

Guter Rat ist teuer und rar gesät

Wie ist es bei Banken, Versicherungen und freien Vermittlern um die Beratungsqualität in Sachen Altersvorsorge bestellt? Die BÖRSE ONLINE-Tester sammelten Erfahrungen - gute und weniger gute. Report: Kauf von Altersvorsorgeprodukten

Ein Fußball-Weltmeisterschafts-Sommertag in München: Während die Fans aus aller Welt das Glockenspiel am Rathaus bestaunen, treibt uns so etwas Profanes wie die eigene Altersvorsorge um. Welche Beratungsqualität erwartet einen bei Banken, Honorarberatern und Finanzvertrieben? Wir wollten es genauer wissen und schickten mehrere Tester mit unterschiedlichen Vorsorgebedürfnissen (siehe Steckbriefe) in München los. Klar ist: Keineswegs ist das Ergebnis dieses Tests repräsentativ - viel zu gering ist dafür die Anzahl der geführten Gespräche. Außerdem hängt ihre Qualität entscheidend vom individuellen Mitarbeiter ab, an den man gerade gerät. Dennoch gibt die Auswahl einen Einblick in die Beratungsbemühungen wichtiger Finanzdienstleister.

Deutsche Bank Ohne Termin schneidet die Mutter im Erziehungsurlaub in die Deutsche-Bank-Filiale am Marienplatz.

Kein Problem: Sie wird gleich nach oben zu einem Berater geführt, es gibt Wasser und Cappuccino.

Sie wolle jetzt mal etwas für ihre Altersvorsorge tun, so die Frau. Der nette, verbindliche Berater will es aber genauer wissen. Er erkundigt sich eingehend nach Familiensituation, bereits bestehender Absicherung zum Beispiel gegen Berufsunfähigkeit und schon laufenden Altersvorsorgeverträgen. Denn schließlich sei es wichtig, die gesamte Situation der Person zu betrachten. Unsere Testerin zeigt sich etwas ratlos, so genau hat sie das alles nicht im Kopf.

Der Berater nimmt sich eine gute Stunde Zeit und erklärt ihr - wenn auch manchmal etwas zu wortreich - , warum der Überblick wichtig sei, bevor man in die konkrete Produktauswahl einsteigt.

Außerdem sei es sinnvoll, die Absicherung der Frau nicht losgelöst von ihrem Gatten zu betrachten.

Er rät daher zu einem Folgegespräch mit beiden, denn schließlich wolle die Deutsche Bank ihre Kunden ganzheitlich betreuen. Ausgestattet mit Informationsmaterial über den Betreuungsansatz der Bank und mit Produktinfos verlässt die Mutter die Bank - durchaus mit einem guten Eindruck.

"Das klingt auf jeden Fall nach einer vernünftigen Herangehensweise", meint Merten Larisch, Altersvorsorgeexperte der Verbraucherzentrale Bayern.

"Nun käme es auf das Folgegespräch an."

Stadtsparkasse München Weiter geht es zur Hauptstelle der Stadtsparkasse München - die Vorsorgeexpertin kommt schnell zur Sache. Gleich wird eine Versorgungslücke ermittelt, "Pi mal Daumen", wie sie selbst sagt.

Die Familiensituation wird nur am Rande mitbetrachtet, "Sie wollen ja für sich vorsorgen". Und nach 50 Minuten zieht die Testerin mit einem Vorschlag für eine Riester-Rentenversicherungspolice in der Tasche von dannen. Das Angebot stammt von der Versi-

cherungskammer Bayern.

Nur auf Nachfrage räumt die Bankberaterin ein, dass die Gesellschaft zum Sparkassenverbund gehöre und dass man keine Riester-Police einer anderen Versicherung führe. "Riester ist zwar gerade für Frauen interessant, aber ein Fondsprodukt wäre besser", so Larisch. "Die Beratung lief wenig systematisch ab, der Produktverkauf stand stark im Vordergrund." Unsere Berufseinsteiger nehmen sich eine andere Sparkassen-Filiale vor. Dort stellt der Berater viele Fragen wie: Wollen Sie eine Hartz IV-sichere Rente? Ist es Ihnen wichtig, die Rente im Ausland zu beziehen? Sie sind verwirrt. Sie wollen am Ende möglichst viel Geld haben, ihre Rente soll vor Hartz IV sicher sein und womöglich auch in Florida fließen. Das Ergebnis: eine private Rentenversicherung.

"Mit dieser klassischen Altersvorsorge sind Sie am flexibelsten", sagt der Banker und rät ,die Einzahlungen jedes Jahr noch zu dynamisieren.

Dazu Experte Larisch: "Dynamisierung ist leider üblich, aber absoluter Unsinn!" Der Zinseszins wirke sich vor allem in den ersten Beitragsjahren aus. "Mörderraten kurz vor der Rente ergeben keinen Sinn." Generell passe die private Rentenpolice nicht zu Berufseinsteigern. "Das Produkt ist unflexibel und zwingt Sie in ein Korsett, aus dem Sie lange Jahre nicht verlustfrei aussteigen können."

Citibank Die junge Citibank-Beraterin bietet unseren Berufseinsteigern Kaffee und Wasser an. "Wir wollen Sie ganzheitlich beraten", sagt sie und breitet einen vierseitigen Bogen aus. Was sie denn schon über Altersvorsorge wüssten? Natürlich nichts. Sie stutzt und bittet dann eine Altersvorsorge-Expertin hinzu. Diese möchte wissen, welche Versicherungen die jungen Leute schon haben. Eine Berufsunfähigkeitspolice (BU) haben sie nicht.

Jetzt rechnet die Expertin per Dreisatz unsere Versorgungslücke aus: 60 Prozent unseres Nettolohns bekommen wir als Rente vom Staat, der Rest würde uns im Alter fehlen. "Nach dem Ausgabenbedarf im Alter wird gar nicht gefragt", bemängelt Verbraucherschützer Larisch. Irgendwann verabschieden sich die beiden Bankerinnen und suchen ihren Chef auf. "Wir sind in fünf Minuten wieder da." 25 Minuten später: Mit breitem Lächeln kehren die beiden zurück. "Und hier ist Ihr individuelles Finanzkonzept." Mit einer BU-Police wollen sie 75 Prozent unseres Nettoeinkommens absichern.

Für die Altersvorsorge schlagen die beiden Riester vor. "Das sind für junge Leute notwendige und sinnvolle Produkte", so Larisch. Doch jetzt kommt die erste Überraschung: "Ihre Lebensversicherung kostet Sie 83 Euro im Monat und Ihre Unfallversicherung 19,99 Euro pro Monat." Unfallversicherung? "Die gilt weltweit! Bergungskosten und Schmerzensgeld sind inklusive!" Langsam fühlen sich die Tester unwohl. "Die Haftpflicht rundet unser Angebot ab." Larisch: "Eine Haftpflicht muss an allererster Stelle stehen und ist keinesfalls eine ,Abrundung' eines Altersvorsorgeangebots.

Und Kapitallebens- und Unfallpolice erge-

ben hier keinen Sinn und dienen nur dem Provisionsinteresse der Bank."

VZ Vermögenszentrum Unser junges Ehepaar wird nach Terminvereinbarung von zwei Beratern empfangen. Zunächst einmal erläutern die beiden das Konzept des VZ Vermögenszentrums.

Hier wird nur Honorarberatung angeboten. Produkte werden nicht verkauft, wohl aber empfohlen - mit einem Hinweis, wo es sie günstig gibt. Die Berater gehen erst einmal die gesamte private Situation durch: Wie sieht die Lebensplanung aus, sind Kinder ein Thema, was wurde schon gemacht wurde in puncto Absicherung und Vermögensaufbau? Gar nichts, aus Angst, etwas falsch zu machen. "Dann haben Sie schon mal nichts falsch gemacht. Liquidität sollte man ja als Erstes aufbauen", beruhigen die Berater auf angenehme Art. Aber eine Haftpflicht und eine BUPolice seien unbedingt notwendig. Die beiden VZ-Experten raten dringend davon ab, eine BU an eine Kapitallebens- oder Rentenpolice zu koppeln.

Es wird noch keine Rentenlücke ausgerechnet.

"Dafür müssen wir erst einmal besprechen, wie Sie sich Ihr Leben jetzt und später vorstellen." Die Erstberatung beim VZ ist kostenlos. Das Erstellen eines Vermögensaufbaukonzepts inklusive dreier ausführlicher Treffen kostet dann etwa 1400 Euro, 125 Euro pro Stunde Vorbereitung und Gespräch.

Und danach sollen sich die Tester immer wenn sich ihre Lebenssituation ändert beim VZ melden, um die Absicherung nachzujustieren. "Der Beratungsansatz ergibt Sinn", urteilt Larisch. "Es ist auch gut, dass die Berater den Druck rausnehmen." Die Beratung ist zwar nicht umsonst, aber wenn sie davor bewahre, Unsummen für falsche kostenträchtige Produkte auszugeben, sei das Geld gut investiert.

MLP "Bei uns geht es um ganzheitliche Planung", bekräftigt auch der MLP-Berater gegenüber dem jungen Ehepaar. Er fragt nach Zielen, wirtschaftlicher und privater Situation - wenn auch nicht so genau wie die Berater vom VZ. Besonders wichtig ist ihm die Gesundheit: Es wird detailliert nach Allergien und Vorerkrankungen gefragt. Das erscheint für den Erstkontakt ziemlich übertrieben. Obwohl die Tester explizit Wert darauf legen, möglichst flexibel zu bleiben, ist schließlich eine BU gekoppelt an eine Rürup-Rentenversicherung mit Dynamisierung der Beiträge seine Empfehlung. Daher wohl die Frage nach Allergien & Co. Das Argument des Beraters: In dieser Kombination bekomme man wegen der steuerlichen Förderung bei Rürup quasi die BU vom Staat bezahlt. "Damit habe ich richtig Bauchweh. Wenn man irgendwann einmal seine Rürup-Police wegen einer Notlage beitragsfrei stellen möchte, sinkt auch der Anspruch aus der BU. Das ist sehr riskant", sagt dagegen Merten Larisch von der Verbraucherzentrale Bayern. "Daher Finger weg von Kombi-Produkten bei der BU."

MITARBEIT:

CLAUDIA MAY, MATTHIAS DACHTLER

JOBEINSTEIGER Die Testerin ist 27,

promoviert nebenbei und verdient 3300 Euro brutto; der andere Tester, 25, kommt auf 2600 Euro brutto als Übersetzer mit Zweijahres-Vertrag.

Beide stehen am Anfang ihrer Berufslaufbahn.

Daher sind Absicherung der Arbeitskraft und Haftpflicht besonders wichtig.

JUNGES EHEPAAR Beide sind Ende 20, seit kurzem verheiratet und verdienen in Festanstellung knapp 7800 Euro brutto. Noch haben diese keine Kinder, aber sie könnten bald ein Thema werden. Eine gute Altersvorsorgeberatung sollte darauf eingehen.

MUTTER Die Testerin ist 37 Jahre alt, verheiratet und Mutter zweier Kleinkinder.

Sie ist in Elternzeit und möchte bald wieder Teilzeit arbeiten.

Bei der Altersvorsorgeberatung sollte ihre Familiensituation mit betrachtet werden.

LEXIKON Berufsunfähigkeitspolice (BU)

Für alle ab 1961 Geborenen im Berufsleben ist sie ein absolutes Muss.

Denn die Leistungen aus der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente sind äußerst spärlich. Je jünger und gesünder man beim Abschluss der Police ist, desto günstiger sind die Beiträge. Daher sollten sie gerade Berufsanfänger unbedingt abschließen. Anders als bei anderen Versicherungen sind die Leistungsbedingungen wichtiger als Preis.

LEXIKON Private Haftpflicht Die wohl wichtigste Versicherung überhaupt.

Denn jeder haftet mit seinem Gesamtvermögen für Schäden, die er anderen zufügt. Wer im Fall des Falles ohne dasteht, riskiert den Ruin.

Kombi-Produkte Versicherungsverträge die

verschiedene Risiken gemeinsam in einer Police abdecken. Sehr beliebt sind die Kopplung von Berufsunfähigkeits- und Rentenoder Kapitallebensversicherungen.

Verbraucherschützer raten davon aber ab.

Kasten:

Der Rentenberater Alles rund um die Sozialversicherungen Ihnen ist nicht klar, ob die Deutsche Rentenversicherung in ihrer Renteninformation auch Notiz von Ihrem Studienabschluss und den Erziehungszeiten für Ihre Kinder genommen hat? Sie gehen in fünf bis acht Jahren in Altersrente und möchten wissen, wie hoch Ihre Ansprüche je nach Eintrittsalter ausfallen werden? Rund um alle Fragen zu den gesetzlichen Sozialversicherungen kann Ihnen ein gerichtlich zugelassener Rentenberater kompetent und umfassend Auskunft geben. Etwa 600 gibt es in Deutschland.

Honorar wie ein Rechtsanwalt Der Rat ist nicht kostenlos, die Sätze richten sich nach der Gebührenordnung für Rechtsanwälte.

Für eine Erstberatung fallen etwa 80 bis 150 Euro an. Das Geld ist gut angelegt: Denn wer zusätzlich privat vorsorgen möchte, sollte vorher genau wissen, was er aus den gesetzlichen Kassen zu erwarten hat. Bei der richtigen Strukturierung der privaten Vorsorge geht es schließlich über die Jahre um sehr viel mehr Geld.

Kasten:

Acht goldene Regeln für Ihr Beratungsgespräch in Sachen Altersvorsorge 1 Bestandsaufnahme machen Bevor Sie überhaupt Kontakt zu einem Vermittler aufnehmen, stellen Sie Ihre Unterlagen zusammen und verschaffen Sie sich einen Überblick

über bisherige Vorsorgeaktivitäten.

2 Verbraucherzentrale einschalten Konsultieren Sie im Zweifelsfall erst einen Altersvorsorgeexperten einer Verbraucherzentrale, bevor Sie ein Produkt abschließen.

3 Mehrere Anbieter kontaktieren Unterschreiben Sie keinesfalls beim erstbesten Anbieter, sondern vergleichen Sie.

4 Zeit nehmen fürs Gespräch Drückt der Vermittler aufs Tempo? Dann machen Sie einen Bogen um ihn. Es geht schließlich um Ihre Altersvorsorge.

5 Systematisch vorgehen Kommt der Vermittler gleich zur Sache und will nur schnell ein Produkt verkaufen? Oder geht er systematisch vor und checkt Ihre Lebensverhältnisse und Ihre Risikoabsicherung?

6 Prospekte durchlesen Lassen Sie sich Prospekte geben und lesen Sie sie auch. Darin sind die Risiken der Anlage erklärt; sie sind Basis für Haftungsansprüche.

7 Alles genau erklären lassen Sie verstehen nicht, was der Berater sagt?

Unbedingt nachfragen, bis alles klar wird.

8 Protokoll machen Am besten nehmen Sie zum Gespräch einen Zeugen mit. Fertigen Sie ein Protokoll an und lassen Sie den Berater unterschreiben.

Grafik:

Persönlicher Rat steht hoch im Kurs Wenn die Bundesbürger von ihrer Bank Infos rund um die Altersvorsorge bekommen möchten, wünschen sie sich vor allem das persönliche Gespräch in der Filiale. Doch die Beratung dort ist von wechselvoller Qualität.

Wichtige Info- und Vertriebskanäle für Altersvorsorgeprodukte im Check

BRIGITTE WATERMANN