

Geld anlegen

## Finger weg von Rürup-Rente und anderen dummen Finanzprodukten!



Stefan Heringer, dpa

Manche Finanzprodukte scheinen auf den ersten Blick attraktiv - bis man das Kleingedruckte liest. Unser unabhängiger Honorarberater Stefan Heringer zeigt auf, wovon Sie besser die Finger lassen.

### Was sind die Hauptmerkmale, die ein Finanzprodukt zu einer schlechten Wahl machen?

Der wichtigste Aspekt, den sehr viele Kunden vernachlässigen, sind die laufenden Kosten. Sie spielen für die Beurteilung eine dominante Rolle.

Ein Produkt, das laufende Kosten von 1,5–2 Prozent oder mehr im Jahr aufweist – und sehr viele aktive Fonds haben das –, kann unmöglich auf Dauer eine adäquate risikoadjustierte Rendite erzielen. Der Kapitalmarkt liefert Ihnen bei maximalem Risiko, also einer 100-prozentigen Aktienquote, langfristig eine historische und damit auch zu erwartende Nominalrendite von etwa 9 Prozent. Natürlich müssen Sie dann noch Steuern und Inflation berücksichtigen. Es ist in einem so effizienten Bereich wie dem Kapitalmarkt auf Dauer praktisch unmöglich, einen Kostennachteil von gut einem Viertel der erzielbaren Rendite aufzuholen.

Ebenfalls eine gute Richtgröße ist die Komplexität von Produkten. Je komplexer, verschachtelter und intransparenter eine Struktur ist, desto wahrscheinlicher wird sie auch nicht funktionieren. Versicherungen sind ja schon generell kein sinnvolles Vehikel zum Kapitalaufbau, wenn ich allerdings zur Rentenversicherung noch einen Todesfallschutz und zusätzlich eine Berufsunfähigkeit im selben Produkt mit absichere, dann führen allein die verschiedenen Kostenkomponenten dazu, dass außer der Versicherung und dem Finanzvermittler niemand etwas verdient.

Generell sollte man skeptisch sein, wenn einem suggeriert wird, jemand könne allgemeine Marktgegebenheiten aushebeln. Risiko und Rendite sind untrennbar verbunden. Die steile These, man könnte mit weniger Risiko gleich hohe Marktrenditen erzielen oder ohne Marktrisiko kontinuierliche Erträge liefern – wie es zum Beispiel Absolute-Return-Produkte vorgaukeln –, hält keiner fundierten Prüfung stand.

### Können Sie einige der dümmsten Finanzprodukte nennen und erklären, warum sie problematisch sind?

Ein extrem unattraktives Produkt ist die Basis- oder auch Rürup-Rente. Diese ist zum einen praktisch unkündbar und muss zum anderen bei Rentenbeginn zwangsweise verrentet werden. Diese starre Struktur gepaart mit extrem hohen Kosten und einer – im Verhältnis zum eingezahlten Kapital – meist miserablen niedrigen Rente führt das dazu, dass ein Sparer oft über 100 Jahre alt werden muss, um überhaupt – ohne

eine Verzinsung zu erzielen – an sein angespartes Kapital zu kommen. Da nützt mir auch der vermeintliche Steuervorteil in der Ansparphase nichts. Ich muss nämlich dafür die Rentenzahlungen komplett versteuern.

Ebenfalls hochproblematisch sind die meisten Zertifikat-Strukturen. Da werden häufig ein oder mehrere Aktien-Indizes genommen und mit einer Schwelle nach unten scheinbar sicherer gemacht und dem Kunden eine fixe Ausschüttung in Aussicht gestellt, wenn die Schwelle hält. In dieser Betrachtung werden die Dividenden komplett außen vorgelassen, mit denen man häufig schon drei Viertel der Ausschüttung völlig risikolos bekommen würde. Diese kassiert natürlich der Produkthersteller. Die meisten Zertifikate sind reine Wetten auf irgendein Ereignis, dessen Eintrittswahrscheinlichkeit kein Privatkunde ansatzweise abschätzen kann, selbst die meisten Profis sind damit überfordert. Was da teilweise vertrieben wird, ist abenteuerlich, an der Grenze zum Kriminellen und gehört für den Vertrieb an Privatkunden in meinen Augen verboten.

## **Welche versteckten Gebühren oder Kosten können in solchen Finanzprodukten enthalten sein?**

Zum Glück kann man sagen, dass die Gebühren und Kosten gar nicht versteckt sind. Leider liest das Kleingedruckte halt nur offensichtlich fast niemand. Hand aufs Herz: Wann haben Sie sich mal die zwei, drei Seiten mit den minutiös aufgelisteten Kosten Ihrer Lebens- oder Rentenversicherung angesehen? Die Gesellschaften müssen das mittlerweile relativ transparent machen – es machen sich nur die wenigsten die Mühe, es anzusehen und nachzurechnen. Und Ihr Vermittler sagt Ihnen dazu in der Regel auch wenig bis gar nichts.

Dasselbe gilt für aktive Fonds: Alle Kosten sind in den entsprechenden Prospekten ersichtlich. Eine gute Indikation liefern auch die KIIDs (Produktinformationsblätter), die dem Kunden im Rahmen einer Depotberatung vor dem Erwerb zur Verfügung gestellt werden müssen. Das Problem ist nur, dass die meisten Anleger vor allem auf die Einstiegsgebühr – den Ausgabeaufschlag – fokussiert sind, weil dieser offensichtlich ist. Dann freut man sich, wenn man dem Vermittler eine Reduzierung des Agios um ein Viertel abgerungen hat. Völlig vergessen wird dabei, dass die laufenden Verwaltungskosten langfristig deutlich wichtiger sind. Jährlich 1,7 Prozent sind nun mal langfristig wesentlich mehr als einmal 3 Prozent oder 4 Prozent Einstiegsgebühr. Einmal gekauft, vergisst man die laufenden Kosten sehr schnell wieder und hat vermeintlich eine gute Lösung gefunden.

Diese Denkweise ist auch der entscheidende Grund, warum Honorarberatung in Deutschland immer noch ein Nischendasein fristet. Anders als das transparente Honorar, das ich einem Berater für dessen Dienstleistung bezahle, nehmen die meisten Kunden die laufenden – meist viel höheren – Kosten im Provisionsvertrieb nicht in gleichem Maße wahr.

## **Gibt es bestimmte Arten von Finanzprodukten, die häufiger als andere zu Problemen führen?**

Bei geschlossenen Fonds kommt es sehr häufig zu unliebsamen Entwicklungen. Die Renditeversprechen erweisen sich oft als viel zu optimistisch, die anfänglichen Steuervorteile werden vielfach im Nachhinein von den Finanzbehörden einkassiert und zu den anfänglichen rein steuerlichen Verlusten kommen reale Verluste hinzu. Hier kommt es aufgrund der komplexen Gesellschaftsstruktur der Beteiligungen auch immer wieder zu Rückforderungen bereits gezahlter Ausschüttungen.

Kapitalbildende Versicherungen sind ebenfalls ein Paradebeispiel für Produkte, die nicht das halten, was Sie versprechen. Wir analysieren regelmäßig bestehende Verträge von Mandanten und Interessenten. Die meisten würden solche Verträge heute nicht mehr abschließen, wenn sie einmal transparent aufgezeigt bekommen haben, wie hoch die Kosten sind, wie niedrig die Renditen seit Vertragsabschluss waren und wie schlecht die weiteren Aussichten sind.

Zertifikate fristeten nach der Lehman-Pleite und dem damit verbundenen Totalverlust lange ein Schattendasein. Mittlerweile werden sie in vielen Banken und vor allem Sparkassen wieder fleißig vertrieben. Davor kann ich nur warnen. Ein Zertifikat ist erst mal ein Zettel mit einem ziemlich windigen Versprechen respektive einer intransparenten Wette darauf. Die meisten Zertifikate sind, wie bereits oben angedeutet, aufgrund ihrer Komplexität für Privatanleger völlig ungeeignet. Und wenn der Produkthersteller pleitegeht, ist das Geld weg und niemand mehr da, der das Versprechen halten kann. Schöne Grüße von der Lehman-Oma! Es ist schon bemerkenswert, dass viele Menschen das Risiko am Kapitalmarkt scheuen, aber wenn sie dann investieren, sich gleich im hochspekulativen Casino der Derivate tummeln – das verstehe wer will.

## **Was sind die langfristigen Folgen, wenn man in diese Art von Finanzprodukten investiert?**

Bei Beteiligungen kann es auch immer wieder zu Totalverlusten kommen. Darüber hinaus sind Beteiligungen nur sehr schwer handelbar und haben keine feste Laufzeit. Wenn sie nicht wie kalkuliert laufen, kann sich daraus ein jahrelanges Siechtum ergeben, was – neben dem Kapitalverlust – mental sehr belastend ist, weil man nicht abschließen kann und sich immer wieder damit beschäftigen muss.

Bei Verträgen mit sehr langen Laufzeiten und starrem Konstrukt wie Versicherungen können Anleger nicht oder nur mit erheblichen Nachteilen flexibel auf ihre Lebenssituation reagieren und auch mal Entnahmen tätigen oder Sparpläne stilllegen.

Generell gilt: Anleger erhalten bei solchen Produkten keine angemessene Rendite. Die hohen Kosten reduzieren einen wesentlichen Teil der erzielbaren Performance. Die Intransparenz bzw. die Tatsache, dass viele Kunden einmal abgeschlossene Verträge Jahrzehnte nicht mehr ansehen (man hat ja das leidige Thema Altersvorsorge abgehakt), führt dann häufig zu einem bösen Erwachen, weil man erst sehr spät merkt, dass die Renditeversprechen nicht eingehalten wurden und deutlich weniger Kapitalstock als erwartet zur Verfügung steht.