

InterRisk mit Honorarpolice im Fondspolice-Test deutlich vor den Mitbewerbern

In ihrer Augustausgabe 2011 hat die Stiftung Warentest wieder einmal fondsgebundene Lebensversicherungen unter die Lupe genommen. Insgesamt 54 Angebote von 22 Versicherern wurden dem Check unterzogen – das Ergebnis sollte die Produktmanager zum Nachdenken anregen.

In ihrer Augustausgabe 2011 hat die Stiftung Warentest wieder einmal fondsgebundene Lebensversicherungen unter die Lupe genommen. Insgesamt 54 Angebote von 22 Versicherern wurden dem Check unterzogen – das Ergebnis sollte die Produktmanager zum Nachdenken anregen. Grundlagen für die Qualitätsprüfung waren die Kostenseite (50%), das Fondsangebot (40%) und die Transparenz der Verträge (10%). Lediglich der Maklertarif der InterRisk und das Angebot der Hannoversche Leben konnten überzeugen.

Die Testkriterien im Einzelnen

Kosten

Seit der breiten Einführung von fondsgebundenen Versicherungen stand die Kostenseite immer wieder im Kreuzfeuer. Die Stiftung Warentest kritisiert nach wie vor, dass die Vertriebskosten einen enormen Faktor darstellen. Auch wenn in der Regel der Fondsankauf kostenfrei erfolgt, sei die Managementfee ein weiterer Renditekiller. Die starke Gewichtung der Kosten im Test führte zwangsläufig zu dem fast durchgängig mäßig bis schlechten Abschneiden der Serviceversicherer. Die Hannoversche Leben als Direktversicherer und die InterRisk als Maklerversicherer waren die einzigen Gesellschaften, die mit der Note „gut“ ausgezeichnet wurden.

Fonds

Da aber nicht nur die Kostenseite über die Qualität einer Fondspolice entscheidet, sondern auch die unterlegten Fonds selbst, wurde das Angebot fast ebenso stark berücksichtigt. Das Augenmerk galt dem Sachverhalt, wie viele Fonds mit Ihrer Performance den Markt hinter sich gelassen hatten. Aktienfonds mit den Schwerpunkten Welt, Europa und Euroland wurden stärker gewichtet als Fonds aus Deutschland oder Fonds, die nicht in Aktien investieren. Darüber hinaus wurde die Möglichkeit, die Ablaufstrategie individuell zu regeln, positiv gewertet.

Wie negativ sich das Bewertungskriterium „Fonds“ auswirken kann, musste ein anderer Direktversicherer erleben. Trotz guter Kostenquote konnte die Cosmos Direkt nicht überzeugen und musste sich mit der Gesamtnote „befriedigend“ begnügen. Die Anlagemöglichkeiten seien zu eingeschränkt, als dass sie den Kriterien kundenfreundlicher Auswahl genügen konnten urteilten die Warentester.

Transparenz

Unter dem Testkriterium Transparenz wurden die Informationen zusammen gefasst, die der Kunde bei Angebotserstellung respektive Vertragsunterzeichnung ausgehändigt bekommt. Neben des vollständigen Versicherungsverlaufes und den Rentenfaktoren bei 10.000 Euro Fondsvermögen legten die Tester auch Wert auf die Herausgabe von Fondslisten inklusive der Kosteninformationen und Aufteilung nach Risikoklassen an den Kunden.

Klare Sieger – Der Honorartarif der InterRisk und der Klassiker der Hannoversche Leben

Vor dem Hintergrund der starken Gewichtung der Kostenseite war abzusehen, dass Gesellschaften aus dem Direktvertrieb die oberen Ränge für sich beanspruchen können. In der Gruppe der Gesellschaften, die im Todesfall eine Beitragsrückgewähr auszahlen, schnitt die Hannoversche Leben mit dem Gesamturteil 1,7 (gut) ab.

Zu einer Bewertung von 1,6 kam die InterRisk in der Gruppe der Anbieter, die das angesammelte Fondsguthaben bei Todesfall auszahlen. Als „gut“ getestet wurde bei der InterRisk jedoch der „Telefontarif“ SFRV. Dieser Tarif kann vom Versicherungsnehmer bei der Gesellschaft selbst direkt nur telefonisch abgeschlossen werden.

Bei Abschluss über einen Makler fällt ein Honorar an. Diese Variante ist für den Kunden wesentlich transparenter als ein Courtage- oder Provisionstarif und dürfte auch den Verbraucherschützern positiv aufgefallen sein.

Interessanter Weise reichte es für den online-Tarif der InterRisk (AFRV) nur zu einer Platzierung im Mittelfeld. Auch in der Tarifvariante, die bei Tod 60 Prozent der vereinbarten Beitragssumme auszahlt, sicherte sich die InterRisk sowohl bei Männern als auch bei Frauen den ersten Platz mit der Note „gut“.

Auffallend ist, dass die Skandia, die sich vor rund 16 Jahren mit der Argumentation der Kostentransparenz und niedrigerer Kosten als die Mitbewerber am deutschen Markt etablieren wollte, gerade auf Grund der Kosten (mangelhaft, 5,5) mit einem „befriedigend“ in der Gesamtnote zufrieden geben muss.

Ohne abschließendes Qualitätsurteil blieben Allianz, Alte Leipziger und Münchner Verein. Grund ist die fehlende Information über die Kostenseite. Die Anlagemöglichkeiten wurden aber sowohl bei der Allianz als auch bei der Münchner Verein als „sehr gut“ eingestuft.

Uwe Rabolt