

Versprechen ohne Gewähr

Versicherer polieren Renditeprognosen für die Riester-Fondsrente künstlich auf

THOMAS SCHMITT | DÜSSELDORF

Viele Beispielrechnungen für fondsgebundene Rentenversicherungen sind unrealistisch. Diesen Vorwurf aus der Fondsbranche bestätigen Mathematiker und Altersvorsorgespezialisten. Um Geschäft zu machen, würden Kunden mit hohen Prognosen in die Irre geführt. „Die Ablaufleistung wird künstlich hochgerechnet“, kritisiert der Finanzplaner Mark Ortmann, Geschäftsführer des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge.

Als eines der Negativbeispiele gilt der **Volkswohl Bund**. Der Versicherer aus Dortmund vertreibt Fondspolizen sehr erfolgreich über mehr als 13 000 Agenten und Makler. Doch Spitze ist man nicht mehr. Deshalb werben die Dortmunder seit kurzem so: „25 Prozent mehr prognostizierte Rente.“

Es geht um die vorderen Plätze in Ranglisten. Wenn man einen Vergleich mit dem Datenanbieter Morgen & Morgen vornimmt, fördert das aber merkwürdige Ergebnisse zutage. Der Volkswohl Bund liegt mit seinen Prognosen bei Riester-Renten weit vorne, Spitze sind aber auch die Kosten. Das ist kein Einzelfall: Für etliche Versicherer mit hohen Kosten weist die Datenbank die besten Ablaufleistungen aus, während ein günstig arbeitender Versicherer wie **Cosmos Direkt** im Mittelfeld landet.

Der Kniff des Volkswohl Bund

Gute Ergebnisse für die Kunden und hohe Kosten sind langfristig schwer vereinbar. Über Beispielrechnungen punkten manche Versicherer damit heute dennoch im Markt. Wie solch ein Kniff funktioniert, erklärt der Volkswohl Bund gegenüber seinen Maklern ganz offen: „Auch unsere fondsgebundenen Riester-Renten erhalten ab sofort einen jährlichen Überschuss in Höhe von 0,65 Prozent des vor-

handenen Fondsguthabens. Die prognostizierte Leistung erhöht sich somit um fast zehn Prozent.“

Für Experten geht es hier um nicht anderes als einen „Kickback“, also eine Rückvergütung der Fondsgesellschaft an den Versicherer. Üblicherweise fließt so ein Teil der jährlichen Managementgebühr von durchschnittlich 1,5 Prozent wieder an den Anbieter zurück. Der Versicherer verbucht dies als Gewinn zugunsten des Kunden und rechnet es in die Prognose ein.

Das Problem: Ob der Kunde dieses Geld irgendwann sieht, ist völlig offen. Erst in den 60 Seiten starken Versicherungsbedingungen räumt der Versicherer ein, dass die Beispielrechnung eine reine Hypothese ist und der Kunde keinerlei Anspruch auf die errechneten Leistungen hat. Das liest aber erfahrungsgemäß kaum ein Kunde. Und wenn, versteht er es nicht.

Branchenkennner sagen zudem, dass die Versicherer es sich gar nicht leisten können, die Marge komplett weiterzugeben. Um hohe Prognosen hinzubekommen, nehmen manche sogar bewusst teure Fonds ins Programm. Solche, die vielleicht zwei Prozent jährliche Managementgebühr kosten. Damit treiben Versicherer auch die Rückvergütung hoch. Die höheren Fondskosten bleiben in den Prognoserechnungen jedoch unberücksichtigt, wogegen die höhere Rückvergütung angerechnet wird.

Jochen Ruß, Geschäftsführer am Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, kennt diese und weitere Tricks. Sie seien immer wieder im Markt anzutreffen. Abhilfe schaffe nur eine neue Form der Modellrechnung. Diese müsse bei der Prognose von Ablaufleistungen den Produkteigenschaften gerecht werden. Hierzu müssten alle Kosten berücksichtigt werden: Die Kosten der Fonds sowie die Kosten der Versicherungspolice.

Prognosen der Lebensversicherer

Hypothetisch

Wie viel eine Rentenpolice mit Fonds bringt, ist unsicher. Versicherer machen eine Prognose und nehmen dazu eine konstante Fondsentwicklung an.

ren, dass dabei nur die Versicherungskosten berücksichtigt werden. Kosten des Fonds dagegen nicht. Wer als Versicherer teure Fonds mit günstigen Versicherungskosten kombiniert, erscheint daher preiswerter als er ist.

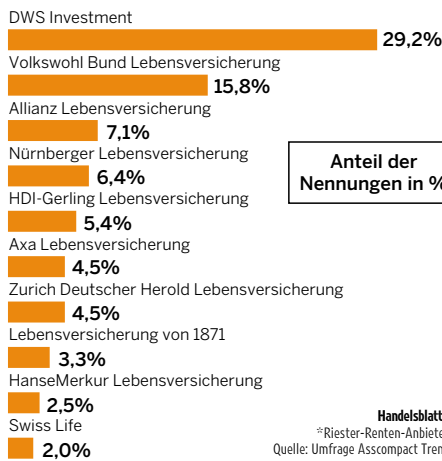
Ungeeignet

Ein schiefes Bild ergibt sich bei Garantieprodukten. Garantiekosten innerhalb der Fonds werden nicht berücksichtigt. Dies gilt für Absicherungen genauso wie für Umschichtungen in risikoärmere Anlagen. Oft wird der falsche Eindruck erweckt, dass Garantieprodukte dasselbe Renditepotential haben wie Angebote ohne Garantie.

Irreführend

Mathematiker kritisie-

Die beliebtesten Anbieter* bei Maklern



Anteil der Nennungen in %

Handelsblatt |
*Riester-Renten-Anbieter;
Quelle: Umfrage Asscompact Trends

Unvollständig

Um Kosten der Versicherung und der Fonds zusammen zu erfassen, könnte man eine Renditeminderung aus beiden Quellen berechnen. Das wäre im Sinne der Kunden, hat sich aber bisher nicht durchgesetzt.