



FINANZEN **€uroextra**

DATEN UND FAKTEN FÜR IHRE PERSÖNLICHE RENTENPLANUNG

Jetzt noch **Steuervorteile retten**

Wie **Sparer** zu Vermögen kommen

Die **Rente vom Chef** sichern

Schlau vorsorgen

Ausgesucht Die besten Fondsangebote

Ausgebufft Den Zinseszins zum Freund

Ausgeklügelt Zertifikate, die sich lohnen

Ausgezeichnet Die Riester-Förderung mitnehmen

Welche **Bedingungen** muss eine **ideale** **Vorsorgeversicherung** erfüllen? Wer das weiß, erkennt auch halbherzige Angebote. Nur – die **perfekte Police** gibt es noch nicht.

Bahn frei für gute Versicherungen

Ohne Luftholen kommen auch gut trainierte Leistungsschwimmer nicht aus. Dabei ist selbst die banalste Aktion perfektioniert. Alexander Popow, Schwimm-Zar und einer der erfolgreichsten Wettkämpfer, soll seinen Fokus nie auf Kraft gelegt haben, sondern darauf, jede kleinste Bewegung richtig zu machen. Für die Versicherungswirtschaft wäre das ein neuer und richtiger Ansatz, haben sie doch wieder Rückenwind, weil sie nicht der Abgeltungsteuer unterliegen.

Solange das Geld noch in der Police steckt, arbeitet der Zinseszinsseffekt für den Sparer. Erst bei Herausnahme des Geldes aus der Police wird die Differenz von Auszahlung abzüglich Einzahlungen besteuert – aber nur zur Hälfte. Die andere Hälfte des Ertrags bleibt steuerfrei. Einzige Voraussetzungen: Der Vertrag läuft zwölf oder mehr Jahre, und der Kunde ist bei Auszahlung 60 oder älter.

Vorsorgepolicen im Überblick: Vereinfacht gesagt, gibt es zwei Gruppen von Vorsorgepolicen – die klassische Lebens- oder Rentenversicherung, deren Vor-

sorgekapital im Deckungsstock deutscher Versicherer sehr konservativ angelegt wird. Aktien machen derzeit weniger als zehn Prozent der Gesamtanlagen aus, manche verzichten wie die Debeka sogar fast ganz darauf.

Zudem gibt es eine garantierte Verzinsung auf den Sparanteil, also das, was nach Kosten für Abschluss, Risiko und Verwaltung übrig bleibt. Diese ist über die gesamte Laufzeit fix und beträgt für neue Verträge derzeit 2,25 Prozent pro Jahr. Im Durchschnitt liegt die Verzinsung 2008 bei etwa 4,3 Prozent, gute Gesellschaften wie Debeka, Europa oder Volkswohlbund erwirtschaften sogar mehr als fünf Prozent. Angesichts der Umlaufrendite von Bundesanleihen, die aktuell bei 3,7 Prozent liegt, fahren sicherheitsorientierte Anleger mit Versicherungen als einer sehr konservativen Anlage also nicht so schlecht.

Wer mehr Chancen haben will und weniger Sicherheit braucht, kann fondsgebundene Policen nutzen. Hier verwaltet die Gesellschaft das Geld ihrer Kunden nicht selbst, sondern leitet es an einen oder mehrere Investmentfonds weiter. Nur die Verwaltung und den mehr

oder weniger umfangreichen Versicherungsschutz leistet der Versicherer.

Nachteil nahezu aller Policen ist die geringe Fondsauswahl. Selten resultiert die Vorauswahl der nutzbaren Fonds nur aus der Fürsorge für unerfahrene Kunden. Auch die Kick-backs genannten Vertriebsprämien der Fondsgesellschaften an die Versicherung sowie die Finanzgruppen-Zugehörigkeit spielen mit. So bieten beispielsweise die Sparkassenversicherungen fast nur die Fonds des Sparkassenanbieters Deka an.

Ein geschrumpftes Universum von 50 guten Fonds deckt vielleicht die meisten Standardvorstellungen und Anlageziele ab. Bei mehr als 6000 in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Fonds wäre aber eigentlich mehr drin. Faktisch bieten aber nur ganz wenige Versicherer wie Vorsorge, db Vita und Skandia hundert und mehr Fonds an.

Ein weiteres Manko ist, dass erfahrene Anleger mindestens auf zehn verschiedene Fonds streuen. Bei vielen Versicherern ist eine solche, enorm empfehlenswerte Risikostreuung im Programm nicht vorgesehen. Ebenfalls verbesserungsfähig ist die Vorauswahl hinsichtlich →

→ der Kosten. Die besonders günstigen Indexfonds sind selten verfügbar. Dabei könnte der Versicherungssparer mit ihnen die Kostenbelastung innerhalb seiner Police selbst steuern. Bisher geht das nur bei Condor und Legal & General, die sogar nur Indexfonds anbieten.

Enorme Kostenvorteile sind auch über die Konditionen beim Fondswechsel zu erreichen. Gute Anbieter ermöglichen einige Depotkorrekturen pro Jahr kostenfrei. Wenige bieten dies wie die Skandia sogar unbegrenzt oft an. Wünschenswert, aber noch Zukunftsmusik ist, dass ein Kunde auch zwischen Fonds und klassischem Deckungsstock der Versicherung wechseln und damit praktisch eine Cash-Position eingehen kann. In diese Richtung ist bereits Condor gegangen – aber per Einbahnstraße: Ihre Kunden dürfen jederzeit in den Deckungsstock wechseln – aber nicht mehr zurück. Die ganze schöne Rückfallposition hilft also nur, wenn ein Versicherungssparer erkennt, dass er die Schwankungen der Aktienmärkte doch nicht aushält.

Wie viel Garantie tut not? In der Altersvorsorge ist diese Frage nur ganz individuell zu beantworten. Puristen werden auf dem Standpunkt stehen, dass über die lange Laufzeit eine aktienorientierte Anlage ohne Absicherung auskommt – schließlich sei erwiesen, dass bei längeren Laufzeiten praktisch immer ein positives Ergebnis herauskomme. Rein statistisch ist das auch richtig. Dennoch beunruhigt ein deutlicher Wertverlust innerhalb eines Jahres vorsichtige Naturen mitunter sehr, sodass sie ihr Depot lieber über Garantien abgedeckt sehen wollen. Hier kommt es entscheidend auf die Qualität des Garantiegebers an.

In den klassischen deutschen Lebensversicherungen beruht die Garantie auf der sehr konservativen Anlage im Deckungsstock, die streng überwacht wird. So sollte es auch langfristig kaum Probleme geben, die Zusagen dauerhaft zu erfüllen. Nachteilig ist jedoch, dass die Renditechancen – gerade in Zeiten niedriger Zinsen – dadurch sehr begrenzt sind. Daher sind Lösungen zwischen der

konservativen und der chancenorientierten Aktienanlage gefragt.

Erste Vertreter waren With-Profits-Produkte, die genau betrachtet nichts anderes sind als eine Deckungsstock-Anlage mit höherer Aktienquote. Ihnen folgten Hybrid-Policen mit üblicher Garantieverzinsung auf den Sparanteil, garantiert über den Deckungsstock. Als Besonderheit aber gehen alle Überschüsse sowie nicht für die Garantie benötigten Beitragsanteile in Investmentfonds. So entsteht eine Garantiepolice mit Renditechance per Investmentfonds, falls diese Anlagen deutlich über sechs Prozent pro Jahr herausholen.

Im Jahr 2002 kamen Fonds mit Höchstkursgarantie. Das war ein Paradigmenwechsel, denn nun übernahm nicht mehr die Versicherung die Garantie, sondern eine Fondsgesellschaft. Es handelt sich dabei um spezielle Fonds mit festen Laufzeiten. Am Laufzeitende – und nur dann – garantiert der Anbieter für alle Anteile den höchsten während der Laufzeit jemals erreichten Kurs als Rücknahmepreis.

Aufgrund der aufwendigen mathematischen Konstruktion bieten aber nur wenige Investmentgesellschaften solche Fonds an: ABN Amro die TargetClick-Fonds; DWS den FlexPension; Pioneer den Pension Protect und Société Générale den SEG 20XX. Mit diesen Spezialitäten hat der Anleger freie Wahl, wie viele Anteile an Garantiefonds er in seiner Anlage haben möchte.

Einen Sonderweg beschreitet die österreichische Finance Life, die ihre Policen

auch in Deutschland vertreibt. Hier gibt es keinen Fonds mit Höchstkursgarantie, diese übernimmt vielmehr ein aktiv gemanagtes Portfolio sowie die österreichische Raiffeisen-Zentralbank als Garantiegeber. Von Nachteil ist, dass die Garantie nur für einen speziellen Fonds gilt. Was, wenn dieser in der Performance lahm? Verzichtet man dann eher auf die Garantie oder auf die Renditechance?

Eine Alternative bietet seit vielen Jahren die liechtensteinische Fortuna. Dieser Lebensversicherer sorgt auch bei verschiedenen vorgegebenen Fondskombinationen für eine Mindestverzinsung von derzeit 2,75 Prozent, ohne auf einen Deckungsstock zurückzugreifen. Die Garantie kommt aus den nicht unerheblichen – und in der Vergangenheit nicht transparent ausgewiesenen – Policenkosten.

Moderner sind die seit Kurzem auch in Deutschland erhältlichen Garantien per Variable Annuities oder GMxB. Das sind mathematische Modelle, bei denen vom Beitrag eine fixe Garantiegebühr von meist drei bis fünf Prozent abgezogen wird. Dafür bekommt man unabhängig von der gewählten Anlage eine Garantie zu einem fixen Zeitpunkt, etwa Rentenbeginn oder Auszahlungsdatum.

Vorreiter war die AXA, die im Produkt Twin Star so eine der höchsten garantierten Renten des Marktes darstellen konnte. Nachteil des AXA-Modells ist, dass nur die Rente garantiert ist – nicht aber das Kapital bei der Einmalzahlung.

Der Wunsch vieler Anleger geht aber genau dahin. Hier bieten Friends Provident und Vorsorge Leben einen Ausweg. Friends Provident sichert gegen feste Gebühr mindestens die eingezahlten Beiträge ab. Achtung! Die Investition geht dann aber nicht in Originalfonds wie den Templeton Growth, sondern in Klone, die mit deutlich mehr Kosten belastet sind. Das beschert Anlegern einen erheblichen Renditenachteil.

Neu am Markt ist die Vorsorge (Luxemburg) mit ihrem Global Top Return. Er garantiert drei Prozent Verzinsung des Sparanteils zum Laufzeitende. Hier ist jedoch kein individuelles Fondspicking

Summary

Viele Versicherungen sind unnötig, andere sind unverzichtbar. Private Haftpflicht, Unfall-, Berufsunfähigkeits-, Hausrat- und private Rentenversicherung sind sehr sinnvoll. Für die Altersvorsorge empfiehlt sich die fondsgebundene Lösung. Sie kombiniert viele Vorteile und vermeidet steuerliche Nachteile.

möglich, es können nur feste Strategiedepots mit Originalfonds bekannter Anbieter wie Templeton, Pioneer, DWS und Fidelity genutzt werden.

Der enorme Zeitfaktor bewirkt, dass Geld in einer Lebensversicherung merklich stärker wächst. Dafür sorgen der Zinsszinseffekt und zudem ein oft kostenloses Switchen zwischen Fonds. Steuern werden erst fällig, wenn man Geld aus der Versicherung entnimmt – dann aber meist nur auf die Hälfte und nur mit dem persönlichen Steuersatz. Das ist praktisch immer günstiger, als die überall sonst anfallende Abgeltungsteuer zu zahlen.

Doch Vorsicht! Herkömmliche Policen haben einen Riesennachteil: Sie werden auf einen Schlag fällig. Wird beispielsweise eine Police von 200 000 Euro ausgezahlt und sind darin 100 000 Euro Ertrag, müssen 50 000 Euro zusätzliches Einkommen versteuert werden. Die Steu-

erprogression schlägt zu, und der Fiskus freut sich. Ganz schlimm wird es, wenn man in diesem Jahr noch regulär arbeitet. Dann explodieren die Steuersätze und gehen an die 45 Prozent (inklusive Solidarbeitrag und Kirchensteuer). In Folge kann es leicht sein, dass die Hälfte der steuerpflichtigen Auszahlungen draufgeht, um die höhere Steuer zu zahlen – und dass der eigentliche Vorteil der Lebensversicherungslösung ad absurdum geführt ist.

Wirklich interessant wird daher, die Versicherung nicht zu einem Datum, sondern nur auf Kundenabruf aufzulösen. Das gelingt über Methusalem-Policen, die man sich wie ein Anlagekonto bei einer Bank vorstellen kann, auf dem die Gelder liegen und über die der Kunde immer frei verfügen kann. Einziger echter Unterschied: Es sind nur Auszahlungen möglich. Ab dem Beginn der Verfügungsphase gibt es keine Einzahlungen mehr.

Die Police selbst besteht, solange man lebt und noch Kapital darin enthalten ist. Ist das Kapital vollständig ausgezahlt, endet der Vertrag. Stirbt der Kunde vorher, fällt das Geld an die Begünstigten.

So ist man steuerlich fein raus. Die Steuer auf den halben Ertrag ist immer nur auf den Auszahlungsbetrag zu zahlen. Werden die Entnahmen entsprechend gering und nur nach dem tatsächlichen Bedarf gewählt, verlieren die zusätzliche Steuerlast und der Progressionshammer ihre Wucht.

Im Angebot sind lebenslange Policen beispielsweise bei db Vita (Luxemburg) www.db-vita.de; Condor (Deutschland) www.condor-versicherung.de; Finance Life (Österreich) www.financelife.com; Helvetia (Deutschland) www.helvetia.de; Prisma Life (Liechtenstein) www.prismalife.com; Stuttgarter (Deutschland) www.stuttgarter.de; Vorsorge (Luxemburg) →

ANZEIGE

So ist das Leben:
Ohne gute Rendite keine
gute Altersvorsorge.

So ist Canada Life:
Top-Renditechancen
plus Garantie.

In der Altersvorsorge kostet Sicherheit Rendite und umgekehrt. Unsere Rentenversicherung mit Garantie vereint Renditechancen mit Sicherheit. Mit GENERATION private nutzen Sie die Chancen der Kapitalmärkte, sind aber durch jährlich garantierte Wertzuwächse vor Verlusten geschützt. Wie? Mit unserem bewährten Glättungsverfahren nutzen wir Erträge guter Jahre, um Ihnen auch in schlechten Börsenjahren einen Wertzuwachs zu sichern. Das Ergebnis: eine Altersvorsorge, die sich für Sie lohnt. Nutzen Sie Innovationskraft und Sicherheit von Canada Life als Teil einer der weltweit finanzstärksten Versicherungsgruppen.

Rufen Sie uns an und fragen Sie nach einem
unabhängigen Berater in Ihrer Nähe: 0800 6226232



Raum schaffen für wichtige Sicherheiten

Immer diese vielen verschiedenen Versicherungen“, haben schon Generationen gestöhnt. Nie waren die Auswahl größer, die Prospekte bunter, die Versprechungen von Sicherheit lauter als heute. Wer sich nicht ganz verloren fühlen will, muss kein ausgewiesener Versicherungsspezialist sein. Ein wenig gesunder Menschenverstand genügt schon. Die Konsequenz ist ganz einfach: Raus aus überflüssigen Versicherungen und stattdessen das gesparte Geld in eine bessere Absicherung investieren. Denn wetten, dass auch Ihnen ein paar wichtige Dinge fehlen?

Das Überflüssige: Fangen wir mit dem Ausmisten an und nennen die Versicherungen beim Namen, auf die man fast immer guten Gewissens verzichten kann:

- Insassen-Unfallversicherung in der Kfz-Versicherung
- Unfall-Zusatzversicherungen für den Todesfall in Lebens- und Rentenpolicen
- Glasbruchversicherung in der Hausratversicherung für Wohnungsmieter
- Hilfsleistungsversicherung, die beispielsweise einen Schlüsseldienst zum Aufsperrn der Haustür bezahlt

Eine vollständige Aufzählung ist kaum möglich, aber als Tipp sollten Sie einfach einmal den Versicherungsordner hervorholen und überlegen: Brauche ich das wirklich? Im Zweifel eher Nein!

Die Basis: Ganz sicher niemals überflüssig sind folgende Policen. Sie sind sogar existenziell wichtig:

- Private Haftpflichtversicherung, bitte unbedingt mit der Ausfalldeckung für Schäden, die Ihnen durch zahlungsunfähige Dritte zugefügt werden
- Berufsunfähigkeitsversicherung in ausreichender Höhe (!), also mindestens den monatlichen Fixkosten bis zum gesetzlichen Rentenbeginn
- Krankenversicherung, die aber spätestens ab 2009 ohnehin eine Pflichtversicherung in Deutschland ist
- Für Hausbesitzer die Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht sowie die Wohngebäudeversicherung (Feuer, Leitungswasser, Sturm, Hagel) mit Elementarschadendeckung. Gerade Letztere wird oft weggelassen, aber wie nicht zuletzt die unerwarteten und starken Erdbeben im Februar 2008 im Saarland und in England zeigten, ist sie eine äußerst wichtige Er-

gänzung. Ein Verzicht darauf wäre extrem fahrlässig, um nicht zu sagen dumm.

Die Ergänzung: Ob man eine Rechtsschutzpolice wirklich braucht, ist umstritten. Dass eine Hausratversicherung angenehm ist, wenn man nach einem Wohnungsbrand alles neu beschaffen muss und nicht gerade mehrere Zehntausend Euro bar auf dem Konto hat, ist klar. Es sind allerdings keine existenziellen Risiken, die hier abgedeckt werden.

Viel wichtiger ist, angesichts der bröckelnden gesetzlichen Altersvorsorge, das private Ansparen fürs Alter – und das ist Geld, das man nicht für ein neues Auto abzweigen darf. Ob per Fondssparplan oder ab dem Jahr 2009 steuergünstiger über eine schlaue Versicherungslösung, ist egal. Auch über die Riester-Rente oder die betriebliche Altersvorsorge gibt es unterschiedliche Meinungen. Letzten Endes ist eines entscheidend: Dass Sie später Ihren Ruhestand nicht auf Sozialhilfeniveau fristen müssen.

Doch dafür müssen Sie etwas tun. Mischen Sie Ihre Versicherungen richtig aus und investieren Sie das gesparte Geld in eine sichere Zukunft.

Thomas Adolph

Was man wirklich braucht

Versicherung	Single	Paar	Familie	Rentner
Private Haftpflicht	unverzichtbar	unverzichtbar	unverzichtbar	unverzichtbar
Hausratversicherung	sinnvoll	sinnvoll	sinnvoll	sinnvoll
Rechtsschutzversicherung	oft sinnvoll	oft sinnvoll	oft sinnvoll	manchmal sinnvoll
Kfz-Versicherung	gesetzlich vorgeschrieben, wenn Kfz vorhanden	gesetzlich vorgeschrieben, wenn Kfz vorhanden	gesetzlich vorgeschrieben, wenn Kfz vorhanden	gesetzlich vorgeschrieben, wenn Kfz vorhanden
Gesetzliche Krankenkasse	vorgeschrieben (je nach Einkommen)	vorgeschrieben (je nach Einkommen)	vorgeschrieben (je nach Einkommen)	vorgeschrieben (je nach Einkommen)
Zusatz-Krankenversicherung	sinnvoll	sinnvoll	sinnvoll	sinnvoll
Private Krankenversicherung	oft sinnvoll (je nach Einkommen)	teilweise sinnvoll (je nach Einkommen + Beruf)	manchmal sinnvoll	sinnvoll, wenn bereits vorhanden
Zusatz-Pflegeversicherung	eher sinnvoll	sinnvoll	sinnvoll	sehr sinnvoll
Berufsunfähigkeitsversicher.	unverzichtbar	meist unverzichtbar	unverzichtbar	überflüssig
Unfallversicherung	sinnvolle Ergänzung	sinnvolle Ergänzung	sinnvolle Ergänzung	sinnvoll
Risiko-Lebensversicherung	meist überflüssig	manchmal sinnvoll	sehr wichtig	meist überflüssig
Kapital-Lebensversicherung	meist überflüssig	meist überflüssig	meist überflüssig	meist überflüssig
Private Rentenversicherung*	sehr sinnvoll	sehr sinnvoll	sehr sinnvoll	sinnvoll
Riester-Rente**	teilweise sinnvoll (je nach Einkommen)	teilweise sinnvoll (je nach Einkommen)	teilweise sinnvoll (je nach Einkommen + Zahl d. Kinder)	nicht möglich
Rürup-Rente*	manchmal sinnvoll (je nach Einkommen + Beruf)	manchmal sinnvoll (je nach Einkommen + Beruf)	manchmal sinnvoll (je nach Einkommen + Beruf)	nicht möglich
Betriebliche Altersvorsorge	oft sinnvoll, speziell für privat Krankenversicherte	oft sinnvoll, speziell für privat Krankenversicherte	oft sinnvoll, speziell für privat Krankenversicherte	nicht möglich

* je nach persönlicher Vorliebe klassisch, fondsgebunden oder britisches Modell; ** nach persönlicher Vorliebe klassisch, fondsgebundene Versicherung oder Investmentsparplan

→ www.vorsorge-leben.lu und WWK (Deutschland) www.wwk.de.

Auch HDI-Gerling und Skandia bieten solche Modelle an, allerdings nur in Policen mit kostspieligem Todesfallschutz.

Zum Generationenvertrag ohne Benachteiligte wird eine Langläuferversicherung dadurch, dass mehrere Versicherte in einem Vertrag erfasst sind. So könnte beispielsweise ein Großvater als Policeninhaber und Zahler des Beitrags seinen Sohn und seinen Enkel mitversichern. Die Police geht bis zum Letztversterben und kann so über Generationen übertragen werden. Das ist im Rahmen des Erbschaftsrechts und des Erbschaftsteuerrechts oftmals enorm hilfreich.

Anbieter solcher Verträge sind etwa Clerical Medical (England) www.clerical-medical.de; Finance Life (Österreich) www.financelife.com und Swiss Life (Liechtenstein) www.swisslife.li.

Starke Kostenbelastungen werden häufig als Argument gegen Versicherungslösungen gebraucht. Als Pauschalurteil taugt es aber wenig, wobei man – klar – bei jedem Produkt auf die Kosten achten muss. Unterstellt, man zahlt pro Fondswechsel regulär den Ausgabeaufschlag, kommt eine fondsgebundene Police meist schon nach zweimal Switchen billiger – denn innerhalb der Police fallen normalerweise keine Ausgabeaufschläge an.

Normalerweise. Es gibt aber Ausnahmen. Beispiel: die Luxemburger DB Vita, der Deutsche-Bank-Gruppe. Sie verlangt eine jährliche Gebühr von nur 0,15 Prozent für den Versicherungsmantel über ein Depot aus bis zu 100 verschiedenen DWS-Fonds. Sollen zudem Fremdfonds enthalten sein, beträgt die Gebühr noch immer günstige 0,45 Prozent pro Jahr.

Was wie ein Schnäppchen zur Umgehung der Abgeltungsteuer scheint, hat bei genauerer Betrachtung einen erheblichen Nachteil: Es werden immer die vollen Ausgabeaufschläge berechnet – außer sie werden vom Vermittler (um bis zu 90 Prozent) rabattiert. Wer dies nicht einfordert, aber die Fondspolice



nutzt, um häufiger frei von Abgeltungssteuer zu switchen, hat hier sogar einen ganz erheblichen Kostennachteil.

Für größere Depots ab 100 000 Euro bieten sich die flexiblen Liechtensteiner Anbieter an. Diese ermöglichen eine nahezu freie Anlage und berechnen dafür meist Kosten von einem halben Prozent pro Jahr – zusätzlich eine Gebühr für die Einrichtung des Vertrags von meist fünf Prozent. Sofern innerhalb der Police keine Ausgabeaufschläge verlangt werden, ist das sicherlich ein sehr günstiger Satz.



Der Autor

Thomas Adolph ist Finanzberater in Frankfurt. Er schreibt regelmäßig für den Spezialtitel „Performance“ und betreibt Webseiten zu Vorsorgethemen wie www.vorsorgekatalog.de oder www.methusalempolicen.de.

Flexible Mantelpolicen bieten Aspecta und Lombard aus Luxemburg sowie die Liechtensteiner Unternehmen Fortuna, Prisma Life, Swiss Life und Vienna Life.

Normalsterbliche profitieren ebenfalls von fair gerechneten Policen, auch wenn diese Gebühren erheben. Das macht eine einfache Modellrechnung klar. Wer Fonds ohne Police kauft oder tauscht, zahlt in der Regel fünf Prozent Ausgabeaufschlag als Gebühr für die Beratung. Angenommen, ein Depot läuft 20 Jahre, dann werden mindestens vier bis fünf Wechsel durchgeführt. Vier Wechsel bedeuten aber allein schon eine Gesamtkostenbelastung von 20 Prozent – wobei jeder Wechsel umso teurer wird, je mehr sich der Depotwert gesteigert hat.

Beliebig viele Fondswchsel ohne Ausgabeaufschläge relativieren also die Kostenbelastung einer fair kalkulierten Lebensversicherung von sieben bis zwölf Prozent doch erheblich. Anleger, die häufige Fondswchsel einplanen, sind mit einer Fondspolice sicher besser bedient.

Die Vorteile werden verstärkt, wenn es zum Laufzeitende kommt. Die Kosten einer Fondspolice sind auf die Vertragsdauer kalkuliert. Außer bei Einmalbeiträgen ist das meist die Zeit, in der Prämien gezahlt werden. Die anschließende Verfügungsphase bis zum Tod kann kostenmäßig bei Abschluss nicht berücksichtigt werden. Das heißt, diese Option kostet den Kunden zunächst kein Geld.

Erst nach der Grunddauer fällt eine Gebühr an, für jedes Jahr, in dem der Vertrag tatsächlich noch besteht. Die Vertragsverwaltungs- beziehungsweise Stückkosten sind jedoch oft lächerlich gering. Condor etwa berechnet 30 Euro pro Jahr pauschal plus 0,00225 Prozent des Fondsguthabens, Finance Life verlangt pauschal 18 Euro, Helvetia 72 Euro abzüglich der Überschüsse, derzeit also etwa effektiv 35 Euro, und die Vorsorge (Luxemburg) pauschal 36 Euro pro Jahr.

Spätestens im Rentenalter schlägt eine solche Police jedes normale Anlagendeptot – denn es bleiben alle Fondswchsel frei von Aufschlägen, und der Steuervorteil gilt lebenslang. ●