

WISO macht Mut! Von Altersvorsorge für 50 Euro, unabhängiger Beratung und einer Glanzleistung der Verbraucherzentrale...



Die ZDF-Sendung WISO berichtet bereits seit 1984 über Themen der Wirtschaft und Sozialpolitik, womit sie dem Bildungsauftrag des öffentlich-rechtlichen Fernsehens im Bereich der politischen Bildung nachkommt. Diesem Bildungsauftrag ist mit gebotener Neutralität nachzukommen, damit der interessierte Bürger sich mit den dargebotenen Informationen ein eigenes Bild machen und gegebenenfalls eine Entscheidung treffen kann.

Nun befasste sich WISO wieder einmal mit dem wichtigen Thema der privaten Altersvorsorge. Es ist gut und wichtig, die Bevölkerung diesbezüglich zu sensibilisieren. Im Bericht wurde ein junges Ehepaar vorgestellt, das unlängst sein erstes Kind bekommen hat. Beide augenscheinlich Anfang dreißig - ein Alter wurde nicht genannt -, beide zuvor in Vollzeit in einem Hotel beschäftigt und beide skeptisch, ob die gesetzliche Rente zusammen mit der Betriebsrente später einmal zum Leben reichen wird. Wir haben es also mit zwei Menschen zu tun, die mit beiden Beinen fest im Leben stehen und ihr (Alters-)Schicksal in die eigenen Hände nehmen wollen. Genauer gesagt wollen sie 50 Euro im Monat für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge investieren. Nicht einzeln wohlgemerkt, sondern beide zusammen. Die Beratung bei einer Verbraucherzentrale soll helfen, die richtige Lösung zu finden. Dort wird ihnen zunächst auch erklärt, wie Riester funktioniert. Was man zahlen muss, wie hoch die Förderungen ausfallen - und dass sie die volle Förderung nicht bekommen könnten, da er zu viel verdiene. Da müssten sie schon mehr als 100 Euro in die Hand nehmen, was aktuell wohl nicht möglich sei.

Hier stellt sich nun die Frage, weshalb sein Einkommen betrachtet wurde und nicht das Einkommen bzw. die Situation seiner Frau. Da vor Geburt des Kindes berufstätig und nun in Elternzeit, hätte sie ja auch einen direkten Förderanspruch. Mit ihrer Grundförderung, der Kinderförderung und den 600 Euro im Jahr, die man sparen könnte, käme sie auf insgesamt 1.054 Euro im Jahr, die in den Riestervertrag fließen würden. Sie müsste dann schon mehr als 26.350 Euro zu versteuerndes Einkommen im Jahr aufweisen, um nicht auf die volle Förderung zu kommen. Natürlich kennen wir weder die Position, die sie im Hotel inne hat, noch das damit

verbundene Einkommen. Ein Blick in Gehaltsvergleichstabellen lässt aber Zweifel aufkommen, ob überhaupt – zumal in der Phase der Elternzeit – eine Kürzung der Förderung stattfinden würde. Weder die Dame der Verbraucherzentrale, noch der Bericht halten sich mit solchen Überlegungen weiter auf, sondern heben noch schnell den mahnenden Zeigefinger, dass Riester ohnehin nicht so toll wäre: Da wird am Ende nur eine lebenslange Rente gezahlt, die man auch noch versteuern muss und hohe Abschlusskosten haben diese Tarife meistens auch, so die gängigen Stimmen. Für zwei so junge Menschen wäre Riester zudem nicht flexibel genug. Kein Wort zur Möglichkeit der Teilauszahlung, zur Verwendung von Vertragsguthaben für eine Immobilienfinanzierung oder – wenn es denn eine finanzielle Notlage gibt – der Möglichkeit, den Vertrag gänzlich zu kündigen. Natürlich, man verlöre die Förderung – aber in einer Notlage hat man in aller Regel andere Sorgen.

Die beiden sollen stattdessen besser in einen Fondssparvertrag einsparen, das sei mit 50 Euro auch schon möglich. Das hätte zwar ein gewisses Risiko und man brauche auch Mut, um Kursschwankungen durchzustehen – aber man könne selbst entscheiden, wieviel man wann aus seinem Sparguthaben entnimmt und die Eheleute seien ja noch jung. Kein Wort darüber, dass auch hier Steuern anfallen. Kein Wort, dass für das Großziel Altersvorsorge eine Einschränkung der Flexibilität durchaus förderlich sein kann – wie schnell wird aus geplanter Altersvorsorge eine neue Waschmaschine oder der etwas neuere Gebrauchtwagen. Kein Wort davon, dass die Anzahl verschiedener Fonds, die man mit diesem kleinen Betrag besparen kann, äußerst überschaubar sein wird. Nicht umsonst lautet eine der ewigen Börsenweisheiten, nicht alle Eier gemeinsam in einen Korb zu legen. Wenn beide dann in Rente gehen und der Kurs ihres Fonds dann unglücklicherweise ins Bodenlose stürzen sollte, ist das ja auch nicht das Problem der Verbraucherzentrale.

Kurzum: Die Qualität der hier miterlebten Beratung scheint doch recht fragwürdig zu sein. Ebenso wie der abschließende Hinweis, dass man sich unabhängig beraten lassen solle. Es wird zwar nicht im Bericht, dafür umso deutlicher im dazugehörigen Artikel auf der Homepage des WISO-Magazins darauf hingewiesen, dass viele Finanzberater nur deshalb ein bestimmtes Produkt verkaufen wollen, weil sie dann eine gewisse Provision einstreichen können. Der letzte Teil dieses Artikels liest sich ein wenig wie Werbung für die Verbraucherzentralen, bei denen eine solche Beratung ja „nur“ zwischen 150 und 225 Euro kosten würde. Die Möglichkeit, einen Honorarberater zu konsultieren, wird zumindest kurz angerissen.

Diesen Seitenhieb auf den Teil der Branche, der sich durch Provisionen und Courtagen finanziert, konnte man sich wohl nicht verkneifen. Es ist ja nun auch zu einfach, immer wieder ins selbe Horn zu stoßen und das Vorurteil zu nähren, der eigene Geldbeutel sei einem immer näher als der Kunde. Diese Botschaft ist derart simpel, dass man sie in der weniger finanzaffinen Bevölkerung gerne glauben mag – jener Bevölkerung, die nicht bereit ist, ein Honorar für eine Vorsorgeberatung zu bezahlen. Die Bevölkerung, um deren Ruhestand es ohne die Bemühungen der vermittelnden Zunft letztendlich noch viel düsterer aussähe.

Aber um zu erklären, dass beispielsweise ein Versicherungsmakler nur seinem Kunden verpflichtet ist, für Beratungsfehler haftbar gemacht werden kann und deshalb entsprechenden Versicherungsschutz vorhalten muss – dafür bedarf es mehr als eines Satzes. Damit muss man sich als Journalist eingehend befassen und eventuell sogar mit liebgewonnenen Klischees aufräumen.

Was wir sagen können ist, dass jeder Versicherungsmakler, welcher der VEMA Versicherungsmakler-Genossenschaft eG angebunden ist, gewisse Qualitätskriterien für eine Aufnahme erfüllen muss. Dazu zählen fundierte Sachkunde und ein einwandfreier Leumund. Wir sind uns sicher, dass jeder unserer Makler die obig bemängelten Punkte in einer Beratung angesprochen hätte. Diese Beratung wäre in der Regel kostenlos erfolgt und der Kunde hätte selbst entscheiden

können, welche der vorgestellten Möglichkeiten am besten zum persönlichen Risikoprofil passt. Auch nach einem Abschluss wäre unser Partner für seine Kunden da gewesen, um Schreiben zu erklären, Änderungen durchzuführen sowie weitere anfallende Tätigkeiten zu übernehmen. Die uns angebondenen Versicherungsmakler sind sich der Verantwortung, die sie als Experten für einen Kunden übernehmen, sehr bewusst und handeln danach. Der Vorwurf, man würde nur auf die Provision schielen, wird allein dadurch ad absurdum geführt, dass die Courtagesätze durch das LVRG quer über alle Anbieter recht einheitlich gesenkt wurden. Sollte man dann tatsächlich noch ein oder zwei Anbieter im Portfolio haben, bei denen noch höhere Vergütungssätze bestehen, genügt ein Taschenrechner zur Feststellung, dass man mit der Empfehlung eines zufriedenen Neukunden besser fährt, als mit der geringfügig höheren Vergütung.

Dass es schwer ist, mit den Grundsätzen ehrbarer Kaufmannschaft gegen Vorurteile und Ideologie anzukämpfen, weiß wohl jeder, der in der Branche tätig ist. In anderem Zusammenhang wurde uns dies kürzlich auch in einem kurzen Schriftwechsel mit dem Bund der Versicherten bestätigt. Der BdV bietet seinen Mitgliedern eine provisionsfreie Photovoltaikversicherung eines Versicherers an, mit dem man kooperiert. In einem Brief wiesen wir darauf hin, dass unsere beiden meistgenutzten Deckungskonzepte in diesem Bereich deutlich preiswerter wären als der BdV-Rahmenvertrag, gleichzeitig aber einen deutlich besseren Leistungsumfang böten. Beides, obwohl sie einem beratenden Versicherungsmakler eine angemessene Vergütung bieten. Die Antwort kann man so zusammenfassen: Man empfehle aus Prinzip keine Tarife, in denen Provisionen oder Courtagen enthalten sind. Dass es bei Maklern leistungsstärkere Konzepte gibt, wollte man zumindest gar nicht bezweifeln.

Es ist schon interessant, dass es wichtiger zu sein scheint, vor Provisionen und Courtagen zu warnen, als vernünftige Produkte zu empfehlen bzw. eine vernünftige Beratung zu liefern. Bleibt zu hoffen, dass die Einführung des Fachs Wirtschaft in Baden-Württemberg der erste Schritt hin zu einem in Finanzangelegenheiten mündigen Bürger ist, der Bauernfängerei selbst erkennen kann und den Wert guter Beratung vom Fachmann wertzuschätzen weiß.

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921/7869483-843

E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Unterkonnensreuth 29

95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de