmten Stichtagen (mindestens einmal pro Jahr) teilt die DWS die Treuhänder auf die bestehenden Verträge entsprechend der vorhandenen Guthaben auf. Für diese Organisation eines Risikoausgleichs im Kollektiv erhebt die DWS keine Gebühren. Dem Ehepartner steht noch eine weitere Alternative zur Auswahl: Statt einer lebenslangen Rente überträgt die DWS auf ausdrücklichen Wunsch des Ehepartners das Guthaben auf einen abzuschließenden oder bestehenden Rürup-Vertrag bei der DWS oder einem anderen Anbieter. Für die Übertragung innerhalb der DWS werden keine Kosten erhoben, bei Übertragung auf einen anderen Anbieter fallen 51,30 Euro an.

Diesen Anbieterwechsel kann auch der lebende Anleger in Anspruch nehmen, indem er das gebildete Guthaben auf einen anderen Anbieter überträgt, sofern es sich ebenfalls um einen Rürup-Vertrag handelt. Diese Option ist besonders hervorzuheben, weil sie nur von wenigen Anbietern gewährt wird. Gerade bei der Basisrente ist der Anleger sehr lange – ein Leben lang – an seine Basisrente gebunden. Niemand kann einschätzen, ob eine heute sehr gute Gesellschaft bei Rentenbeginn noch die erste Wahl sein wird. Die Option des Anbieterwechsel ist daher bei der Auswahl eines Rürup-Vertrages fast schon ein Muss. Übrigens, auch umgekehrt kann ein bei einem anderen Anbieter bestehendes Rürup-Guthaben auf den DWS-Vertrag übertragen werden. Dafür fallen seitens der DWS keine Gebühren an.

Neben der besonders wichtigen Option, das Guthaben auf einen anderen Anbieter übertragen zu können, bietet die DWS BasisRente Premium alle im Rahmen der vom Gesetzgeber zugelassenen Möglichkeiten, die Beiträge flexibel zu zahlen. Hervorzuheben sind insbesondere die Anpassungsmöglichkeiten bei der Beitragszahlung.

Dass nur eine Dynamisierung von fünf Prozent jährlich angeboten wird, kann aufgrund der jederzeit erhöhbaren Beiträge und der Möglichkeit der Zuzahlung vernachlässigt werden. Die Hinterbliebenenversorgung ist in den engen gesetzlichen Grenzen gut und auch fair gelöst. Ein weitergehender Risikoschutz, zum Beispiel bei Berufsunfähigkeit, wird nicht geboten. Hier steht die Kapitalanlage im Vordergrund.

#### Vielfältige Optionen bei Rentenbeginn

Die in eine Basisrente eingezahlten Beiträge werden großzügig steuerlich gefördert. Im Jahr 2008 können 66 Prozent der Einzahlungen vom zu versteuernden Einkommen abgezogen werden, wobei der Höchstzahlbetrag auf 20.000 Euro für Ledige beziehungsweise 40.000 Euro für gemeinsam veranlagte Ehepartner beschränkt ist. Der davon absetzbare Teil steigt jährlich um zwei Prozent an. Dafür sind die Renten später zu versteuern. Heute müssen 66 Prozent der Rente versteuert werden, ab dem Jahr 2040 dann die volle Rente.

Diese Vergünstigungen erkaufte sich der Anleger mit gesetzlichen Beschränkungen des Produkts. Eine wesentliche Vorgabe ist die unbedingte Zahlung einer lebenslangen Rente. Auszahlungen von Einmalbeiträgen sind nicht gestattet. Die Zahlung lebenslanger Renten ist nun aber den Lebensversicherungen vorbehalten. Eine Kapitalanlagegesellschaft wie die DWS allein darf keine lebenslangen Renten zusagen. Dies gefällt der Fondsbranche natürlich gar nicht. So hat sie auch massiv beim Bundesfinanzminister interveniert, weil sie sich vom Gesetzgeber benachteiligt sieht. Ziel der Gespräche war es, wenigstens einen Gleichlauf mit den Riester-Vorgaben zu erreichen. Dort genügt es, wenn ab dem 65. Lebensjahr ein Auszahlplan mit einer Restkapitalverrentung ab dem 85. Lebensjahr vorgesehen ist. Darauf hat sich das Ministerium bis jetzt aber nicht eingelassen. Für die Fondsbranche ist dies ärgerlich, weil sie ihre Stärken jetzt nur während des Ansparvorgangs ausspielen ►

- ▶ kann und dann zwangsläufig zu Beginn der Rentenphase einen Lebensversicherer ins Boot holen muss. Allerdings: Vertreter der Fondsbranche sind optimistisch, dass bis Mitte nächsten Jahres ein Kompromiss erzielt wird.

Vor diesem Hintergrund bietet die DWS drei unterschiedliche Verrentungsvarianten an. Entweder veräußert die DWS zu Beginn der Rentenphase die angesparten Fondsanteile und schließt eine sofort beginnende Rentenversicherung bei einem Lebensversicherer nach Wahl der DWS ab. Dies ist momentan die Zurich Lebensversicherung. Ähnlich der Vertragsgestaltung in der betrieblichen Altersversorgung wird die DWS Versicherungsnehmer und der Anleger versicherte Person. Er erhält seine Rente von der DWS, die ihrerseits dieselbe Rente vom Lebensversicherer vereinnahmt.

Alternativ wird schon bei Vertragsschluss eine Verrentung angeboten, die der Gesetzgeber heute noch nicht vorgesehen hat, zum Beispiel wie bei Riester-Fondssparverträgen. Gibt es also eine Änderung hinsichtlich der gesetzlichen Verrentungsoptionen, hat der Sparer schon heute einen vertraglichen Anspruch darauf, diese neue, momentan noch unbekannt Alternative angeboten zu bekommen.

Bleibt der Gesetzgeber doch bei seiner aktuellen Regelung, könnte der Anleger mit dem von der DWS ausgewählten Rentenversicherer, von dem er seine lebenslange Rente erhalten soll, nicht einverstanden sein. Auch diesen Fall hat die DWS berücksichtigt. Das nach Veräußerung der Fondsanteile vorhandene Guthaben kann der Sparer auf einen anderen Anbieter übertragen und sich von diesem Anbieter im Rahmen der Rürup-Bedingungen eine lebenslange Rente auszahlen lassen. Damit bietet die DWS alle nach aktuellem Stand erdenklichen Optionen zugunsten des Anlegers an.

Einen kleinen Wermutstropfen scheint es doch zu geben: Verstirbt der Anleger während der Rentenphase, endet der DWS-Altersvorsorgevertrag bedingungsgemäß ohne weitere Leistungen. Die DWS ist kein Versicherer, kann also selbst keine Todesfallleistungen garantieren. Sie wird aber

bei der Auswahl des besten Rententaris auch die Hinterbliebenenabsicherung berücksichtigen und den Kunden vor Renteneintritt über seine Möglichkeiten (Rentengarantiezeit, Beitragsrückgewähr oder Ähnliches) informieren. Faktisch hat der Kunde keine Nachteile zu befürchten, einklagen kann er die Hinterbliebenenabsicherung aber nicht.

Der tatsächliche Beginn der Rentenphase kann variabel gestaltet werden. Frühestens mit Vollendung des 60. Lebensjahres kann sich der Sparer eine lebenslange Rente zahlen lassen. Wird ein Vertrag nach dem 31. Dezember 2011 abgeschlossen, darf die Rente erst nach Vollendung des 62. Lebensjahres geleistet werden. Spätestens mit 85 Jahren muss dann endgültig die Rente gezahlt werden. Die Höhe der Rente wird auf Grundlage des zum Rentenbeginn vorhandenen Fondsguthabens berechnet. Zum vertraglich vereinbarten Rentenbeginn stehen garantiert die eingezahlten Beiträge abzüglich der darauf entfallenden Kosten für die Verrentung zur Verfügung.

Mehr Flexibilität hinsichtlich der Verrentungsoptionen sind in einem Fondssparplan kaum möglich. Auch der Verrentungszeitpunkt kann variiert werden, wengleich unter Verlust der Nettobeitragsgarantie (bei einer Vorverlegung des Renteneintritts). Nachteilig ist der fehlende Rechtsanspruch auf eine Hinterbliebenenabsicherung in der Rentenphase.

### Kapitalanlage nach Maß

Das Kapitalanlagemodell ist schon bekannt von dem Schwesterprodukt DWS RiesterRente Premium. Es gibt keinerlei Unterschiede. Die Nettobeitragsgarantie wird sichergestellt über das CPPI-Verfahren (Constant Proportion Portfolio Insurance). Täglich wird das Verhältnis von Performance- und Stabilitätskomponente für jedes einzelne Anlegerdepot überprüft. Eingehende Beiträge und bereits vorhandenes Guthaben werden täglich individuell auf die beiden Komponenten aufgeteilt. Die Höhe der einzelnen

► Komponenten hängt von verschiedenen Faktoren ab, insbesondere der Restlaufzeit, der Entwicklung der Aktienmärkte und dem aktuellen Kapitalmarktzins.

Je höher der Kapitalmarktzins und je länger die Restlaufzeit des Vertrages, desto höher ist die Aktienquote. Täglich kann (muss aber nicht) angepasst werden. Bei langer Restlaufzeit muss beispielsweise auch bei sehr volatilen Märkten nicht zwangsweise umgeschichtet werden. Der Anleger wird über Umschichtungen umfassend informiert. Alle Informationen kann er online abrufen.

Die Performance-Komponente wird über den DWS Vorsorge Dachfonds dargestellt. Dieser Dachfonds investiert in Fonds der DWS und anderer ausgewählter Kapitalanlagegesellschaften. Aktuell kann der Fondsmanager Fonds von AXA Investment Managers, Schroders, Threadneedle und Fortis einbeziehen, die das DWS-Angebot in bestimmten Anlageklassen ergänzen sollen. Intern sollen aber nicht mehr als 30 Prozent des Fondsvermögens in Drittfonds angelegt werden, um die dadurch entstehenden erhöhten Kosten zu begrenzen.

Die Fondsanalyse wird von Lipper vorgenommen. Alle wesentlichen Märkte können im Rahmen des Dachfonds abgebildet werden, was zu einer sehr breiten und ausgewogenen Streuung im Sinne der Portfoliotheorie führt. Angestrebt wird eine Langfrist-Rendite von acht Prozent p. a., bei einer Volatilität von unter 15 Prozent. Als Stabilitätskomponente werden Rententeilfonds eingesetzt, die unterschiedliche durchschnittliche Restlaufzeiten der gehaltenen Anleihen aufweisen (Duration: drei, fünf, sieben, zehn und 15 Jahre). Eine Erweiterung um andere Fonds ist vorgesehen.

Wie hoch am Ende die Aktienquote und damit die Chance auf hohe Renditen ausfällt, weiß naturgemäß niemand. Im Gegensatz zu Garantiefonds wie dem DWS FlexPension bietet das zugrunde liegende CPPI-Modell dem Anleger die Möglichkeit, auch nach starken Kurseinbrüchen wieder Aktienpositionen aufzubauen. Die meisten Garantiefonds gehen bei fallenden Märkten völlig aus dem Aktieninvestment heraus. Da Beiträge und Guthaben nicht kundenindividuell überprüft und garan-

tiert werden, bleiben diese Fonds konservativ angelegt, auch wenn Aktien wieder steigen und neue Mittel in den Fonds fließen. Anleger sind also dem Cash-Lock-Risiko ausgesetzt, weil sie an steigenden Kursen nicht partizipieren.

Dieses Risiko besteht hier dem Grunde nach auch. Die tägliche Prüfung und Anpassung der Performance- und Stabilitätskomponente wirkt dem aber dagegen. Simulationen verschiedener Szenarien über lange Laufzeiten haben gezeigt, dass die Aktienquote im Durchschnitt kaum unter 90 Prozent fällt, in guten und normalen Szenarien sogar nahe an 100 Prozent kommen kann.

Insgesamt bietet dieses System der Garantierzeugung die Chance auf hohe Aktienquoten und damit hohe langfristige Renditen. Nachteilig ist das prozyklische Investitionsverhalten: Die Aktienquote wird in fallenden Märkten reduziert und bei steigenden Kursen aufgebaut. In Kauf nehmen muss der Anleger, dass er keinerlei Einfluss auf die Zusammensetzung der Fonds nehmen kann. Dies ist dem zugrunde liegenden Garantierzeugungsmodell geschuldet.

#### Optionale Höchststandssicherung

Für höhere Garantieleistungen bietet DWS neben der obligatorischen Nettobeitragsgarantie eine optionale Höchststandssicherung an. Ab dem vollendeten 55. Lebensjahr kann der Anleger diese Option einmal bis spätestens drei Monate vor Beginn der Auszahlungsphase durch schriftliche Mitteilung an die DWS ausüben. Macht der Sparer von dieser Option Gebrauch, steht ihm zum vereinbarten Referenzzinnsstermin entweder der tatsächliche Wert des Guthabens oder der höchste bisher erreichte Höchststand zur Verfügung. Voraussetzung: Die Auszahlungsphase muss gemäß dem festgelegten Eintrittstermin der Referenzrente beginnen. Sollte sie vorher starten, entfällt die Höchststandsgarantie. Stattdessen wird das tatsächlich vorhandene Guthaben oder zumindest der Barwert des zuletzt festgeschriebenen Höchststandes, bezo-

gen auf den tatsächlichen Zeitpunkt des Auszahlungstermins, ausgezahlt.

Ist die Höchststandssicherung einmal gewählt, kann sie nicht wieder deaktiviert werden. Weitere Kosten entstehen hierfür nicht. Allerdings verzichtet der Anleger auf Renditepotenzial, weil die Kapitalanlage dann konservativer ausgerichtet wird. Die Höchststandssicherung funktioniert wie die Nettobeitragsgarantie. Im Rahmen des CPPI-Modells wird der jeweils erreichte Höchststand individuell durch Anpassung der Performance- und Stabilitätskomponente gesichert. Das Garantieniveau wird also erhöht. Dies führt zwangsläufig zu einer stärkeren Anlage in der Stabilitätskomponente und damit zu Renditeabschlägen. Die Höchststandssicherung ist für konservative Anleger interessant, aber auch für sonstige Sparer, die gegen Ende des Vertrags ihre erzielten Erträge absichern wollen.

#### Risiken

Der Anleger trägt vor allem das Risiko, die höchstmögliche Performance nicht zu erzielen. In jedem Fall steht ihm bei Rentenbeginn sein eingezahltes Geld abzüglich Kosten zur Verrentung bereit. Würde er eine reine Aktienanlage ohne Garantieelemente wählen, hätte er höhere Renditeaussichten. Er hat aber die Chance auf höhere Erträge, als er mit festverzinslichen Wertpapieren oder klassischen Versicherungspolice erzielen könnte.

Vertragswährung ist der Euro, so dass ein Währungsrisiko nicht besteht. Die DWS Investment GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Deutschen Bank AG. Diese wiederum ist von Standard & Poor's mit AA (Outlook: negativ) bewertet. Auch Moody's (Aa1, Outlook: stabil) und Fitch (AA-, Outlook: stabil) attestieren eine sehr hohe Finanzstärke. Das Bonitätsrisiko ist somit gering.

#### Für wen geeignet?

Die DWS BasisRente Premium zeichnet sich durch eine sehr große Flexibilität aus, ►



DWS BasisRente Premium	
Pluspunkte	Minuspunkte
Sehr große Flexibilität in Anspar- und Rentenphase Chancen auf hohe Renditen; Nettobeitragszusage durch innovatives Anlagemodell	Für Garantie-Fans: keine garantierte Rente bei Vertragsbeginn
Guthaben kann auf anderen Rürup-Vertrag übertragen werden	Hinterbliebenenabsicherung in der Rentenphase ist abhängig vom gewählten Tarif – keine Garantie durch DWS
Transparente Bedingungen	

► die jeder Anleger begrüßen wird. Dies gilt für die Ansparphase, in der er die Beiträge schnell und unkompliziert erhöhen oder reduzieren, Einmalbeiträge und Zuzahlungen leisten kann. Besonders hervorzuheben ist die Ooption des Anbieterwechsels. Basisrenten binden den Anleger grundsätzlich ein Leben lang.

Während die meisten Anbieter ein Wechselrecht nicht vorsehen, erlaubt die DWS die Übertragung des Guthabens auf einen anderen Anbieter: während des Sparens, bei Auswahl der Rentenversicherung und zugunsten des Ehepartners bei Tod des Anlegers. Das ist vorbildlich und sollte Schule machen.

Auch die Rentenzahlung wird sehr gut gelöst. Der Sparer kann eine von der DWS empfohlene Rente wählen, selbst eine Rentenversicherung suchen und das Guthaben auf diese übertragen lassen oder eine heute noch nicht gesetzlich zugelassene Auszahlungsvariante bevorzugen. Alle Optionen stehen offen. Auch der Rentenbeginn kann flexibel vorgezogen oder nach hinten verlegt werden, allerdings um den Preis der Nettobeitragsgarantie. Die Hinterbliebenenabsicherung ist ebenfalls im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten sehr gut gelöst. Das Garantiekonzept ermöglicht eine hohe Aktienquote und damit hohe Renditechancen bei gleichzeitiger Nettobeitragsgarantie. Die angebotene Höchststandssicherung bietet darüber hinausgehende Garantieleistungen gegen Renditeverzicht. Insbesondere Kunden, die mit Garantielementen eine hohe Aktienquote halten wollen, werden an der DWS BasisRente Premium kaum vorbeikommen.

Wer würde die DWS BasisRente Premium nicht abschließen? Alle diejenigen, die einen zusätzlichen Risikoschutz, insbesondere gegen Berufsunfähigkeit einschließen möchten (wird nicht angeboten). Auch weitergehende Hinterbliebenenabsicherungen findet man nicht. Garantien sind auch nicht jedermanns Liebling und bei Basisrenten nicht gesetzlich vorgeschrieben.

Wer also eine reine Aktienanlage sucht, wird eher ein anderes Produkt bevorzugen. Dort könnte der Anleger auch aus einer Vielzahl von Fonds oder Strategien wählen. Wer bei Vertragsschluss schon eine bestimmte Rente garantiert haben möchte, muss direkt zu einem Versicherer gehen. Über die Sinnhaftigkeit eines solchen Wunsches darf man natürlich geteilter Meinung sein.

Ein wunder Punkt sind häufig die Kosten, die die Vorteile vieler ausgeklügelter Anlagemodelle mit eigentlich hohen Renditepotenzialen zunichte machen. Der DWS ist es gelungen, die offenen Kosten im Griff zu halten. Die Abschlusskosten sind günstig und werden im Interesse der Anleger auf die ganze Laufzeit verteilt. Die Fondsmanagementkosten sind marktüblich, trotz des höheren Verwaltungsaufwands im Hinblick auf das Garantiemodell. Die sonstigen Kosten sind angemessen. Vor allem können sich Anleger und Vermittler dank der transparenten Gestaltung davon selbst schnell ein Bild machen. Das alles macht das Produkt interessant.

Vermittler müssen sich bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung mit laufenden Vergütungen begnügen, da die Provisionen nicht diskontiert ausgezahlt werden. Bei Einmalbeiträgen werden die Abschlussprovisionen dagegen voll ausgezahlt. Daher wird die DWS BasisRente Premium den konkurrierenden Versicherungsprodukten im Vermittlermarkt vor allem bei den Einmalbeiträgen Marktanteile abnehmen. Fazit: eine echte Bereicherung der Basisrentenpalette für garantieorientierte Anleger und Vermittler.

## Kosten

### Transparent und nachvollziehbar

Die Kosten sind in den Antragsbedingungen und im Verkaufsprospekt klar geregelt. Von jedem gezahlten Beitrag behält DWS fünf Prozent Abschluss- und Vertriebskosten ein. Diese dienen der Vergütung der Vermittler. Anders als bei der RiesterRente Premium werden die Abschlusskosten bei der BasisRente nicht gezillmert. Sie werden von jedem einzelnen Beitrag wie bei einem gewöhnlichen Fondssparplan einbehalten. Der Vermittler bekommt damit auch natürlich seine Vermittlungsprovision bezahlt. Das kann für den Kunden vorteilhaft sein. Für den Vermittler steht das Produkt damit im Wettbewerb insbesondere zu Basisrentenversicherungen, bei denen er die Provision vorab diskontiert erhält. Eine solche Gestaltung ist der DWS hier allerdings gesetzlich untersagt. Während bei Riester-Renten die Spezialvorschriften gelten, die eine Zillmerung bei Fondssparplänen erlauben, gibt es diese Sonderregelung bei Basisrenten nicht. Auch künftig ist daher nicht mit gezillmerten Basisrentenfondssparplänen zu rechnen. Auf Fondsebene werden keine Ausgabeaufschläge erhoben. Die jährliche Kostenpauschale der Rentenfonds beträgt zwischen 0,6 und 0,75 Prozent p. a., die Kostenpauschale des Dachfonds 1,5 Prozent p. a. Mit diesem Kostensatz werden die jährlichen Gebühren der DWS-Zielfonds laut Verkaufsprospekt nach der Differenzmethode verrechnet. Die Managementgebühren der Fonds anderer KAGs fallen allerdings gesondert in den Drittfonds an. Die DWS als Vertriebspartner dieser Anbieter erhält jedoch eine Rückvergütung großer Teile dieser Gebühr, die wiederum dem Fondsvermögen und ►

<b>Berechnung für Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss</b> (Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € monatlich)			
Annahmen	4% p. a.	6% p. a.	8% p. a.
Ablaufwerte	64.458 €	91.838 €	132.994 €
Beitragsrenditen	3,62% p. a.	5,64% p. a.	8,66% p. a.
Kosten Produktmantel	0,38% p. a.	0,36% p. a.	0,34% p. a.
Kosten Geldanlage	1,5%	1,5%	1,5%
Gesamtkostenbelastung	1,88% p. a.	1,86% p. a.	1,84% p. a.
Nettoertrag	2,12% p. a.	4,14% p. a.	6,16% p. a.
Kosten von deutlich unter 1,0% für den Produktmantel sind sehr günstig, 1,5% für die Kapitalanlage marktüblich; insgesamt faire Kosten.			

► damit den Kunden zugute kommt. Zusammen mit der intern festgelegten Beschränkung, höchstens 30 Prozent des Fondsvermögens in Drittfonds zu investieren, wird die zusätzliche Belastung aufgrund des Dachfondsmodells daher niedrig gehalten. Dennoch wird im Verkaufsprospekt eine maximale Kostenbelastung durch die Anlage in sehr teure Drittfonds von 3,25 Prozent jährlich definiert.

Dies erscheint aktuell als ein eher theoretischer Maximalwert, der sich an den teuersten derzeit am Markt befindlichen Fonds orientiert. Diese Angabe ist der gesetzlichen Verpflichtung der Fondsgesellschaften geschuldet, die sich aus der Anlage in Drittfonds ergebenden Maximalkosten auszuweisen. Mit etwas höheren Kosten als 1,5 Prozent durch den Einsatz von Fonds anderer Fondsgesellschaften ist also zu rechnen. Lobenswert: Die DWS hat die Kickbacks nicht in die illustrierte Ablaufleistung eingerechnet, wie es von anderen Gesellschaften zur – völlig irreführenden – Ankurbelung des Vertriebs gemacht wird.

#### Anpassungen auf Kundenebene

Für die regelmäßigen Anpassungen auf Kundenebene fallen nach Angabe der DWS keine Gebühren an, egal wie häufig sie vorgenommen werden. Allerdings entstehen zusätzliche Absicherungskosten, deren Höhe von der Börsensituation abhängt, sich aber im Normalfall auf

ungefähr 0,2 Prozent belaufen dürften. Nicht kalkulierbar sind die Renditenachteile, die sich aus den Anpassungen der beiden Komponenten ergeben. Bei Abschluss der Rentenversicherung zu Beginn der Rentenphase werden nach Angabe der DWS keine Provisionen an DWS oder Vermittler gezahlt. In den Bedingungen ist dies leider nicht zu finden. Sonstige Verwaltungskosten werden allerdings im Rahmen der Rentenversicherung anfallen. Außerdem erhebt die DWS während der Rentenzahlung eine jährliche Gebühr von 18 Euro.

Weiterhin wird für das Depot eine jährliche Gebühr von 15,40 Euro verlangt. Ein Anbieterwechsel schlägt mit 51,30 Euro zu Buche (nicht bei Wechsel zur DWS und nicht bei Tod und Übertragung auf einen Vertrag des Ehepartners). Diese Gebühren können von der DWS einseitig angehoben werden, zum Beispiel wegen erhöhten Verwaltungsaufwandes durch Gesetzesänderungen oder bei Veränderungen des Mehrwertsteuersatzes. Möchte der Kunde Informationen öfter beziehen als halbjährlich und den Onlinzugang nicht nutzen, so fallen Zusatzkosten für den Postversand an (0,90 Euro je Brief, maximal 40 Euro pro Jahr).

Damit sind alle ausgewiesenen Kosten genannt. Sie sind transparent und nachvollziehbar geregelt und angesichts des aufwendigen Kapitalanlagemodells, das täglich verfolgt wird, als günstig zu bezeichnen.

# DWS BasisRente Premium – Fondssparpläne nun auch in der ersten Schicht



Interview mit **Frank Breiting**, Leiter private Altersvorsorge der DWS, und **Birgit Brandt**, Senior Manager private Altersvorsorge und verantwortliche Produktmanagerin der BasisRente Premium der DWS

Nach dem Erfolg der DWS RiesterRente Premium bietet die DWS nun auch ein Produkt in der ersten Schicht an, das auf dem gleichen Konzept basiert.

**AssCompact:** Herr Breiting, die DWS mausert sich allmählich zum Vollsortimenter in der Altersvorsorge. Was genau ist Ihre Strategie?

**Frank Breiting:** Sie haben es bereits gesagt. Wir wollen in allen drei Schichten der Altersvorsorge eine attraktive Produktpalette anbieten. Wir haben nun auch in Schicht eins den ersten Schritt getan. Mit Riester, Basisrente und mit DB Vita sind wir in allen drei Schichten der Altersvorsorge präsent.

**AC** Dann sind Sie ja schon fertig ...

**FB** Nein, wir sind erst am Anfang. Für die nächsten Jahre haben wir einige gute Ideen in der Pipeline, wobei wir viele Produkte auch in Kooperation mit Partnern aus der Fonds- und Versicherungsbranche bauen werden. Wir werden die Kernkompetenzen unserer Partner nutzen, um gemeinsam leistungsstarke Lösungen anzubieten.

**AssCompact:** Was kann denn Ihr Produkt, was andere Basisrenten nicht können?

**Birgit Brandt:** Das Kernstück ist sicherlich unser individueller CPPI-Garantiemotor, mit dem wir auch bei der Basisrente eine Beitragsgarantie managen. Allerdings anders als bei der DWS RiesterRente Premium nicht der Bruttobeitrag, sondern der Sparbeitrag – also abzüglich der 5% ratierlich anfallender Vertriebskosten.

**AC** Warum diese Veränderung?

**BB** Weil wir bei Rürup auch sehr kurze Ansparphasen von fünf, drei oder nur zwei Jahren anbieten und trotzdem noch ordentliche Aktienquoten darstellen wollten. Das geht, wenn wir die Garantie hier auf den Nettobeitrag abstellen. Hinzu kommt selbstverständlich die von Riester bekannte Höchststandssicherung ab Alter 55.

**AC** Weitere Vorteile für den Kunden wären ...?

**BB** Ähnlich wie bei Riester ein extrem leistungsstarkes Produkt, mit niedrigen Kosten, und trotz hoher Aktienquote die Sicherheit für den Kunden, mindestens die Sparbeiträge zu bekommen. Zudem gibt es bei ▶

► uns eine hohe Flexibilität bei der Beitragszahlung. Ob einmalig, regelmäßig oder unregelmäßig kann der Kunde selbst entscheiden.

**FB** Wir lassen sogar zu, dass der Kunde ausschließlich unregelmäßige Beiträge zahlt, was ja gerade bei Selbstständigen sehr wichtig ist, da diese Zielgruppe nicht für Jahrzehnte voraussagen kann, wie gut die Geschäfte laufen.

**AC** *Aber ist es denn nicht so, dass dieses Produkt seitens des Gesetzgebers strengen Vorgaben unterliegt und die Produkte der Wettbewerber sich gleichen?*

**BB** Ganz so ist es nicht. So bieten wir als einer der wenigen Anbieter die Möglichkeit des Anbieterwechsels während der Laufzeit. Wenn der Kunde also eines Tages nicht mehr zufrieden mit uns ist, kann er das Vertragsguthaben zu einem anderen Basisrenten-Anbieter transferieren. Das machen wir, weil wir überzeugt sind, dass die Kunden zufrieden bei uns sein werden.

**FB** Aus Beratersicht wäre es ja fast fahrlässig, dem Kunden die Möglichkeit der freien Anbieterwahl und des Anbieterwechsels während der Laufzeit nicht einzuräumen; die Basisrente kennt genügend gesetzliche Einschränkungen, als Produktgeber muss man nicht noch weitere einbauen.

**BB** Zudem bieten wir die maximal mögliche Hinterbliebenenversorgung. Das heißt für den Ehepartner oder die zu versorgenden Kinder gibt es eine Leibrente, sofern unser Anleger in der Ansparphase verstirbt. Als besonderes Highlight hat der hinterbliebene Ehepartner bei uns die Wahl zwischen dem Bezug einer lebenslangen Leibrente oder der Übertragung des Guthabens auf einen bei der DWS bestehenden oder neu zu eröffnenden DWS BasisRente Premium-Vertrag oder auf einen bestehenden Altersvorsorgevertrag bei einem anderen Anbieter.

**AC** *Wie machen Sie das mit der Leibrente für den hinterbliebenen Ehepartner? Das dürfen Sie als Investmenthaus ja nicht anbieten.*

**BB** Das ist richtig. Hier arbeiten wir mit Zurich Leben zusammen, die hier einen leistungsfähigen Leibrententarif anbieten, den wir in unser Produkt integrieren.

**AC** *Und falls der Kunde keine Hinterbliebenen hat?*

**FB** Dann werden diese auflaufenden Fondsguthaben einmal jährlich auf die Verträge der verbleibenden Rürup-Sparer der DWS verteilt. Der Kunde bekommt also jährlich eine Gutschrift, die seine Rendite steigert. Sie sehen die Mehr-Sparschwein-Familie bekommt also Zuwachs und wird immer dicker.

**AC** *Frau Brandt, Herr Breiting, vielen Dank für das Gespräch.* ■

**ALTERSVORSORGE**

## Rürup-Rente jetzt mit Fonds

**A**b Oktober bietet die DWS eine Fondslösung für die sogenannte Rürup-Rente. Bislang gab es diese Form der privaten Altersvorsorge vor allem als Rentenversicherung. Hauptvorteil der neuen Fondslösung: Hohe Aktienquoten und damit vergleichsweise höhere Renditen. Darüber hinaus bietet die DWS ihren Kunden eine Nettobeitragsgarantie (Bruttobeiträge minus Kosten) so-

wie wahlweise eine Höchststandsicherung für das erzielte Kapital ab dem 55. Lebensjahr. Kosten fallen dafür nicht an. »Das erreichen wir mit einem konservativeren Anlagestil«, erklärt Frank Breitling, Chef der Privaten Altersvorsorge bei der DWS. Auch wer kurz vor Rentenbeginn in die Vorsorge einsteigen will, kann das bei der DWS tun, denn die Mindestansparphase beträgt nur zwei Jahre.



# Fonds greifen im Geschäft mit der Rürup-Rente an

**DWS Investments will mit einem Sparplan das bisherige Monopol der Lebensversicherer brechen**

sfu. FRANKFURT, 19. August. Im Geschäft mit der staatlich geförderten Basisrente (Rürup-Rente) bahnt sich ein stärkerer Wettbewerb an. Der größte deutsche Publikumsfondsanbieter DWS Investments kündigte am Dienstag an, mit einem entsprechenden Sparplan im Oktober auf den Markt zu kommen. Über das vergangene Jahr gelang es der Fondsgesellschaft schon, mit einem neuartigen Riester-Rente-Fondssparplan einen nennenswerten Marktanteil in der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge zu erringen. Der Sparplan „DWS Basisrente Premium“ solle nun im Segment der Rürup-Rente an diesen Erfolg anknüpfen, sagt Frank Breiting, verantwortlich für das DWS-Altersvorsorgegeschäft.

Bislang steht die Rürup-Rente, die im Zuge der Neuordnung des Altersvorsorgesystems Anfang 2005 eingeführt wurde, im Schatten der deutlich weiter verbreiteten Riester-Rente. Ende des ersten Quartals dieses Jahres gab es gut 11 Millionen Riester-Verträge, aber nur knapp 700 000 Abschlüsse über eine Rürup-Rente. Zwar ist die steuerliche Förderung der Rürup-Rente für Selbständige und ältere Privatanleger sehr attraktiv, weil derzeit 66 Prozent und von 2025 an schließlich 100 Prozent des eingezahlten Beitrags bis zu einer Höchstgrenze von 20 000 Euro als Altersvorsorgeaufwendungen vom zu versteuernden Einkommen abgezogen werden können – die Rentenzahlungen sind im Gegenzug zu einem wachsenden Anteil steuerpflichtig. Die Akzeptanz leidet aber vor allem am Auszahlungsprofil, das in Form einer Leibrente an der gesetzlichen Rente angelehnt ist. Im Gegensatz zur Riester-Rente ist die Rürup-Rente beispielsweise nicht vererbbar. Das angesparte Geld kann lediglich auf den Rürup-Vertrag des Ehepartners übertragen werden. Zudem ist es nicht beleihbar, nicht kapitalisierbar, nicht veräußerbar und nicht übertragbar.

Einen kleinen Schub verzeichnete der Absatz immerhin im vergangenen Jahr durch erste gesetzliche Nachbesserungen. So wurde klargestellt, dass die „Günstigerprüfung“ vom Finanzamt nicht mehr angewandt wird. Vereinfacht gesagt, ging es darum, dass zuvor nur dann Beiträge zur

Rürup-Rente steuerlich geltend gemacht werden konnten, wenn die anrechenbaren Vorsorgeaufwendungen im laufenden Jahr die Aufwendungen des Vorjahres überstiegen. Nachdem dieser steuerliche Haken beseitigt war, verdoppelte sich die Anzahl der Rürup-Verträge.

Derzeit wird das Geschäft von Lebensversicherern dominiert. Zwar legte im vergangenen Dezember die Sparkassen-Fondsgesellschaft Deka schon ein erstes Rürup-Fondsprodukt auf. Das Angebot traf aber kaum auf positive Resonanz. Absatzzahlen möchte die Gesellschaft derzeit nicht nennen. Der Markteintritt der Fondsanbieter mit drei Jahren Verspätung ist auf einige rechtliche Unklarheiten zurückzuführen, die erst Ende vergangenen Jahres in einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums vollständig ausgeräumt wurden. Fraglich war bis zu diesem Zeitpunkt beispielsweise, was mit dem angesparten Vermögen von Kunden ohne Erben geschieht. Jetzt gilt die Regelung, dass das Geld in einem solchen Fall den Rürup-Verträgen zufließt, das heißt auf die anderen Rürup-Sparer aufgeteilt wird. Klargestellt wurde auch, dass die Rentenauszahlung als versicherungsförmige Leibrente erfolgen muss. Eine Einbindung von Fonds ist dagegen nicht möglich. Die

Fonds ist dagegen nicht möglich. Die DWS arbeitet vor diesem Hintergrund bei ihrem neuen Sparplan mit der Zurich-Versicherung zusammen.

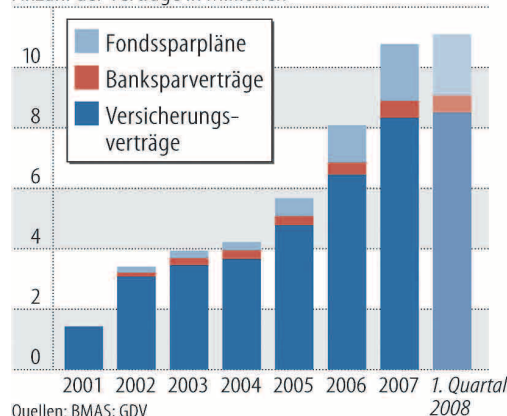
Im Wettbewerb mit den Lebensversicherern will die Fondsgesellschaft vor allem mit dem Verweis auf eine freiwillige Beitragsgarantie, die Möglichkeit eines Anbieterwechsels und der Option einer Höchststandsicherung vom 55. Lebensjahr an punkten. Die Anlagestrategie des Rürup-Fondssparplans ist an die bestehende „DWS Riester-Rente Premium“ angelehnt. Die im Geschäft mit Riester-Sparplänen ebenfalls stark vertretene Fondsgesellschaft Union Investment plant dagegen keinen eigenständigen Rürup-Sparplan. Im Verbund der Genossenschaftsbanken hat man sich schon vor einem Jahr auf eine fondsgebundene Rentenversicherung unter der Bezeichnung „VR-Rürup-Rente“ verständigt, für die Union Investment und R+V-Versicherung zusammenarbeiten.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. [www.faz-archiv.de/sonderdrucke](http://www.faz-archiv.de/sonderdrucke).

## Staatlich geförderte private Altersvorsorge

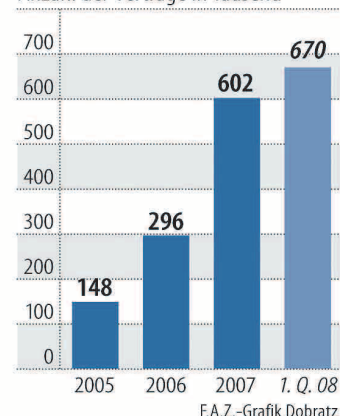
### Riester-Rente

Anzahl der Verträge in Millionen



### Rürup-Rente

Anzahl der Verträge in Tausend



# Nachfrage nach Rürup-Rente steigt

Fonds-Kunden nehmen die bislang verschmähte  
Vorsorge zunehmend ins Portfolio

**FRANKFURT.** Die Rürup-Rente als private Altersvorsorge gewinnt offenbar an Zuspruch. Die Fondstochter der Deutschen Bank, **DWS**, bringt aufgrund zunehmender Anfragen von Kunden am 1. Oktober nun doch ein Produkt für die steuerlich geförderte Privatrente auf den Markt, teilte sie gestern mit. „Wir haben seit Jahresanfang einen hohen Bedarf festgestellt“, sagte Birgit Brandt, Produktentwicklerin bei der DWS.

Ursprünglich wollte die DWS kein Rürup-Produkt auflegen. Denn der Fondsanbieter ist mit den Rahmenbedingungen nicht zufrieden. Hintergrund ist, dass der Gesetzgeber keine reinen Fondsprodukte für die Rürup-Rente erlaubt. Zwar darf die Einzahlphase als Fondssparplan laufen, in der Auszahlphase schreibt das Gesetz aber eine Rentenversicherung vor.

Bislang bietet nur die Deka eine fondsbasierte Rürup-Rente an, an-

sonsten gibt es ausschließlich Rürup-Rentenversicherungen. Das neue Produkt der Deutsche-Bank-Tochter unterscheidet sich nach eigener Aussage von der Konkurrenz etwa durch die Möglichkeit, im laufenden Vertrag den Anbieter wechseln zu können.

Das Marktpotenzial für die Rürup-Rente beziffern Experten auf einen hohen einstelligen Millionenbereich. Als interessant gilt diese Form der privaten Altersvorsorge für Selbstständige und Besserverdienende, da man bis zu 20 000 Euro im Jahr steuerfrei in den Vertrag einzahlen kann. Steuern fallen im Rentenalter an. Bislang haben allerdings erst knapp 700 000 Menschen einen Rürup-Vertrag abgeschlossen. Denn die Rürup-Rente gilt als relativ starr, da das angesparte Kapital generell nicht beleihbar, vererbbar oder veräußerbar ist und nur als Versicherung ausbezahlt wird. rez

## DWS zieht bei Rürup-Fonds nach

Versicherer bleiben gelassen

Börsen-Zeitung, 20.8.2008  
sto Frankfurt – Die DWS bietet als zweite deutsche Fondsgesellschaft künftig einen Rürup-Fonds an. Dies teilte die Deutsche-Bank-Tochter am Dienstag mit. Nach der DekaBank macht damit die zweite Fondsgesellschaft den Versicherern das staatlich geförderte Basisrenten-Geschäft mit einer reinen Fonds-Lösung streitig. Diese reagierten gelassen auf die neue Konkurrenz.

Von Oktober 2008 an soll es bei der DWS die „DWS BasisRente Premium“ geben. Da Kunden Interesse an der Basisrente gezeigt hätten, habe man sich dazu entschlossen, nun noch in die dritte Säule der Altersvorsorge – neben der privaten Kapitalanlage und der Riester-Zusatzversorgung – einzusteigen, begründete die Deutsche-Bank-Tochter die Entscheidung.

„Wie bei unserem Riester-Fonds legt das Rürup-Produkt die Gelder in den DWS Vorsorgedachfonds an, der zu 100% in Aktien investiert“, sagte Frank Breiting, Leiter Private Altersvorsorge, der Börsen-Zeitung. Bei älteren Kunden kann jedoch in Rentensparplänen zur Höchststandsicherung umgeschichtet werden. Zudem garantiert die DWS zum Rentenbeginn die Nettobeiträge nach Abzug der Kosten. Für jeden eingezahlten Betrag werden 5% der Summe als Kosten erhoben. Der Kunde kann entweder einen Sparplan mit mindestens 25 Euro monatlich abschließen oder einmalig wenigstens 2.500 Euro anlegen und optional weiter aufstocken, so Breiting. Ein Wechsel zu

einem anderen Rürup-Anbieter kostet 51,30 Euro. Über Absatzziele für das neue Produkt wollte sich die DWS aber nicht äußern.

Die DekaBank, die Ende 2007 ihren Rürup-Fonds gestartet hatte, hüllt sich ebenfalls in Schweigen über den bisherigen Erfolg. „Wir sind zufrieden, aber rechnen erst zum Jahresende mit einem ordentlichen Schwung“, sagte ein Sprecher des Fondsanbieters der Sparkassen.

Die genossenschaftliche Union Investment hegt weiterhin keine Pläne für einen Rürup-Fonds. Zusammen mit der R+V-Versicherung bietet sie seit September 2007 eine Rürup-Fondspolice an. Mit deren Erfolg sei man sehr zufrieden, so eine Sprecherin. Bislang sind es mehr als 10.000 Policen mit einem Volumen von 39,4 Mill. Euro. Für die Commerzbank-Tochter Cominvest ist ein Rürup-Fonds ebenfalls kein Thema.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) reagierte gelassen auf die neue Konkurrenz von Seiten der Fondsanbieter. „Wir werden sehen, wie werthaltig die neuen Produkte sind, noch können wir sie nicht beurteilen“, so Peter Schwark, Geschäftsführer Lebensversicherung. Ende 2007 gab es dem GDV zufolge 600.000 Rürup-Policen mit laufenden Beiträgen von 1,34 Mrd. Euro jährlich. Davon wurde mehr als die Hälfte erst im zurückliegenden Jahr nach Erleichterungen bei der steuerlichen Förderung abgeschlossen.

.....  
- Wertberichtet Seite 8

### WERTBERICHTIGT

## Kein Selbstläufer

Börsen-Zeitung, 20.8.2008  
Es klingt lukrativ für Finanzdienstleister: In Rürup-Rentenpolicen werden im Durchschnitt jährlich mehr als 2.000 Euro eingezahlt. In Riester-Produkten fließen dagegen nur 500 bis 600 Euro, in private Rentenversicherungen 700 bis 800 Euro. Kein Wunder also, dass die DWS nach der DekaBank mit einem Fondsprodukt den Versicherern den Rürup-Kuchen streitig machen will. Neben den Selbstständigen, die in erster Linie Zielgruppe der Basisrente sind, rücken für die Finanzdienstleister immer stärker auch ältere Leute kurz vor der Verrentung in den Fokus, die für eine kurze Zeit eine größere Summe parken wollen. Denn für diese lohnt sich eventuell die steuerliche Förderung der Basisrente. Dennoch dürfte das neue Rürup-Geschäft für die DWS kein Selbstläufer sein. Immerhin gibt sich die DekaBank als Vorreiter bei Absatzzahlen bedeckt. Dies lässt keinen großen Erfolg vermuten, denn damit halten Banken selten hinterm Berg. Beim Riester-Fonds jedenfalls konnte die DWS bislang der Union Investment, dem unangefochtenen Spitzenreiter in diesem Segment, keine Konkurrenz machen. sto

**Rürup à la carte: DWS BasisRente Premium**

20.08.2008

Die **DWS** geht ab dem 1. Oktober 2008 mit einem Fondsprodukt für die Basisvorsorge an den Start. Damit wird die **DWS** Lösungsanbieter in allen drei Schichten der Altersvorsorge. Bei der privaten Kapitalanlage und in der Zusatzversorgung (Riester) gehört die **DWS** bereits zu den Markführern. Mit der **DWS** BasisRente Premium strebt sie nun auch eine führende Position im Markt für die Basisversorgung (Rürup) an.

„Im Inneren des Produktes läuft der gleiche Investmentmotor wie bei unserem Riesterprodukt. Und da wir auch für das Rürup-Produkt individuelle Konten führen, können wir Kunden eine maßgeschneiderte Lösung anbieten“, sagt Frank Breiting, Leiter Private Altersvorsorge bei der **DWS**. Neben hohen Aktienquoten und somit höheren Renditechancen weist das Produkt folgende Vorteile für den Kunden auf:

- Nettobeitragsgarantie zum Rentenbeginn
- optionale Höchststandsicherung ab dem 55. Lebensjahr
- Hinterbliebenenversorgung für Ehepartner und zu versorgende Kinder
- Mindestansparphase von nur zwei Jahren
- Abschluss mit bis zu 82 Jahren möglich
- Anbieterwechsel

Beiträge zu Basisrentenversicherungen und zu den gesetzlichen Rentenversicherungen können bei der Veranlagung zur Einkommensteuer bis zu einem Höchstbetrag von 20.000 Euro als Altersvorsorgeaufwendungen abgezogen werden. Von dieser Förderung profitieren nicht nur Selbständige. „Auch für viele Besserverdiener, ältere Sparer und Kunden, die Auszahlungen aus ihren ablaufenden Lebensversicherungen erwarten, lohnt sich ein Rürupprodukt“, so Breiting. (ir)

Quelle: FONDS professionell

## Fonds Rürup(pen)

DWS Basis Rente Premium. Bereits mehr als elf Millionen Deutsche riestern, 600 000 rüruppen. Das Geschäft mit der vom Wirtschaftsweisen Bert Rürup vorrangig für Selbstständige konzipierten, staatlich geförderten Basisrente (Rürup-Rente) dominieren bislang die Versicherungen. Nur die Sparkassentochter Deka bietet eine fondsbasierte Lösung an. Ab 1. Oktober kommt ein Produkt der DWS in Kooperation mit der Zurich Versicherung hinzu. Dass das neue Rürup-Produkt ein Renner wird, davon ist Birgit Brandt, DWS-Produktmanagerin für Altersvorsorge, überzeugt: „Wir nutzen dieselbe Motorisierung wie bei unserem Riester-Premium-Produkt, das als höchste Rente am Markt ausgezeichnet ist“, sagt sie. „Mögliche hohe Aktienquoten können die Rendite steigern und das zu deutlich geringeren Kosten als bei den meisten Wettbewerbern.“ Geschenkt gibt es die Rente aber nicht: Neben der Depotgebühr von 15,40 Euro im Jahr werden fünf Prozent aller Beiträge einbehalten. Im Produkt befinden sich – je nach persönlicher Risikobereitschaft gewichtet – der DWS Vorsorgedachfonds Aktien sowie Vorsorgerentenfonds. Hier fallen zwischen 0,75 bis 1,5 Prozent Managementgebühr allein auf Dachfondsebene an. Das Produkt punktet dafür aber mit der Möglichkeit einer Höchststandssicherung oder des Anbieterwechsels. Bevor Anleger einen Vertrag abschließen, sollten sie die mögliche Rentenhöhe mit Hilfe des in Kürze zugänglichen Rürup-Rechners der DWS ermitteln und gemeinsam mit einem Steuerfachmann prüfen, ob sich für sie die Basis Rente Premium rechnet. Und ob sie tatsächlich die besten Versicherungsprodukte schlägt, zeigt dann die Zukunft. *reu*



# Die Rente in Form bringen



**Rürup-Rente.** Sparer müssen bei dieser Altersvorsorge vorsichtig sein: Für viele ist sie nicht geeignet, andere wählen den falschen Tarif.

**A**lles richtig machen bei der Altersvorsorge – mit der Rürup-Rente ist das ganz und gar nicht einfach. Viele Selbstständige, für die die Rürup-Rente erfunden wurde, überschätzen ihre finanziellen Möglichkeiten und können die Beiträge nicht über viele Jahre bis zum Rentenalter aufbringen. Oder sie sind sich nicht darüber im Klaren, dass der Abschluss eines Rürup-Vertrags auch Risiken birgt. Oder sie wählen das falsche Rürup-Angebot aus. All dies kann teuer werden.

So heißt es in den Bedingungen eines fondsgebundenen Rürup-Tarifs des Versicherers Aspecta lapidar: „Bei Beitragsfreistellung im ersten Versicherungsjahr erlischt die Versicherung.“ Für Kunden, die in dieser Zeit die Einzahlung in ihren Vertrag stoppen, bedeutet dies: Ihre bis dahin gezahlten Beiträge sind verloren. Doch auch noch nach mehr als einem Jahr kann bei Beitragsfreistellung ein Totalverlust der Beiträge drohen – wenn die Fonds schlecht laufen und das Fondsvermögen laut Versicherungsbedingungen noch nicht für eine Rente reicht.

Üblicherweise läuft der Vertrag weiter, wenn der Kunde keine Beiträge mehr zahlt; die Rente ist jedoch viel geringer. In diesem Fall gibt es aber gar keine Rente.

Die Verbraucherzentrale Hamburg hat die Aspecta deshalb verklagt. Der Deutsche Ring, der eine ähnliche Klausel in seinen Verträgen verwendete, entging einer Klage, weil er eine Unterlassungserklärung abgab. Dagegen lässt es Aspecta auf einen Prozess ankommen. Doch überzeugt davon scheint der Versicherer selbst nicht: In Neuverträgen verzichtet er auf die Klausel.

## 8400 Euro Verlust

Auch viele andere Versicherer halten sich beim Kunden schadlos, wenn er seinen Vertrag beitragsfrei stellt. So hat unser Test der klassischen Rürup-Rentenversicherung ergeben, dass eine Beitragsfreistellung mehrere Tausend Euro kosten kann (siehe Finanztest 5/08, S. 20). Die LVM beispielsweise verlangt in dem getesteten Tarif, dass der Kunde einen Rentenanspruch von 50 Euro im Monat erwerben muss. Schafft er

► dies nicht bis zu dem Tag, an dem er seinen Vertrag beitragsfrei stellt, sind seine gesamten Beiträge futsch. Ein Kunde, der 25 Jahre lang jährlich 1 200 Euro zahlen will, braucht bei der LVM acht Jahre, um auf diese jährliche garantierte Mindestrente zu kommen. Stellt er seinen Vertrag vorher beitragsfrei, ist das Geld weg; stoppt er etwa nach sieben Jahren seinen Beitrag sind es 8 400 Euro, die der Kunde dann in den Wind schreiben muss.

Beim Versicherer Fortis muss derselbe Kunde einen Mindestrentenanspruch von 25 Euro im Monat erwerben. Dafür benötigt er vier Jahre. Stellt er vorher die Beitragszahlung ein, sind seine Beiträge weg. Hört er also zum Beispiel nach drei Jahren auf, sind 3 600 Euro verloren. Dies alles mit staatlichem Segen! Denn für die Rürup-Rente gibt es viel Geld vom Staat.

Er fördert die Rürup-Rente mit Steuervorteilen. So sollen sich vor allem nicht rentenversicherungspflichtige Selbstständige eine Altersvorsorge aufbauen. Eine andere Möglichkeit, staatlich gefördert fürs Alter zu sparen, haben sie nicht. Das Finanzamt

erkennt die Beiträge bis zur Höhe von 20 000 Euro für Alleinstehende und 40 000 Euro für Ehepaare steuermindernd an und zieht dieses Jahr 66 Prozent als Sonderausgaben ab. Dieser Prozentsatz steigt bis 2025 stufenweise auf 100 Prozent – bis zum Höchstbeitrag von 20 000 (Alleinstehende) und 40 000 Euro (Ehepaare). Dafür müssen Rürup-Rentner einen je nach Rentenbeginn steigenden Anteil ihrer Rente versteuern.

#### Keine Beitragsgarantie

Rürup-Rentenversicherungen gibt es als klassische oder fondsgebundene Variante. Außerdem sind Rürup-Fondssparpläne auf dem Markt. Sie werden bisher allerdings nur von den Fondsgesellschaften Deka und DWS angeboten.

Bei einer klassischen Rentenversicherung erfährt der Kunde vor Vertragsschluss die Höhe seiner garantierten Rente, die durch Überschüsse noch steigen kann. Bei Produkten mit Fonds trägt er das Anlagerisiko. Bei diesen Verträgen muss der Versicherer keine Rentengarantie geben.

Im Gegensatz zur Riester-Rente ist bei der Rürup-Rente auch nicht immer garantiert, dass zu Beginn der Rentenphase mindestens das eingezahlte Geld vorhanden ist. Wenn die Fonds schlecht laufen, sind auch Verluste möglich. Ein Kapitalerhalt ist nicht gesetzlich vorgeschrieben.

Auch hapert es oft mit der Flexibilität bei der Beitragszahlung. Gerade Selbstständige brauchen möglichst viel Freiraum beim Vorsorgesparen. Denn oft verfügen sie nicht über ein sicheres Einkommen und können nur schwer abschätzen, wie viel Geld sie regelmäßig über Jahre hinweg für ihre Altersvorsorge zurücklegen können.

Flexibel – das bedeutet zum Beispiel die Möglichkeit, zu den bisherigen Konditionen neben den vereinbarten laufenden Beiträgen weiteres Geld in den Vertrag zu investieren; also beispielsweise wenn die Auftragslage eines Freiberuflers gut und zusätzliches Geld für die Altersvorsorge übrig ist. Dies erlauben die Versicherer jedoch nur bei weniger als der Hälfte der von uns getesteten Tarife.

Auch die Möglichkeit, den Anbieter zu wechseln, ist bei der Rürup-Rente nicht obligatorisch. Ein Wechsel ist nur dann möglich, wenn der Vertrag es ausdrücklich zulässt. Von den Versicherern, die wir getestet haben, erlauben dies nur zwei in ihren Vertragsbedingungen. Für Rürup-Sparer gilt also eine schlechtere Regelung als für Riester-Sparer.

Bei Riester-Verträgen ist der Vertragswechsel gesetzlich geregelt. Riester-Produkte bekommen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ein Zertifikat. Das bestätigt, dass sie die Voraussetzung für die staatliche Förderung erfüllen. Eine solche Zertifizierung gibt es für Rürup-Produkte bisher nicht. Vielmehr prüft das zuständige Finanzamt in jedem Einzelfall, ob der Vertrag des Rürup-Sparers staatlich gefördert werden kann.

Dies soll sich allerdings ab dem kommenden Jahr ändern. Auch Rürup-Produkte bekommen dann ein Zertifikat. So wird beispielsweise für jeden Tarif geprüft, dass Rentenansprüche nicht vererblich und nicht übertragbar sind. Denn nur dann gibt es die staatliche Förderung. Auch eine Kapitalzahlung ist ausgeschlossen. Es gibt nur eine monatliche, lebenslange Rente.

Nicht vorgesehen ist bisher allerdings, Kunden besserzustellen und ihnen grundsätzlich ein Recht einzuräumen, den Anbieter zu wechseln, oder ihnen eine Garantie in allen Rürup-Verträgen für die eingezahlten Beiträge zu geben. ■

## ↑ Unser Rat

**Entscheidung.** Wenn Sie selbstständig sind, auf eine lebenslange Rente Wert legen (also nicht zwischen einer Rente oder einer Kapitalauszahlung wählen möchten) und sicher sind, die einmal vereinbarten Beiträge bis zum Rentenalter zahlen zu können, fahren Sie gut mit der Rürup-Rente. Sie erzielen eine höhere Rendite als mit einer vergleichbaren, nicht geförderten privaten Altersvorsorge.

**Auswahl.** Eine Rürup-Rentenversicherung wird klassisch verzinst oder fondsgebunden angeboten. Außerdem gibt es Rürup-Fondssparpläne. Bei Fonds tragen Sie das Risiko. Wenn sie schlecht laufen, können auch Verluste entstehen. Wenn Sie ein Rürup-Produkt mit Fonds wählen, nehmen Sie einen Vertrag mit Beitragsgarantie. Dann bleiben wenigstens die Beiträge zu Rentenbeginn erhalten.

**Beitragsfreistellung.** Sie können den Vertrag beitragsfrei stellen. Doch dann sind im ungünstigsten Fall alle Einzahlungen verloren. Verlangen Sie deshalb

vor Vertragsunterzeichnung vom Versicherer eine Verlaufstabelle, aus der hervorgeht, wie viel Beiträge Sie bis zu einer möglichen Beitragsfreistellung zahlen müssen, um überhaupt einen Anspruch auf Rente zu haben. Eine Rückzahlung des Guthabens ist ausgeschlossen. Sie bekommen nur eine Rente, die frühestens dann beginnt, wenn Sie 60 Jahre alt sind.

**Wechsel.** Ein Wechsel des Anbieters ist möglich. Dies muss aber ausdrücklich im Vertrag erwähnt werden. Die meisten Versicherer tun dies nicht von sich aus. Verlangen Sie, dass eine Wechselmöglichkeit vermerkt wird.

**Informationen.** Alle Informationen zur staatlich geförderten Rente bekommen Sie im Finanztest Spezial „Altersvorsorge“. Sie erhalten das Sonderheft für 7,50 Euro am Kiosk.





# 1

## Wenn's ein bisschen mehr sein soll.

### DWS BasisRente Premium.

- Top-Renditechancen durch ein innovatives Anlagemodell
- Optionale Höchststandssicherung ab dem 55. Geburtstag
- Beitragsgarantie für Sparbeiträge<sup>1</sup>
- Flexible und umfassende Hinterbliebenenversorgung

Mit ausgewählten Spitzenfonds von:



Fondsanalyse durch: 

Internet: [DWS.de](http://DWS.de)

Hotline: 01803/10 11 10 00<sup>2</sup>

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.



Deutsche Bank Gruppe

\*Die DWS/DB Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Publikumsfonds. Quelle: BVI, Stand: Ende November 2008. Die Verkaufsunterlagen mit Risikohinweisen und weitere Informationen erhalten Sie in elektronischer oder gedruckter Form kostenlos bei der DWS Investment GmbH, 60612 Frankfurt am Main. <sup>1</sup>Abzgl. 5% Kosten. <sup>2</sup>0,09 EUR/Min. aus dem deutschen Festnetz; ggf. abweichender Mobilfunktarif.

DWS Investment GmbH  
60612 Frankfurt am Main

Tel.: 0 18 03 / 10 11 10 11<sup>1</sup>

Fax: 0 18 03 / 10 11 10 50

Internet: [www.dws.de](http://www.dws.de)

Self Service: 0 18 03 / 10 11 00<sup>1</sup> (rund um die Uhr)

<sup>1</sup>0,09 EUR/Min. aus dem deutschen Festnetz; ggf. abweichender Mobilfunktarif

**GELD GEHÖRT ZUR NR. 1\***



\*Die DWS/DB Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Publikumsfonds. Quelle: BVI, Stand: Ende Juli 2008.

**Deutsche Bank Gruppe**