

Fondsgebundene Altersvorsorge: Teure Irrtümer

Hohe Kosten und einbrechende Märkte ruinieren die Renditen von fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen. Millionen Versicherte sorgen sich aktuell um ihre Altersvorsorge. Was Kunden über ihre Mischprodukte wissen sollten.

von Jens Hagen



Erfolgreicher Abschluss. Im vergangenen Jahr verkauften die Versicherer 1,8 Millionen fondsgebundene Lebens- und Rentenpolicen an ihre Kunden.

DÜSSELDORF. Die schlechte Nachricht kommt mit der Post. Versicherte, die in den vergangenen Jahren eine fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen haben, fallen beim Blick in die Standmitteilung aktuell aus allen Wolken. Selbst wer nicht jede der klauselartigen Formulierungen versteht, merkt schnell: die eigene Altersvorsorge fällt unter Umständen nicht so üppig aus, wie eigentlich erhofft. "Die Renditen entwickeln sich aktuell katastrophal", sagt Axel Kleinlein, Inhaber von Mathconcepts - einem Unternehmen, bei denen Versicherte ihre Verträge nachrechnen lassen können. "Einerseits sind die Märkte eingebrochen", sagt der Finanzmathematiker, "andererseits verlangen die Gesellschaften teils sehr hohe Gebühren".

Zahlreiche Versicherungskunden sind betroffen. Knapp neun Millionen Policen schlossen die Deutschen in den vergangenen fünf Jahren ab, meldet der Branchenverband GDV. 2008 zahlten allein die Neukunden 3,8 Milliarden Euro an Beiträgen. Natürlich möchten die Kunden für ihre Beiträge auch in der Krise Leistung sehen. Doch die Realität sieht oft anders aus. "Zahlreiche Policen bieten aktuell eine deutlich negative Verzinsung", sagt Michael Wortberg von der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz. Einige Kunden verlieren nach seinen Angaben in den ersten fünf Jahren bis zu 30 Prozent der eingezahlten Beiträge. "In der Beratung stapeln sich die Beschwerden unzufriedener Versicherter."

Auch Professor Günter Hirsch, Ombudsmann der Versicherungswirtschaft, bemerkt allgemeinen Unmut. "Im vergangenen Jahr ist eine Zunahme von Beschwerden zu fondsgebundenen Lebensversicherungen zu beobachten", sagt der ehemalige Präsident des Bundesgerichtshofs in Karlsruhe. Grund sei vor allem die schlechte Entwicklung auf den Finanzmärkten. Die Versicherten lassen aktuell vor allem klären, ob der Versicherer die Wertverluste korrekt berechnet hat oder ob der Vermittler den Kunden nicht ausreichend über die Risiken des Produktes aufgeklärt hat. In der Tat gibt es viele Missverständnisse über das Mischprodukt. Handelsblatt.com klärt über drei populäre Irrtümer auf.

- » [Irrtum I: Alle Prämien landen im Fonds](#)
- » [Irrtum II: Die Police ist sicher](#)
- » [Irrtum III: Der Risikoschutz für die Familie wird günstiger](#)

Irrtum I: Alle Prämien landen im Fonds

Eine fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung ist kein Fondssparplan. Im ersten Jahr gehen

beispielsweise bis zu 90 Prozent aller Beiträge für die Provision des Vermittlers drauf. Während der gesamten Laufzeit kommen Kosten für die Verwaltung hinzu.

Für Handelsblatt.com ermittelte Finanzmathematiker Axel Kleinlein, wie hoch die Kosten bei teuren Policen ausfallen. Bei einem Vertrag über 30 Jahre, bei dem der Kunde monatlich 200 Euro einzahlt, können Kosten von mehr als 30 Prozent der Beitragssumme anfallen. In diesem Beispiel zahlt der Kunde rund 23 000 Euro an die Versicherung. Trotz einer angenommenen Verzinsung des Fonds von sieben Prozent ist der Kunde erst nach zehn Jahren im Plus.

Ein großes Problem haben diejenigen, die früher aussteigen möchten. "Wer in den ersten Jahren kündigt, verliert in der Regel einen Großteil seiner eingezahlten Beiträge", sagt Kleinlein. Bei einer Kündigung nach fünf Jahren verlöre der Kunde aus dem obigen Beispiel pro Jahr elf Prozent der eingezahlten Beiträge. Auch nach 30 Jahren bleibt die Rendite mit 5,15 Prozent mau. "Kunden sollten immer auf die Kostenstruktur der Gesellschaft achten und von unverständlichen Produkten die Finger lassen", rät Kleinlein.

Irrtum II: Die Police ist sicher

Eine fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung ist auch keine Kapitallebensversicherung. Wer in eine klassische Lebensversicherung einzahlt, ist gegen die Pleite der Gesellschaft durch die brancheneigene Auffanggesellschaft Protektor geschützt. Protektor übernahm etwa die Verträge der angeschlagenen Mannheimer Lebensversicherung. Dieser Schutz bezieht sich aber nur auf Lebensversicherungen.

Anders als in der Kapitallebensversicherung gibt es bei fondsgebundenen Lebensversicherungen auch keinen Garantiezins auf die angelegten Beiträge. "Bei vielen Verträgen entscheidet der Wert des Fonds am Stichtag die Höhe der Auszahlung", sagt Wortberg. Erwischt ein Kunde mit Aktienfonds eine Baisse, ist die Altersvorsorge in Gefahr.

Alternativ bieten viele Gesellschaften Produkte auf Basis von Garantiefonds. Die Sicherung nützt aber nur demjenigen, der bis zum Ende dabeibleibt. Vereinbarungen etwa über den Kapitalerhalt gelten meist nur für den vereinbarten Auszahlungstermin. "Ein Großteil der Kunden kündigt aber vor Ablauf des Auszahlungstermins", sagt Wortberg.

Irrtum III: Der Risikoschutz für die Familie wird günstiger

Viele Policen lassen sich aufstocken. Besonders beliebt ist ein Zusatz zur Risikolebensversicherung. In diesem Fall erhält die Familie im Todesfall des Versicherten eine bestimmte Summe. "Der Schutz ist für Familien existenziell notwendig und kostet nur wenige hundert Euro im Jahr", erklärt Wortberg.

Nicht jeder gute Anbieter von Fondspolicen liegt aber auch bei den Leistungen und Prämien bei Risikolebenspolicen vorne. "Wir raten dazu, die Policen getrennt abzuschließen", sagt Wortberg. "Nur so können Kunden die für sie notwendigen Leistungen zum besten Preis erhalten."

Besonders unsinnig ist ein Unfalltod-Zusatz. Dieser Schutz fungiert als eine Art Lotterie auf die Todesursache: Stirbt der Versicherte wegen eines Unfalls, erhalten die Angehörigen eine höhere Auszahlung. "Ein seriöser Schutz richtet sich nicht nach der Ursache", sagt Wortberg. Nur ein Bruchteil der Todesfälle ist auf Unfälle zurückzuführen. Als Faustformel für junge Familien mit Kindern gilt: Die Deckungssumme sollte in jedem Fall mindestens das Vierfache des aktuellen Jahreseinkommens betragen.

