



Falsche Verträge – Ein Blick hinter die Kulissen

Viele vermeintliche Experten, die Stiftung Warentest oder das Bundesministerium für Arbeit und Soziales mit seiner aktuellen Broschüre „Checkheft Altersvorsorge“, raten von Kapitalanlagen mit Risiken ab. „Risiko sei etwas Negatives, mindestens der Kapitalerhalt sollte abgesichert sein.“ Allen voran setzt Finanztest Kapitalanlagen mit Risiken auf eine „Warnliste“. Als Alternative werden sichere Geldanlagen empfohlen. Doch wie falsch das ist und dass solchen „Ratgebern“ keine Aufmerksamkeit zukommen darf, soll hier aufgezeigt werden.

Seit Jahrzehnten wird von Bankberatern, Bausparkassenvertretern und Versicherungsvertretern von Kapitalanlagen mit Risiken abgeraten. Doch das nicht, weil irgendein wirklich fundierter Grund gegeben ist, sondern vielmehr, um ausschließlich den eigenen Interessen dienende Alternativprodukte verkaufen zu können. Auch Verbraucherschützer argumentieren in die gleiche Richtung, entweder aus Unwissenheit (freundlich formuliert) oder aus Unkenntnis und Ahnungslosigkeit oder aus einem wahrlich heimtückischen Hintergrund: Lebensversicherer investieren hauptsächlich in deutsche Staatsanleihen. Darüber kann der Staat ungeniert seine Bürger anzapfen, sie als Darlehensgeber unbegrenzt missbrauchen. In der Endkonsequenz droht die Überschuldung, der Staatsbankrott, eine Währungsreform und der beliebte Bürger steht ohne sein Ersparnis im Regen. Sie reiben sich jetzt die Augen? Alles schon vorgekommen! Jüngstes Beispiel ist Argentinien: 2001 gab es dort den Staatsbankrott, die gutgläubigen Gläubiger verloren 70 %. Ein ähnliches Spiel treibt Japan mit seinen Bürgern, 93 % der ausufernden Staatsschulden finanzieren die eigenen Bürger. „Wir sind doch hier nicht in Argentinien, wir haben doch keine argentinischen Verhältnisse in Deutschland?!“, sagen Sie jetzt. Ja, leider! Im Gegensatz zu Deutschland hat Argentinien eine gesunde Geburtenrate und Rohstoffe. Es ist, wie es ist: Die meisten reden gern, verfügen aber nicht über das notwendige Wissen - und manipulieren so die Verbraucher.

Thema Stiftung Warentest und Finanztest: Auch wenn von dieser Seite immer wieder versucht wird, eine Unabhängigkeit in den Vordergrund zu stellen, so darf man nie vergessen, dass Vater Staat jährlich Millionen an Steuergeldern in diese Stiftung investiert. Wer dann noch glaubt, dass hier wirklich unabhängige Verbraucherberatung abgeliefert wird, in denen Vater Staat eigene Interessen verfolgt, ist sicher ein wenig naiv. Hierzu muss man nur einmal rückwirkend untersuchen, welche Geldanlagen über Jahrzehnte von Finanztest empfohlen wurden: Da findet sich die Lebensversicherung, von der wir heute wissen, dass dieses Produkt ein erstklassiger Geldvernichter ist und gerichtlich bestätigt sogar als "legaler Betrug" bezeichnet werden darf (AI 74 047/83 Landgericht Hamburg), Bausparverträge, die nicht einmal zum Bauen einen wirklichen Nutzen aufweisen und festverzinsliche Wertpapiere jeder Art, die als Geldwertanlagen nicht nur den höchsten Gefahren durch die Inflation unterliegen - von den geringen Renditen mal ganz abgesehen.

Der wahre Grund für solche Empfehlungen ist, dass Investitionen in derartige Geldanlagen immer zum Vorteil des Staates sind. Bundeswertpapiere sind nämlich nichts anderes als Bundesschulden. Verbraucher gewähren dem Staat mit der Investition in Bundeswertpapiere ein für ihn sehr zinsgünstiges Darlehen. Ein Großteil von Lebensversicherungsinvestitionen erfolgt in staatliche Papiere - und damit zurück an Vater Staat. Diese Kapitalanlage sorgt quasi indirekt für die Liquidität des Staates - und deshalb wird sie angepriesen und über Jahrzehnte steuerlich begünstigt. Im Übrigen kann man ruhig einmal grundsätzlich sagen: Alle Produkte, die staatlich

gefördert werden und wurden, sind meist von minderer Qualität. Um diese attraktiver zu gestalten, setzte man einfach eine staatliche Förderung auf diese Produkte auf. Wird dadurch das Produkt besser? Mit Sicherheit nicht! Die Förderung stellt quasi eine schönere Verpackung. Gute Produkte bedürfen keiner staatlichen Zuschüsse - denn warum sollen lukrative Angebote noch zusätzlich gefördert werden? Das gibt es nirgendwo in der Haushaltspolitik - Subventionen bekommen nur notleidende Branchen, notleidende Menschen oder angeschlagene Unternehmen.

Vorwand all dieser Verbraucherschützer, Experten und Ratgeber ist immer derselbe: Geldanlage müsse doch sicher sein, denn niemand wolle sein Geld verlieren. Hierin besteht bereits die erste Lüge: Denn die allermeisten Verbraucher haben gar kein Kapital, das sie verlieren könnten. Sie betreiben vielmehr Vermögensaufbau. Es besteht ein großer Unterschied zwischen Kapitalerhalt und Vermögensaufbau. Kapitalerhalt kann nur derjenige betreiben, der ein Vermögen besitzt und dieses nicht wieder verlieren will. Vermögensaufbau muss dagegen derjenige betreiben, und das ist die Masse, der noch kein Vermögen besitzt und dessen Ziel zumindest eine Altersversorgung ist. Auch hier setzen die schlechten Ratgeber wieder ein: Die Altersversorgung sei ja so wichtig, da könne man es sich erst recht nicht erlauben, Risiken einzugehen.

Damit ist zu allererst immer die Zielgruppe zu definieren. Die breite Masse muss ein Vermögen aufbauen. Dieser Zielgruppe widmen wir uns an dieser Stelle. Und diese Zielgruppe ist schlecht beraten, auf Sicherheit und Garantien zu setzen. Sie fragen warum? Weil alle Produkte, die als vermeintlich sicher gelten, Renditen von maximal 5 % in Aussicht stellen (die durchschnittliche Nettoverzinsung der Lebensversicherer liegt aktuell bei 3,5 %, Tendenz weiter fallend – Handelsblatt vom 21.10.2009). Und 4 % Rendite reichen für den Vermögensaufbau einfach nicht aus. Warum nicht? Nach Abzug von Steuern und Inflation bleibt nichts mehr übrig!

Das Beste an der Gesamtargumentation ist, dass gerade bei Geldwertanlagen, die im Bereich der vermeintlich sicheren Kapitalanlagen empfohlen werden bzw. zur Verfügung stehen (Lebens- und Rentenversicherung, Bausparvertrag, Banksparvertrag, festverzinsliche Wertpapiere, Sparbuch, ...) in Wahrheit das größte Risiko besteht. Nämlich die Gefahr des Totalverlustes durch Geldentwertung. Es gibt nicht wenige Gelehrte, die hier die größte aktuelle Gefahr im Wirtschafts- und Finanzsystem sehen. Und es gab schon einmal die Situation, dass Menschen morgens wach wurden und ihre Geldwerte plötzlich über Nacht nichts mehr wert waren. Sicherheit sieht anders aus - und Sicherheit bieten nur ausgewählte Sachwerte!

Nun muss man mathematisch wissen, dass eine nur dreiprozentige Inflation im Jahr für eine Verdopplung der Preise innerhalb 20 Jahren führt. Als zweites wirkt die Steuer auf die Rendite ein. Spätestens seit Einführung der Abgeltungssteuer ist mit rund 30 % Steuer zu rechnen (kapitalanlagenabhängig entweder mit 25 % Abgeltungssteuer zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer oder mit dem persönlichen Einkommenssteuersatz). Berücksichtigt man nun die Inflation und Steuer, so verbleibt aus einer angenommen 4 %-igen Rendite nach Abzug von 3 % Inflation und 1,2 % Steuern leider nichts auf der Habenseite. Im Gegenteil: Der Sparer betreibt Kapitalabbau. Die Kaufkraft seines Vermögens nimmt jährlich ab.

Der Anleger sollte sich somit klar machen, dass diese Verträge (Geldwertanlagen) nicht zum Ziel führen und er diese deshalb sofort kündigen sollte. Mit diesen Produkten betreibt er nämlich nichts weiter als Kapitalvernichtung. Eine Beitragsfreistellung erfolgt oft auf Anraten sogenannter Experten und Verbraucherschützer. Diese empfehlen gern, einen Vertrag lieber beitragsfrei zu



stellen, anstatt ihn zu kündigen, um so Verluste zu vermeiden. Jedoch ist es gar nicht möglich, durch eine Beitragsfreistellung, Verluste zu vermeiden. Im Gegenteil, durch eine Beitragsfreistellung vergrößern sich die Verluste sogar, denn die Kosten des Vertrages laufen ja weiter. Zusätzlich wird die Möglichkeit genommen, das Guthaben aus dem Vertrag rentabler anzulegen.

Die Verluste, vor denen so viele Menschen bei den Überlegungen über eine Vertragskündigung zurückschrecken, **entstehen nicht durch die Kündigung**. Die Verluste entstehen viel eher, nämlich bereits beim Abschluss eines solchen Vertrages! Es ist nicht möglich, Verluste durch die Kündigung eines unrentablen Produktes zu machen. Es ist viel eher eine absolute Gewissheit, dass die Verluste immer größer werden, je länger man die Kündigung eines solchen Vertrages vor sich her schiebt. In der Theorie klingt das manchmal ein wenig harmlos. Man liest es und denkt, dass es nur die anderen betrifft. So ist es aber ganz und gar nicht. In Deutschland gibt es ca. 93 Mio. solcher Verträge und das lässt darauf schließen, dass dieses Problem jeden einzelnen von uns betrifft.

Derzeit nehmen die Lebensversicherung nur knapp soviel an Beiträgen ein, wie sie an Auszahlungen ausschütten. Da bleibt nicht viel hängen. Das ganze Gebilde erhält immer mehr den Anschein der verbotenen Lottospiele oder Schneeballsysteme, wo die Neuen für die Alten zahlen und den Letzten die Hunde beißen. Den Lebensversicherungen gehen die Neukunden aus. Die Leute erwachen langsam aus ihrem Schlaf. Sie haben gelernt und während die vorangegangene Generation ihre Lebensversicherungen noch kündigt, schließt die folgende Generation gar keine mehr ab. Wenn das Neugeschäft ausbleibt, war's das. Dann kann niemand den Untergang der Lebensversicherer aufhalten. Zweifeln möchte ich hier an dieser Stelle das Buch von Michael Grandt „**Der Crash der Lebensversicherungen**“ empfehlen (162 Seiten, erschienen Juli 2009).

Aus diesem Grund lautet die richtige Vermögensaufbaustrategie, entweder richtig sparen oder gar nicht! Das, was vermeintliche Verbraucherschützer als risikoreich und deshalb nicht empfehlenswert einstufen, ist in Wahrheit die einzige Chance, die der Verbraucher hat, sein Ziel zu erreichen. Er muss sich mit den risiko- und chancenreichen Kapitalanlagen auseinandersetzen, wenn er das Ziel Vermögensaufbau verfolgt. Hier gilt: "Nur wer wagt, kommt weiter".

Wenn man Steuern und Inflation bei einer Rendite von 5 % berücksichtigt, verbleiben lediglich 0,5 % netto. Überlegen Sie mal, wie viele Anlagen noch weniger einbringen - z. B. das Spargbuch oder festverzinsliche Wertpapiere, die einem die Banken anbieten. In Wahrheit sind diese Geldanlagen völlig unsinnig, weil sie keinen Gewinn erzielen.

Wie sinnvoll sind Garantieprodukte?

Was steht in den Hochglanzbroschüren der Banken und Versicherungen dazu geschrieben? „Für jede Wetterlage: Sie haben die Garantie für Ihre Beiträge und nutzen trotzdem die Chancen des Anlage- bzw. Aktienmarktes aus.“ Na toll, glauben Sie an ein Perpetuum Mobile? Wir nicht! Wir haben uns im Gegensatz zu allen Verbraucherschützern die verschiedenen Garantieprodukte am Markt angesehen. Im Ergebnis kochen alle nur mit Wasser, die Ergebnisunterschiede sind zwischen den unterschiedlichen Garantieprodukten nicht kriegsentscheidend.



Ein vereinfachtes Beispiel, deren Grundsatz, deren Mathematik sich in allen Modellen wieder findet: Anlage 100 Euro, Laufzeit ein Jahr, Festgeldzins bzw. risikoloser Zins für ein Jahr 2 %.

Sie denken jetzt wieso Festgeldzins? Ich will doch die Chancen des Anlagemarktes ausnutzen und die Bank oder Versicherung übernimmt mein Risiko, ich habe doch von denen die Garantie bekommen?! Ja richtig, aber das Risiko müssen Sie bitteschön schon selbst tragen:

Der Anbieter zinst die 100 Euro mit dem risikolosen Zins von z. B. 2 % ab, macht 98 Euro. Die werden jetzt für ein Jahr zu 2 % fest angelegt. Daraus ergeben sich dann wieder 100 Euro – und fertig ist die Garantie!

Nun werden aber nur 98 Euro für die Garantie benötigt. Mit den übrig gebliebenen 2 Euro kann nun am Anlage- bzw. Aktienmarkt gearbeitet werden.

Bei einer Laufzeit von 10 Jahren würden im günstigsten Fall 25 Euro, also ein Viertel übrig bleiben, die man investieren kann. Steigt der Aktienmarkt um 10 %, partizipieren Ihre 100 Euro zu einem Viertel. **Macht 2,5 % - also auch nach 10 Jahren noch Geldvernichtung!**

Bei der Allianz, einem der besseren Anbieter, können **bei 30 Jahren** Laufzeit aktuell 56 % investiert werden. Bei 7,6 % Durchschnittsrendite am Aktienmarkt, wovon man nun schon zu 56 % partizipieren könnte, wären das 4,25 % für Ihre 100 Euro. **Nach Steuern und Inflation immer noch kein Vermögenszuwachs. Ohne Garantien wäre die Ablaufleistung dreimal höher ausgefallen.**

Schuld daran sind in erster Linie weniger die Banken oder Versicherungen. Die verkaufen nur was der Markt verlangt, womit sie am leichtesten Geld verdienen können. Vielmehr trifft den Staat die Schuld, denn er versucht seine Bürger für dumm zu verkaufen.

Deshalb unser Motto: Entweder ganz oder gar nicht. Ganz heißt bei uns: Grundsätzlich ohne Garantien! Die typischen Anlagerisiken sind durch eine intelligente Diversifikation in verschiedene Werte, insbesondere Sachwerte, wesentlich kostengünstiger und rentabler in den Griff zu bekommen! **Die letztendlichen Erträge würden wenigstens doppelt so hoch ausfallen.**

Problematik des Vergleichs von Garantieprodukte

In Deutschland übliche Vergleiche betrachten in der Regel hypothetische Ablaufleistungen unter der Annahme einer konstanten Fondsentwicklung von zum Beispiel sechs oder neun Prozent nach (!) Fondskosten, und zwar unabhängig davon, "was im Fonds drinsteckt". Dies ist aus mehreren Gründen irreführend: Zum einen werden mit dieser Methode nur die Versicherungskosten erfasst. Kosten innerhalb des Fonds bleiben unberücksichtigt. Zum anderen spiegeln derartige Vergleiche nicht das echte Renditepotenzial eines Fondsproduktes wider, weil die Anlagestrategie im Fonds ignoriert wird.

Ein weiteres Problem ist, dass solche Vergleiche gänzlich ungeeignet für einen Vergleich von Garantieprodukten sind. Garantiekosten, die innerhalb der Fonds anfallen, werden nicht berücksichtigt, da Fondskosten ja generell ignoriert werden. Dies gilt sowohl für explizite Garantiekosten als auch für implizite Garantiekosten. Garantiekosten, die auf Policenebene

entnommen werden (wie z. B. bei Variable Annuities), werden hingegen berücksichtigt, sodass solche Produkte systematisch benachteiligt werden. Außerdem werden Umschichtungen auf Policenebene bei gewissen Produkten durch die Annahme einer konstanten Fondsentwicklung systematisch unterschätzt. Ein sinnvoller Vergleich von Produkten kann deshalb nur über sogenannte stochastische Simulationen erfolgen. Konkret bedeutet dies, dass mögliche Aktienmarktentwicklungen und Zinsentwicklungen unter der Annahme geeigneter Modelle und Parameter berechnet werden müssen. Dann ist für jedes dieser Szenarien auszurechnen, wie sich unterschiedliche Fondskonzepte entwickelt hätten.

Auffällig ist, dass Garantie-Produkte in guten Börsenzeiten deutlich schlechter abschneiden, dafür in schlechten Zeiten aber besser. Das chancenreichste Garantieprodukt, das dynamische Hybridprodukt, weist eine relativ hohe Wahrscheinlichkeit auf, dass der Kunde nur die Garantie bekommt. Im Gegensatz dazu ist das statische Hybridprodukt deutlich chancenärmer, liefert zum Ausgleich jedoch fast immer mehr als "nur" die Garantie. Daher kann man eben in den meisten Fällen nicht sagen, dass das eine oder andere Produktkonzept überlegen ist. Man kann lediglich unterschiedliche Chance-Risiko-Profile aufzeigen. Alarmierend ist jedoch, dass bei bisher üblichen Hochrechnungen Produktkonzepte mit relativ geringem Chancenpotenzial oft die höchste prognostizierte Ablaufleistung ausweisen, also ein anderes Chance-Risiko-Profil suggeriert wird, als tatsächlich vorliegt.

Es bleibt festzuhalten: Unterschiedliche Produkte weisen signifikant unterschiedliche Chance-Risiko-Profile auf. Übliche Modellrechnungen schaffen keine Transparenz. Eine hohe prognostizierte Ablaufleistung bedeutet nicht automatisch, dass das Produkt eine hohe Chance aufweist.

Es gibt Garantieprodukte, bei denen man für die Garantie einen großen Teil des Renditepotenzials aufgibt und Garantieprodukte, die trotz Garantie noch stark an den Chancen der Aktienmärkte partizipieren, sofern die Märkte positiv verlaufen und die Volatilität, also die Marktschwankungen, sich in einem engen Rahmen halten. Meist ist es jedoch so, dass Produkte mit hohen Chancen auch eine relativ hohe Wahrscheinlichkeit aufweisen, "nur" die Garantie zu erwirtschaften, wogegen Produkte mit geringeren Chancen meist auch in schlechten Börsenszenarien noch mehr als die Garantie liefern oder von Haus aus schon eine höhere Garantie aufweisen.

Wir bleiben dabei: Intelligente Altersvorsorgeprodukte mit entsprechender Diversifikation, kommen langfristig besser ohne Garantien aus!

Für Fragen hierzu, auch Detailfragen, stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Mit schönen Grüßen

Heiko Kolodzik

Dipl. Betriebswirt
Testamentvollstrecker (EBS)