

DER TRICK MIT DEN MANIPULIERTEN ABLAUFLEISTUNGEN BEI FONDSPOLICEN

Wir hatten schon mehrfach darüber berichtet, worin sich Fondspolice tatsächlich unterscheiden können: Laufzeitvereinbarungen, Todesfallregelungen, Fondspalette, Prozedere bei vorübergehender Zahlungsschwierigkeit usw.. Doch der Wettbewerb vor dem Kunden läuft bei vielen Verkäufern im Markt einzigst über die Ablaufleistung, die dem Interessenten anhand von Modellrechnungen dargestellt werden. Und weil das so ist und die Anbieter das auch wissen, lassen diese sich "eigenartige Praktiken" einfallen, um die Gunst von Verkäufern und Verbrauchern zu gewinnen.



Modellrechnungen

Eine marktübliche "Modellrechnung" haben wir im Kasten abgebildet. Diese soll dem Anleger anzeigen, mit welcher Ablaufleistung er nach z.B. 35 Jahren Laufzeit zu rechnen hat. Doch diese Modellrechnungen haben gleich mehrere Haken, die Anleger kennen sollten, wenn sie schon vielen Verkäufern vielleicht unbekannt sind. Deshalb widmen wir uns heute dem "Schwindel mit den angekündigten Ablaufleistungen".

Betrachten wir uns den Praxisfall: Ein Anleger lässt sich von zwei verschiedenen Gesellschaften Angebotsrechnungen erstellen. In beiden Fällen gibt er folgende Parameter vor: Er ist 35 Jahre alt und möchte über 30 Jahre 100 Euro monatlich einzahlen. Im ersten Falle nennt ihm ein Anbieter bei einer unterstellten Rendite von 9% jährlich eine Ablaufleistung in Höhe von Euro 124.688. Im zweiten Fall nennt der Anbieter bei gleichen Vorzeichen eine Ablaufleistung in Höhe von Euro 143.526. Was denkt der Anleger? Der zweite Anbieter sei besser, günstiger, vielleicht einfach kundenorientierter und er entscheidet sich für diesen. Die Wahrheit sieht jedoch oft anders aus. Er ist auf die Machenschaften eines Anbieters hereingefallen, da ihm als Laien die notwendigen Hintergründe fehlen. Diese möchten wir Ihnen heute liefern.

Die angegebenen Zahlen in der Spalte 9% benennen lediglich eine Summe, die dem Anleger dann ausgekehrt werden, wenn ihm jährlich 9% gutgeschrieben würden. Dies heißt aber noch lange nicht, dass dem Anleger 9% gutgeschrieben werden, wenn das Investment selbst 9% erwirtschaftet. Das setzt der Laie zwar voraus, ist aber eine Fehleinschätzung. Denn die Anbieter haben die Möglichkeit, sich "am Fondsvermögen des Anlegers zu vergreifen". Das hört sich hart an, ist aber nichts anderes, als dass ein Anbieter Kosten aus dem Fondsvermögen (der Rendite) des Anlegers entnimmt. In der Praxis bedeutet das, dass das Investment mit zusätzlichen Kosten behaftet ist, somit das Investment

Jahr	Institut A/Euro	Institut B/Euro
5	2.891	2.433
11	13.595	13.188
25	76.471	84.474
28	102.901	116.490
30	124.688	143.526

Auszüge aus Rückkaufwerttabellen unterschiedlicher Anbieter

vielleicht 11% erwirtschaften muss, damit dem Anleger 9% gutgeschrieben würden. Um zurück auf das oben genannte Beispiel zu kommen, vergleicht unser Anleger somit zwar richtigerweise, welche Ablaufsummen er erhalten würde, würden ihm jährlich 9% gutgeschrieben. Doch die weitaus wesentlichere Frage ist, wie hoch die Rendite in beiden Fällen sein müsste, damit diese 9% bei ihm ankommen würden? Und wenn er dann erfahren würde, dass für das zuletzt benannte Angebot das Investment vielleicht 11%, für das erstgenannte wirklich lediglich 9% erwirtschaften müsste, würde er sich ganz schnell gegen das zweite Angebot und damit für das "schlechtere" - bezogen auf die Modellrechnung - entscheiden.

Und was können wir daraus lernen? Nicht immer, wenn Nutella drauf steht, ist auch Nutella drin!

Sie sehen also, wie leicht Anbieter den Anleger manipulieren können. Und bevor wir fortfahren, müssen wir uns kurz verdeutlichen, wer diesen Schwindel ermöglicht: Es ist Vater Staat, der völlig desorientiert umherirrt und immer dort, wo er eigentlich ernsthaft eintreten müsste, völlig versagt. Im Sinne des Verbraucherschutzes müssten solche Praktiken längst verboten sein bzw. vereinheitlicht werden.

Wie können wir eine Modellrechnung richtig lesen?

Die wichtigste Modellrechnung ist aus den genannten Gründen nicht etwa die Hochrechnung bei unterstellten 9, 10 oder gar 12%, sondern vielmehr die Entwicklung des Depots bei einer unterstellten Rendite von 0%. Ja, Sie haben richtig gelesen: Nur die 0% Entwicklung zeigt uns nämlich, wie sich das Kapital entwick-

kelt, wenn der Kunde keinerlei Renditen erwirtschaften würde. Und nur mit der Betrachtung dieser Spalte können wir erkennen, welches Verfahren der Anbieter nutzt.

Hierzu haben wir erneut eine Musterberechnung abgebildet, um die Thematik zu verdeutlichen.

Erklärung:

Ein Anbieter sagt, unser Kunde erhält 9% gutgeschrieben, wenn das Investment 11% erwirtschaftet. Aus den 2%, die dem Anleger erst für Kosten "vom Brot genommen werden", werden ihm dann wieder kleine Anteile gutgeschrieben, vielleicht 0,5%. Dadurch wächst das Kapital bei angenommener 0% Entwicklung trotzdem um diese Gutschrift an. Böse Zungen formulieren das so: "Erst klaut man dem Bauer eine Sau vom Hof, dann schenkt man ihm gutmütig zwei Schnitzel." Und genau das ist hier zutreffend.

Diese Vorgehensweise ermöglicht einigen Anbietern, bei gleichen Parametern den Interessenten höhere Ablaufleistungen darzustellen und damit zu gewinnen. Zusätzlich gewinnen sie an Image, obwohl einmal mehr die anderen, ehrlicher agierenden Marktteilnehmer, vielleicht diesen Zuspruch verdient hätten.

Man muss sich somit immer die 0% Kapitalentwicklung betrachten, um zu erkennen, wie die Anbieter auf ihre Renditedarstellungen kommen. Die Formulierungen im Kleingedruckten der Police müssen die Kosten innerhalb des Investments aufzeigen. Erst bei gleichen Parametern können wir ernsthaft die Ablaufleistungen verschiedener Modellrechnungen vergleichen. Ansonsten vergleichen wir Äpfel mit Birnen und denken, "wir seien ja so klug gewesen".

Vers.jahr	Alter	Beitrag	0% p.a.		
			Fondswert	Rückkaufswert	Todesst
1	35	1.200	88	0	
2	36	1.200	175	0	
3	37	1.200	738	148	
4	38	1.200	1.205	1.109	
5	39	1.200	2.281	2.122	
6	40	1.200	3.366	3.164	
7	41	1.200	4.461	4.238	
8	42	1.200	5.565	5.343	
9	43	1.200	6.680	6.480	
10	44	1.200	7.805	7.649	
11	45	1.200	8.941	8.852	
12	46	1.200	10.094	10.094	
15	49	1.200	13.632	13.632	
20	54	1.200	19.912	19.912	
25	59	1.200	26.692	26.692	
26	60	1.200	28.086	28.086	
27	61	1.200	29.490	29.490	

Auf Angabe der Namen der Gesellschaften haben wir beabsichtigt verzichtet. Hier sollen nicht bestimmte Anbieter angegangen werden, sondern eine Systematik verdeutlicht werden. Man würde auch an einer solchen Stelle zu viele Anbieter benennen müssen und die Gefahr bestünde, dass ebenfalls Betroffene nicht berücksichtigt würden. Der Aufwand hätte nicht im Verhältnis zum Nutzen gestanden.

Betrachten Sie sich bitte die markierte Zeile, welche wir beispielhaft ausgewählt haben. Sie können die Kapitalentwicklung von einem Jahr auf das nächste mit einem Zuwachs von 1.394 Euro erkennen, obwohl der Anleger lediglich einen Jahresbeitrag in Höhe von 1.200 Euro leistet. Der Anleger zahlt 1.200 Euro, die unterstellte Rendite ist 0% und trotzdem wächst das Kapital um mehr als nur den zusätzlich geleisteten Beitragsaufwand! Können Sie sich das erklären? Wieso wächst das Vermögen, obwohl keine Rendite erzielt wurde? Verstehen Sie das? Und wir erkennen, dass dieser Anbieter dem Vertrag Gutschriften über andere Wege verbucht.

Doch wo kommen diese anderen Gewinne her? Seit wann kann bei einer Fondspolice, bei der Gewinne ausschließlich aus dem Investment resultieren, anderweitig Gewinn erzielt werden?

Wir lösen das Rätsel auf: Es werden keine anderen Gewinne erzielt, auch diese Gutschriften kommen aus Gewinnen des Investments. Die 0% gegenüber dem Kunden sind nämlich in Wahrheit keine 0%, sondern das Investment erwirtschaftet mehr als 0%, wenn dem Kunden 0% verbucht werden. Würde das Investment selbst echte 0% Rendite erwirtschaften, müssten beim Kunden negative Beträge auftauchen.

Problematik bei Internetangeboten

Vielleicht erkennen Sie durch solche Darstellungen, dass eine persönliche Beratung im Bereich der Finanzdienstleistung unumgänglich ist. Man muss sich einem Profi anvertrauen, da man ansonsten immer Dritten auf den Leim geht. Der Gesetzgeber hat in dieser Branche einfach zu viele Hintertürchen offen gelassen, vielleicht sogar beabsichtigt! Diese sorgen in aller Regel dafür, dass Verbraucher auf der Strecke bleiben.

Ein weiteres Problem: Die Dynamik

Um den gleichen Wissensstand zu haben, möchten wir zuerst erläutern, was man unter einer "Dynamik" versteht. Viele Menschen glauben, die Dynamik schade ihnen und möchten diese Vertragsvereinbarung nicht gegenzeichnen. Das ist ein Fehler. Denn jeder sollte diese Möglichkeit berücksichtigen.

Die Dynamik ermöglicht dem Kunden einzigst eine nachträgliche Vertragserhöhung ohne erneute Gesundheitsprüfung. Das ist der einzige Vorteil einer bei Vertragsabschluss eingeschlossenen Dynamikvereinbarung. Denn Erhöhungen könnte der Kunde grundsätzlich jederzeit tätigen, immerhin wird keine Gesellschaft höhere Beiträge seitens ihrer Kunden ablehnen. Da die Fondspolizen jedoch eine Todesfalleistung und gegebenenfalls auch eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung einschließen, ist die Gewährung dieser Versicherungsbausteine immer auch von einem Gesundheitszustand abhängig. Kreuzt der heute gesunde Kunde die Dynamik bei Vertragsabschluss an, kann er zukünftig, ohne erneute Gesundheitsfragen beantworten zu müssen, seine Versicherungsleistung erhöhen, auch bei zwischenzeitlich eingetretenen gesundheitlichen Störungen, durch die eine normale Erhöhung vielleicht ausgeschlossen wäre. Eine Dynamikvereinbarung ist deshalb in unseren Augen immer Pflicht. Dies auch deshalb, da der Kunde jährlich ein Angebot zur Dynamikerhöhung von Seiten der Gesellschaft zugestellt bekommt und dieses dann immer noch ablehnen kann. Mit der heutigen Vereinbarung der Dynamik verpflichtet sich somit der Kunde keineswegs dazu, die Anpassungen anzunehmen. Im Gegenteil, er erhält sich lediglich das Recht, dies ohne erneute Gesundheitsprüfung tun zu können. Und es gibt nun wirklich keinen einzigen Grund, dies bei Vertragsbeginn auszuschließen.

Ein Kunde kann die Dynamikerhöhung in zwei aufeinanderfolgenden Jahren ablehnen, müsste diese dann spätestens im dritten Jahr annehmen, um die Vereinbarung nicht für die Zukunft gänzlich zu verlieren. Somit sollte man alle drei Jahre spätestens eine Erhöhung zulassen, was auch aus Sicht der Inflation mindestens zu empfehlen wäre. Grundsätzlich ist es egal, ob man seine Beiträge alle zwei Jahre um 6% oder jährlich um 3% erhöht, orientieren sollte man sich einmal an der Inflation und auf der anderen Seite natürlich am Gehalt. Wenn ein Anleger heute 100 Euro einzahlt und 2.000 Euro Netto verdient, dann sollte er 150 Euro einzahlen, wenn er aufgrund von Gehaltserhöhungen 3.000 Euro Netto verdient. Des Weiteren sollte man sich an der jährlichen Inflation orientieren, da die Dynamikerhöhungen nicht den Sinn haben, eine Versorgung zu erhöhen, sondern vielmehr den Kaufkraftverlust auszugleichen.

Irreführung durch Modellrechnungen mit Dynamik

Der Köder einer hohen Ablaufleistung unter Ausnutzung des Anlegerbewusstseins von heute ist einer der meist genutzten Verkaufstricks in der Branche. Hierzu integrieren die Vertreter in die Beispielrechnungen vor ihren Kunden einfach dynamische Erhöhungen von 3 bis 6 Prozent jährlich. Dies alleine ist kein Verbrechen, erweckt jedoch vor dem Kunden ein anderes Gefühl zu der dargestellten Ablaufleistung, die ihm in Aussicht gestellt wird. Das Problem des Anlegers ist meist, dass er mit seinem heutigen Kaufkraftbewusstsein an die Betrachtung der Ablaufleistung geht. Er liest die Ablaufleistung in einer Modellrechnung mit heutigen Maßstäben und verkennt dabei, dass 1 Million Euro in dreißig Jahren nur noch die Kaufkraft von vielleicht heutigen 300.000 Euro haben (siehe Tabelle). Denn über die Inflation verliert der Vertreter meist kein Wort, die der Kapitalentwicklung entgegenwirkt.

Betrachten Sie sich immer eine Beispielberechnung ohne Dynamikeinrechnung. Nur diese weist Ihnen die zu erwartende Ablaufleistung gemäß heutiger Kaufkraft aus. Alles andere sind Milchmädchenrechnungen. Eine Dynamik sorgt in keinem Fall dafür, dass am Ende eine höhere Summe zur Auszahlung steht, sie schafft lediglich den Ausgleich der schleichenden Inflation.

Machen Sie es gerade andersrum als die Masse: Betrachten Sie sich die Ablaufleistung ohne Dynamik und integrieren Sie diese infolge in Ihren Vertrag. Die Erhöhungen, die Sie dann zukünftig annehmen und die zumindest die Höhe der jährlichen Inflation betragen sollten, sorgen dafür, dass Sie die Kaufkraft der heute versprochenen Summe auch noch nach den Jahren aufrecht erhalten. Nur so erwarten Sie mit heutigem Bewusstsein eine Ablaufleistung, die zwar in Summe dann höher ausfällt, jedoch eigentlich nur die Kaufkraft der anfänglich erwarteten Summe gewährleistet.

Inflation / Preissteigerung von 1975 bis 1995

Eis/Bildzeitung	0,10	1,00	900%
Brezel	0,10	0,70	600%
Miete	250,00	1.000,00	300%
Immobilie	100.000,00	500.000,00	400%

Die Ungenauigkeit von Modellrechnungen

Auch möchten wir Sie an dieser Stelle darüber informieren, wie ungenau Modellberechnungen eigentlich sind. Aus diesem Grunde sagen wir, eine Modellrechnung sollte nur eine ungefähre Erwartungshaltung auslösen, mehr keinesfalls.

Ein Beispiel: Zwei Kunden behaupten von sich, sie hätten jährlich durchschnittlich 10% erwirtschaftet. Beide nehmen damit an, ihre Anlagen seien gleich gut gelaufen. Doch auch hier fehlt lediglich ein mathematisches Grundwissen, was erst bei genauerer Betrachtung deutlich wird.

Durchschnittswerte geben nämlich keinen Aufschluss auf tatsächliche Ergebnisse. Auch aus diesem Grunde verwenden Kapitalanlagegesellschaften bei ihren Renditeangaben immer zwei Parameter, einmal eine Jahresdurchschnittsrendite, die weniger aussagekräftig ist, jedoch dem Anleger ein greifbares und vor allem vergleichbares Ergebnis liefert und einmal die kumulierte (aufgelaufene) Gesamtrendite über einen gewissen Zeitraum.

Sie sehen also, dass eine angenommene Durchschnittsrendite niemals eine genaue Angabe sein wird. Denn kein Investment entwickelt sich mit jährlich gleichbleibender Rendite. Und wenn derartige Unterschiede bei nur fünfjähriger Betrachtung gegeben sind, dürften die Abweichungen bei zwanzig bis dreißig und gegebenenfalls noch mehr Jahren dementsprechend höher sein.

Modellrechnungen dienen deshalb lediglich der Vermittlung eines Gefühls, mit welcher ungefähren Ablauleistung bzw. Größenordnung man rechnen kann. Und das ist auch wiederum wichtig, wie Sie im Folgenden erkennen.

Beispiel A - durchschnittlich 10% Rendite:

10.000 Anlage	10% im 1. Jahr	1.000 Rendite	gesamt: 11.000	nach 1 Jahr
11.000 Anlage	10% im 2. Jahr	1.100 Rendite	gesamt: 12.100	nach 2 Jahren
12.100 Anlage	10% im 3. Jahr	1.210 Rendite	gesamt: 13.310	nach 3 Jahren
13.310 Anlage	10% im 4. Jahr	1.331 Rendite	gesamt: 14.641	nach 4 Jahren
14.641 Anlage	10% im 5. Jahr	1.464 Rendite		

gesamt: 16.105 nach 5 Jahren

∅ 10% p.a. - kumulierte Rendite 61,05%

Beispiel B - durchschnittlich 10% Rendite:

10.000 Anlage	-20% im 1. Jahr	-2.000 Rendite	gesamt: 8.000	nach 1 Jahr
8.000 Anlage	-10% im 2. Jahr	-800 Rendite	gesamt: 7.200	nach 2 Jahren
7.200 Anlage	15% im 3. Jahr	1.080 Rendite	gesamt: 8.280	nach 3 Jahren
8.280 Anlage	15% im 4. Jahr	1.242 Rendite	gesamt: 9.522	nach 4 Jahren
9.522 Anlage	50% im 5. Jahr	4.761 Rendite		

gesamt: 14.283 nach 5 Jahren

∅ 10% p.a. - kumulierte Rendite 42,83%

Abweichung von 18,22 % bezogen auf das Anfangskapital!



DER FREIE BERATER

TIPP

Betrachten Sie sich immer die Ablauleistung ohne Dynamik. Verzichteten Sie auf eine dynamische Modellrechnung. Dies dient lediglich der Irreführung von Verbrauchern und wird von Vertretern hierzu zielstrebig eingesetzt!

Die richtige Vorgehensweise zur Schaffung einer ausreichenden Altersversorgung

Kennen Sie die Frage, "lieber Kunde, wieviel können Sie denn monatlich für Ihre Altersversorgung aufbringen"? Diese Frage wird im Alltag allzu oft gestellt, von Vertretern und Bankern, die sich als qualifiziert einstufen und Sie zum Thema "Vorsorge" angeblich professionell beraten würden. Wir greifen an dieser Stelle an und sagen: Wer diese Frage stellt, disqualifiziert sich sofort vom bedürfnis- und bedarfsorientierten Berater zum Verkäufer. Und was wir von Verkäufern zu halten haben, dürfte zwischenzeitlich aus diversen Berichten klar sein. Doch warum dieser Angriff?

Vorsorge schaffen heißt, Ziele zu erarbeiten und diese dann mit zielstrebigem Planer zur Realität werden zu lassen. Wenn ein Vermittler fragt, wie viel sein Kunde aufbringen kann, erarbeitet

er gerade kein Ziel, sondern "verarbeitet" mehr oder weniger "freies Kapital" des Kunden. Und dieser Kunde weiß gar nicht so richtig, warum er gerade diese Summe in die verschiedensten Verträge investiert. Zumindest verbindet er keinerlei Ziel, das ihm in irgend einer Weise wichtig gewesen wäre. Auch deshalb sind Anleger oftmals unzufrieden und haben das Gefühl, der Vertreter habe Ihnen etwas verkauft. Beratungen zeichnen sich dadurch aus, dass der Kunde kauft und nichts verkauft bekommt. Kaufen ist aktiv, verkauft bekommen die passive Form.

Aus diesem Grunde möchten wir unbedingt darstellen, wie Sie am bestem vorgehen, wenn es um die Entscheidungsfindung geht, welchen Sparaufwand Sie zukünftig betreiben wollen.

Sparen bedeutet immer Verzicht, doch kein Mensch verzichtet gerne. Sparen heißt Konsumverzicht, doch Menschen konsumieren gerne. Deshalb ist es umso mehr wichtig, als Kunde ein klares Ziel anzustreben. Ein Ziel, das einem selbst wichtig ist und nicht an der Provision des Verkäufers orientiert ist.

Es gibt einen Kundentyp, der eindrucksvoll belegt, wie stark der Wille und das Durchhaltevermögen eines Menschen sein kann. Hier gemeint ist der zukünftige Häuslebauer, ein Kunde, der unbedingt das Ziel erreichen möchte, ein Eigenheim zu finanzieren. In diesem Bereich stellt man fest, dass viele Menschen zu enormem Verzicht imstande sind, wenn es ihnen selbst wichtig ist. Und wir alle haben ja schon mal gehört: "Die Kraft kommt vom Ziel."

Vorgehensweise

VORSORGEZIEL

Stellen Sie sich zuerst die Frage, wie viel Kapital Sie gerne heute monatlich zur Verfügung hätten, wenn Sie jetzt in Rente gehen würden oder wenn Sie jetzt das Alter erreicht hätten, zu dem Sie die gewünschte Versorgung erreichen möchten. Nehmen wir beispielsweise eine Summe von 1.500 Euro monatlich, d.h. 18.000 Euro jährlich an. Da Sie im "Heute" denken, ist die Kaufkraft an heutigen Gegebenheiten orientiert.

KAPITALBEDARF

Errechnen Sie jetzt, welches Kapital Sie benötigen, das bei einer angenommenen Verzinsung jährlich die gewünschten 18.000 Euro einspielen würde. Hier können Sie entweder "mit Kapitalverzehr" oder "ohne Angreifen des Kapitals" zur Ermittlung des Kapitalbedarfs ansetzen.

PRODUKTAUSWAHL

Erst jetzt können Sie dem Berater vermitteln, welches Kapital Sie zum Zeitpunkt X benötigen. Seine Aufgabe besteht dann darin, für Sie ein entsprechendes Produktangebot unter Berücksichtigung der Märkte und Möglichkeiten zu erarbeiten. Selbstverständlich spielt hier auch Ihre persönliche Einstellung zu gewissen Produkten eine entscheidende Rolle, die er jedoch kennen sollte.

Bei den angegebenen Parametern müsste ein Kunde ca. 109,00 Euro monatlich an Aufwendungen für die Erreichung seines Ziels leisten. Und er wird dazu nur dann bereit sein, wenn es sich um ein Ziel handelt und eben nicht nur um ein Traum. Ansonsten können natürlich jederzeit Abstriche gemacht werden. Doch ist dieser Kunde ausführlich informiert über Sinn und Zweck seiner Investition.

Beispiel

Vorsorgeziel jährlich

- monatlich 1.500 Euro

Euro 18.000

Kapitalbedarf

- ohne Kapitalverzehr
- 8% Verzinsung angenommen

Euro 225.000

Produktauswahl

- ohne Dynamikbetrachtung
- 35 Jahre Laufzeit
- 9% Renditebetrachtung

Euro 109,00



DER FREIE BERATER
TIPP

Vermittler, die Ihnen die Frage stellen, wieviel Geld Sie sparen können, sind Verkäufer, aber keine Berater. Denn auch hier zeigt sich der Unterschied zwischen schnellem Verkaufen und kundenorientierter, bedarfsbezogener Beratung.