

# FRV im Griff der Finanzmärkte.

Die Kapitalanlage macht es.  
Aber wer hat die Kristallkugel für  
30 Jahre Wertentwicklung?

Mehr Chancen, mehr Flexibilität und im Idealfall ein perfektes Ablaufmanagement: Das kann eine Fondsgebundene Rentenversicherung Ihrem Kunden bieten. Kann! Wer sich diesem Thema ganz rational und mit ausgiebiger Vergangenheitsbetrachtung nähert, merkt: Eine Fondspolice hat viele Kunden auch nachhaltig in die Verlustzone geführt.

Hand aufs Herz: Haben Sie jemals die Fondsanlage Ihrer Fondspolice-Kunden beobachtet? Haben Sie alljährlich die Kunden aufgesucht und deren Asset Allokation nachjustiert? Wussten eigentlich Ihre Kollegen, die vor zwanzig Jahren eine Fondspolice verkauften, überhaupt etwas mit dem Begriff Assetklassen anzufangen? Haben Sie das Fondsuniversum der Gesellschaft Ihres Vertrauens jemals hinsichtlich der Tauglichkeit für einen langfristig sinnvollen Risikomix analysiert? Gemessen an dem, was wir seit fünfundzwanzig Jahren am Redaktionstelefon von Maklern hören, wurden fondsgebundene Produkte nur selten korrekt beraten. Meist nach dem Motto: Chancen ja – über Risiken sprechen wir nicht.

## ■ Kosten

Bei Abschluss einer Fondspolice fallen – anbieterabhängig – durchaus hohe Kosten an. Kosten, die die Fondsanlage wieder – zumindest langfristig – einspielen muss. Die Erstattung von Kickbacks

an den Kunden ist zudem erst seit zwei Jahren ein Thema. Die meist mäßige bis schlechte Bewertung vieler FRV-Angebote durch z.B. die Stiftung Warentest ist insbesondere auf die hohen Kosten der getesteten Tarife zurückzuführen.

Nimmt man diesen Schwachpunkte von Fondspolice ernsthaft zu Kenntnis und ist einem die Altersvorsorge des Kunden nicht völlig gleichgültig, so ist ruckzuck das „uralte“ Thema Fondssparplan contra Fondspolice auf dem Tisch. Dank der im Rahmen der Ansparphase der Policen entfallenden 25-prozentigen Abgeltungssteuer auf Kursgewinne, hat die FRV hier jedoch ein neues Argument auf der Habenseite verbuchen können. So bleibt der Zinseszins-Effekt voll erhalten, während bei Fondssparplänen mit Ausnahme staatlich geförderter Verträge alle Zinserträge und Dividenden sofort besteuert werden.

Generell lobenswert an dieser Stelle: Condor. Man bietet bereits seit 2007 die Möglichkeit, bei den Policen die Reduction-in-Yield auszurechnen sowie die

Werte detailliert inklusive und exklusive der Überschüsse darzustellen.

## ■ Argumente, die wirklich zählen

Jeder Makler kennt die typischen Argumente für die Fondsgebundene Rentenversicherung: Chancen dank hervorragender Spitzenfonds mit Top-Ranking, hohe Flexibilität, Fonds-Wechsel jederzeit kostenfrei möglich, keine Ausgabeaufschläge, auf Wunsch mit Garantie. Makler, für die die Themen Aktienmärkte, Marktzyklen und Asset Allocation sowie Risikomanagement keine Fremdworte sind, achten jedoch vorrangig auf folgende Faktoren:

Einsatz aktiver vermögensverwaltender Fonds, Berücksichtigung von Schwellenländerfonds in der Fondsauswahl, Möglichkeit der Auswahl der wesentlichen Marktindizes mittels ETFs, aktives Ablaufmanagement, Erstattung von Kickbacks, jährliches Berichtswesen über die Entwicklung der Fondsanlage und Marktausblick bereifts der Kernassetklassen.



### ■ Von den Chancen am Aktienmarkt profitieren?

Die Skandia schreibt in ihrem Papier *Die 10 größten Irrtümer über Fondspolice*:

„1. Irrtum: Fondspolice sind riskant Die Renditechancen aber auch die Risiken einer Fondspolice hängen maßgeblich vom Anlageverhalten und der Risikobereitschaft des Kunden ab. Er allein bestimmt die Auswahl der Fonds für die Police. Dabei hat er die Möglichkeit, sich zwischen rendite- und sicherheitsorientierten Anlagen zu entscheiden.“

Nichts gegen die Delegation von Verantwortung an den Kunden. Nur, wozu werden Vermögensverwalter hoch bezahlt, wenn man hier dem „0815“ Kunden die gleiche Leistung zutraut. Und das über die gesamte Laufzeit seiner Police. Wenn dann am Ende nur die Summe der eingezahlten Beiträge halbiert an den Kunden zurück geführt wird, erklärt man dann den Kunden zum unfähigen Fondsmanager bzw. gescheiterten aktiven Vermögensverwalter? Oder wollen Sie als Makler die Verantwortung für die Fondspolice-Depots Ihrer Kunden übernehmen?

Wir sehen: Das Thema Fondspolice kann dank der Verlagerung des Investmentrisikos auf den Kunden einerseits als Appell an den mündigen Verbraucher verstanden werden, trifft aber in der Praxis auf eine nach wie vor sehr kleine Minderheit von Kunden, die dieser Aufgabe fachlich gewachsen ist. Die Ermittlung von Chancen-Risiko-Profilen der Kunden macht ja zudem, ernsthaft betrachtet, nur dann Sinn, wenn die entsprechende Allokation regelmäßig ausbalanciert wird und zudem durch ein intelligentes Ablaufmanagement sicher über die letzten Runden gebracht wird. Das bieten in aller Konsequenz nur sehr wenige Polices. Für hunderttausende von Altkunden greifen diese sogenannten modernen Fondspolice zudem nicht mehr. Sie hatten Glück oder auch nicht.

### ■ Die Klassischen nicht links liegen lassen!

Seit 01.01.2012 gilt leider im Rahmen der klassischen Polices ein Höchstrechnungszins von nur noch 1,75 Prozent. Er trägt dem schon seit langem niedrigen Zinsniveau am Kapitalmarkt Rechnung. Dies bedeutet eine geringere gesicherte Rendite (Garantieverzinsung) für Neukunden. Da sich die Erträge aus der

Kapitallebensversicherung und der Privatrentenversicherung aus dem Garantiezins und den darüber liegenden Überschüssen zusammensetzen, bedeutet die Absenkung des Garantiezinssatzes nicht automatisch, dass auch die Rendite für die Versicherungskunden zurückgeht. Darum ist nach wie vor die klassische Variante der Rentenversicherung nicht die generell schlechtere Karte, zudem dann, wenn die eingezogene Garantie für ein fondsgebundenes Produkt zusätzlich kostenseitig regelmäßig an der Rendite knabbert.

Fondspolice bieten Versicherten eine Chance auf höhere Erträge. Sie sind aber keine sichere Form der Altersvorsorge. Wer korrekt berät, empfiehlt eine FRV nur dem Kunden, dessen Grundabsicherung im Alter bereits gewährleistet ist. Somit handelt es sich hier in der Mehrheit der Fälle um Besserverdiener. Ein Blick auf das Klientel zeigt jedoch, dass auch viele Geringverdiener ausschließlich eine FRV besitzen, da das Haushaltsnetto für mehr nicht langte. Ein Fall von Fehlberatung. Hier ist Umdeckung in vielen Fällen für den Makler das richtige Gebot.

#### ► Polices mit Beitragsgarantie

sichern zum Rentenbeginn seitens des Versicherers das angesparte Kapital. Hier fließt nur ein Teil des Monatsbeitrags in Fondsanlagen. Mit dem Rest wird eine klassische Rentenversicherung finanziert. Diese ist so kalkuliert, dass zu Rentenbeginn auf jeden Fall zumindest die Summe der eingezahlten Beiträge zur Verfügung steht.

#### ► Fondspolice mit Garantiefonds

sind so konzipiert, dass die jeweilige Fondsgesellschaft mit ihrem Garantiekonzept den Erhalt des eingezahlten Kapitals sichert. Dabei gibt es unterschiedliche Garantie-Varianten. So kann der Kapitalerhalt zu Rentenbeginn gesichert sein oder der Fonds deckt mit seiner Garantie auch eine geringe Mindestverzinsung mit ab. Bekannt sind auch dynamische Konzepte. Sie sichern bereits erzielte Gewinne ab (Höchststandsicherung). Die Anlage des Kunden kann nicht mehr unter diese Schwelle sinken.

### Beispiel: Fondsgebundene Police nach dem Netto-Prinzip

Der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) und die InterRisk Lebensversicherung AG bieten eine auf die Bedürfnisse von Honorarberatern zugeschnittene fondsgebundene Rentenversicherung (myIndex satellite ETF Evolution).

#### Vorbildliches Kapitalanlage-Spektrum

Man verfolgt einerseits drei Weltportfolio-Strategien mit einem starren Buy-and-Hold Ansatz ohne aktives Fondsmanagement. Enthalten sind hierin neun Assetklassen bestehend aus Large- und Small-Caps aus USA/Nordamerika, Europa sowie Japan/Australien. Daneben wird in Emerging Markets, Rohstoffe und Immobilien investiert. Die Risikoadjustierung erfolgt über kurz laufende deutsche und europäische Staatsanleihen, wobei das Hauptgewicht auf deutschen Staatsanleihen liegt. Einmal jährlich Anfang September erfolgt durch die InterRisk Lebensversicherung ein Rebalancing.

Diese Strategien werden ohne Mehrkosten und Management-Gebühren (Netto-Prinzip) bereitgestellt. Die laufenden Kosten, in denen laut VDH anders als bei herkömmlichen Lösungen, auch alle Transaktions- und Bankgebühren enthalten sind, betragen 0,30 Prozent p.a.. Stornogebühren bei vorzeitiger Kündigung entfallen, ebenso wie alle sonstigen Gebühren traditioneller Fondspolice-Lösungen. Die Gesamtkosten für die Police liegen unter 0,70 Prozent pro Jahr.

Der Kapitalanlageteil bietet hier neben den benannten Welt-Portfolios eine weitere Auswahl an Lösungen. Dem Berater stehen hierzu 81 ETF's, 31 aktiv gemanagte Fonds und fünf ETF-Dachfonds zur Verfügung. Zusätzlich können auch Garantien, zum Beispiel für die betriebliche Altersvorsorge, eingebaut werden. Investitionen sind ab 75 Euro monatlich oder 2500 Euro einmalig möglich.