

Erster Vergleich von Honorar-Tarifen

Extrem unterschiedliche Kostenbelastung und Haftungsfragen



Sachwertpolice Con.fee AG ./.. Sachwertpolice VDH GmbH

Honorartarife werden zwischenzeitlich in hinreichend großer Zahl angeboten. Für „Risiko & Vorsorge“ bietet sich somit die Möglichkeit, dem Leserwunsch nach mehr Informationen über Honorartarife zu entsprechen. In dieser Ausgabe bietet „Risiko & Vorsorge“ somit einen direkten Vergleich zwischen zwei Honorartarifen sowie den Vergleich eines Honorartarifs mit dem Angebot eines Direktversicherers und einem Provisionstarif.

Der seit zehn Jahren im Markt tätige Verbund Deutscher Honorarberater (VDH), Amberg, bietet Honorartarife von 30 Versicherungsgesellschaften. Darunter namhafte Maklerversicherer wie beispielsweise Volkswohl Bund und LV1871.

Auch die con.fee AG, Bonn, wirbt seit drei Jahren mit einer Auswahl an Honorartarifen.

Beide Gesellschaften sind im März 2010 mit einer Sachwertpolice in den Markt gegangen. Erstmals stehen sich damit direkt vergleichbare Honorartarife von Wettbewerbern gegenüber. Da es an verbindlichen gesetzlichen Vorschriften für Honorartarife fehlt, offenbart der Vergleich erhebliche Diskrepanzen.

Con.fee setzt bei der Auswahl des Versicherers auf die Liechtensteinische Quantum Leben.

Der VDH vertraut auf die Schweizer Plenum Gruppe mit Ihrer Lebensversicherungstochter Plenum Life AG, ebenfalls mit Sitz in Liechtenstein.

Auf den ersten Blick offerieren beide Produkte Investments in Gold und Silber mit physischer Hinterlegung der Edelmetalle. Weitere Auswahlmöglichkeiten stehen dem Anleger durch Sachwerte wie Schiffen oder Immobilien zur Verfügung. In der Konzeption gibt es hier jedoch gravierende Unterschiede. Das hat massive Auswirkungen auf die Kostenbelastung und auf die Haftung des Beraters.

VDH-Police: myIndex® active select

Bei der VDH Markenpolice myIndex® active select erfolgen Gold- und Silberinvestments mittels transparenter und preiswerter ETFs von Credit Suisse (xmtch on Gold, Verwaltungsgebühr 0,35% p.a., Fondsvol. 5,5 Mrd. EUR) und Julius Bär (JB (CH) Physical Silver, Verwaltungsgebühr 0,60% p.a., Fondsvol. 33 Mio. EUR). Beide Fonds haben eine vollständige Unterlegung mit physischem Silber und Gold. Die Assetklasse Schiff bildet die VDH Police preiswert über einen Index, den MariX, ab. Dem Index sind 40 börsennotierte Gesellschaften aus den Sektoren Container, Tanker, Bulker, Reefer und Offshore (Ölförderplattformen und Versorgungsschiffe) zu Grunde gelegt. Dieser Index wird durch die Deutsche Börse AG alle 60 Sekunden berechnet und veröffentlicht. Selektionskriterien für die Titelauswahl des MariX SchiffsindeX sind Unternehmen mit klarem Fokus

auf den internationalen Schiffs- und oder Offshoremarkt. Die Börsenkapitalisierung der Unternehmen beträgt jeweils mehr als 400 Millionen USD; hinzu kommen eine hohe Liquidität der Indextitel und eine angestrebte Dividendenrendite der Indextitel von mindestens 5% p.a. Die Investition erfolgt in ein Open End Zertifikat der Credit Suisse Tochter Clariden Leu AG, Zürich, (Moody's Rating von Aa2) mit 100% Partizipation des Zertifikates an der Wertentwicklung des Schiffsindex MariX. Die Dividendenzahlungen fließen zu 100% in die Wertentwicklung des Zertifikates ein. Die Kostenbelastung des Zertifikates ist mit nur 0,75% p.a. als sehr moderat zu bewerten.

Weitere Investitionen sind in den Asset-Klassen Alternative (Hedgefonds), Wald & Forstwirtschaft, Private Equity, Immobilien und Rohstoffe möglich. Alle Investments werden durch ETFs aus den Häusern Deutsche Bank, Black Rock und Lyxor ermöglicht. Zusätzlich stehen drei nach Risikoklassen unterscheidende Fonds mit dem Namen „Index Selektion“ von Credit Suisse bereit. Diese dienen zur Abrundung des Angebots und erlauben aus den jeweiligen Einzelinvestments zeitweise auszusteigen oder diese mit den drei aktiv gemanagten ETF-Strategien zu kombinieren.

Berater sollten die Angebote von Honorartarifen generell sehr kritisch beleuchten. Es gibt gravierende Qualitätsunterschiede bei den Providern dieser Tarife. Die Konzeption von echten Honorartarifen erfordert Know-how, Marktkenntnis und entsprechendes Vertriebspotenzial. Der letzte Aspekt entscheidet über die Konditionen, die der Provider vereinbaren kann. Die Gefahr einer Mogelpackung unter dem Label eines „Honorar- oder Nettotarifs“ aufzusitzen, wächst mit der Anzahl der Tarife und Dienstleister im Markt der Honorarberatung.

Kosten der Versicherung

Die Kosten der Versicherung sind auf den ersten Blick erkennbar und preiswert. Die laufenden Kosten betragen 0,45% p.a., die einmaligen Einrichtungskosten 0,60%. Die Depotbank erhebt 0,05% p.a. für Depotführung und alle Transaktionen. Bei Auswahl der aktiven Strategien wird das Nettoprinzip VDH® angewandt. Die Bank leitet 100% der erhaltenen Bestandspflegeprovisionen direkt auf das Versicherungsdepot des

Anlegers ohne jeglichen Einbehalt und Abzug durch. Switch/Shift sind jederzeit möglich.
Mindesttodesfallsumme: 110 Prozent.

Con.fee: Realwert-Police

„Speziell für Honorarberater stellen wir Know-How und ein umfangreiches Sortiment an Netto- bzw. courtagefreien Tarifen zur Verfügung“ heißt es auf der Webseite des Anbieters con.fee. Bei der Realwert Police in Kooperation mit Quantum Leben scheint dieses Know-how verloren gegangen zu sein. Man setzt bei der Realwert-Police auf verhältnismäßig unbekannte und kleine Unternehmen aus Liechtenstein und zeichnet sich zudem durch ungewöhnlich hohe Kostenbelastungen aus. Der Liechtensteiner Versicherungsmakler Perfect Management Services AG agiert als Vermögensverwalter im Marketing und Vertrieb der Edelmetall-Fonds und ermöglicht mittels „safeport-Fonds“ den con.fee-Vertriebspartnern und Anlegern in pyrisches Gold und Silber zu investieren. Informationen zu Perfect Management Services finden sich auf www.perfect.li. Bei Investitionen in die Fonds SAFEPORT PHYSICAL Gold 95+ FUND und SAFEPORT PHYSICAL SILVER 95+ FUND empfiehlt sich zwingend der Blick auf die Fondsvolumina und die Kostenbelastung der Fonds. Der SAFEPORT PHYSICAL Gold 95+ FUND, Fondsaufgabe am 22.10.2009, weist laut Fondsfactsheet des Unternehmens knapp 6 Monate nach Auflegung am 04.03.2010 ein Fondsvolumen von 512.702 Euro aus.

Die Verwaltungsvergütung des Fonds beträgt 0,975% p.a.. Dieser Wert klingt annehmbar.

Eine „Kostenbombe“ steckt im Fonds selbst. Die Kosten für Administrationsgebühren betragen max. 0,125% p.a. und mindestens CHF 25.000,00 (17.169 EUR/Stand 13.03.2010).

Die Depotbankgebühr beträgt 0,10% p.a. und mindestens CHF 15.000 (10.301 EUR/Stand 13.03.2010).

Bezogen auf das Fondsvolumen von derzeit 512.702 EUR bedeutet dies laufende Kosten von 5,35% p.a. zzgl. 0,975% p.a. Die Gesamtkosten betragen demnach 6,325% p.a.

Noch ungünstiger sieht das Verhältnis beim SAFEPORT PHYSICAL SILVER 95+ FUND aus. Die Verwaltungsgebühren betragen 1,525% zzgl. 5% Performancefee (High-Watermark). Das Fondsvolumen ist hier mit 610.468 EUR (Stand 04.03.2010) geringfügig höher. Nicht berücksichtigt sind die Zahlstellengebühren von 0,20%, sowie etwaige Ausgabeaufschläge der Fonds von bis zu 6,5%.

Unter anderem droht das Risiko der Fondsschließung, was angesichts der Volumina dem Verbraucherschutz dienen würde. Liechtensteinische Anlagefonds müssen nach sechs Monaten ein Fondsvolumen von mindestens zwei Millionen Schweizer Franken aufweisen. Davon sind die safeport Gold und Silberfonds aktuell offensichtlich weit entfernt.

Ein weiteres Sachwertinvestment steht mit dem MPC Prime Basket zur Verfügung. Der ebenfalls in Liechtenstein angesiedelte Investmentfonds investiert in KG-Beteiligungen aus den Segmenten Schiffe, Immobilien und Flugzeuge. Der MPC Prime Basket weist eine TER von 2,87% p.a. aus. Im Vergleich zum myIndex® active select, welcher Immobilien und Schiffsinvestments deutlich günstiger ermöglicht (max. 0,75%), erscheint das Investment an dieser Stelle unter Kostengesichtspunkten ungünstig.

Hinzu kommt, dass in Beteiligungen mit hohen Weichkosten investiert wird, darunter auch hauseigene Produkte, wie z.B. der Deep Sea Explorer. Wem die lukrativen Provisionen aus den geschlossenen Fonds zufließen, bleibt offen. Angesichts der äußerst angespannten Lage im Beteiligungsmarkt, insbesondere bei der von Insolvenz bedrohten MPC

Beispiel: Anlagesumme 5.000 Euro	con.fee Realwert	myIndex® active select
Einrichtungskosten (Versicherung)	8,000% einmalig	0,600% einmalig
Laufende Kosten (Versicherung)	1,075% p.a.	0,450% p.a.
Gold* (33% Depotanteil)	2,090% p.a.	0,115% p.a.
Silber* (33% Depotanteil)	1,998% p.a.	0,198% p.a.
Schiffe** (34% Depotanteil)	0,976% p.a.	0,255% p.a.
Laufende Gesamtkosten (Fonds)	5,064% p.a.	0,568% p.a.

* bez. Fondsvolumen Stand 04.03.2010 ** MPC Prime Basket (Realwert-Police), MariX (VDH Police)

Tochter HCI sowie auch bei MPC selbst, drängt sich dem Analytiker dieser Konzeption die Frage nach einer neutralen Produktauswahl im Fonds auf. Es stellt sich die Frage nach der Sicherheit der getätigten Beteiligungen. Für den Anleger sind die Investitionen innerhalb des Fonds erst im Geschäftsbericht nachprüfbar.

Positiv: Neben drei weiteren safeport-Fonds stehen elf günstige Exchange Traded Funds zur Verfügung.

Kosten der Versicherung

Die Abschlusskosten betragen 1% der Beitragssumme, mindestens 200,00 Euro und maximal 2.500 Euro. Für Liechtensteinische Versicherer sehr üppig. Üblich sind zwischen 0,4% und 0,75%. Hinzu kommen noch einmalig 200,00 Euro. Die laufenden Kosten betragen jedoch extrem geringe 0,075% zzgl. 50,00 Euro.

Alleine die anfallenden Gebühren für das Versicherungsunternehmen, die für den Kauf von ausländischen Wertpapieren fällig werden, sind höher.

Dieser Umstand legt als Erklärung die Vermutung nahe, dass hier zur Kompensation nicht unbeträchtliche Kickbackzahlungen fließen, die das Versicherungsunternehmen und/oder con.fee erhalten. Für einen echten Honorartarif wäre dies natürlich ein „K.O.-Kriterium“. Shift/Switch sind nur einmal jährlich kostenfrei möglich.

Mindesttodesfallsumme: 101 Prozent.

Fazit

Während der VDH mit myIndex® active select bei der Auswahl der Underlyings ganz auf Nummer sicher geht, begibt sich die con.fee mit ihrer Realwert-Police zum Teil auf dünnes Eis. Die Angebote unterscheiden sich zudem erheblich in den Punkten Kostentransparenz und Kostenbelastung. Offenbar bringt der VDH sein langjähriges Know how in der Konzeption von Honorartarifen im vollen Umfang zu Gunsten der Berater und ihrer Mandanten ein. Bei der con.fee Realwert Police muss die Frage erlaubt sein, ob Beratern und Kunden eventuell bewusst wesentliche Kosten- und Haftungsmomente vorenthalten werden. Ansonsten müsste hier den Konzeptionären fehlendes Fachwissen beim Aufbau eines Honorartarifs zu Gute gehalten werden.

Empfehlung für den Makler: Lassen Sie sich bei Honorartarifen immer alle Zahlungsströme offen legen.

Ein absolut neues Kostenbild!

Honorartarif bietet erheblich mehr Rendite

Direktversicherer CosmosDirekt ./ Provisionstarif Alte Leipziger ./ Honorar-Tarif InterRisk

Ein Mandant kam vor einiger Zeit zu mir mit einem leicht triumphierenden Lächeln auf den Lippen und sagte: „Schauen Sie sich doch bitte einmal diese Musterrechnung von der CosmosDirekt an! Da kommt ja viel mehr raus als bei Ihrem angeblich unschlagbar günstigen Netto-Tarif. Das müssen Sie mir jetzt aber mal erklären!“ Um das Ergebnis vorweg zu nehmen, der Netto-Tarif ist natürlich erheblich renditestärker. Das Zauberwort, um hier hinter die Kulissen schauen zu können, heißt „Reduction In Yield“ (RIY).

*Autorin: Dipl.-Math. Claudia Bischof
Honorarberaterin VDH
Vermögens- und Finanzberatung*

Die Produkthersteller sind gemäß der neuen Gesetzeslage verpflichtet, die in Versicherungen enthaltenen Kosten, insbesondere natürlich Abschluss- und Verwaltungskosten, offen zu legen. Leider ist dabei die Kennzahl „Reduction In Yield“ vom Gesetzgeber nicht vorgeschrieben! Der Knackpunkt einer Fondspolice liegt z.B. darin, dass die Kosten der Versicherung, nicht jedoch die der Fonds offen gelegt werden. Im Gegenteil! In den Beispielrechnungen wird immer eine mögliche Rendite von z.B. 6% oder 9% nach Fondskosten ausgewiesen. Mit diesem Trick können die meist sehr hohen Abzüge auf der Fondsebene einfach unterschlagen werden. Die Fonds haben teilweise über 2% Kosten pro Jahr (TER), nicht mit eingerechnet sind dabei die Transaktionsgebühren sowie Erfolgsprä-

mien für den Fondsmanager. Und was ist mit den Kickbacks? Aus den Fonds fließen den Versicherungsgesellschaften Provisionen zu, die sie nicht an die Anleger weiterleiten. Da kommen, wie Sie im Rahmen dieses Beitrags sehen werden, über lange Laufzeiten schnell mehrere zehntausend Euro zusammen.

■ Honorar-Tarif: mehr Rendite als der Direktversicherer!

An folgendem Beispiel ist leicht zu erkennen, wie Gesellschaften mit Provisionen arbeiten. Selbst die so genannten Direktversicherer haben Abschlusskosten.

Vergleichen wir drei verschiedene fondsgebundene Rentenversicherungen, die alle den Fidelity European Growth (TER 1,94%) anbieten. Dazu nehmen wir als Direktversicherer die CosmosDirekt, einen Provisionstarif der Alten Leipziger und den Honorar-Tarif der InterRisk. Hier zunächst die reinen Zahlen aus den Mu-

Tabelle 1: Wie der erste Eindruck täuschen kann

Modellrechnungen (Ergebnisse nach Kosten)	Direktversicherer	Provisionstarif	Honorar-Tarif
eingezahltes Kapital	126.000 €	126.000 €	126.000 €
Kapitalabfindung bei 6% p.a. inklusive Überschüsse	391.154 €	339.762 €	375.738 €