

„Garantien in der langfristigen Anlage sind zu teuer, meist unverständlich und nutzlos“: Frankfurt School of Finance & Management und Standard Life präsentieren Studie zu Garantiekosten

Atricom-Gebäude in Frankfurt am Main

© Standard Life Versicherung

Garantien in der privaten Altersvorsorge sind teuer, meist schwer verständlich und bringen - vor allem bei länger dauernden Investments - keinen Nutzen für den Anleger. Ganz im Gegenteil erhöhen fest zugesagte Garantien über die gesamte Laufzeit die Kosten der Kapitalanlage und verringern deren Renditechancen. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie, welche die Frankfurt School of Finance & Management im Auftrag des britischen Lebensversicherers Standard Life erstellt hat.

Die Untersuchung „Geldanlage und Sicherheitsbedürfnis: Die Kosten der Kapitalgarantie bei einer einmaligen Geldanlage“ zeigt, dass die Kosten zur Absicherung eines Einmalbetrages diesen um ein Mehrfaches übersteigen, je länger das Geld angelegt ist – bei 35 Jahren Anlagedauer bis zum Achtfachen.

Autor der Studie ist [Professor Dr. Olaf Stotz](#), Professor für Asset Management an der Frankfurt School. Für die Untersuchung erzeugten er und seine Mitarbeiter über den Zeitraum September 2000 bis August 2016 für jeden einzelnen Monat 100.000 simulierte Garantiekosten, wobei sie sowohl sehr positive und sehr negative Entwicklungen als auch zufällige, unerwartete Ereignisse an den Aktienmärkten berücksichtigten.

„Garantiekosten hängen vor allem von Zinsniveau, Anlagedauer und -höhe ab“ Um die tatsächlichen Kosten für die Garantien abzuleiten, legten Professor Stotz und seine Mitarbeiter zunächst einen Rahmen zu deren Berechnung fest und beantworteten damit die Ausgangsfrage: „Was kostet in einer einmaligen Geldanlage die Garantie, dass ein Investor am Ende der Anlagedauer mindestens den eingezahlten Sparbetrag zurück erhält?“

„Die Antwort auf diese Frage hängt von verschiedenen Parametern ab – vor allem vom Zinsniveau am Kapitalmarkt, der Anlagehöhe und -dauer durch den Investor“, erläutert Professor Stotz. Gerade in der Altersvorsorge wird die Garantiekomponente meist durch festverzinsliche Wertpapiere abgedeckt, in der Regel Staatsanleihen von Industrienationen, die als sehr sicher aber auch ertragsarm gelten. Doch aufgrund der seit Beginn der 2000-er Jahre fallenden Anleihekurse sind die Kosten, um die Garantien abzusichern, gewachsen. „Zum Ende des Beobachtungszeitraums im August 2016 lag das sichere Zinsniveau sogar im negativen Bereich, bei knapp minus 0,5 Prozent“, führt Professor Stotz aus und resümiert: „Die Kosten für eine Garantie steigen, wenn die Zinsen sinken.“

Die Kosten zur Absicherung einer Garantie von 100.000 Euro stiegen nach den Berechnungen der Studie über eine Laufzeit von 15 Jahren auf rund 170.000 Euro, also das 1,7-fache des eingezahlten Betrages. Und je länger die Garantie greift, desto höher sind die Kosten, verdeutlicht die Studie: Bei 25 Jahren betragen sie das Vierfache, bei 35 Jahren sogar das Achtfache der eingezahlten Summe.

Risiko „Garantiefall“ tritt selten ein

Im weiteren Verlauf der Untersuchung stellten Professor Stotz und seine Mitarbeiter den durch Garantien abgesicherten Einzahlungsbetrag einem simulierten, einmaligen Investment in

gleicher Höhe an den weltweiten Aktienmärkten gegenüber. Dabei ergaben sich folgende Erkenntnisse:

- Die Wahrscheinlichkeit, dass der Garantiefall tatsächlich eintrifft, ist gering. Nach historischen Berechnungen der Börsenkurse seit September 2000 traf die Notwendigkeit einer 100-prozentigen Absicherung nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 1,2 Prozent ein. Je länger die Anlage in Aktien dauert, desto unwahrscheinlicher ist es, dass die Garantie „gezogen“ werden muss: Bei einer Anlage über 25 Jahre tritt der Garantiefall nur mit einer Wahrscheinlichkeit von 0,1 Prozent ein, bei mehr als 35 Jahren ist diese kaum noch messbar.
- Das Risiko, dass der Garantiefall eintrifft, ist nicht gleichzusetzen mit dem Totalverlust des eingezahlten Kapitals. So betrug der durchschnittliche Verlust in den Berechnungen über 15 Jahre 8.000 Euro, der maximale Verlust lag unter 50.000 Euro.
- Bei einer langfristigen Anlage in Aktien ist eine 100-prozentige Beitragsgarantie in den meisten Fällen unnötig, wie Professor Stotz bereits in einer verwandten Studie 2015 nachgewiesen hatte: Aus der Rückbetrachtung großer Aktienindizes ergab sich, dass nur in Japan in den 1970-er Jahren Garantien nötig gewesen wären, um einen über einen längeren anhaltenden Zeitraum regelmäßig eingezahlten Betrag zu erhalten. In allen anderen Fällen hätte das eingezahlte Kapital (Beispiel 100 Euro pro Monat in einem 32 Jahre dauernden Aktiensparplan = 38.400 Euro) dank Kurssteigerungen ein Endvermögen zwischen 100.000 (MSCI Italy) und über 700.000 Euro (MSCI Australia) erbracht.

„Starre Garantien bringen mehr Nachteile als Vorteile“

„Unsere Studie hat erwiesen, dass die Kosten für eine Kapitalgarantie bei einer langfristigen Einmalanlage nicht nur hoch sind“, fasst Professor Stotz zusammen, „sondern auch, dass das tatsächliche Eintreffen eines Garantiefalls unwahrscheinlich und die Garantieleistung gering ist. Die Garantiekosten sollten dem Kunden transparent dargestellt werden, die Entscheidung für oder gegen eine Garantie sollte individuell erfolgen und nicht für alle Anleger pauschal.“

Johanna Bröcker, Head of Product Development von Standard Life Deutschland, kommentierte die Studienergebnisse: „Die Studie hat noch einmal eindrucksvoll bewiesen, mit welchen Nachteilen Garantien im Niedrigzinsumfeld verbunden sind. Die Kunden sollten von ihrem Berater auf die hohen Garantiekosten hingewiesen werden, denn sie verzichten für eine vergleichsweise geringe Garantie auf sehr viel Rendite und gefährden dadurch womöglich ihr Vorsorgeziel.“

Pressekontakt:

Oliver Höflich
Telefon: 069 / 66572 - 1010
E-Mail: oliver.hoeflich@standardlife.de

Unternehmen

Standard Life Versicherung
Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt am Main

Internet: www.standardlife.de

Über Standard Life Versicherung

Standard Life – 1825 gegründet, mit Sitz in Edinburgh – ist einer der größten Anbieter von Finanzdienstleistungen in Großbritannien. Das Unternehmen zählt mit ungefähr 4,5 Millionen Kunden zu den größten Versicherern der Welt. Dabei trägt Standard Life die Verantwortung für mehr als 417 Milliarden Euro an Vermögenswerten. Zum Standard-Life-Konzern gehört neben der Versicherungssparte auch das eigene Investmentshaus Standard Life Investments. Mit Niederlassungen, Joint Ventures oder Tochtergesellschaften in Kanada, Irland, Deutschland, Österreich, Hongkong, Indien und China ist Standard Life weltweit präsent. In der 1996 gegründeten deutschen Niederlassung in Frankfurt werden mehr als 500.000 Kunden in Deutschland und Österreich betreut (Stand: 30.06.2016).