

Teil 2: Basis-, Rürup-Rente und Versorgungswerk

Was kostet Ihre Alterssicherung?

| Torsten Klapdor



Bild: © Voronin76

Den Lebensstandard der Erwerbsphase auch im Alter zu halten – das ist vielen Zahnärzten wichtig. Mit dem Eintritt in den Ruhestand sollte genug Vermögen oder Rentenansprüche vorhanden sein, um nicht mehr arbeiten zu müssen. So wichtig das Thema ist, so groß ist auch die Herausforderung, für die Altersvorsorge die richtige Entscheidung zu treffen.

Eine nach ihrem Namensgeber benannte gängige Vorsorgemöglichkeit ist die Rürup-Rente, auch Basisrente genannt, die im Folgenden neben den berufsständischen Versorgungswerken genauer betrachtet werden soll.

Berufsständische Versorgungswerke als Basisrente

Alle der Zahnärztekammer angehörenden Zahnärztinnen und Zahnärzte sind Pflichtmitglieder im Versorgungswerk der zuständigen Zahnärztekammer. Neben den Pflichtbeiträgen können freiwillige Zahlungen erfolgen. Hierbei handelt es sich um eine kapitalgedeckte und umlagenfinanzierte Form der Altersvorsorge, die vom Gesetzgeber steuerlich gefördert wird. Die öffentlich-rechtlichen Pflichtversorgungseinrichtungen unterscheiden sich deutlich von privatrechtlichen Verträgen.

Kosten der Ärzteversorgung

Das Versorgungswerk der Zahnärzte Berlin konnte nach eigenen Angaben in 2011 eine Nettorendite von 2,3 Prozent erwirtschaften. Die Ärzteversorgung Westfalen-Lippe weist in ihrem Jahresbericht 2012 1,31 Prozent Kosten auf die Beiträge für den Versicherungsbetrieb und lediglich 0,5 Prozent Kosten für den Kapitalanlagebestand aus. Aus Kostensicht ist diese Vorsorgeform einer normalen Rürup-

Rente meist überlegen, allerdings ist auch sie vom sinkenden Zinsniveau betroffen. Das Versorgungswerk der Apothekerkammer Nordrhein zog 2012 aus dieser Problematik Konsequenzen und reduzierte den Rechnungszins für die Einzahlungen ab Januar 2013 von 4 Prozent auf 2,5 Prozent. Dies entspricht einer nahezu 40-prozentigen Reduktion der Verzinsung. Die Auswirkungen auf die spätere Rente werden deutlich sichtbar sein (Tab.2).

Basis- oder Rürup-Rente

Viele Versicherer und Banken bieten für dieses Ziel eine breite Palette an Produkten an. Die Basisrente, auch Rürup-Rente genannt, wird von Banken, Versicherungen und deren Vertriebs-

info.

Die Rente aus der Ärzteversorgung ist eine Versorgungszusage ohne Garantiezins. Meist stellt diese Vorsorge jedoch nur eine Grundversorgung dar. Durch die Mischung mit Vermögensmassen wie z.B. Immobilien oder kostengünstigen privaten Rentenversicherungen kann eine gute Altersvorsorge aufgebaut werden. Ob es sich lohnt, mehr als den Pflichtbeitrag einzuzahlen, sollten Sie in jedem Fall mit einem unabhängigen Berater besprechen.

Vorteile	Nachteile
☺ geringe Kosten	☹ kein Garantiezins
☺ Hinterbliebenenrente	☹ keinen Einfluss auf Anlage durch den Anleger
☺ Zusatzleistungen	☺ Pflichtmitgliedschaft
☺ Absicherung Langlebigerisiko	☹ Auswirkungen durch sinkendes Zinsniveau
☺ ggf. Steuerersparnis	☺ Umlageverfahren
	☹ Kapitalmarktrisiko

Tab. 1: Ärzteversorgung.

Ganz stark. Ganz leise. Ganz entspannt arbeiten.

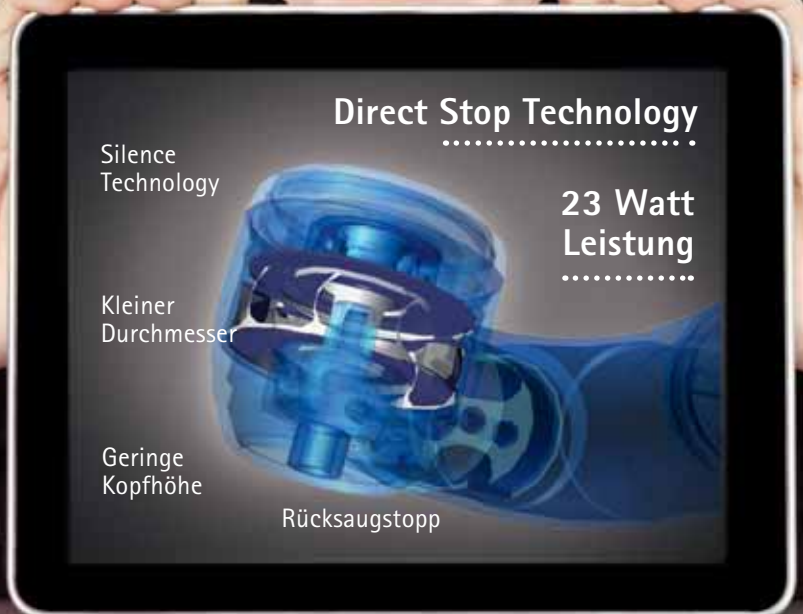
NEU

KaVo MASTERtorque™
mit Direct Stop Technology

- DST, Direct Stop Technology:
 - Sicher, Bohrer stoppt in einer Sekunde
 - Hygienisch, keine Rücksaugung
- Kraftvoll, 20% mehr Leistung, 23 Watt
- Extrem leise, 57 dB(A)

KaVo *Master Series*

Wahre Meister kennen keine Kompromisse.



KaVo. Dental Excellence.

Sparrate:	300 € mtl. (30 Jahre)	500 € mtl. (30 Jahre)	1.000 € mtl. (30 Jahre)
→ Anlegerrendite 3 %	*174.000 €	*290.000 €	*580.000 €
→ Anlegerrendite 5 %	*245.000 €	*409.429 €	*818.000 €
→ Anlegerrendite 6 %	*293.859 €	*489.765 €	*979.530 €

*Ablaufleistung

Tab. 2: Auswirkungen eines langfristig niedrigen Zinsniveaus bei der Basis- oder Rürup-Rente.

mitarbeitern gern offeriert. Es wird mit möglichen Steuervorteilen geworben, da die Beiträge ggf. steuerlich absetzbar sind. Angelegt werden die Kundengelder meist in festverzinsliche Wertpapiere. Auch in dieser Vorsorgeform ist das seit Jahren rückläufige Zinsniveau für Anbieter und Kunden gleichermaßen ein großes Problem. Bei sinkenden Erträgen kommt der Kostenbelastung der Verträge eine ganz besondere Bedeutung zu. Hier entscheidet sich, ob die Kunden 600€ oder 1.000€ Rente pro Monat bekom-

men – und das bei gleichem Einsatz. Welche Auswirkungen ein langfristig niedriges Zinsniveau bzw. hohe Kosten haben, ergibt sich aus Tabelle 2.

Wie funktioniert die Rürup-Rente?

Diese Vorsorgeform basiert auf der einfachen Idee, Beitragsleistungen über einen längeren Zeitraum anzulegen, um in der Zukunft aus dem gebildeten Kapital Rentenzahlungen vornehmen zu können. Neben der Sparkomponente ist das sogenannte Langlebig-

keitsrisiko abgesichert. Zur Rürup-Rente wird dieser eigentlich ganz normale Rentenvertrag durch diverse gesetzliche Auflagen. So kann beispielsweise das angesparte Kapital nur als Rente ausgezahlt und nicht vererbt werden.

Die fondsgebundene Rürup-Rente, die auch am häufigsten gewählt wird, legt das Geld in Investmentfonds an. Eine Garantieverzinsung gibt es nicht. Für die Vorsorgeform werden ein Versicherer und eine Investmentgesellschaft benötigt.

	Provisionsprodukt	Honorarprodukt
Summe der laufenden Investitionen	180.000,00 €	180.000,00 €
Anfangsinvestition	0,00 €	0,00 €
Vermittlungshonorar	0,00 €	0,00 €
Summe Betreuungshonorar	0,00 €	0,00 €
Summe investiertes Kapital	180.000,00 €	180.000,00 €
Vermittlungshonorar	0,00 €	0,00 €
Summe Betreuungshonorar	0,00 €	0,00 €
Ausgabeaufschlag	0,00 €	0,00 €
Managementkosten des Fonds	84.935,69 €	28.087,49 €
Kosten Versicherer	42.120,55 €	8.550,00 €
Summe der Kosten	127.056,24 €	36.637,49 €
Jährliche Steuern	0,00 €	0,00 €
Steuern bei Auszahlung	7.088,11 €	56.799,10 €
Summe der Steuern	7.088,11 €	56.799,10 €
Endkapital vor Steuern	209.478,53 €	416.220,02 €
Endkapital nach Steuern	202.390,42 €	359.420,92 €

Tab. 3: Ergebnisübersicht zur fondsgebundenen Rürup-Rente.

Welche Kosten gibt es?

Bei der fondsgebundenen Rürup-Rente handelt es sich um einen Mix aus Versicherungs- und Investmentprodukt. Versicherer und Fondsgesellschaft erheben deshalb jeweils Gebühren.

Bei den meisten Verträgen fallen implizite, also für den Kunden nur schwer zu erkennende Kosten an. Diese diversen Kostenpositionen sind in den Vertrag eingearbeitet und werden aus den Beiträgen entnommen. So werden für den Abschluss des Vertrags Kosten für Marketing, Werbung und Vertreterprovisionen erhoben. Diese auch Alphakosten genannten Gebühren werden in den ersten 5 Jahren aus den Kundenbeiträgen entnommen. Bezogen auf die Einzahlungssumme macht das ca. 4 Prozent von allen in Zukunft einzuzahlenden Beiträgen aus. Zusätzlich werden laufende Verwaltungskosten (Betakosten) erhoben. Diese Ge-

bühren betragen jährlich teilweise über 14 Prozent, bezogen auf den laufenden Beitrag. Bei der hier betrachteten fondsgebundenen Form der Rürup-Rente werden außerdem laufende Gebühren auf den Fondsbestand (Gammakosten) erhoben. Diese beziehen sich auf den Fondsbestand und können beispielsweise mit 0,2 Prozent jährlich die Verträge belasten. Kappakosten sind vertragsbezogene Kosten und fallen je Vertrag an. Sie betragen ca. 20–50 € p.a. und sind daher eher zu vernachlässigen. Die genannten Kosten sind vereinfacht gesagt die Kostenpositionen der Versicherungsgesellschaft.

Hinzu kommen die Fondsverwaltungskosten, die von der Fondsgesellschaft erhoben werden. Zwar fallen nicht immer Ausgabeaufschläge an, laufende Kosten können jedoch weitere 2,5–4,0 Prozent p.a. ausmachen. Beispielsweise werden durch Anteils-

käufe und Verkäufe sogenannte Transaktionskosten verursacht, die ebenfalls durch den Kunden zu zahlen sind.

Wichtig zu wissen: In den Modellrechnungen der Versicherer, die dem Kunden vor Abschluss des Vertrags übergeben werden, sind Kapitalanlagekosten (Transaktionskosten Ausgabeaufschläge etc.) meist nicht enthalten. „Bei einer Wertentwicklung von 6 Prozent p.a. erhalten Sie 100.000€“ heißt es für den Kunden. Wenn man davon ausgeht, dass 1,5–2 Prozent p.a. laufende Kosten für die Kapitalanlage entstehen, müssen folglich insgesamt 7,5–8 Prozent Rendite erwirtschaftet werden – und das geht bei dem aktuell niedrigen Zinsniveau nur mit großen Risiken.

Zudem werden u.a. aus den Kapitalanlagekosten häufig sogenannte Kickback-Zahlungen an die vermittelnden Banken und Finanzdienstleister ent-

ANZEIGE



Institut für Zahnärztliche Lachgassedierung

Blickpunkt: Qualität verpflichtet

Top-Leistungen für jeden Patienten, jeden Tag: Entscheidet sich die Zahnarztpraxis, die moderne Lachgassedierung anzubieten, muss das hohe Qualitätsniveau gehalten werden. Die erfolgreiche Einführung hängt entscheidend von der richtigen Wahl des Lachgas-Partners ab.

Darauf kommt es an:

Kompetenz des Schulungsanbieters: Das IfzL ist depotunabhängig und zu 100% auf Lachgaszertifizierungen spezialisiert.

Praktische Erfahrung: Das Institut schulte bereits weit über 1000 Zahnärzte und Teams. Wolfgang Lüder, IfzL Seminarleiter, Zahnarzt, Fachbuchautor zur Lachgassedierung und Mitglied der dental sedation teachers Group, setzte die Lachgassedierung schon 10.000-fach erfolgreich in seiner Praxis ein.

Intensive Hands-On-Schulungen: Mindestens 1,5 tägige Zertifizierungskurse, mit Kinderzahnärztin, Anästhesist und Notfalltrainer.

Modernes Gerät: Schulungen werden mit dem europäischen TECNOGAZ Lachgasgerät durchgeführt, das im Direktvertrieb (ohne Zwischenhandel) beim IfzL-Partner Lachgasgeräte TLS med-sedation GmbH erworben werden kann.

Rundum-Service: Die laufende Betreuung vor, während und nach dem Seminar steht an 1. Stelle.

Kontakt:

IfzL – Stefanie Lohmeier, Bad Trißl Straße 39
D-83080 Oberaudorf
Tel: +49 (0) 8033-9799620
E-Mail: info@ifzl.de
Internet: www.ifzl.de



16 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK und DGZMK

IfzL Lachgas-Fortbildungen entsprechen den Empfehlungen von CED und ADA sowie den modifizierten Leitlinien der AAPD und EAP



Die neue Dimension in der Zahnärztlichen Therapie

Spezialisten bilden Sie zum zertifizierten Lachgas-Anwender aus

Lachgas - Hands-On-Zertifizierungskurse:

Stuttgart	21. / 22.02. 2014
<i>Hypnose & Lachgas - Einführungskurs mit Dr. Albrecht Schmierer</i>	
Memmingen	14. / 15.03. 2014
<i>Ort: Institut für Zahnärztliche Fortbildung</i>	
Meerbusch	21. / 22.03. 2014
Rottweil	11. / 12.04. 2014
<i>Ort: Fa. dental EGGERT</i>	
Wiesbaden	09. / 10.05. 2014
Fürth	23. / 24.05. 2014
Marbella	12. / 14.06. 2014
Hamburg	04. / 05.07. 2014
Stuttgart	21. / 22.11. 2014

Aktuelle Termine unter: www.ifzl.de

Lachgas - Team-Zertifizierung:

Das rundum Sorglospaket - Wir kommen mit unseren Referenten in Ihre Praxis und schulen Ihr gesamtes Team inklusive Hands-On und Supervision!

Referenten:

Wolfgang Lüder, Zahnarzt, Lachgastrainer & Buchautor: Lachgassedierung in der Zahnarztpraxis
Andreas Martin, Facharzt für Anästhesie
Dr. Isabell von Gymnich, Kinderzahnärztin: N₂O in der Kinderzahnheilkunde
Malte Voth: Notfalltrainer für Zahnärzte



info.

Gerade bei der Altersvorsorge handelt es sich oft um einen langfristigen Vermögensaufbau. Neuverträge sollten nicht mehr als 0,5 – 1 Prozent Kosten im Jahr enthalten. Einige wenige Versicherer bieten neben den teuren Verträgen sogenannte nettoisierte Verträge an. Diese enthalten keine Vertriebsprovisionen und deutlich reduzierte Verwaltungskosten. Bei bestehenden Verträgen empfehle ich, die Kostenbelastung prüfen zu lassen. In beiden Fällen lohnt es sich, einen unabhängigen Berater einzuschalten.

Vorteile	Nachteile
☺ Absicherung Langlebigerisiko	☹ teilweise hohe Kosten
☺ ggf. Steuerersparnis	☹ unflexibel
☺ Einfluss auf die Anlageform	☹ Kapitalmarktrisiko
☺ insolvenzgeschützt	
☺ ggf. Hinterbliebenenrente	

Tab. 4: Basis- oder Rürup-Rente.

richtet. Diese Kosten sind Teil der Kalkulation der Finanzdienstleister. Rechnet man alle Positionen zusammen, können insgesamt 50 Prozent und mehr Kostenbelastung auf die einzuzahlenden Beiträge die Verträge belasten.

Fazit

Oftmals besteht ein direkter Zusammenhang zwischen der beworbenen Möglichkeit, Steuern zu sparen, und der Kostenbelastung der Verträge. Vorsorgeverträge sollten nur dann unterschrieben werden, wenn wirklich alle Kosten bekannt sind. Es lohnt sich, bestehende Verträge hinsichtlich ihrer Qualität und Kostenbelastung entweder durch die Verbraucherschutzzentrale oder durch auf das Thema spezialisierte Honorarberater überprüfen zu lassen.

ANZEIGE



Torsten Klapdor
Infos zum Autor

kontakt.

medidentas GmbH

Torsten Klapdor
Emmastraße 38
45130 Essen
Tel.: 0201 95974884
klapdor@medidentas.de
www.medidentas.de

Geburtsurkunde

Standort: Bremen
RS-Line und RSX-Line -/-

sind am: 28.11.2013

in: Bremen

geboren

Eltern: BEGO Implant Systems
GmbH & Co. KG -/-

www.bego-implantology.com



Walter Estelger
Geschäftsführer