

## Warum eine ehrliche Fondspolice die Altersvorsorge retten

**Der Bundesverband der Finanz-Planer stempelte die fondsgebundene Lebensversicherung auf seiner Tagung Ende Mai als für die Altersvorsorge ungeeignet ab. Unter anderem prangern die Finanz-Planer an, dass Kosten bei der Prognose von Ablaufleistungen unberücksichtigt bleiben und prognostizierte Ablaufleistungen künstlich erhöht werden.**

**Die Finanz-Planer verkennen allerdings, dass es spezielle Nettotarife mit Renditevorteilen von bis über zwei Prozentpunkte pro Jahr gibt und dass Finanzberater mit entsprechenden Beratungstools sehr wohl die Streu vom Weizen trennen können.**

Die Renditeerwartung neu abgeschlossener klassischer Lebens- und Rentenpolicen beträgt laut Expertenmeinung nur noch 1,5% pro Jahr. Nachhaltig wirkungsvolle neue Wege in der Altersvorsorgeberatung sind also dringend geboten. „Neue Klassik“-Produkte mit reduzierten Garantien versprechen überdurchschnittliche Renditen. Um diese Garantien zu sichern, muss allerdings der überwiegende Teil der Beiträge ebenfalls in unrentable Zinspapiere investiert werden. Kunden können daher allenfalls geringfügig bessere Ablaufleistungen erwarten als mit konventionellen Tarifen und gefährden damit ebenfalls ihre Altersversorgung.

Fondspolicen, die völlig auf Garantien verzichten, haben naturgemäß ein sehr viel größeres Renditepotential. Allerdings ist die Kritik, dass die von den Gesellschaften ausgewiesenen Ablaufleistungen oft geschönt sind, durchaus berechtigt. Zwar werden die Fondskosten bei der Berechnung der seit Anfang des Jahres in den Produktinformationsblättern geforderten Effektivkosten zumindest teilweise berücksichtigt. Bei der Prognose der Ablaufleistung bleiben sie jedoch in der Regel außen vor.

Der Honorarberatungsspezialist con.fee AG hat nachgerechnet, welche Kapitalzahlungen mit welchen Tarifen realistischer Weise zu erwarten sind. Für einen 35jährigen Kunden, der 32 Jahre einen Beitrag von 200 Euro investiert, wurde für einen con.fee-Nettotarif im Vergleich zu einem Klassik-Tarif eine um fast 100 Prozent höhere Ablaufleistung ermittelt. Natürlich muss dabei berücksichtigt werden, dass es während der Laufzeit zu erheblichen Schwankungen kommen kann, die sich allerdings bei langen Laufzeiten durch den Cost Average-Effekt ins Positive wandeln. Der Berater muss also darauf achten, dass in den letzten Jahren in gering volatile Anlagen umgeschichtet wird. Außerdem ist bei dem Vergleich zu bedenken, dass für die Nettopolice ein Beratungshonorar anfällt.

Auch der Vorteil gegenüber einem fondsgebundenen Provisionstarif ist erheblich. Diese Renditesteigerung basiert sowohl auf der Kostenminimierung des Policenmantels als auch auf die der Fonds. Anstelle eines üblicherweise empfohlenen aktiv gemanagten Fonds wird ein passives con.fee-Modellportfolio verwendet.

---

### Pressekontakt:

Dr. Walter Hubel  
Telefon: 0228 - 29972782  
Fax: 0228 - 29972789  
E-Mail: [walter.hubel@confee.de](mailto:walter.hubel@confee.de)

## **Unternehmen**

con.fee AG  
Hegelstraße 14  
53177 Bonn

Internet: [www.conftee.de](http://www.conftee.de)

## **Über con.fee AG**

Seit über zehn Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Finanzberatern des con.fee-Honorarberaternetzwerks steht ein großes Sortiment kostengünstiger Nettoprodukte und spezieller Fondskonzepte zur Verfügung. Neben weiteren Dienstleistungen rund um die Honorarberatung können mit einer speziellen Beratungssoftware die Kosten- und Renditevorteile von Nettoprodukten transparent gemacht werden. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.