Mai 2013

Auswahl von Finanzprodukten wird immer komplexer

Zwischen Kunden und Verkäufer/ Berater einer Fachleistung bestehen meistens Informationsasymmetrien. So kann sicherlich kaum ein Kunde fachlich prüfen, ob eine Autoreparatur in dem geplanten Umfang wirklich notwendig war, ob die Reparatur einer Waschmaschine nicht auch kostengünstiger hätte erfolgen können, oder ob eine medizinische Behandlung nicht anders hätte erfolgen können. In der Finanzbranche versucht der Gesetzgeber, diese Asymmetrie zu bekämpfen, beispielsweise indem das Beratungsgespräch immer ausführlicher protokolliert werden muss. Ob es allerdings überhaupt in irgendeinem Bereich jemals möglich sein wird, eine wirkliche „Augenhöhe“ zwischen „Fachmann“ und „Kunde“ zu erreichen, kann angesichts der immer weiter arbeitsteiligen Organisation unseres Lebens sicherlich bezweifelt werden.

Auf der anderen Seite werden Produkte immer komplexer und können immer schwieriger miteinander verglichen werden. Dies gilt sowohl für Alltagsprodukte wie Mobiltelefone oder Autoreifen, als auch für Finanzprodukte. Eine ganze Branche lebt nur davon, hier durch Produkttests Licht ins Dunkel zu bringen. Die Komplexität in der Finanzbranche möchten wir Ihnen am Beispiel einer Risikolebensversicherung verdeutlichen.

Die Risikolebensversicherung (RLV) ist dem Grunde nach ein sehr einfaches Produkt. Für einen fest vereinbarten Zeitraum wird von einem Versicherungsunternehmen eine Leistung gezahlt, wenn die versicherte Person verstirbt. Sinnvoll ist dieser Schutz für alle, die Angehörige absichern wollen, also insbesondere für Familien oder die beispielsweise eine Firma vor dem Ausfall einer Führungskraft absichern wollen. Da die Leistung sowohl hinsichtlich der Höhe, als auch hinsichtlich des Leistungszeitpunktes klar definiert ist, sollte der Preis das entscheidende Kriterium für die Auswahl des „richtigen“ Versicherungsunternehmens sein. Genau dies ist allerdings nicht im Interesse der Versicherungen, da sonst keine überteuerten Verträge verkauft werden könnten. Die Kalkulation erfolgt stattdessen individuell unter Zugrundelegung von Kriterien wie: Alter, Gesundheitszustand und Gewicht, Raucher oder Nichtraucher, Familienstand, Beruf und Führungstätigkeit, Bildungsabschluss, Hobbies und Vorerkrankungen. Dabei nutzt jede Gesellschaft unterschiedliche Kriterien und gewichtet diese zudem noch unterschiedlich.
Ein weiteres Problem liegt in der oftmaligen Unterscheidung zwischen Bruttoprämie und Nettoprämie. Dies entsteht, da das Versicherungsunternehmen den Tarif mit gewissen Annahmen kalkuliert, die zu Überschüssen führen können. Diese Überschüsse werden zu ¾ an den Versicherten zurückgegeben und in der Regel genutzt, um den zu zahlenden Beitrag von Beginn an zu reduzieren. Allerdings kann der Zahlbeitrag während der Laufzeit auf einseitigen Beschluss des Versicherungsunternehmens ansteigen, maximal bis zur Höhe der Bruttoprämie. Mit einem Treuhänder kann über diese Bruttoprämie auch noch hinausgegangen werden, wenn die Grundkalkulation sich als fehlerhaft herausstellt.

Ein Kundenbeispiel soll dieses Verfahren und die Probleme eines Vergleichs für Nichtfachleute verdeutlichen. Ein 34-jähriger nichtrauchender Verwaltungsfachangestellter möchte nach der Geburt seines ersten Kindes den Betrag von 150.000 Euro für 20 Jahre absichern. Während der Direktversicherer A ihm einen Beitrag von 243 Euro anbietet, von dem der Kunde aber nur 90 Euro zahlen muss, kommt der Direktversicherer B auf einen Bruttobeitrag von 174 Euro und einen Zahlbeitrag von 108 Euro. Es gilt also abzuwägen, die günstigeren Zahlbeiträge zu Beginn von immerhin 18 Euro oder 16% gegenüber einem um 69 Euro höheren möglichen Maximalbeitrag vor Einbezug eines Treuhänders. Um die gesamte Bandbreite zu erkennen, sei festgehalten, dass es auch Anbieter gibt die über 300 Euro Zahlbeitrag bei einem Maximalbeitrag von über 600 Euro verlangen.

Anschrift
Dr. König und Kollegen GmbH
Eisenbahnstrasse 27
52459 Inden

Telefon
02465 - 304 825
Fax
02465 - 300 997

Email
info@koenig-kanzlei.de
Internet
www.koenig-kanzlei.de

Bankverbindung
Deutsche Bank Düren
BLZ 395 700 24
Kto-Nr. 8095952

USt-IdNr.
DE815387385

Mittlerweile gibt es auch erste Anbieter, die einen fixen Beitrag verwenden, bei dem Zahlbeitrag und Maximalbeitrag gleich sind. Zwei Beispiele sind Versicherer C für 137 Euro und Versicherer D für 116 Euro. Als Alternative bietet Versicherer D auch einen jährlich steigenden Tarif an, der bei 90 Euro beginnt und pro Jahr ansteigt. Diese jährlich kalkulierten Tarife können um bis zu 30% unterhalb der durchgängig kalkulierten Tarife liegen.

Diese Kalkulationsunterschiede und die Unterscheidungen zwischen Brutto- und Nettobeitrag werden noch weiter dadurch verkompliziert, dass Zusatzbausteine angeboten werden. So können Kinder oder der Ehepartner mit abgesichert werden oder auch Vorabauszahlungen bei einer voraussichtlich letal verlaufenden Erkrankung erfolgen.

Nicht vergessen werden sollten auch die Auswirkungen im Leistungsfall. Da der obige Kunde nicht verheiratet ist, würde seine Lebensgefährtin und Mutter seiner Tochter, die Todesfallleistung in Höhe von 150.000 Euro als Erbschaft erhalten und damit wäre diese erbschaftssteuerpflichtig. Nach Abzug des Steuerfreibetrags von 20.000 Euro müssten immerhin 130.000 Euro versteuert werden. Dies führt zu einer Erbschaftssteuer von 39.000 Euro und reduziert damit die verfügbare Todesfallleistung um immerhin 26%. Dies kann durch eine optimierte Absicherung „über Kreuz“ vermieden werden, wodurch die Erbschaftssteuer im Beispielfall auf „Null“ Euro reduziert würde.

Abschließend ist die notwendige Absicherungshöhe zu beachten. In der Praxis zeigen sich nämlich oftmals zu geringe Absicherungshöhen. Diese sollten mindestens das Fünffache des Jahresbruttoeinkommens betragen. Bestehen Verbindlichkeiten, beispielsweise durch einen Immobilienkredit, sollten diese zusätzlich abgesichert werden. So sind bei Familien schnell Größenordnungen von über 400.000 Euro notwendig, um eine effektive Absicherung zu erzielen. Als Daumenregel kann bei 300.000 Euro kalkuliert werden, dass bei 15 Jahren andauerndem Verbrauchs des Guthabens und einer Verzinsung auf das Kapital von 2% sich monatliche Auszahlungen von knapp 2.000 Euro ergeben.

Fazit:
Selbst bei einem so einfachen Produkt wie einer Risikolebensversicherung gilt es eine Vielzahl an Fallstricken zu beachten. Diese reichen von der Bewertung der individuellen Kalkulation der Versicherungsunternehmen, über die Berechnung des Absicherungsbedarfs und steuerliche Auswirkungen der Verträge. Von daher ist es unrealistisch, bei komplexeren Fragen wie einer Altersvorsorge, Geldanlage oder Finanzplanung auf fachliche Augenhöhe mit dem Berater zu kommen. Umso wichtiger ist die Wahl des „richtigen“ Beraters, der nicht nur diese Problembereiche alle kennt, sondern auch ehrlich im Auftrag des Mandanten berät. Lassen Sie sich hier von Ihrer Einschätzung leiten. Wer nur eine einzelne Automarke anbieten kann, wird Ihnen immer ein Produkt seiner Marke empfehlen. Wer den gesamten Markt anbieten kann, kann dort unabhängiger für Sie beraten.

Ihr

Dr. Michael König

Die Einschätzungen, die in diesem Dokument vertreten werden, basieren auf Informationen Stand Mai 2013. Die Einschätzungen sollen dabei nicht als auf die individuellen Verhältnisse des Lesers abgestimmte Handlungsempfehlungen verstanden werden und können eine persönliche Beratung nicht ersetzen. Alle Informationen basieren auf Quellen, die wir als verlässlich erachten. Garantien können wir für die Richtigkeit nicht übernehmen.

Anschrift
Dr. König und Kollegen GmbH
Eisenbahnstrasse 27
52459 Inden

Telefon
02465 - 304 825
Fax
02465 - 300 997

Email
info@koenig-kanzlei.de
Internet
www.koenig-kanzlei.de

Bankverbindung
Deutsche Bank Düren
BLZ 395 700 24
Kto-Nr. 8095952

USt-IdNr.
DE815387385