

Laudatio für den Versicherungskäse 2020 – mein Plan Kids

von Barbara Sternberger-Frey

„Gemeinsam rocken für reichlich Flocken“ – so preist die LV 1871 ihr „MeinPlan Kids“- Produkt – einer der drei Nominierten für den Versicherungskäse. Angeboten wird mein SparPlan Kids als moderne Sparlösung für Kinder mit "attraktiven Renditechancen". Ideal für alle, die regelmäßig Geld für die Zukunft ihrer Kinder zurücklegen. Obendrein lockt das Produkt mit einer "Spar-Mit-" und "Cash-to-Go-Option". Das bedeutet, nicht nur das Kind, sondern auch Familienangehörige, Freunde und Großeltern können jederzeit mitsparen und per Überweisung Zuzahlungen auf das Konto leisten. Außerdem sind jederzeit Entnahmen von dem Konto möglich. Auf den ersten Blick sieht die Offerte damit wie ein schlichter Sparplan zum Beispiel von einer Bank oder Fondsgesellschaft aus. Auf den zweiten Blick in die Vertragsbedingungen wird jedoch deutlich: „MeinPlan Kids“ ist kein Sparplan, sondern eine ungeförderte fondsgebundene Rentenversicherung.

Unsere erste Frage für die Aufnahme des Produkts in den Kreis der Nominierten lautete daher: Warum brauchen Eltern, die für die Ausbildung ihrer Kinder oder deren spätere Altersvorsorge Geld auf die hohe Kante legen wollen, ausgerechnet ein Versicherungsprodukt? Ein Fondssparplan bei einer Bank oder Fondsgesellschaft, bestückt mit börsennotierten Indexfonds, kurz ETF, hätte es doch auch getan. Und der wäre nicht nur weitaus flexibler, sondern mit Sicherheit sehr viel kostengünstiger. Das belegt schon der Kostenausweis in dem von uns eingeholten Angebot: Bei MeinPlan Kids werden allein für Abschluss und Vertrieb einmalig 2,5 Prozent der Beitragssumme fällig, also von jenen Beiträgen, zu denen sich die Eltern bei Abschluss des Vertrags insgesamt verpflichtet haben. In unserem Beitrag sind das 50 Euro pro Monat für die Dauer von 17 Jahren. Macht insgesamt 255 Euro für Abschluss und Vertrieb. Bei jeder Zuzahlung kommen 5 Prozent des jeweiligen Zahlungsbetrags hinzu. Daneben fallen laufende Verwaltungskosten an - und zwar jedes Jahr 9 Prozent vom Jahresbeitrag plus 0,30 Prozent vom Fondsguthaben und 0,5 Prozent von jeder Zuzahlung. Und wenn sich die Kids das angesparte Kapital später als lebenslange Rente auszahlen lassen, wird ihnen noch mal in die Tasche gegriffen. Hinzu kommen die fondsinternen Kosten, die allerdings von den gewählten Fonds abhängen.

Zum Vergleich: ETF-Sparpläne für Kinder und Jugendliche gibt es im Internet bereits zum Nulltarif - ganz ohne Abschluss und Verwaltungskosten. Und bei Filialbanken kosten sie im Schnitt zehn bis 30 Euro pro Jahr. Fondsinterne Kosten fallen natürlich auch hier an. Doch bei MeinPlan Kids zehren vor allem die Kosten für die Versicherung überproportional am Anlageerfolg.

"...reichlich Flocken" , wie die Werbung verspricht, wird der MeinPlan Kids daher kaum bringen. Das verrät auch die Effektivkostenangabe im eingeholten Angebot. Wir haben das Produkt im Musterfall mit dem Arero Weltfonds bestückt - einem vergleichsweise kostengünstigen, ETF-ähnlichen Fonds. Sofern die jährliche Wertentwicklung dieses Fonds vor Kosten jeweils 6 Prozent betragen würde, kämen davon bei MeinPlan Kids aber lediglich 3,69 Prozent als Rendite an. Die restlichen 2,31 Prozent des Ertrags gingen effektiv für Versicherungs- und Fondskosten drauf. Letztere betragen beim Arero aber nur 0,5 Prozent. Bei einem günstigen ETF-Sparplan wären daher bis zu 5,5 Prozent an jährlicher Rendite drin. Das sind jedes Jahr 1,81 Prozent mehr Ertrag als bei MeinPlan Kids. Die Police der LV 1871 "rockt" daher vielleicht das Geschäft des Versicherers und seiner Vermittler, aber nicht den Kapitalaufbau der Kids.

Nun lässt sich der MeinPlan Kids natürlich mit Zusatzbausteinen für mehr Sicherheit bestücken. Angeboten wird ein Versorgerschutz. In diesem Fall werden die Beiträge auch bei Tod des Versorgers, also des Elternteils, der den Vertrag abschließt, bis zum Sparende fortgeführt. Alternativ oder ergänzend gilt das auch, wenn der Versorger berufsunfähig oder zum Pflegefall wird. Daneben kann der Baustein "Rechtsassistance" abgeschlossen werden. Dann können sich die am Vertrag beteiligten eine rechtliche Erstberatung zu Themen rund um die Familie einholen. Oder es wird der Baustein "BU Option mit Pflegeschutz für das Kind" hinzugewählt. Dann ist das Kind von Vertragsbeginn an im Pflegefall abgesichert und kann später eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen. All diese Zusatzbausteine kosten aber jeweils zusätzliches Geld und bisweilen ist fraglich, ob sich die Leistungen lohnen. Deshalb haben wir uns die Zusatzbausteine im Musterfall nicht näher angeschaut.

Angeschaut haben wir uns aber die Option, sich den Vertrag am Ende der Sparphase in Form einer lebenslangen Rente auszahlen zu lassen. Und diese Option hat uns dann umgehauen. Denn ein heute neu geborenes Kind müsste schon 130 Jahre (!) alt werden, um das eingezahlte Kapital auf Basis der garantierten Rentenleistung zurück zu erhalten. Das bedeutet: Die LV 1871 kalkuliert den Vertrag mit einer absurd überzogenen Lebenserwartung. Bei derart hohen "Biometriekosten" wird die Police für die Kids garantiert zu einem dicken Zuschussgeschäft. Ein solches Produkt ist daher Käse - für die Kunden.

Das gilt auch, weil es mit Überschüssen nicht viel besser aussieht. In unserem Musterfall hätten im Jahr 2037 exakt 15.044 Euro an Kapital zur Verfügung gestanden. Daraus hätte das Kind eine lebenslange Rente von 36 Euro erhalten können - im Idealfall. Denn so viel Geld würde es nur geben, wenn der Fonds während der gesamten Vertragslaufzeit, also der Anspar- und Rentenphase von weit mehr als 60 Jahren jedes Jahr 6 Prozent Rendite vor Kosten erzielen würde. Doch sowohl der Blick auf die diesjährige Kapitalmarktentwicklung als auch der Rückblick in die Historie zeigen: Hier kommt zu der absurd überzogenen Lebenserwartung auch noch eine übertrieben hohe Renditeerwartung hinzu. Die Werbung von MeinPlan Kids verspricht daher weit mehr als das Produkt letztlich halten kann.