

FRV: zwischen Märchen und Haftung

Verdrängen hilft nicht:
Auch Kunden, die vor über zehn Jahren in eine FRV
einzahlten, sitzen heute tief im Minus.

Das Vertriebsergebnis für Fondsrenten hat sich von 2005 bis 2008 fortlaufend gesteigert. Nun jedoch lernen viele Vermittler innerhalb von zehn Jahren zum zweiten Mal die Kehrseite dieses Produkts kennen: Fondsportfolios mit dramatischen Verlusten. Erklärungsnotstand im Kundengespräch. Warum dies, warum das, warum jenes? Ja, warum? Ganz einfach Herr Kunde: Ihre Fonds spiegeln die Situation an den Aktienmärkten. Das haben Sie doch vorher gewusst. Hat Ihr Kunde das vorher so genau gewusst? Steht das so wirklich explizit im Beratungsprotokoll?

Angst vor einem Totalverlust ist in der FRV nicht angebracht. Auch wenn ein Versicherer strauchelt, das Fondsvermögen bleibt erhalten. Wer nur in einem Fonds investiert ist kann schon hier, dank dessen Streuung, das mögliche Emittentenrisiko aus einer Einzelaktie abfedern. Steinzeit-Policen wie in den siebziger Jahren, die in nur einen Fonds investieren oder ausschließlich die Wahl zwischen drei Produkten zulassen, wird der qualifizierte Makler heute ohnehin nicht mehr für seinen Kunden wählen. Und: Generell ist eine FRV eine Anlage für zwanzig und mehr Jahre.

Dessen ungeachtet werden immer wieder Policen mit weit geringeren Laufzeiten abgeschlossen. Das dient nicht der Rentenlücke des Kunden sondern

dem Provisionsstreben des Vermittlers. Vor dem Hintergrund der aktuellen Veranstaltungen vom 02. und 10. März im Bundesverbraucherschutzministerium, dürften Kollegen, die auf diesem Niveau arbeiten, aber nun ebenfalls bald den Markt verlassen.

„Ein Garantie-Zins hat eine völlig andere Qualität als eine Prognose über den künftigen Verlauf von Aktienmärkten.“

„Der Sinn von Fondspolicen besteht doch darin, das Kapitalanlagerisiko auf die Kunden abzuwälzen.“ Dieser Satz eines renommierten Marktteilnehmers hatte sicher über gute 25 Jahre seine Berechtigung. Zum Schaden mehrerer Hunderttausend Kunden. Dank der Innovationen einer Skandia und anderer Häuser kann aber der Verkauf der FRV auch durch Makler heute durchaus mit gutem Gewissen verantwortet werden.

Haftungssichere Beratungsansätze

Sichern Sie die Grundversorgung des Kunden über die klassische private Rentenversicherung ab. Beraten Sie die Möglichkeit der Direktversicherung über

den Arbeitgeber und das Thema Riester. Begeben Sie sich erst dann zum spekulativen Ansatz einer aktienmarktbasierter FRV.

Als Praktiker wissen Sie: Das durchschnittliche Haushaltsnetto lässt gar keinen Raum für mehrere aufeinander abgestimmte Vorsorge-Instrumente. Was im Umkehrschluss bedeutet: Es sind sicher zu viele FRV-Produkte mit einem Mindestmaß an Beratung verkauft worden. Oder sollten all diese Policen tatsächlich nur an junge Familien auf der Basis von vierzig Jahren Laufzeit veräußert worden sein?

Eine einfach konzipierte fondsgebundene Rentenversicherung ist in keinem Fall ein sicheres Standbein für die gesamte Altersvorsorge. Die Wertentwicklung von Fonds war, ist und bleibt spekulativer Natur. Ein Garantie-Zins in der klassischen RV hat nach wie vor eine völlig andere Qualität als eine Prognose über den künftigen Verlauf von Aktienmärkten.

■ Fondsqualität / ETFs

Beispielhaft ist das Spektrum überdurchschnittlicher Fonds heute unter anderem bei Univera, Gothaer, Skandia und WWK. Die rückwirkende Betrachtung der Fondsauswahl von fondsgebundenen Rententariifen offenbart bei sehr vielen Gesellschaften mangelnde Kompetenz auf dem Feld der Asset Allokation sowie blanke Unkenntnis hinsichtlich volkswirt-

schaftlicher Entwicklungen. Die Käufer von Fondspolice hatten über Jahrzehnte noch nicht einmal die Chance an der Entwicklung von Ost-Europa, Latein-Amerika, Indien, China sowie der Emerging Markets insgesamt zu partizipieren. Zum Thema Rohstoffe gilt desgleichen. Nun, da laut Gesetzgeber wohl bald an Kick backs nichts mehr zu verdienen sein wird, kommen auch ETFs als FRV-Bausteine ins Spiel. Wenn der Makler es wirklich ernst mit seinem Mandat für den Kunden meint, sind allein schon aus Kosten- und damit zugleich aus Renditegründen ETF-Police die erste Wahl. Die nächsten Monate dürften hinsichtlich der Fondsauswahl von Fondsgebundenen Rentenversicherungen eine Fülle von zusätzlichen Fonds aus dem ETF-Segment ergeben.

■ **Ablauf-Management**

Eine FRV ohne intelligentes Ablauf-Management muss heute kein Makler mehr verkaufen. Schlechtes bzw. sogar kein Ablauf-Management kann die Früchte eines langjährigen „Sparvorgangs“ völlig zunichte machen. Das ist bei den heutigen Wahlmöglichkeiten auch eine klare Haftungsfrage. Nun mag sich mancher damit trösten, dass er, wenn die Police des Kunden zur Verrentung kommt, bereits selbst das zeitliche gesegnet haben wird. Das Beratungsprotokoll ist davon jedoch unberührt und kann dem Kunden auch schon vorher Munition für Beanstandungen liefern.

„Als Praktiker wissen Sie: Das durchschnittliche Haushaltsnetto lässt gar keinen Raum für mehrere aufeinander abgestimmte Vorsorge-Instrumente.“

■ **Dynamik**

Sie wissen, die lebenslange finanzielle Absicherung mittels einer Rente hat ihren Preis. Sie rentiert sich rein rechnerisch nur für Kunden, die auch ein hohes Alter erreichen. Der Kunde kann jedoch zwischen „voll-dynamischer“ und „konstanter“ Auszahlung wählen. Bei letzterer hat Ihr Kunde zu Beginn eine höhere Auszahlung als bei der dynamischen Variante. Aber er nimmt die Gefahr von Rentenkürzungen in Kauf, wenn der Versicherer weniger Überschüsse erwirtschaftet. Die „voll-dynamische“ startet geringer, steigt aber von Jahr zu Jahr.

■ **Abgeltungssteuer**

Während die 25-prozentige Abgeltungssteuer jedes Jahr mögliche Renditen bei anderen Sparformen schmälert, muss die Kapitalauszahlung aus einer Fondspolice erst bei deren Ablauf versteuert werden. Damit fährt der Kunde besser, weil laufend eine größere Kapitalbasis für einen möglichen Wertzuwachs zur Verfügung steht.

■ **Garantie**

Mit einer Garantie gegen den Verlust des eingezahlten Geldes sind viele neuen FRV-Produkte ausgestattet. Über die Höhe der Absicherung kann zudem oft frei entschieden werden. Die Garantie sollte jedoch immer vom Versicherer gewährleistet sein!

In der Regel sind die Garantien weniger umfangreich als bei klassischen Rentenversicherungen. Der Versicherer garantiert den Beitragserhalt nur zum Ende der Ansparphase. Auf diesen wichtigen Unterschied zur klassischen RV muss der Kunde hingewiesen werden! Ohne Höchststandsgarantie, wie sie manche Produkte bieten, können zudem zwischenzeitlich erzielte Gewinne wieder verlorengehen.

Zur Absicherung der Gewinne nutzt Ihr Produktgeber derivative Finanzinstrumente. Hier sind die Laufzeiten erheblich kürzer als die der Police selbst. Der Produktmanager muss folglich immer wieder neue Derivate nachkaufen. Damit erhöht sich das Kalkulationsrisiko. Wählen Sie deshalb nur die FRV eines Versicherers mit attraktivem Finanzstärke-Rating.

■ **Flexibilität**

Klassisch oder fondsgebunden: Welche Variante renditetechnisch betrachtet die bessere war, zeigt sich generell erst am Ende der Laufzeit. Aber bis zum Ende dieser Laufzeit kommt Ihr Kunde in der klassischen Version nur an sein Geld, wenn er auf das eigene Guthaben Zinsen zahlt, also ein echtes Darlehen nimmt. Bei der fondsgebundenen Version können Fondsanteile ohne zusätzliche Kosten veräußert werden. Da eine FRV bei ordentlicher Beratung in der Regel auf 20 und mehr Jahre angelegt ist und mehr als zwei Drittel der Kunden ohnehin in laufende Verträge eingreifen, liegt hier ein Plus der FRV.

■ **Realistisch sein**

Späte Kunden kommen nicht weit: Wer zum Beispiel mit 52 Jahren auf eine FRV

Beratungs-Qualität?

Einer von Vielen: Aus dem Internet gefischt im Februar 2009. Ob es in diesem Fall ein Beratungs-Protokoll gab? Wahrscheinlich nicht. In 2004 fühlte sich noch kein Makler hierzu verpflichtet. Aber ob überhaupt ein qualifizierter Makler hier den Vermittler gespielt hat?

*Wer kann mir helfen?
Fondsgebundene
Rentenversicherung*

*Hallo,
habe bei der Victoria Versicherung
eine fondsgebundene Rentenver-
sicherung abgeschlossen. Sie geht
vom Jahr 2004 bis Jahr 2052. Bin
mir aber nicht mehr sicher ob ich
das Richtige gemacht habe.*

*Diese 3 Fonds habe ich:
MEAG Nachhaltigkeit
MEAG EuroInvest
MEAG GlobalWachstum*

*momentan einbezahlt 4800€
Rückkaufwert 1660€*

*Was soll ich machen?
1. Weiter laufen lassen
2. Beitragsfrei machen
3. Kündigen!*

*Warum ist der Rückkaufwert so
wenig?*

*Wer kennt MEAG Fonds, sind diese
gut oder schlecht?*

*Wer kann mir vielleicht weiter helfen,
damit ich das richtige tue.
Bitte um ernst gemeinte Ratschläge.*

Gruß Gorris

setzt und monatlich 200 Euro über 15 Jahre einzahlt, kommt auf eine Beitragssumme von 36.000 Euro. Läuft alles „normal“, ist eine Wertentwicklung von durchschnittlich 6 Prozent im Jahr realistisch. Der Kunde startet dann seine Rente mit einem zu verrentenden Kapital von runden 50.000 Euro. Von der daraus resultierenden Mini-Rente kann niemand in Deutschland überleben.

Auch diese Tatsache gehört in das Protokoll.