

Haftungsrisiken bei der Vermittlung Fondsgebundener Rentenversicherungen



Lutz Harbig (Fachanwalt für Versicherungsrecht), Leipzig
rechtsanwalt@harbig.info

Bei der Vermittlung von Vorsorgeprodukten für das Alter sollten Produkte empfohlen werden, welche auch tatsächlich dem Bedarf im Alter – nämlich der sicheren Zahlung einer Rente – entsprechen.

Derzeit werden Fondsgebundene Rentenversicherungsverträge als Geldanlage oder als reine Rentenversicherung, also Altersvorsorge, vermittelt. Um dies relativ haftungssicher gewährleisten zu können, muss die „Absicherung im Alter“ auf jeden Fall kundengerecht beraten werden.

Grundsätzlich ist der Vermittler gehalten, dem Kunden seine Rentenlücke aufzuzeigen und Vorschläge zur Schließung derselben zu unterbreiten. Bei der Ermittlung der Rentenhöhe sind selbstredend die Mitteilungen der gesetzlichen Rentenversicherung zu berücksichtigen. Grundlage der Beratung dürfte in jedem Fall der Kundenwunsch nach finanzieller Sicherheit im Alter sein. Sollte dieser Wunsch ermittelt werden, erscheint die Vermittlung einer Fondsgebundenen

Rentenversicherung auf Grund ihrer Risikostruktur problematisch, da dem Kunden keinerlei Sicherheit im Hinblick auf die Schließung einer eventuell im Alter auftretenden Rentenlücke gegeben werden kann.

Sollte also beispielsweise ein zusätzlicher Bedarf von 40% ermittelt werden, weil der Kunde bei Renteneintritt lediglich 60% seines bisherigen Nettoeinkommens als Rente erhält, folgt hieraus regelmäßig der Kundenwunsch nach Schließung dieser Rentenlücke. Die Vermittlung einer Rentenversicherung auf Fondsbasis ist dann in der Regel mit erheblichen Haftungsrisiken verbunden, da sie die vom Kunden gewünschte Sicherheit der Schließung der Rentenlücke nur bei positiver Fondsentwicklung erreicht.

Vor diesem Hintergrund erscheint eine Fondsgebundene Rentenversicherung schon deshalb ungeeignet, da sie grundsätzlich keinerlei Garantien enthält. Dem Kunden gegenüber müsste daher deutlich dokumentiert werden, dass er allein das Anlagerisiko im Rahmen der Fondsgebundenen Rentenversicherung trägt und damit seine Beiträge dem bekannten Kapitalmarktrisiko unterliegen.

Sollten in dem entsprechenden Produkt Garantien seitens der Versicherungsgesellschaft enthalten sein, so ändert dies an vorgenannter Überlegung nur dann etwas, wenn die Garantien ausreichend sind, um die ermittelte Rentenlücke mit Sicherheit zu schließen.

Vorgenanntes Problem, nämlich dass der Kundenwunsch und sein Bedarf durch das vermittelte Produkt nicht gedeckt werden – hier auf Grund der Risikostruktur des Produktes –, wird im Regelfall nicht dadurch zu lösen sein, dass eine Risikobelehrung erteilt wird, welche

diametral zur Bedarfsermittlung steht. Selbst der ausdrückliche Hinweis, dass der Kunde das Risiko der Anlage kannte und in Kauf nehmen will, dürfte nur bedingt enthaftend sein. Der Vermittler wird sich immer im Erklärungsnotstand befinden, weshalb er ein Produkt vermittelt hat, welches abweicht vom Wunsch des Kunden nach finanzieller Sicherheit im Alter.

In jedem Fall wären Alternativprodukte wie z. B. Kapitalgebundene Rentenversicherungen, Kapitalgebundene Lebensversicherungen, Sparbriefe etc. dem Kunden vorzustellen.

Das Argument, dass eine Fondsgebundene Rentenversicherung eine höhere Rendite erzielen kann, dürfte nicht durchgreifend sein, sondern eher verwirrend.

Sollte der Kundenwunsch dergestalt sein, eine höchstmögliche Rendite mit den zur Verfügung stehenden Monatsbeiträgen zu erzielen, so ist der Kunde auf diesem Wunsch entsprechende Produkte hinzuweisen, so beispielsweise auf den Abschluss eines Fondssparplans.

Nur bei Kenntnis alternativer Anlagemöglichkeiten kann der Kunde eine sachgerechte Entscheidung treffen. Der renditeorientierte, risikobereite Kunde wird sich im Zweifel für eine Lösung ohne Versicherungsmantel entscheiden, da er aus seinen monatlichen Sparbeiträgen die höchstmögliche Rendite erzielen möchte.

Zudem dürften bei der Vermittlung einer Fondsgebundenen Rentenversicherung als reine Altersvorsorge die bestehenden weiteren Möglichkeiten der Rentenversicherung zu berücksichtigen sein. Eine Vermittlung ohne Darstellung der Möglichkeit staatlich geförderter Renten,

bAV-Lösungen etc. kann wohl ebenfalls nicht sach- und interessengerecht bewertet werden.

Es wird einem Kunden nach einer beispielsweise 30 jährigen Spardauer unter der positiven Annahme, dass er noch weitere 30 Jahre das Rentenalter erleben darf, schwer zu erklären sein, warum ihm kein staatlich gefördertes Produkt bzw. kein Produkt mit garantierter Rentenzahlung vermittelt wurde, wenn dessen Fondsgebundene Rentenversicherung zum Zeitpunkt des Eintritts des Rentenalters mit einem sehr geringen Wert versehen sein sollte.

Um dem Kunden eine sachgerechte Entscheidung zu ermöglichen, ist es folglich erforderlich, ihn aufzuklären über die verschiedenen Formen der Altersvorsorge sowie über Vor- und Nachteile staatlich geförderter Produkte.

Vor dem nunmehr beliebten Argument des Vermittlers, der Kunde spare doch bei einem fondsgebundenen Produkt die Abgeltungsteuer, kann nur gewarnt

werden. Vermittler übernehmen bedauerlicherweise oft trendgebundene Werbeaussagen, ohne in ausreichendem Maße die tatsächliche Situation des Kunden zu berücksichtigen. Das Thema Abgeltungsteuer dürfte für als Geringverdiener einzustufende Kunden wenig praktische Bedeutung haben. Für die große Gruppe der mittleren Einkommen dürfte das Argument Abgeltungsteuer zumindest nicht ausreichend sein, um hierauf die Vermittlung eines fondsgebundenen Produktes im Wesentlichen zu stützen. Lautet der Kundenwunsch „finanzielle Sicherheit im Alter“, so dürfte die Abgeltungsteuer allenfalls ein „Randproblem“ sein.

Letztlich sollte jedem Vermittler die Diskussion um die so genannte Grundversicherung und die Verrechnungsmöglichkeiten des Staates bekannt sein. Insbesondere Kleinsparer und Personen mit geringem Einkommen müssen über diese Fakten informiert werden.

Gegebenenfalls kann die Empfehlung einer Rentenversicherung sich ganz

allgemein dann als fehlerhaft erweisen, wenn damit lediglich die Höhe der Grundsicherung oder eine leicht darüber hinaus gehende Rentenzahlung erreicht wird. Der Kunde muss damit rechnen, dass eine Verrechnung stattfindet. Unter Berücksichtigung vorgenannter Umstände könnte hier die Empfehlung richtig sein, eine alternative und für den Kunden wirtschaftlich sinnvollere Geldanlage zu wählen.

Im Haftungsfall wird man dem Kunden schwer entgegenhalten können, dass er mit seiner Wahl des Rentenversicherungsvertrages das staatliche Sozialsystem in altruistischer Art und Weise gestützt hat, während er dagegen das Ziel seiner individuellen Absicherung verfehlt hat.

Bei der Vermittlung von Vorsorgeprodukten für das Alter sollten somit Produkte empfohlen werden, welche auch tatsächlich dem Bedarf im Alter – nämlich der sicheren Zahlung einer Rente – entsprechen.

Wissen ist Geld!

Fachzeitschriften – Fachbücher
für den qualifizierten Makler



www.promakler.de