

Fortis Leben: Fonds-Rente Honorartarif (FRH)

Dr. Mark Ortmann, Gründer und Geschäftsführer des ITA Institut für Transparenz in der Altersvorsorge in Berlin, nimmt an dieser Stelle regelmäßig aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. Die Analysen des ITA geben Beratern eine Entscheidungsgrundlage für die Produktauswahl.

Auf den Punkt gebracht

- *Fortis FRH ist eine fondsgebundene Rentenversicherung als echter Honorartarif. Das Vermittlungshonorar kann auch über die Beiträge vorfinanziert werden.*
 - *Sehr große Anlagemöglichkeiten in Indexfonds.*
 - *Bietet hinreichende Flexibilität und einen garantierten Rentenfaktor.*
 - *Vorfinanzierung des Honorars kann hohe Kosten verursachen und zu Nachteilen bei vorzeitiger Kündigung führen.*

Nicht erst seit der Vorstellung der im Auftrag von Bundesverbraucherschutzministerin Aigner erstellten Studie „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“ von Evers & Jung diskutieren sich Berater, Politik und Verbraucher die Köpfe rot. Die Honorarberatung erscheint als das Erfolgsrezept zur Lösung aller Vergangenheitsprobleme. Honorarberatung ist „in“. Grund genug, sich in dieser Ausgabe mit einer Gesellschaft zu beschäftigen, die Honorarberatern passende Produkte anbieten und Vermittlern den Einstieg in die Honorarberatung erleichtern möchte. Die Fortis Deutschland Lebensversicherung versteht sich als innovativer Produktgeber. Im Jahr 2008 hat Fortis Leben Deutschland über 20.000 Verträge (Hauptversicherung) neu eingelöst mit einer Beitragssumme von über 77 Mio. Euro bei einem Jahresbeitrag von 2,2 Mio. Euro. Auf den Tarif FRH entfielen 206 Verträge mit einem Jahresbeitrag von 331.000 Euro und einer Beitragssumme von 9,4 Mio. Euro. Am 8. Juni 2009 waren 113.270 aktive Verträge im Bestand mit einem Jahresbeitrag von 11,5 Mio Euro. Das verwaltete Vermögen betrug am 31. Dezember 2008 41 Mio. Euro. Mit 26 Mio. Euro verdienten Bruttobeiträgen im Jahr 2007 (2008: 29,1 Mio. Euro) gehörte Fortis in Deutschland zu den ganz kleinen Gesellschaften (Platz 89 nach ver-

dienten Bruttobeiträgen im Jahr 2007). Sie ist eingebettet in den Mutterkonzern Fortis Insurance International, der in 13 europäischen und asiatischen Ländern aktiv ist und im Jahr 2008 rund 14 Milliarden Euro Beiträge eingenommen hat.

Einfach, übersichtlich, flexibel

Bei der FRH handelt es sich um eine reine Fondspolice ohne bei Vertragsschluss feststehende absolute Garantien. Wer eine Beitragsgarantie zu Rentenbeginn wünscht, kann auf den Tarif FGH ausweichen. Hier wird die Garantie über die klassische Hybrid-Variante – statische Aufteilung des Beitrags auf einen Deckungsstock- und einen Fondsanteil – sichergestellt. Im Folgenden konzentrieren wir uns aber auf die Variante ohne Garantien. Die Märkte bieten in diesem Jahr auf lange Sicht interessante Einstiegsmöglichkeiten. Warum soll man in diesen Zeiten Kurschancen durch Garantien schmälern? Dafür kommen andere Zeiten. Wenn die Kurse wieder gestiegen sind und die Mehrheit der Anleger wieder voll in Aktien investiert ist, dann ist der richtige Moment, um über konservative oder garantierte Anlagen nachzudenken.



Produkte müssen sich den schnell ändernden Lebensumständen anpassen können. In der Ansparphase ist daher ein Maximum an Flexibilität wünschenswert. Der Tarif FRH kann schon ab dem ersten Lebensjahr bis zum Höchstalter von 80 Jahren abgeschlossen werden. Das Höchstalter ist auf 85 Jahre festgesetzt. Ein Einstieg ist mit 15 Euro Monatsbeitrag (zuzüglich eventueller Zusatzversicherungen) bei einer Mindestversicherungsdauer von einem Jahr möglich. Eine Beitragserhöhung ist laut Gesellschaftsangabe jederzeit möglich, allerdings nicht in den Bedingungen geregelt. Jährliche Beitragserhöhungen (Dynamisierungen) können bis zu zehn Prozent vereinbart werden. Zuzahlungen sind einmal im Monat möglich. Zu beachten ist der Mindestbetrag von 250 Euro. In den letzten drei Jahren gibt es Einschränkungen. Kosten für den zusätzlichen Verwaltungsaufwand werden nicht gesondert erhoben. Gut: Für Zuzahlungen gelten die Rechnungsgrundlagen, die bei Vertragsabschluss vereinbart wurden. In Fällen von Liquiditätsengpässen kann der Beitrag bis zur Untergrenze von 240 Euro pro Jahr herabgesetzt werden. Auch eine vollständige Befreiung von der Beitragszahlungspflicht ist möglich, sofern die bis zum Zeitpunkt der Beitragsfreistellung gezahlten Beiträge mindestens 1.500 Euro erreicht haben. Innerhalb der ersten

zwei Jahre nach Beitragsfreistellung kann der Vertrag unter Aufrechterhaltung der beitragsfreien Garantieleistungen wieder in Kraft gesetzt werden. Die Beiträge können nachgezahlt werden. Falls der Kunde kurzfristig an sein Geld herankommen muss, muss er von einer Teilauszahlungsoption Gebrauch machen können. Diese kann sowohl während der Ansparphase als auch während des Rentenbezugs angeboten werden. Hier werden sie vor Rentenbeginn zugelassen, wenn mindestens 500 Euro entnommen werden und ein Rückkaufswert von mindestens 3.000 Euro im Vertrag verbleibt. Einmal im Kalendermonat ist das Ganze möglich und verursacht keinerlei zusätzliche Kosten. Eine Entnahmemöglichkeit nach Rentenbeginn ist nicht vorgesehen. Die Flexibilität in der Ansparphase wird die allermeisten Fälle abdecken. Hervorzuheben ist die Anwendung der bei Vertragsschluss geltenden Rechnungsgrundlagen für Zuzahlungen. Schön wäre eine Entnahmemöglichkeit auch nach Rentenbeginn.

Bei Fälligkeit kann der Kunde natürlich neben der Rente die Auszahlung des Kapitals wählen, wenn er dies mindestens drei Monate vor der ersten Rentenzahlung beantragt. Auch eine Teilkapitalabfindung und Teilrente sind möglich, sofern die Teilrente mindestens 300 Euro pro Jahr ausmacht. Die Fonds

Fortis FRH	
Pluspunkte	Minuspunkte
Hinreichende Flexibilität	Bei Vorfinanzierung des Honorars: Hohe Kosten und Nachteile bei Kündigung möglich
Garantierter Rentenfaktor	Keine Passivdynamik bei Berufsunfähigkeit
Sehr große ETF-Auswahl	

können im Rahmen der Sachwertoption auch auf ein Depot übertragen werden – ohne zusätzliche Kosten. Gut: Der Rentenfaktor, der im Versicherungsschein ausgewiesen wird, ist garantiert, ohne dass die Garantie in den Bedingungen wieder eingeschränkt wird, wie dies gelegentlich bei anderen Gesellschaften geschieht. Bleibt es bei der Zahlung einer Rente, wird neben der garantierten Rente, die sich aus dem Vertragsguthaben zu Rentenbeginn und dem garantierten Rentenfaktor ergibt, eine Rente aus der Überschussbeteiligung fällig. Hier kann der Versicherte zwischen einer dynamischen Bonusrente, bei der jede Überschusszuteilung die garantierte Rente erhöht und selbst wieder garantiert ist, einer konstanten Bonusrente, die je nach Überschusssituation auch wieder sinken kann und einer Kombination aus beiden wählen.

Möchte der Kunde vorzeitig in den Ruhestand gehen, kann er den Rentenbeginn vorverlegen, allerdings höchstens um sieben Jahre und frühestens zum 60. Lebensjahr. Falls er länger arbeiten oder das angesparte Kapital abgeltungssteuerfrei im Versicherungsmantel für sich arbeiten lassen möchte, kann er den Rentenbeginn auch hinausschieben. Spätestens mit 75 oder nach zehn Jahren Verschiebung wird die Rente ausgezahlt. Das Hinausschieben ist mehrfach möglich, erfolgt immer ohne weitere Beitragszahlung und der Versicherungsschutz aus einer ggf. eingeschlossenen Zusatzversicherung verlängert sich durch das Verschieben des Rentenbeginns nicht. Innerhalb der Abrufphase kann der Versicherte eine vorzeitige Teilrente beantragen, sofern diese mindestens 300 Euro jährlich ausmacht. Die Möglichkeiten bei Fälligkeit sind für die meisten Fälle völlig ausreichend. Die Flexibilität hinsichtlich des Rentenbeginns könnte vielleicht noch etwas größer sein.

Risikoschutz

Bei Tod in der Ansparphase erhält der Begünstigte das Fondsvermögen, mindestens jedoch entweder die eingezahlten Beiträge ohne die Beiträge für Zusatzversicherungen oder eine garantierte Todesfalleistung von bis zu 200 Prozent der Beitragssumme. Bei Rentenbeginn kann der Versicherte wählen zwischen der Vereinbarung einer Rentengarantiezeit oder der

Restkapitalabfindung. Rentengarantiezeiten können bei einem Rentenbeginnalter von bis zu 55 Jahren für eine Höchstdauer von 25 Jahren vereinbart werden. Liegt das Rentenbeginnalter zwischen 56 und 67 Jahren, werden die Renten längstens 20 Jahre gezahlt, bei einem Rentenbeginnalter zwischen 68 und 75 Jahren maximal 15 Jahre und über dem 75. Lebensjahr höchstens fünf Jahre. Die noch ausstehenden Renten bis zum Ablauf der Rentengarantiezeit können auch mit einer einmaligen Kapitalzahlung abgefunden werden. Den höchstmöglichen Schutz bietet aber die Restkapitalabfindung. Wird diese beantragt, erhält der Begünstigte nach dem Tod der versicherten Person das bei Rentenbeginn vorhandene Guthaben abzüglich der bereits ausgezahlten Garantierenten.

Zusätzlich kann eine Berufsunfähigkeitsabsicherung – Rente und Beitragsbefreiung – oder eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung eingeschlossen werden. Bei Einschluss einer Berufsunfähigkeits-Beitragsbefreiung oder Erwerbsunfähigkeits-Zusatzversicherung kann der Beitrag vor dem Eintritt des versicherten Risikos mit maximal fünf Prozent dynamisiert werden. Nach Eintritt des Berufsunfähigkeitsfalls werden die Beiträge allerdings nicht weiter dynamisiert. Das ist schade, weil die nach Eintritt der Berufsunfähigkeit schon alleine wegen der Inflation steigende Versorgungslücke nicht mehr geschlossen werden kann. Die Risikobeiträge werden als Durchschnittsbeitrag kalkuliert. Bei der alternativen Berechnungsvariante risikogerechter Beiträge würde gerade am Anfang ein größerer Teil der Beiträge in das Investment fließen, was zu höheren Ablaufleistungen führen kann. Die Bedingungen der BUZ für den Tarif FRH sind nicht geratet. Allerdings wurden die im Wesentlichen identischen Bedingungen der selbständigen BU und des Provisionstarifs mit Höchstnoten von Franke und Bornberg sowie Morgen und Morgen ausgezeichnet.

Kapitalanlage auf ETF-Basis

Ob eine Fondspolice das Zeug zu einem Sportwagen hat oder eher wie ein alter Kleinwagen daherkommt, entscheidet maßgeblich das Kapitalanlageportfolio. Hier geht Fortis



einen ganz eigenen Weg. Der Schwerpunkt liegt auf passiv gemanagten Fonds, den sogenannten Exchange Traded Funds oder ETF. Es werden laut Informationsbroschüre 58 verschiedene ETF angeboten, überwiegend von den drei großen ETF-Anbietern iShares, Lyxor und db x-tracker. Daneben gibt es einige Spezialitäten wie EasyETF und XMTCH (Lux). Das angebotene Spektrum ist so groß, dass auf Index-Basis alle wichtigen Regionen in der Welt abgedeckt werden können. Man findet weltweite, europäische, asiatische, amerikanische Indizes, aber auch einzelne Länder (China, Russland, Deutschland, Brasilien, Korea, Emerging Markets) können gezielt ausgewählt werden. Auch Differenzierungen nach Anlagestilen (Value/Growth) sind möglich. Es lässt sich mithin ein sehr breit diversifiziertes Portfolio zusammenstellen, das keine Wünsche übrig lässt. Auch die konservative Anlageseite wird über ETF abgedeckt. Es finden sich zahlreiche Fonds, die eine Anlage in Indizes auf Staatsanleihen mit unterschiedlichen Restlaufzeiten, Unternehmensanleihen, Pfandbriefe und sogar auf Rohstoffe ermöglichen. Mehr Auswahl an ETF innerhalb einer Fondspolice kann es kaum geben.

Zur Beimischung bieten sich 15 aktiv gemanagte Fonds an, darunter alte Bekannte wie der Templeton Growth oder Fidelity European Growth und vor allem einige gemischte Fonds, die dem Manager gewisse Freiheiten lassen, um auf Krisen zu reagieren. Fünf Dachfonds runden das Angebot neben den Garantiefonds Active Click Euro und Plan Target Click aus dem Hause Fortis und dem Wertsicherungsfonds – ohne harte Garantie – Invesco Capital Shield 90 (Euro) Fund ab.

Was ist von dieser Fondsauswahl zu halten? Sie spricht eindeutig diejenigen Kunden an, die Anhänger passiv gemanagter Fonds sind. Die Auswahl aktiv gemanagter Fonds ist jedoch nicht so groß, dass sie mit anderen Policen, die auf diese Anlagevariante spezialisiert sind, mithalten kann. Die aktiv gemanagten Fonds dienen daher in erster Linie als Beimischung. Der Streit zwischen Verfechtern aktiv gemanagter Fonds und Anhängern von Indexfonds ist alt. Die Entscheidung für das eine oder andere Lager hängt von einer ganz klaren Einstel-

lung ab: Glaube ich an effiziente Märkte, also daran, dass alle Informationen sofort in den Kursen aufgenommen werden? Oder glaube ich daran, dass die Märkte ineffizient sind, also bestimmte Menschen, zum Beispiel Fondsmanager, aufgrund ihrer Profession einen Informationsvorsprung haben und dadurch höhere Kursgewinne erzielen können als der Markt? Einige Untersuchungen belegen, dass es Fondsmanagern äußerst schwer fällt, den Markt zu schlagen. Nicht in einzelnen Jahren, aber auf lange Sicht gibt es nach diesen Untersuchungen kaum Fondsmanager, denen das kontinuierlich gelingt. Aber auch gilt: Wenn alle Investoren nur noch Indexfonds kaufen, sich also nicht mehr selbst um die Informationsbeschaffung kümmern, wer sorgt dann dafür, dass die Informationen sofort in den Kursen verarbeitet werden? Spätestens dann müssen aktive Manager die Gewinner sein. Jetzt kommen aber die Gebühren ins Spiel. Fondsmanager müssen bezahlt werden. Daher liegen die Gebühren aktiv gemanagter Fonds häufig zehnmal über den Gebühren für ETF (Aktienfonds z. B. 1,5%, ETF auf Aktienindex z. B. 0,15% Gebühr p. a.). Der ETF wird also definitiv immer etwas schlechter abschneiden als der Index, der aktiv gemanagte Fonds muss den Index mindestens um die Gebühr schlagen, damit er mit dem ETF gleichziehen kann. Kostensensible Anleger greifen daher lieber zu ETF – und gehen damit auch das Risiko ein, in Abwärtsbewegungen höhere Verluste einzufahren. Der Fondsmanager kann aus Aktien herausgehen, der ETF-Anleger muss sich selbst um die Umschichtung in konservative Anlagen bemühen. Es gibt sicher noch mehr Argumente für jede Ausrichtung. Am Ende muss jeder Anleger und Berater sich selbst eine Meinung bilden und sich für das passende Produkt entscheiden.

Wird es dem Sparer zu heikel, kann er die Umwandlung in eine klassische Rentenversicherung verlangen. Natürlich kann er seine Anlage auch neu ausrichten. Shifts und Switches sind einmal im Monat kostenfrei möglich. Allerdings: In den Bedingungen ist die Möglichkeit von Ausgabeaufschlägen vorgesehen. Angeboten wird auch ein automatisches Ablaufmanagement, um mögliche Gewinne rechtzeitig vor

Beitragszahlung	Tarif FRH	Bezugsgröße/Fälligkeit
Lfd.	4%	Zahlbeitrag während der Beitragszahlungsdauer
EB	1,5%, mindestens 50 Euro	einmalig auf Einmalbeitrag bzw. Zuzahlung
Lfd./EB	0,3%	$\frac{1}{12}$ monatlich auf Fondsguthaben ab Beginn des 2. Versicherungsjahres während der Aufschubdauer
Lfd./EB	0,5%	einmalig auf das dann vorhandene Fondsguthaben bei Rentenübergang
Lfd./EB	1,5%	auf die Altersrente gemäß Zahlungsweise im Rentenbezug
Kostenübersicht Fortis FRH © ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH		

Fälligkeit zu sichern und das Risiko gegen Ende der Laufzeit zu reduzieren. Das Ablaufmanagement kann jederzeit ein- und ausgeschaltet werden.

Honorartarif für echte Vermittler

Der Tarif FRH ist vollständig ohne Abschlusskosten kalkuliert. Die einzigen Kosten, von denen der Versicherer lebt, sind Kosten auf den laufenden Beitrag in Höhe von vier Prozent des laufenden Beitrags beziehungsweise 1,5 Prozent bei Einmalbeiträgen (mindestens 50 Euro) sowie laufende Kosten auf das Fondsguthaben in Höhe von 0,3 Prozent ab dem zweiten Versicherungsjahr. Bei Übergang in die Verrentung fallen einmalig 0,5 Prozent des Fondsvermögens an und während der Rentenphase 1,5 Prozent auf die Altersrente.

Ein wichtiger Aspekt ist der Umgang mit Kickbacks aus den Fonds. Naturgemäß zahlen ETF keinerlei Kickbacks, nur aktiv gemanagte Fonds. Fortis hat mit den Kapitalanlagegesellschaften bewusst keine Zahlung von Kickbacks vereinbart. Man setzt auf Transparenz, insbesondere auch Nachvollziehbarkeit der Modellrechnung. Es werden daher auch keine Kickbacks in die Modellrechnung einkalkuliert. Die illustrierte Ablaufleistung ist – anders als bei sehr vielen anderen Fondspolice – realistisch. Diese Einstellung und Verfahrensweise ist hervorzuheben und wirklich lobenswert. Auf Ausgabeaufschläge wird nur in der Produktinformation verzichtet. In den Bedingungen wird darauf hingewiesen, dass hinsichtlich späterer Shifts ein Ausgabeaufschlag fällig werden kann.

Welche Möglichkeiten bieten sich dem Vermittler? Er kann einerseits eine Honorarabrede mit seinem Kunden treffen, zum Beispiel auf Zeitbasis, und das Produkt dann ohne Gebühr direkt an die Fortis Leben vermitteln. Andererseits kann der Berater als Versicherungsmakler ein Vermittlungshonorar sowie ein laufendes Betreuungshonorar vereinbaren. Alle Honorarvarianten werden zum Beispiel über die neue Schwes-tergesellschaft der Fortis Deutschland Lebensversicherung,

die Honorarkonzept GmbH, angeboten. Dort können sich Makler anbinden lassen, die neben ihrer provisionspflichtigen Vermittlung auch eine Vermittlung auf Basis eines Vermittlungshonorars anbieten möchten.

Wählt der Vermittler die Vergütungsvariante „Vermittlungshonorar“, vereinbart er kein Zeithonorar mit seinem Kunden, sondern ein Vermittlungshonorar in Prozent der Beitragssumme. Die Höhe kann bei Vermittlung über die Honorarkonzept GmbH frei gewählt werden. Bei der Einreichung über die Honorarkonzept GmbH als auch über andere Vertriebsgesellschaften kann der Berater dem Kunden auch die Möglichkeit einer Ratenzahlung einräumen. In diesem Fall werden zusätzliche Stundungszinsen vereinbart. Der Kunde zahlt dann fünf Jahre lang einen entsprechend reduzierten Beitrag in die Versicherung ein. Damit erlebt der Kunde die Konstruktion wie einen gewöhnlichen Tarif mit einkalkulierten Abschlusskosten, weil er einen konstanten Beitrag bezahlt, von dem nur in den ersten fünf Jahren nicht unerhebliche Teile für die Rückführung der gestundeten Abschlussforderung nebst Stundungszinsen verwendet werden. Die Ablaufleistung ist dementsprechend niedriger als bei einem reinen Honorartarif, in den von Anfang an der volle Beitrag eingezahlt wird.

Was ist von dieser Konstruktion, die von verschiedenen Gesellschaften angeboten wird, zu halten? Zunächst vorneweg: Der Bundesgerichtshof hat derartige Vergütungsmodelle anerkannt, sie sind also momentan rechtlich zulässig. Die Konsequenz solcher Vereinbarungen ist häufig – abhängig von der Höhe der vereinbarten Vermittlungsgebühr –, dass der Kunde schlechter als bei einem gewöhnlichen Tarif mit Abschlusskosten gestellt ist. Dies betrifft insbesondere den Fall einer frühen Kündigung. Laut Vereinbarung zwischen Vermittler und Kunden besteht die Honorarzahlpflicht auch bei Kündigung des Versicherungsvertrags fort. Das erscheint auch vollkommen logisch: Vereinbart man eine Vergütung, ist diese zu zahlen, entweder sofort oder eben in Raten. Die Vergütungsabrede ist losgelöst vom Versicherungsvertrag. Der Gesetzgeber hat im Versicherungsvertragsgesetz

Berechnung für Mann im Alter von 30 Jahren bei Abschluss (Aufschubdauer 35 Jahre, Monatsbeitrag 250 €). Todesfallleistung: eingezahlte Beiträge oder Vertragsguthaben. Wahl des iShares DAX ETF.

Annahmen Illustrationszins	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
Illustrierter Ablaufwert	52.921 €	88.801 €	154.681 €
Beitragsrendite	2,45% p. a.	5,46% p. a.	8,46% p. a.
Kosten Produktmantel	0,55% p. a.	0,54% p. a.	0,54% p. a.
Kosten Kapitalanlage	0,17% p. a.	0,17% p. a.	0,17% p. a.
Effektivkosten nach ITA	0,72% p. a.	0,71% p. a.	0,71% p. a.
Kosten von unter 1,0% für den Produktmantel sind sehr günstig, 0,17% für die Kapitalanlage äußerst günstig.			

aber eine andere Vorstellung dokumentiert. Verlangt wird eine gleichmäßige Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten fünf Jahre mit der Konsequenz, dass der Kunde bei vorzeitiger Kündigung auch nur die bis dahin zeitlich angefallenen Abschlusskosten trägt. Also: Wählt der Kunde einen mit Abschlusskosten belasteten Tarif und kündigt nach einem Jahr, zahlt er nur ein Fünftel der Abschlusskosten, bei einem Tarif mit Vermittlungshonorar zahlt er das volle Honorar. Dies widerspricht der Intention des Versicherungsvertragsgesetzes und ebenfalls des Vierten Senats (Versicherungssenat) des Bundesgerichtshofes. Der Vierte Senat des Bundesgerichtshofes hatte damals entschieden, dass bei vorzeitiger Kündigung mindestens die Hälfte des ungezillmerten Deckungskapitals zur Auszahlung an den Kunden kommen muss. Falls der Vierte Senat einmal eine Gelegenheit bekommen sollte, könnte er durchaus von der Meinung des Dritten Senats, der für das Maklerrecht zuständig ist, abweichen. Die rechtliche Entwicklung muss demnach noch nicht abgeschlossen sein. Bei einem reinen Honorartarif, in den der Kunde von Anfang an den vollen Beitrag investiert, stellen sich die Kosten des Versicherungsmantels als sehr günstig dar. Wählt der Kunde dann noch günstige ETF in der Kapitalanlage, zum Beispiel einen iShares DAX mit einer Total Expense Ratio von 0,17 Prozent p. a., belaufen sich die Effektivkosten auf deutlich unter ein Prozent p. a., was sehr günstig ist. Dies gilt allerdings nicht, wenn ein Vermittler ein Vermittlungshonorar vereinbart, das – wie oben beschrieben – laufend abbezahlt wird, indem in den ersten fünf Jahren entsprechend weniger in die Police eingezahlt wird. In diesem Fall würde die Rendite aus Kundensicht häufig schlechter ausfallen als oben dargestellt.

Für wen geeignet?

Fortis FRH eignet sich für kostensensitive Anleger, die Indexfonds bevorzugen – allerdings vor allem als echter Honorartarif. Der Tarif bietet genügend Flexibilität und eine erstaunlich große Palette an Indexfonds, die kaum einen Wunsch offenlassen. Verfechter aktiv gemanagter Fonds werden aufgrund der eingeschränkten Auswahl andere Policen, die eine größere Auswahl bieten, bevorzugen. Der Risikoschutz erfüllt die meisten Anforderungen. Lediglich die fehlende Dynamisierung der Beiträge im Fall der Berufsunfähigkeit könnte in der einen oder anderen Versorgungsplanung hinderlich sein. Das Fazit mit Blick auf die Honorarberatung lautet: Echte Honorarberater finden einen interessanten, flexiblen, einfachen Tarif mit umfassender ETF-Palette und äußerst angemessenen Kosten vor. Vermittler, die bisher auf Provisionsbasis gearbeitet haben, sollten eher bei einem herkömmlichen Provisions-tarif bleiben oder ganz auf die Honorarberatung umsteigen.

Das im August 2006 in Berlin gegründete Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) geht davon aus, dass nach wie vor Unsicherheit darüber herrscht, welche Anlagestrategien und -produkte in der individuellen Kundenberatung zu bevorzugen sind. Deshalb ist es das Ziel des ITA, den Markt der Altersvorsorge so zu durchleuchten, dass für Vermittler und Verbraucher Aufklärung geleistet werden kann. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des ITA steht Dr. Mark Ortmann, der Gründer und Geschäftsführer des Instituts. Der Bezug zur Praxis ist dadurch gewährleistet, dass Ortmann bereits seit 1996 als Finanzplaner arbeitet. Sein Arbeitsprinzip: „Altersvorsorge ist Lebensplanung.“ Kontakt: Dr. Mark Ortmann, ITA - Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH, Unter den Linden 12, 10117 Berlin. info@ita-online.info; www.ita-online.info