

## Wenn Aktuare zu viel tunen

Dienstag, 06. Juli 2010



**Der Einsatz von illustrierten Ablaufleistungen, die Kosten nur teilweise berücksichtigen, gehört zu den Unsitten im**

**Versicherungsvertrieb. Das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge schlägt mit einem übersichtlichen Kosteninformationsblatt eine Alternative vor.**

Manche Männer motzen ihre Autos mit breiten Reifen, imposanten Heckspoilern oder gewaltigen Sound-Anlagen auf. Solcherart Tuning der Fahrzeuge ist nicht zu übersehen. Doch Tuning gibt es auch in der Assekuranz. Versicherer basteln zum Beispiel so lange an der Kostenstruktur ihrer Fondspolizen, bis sie mit ihren illustrierten Ablaufleistungen in den Vergleichen weit vorn stehen. Doch anders als bei den Umbauten der Auto-Freaks ist das Tariftuning erst bei genauem Hinschauen und Nachrechnen zu bemerken. Nach Beobachtung von Mark Ortmann, Geschäftsführer des Berliner ITA, Institut für Transparenz in der Altersvorsorge, wird Tarif-Tuning derzeit am häufigsten mit Hilfe von Garantiegebühren betrieben. „Aber auch der Einsatz von Fondsanteilsklassen mit einer höheren Management Fee ist nach wie vor weit verbreitet. So wählen einige Anbieter zum Beispiel beim Templeton Growth Fund die Anteilsklasse mit der höchsten Verwaltungsgebühr aus“, erläutert Ortmann. Er nennt garantierte Treueboni als eine weitere Tuning-Spielart. Treueboni werden zum Teil auch durch Fonds mit höheren Kosten bestritten, die zu Rückflüssen an den Versicherer führen. „Für die Kunden ist das unter dem Strich zwar kostenneutral, aber Treueboni führen zu höheren Ablaufleistungen im Angebot“, erläutert der ITA-Geschäftsführer. Das bringt im Wettbewerb der Anbieter Pluspunkte.

### Treueboni mit doppelter Funktion

Treueboni gibt es zum Beispiel bei Friends Provident. Der Versicherer hat von einer ganzen Reihe namhafter Fonds spezielle Tranchen auflegen lassen. Sie besitzen samt und sonders eine höhere Managementgebühr (siehe auch die Titelgeschichte der Ausgabe 5/2010). Friends Provident verteidigt dieses Vorgehen. „Die Kostenbetrachtung der FPI-Lebensversicherungsfonds kann nur dann zu verwertbaren Ergebnissen führen, wenn die gesamte Funktionsweise im Produkt betrachtet wird“, heißt es. Die Fondskosten seien auf das gesamte Produkt-Pricing abgestimmt, eine Gesamtbetrachtung sei daher angebracht. „Die FPI-Fonds beinhalten in der Regel eine Mehrgebühr von 0,75 Prozent p.a. gegenüber dem Originalfonds, welche dem Kunden aber nach Ablauf der reduzierten Zuteilungsperiode, in der Regel dem sechsten Jahr, durch den Treuebonus im `Friends Plan` wieder gutgeschrieben wird.“ Damit wolle man Anreize schaffen, den Altersvorsorgevertrag, langfristig bis zum vereinbarten Vertragsende zu bedienen, so die altruistische Deutung von Friends Provident. Auch wenn die Wirkung der Boni auf die illustrierten Ablaufleistungen unbestritten ist, ist sie gegenüber denjenigen, die frühzeitig kündigen müssen, unfair: Bei einem Storno in den ersten fünf Jahren fällt der Anteil an der höheren Gebühr dem Versichertenkollektiv zu. Auch damit wird beim Tarif-Tuning von Anfang an gerechnet. Es ist nur deshalb möglich, weil im Vertrieb nach wie vor mit illustrierten Ablaufleistungen gearbeitet wird. „Das ist das eigentliche Problem, denn darin werden nicht sämtliche Kosten erfasst“, moniert Ortmann. Vermittler sollten davon die Finger lassen, warnt er.

So lasse sich zwar nur schwer sagen, ob sich ein Aktuar, der als Garantiegeld 2,5 Prozent einkalkuliert, in Wirklichkeit aber nur 0,8 Prozent benötigt, schon an den Grenzen seiner Verantwortung bewegt, aber es laufe letztlich auf eine Irreführung der Versicherten hinaus. „Natürlich steht das alles in den Produktbeschreibungen, aber wer liest sie schon vollständig? Aber ein Makler, der solch einen Vertrag vermittelt, ohne darauf hinzuweisen, begibt sich auf dünnes Eis“, behauptet Ortmann. Schließlich berate er den Kunden und müsse dabei auch auf solche Tarifgestaltungen mit hohen Kosten aufmerksam machen.

Selbst der Versicherer Swiss Life warnte in einem internen Schreiben an Makler vor einiger Zeit vor Vergleichen mit Hochrechnungen. Diese Kalkulationen besagten wenig. Mit den Hochrechnungen würden nur Kosten verglichen. Alle Produkte seien mit der gleichen Rendite gerechnet. Die Qualität der Anlage und die Eintrittswahrscheinlichkeit der Rendite fänden keine Beachtung. Ans Tageslicht kommt das Tuning der Tarife, wenn auch ein Szenario mit einer Verzinsung von null Prozent ausgewiesen wird. „Nimmt man an, dass keine Kosten erhoben werden, dann müsste die Summe der eingezahlten Beiträge die Ablaufleistung ergeben. Wenn dann aber plötzlich mehr herauskommt, obwohl Abschluss- und laufende Kosten angefallen sind, dann ist das Tarif-Tuning offenkundig. Die Kick-backs sind so hoch, dass die anfallenden Kosten überkompensiert werden“, beschreibt Ortmann den Effekt.

Als Alternative zu den Hochrechnungen hat das ITA ein Kosteninformationsblatt entwickelt. „Darin erscheinen auch jene Kosten, die auf die Kapitalanlage berechnet werden. Daraus wird eine Gesamtkostenquote errechnet. Zieht man diese von der erwarteten Rendite ab, ergibt sich die erwartete Rendite nach Kosten“, erläutert Mark Ortmann.

### **Die Kapitalanlagekosten sind kein Buch mit sieben Siegeln**

Die Versicherer wenden allerdings immer ein, dass die Kapitalanlagekosten nicht berücksichtigt werden können, weil sie nicht bekannt seien. Schließlich nutze jeder Kunde unterschiedlich zusammengesetzte Fondsdepots. Diesen Einwand lässt Ortmann nicht gelten: „Zum einen gibt es schon Versicherer, die auch die Fondskosten mit einbeziehen. Zum anderen ist ja zumindest das anfängliche Portfolio des Kunden bekannt. Daraus ergeben sich Kosten, die in den Berechnungen angesetzt werden könnten.“

Tuning ist allerdings nicht nur ein Phänomen der fondsgebundenen Versicherungen, sondern ebenso der klassischen Renten- und Lebensversicherungen. „Dort sind die Kapitalanlagekosten überhaupt nicht in Erfahrung zu bringen“, beklagt Ortmann. „Diese Kosten werden einfach vom Brutto-Kapitalanlageergebnis abgezogen. Die Beteiligung der Versicherten erfolgt dann über das Netto-Kapitalanlageergebnis.“ So könne zum Beispiel mit der Konzernschwester, die für die Kapitalanlage zuständig ist, ein Verwaltungsvertrag geschlossen und eine entsprechende Vergütung vereinbart werden. Das Aufsichtsrecht verlangt nur eine „angemessene Höhe“ der Vergütung.

Tuning gibt es zudem auch bei den Versicherungsbedingungen und beim Leistungsspektrum. Viele Versicherer untersuchen die Kriterien von Rating-Agenturen wie Morgen & Morgen und deren Gewichtung. Anschließend schneiden sie darauf ihre Produkte zu. Ziel ist es, auf diese Weise die höchste Bewertung zu erzielen. Das ist aus der Sicht des Kunden erst einmal nicht ungünstig, es sei denn, den Kriterien der Ratingunternehmen mangelt es an Stichhaltigkeit. „Dieses Verhalten im Wettbewerb ist verständlich“, sagt Ortmann. „Die Frage ist nur: Bringt es dem Kunden wirklich Vorteile?“ Im Laufe der Zeit sei es zu einer ständigen Verfeinerung und zur Ausweitung der Kriterien gekommen, weil sich das Niveau der Versicherer angenähert hat. „Dadurch geraten Klauseln und Leistungen in die Bedingungen, die eigentlich kein Mensch braucht“, meint Ortmann vom ITA. Der Verständlichkeit diene das in jedem Fall nicht.

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](mailto:kontakt@portfolio-verlag.com)