

Fondspolice mit Garantien: Garantiert teuer!

Garantiekonzepte bei Fondspolice erfreuen sich in Deutschland großer Beliebtheit. Das Wort „Garantie“ lässt das Herz des traditionell risikoscheuen deutschen Vorsorgesparers schnell höher schlagen. Vielen Sparern ist allerdings nicht bewusst, dass Garantien teuer sind und kräftig an der Rendite zehren. Auch darf nach einer empirischen Studie der Nutzen von Absicherungsstrategien abermals in Frage gestellt werden.

Die Nachfrage nach Garantieprodukten in Deutschland ist groß. Vor allem bei der Altersvorsorge setzen die deutschen Verbraucher traditionell auf Sicherheit. Laut GDV wurden im Jahr 2006 nicht weniger als 9 Milliarden Euro in Fondspolice investiert. Marktanalysten schätzen, dass hiervon jeder zweite Euro mittlerweile in einem Vorsorgeprodukt mit Garantie angelegt wird. Ein Trend, den auch die Vermittlerbranche für ihre Verkaufsgespräche erkannt hat. Dennoch bleibt die Frage nach dem wirklichen Nutzen für die Verbraucher - denn Garantien werden nicht verschenkt, sondern sie werden in das Produkt eingepreist und gehen damit zu Lasten der Rendite.

Garantiekosten transparent machen

Ständig kommen neue Garantiekonzepte auf den Markt, und sie werden immer komplexer. Wie teuer beispielsweise die Bereitstellung der jeweils angebotenen Höchststandsgarantien bei Garantiefonds wirklich ausfällt, veröffentlicht bislang aber kein Anbieter. Man darf die rhetorische Frage stellen, woran es wohl liegt, dass zwar umfänglich dargelegt wird, wie die Quadratur des Kreises – Rendite und Sicherheit gleichzeitig und scheinbar ohne Abstriche – bewirkt wird, aber nie, dass und wie hoch der Anleger dafür zur Kasse gebeten wird. Immerhin finden sich gelegentlich Schätzungen, wonach die Garantiekosten einem Renditeverlust zwischen 0,5 und 2 Prozent pro Jahr entsprechen. Das mag sich am unteren Ende der Spanne zunächst überschaubar anhören, doch selbst 0,5 Prozent p.a. türmen sich über Jahrzehnte gesehen zu erheblichen Summen auf.

Studie: Absicherung kostet mehr als sie nützt

Aber auch die grundsätzliche Frage nach der Effizienz einer Absicherung gegen Kursverluste muss gestellt werden. So kommt eine empirische Studie der London Business School (Autoren: Elroy Dimson, Paul Marsh and Mike Staunton), in der Anlageergebnisse mit und ohne Absicherung u.a. am US-Aktienmarkt in den Jahren 1900-2006 untersucht wurden, zu einem für einige vermutlich erstaunlichen Ergebnis. Demnach fallen die Renditeeinbußen durch Absicherungsstrategien höher aus als die damit erzielte Risikoreduzierung. Die Autoren weisen laut Morningstar darauf hin, dass mit einer Mischung aus Aktien und Geldmarktinstrumenten bei gleichem Risiko höhere Renditen oder aber die gleiche Rendite mit geringerem Risiko zu erzielen waren. Hervorzuheben dabei ist, dass die Studie die Kosten für die zu Grunde gelegten Wertsicherungsstrategien nicht berücksichtigt. Wären diese mit einbezogen worden, hätte sich ein noch deutlicherer Vorsprung für die ungesicherte Strategie ergeben. So überrascht es nicht, dass die Informationen zur Studie finden Sie in der **Morningstar Analyse** „Absicherung kostet mehr als sie nützt“:

» www.morningstar.de Autoren langfristig orientierten Anlegern eine bekannte Empfehlung geben: Diversifikation, also eine Verteilung des Kapitals auf verschiedene Anlageklassen und Regionen. Und Morningstar ergänzt, dass die Studie zeigt, „...wie schwierig es ist, auf lange Sicht eine einfache Indexanlage zu schlagen.“

Rechenbeispiel: Drei Viertel der eingezahlten Beiträge bleiben auf der Strecke

Das folgende Beispiel macht deutlich, wie gravierend sich Garantien auf die Wertentwicklung einer Fondspolice auswirken können. Das Rechenbeispiel bezieht sich auf so genannte Hybridprodukte. Denn im Gegensatz zu echten Garantiefonds, deren Konstruktionen sehr komplex ausfallen können und oftmals nur für "Investmentingenieure" verständlich sind, ist die Funktionsweise der mit Beitragsgarantie ausgestatteten Hybridprodukte mit etwas Versicherungswissen leicht nachzuvollziehen. Um bei Vertragsabschluss dem Vorsorgesparern die Beitragssumme garantiert zurückzahlen zu können, investiert der Versicherer genau so viel vom eingezahlten Beitrag in die konventionelle Kapitalanlage – also in das Sicherungsvermögen –, wie zum Erhalt der Garantiesumme nötig ist.

Bei 2,25 Prozent Garantiezins (Höchstrechnungszins) braucht der Versicherer für eine Fondspolice mit einem Monatsbeitrag von 100 Euro zum Beispiel 75 Euro monatlich, um für einen 25-Jahresvertrag die

Beitragsgarantie abgeben zu können. Abschluss- und Verwaltungskosten werden dabei nicht berücksichtigt, da es uns in diesem Beispiel lediglich um den finanzmathematischen Nachweis geht und nicht um ein konkretes Produkt.

Beitragsverteilung beim Hybridprodukt

Von 100€ werden nur 25€ fondsgebunden investiert.



Grafik: Beitragsverteilung beim Hybridprodukt

Das heißt also, dass bei einem 25- Jahresvertrag überhaupt nur 25 Euro von eingezahlten 100 Euro für den Verbraucher so angelegt werden, wie es der Produktprospekt verspricht, nämlich fondsgebunden, chancenorientiert und kapitalmarktnah. In der Annahme, dass der Fonds nach Abzug seiner eigenen Kosten 6 Prozent p.a. an die Fondspolice weitergeben kann, ergibt sich nach 25 Jahren ungesichert ein Betrag von rund 68.000 Euro. Mit einer Beitragsgarantie, also „nur“ einer Nullprozent-Garantie, kommt man nur auf rund 56.600 Euro, wenn man Map-Report und Assekurata folgend eine derzeit branchenrealistische Gesamtverzinsung des Sicherungsvermögens von 4,25 p.a. Prozent annimmt.

Klarheit und Wahrheit für den Verbraucher

Betrachtet man diesen Beispielfall, dann wird wohl kaum jemand ernsthaft bestreiten wollen, dass der Verbraucher darauf hingewiesen werden sollte, dass ihn sein Sicherheitsstreben bei Vertragsablauf 11.400 Euro gekostet hat. Ein kleines Kreuzchen im Antragsfeld „mit Garantie“ hat für den Vorsorgesparer gravierende materielle Auswirkungen. Ein offener Hinweis an den Anleger, dass Garantien auch ihren Preis haben, sollte bei einem guten Beratungsgespräch selbstverständlich sein. Der mündige Verbraucher kann dann auf einer vollständigen Informationsgrundlage selbst entscheiden, ob ihm die Garantie den Preis wert ist, den sie kostet.

(Newsletter INSIGHT, Ausgabe November 2007)

➔ www.LegalundGeneral.de
