

Endlos kreativ bei den Kosten

Montag, 07. Juni 2010



Transparenz ist in der Versicherungsbranche keine Tugend, für Fondspolizen gilt das in besonderem Maße. In den Modellrechnungen fallen die internen Kosten der Fonds und die Gebühren für Garantien unter den Tisch. Doch das ist längst nicht alles.

Das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (Ita) fällt ein verheerendes Urteil: Auch zwei Jahre nach der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes ist der Markt nicht transparent. Noch längst nicht. Die im Gesetz

vorgeschriebenen Angaben seien „gänzlich ungeeignet, den Kunden Klarheit bei den Kosten zu verschaffen“. Anlass für die harsche Kritik ist eine Auswertung der Produktinformationsblätter zu 109 Tarifen. Bei den Fondspolizen wird die Problematik zusätzlich durch die zunehmende Anzahl von Versicherungen mit unterschiedlichen Garantien verschärft. Durch diese Garantien kommen zusätzliche Gebühren ins Spiel, die den Durchblick weiter erschweren. Mark Ortman, Ita-Geschäftsführer, wirft den Versicherern vor, die Angaben zu Kosten in den Vertragsbedingungen zu verstecken und im Ergebnis zu verschleiern. Außerdem würden sie nicht in vorgeschriebener Form dargestellt und von werblichen Ausführungen „ummantelt“. Lars Gatschke von der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) pflichtet ihm bei: „Es ist ein Unding, dass bei fondsgebundenen Versicherungen die Kostenbestandteile in zwei Gruppen aufgeteilt werden.“ Die Kosten für den Versicherungsmantel muss der Versicherer angeben, die Gebühren der verwendeten Fonds erscheinen dagegen in den Informationsblättern nicht. „Wenn Angaben zu den Kosten gemacht werden, dann muss es sich auch um die kompletten Kosten handeln. Alles andere ist Augenwischerei“, moniert Gatschke.

Tarif-Tuning für ein wenig mehr Rendite

Bei den fondsgebundenen Versicherungen kommt noch ein weiterer Faktor hinzu, der die Einschätzung der Produkte erschwert: das sogenannte Tarif-Tuning. Etliche Anbieter zahlen den Kunden Rückvergütungen aus den Ausgabeaufschlägen oder Bestandsprovisionen der Fondsanbieter. Dieses zunehmend beliebtere Tarif-Tuning hat zur Folge, dass die Anbieter mit den höchsten Kosten in Vergleichen nicht unbedingt das schlechteste Ablaufergebnis haben müssen. „Teure Anbieter können sich allein dadurch eine bessere Position verschaffen, weil sie wegen ihrer höheren Kosten höhere Kostengewinne erzielen und somit höhere Überschüsse gewähren können“, so Gatschke. Der Versicherer nähme den Kunden Geld aus der linken Hosentasche, um es anschließend mit großer Geste in die rechte Hosentasche zu stecken. Solche „Verschiebebahnhöfe“ lehnt der VZBV ab.

Rückvergütungen sind an sich nichts Verwerfliches. In der Lebensversicherung sind Zuteilungen von Kostenüberschüssen vorgeschrieben. Das vom VZBV kritisierte Verfahren führt allerdings zu geschönten Ergebnissen. Die internen Kosten der Fonds und die Aufwendungen für die Garantien werden in der Regel außerhalb der in den Angeboten ausgewiesenen illustrierten Ablaufeleistungen erhoben. Entstehende Überschüsse aus nicht verbrauchten Gebühren für die Sicherstellung von Mindestleistungen gehen über den Weg der Überschussbeteiligung aber in diese Ablaufeleistung ein. So kann ein Versicherer mit einem einfachen Trick Ablaufeleistungen in seinen Angeboten günstiger darstellen. Er setzt lediglich die Garantiegebühr höher an als benötigt. Damit entstehen Überschüsse, wodurch die Ablaufeleistung ansteigt. „Bei Fondspolizen fällt die Diskrepanz zwischen den kalkulierten und die tatsächlichen Kosten besonders stark aus“, gibt Gatschke zu bedenken. Die Letzten werden die Ersten sein: „Wer es am schlimmsten treibt, steht am weitesten vorn“, schimpft ein intimer Kenner von Garantiemodellen. Das Dilemma: Wer nicht hohe Deklarationen ausweist, wird vom Vertrieb abgestraft. Irgendwann gebe auch der konsequenteste Aktuar dem

Drängen seines Vertriebsvorstandes nach, so der Kritiker.

Am besten lässt sich der beschriebene Effekt in der Annahme von null Prozent Verzinsung belegen. Neben den Szenarien mit drei, sechs oder neun Prozent Zins wird meist auch dieser Fall berechnet. Bei einem Vertrag ohne Kosten müssten mit einer Verzinsung von null Prozent am Ende genau die eingezahlten Beiträge wieder herauskommen. Weist der Versicherer einen höheren Betrag aus, handelt es sich nicht um eine wundersame Vermehrung des eingezahlten Kapitals: Dann hat der Anleger die Verzinsung durch hohe Gebühren selbst bezahlt. Das Ita hat diesen Effekt am Beispiel der WWK Premium Fonds-Rente Protect untersucht. 2,5 Prozent werden dem Kunden zunächst für die Garantiegebühr abgezogen. Tatsächlich sind aber nur etwa 0,8 Prozent erforderlich. Übrigens: Die Stornogewinne verstärken diesen Effekt noch. Schließlich halten nicht alle ihren Vertrag durch, damit kalkulieren die Versicherer bereits von Anfang an. Die Gewinne aus den nicht verbrauchten Garantiekosten verteilen sich am Ende daher auf weniger Versicherte. Dadurch fällt die illustrierte Ablaufleistung noch einmal höher aus.

Es gibt aber auch noch andere Verfahren, die den Durchblick bei den Kosten erschweren, Stichwort „Absicherungsanlage“. Hier wird – wie bei der Generali-Rente „Fonds safe“ – für die Garantie keine Gebühr im eigentlichen Sinne abgezogen. Stattdessen fließt ein Teil der Beiträge in die Absicherungsanlage, die nicht als Kosten deklariert wird. Muss die Garantie nämlich nicht gezogen werden, sieht der Sparer diesen Teil des Beitrags gleichwohl nicht wieder, denn die Anlage im speziellen Absicherungsfonds kommt nur zum Einsatz, wenn das zugesicherte Mindestguthaben nicht erreicht wird. Die Höhe der Beiträge für die Absicherungsanlage kann zu Beginn der Laufzeit jedoch nicht abgeschätzt werden, weil sie variabel ist und von der gewählten Anlage abhängt. Selbst bei den Fondskosten gibt es keine Transparenz in den Policen. Denn die werden nicht in den illustrierten Ablaufleistungen berücksichtigt. Wenn eine Renditeannahme von sechs Prozent getroffen wird und der Fonds eine jährliche Managementgebühr von 1,2 Prozent aufweist, dann müsste der Fonds 7,2 Prozent Rendite schaffen, damit die ausgewiesene Ablaufleistung erreicht wird. Und wenn die Managementgebühren nicht ausreichen, dann helfen die Versicherer durch den Eigenbau von Fonds nach. Ein eklatantes Beispiel liefert Friends Provident. In der Palette des Versicherers sind eine Reihe prominenter Fonds vertreten. Allerdings handelt es sich dabei nicht um das Original, sondern um spezielle Tranchen, die durchweg höhere Kosten haben als der eigentliche Fonds. Der Carmignac Patrimoine etwa kostet 1,5 Prozent. Beim Klonfonds FPI Carmignac Patrimoine fallen dagegen 2,45 Prozent an (**siehe Tabelle**). Macht fast 100 Basispunkte mehr. Jahr für Jahr. „Das“, stellt Gatschke fest, „ist gängiger Standard bei vielen Anbietern.“

Von: Klaus Morgenstern

© 2010 portfolio international. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur mit Genehmigung von portfolio international

Kontakt: portfolio international, Telefon +49 (0)69 8570 8111, E-Mail: kontakt@portfolio-verlag.com