

Der Preis der Garantien

Category: Geldanlage, Privatkunden, Übergreifend
18. Februar 2017



Die Wahl der richtigen Altersvorsorge wird immer schwieriger. Klassische Produkte können aufgrund der niedrigen Zinsen kaum noch Rendite versprechen, fondsgebundene Produkte bringen das Risiko des Wertverlusts mit sich. Viele setzen daher auf fondsgebundene Tarife mit Kapitalgarantien. Diese Garantien werden in den meisten Fällen direkt oder indirekt durch sog. Garantiefonds dargestellt, welche letztenendes überwiegend in festverzinslichen Wertpapieren angelegt sind.

Meinung von Experten zu Garantien



Die Anlageexperten der Standard Life, einem der größten und erfolgreichsten europäischen Investmenthäuser, haben eine ausführliche Analyse von Garantiekosten in der Altersvorsorge durchgeführt und dazu eine Pressemitteilung veröffentlicht.

[Lesen Sie hier die vollständige Pressemitteilung](#)

Die Quintessenz: Die Kosten von Garantien in der

Altersvorsorge sind extrem hoch. Aufgrund der lang anhaltenden Niedrigzinsphase steigen diese Kosten immer weiter an. Und: Die Notwendigkeit einer Kapitalgarantie ist vor allem bei längeren Laufzeiten sehr zweifelhaft.

Ohnehin stellen sich zwei Fragen: Sind negative Wertentwicklung ausgewogener Fondsportfolios über lange Laufzeiten denkbar? Und sind Versicherer und Garantiefonds dann überhaupt in der Lage, eine Kapitalgarantie darzustellen, wenn die Aktienmärkte über 20, 30 oder gar 40 Jahre eine negative Wertentwicklung haben?

Das Problem mit der Darstellung von Garantien

Warum werden trotzdem vorrangig Produkte mit Kapitalgarantien angeboten? Aus unserer Sicht sind dafür 3 Gründe ausschlaggebend:

1. Die Software der meisten Versicherungsgesellschaften belegen schichtweg ein gewisses Garantieniveau vor. Wenn Berater diese nicht aktiv abwählen, werden Garantien automatisch vorbelegt.
2. Stellt man die Berechnungen der Versicherer mit und ohne Garantien bei gleicher Wertentwicklung der Fonds gegenüber, liegt die prognostizierte Ablaufleistung bei Produkten mit Garantien meist deutlich höher. Dies ist meist durch höhere Kickbacks (Rückerstattung von Managementgebühren) erklärbar. Eine identische Wertentwicklung ist aber illusorisch, wenn ein großer Teil Ihrer Anlage in Garantiefonds fließen muss.
3. Ihren Kunden zu sagen, dass ihr eingezahltes Kapital nicht garantiert ist, scheint für viele Berater unangenehm zu sein. Daher gehen sie lieber den Weg des geringsten Widerstands und verkaufen ihren Kunden Garantieprodukte.

Zu unserem Job gehören aber manchmal auch unangenehme Wahrheiten. Deshalb hinterfragen wir Altersvorsorgeprodukte kritisch und klären unsere Kunden über Chancen und Risiken auf.

Indexpolicen als Lösung

Viele Versicherer propagieren sog. Indexpolicen als Lösung, um gleichzeitig hohen Renditen und Garantien für Altersvorsorgesparer zu ermöglichen. Im Regelfall nützen solche Policen aber nur dem Versicherer. Sie als Kunde erhalten oft eine schwache Kapitalanlage, die völlig intransparent ist, sogar für den Berater. Lesen Sie dazu bitte auch unseren [Blogartikel zum Thema Indexpolicen](#).

Sie möchten mehr wissen? [Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.](#)

©Bild: Eisenhans / Fotolia