

Brauchen Sie einen Mantel?

Der Mantel schützt in der kalten Jahreszeit vor Wind und Wetter. Wovor kann ein Mantel sonst noch schützen, fragt sich der Laie? Im Zusammenhang mit Lebens- und Rentenversicherungen wurde das Wort „Mantel“ zweckentfremdet, da der Versicherungsmantel u. a. das Vertragsguthaben der Kunden vor dem Zugriff des Finanzamtes schützen kann. Auf den Konten der Versicherungsunternehmen liegen deutlich mehr Kundengelder als auf den Konten der Banken, von der Vielzahl an Verträgen¹ in den Kundenordnern ganz zu schweigen. Eine kritische Betrachtung der Leistung des „Versicherungsmantels“ ist jedoch angebracht.

■ Wie funktioniert eine Lebens- bzw. Rentenversicherung und welchen Nutzen hat ein Versicherungsmantel für den Kunden im Massengeschäft?

Beim Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung hat der potentielle Kunde die Wahl zwischen der klassischen und/oder fondsgebundenen Anlageform mit einer Vertragslaufzeit meist bis zum Rentenalter. Die Sparbeiträge bleiben in der klassischen Form im sogenannten Deckungsstock der Versicherungsunternehmen (VU), während die Sparbeiträge bei der Fondsvariante i.d.R. an Kapitalanlagegesellschaften (KAG) häufig im Konzernverbund weitergeleitet und dort investiert werden. Der nachfolgende Text bezieht sich ausschließlich auf die fonds-

gebundene Rentenversicherung (FRV) mit Kapitalauszahlung.

Vom Beitrag des Kunden entnimmt das VU hier die Kosten für die Vermittlung, die Verwaltung, das Risiko, den Betrieb und sonstige Kosten. Der um diese Kosten reduzierte Beitrag wird vom VU an die KAG überwiesen und dort in vom Kunden bei Vertragsabschluss ausgewählte Investmentfonds investiert. Die zur Auswahl stehenden Aktien-, Renten-, Immobilien- und Geldmarktfonds (auch Dachfonds und Multi Asset Fonds) sind von Anbieter zu Anbieter sehr unterschiedlich. Zumeist weist der Verkäufer/Vermittler auf die langfristig höheren Renditechancen bei Aktienfonds hin. Nicht ohne Grund: die Fondsmanager erheben für ihre Arbeit Gebühren, wobei diese für Aktienfonds



höher sind, als die für Renten- oder Geldmarktfonds.

Die Sparbeiträge werden nun im Rahmen des gewählten Anlagezeitraums der Versicherungspolice in Fondsanteile investiert und angesammelt, um am Vertragsende mit dem dann aktuellen Anteilswert wieder in Geld umgewandelt und an den Kunden ausgezahlt zu werden.

■ Nutzen und Voraussetzungen für eine steuerfreie Auszahlung des Gewinns:

- Vertragsabschluss der FRV vor dem 01.01.2005
- Auszahlung nicht vor dem 60. Lebensjahr
- Vertragslaufzeit mindestens 12 Jahre. Die beiden letztgenannten Voraussetzungen gelten auch für eine steuerbegünstigte Auszahlung des Gewinns nach dem Halbeinkünfte Verfahren, jedoch bei einem Vertragsabschluss der FRV nach dem 01.01.2005.

■ Vermeintlicher Vorteil eines Versicherungsmantels (keine abschließende Aufzählung*)

Um die aus dem ersten Kapitel dieses Beitrags eventuell neu gewonnenen Erkenntnisse reicher, müsste ein Kunde nun den Nutzen (steuerfreie oder steuerbegünstigte Auszahlung des Gewinns) mit den gesamten Vertragskosten (Mantelkosten der VU und Kapitalanlagekosten der KAG) ins Verhältnis setzen. Leider sind zu wenige Verkäufer/Vermittler/Berater in der Lage und auch Willens, dem Kunden diese gesamten Vertragskosten darzulegen. Wir halten jedoch fest:

- Kundennutzen Steuervorteil: das VU legt über die Kapitalanlage einen sogenannten „Mantel“, der steuerrechtliche Vorgaben umsetzt, um eine steuerfreie oder steuerbegünstigte Auszahlung zu gewährleisten.

■ Nachteile eines Versicherungsmantels: (keine abschließende Aufzählung)

- Bei der Auswahl des falschen Versicherers können hohe Abschlusskosten und hohe Fondsgebühren den Steuervorteil aufheben.

- Ein weiterer Nachteil sind meist lange Vertragslaufzeiten, teilweise über 40 Jahre bei jungen Versicherungsnehmern, mindestens aber 12 Jahre. Das macht diese Anlage unflexibel.
- Eine Anpassung an Lebensphasen ist meist nur durch Kündigung unter teils hohen Verlusten möglich.
- Nachteilig könnte sich auch die noch lange nicht überwundene Finanzkrise auswirken. In den Bilanzen der VU schlummern u. a. Staatsanleihen, deren Ausfallrisiko noch nicht gebannt ist. Am 22.12.2010 wurde das überarbeitete Versicherungsaufsichtsgesetz VAG in Kraft gesetzt. § 89 Absatz 1 beschreibt für den Krisenfall: „Alle Arten Zahlungen, besonders Versicherungsleistungen, Gewinnverteilungen und bei Lebensversicherungen der Rückkauf oder die Beleihung des Versicherungsscheins sowie Vorauszahlungen darauf, können zeitweilig verboten werden.“
- In Absatz 2 heißt es weiter: „Die Pflicht der Versicherungsnehmer, die Versicherungsentgelte in der bisherigen Höhe weiterzuzahlen, wird durch die Herabsetzung nicht berührt.“ Ungeachtet dessen, gibt es kein Versicherungsunternehmen, das das Sparguthaben der Fondspolice als geschütztes Sondervermögen im Falle der eigenen Insolvenz garantiert.

Zumeist verweisen die Versicherungsgesellschaften bei konkreter Nachfrage auf den gesetzlichen Sicherungsfonds (§§ 124 ff. Versicherungsaufsichtsgesetz), den die Protektor Lebensversicherungs-AG bereit hält. (Sollte es Gesellschaften geben, die das Vertragsguthaben als Sondervermögen garantieren, bitte Zuschriften an den Autor).

- Gerade weil Lebensversicherer grundsätzlich verpflichtet sind, ihre Kapitalanlagen breit zu streuen und den größten Teil der Sparbeiträge der Kunden in Kapitalanlagen mit „niedrigem Risiko“ wie z.B. festverzinsliche Wertpapiere und Immobilien – teilweise über 80% – zu investieren, kann von einem „niedrigen Risiko“ in Anbetracht der noch real existierenden Schuldenkrise der Staaten kaum die Rede sein.

Versicherungsunternehmen zählen zu den größten Investoren des Staates, was letztendlich bedeutet, dass die Spargelder der Lebensversicherungskunden in Form von langfristigen Staatsanleihen dem Risiko einer möglichen Staatspleite ausgesetzt sind, mindestens aber dem Inflationsrisiko.

- Abschluss-, Verwaltungs- und sonstige Kosten belasten sowohl klassische als auch fondsgebundene Versicherungen. Bei den Fondspolice kommen die Kapitalanlagekosten noch dazu. Die Gesamtkosten, auch Reduction in Yield (RIY)² genannt, sind die Summe aus Versicherungs- und Fondskosten.
- Thema Transparenz: Während beispielsweise in den 80iger Jahren die Ausgestaltung der Lebensversicherungen „relativ einfach“ zu verstehen war, entstand mit der Einführung von Fondspolice die (bewusste?) Intransparenz. Ende der 90iger Jahre wuchs die Gier der Anleger von Jahr zu Jahr. Der Markt rief nach Versicherungsprodukten mit einer Chance auf höhere Renditen. Das Angebot an Fondspolice ohne Garantieaspekte nahm rasant zu. Im Jahr 2000 folgte nach dem Platzen der Internetblase und entsprechend verlustreichen Investitionen, die Ermüchtung. Nun waren Garantien gefragt. Die Versicherer entwickelten moderne Garantiekonzepte, wie z.B. Hybridprodukte. Dem Verbraucher wurden und werden kaum aussprechbare und schon gar nicht verständliche Produkte, wie statische Hybrid Police, dynamische Drei-Topf-Hybrid Police, Variable Annuities Police, Individuelle CPPI Police (Individual Constant Proportion Portfolio Insurance) offeriert. Der Verbraucher sollte wissen, dass „Garantien“ nicht umsonst zu haben sind. So lassen sich in kompliziert konstruierten Garantieprodukten wunderbar Kosten und Gebühren verstecken, die auch für den Vermittler/Berater schwer zu identifizieren sind. Hier fehlt es an der Bereitschaft der Anbieter, die „Mantelkosten“ offen zu legen.

■ Alternativen

Der Grundsatz jeder Alternative auf diesem Feld lautet: Trennung von Risikoab-

Tabelle 1
Kostenvergleich: Anlage-Produkte auf DAX-Werte

	ETF			aktiv gemanagte Investmentfonds			
KAG	db X-trackers	iShares	Lyxor	DWS	DEKA	UNION-Invest	Allianz Global Investors
Fondsname				Investa	Dekafonds	Unifonds	Adifonds
WKN	DBX1DA	593393	LYX0AC	847400	847450	849100	847103
Total Expense Ratio (TER)	0,15%	0,15%	0,15%	1,40%	1,32%	1,31%	1,52%

Quelle: onvista vom 7.2.2011

Tabelle 2
Renditevergleich nach Kosten

Vergleich der TER ohne Berücksichtigung der Versicherungskosten				
35 Jahre Vertragsdauer, Beitrag 200,- € / Monat, angenommene Wertentwicklung 6%				
Wertentwicklung	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
TER (siehe Tab. 1; Werte gerundet)	0,15%	1,30%	1,40%	1,50%
eff. Wertentwicklung	5,85%	4,70%	4,60%	4,50%
Endsumme in Euro	267.262	208.951	204.604	200.359

Quelle: eigene Berechnungen

sicherung und Sparvorgang! Wer diesen Grundsatz nicht einhalten kann oder will, der muss auf Kostenreduzierung achten.

Der Ursprung des Versicherungsgedanken war die Absicherung von Risiken, wie beispielsweise den Todesfall mit einer Risikolebensversicherung.

Die Assekuranz verstand es dann im Lauf ihrer Geschichte ausgezeichnet, den Spargedanken mit dem Risiko zu kombinieren, um so ihren Geschäftserfolg ertragreicher zu gestalten. So entstanden Lebensversicherungen, die einerseits die Todesfallsumme oder auch Versicherungssumme bei vorzeitigem Todesfall und andererseits das angesparte Vertragsguthaben zum Vertragsablauf steuerfrei oder steuerbegünstigt ausbezahlen. Da die Kosten (RIY) die größten Renditekiller sind, stellt sich dem Anleger die Frage, welche Art der Kapitalanlage eine Alternative zur herkömmlichen fondsgebundenen Rentenversicherung (FRV) sein könnte? Hier bieten sich eine FRV mit ETFs, ein reiner ETF-Sparplan oder auch ein Investmentsparplan mit aktiv gemanagten Fonds an.

Aktiv gemanagte Fonds: Ein Widerspruch zum vorhergesagten? Nein! Der Honorarberater setzt Investmentfonds ohne Ausgabeaufschlag ein und erstattet zudem die sogenannten Kickbacks (Rückerstattung eines Teils der Kapitalanlagekosten an den Vertrieb) an den Kunden zurück, was die erhöhten Kosten im Vergleich zu ETFs relativiert.

■ **Der ETF-Sparplan im Vergleich**

ETFs (Exchange Traded Funds) sind, wie bekannt, passive Investmentfonds, die nicht über eine KAG sondern direkt an der Börse gekauft werden und deshalb vergleichsweise geringe Kosten aufweisen. Sie bilden einen Index, wie beispielsweise den DAX ab und kommen deshalb ohne Fondsmanager aus. Einen Kostenvergleich von ETFs und aktiv gemanagten Investmentfonds, die größtenteils den DAX abbilden, sehen Sie in Tabelle 1.

Welche monetären Auswirkungen der vermeintlich geringe Kostenunterschied hat, zeigt Tabelle 2. Zu der ohnehin schon vorhandenen Differenz kommen bei der FRV nach dem Provisionsmodell noch die Kosten für den Versicherungsmantel. Der ETF-Sparplan ist nicht nur kostengünstiger, er bietet deutlich mehr Flexibilität, wie bei einer notwendigen Entnahme, Beitragsreduzierung, Beitragsaussetzung oder der generellen Anpassung an Marktneuheiten.

Flexibel reagieren zu können, könnte sich angesichts der Finanzkrise vorteilhafter als eine steuerfreie Auszahlung nach Ablauf des Vertrages erweisen. Unter Einbeziehung der Kosten für den Versicherungsmantel und für die aktiv gemanagten Fonds dürfte der Steuervorteil mehr als aufgezehrt werden. Konkrete Aussagen lassen sich allerdings erst dann treffen, wenn die Parameter Steuern und Kosten bekannt sind. Die „Man-

telkosten“ werden von Anbieter zu Anbieter sehr unterschiedlich kalkuliert.

■ **Empfehlung**

Der Abschluss einer FRV kann unter Verwendung von ETFs anstelle von aktiv gemanagten Fonds im Ausnahmefall durchaus sinnvoll sein.

Vorteilhafter für den Anleger erscheinen der Verzicht auf den „Versicherungsmantel“ und der Einsatz von ETFs im Sparvorgang.

Fazit: Aus Diversifikationsgründen nicht alle Eier in ein Nest legen und bei der Altersvorsorge flexibel bleiben.

¹ www.gdy.de

² www.ita-online.de

*Dieser Beitrag befasst sich nicht mit Rechtsstrukturen, die Abschlusskriterien zur Gestaltung von Erbschaftslösungen für Vermögensnachfolger usw. bilden.



Autor: Reiner Braun, Bamberg,
Braun Honorarberatung
Honorarberater VDH®
info@braun-honorarberatung.de