

Fehler bei der Vorsorge und Vermögensaufbau

1. Fehler:

„Die Wahl der richtigen Schicht“

Bei der Wahl der Altersvorsorgeprodukte spielen die drei Schichten der Altersvorsorge eine wesentliche Rolle. Denn nicht alle Produkte der drei Schichten sind für Sie sinnvoll. Hierbei kommt es z.B. darauf an, ob Sie in einem Angestelltenverhältnis stehen oder selbständig sind, welche Pläne Sie später im Rentnerdasein haben und vieles mehr. Nur wenn die richtige Schicht ausgewählt wird, führt Ihre private Altersvorsorge zum gewünschten Ziel.

2. Fehler:

„Beratung ist nicht kostenlos“

Die meisten Banken und Vermittler verdienen ihr Geld über Provisionen, die in den Versicherungsprodukten (Bruttotarifen) integriert sind. Daher handelt es sich bei den meisten Beratungsgesprächen eigentlich um Verkaufsgespräche, denn nur so verdienen Banken und Vermittler ihr Geld. Dies führt in der Regel zu überbewerteten Bruttoproducten, die Sie als Kunde tragen müssen. Fragen Sie Ihren Berater ruhig, wie hoch seine Provision ist.

3. Fehler:

„Lassen Sie sich nichts aufquatschen und hinterfragen Sie die Empfehlungen Ihres Beraters“

Wie bereits erwähnt, leben die meisten „Berater“ vom Verkaufen. Meist handelt es sich hierbei um Produkte, die vielleicht zu Ihnen passen, die aber vor allem dem Berater Geld einbringen. Aus diesem Grund kommt es vor, dass Berater Ihnen etwas empfehlen, das Sie vielleicht gar nicht benötigen. Daher gilt grundsätzlich: Die Empfehlungen eines Beraters kritisch zu betrachten. Stellen Sie ihm Fragen wie: Warum Sie **dieses Produkt** zum **jetzigen Zeitpunkt** abschließen sollen und warum ausgerechnet dieses Produkt **für Sie geeignet ist**? Nur wenn der Berater Ihnen diese drei Fragen beantworten kann, lohnt es sich, sich mit den empfohlenen Produkten auseinanderzusetzen.

4. Fehler:

„Staatliche Förderung im Vordergrund“

Oft werden bei der Wahl der Altersvorsorgeprodukte staatliche Förderungen, Zuzahlungen und Steuervorteile in den Vordergrund gestellt. Aspekte, wie zum Beispiel ein fehlendes Kapitalwahlrecht, Besteuerung der Leistungen oder die zum Teil eingeschränkte Verfügbarkeit, finden oft keine große Beachtung. Dies kann Sie teuer zu stehen kommen und Ihren finanziellen Freiraum später stark einschränken.

5. Fehler:

„Auf die Kosten achten“

Ganz wichtig: Lassen Sie sich von Ihrem Berater die Kosten des Versicherungsproduktes zeigen und erläutern. Die Informationen zu den Kosten stehen im Produktinformationsblatt. Bruttotarife enthalten Provisionen und vertriebliche Abschlusskosten und sind daher in der Regel wesentlich teurer, als Nettotarife.

Ein Beispiel: Kostenvergleich zwischen einer Brutto- und Nettopolice:

	Bruttopolice	Nettopolice
Einmaliges Honorar*	-	1.440,00
Summe Betreuungshonorar*	-	1.800,00
Ausgabenaufschlag*	-	-
Kosten der Fondsanlage*	15.616,97	4.436,78
Kosten des Versicherers	5.508,00	3.128,65
Summe der Kosten	21.124,97	10.805,43

* Diese Musterberechnung stellt eine Teillösung dar, bei der weitere Produktoptimierungen notwendig sind und dient lediglich der Veranschaulichung.

6. Fehler:

„Lassen Sie sich die Auswirkungen der Kosten auf Ihre Ablaufleistung erläutern“

Die Auswirkungen der Kosten in Versicherungs- und Finanzprodukten können sich erheblich auf die Höhe der Ablaufleistung auswirken.

Allein das Bezahlen der anfallenden Provision bei Bruttopolice über die monatlichen Beiträge führt dazu, dass in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit nur etwa die Hälfte der eingezahlten Beiträge in den Vermögensaufbau fließt. Dies führt zu erheblichen Zinsverlusten und einer deutlichen Reduzierung der Ablaufleistung. Auch wird bei Bruttopolice oft in aktiv gemanagte Fonds investiert, die wesentlich höhere Kosten aufweisen als nicht aktiv gemanagte Fonds, sog. Exchange Traded Funds (ETF's). Auch diese Kosten haben eine reduzierende Auswirkung auf die Ablaufleistung.

Der folgende Vergleich zwischen einer Brutto- und Nettopolice belegt dies:

	Bruttopolice	Nettopolice	
Summe der laufenden Monatsbeiträge	36.000,00	34.200,00	Der Nettovorteil: 16.228 € oder 22% mehr Ablaufleistung!
Einmaliger Beitrag/Zuzahlung	1.440,00	-	
Einmaliges Honorar*	-	1.440,00	
Summe Betreuungshonorar*	-	1.800,00	
Summe eingesetztes Kapital	37.440,00	37.440,00	
Einmaliges Honorar*	-	1.440,00	
Summe Betreuungshonorar*	-	1.800,00	
Ausgabenaufschlag*	-	-	
Kosten der Fondsanlage*	15.616,97	4.436,78	
Kosten des Versicherers	5.508,00	3.128,65	
Summe der Kosten	21.124,97	10.805,43	
Laufende Steuern*	-	-	
Steuern bei Auszahlung*	3.047,78	6.299,58	
Summe der Steuern	3.047,78	6.299,58	
Gesamtverminderung der Ablaufleistung durch Kosten	47.461,71	27.981,73	
Gesamtverminderung der Ablaufleistung durch Steuern	3.047,78	6.299,58	
Ablaufleistung vor Steuern	58.734,56	78.514,55	
Ablaufleistung nach Steuern	55.686,78	71.914,96	

* Diese Musterberechnung stellt eine Teillösung dar, bei der weitere Produktoptimierungen notwendig sind und dient lediglich der Veranschaulichung.

7. Fehler:

„Fragen Sie Ihren Berater nach alternativen Anlagemöglichkeiten, z.B. Nettotarife“

Es gibt Alternativen zu klassischen Bruttopolice wie zum Beispiel Nettotarife bzw. -police. Nettotarife sind provisionsfreie und kosteneffiziente Finanzprodukte. Das bedeutet, dass sie keine Abschluss- und Bestandsprovisionen und sonstige versteckte Kosten enthalten. Alle in Nettotarifen enthaltenen Kosten sind offen und transparent dargestellt. Nettotarife, wie der Name schon sagt, sind kostenoptimiert und weisen Renditevorteile gegenüber klassischen Finanzprodukten auf, wie zum Beispiel Lebens- und Rentenversicherungen.

Nettotarife bilden sofort hohe Rückkaufswerte. Dies liegt daran, dass bei Nettotarifen die monatlichen Beiträge nahezu komplett in den Vermögensaufbau fließen und keine Provisionen abgezogen werden. Dies bedeutet für Ihre Kunden ein deutliches Plus an Flexibilität im Hinblick auf Kapitalentnahmen, Zuzahlungen, Beitragsreduzierungen, etc.