

Der Kunde will die Garantie

15 Monate Finanzmarktkrise fokussieren die Vorsorge-Beratung auf Produkte mit Risikopuffer



Als Folge der Finanzkrise wird der Makler mit einem noch stärkeren Sicherheitsdenken des Anlegers konfrontiert. Die historisch betrachtet zum Teil einmaligen Ereignisse der vergangenen Monate bestätigten nachhaltig die Position der ohnehin führenden Gruppe stark risikoaverser Verbraucher. Weitere sind ohne Zweifel hinzu gekommen. Das Verkaufsgespräch muss daher neu konzeptioniert werden.

Wer Produkte mit Kapitalgarantie im Gepäck hat, kann aktuell die erste Hürde im Kundengespräch leichter nehmen. In der Abwägung zwischen Verkauf und Beratung ist die Garantiefrage jedoch ein echter Spagat. Er wird gemildert durch die Erkenntnis, dass die Mehrheit der Kunden die Garantie will. Auch nach einem aufklärenden Gespräch über die Faktoren Risiko und Rendite. In der Garantiefrage „best advice“ gegen den Willen des Kunden durchzusetzen, ist nicht nur unsinnig. Je nach Marktlage kann dies

auch zu erheblichen Vorwürfen führen. Die Summe der Kunden will ruhig schlafen und keine Vorträge über Asset Allocation, Basispunkte und Garantiekosten hören. Die Finanzkrise hat diese bereits vorhandene Einstellung nachhaltig zementiert. Investmentfonds schützen das Kapital des Anlegers grundsätzlich gegen die Insolvenz seiner Fondsgesellschaft. Die Wertpapiere liegen als Sondervermögen bei einer Depotbank. Die mögliche Insolvenz der Depotbank berührt ebenfalls nicht das Sondervermögen. Zertifikate

dagegen hängen, wie aktuell durch den Fall der viertgrößten US-Investmentbank dokumentiert, nicht nur theoretisch am Emittenten. Wenn das Unwahrscheinliche plötzlich Realität wird, ist das Anlegerkapital in der Konkursmasse. Fondspolicen, die Zertifikate beinhalten, müssen somit hinterfragt werden. Da es genug Angebote ohne Zertifikate gibt, kann der Makler wählen. Zertifikate im Versicherungsmantel, wie zum Beispiel bei Inora Life, müssen folglich beim Anbieter hinterfragt werden.

Das spezifische Basiskonzept von Garantie-Fonds ist es, das eingesetzte Kapital vor Verlusten zu schützen. Einmalbeiträge wie auch Sparbeiträge sollen in der Höhe Ihres Einzahlungswertes erhalten bleiben. Fonds mit Kapitalgarantie wollen somit ein klassisches Marktrisiko, den Wertverlust der Anlage, ausschalten.

„Wer Produkte mit Kapitalgarantie im Gepäck hat, kann aktuell die erste Hürde im Kundengespräch leichter nehmen.“

Die mögliche Partizipation an der Wertentwicklung des Investments bleibt dabei erhalten.

Garantiefonds sind unterschiedlich konzipiert.

- a) Produkte mit begrenzter Laufzeit. Hier hat der Anleger zum Laufzeitende Anspruch auf Rückzahlung seines Kapitals. Dieser Rückzahlungsanspruch wird meist in Größen von 80 bis 100 Prozent garantiert.
- b) Produkte ohne Laufzeitbegrenzung. Hier wird mit meist jährlichen Garantiestichtagen gearbeitet.

Die Garantie-Systematik

Der Großteil des Anlagekapitals wird in „Sicherheit“ investiert. Damit soll der



„Je weiter die Garantie jedoch an 100 Prozent heranreicht, desto teurer wird es, die letzten Procente abzusichern. Eine 100-prozentige Garantie schränkt zudem den Spielraum des Anbieters ein, das einbezahlte Kapital an den Börsen in Aktien zu investieren. Wie bei jeder Kapitalanlage ist das richtige Verhältnis zwischen Sicherheit und Rendite wichtig“, Ralf Wechsler, Marketing Director, HBOS European Financial Services.

Rückzahlungsanspruch garantiert werden. Zur Renditegewinnung wird das verbleibende Kapital genutzt.

- a) Sicherheitsanteil: vorrangig Anleihen hoher Bonität mit fixierten Zinsströmen.
- b) Renditeanteil: vorrangig Aktien.

Im Wettstreit der Sicherheits-Konzepte wurde der Stein der Weisen noch nicht gefunden. Die Kunst besteht darin, den spekulativ arbeitenden Renditeanteil nicht zu erschöpfen.

Diese Fähigkeit scheidet immer wieder die Spreu vom Weizen.

Garantie & Performance

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt bisher mehrheitlich eine Performance wie bei Geldmarktfonds. Finanzinstrumente beweisen sich jedoch erst im langfristigen Marktdurchschnitt. Die Bewährungsfrist des Garantiefondsmodells hält somit noch an.

Andererseits: Alle Daten zeigen auf, dass sich die Risiken einer reinen Aktienanlage über lange Laufzeiten ausgleichen. Der Risikopuffer „Garantie“ verpufft somit.

Nur, wer kann seinem Kunden garantieren, dass diese Historie der Aktienmärkte sich ins Unendliche fortschreiben lässt. Und wenn ja, in welchen Intervallen werden die Märkte künftig steigen und fallen? Somit wissen wir rein rechnerisch nur: Eine Kapitalgarantie kann die Rendite einer Fondsanlage enorm blockieren.

Garantie-Gewinner FRV

Vor dem Hintergrund, dass das Bundesministerium der Finanzen (BMF) nur noch echte Lebensversicherungen steuerlich fördern will, kann derzeit neben der Abgeltungssteuer mit einer „echten“ fondsgebundenen Rentenversicherung eine zweite Verkaufsfrost aufgemacht werden.

Das BMF hat klar erkannt, dass mit dem Halbeinkünfteverfahren bei der Besteuerung von Lebensversicherungsleistungen nach § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG bisher nicht immer im Sinne des Gesetzgebers umgegangen wurde. „Show-Tarife“ sollen vom Markt.

Kernpunkte der Kritik

- Kein Langlebigkeitsrisiko bei Rentenversicherungen
- „Minimalistischer Versicherungsschutz“ bei KLV
- Policendarlehen, die vorgezogene Versicherungsleistungen sind
- Vermögensverwaltung im Mantel einer Lebensversicherung

Versicherungen, die keinen ausreichenden Schutz vor biometrischen Risiken bieten, sind demnach keine Versicherungen.

Fortsetzung Seite 16

Makler & Garantie

Garantien sind im Trend – Aussagen von Maklern in Prozent *	
Garantieprodukte entsprechen der deutschen Anlegermentalität.	93
Garantieprodukte werden von Kundenseite stark nachgefragt.	73
Ich bevorzuge eine Garantie, bei der der Garantieggeber seinen Sitz in Deutschland hat.	49
Ich glaube, dass Garantien im Rahmen fondsgebundener Produkte sinnvoll sind.	49
Für mich ist die Garantie eines Versicherers werthaltiger als die einer Investmentgesellschaft	35

*Befragung von 300 Maklern im September 2007, Quelle: DRMM Maklermanagement AG

ExQuisite - Fotolia

Umfrage 2008: Verbraucher & Garantie

Grundsätzlich sagen 36 Prozent der Befragten*, dass ihnen Garantien bei langfristigen Kapitalanlagen heute „wichtiger“ sind als noch vor einem Jahr (2007).

Für 53 Prozent sind die Garantien „ähnlich wichtig“ wie im Vorjahr. 87 Prozent bevorzugen zudem langfristige Kapitalanlagen mit Garantie auf das

einbezahlte Kapital und die Wertsteigerung – und verzichten hierfür bewusst auf Rendite.

69 Prozent dieser Gruppe genügt eine Garantie des investierten Kapitals. Aber: Der Verzicht auf zusätzlich garantierte Wertentwicklung nimmt zu, je höher die Schulbildung ist. Bei Hochschulreife liegt die Zustimmung mit 79 Prozent

sogar 10 Prozentpunkte über dem Bevölkerungsschnitt.

22 Prozent der Bevölkerung sind bereit, für eine „nur“ 80-prozentige Garantie vier Prozent des Beitrags zu bezahlen.

*Quelle: Clerical Medical. Die repräsentative Umfrage wurde im April 2008 von der GfK Marktforschung im Auftrag von Clerical Medical unter mehr als 1.000 Bundesbürgern durchgeführt.

Ein Todesfallschutz von mindestens 50 Prozent darf damit als neue Vorgabe für Lebensversicherungen erwartet werden. Rentenpolicen müssen eine Mindestrente oder einen verbindlicher Rentengarantiefaktor ausweisen. Anderweitige Tarife zählen somit als Kapitalanlageprodukte. Sie sind folglich ein Fall für die Abgeltungssteuer.

Das beste Argumentationspaket

Auf der sicheren Seite sind Makler und Kunde mit der Fondsgebundenen Rentenversicherung (FRV). Ein verbindlicher Rentengarantiefaktor plus die Chance auf eine attraktive Rendite sind das beste Argumentationspaket. Das „biometrische Risiko“ ist hier gemäß BMF erfasst und abgedeckt. Mit der Option auf einen Hinterbliebenenschutz und der Wahl zwischen Kapitalabfindung oder Leibrente sowie der möglichen Kombination aus beiden kann die FRV das Vorsorge-Instrument Nr. 1 der dritten Schicht werden. Das gilt jedoch nur dann, wenn die Kosten des Produkts und hier ist der Makler in der Pflicht, nicht in den Himmel schießen.

Kern-Argument: Halbeinkünfteverfahren

Heute muss sich der Versicherte nicht mehr auf einen festen Rentenbeginn festlegen und kann jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen tätigen. Bei Kapitalauszahlung gilt zudem das Halbeinkünfteverfahren; nur die Hälfte des Ertrags ist zu versteuern. Ab dem 60. Lebensjahr sind bei Rentenauszahlungen 22 Prozent des Ertragsanteils zu versteuern. Die Rentenauszahlung ab 65. Lebensjahr gestaltet sich steuerlich noch günstiger. Hier fällt bei einem Ertragsanteil von 18 Prozent und einem persönlichen Steuersatz von zum Beispiel 25 Prozent nur ein Steuervolumen von 4,5 Prozent an. Dem Kunden muss jedoch deutlich ins Beratungsprotokoll geschrieben werden, dass Voraussetzung für diese Vorteilsnutzung immer eine mindestens 12 jährige Laufzeit ist.

Ablauf-Management

Das Ablauf-Management gewährleistet echte zusätzliche Sicherheit. Produkte ohne Ablauf-Management muss heute kein Makler mehr verkaufen. Und: Policensparer können bei nahezu allen Angeboten die einmal gewählten Fonds wechseln. Zwischengewinne werden nicht besteuert.

Kopf aus dem Sand!



Bundesministerium der Finanzen: Geldanlagen, die Lebensversicherung heißen, sind Geldanlagen.

Der Makler sollte in 2008 nicht mehr alles verkaufen, was eindeutig aus der Trickkiste kommt.

Echte und unechte Rentenversicherungen

Rentenversicherungen, bei denen sich die Höhe der Rentenzahlung nach den bei Rentenzahlungsbeginn geltenden Bedingungen richtet, sind gemäß BMF keine Rentenversicherungen, da die schon bei Vertragsabschluss erforderliche Übernahme eines Langlebigerkeitsrisikos fehlt.

Das Ministerium fordert dagegen eine vorab garantierte Mindestrente bei klassischen LV und einen bei Vertragsabschluss garantierten Rentenfaktor bei fondsgebundenen Produkten zur Umrechnung des angesparten Vermögens in eine Rente.

Todesfallschutz zu gering

„Es liegt kein Versicherungsvertrag im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG vor, wenn der Vertrag keine beachtliche Risikotragung enthält“, schreibt das BMF.

Unter „ausreichender Risikotragung“ versteht das Ministerium einen Todesfallschutz von mindestens 60 Prozent der insgesamt zu zahlenden Beiträge. Bei fondsgebundener LV ein Plus von mehr als zehn Prozent auf den Zeitwert der Versicherung im Todesfall.

Fragwürdige Policendarlehen

Bei einigen Policendarlehen sieht das BMF die Gefahr, „dass es sich nicht um echte Darlehen, sondern um verkappte Versicherungsleistungen handelt“. In diesem Zusammenhang erwähnt das Ministerium Verträge, die theoretisch bis zum 99. Lebensjahr des Versicherungsnehmers laufen, aber flexible Vorauszahlungen vorsehen.

Vor allem bei Darlehen, über deren Gewährung letztlich nicht der Versicherer, sondern der Versicherungsnehmer entscheidet, „ist generell von einer steuerpflichtigen Erlebensfallleistung auszugehen“, so das BMF.

Die größte Makler-Falle: Versicherungsmäntel im Ausland

Versicherungsmäntel „im benachbarten Ausland“, die in Deutschland verkauft werden, sind besonders dünn gestrickt. Hier wird ein Anlagendept, über das der Versicherungsnehmer selbst entscheidet, in einen Versicherungsvertrag eingebunden. Tarife, die dabei nur ein Prozent des Vermögens für den Todesfallschutz ausweisen, sind im Markt. Bei diesen „vermögensverwaltenden Versicherungsverträgen“ wird der Vorsorgecharakter einer Lebensversicherung missbraucht. Eine steuerliche Gleichbehandlung mit normalen Lebensversicherungsverträgen verbietet sich. Hier plant das Ministerium auch rückwirkend tätig zu werden.

Abgeltungsteuer

FRV & Fonds-Sparplan

Je kürzer die Laufzeit einer Fondspolice ist und damit je geringer der Beitrag, desto eher ist der Fonds-Sparplan der Gewinner. Je länger die Laufzeit, desto eher ist die fondsgebundene Rentenversicherung unter steuerlichen Aspekten günstiger. Bei einem hohen Zins- und Dividendenanteil ist die Fondspolice natürlich in der Tendenz attraktiver. Aber: Es kann in Sachen Abgeltungssteuer nicht allein um die beste Fonds-Verpackung gehen. Die generelle Leistung der beinhalteten Versicherungsaspekte herauszustellen, das ist die eigentliche Makleraufgabe.

Auch vor dem Hintergrund, dass das Finanzministerium bereits an einer Aufhellung der Grauzone Kapitalanlage und Lebensversicherung arbeitet.

Kurz-Check des FRV-Produktpartners

- 1. Transparenz**
Sind die Bedingungen verständlich und damit haftungssicher formuliert?
- 2. Flexibilität**
Wie steht es um die Freiheit bei der Fonds-Anlage und die Wahl des Rentenbeginns?
- 3. Garantie**
Mit welchem Zinssatz ist der Vertrag kalkuliert? Wie hoch ist der Rentenfaktor? Er gibt die Rentenhöhe im Verhältnis zum vorhandenen Fondsguthaben an. Ist dieser Faktor ab Policenstart garantiert?
- 4. Zuzahlungen & Entnahmen**
Sind Sonderzahlungen möglich? Sind Teilzahlungen und wenn, in welcher Höhe möglich? Wie hoch ist die fixierte Restanlagensumme?
- 5. Unterbrechung & Kündigung**
Wie lange stellt der Produktpartner einen Kunden, der arbeitslos geworden ist, von seinen Beiträgen frei? Wie sind die Rückzahlungsmöglichkeiten? Kündigung: Welche Abzüge?
- 6. Last but not least**
Wie steht es um die Finanzkraft Ihres Produktpartners? Wird er auch in dreißig Jahren noch leisten können? Hier sind Bilanzstärke-Ratings die einzige Chance des Maklers. Subjektive Wahrnehmungen sind kein Haftungsauschluss-Kriterium.

uniVersa Rentenkonzepte

Das Erfolgsrezept für jedes Beratungsgespräch



Rürup • Riester • bAV • Privat

Fondsgebundene Lösungen aus einer Hand nach dem „Simply-the-best-Prinzip“ in allen drei Schichten der Altersvorsorge

- topRENDITE**
80 Spitzenfonds mit Top-Bewertungen von unabhängigen Ratingagenturen erwirtschaften langfristig mehr Rendite
- topSICHERHEIT**
Garantiefonds mit Höchststandsicherung oder Wertsicherungsfonds der neuesten Generation
- topFLEXIBILITÄT**
bei den Beiträgen, der Auszahlung und dem Rentenbeginn
- topSERVICE**
freie Wahl zwischen Fondspicking, Garantiefonds oder drei aktiv gemanagten Strategiedepots von FERI jeweils mit professionellem Ablaufmanagement
- topSTEUERVORTEILE**
fondsgebundene Lösungen in allen drei Schichten der Altersvorsorge: Rürup, Riester /bAV und Privat

Fordern Sie gleich Informationen an!

Sulzbacher Straße 1-7
90489 Nürnberg
Telefon (0911) 53 07-1000
Telefax (0911) 53 07-2676
E-Mail: info@universa.de
Internet: www.universa.de