

Laudatio Versicherungskäse

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich habe heute die Ehre, Ihnen den dritten Kandidaten für die Wahl zum Versicherungskäse 2021 zu präsentieren: Es geht um ein Vorsorgeangebot der Canada Life Assurance Europe - die Basisrente „Generation basic plus“ mit Beitragserhalt.

Wenn Sie sich jetzt fragen: Wie kam es ausgerechnet zu dieser Nominierung? - lege ich hier gerne ein Geheimnis offen: **Dieser** Vorschlag hatte in der Jurysitzung schon wegen der Produktklasse einen kleinen Wettbewerbsvorteil.

Es geht um eine Rürup-Rente - und damit um ein aus Kundensicht ausgesprochen starres Sparkorsett. Rürup-Rente bedeutet: Das einzige, was immer geht, ist Geld einzahlen. In echten Lebenskrisen wird es dagegen schnell eng: Police beleihen - ist nicht, Kapital abziehen - ist nicht; vererben - ist nicht. Und der Knüller: Nicht einmal eine Kündigung ist vorgesehen.

Doch das gilt für die gesamte Produktklasse. Für eine Nominierung hätten diese Punkte daher nicht gereicht.

Womit also qualifiziert sich „Generation basic plus“?

Die kurze Antwort lautet: mit hohen Kosten und mauen Konditionen. Das will ausdrücklich nicht sagen, dass man mit diesem Produkt gar keine Rendite machen kann - es heißt aber, das Geldverdienen wird schwer. Jedenfalls für Kunden.

Im offiziellen Produktinformationsblatt für einen 30-Jahres-Vertrag mit Beitragserhalt weist Canada Life eine Effektivrendite von 1,2 Prozent

zum Rentenbeginn aus - wohlgemerkt, bei einer angenommenen Wertentwicklung von drei Prozent pro Jahr.

1,2 Prozent - nach 30 Jahren Inflation dürfte davon kaum etwas übrig sein.

Und wenn Sie glauben, mit einer chancenreichen Produktvariante ganz ohne Garantien wären sie real auf der sicheren Seite: Stimmt nicht, hier liegt die Effektivrendite nur ein wenig höher: bei 1,6 Prozent.

Umkorrekt zu sein, gilt dieser Wert gilt bei einer Wertentwicklung von 4 Prozent pro Jahr und auf Basis der maximalen Fondskosten.

Nun höre ich schon die Einwände: In Wirklichkeit performt die Kapitalanlage viel besser! Die Kosten sind Maximalwerte und eigentlich viel geringer! Aber eines sei auch klar gesagt: Die genannten Daten basieren auf den offiziellen Annahmen der Produktblätter. Eine bessere Performance und geringere Kosten sind bis zum Beweis des Gegenteils vor allem eines: bloße Hoffnungswerte.

Einen beträchtlichen Anteil am Renditeschwund der Kunden haben die strukturell hohen Kosten. Um das zu illustrieren, hier wieder ein Beispiel für die Produktvariante mit 30 Jahren Laufzeit und garantiertem Beitragserhalt:

Wer 100 Euro monatlich einzahlt und bei einer angenommenen Wertentwicklung von 3 Prozent jährlich bleibt, versenkt laut Produktblatt davon 1,8 Prozentpunkte für Kosten. Im echten Leben bedeutet diese possierliche Prozentzahl: rund 15000 Euro weniger für die Altersvorsorge. Günstig geht anders.

Ich will sie jetzt nicht damit ermüden, alle Gebühren haarklein durchzugehen. Deshalb nur schnell ein paar Schlaglichter:

Für die **Abschlusskosten** - also etwa Provisionen - stellt Canada Life stolze 5,3 Prozent der eingezahlten Beiträge in Rechnung. Das ist ambitioniert - selbst wenn der Vermittler stundenlang auf dem Sofa sitzt. Bei den **Verwaltungskosten** in den ersten Jahren sieht es nicht besser aus.

Wie unerbittlich der Anbieter bei den Gebühren ist, bekommen auch Kunden zu spüren, die ihren Vertrag stilllegen müssen: Wenn ein Selbstständiger wegen der Corona-Flaute seinen Vertrag nicht mehr mit Beiträgen bedienen kann, laufen alle Gebühren weiter - bis zur bitteren Neige.

Lassen Sie uns noch einen Blick auf die Konditionen werfen, die selbst Leser mit fachlichen Vorkenntnissen fordern:

Das betrachtete Produkt ist - technisch formuliert - eine fondsgebundene Rentenversicherung mit garantiertem Beitragserhalt. Die Garantie wird über einen Mischfonds nach dem so genannten Unitised-With-Profits-Prinzip dargestellt wird. Kurz: UWP

Wie das UWP-Prinzip funktionieren soll, hat sich mir auch nach Lektüre der Bedingungen und einer Broschüre mit bunten Grafiken nicht wirklich erschlossen. Hängen geblieben ist aber: Um die genannten Werte auch tatsächlich zu bekommen, muss ich als Kunde häufig noch irgendwelche besonderen Voraussetzungen erfüllen.

Wer bei all diesen Vorbehalten verstanden hat, mit wieviel Geld er in welchen Fall rechnen darf, ist zu beglückwünschen!

Klar ist das immerhin bei der garantierten Rente: Pro 10000 Euro Guthaben soll es später 21 Euro und 23 Cent geben. Das ist im Marktvergleich eher mau - und bedeutet konkret: Ein heute 37-jähriger müsste schon älter als 106

Jahre werden, damit er sein Sparguthaben über die garantierte Rente wieder rauskriegt.

Hervorzuheben ist schließlich ein erstaunlicher Charakterzug des Kandidaten: Es ist dem Anbieter gelungen, ein Produkt zu kreieren, das auf viele Fragen eine vermeintlich einfache Antwort liefert. Ob diese Antwort das Kundenproblem löst, fragt kaum jemand. Verkäufer nennen so etwas Einwandbehandlung.

Kostprobe gefällig? Sehr gerne!

- **hohe Kosten?** Dafür gibt es einen speziellen „Treuebonus“, der die hohen Kosten für Kunden senken soll. Nur: Warum sind die Kosten dann nicht von Anfang an niedriger?

- **karge Rente?** Hier sieht der Anbieter eine „Marktoption“ vor. Das bedeutet: Canada Life will sich zu Rentenbeginn - ich zitiere - „bemühen, alternative Angebote von für uns verfügbaren ausgewählten Versicherern einzuholen“. Klingt generös. Nur: Warum macht Canada Life eigentlich nicht selbst ein gutes Angebot?

Genug der Worte - und ein kurzer Schlusssatz.

Wir alle wissen: Man soll sein Geld nur in Anlageprodukte stecken, die man versteht. In diesem Fall lohnt es sich ganz besonders, da sicher zu gehen.