

VORSORGE FÜR EINEN GRÜNEN LEBENSABEND

Dutzende Versicherer werben bereits mit „ökologischen“, „ethischen“ oder „nachhaltigen“ Produkten. Doch der Markt ist unübersichtlich, die Details der Angebote meist kompliziert. Ein kleiner Wegweiser

VON JONAS VIERING UND CHRISTOPH NIEMANN (ILLUSTRATION)

Der eine besitzt Anteile am einem Kohlekraftwerk, und weiß es nicht. Die andere finanziert eine Autofabrik, und will das nicht. Der Dritte unterstützt unbewusst eine ausländische Regierung, deren Politik ihm zuwider ist.


Die Hälfte der Deutschen steckt inzwischen Geld in eine zusätzliche Altersvorsorge neben der gesetzlichen Rente – aber was mit den Beiträgen passiert, darauf haben die meisten Einzahler keinen Einfluss. Die Versicherungsunternehmen entscheiden, wie das Geld investiert wird. Sie bewegen die Milliardensummen – und allzu oft geht Rendite über alles. So ist die überzeugte Bioladenkundin über ihren kleinen Riester-Rentenvertrag schnell mittendrin in schmutzigen Geschäften. Der Fluss des Geldes ist dabei oft so lang und verästelnd, dass er für Verbraucher kaum nachvollziehbar ist: Die Versicherung investiert in Aktienfonds, die Anteile an Energiekonzernen halten, welche auch Atom- oder Kohlekraftwerke bauen. Oder in Pfandbriefe von Banken, mit deren Hilfe die Institute Kredite finanzieren – auch an die Rüstungsindustrie.

Dabei geht es auch anders. Einige Versicherer bieten bereits Verträge, die „ökologische“, „ethische“ oder „nachhaltige“ Geldanlagen versprechen. Noch ist die Nachfrage zwar gering, aber sie wächst – auch und gerade wegen der Finanzkrise. Nur ist das Angebot arg unübersichtlich. „Es gibt in diesem Segment viel Verwirrung“, sagt Annabel Oelmann von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen.

Oft ist das grüne Etikett auf einer Versicherung nur Marketing. So ist die Mitgliedschaft im „Forum nachhaltige Geldanlagen“, mit dem etliche Anbieter werben, kein Gütesiegel. Bedingung für einen Beitritt zu diesem Verein ist laut Satzung lediglich „Interesse an dem Themenfeld“ – eine Formulierung, die weicher kaum sein könnte. Auch bei der „Aktionswoche Klima und Finanzen“, die das Bundesumweltministerium Anfang des Jahres veranstaltete, durfte im Grunde jeder mitmachen, selbstverständlich auch die Deutsche Bank.

Der Pionier im Markt ist die Düsseldorfer Versiko AG, gegründet 1975 als „Alfred & Klaus – kollektive Versicherungsagentur“. Deren Tochterfirma Ökoworld betreibt heute von Luxemburg aus ökologische Aktienfonds, die in der Branche Standards gesetzt haben. Allerdings verkauft die Versiko Vermögensberatung keineswegs nur nachhaltige Produkte, sondern agiert schlicht als Makler. Die gegenüber den Kunden als „Versiko-Produkte“ gekennzeichneten Versicherungen kommen vom großen Partner Continentale. Dieses durchaus konventionelle, aber genossenschaftlich organisierte Unternehmen hat Angebote von der Basisrente bis zur betrieblichen Altersvorsorge, bei denen die Versicherten wählen können, in welche Aktienfonds ihr Geld fließt. Zehn dieser Fonds firmieren als „ökologisch orientiert“, darunter ist auch Ökoworld von Versiko. Ein grüner Automatismus aber ist das Angebot nicht, der Kunde entscheidet.

Ähnliche Angebote gibt es auch anderswo. Selbst Marktführer Allianz offeriert seinen Versicherten mittlerweile Ökofonds – ganze zwei sind es. Ein Problem: Der Kunde streut seine Anlage nicht breit, und damit auch nicht das finanzielle Risiko. Die mit 20 Fonds größte Auswahl gibt es beim Versicherer Skandia. In jedem Fall aber müssen sich Kunden die Fonds genau anschauen, um herauszufinden, ob sie wirklich so „nachhaltig“ sind, wie sie es wünschen.

Denn bei Ökofonds gibt es frappierende Unterschiede. Der „Allianz RCM Global Sustainability“-Fonds etwa verspricht, nicht in Firmen zu investieren, die 

mehr als fünf Prozent ihrer Umsätze „in den Bereichen Rüstung, Kernenergie, Pornografie und Tabak“ machen, wie Udo Rössler von der Allianz erklärt. Die dann noch verbleibenden Unternehmen würden „nach ökologischen, sozialetischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten bewertet“. Am Ende können durchaus problematische Entscheidungen stehen. Der größte Posten im Portfolio sind derzeit Aktien von Nestlé – doch ist der Nahrungsmittelgigant keineswegs ein Öko-Unternehmen, er stand schon häufig unter Beschuss von umwelt- und entwicklungspolitischen Gruppen. Derzeit wird Nestlé von Greenpeace wegen der Verwendung indonesischen Palmöls scharf kritisiert. Der Allianz hingegen reicht es vermutlich, dass der Konzern sich verpflichtet hat, seinen Verbrauch von Wasser und Energie zu verringern; auch in der Bewertung durch die einschlägige Rating-Agentur Oekom schnitt der Anbieter mal ganz gut ab. Andere Top-Werte im „Allianz RCM Global Sustainability“ sind zum Beispiel die britische Bank HSBC oder der Computerchiphersteller Intel. Damit landete das Angebot bei der Stiftung Warentest 2008 auf einem mittleren Platz unter den Ökofonds.

Viele Aktienfonds verfahren nach einem Prinzip namens „Best in Class“: Als „nachhaltig“ wird dabei eingestuft, wer weniger umweltschädlich wirtschaftet als seine Konkurrenten. Das soll einen Wettstreit befördern – aber selbst wenn eine Firma die beste einer ganzen Branche ist, kann sie absolut gesehen immer noch unökologisch handeln. Auch eine hier investierende Versicherung ist mithin eher hellgrün als dunkelgrün.

Es gibt aber auch Fonds mit schärfere Kriterien. „GreenEffects“ etwa von der Hamburger Securvita investiert nur in Unternehmen, die es in den „Natur-Aktien-Index“ geschafft haben. Dieser wird seit 1997 von einem Expertenausschuss zusammengestellt, in dem unter anderem das Wuppertal-Institut oder die Organisation Urgewald vertreten sind.

BEI „GRÜNEN“ FONDS UND VERSICHERUNGEN GIBT ES FRAPPIERENDE UNTERSCHIEDE – DIE VERBRAUCHER MÜSSEN SCHON SEHR GENAU HINSCHAUEN

Doch in einem Punkt müssen selbst Versicherungen passen, die in die besten Ökofonds investieren. Bieten sie nämlich eine Beitragsgarantie – also die Zusage, dass eine Versicherung bei Rentenbeginn mindestens noch den Wert des über Jahrzehnte eingezahlten Geldes hat –, dann wird ein erheblicher Teil der Beiträge doch wieder konventionell angelegt. Eine solche Beitragsgarantie ist beispielsweise bei der Riesterreute vorgeschrieben, und viele Fachleute raten zu genau solchen staatlich geförderten Produkten. Denn der Zuschuss vom Staat, sagt Marco Krieter von der Düsseldorf Verbraucherzentrale, „treibt die Rendite hoch“. Weiterhin biete die staatliche Prüfung einer Versicherung eine grundsätzlich höhere Sicherheit, denn „die schönste Ökostrategie nützt nichts, wenn bei einem Angebot die Grundregeln nicht beachtet werden“.

Prinzipiell rät Krieter von fondsgebundenen Kapitallebensversicherungen ab, selbst wenn sie auf anspruchsvollen Ökofonds basieren. Provisionen und Gebühren seien dabei so hoch, dass „von 100 eingezahlten Euro im Schnitt nur 75 Euro im Spartopf landen“. Ein direkter Kauf der Fonds ohne zwischengeschalteten Versicherer spart jedenfalls Kosten.

Denselben Effekt hat die Wahl eines Versicherers, der selbst direkt investiert. Diese Strategie verfolgt Oeco Capital aus Hannover, einst unabhängig, vor Jahren aufgekauft von der traditionell wirtschaftenden Concordia. Beim laut Eigenwerbung „ersten ökologischen Lebensversicherer“ schließt der Kunde lediglich einen Vertrag für Altersvorsorge, Lebens- oder auch Berufsunfähigkeitsversicherung ab. Er bekommt eine Garantieleistung und Überschussbeteiligungen – wo sein Geld landet, entscheidet hier aber allein die Versicherung. Sie kann es in Papieren von Firmen anlegen, die ihr Umweltbeirat empfiehlt. „Bei Aktien ist das einfach“, sagt Marketingleiter Andreas Grohmann. Jedoch müssen wegen der Risikostreuung auch andere Geldanlagen ins Portfolio. „Einen ökologischen Pfandbrief gibt es nicht.“ Pfandbriefe werden von Banken herausgegeben, die damit ihre Geschäfte refinanzieren. „Wir fragen nach, wie nachhaltig sie sich im Tagesgeschäft aufstellen“, sagt Grohmann. Mit Großbanken „arbeiten wir in der Regel nicht, weil nur schwer nachzuvollziehen ist, in welchen Projekten weltweit investiert wird“. Partner werden eher regional verwurzelte Insitute wie etwa die Volksbank Erlangen.

Verkauft werden die Verträge beispielsweise über die Nürnberger Umweltbank. Deren Versicherungsexperte Rainer Sichermann lobt, Oeco Capital habe „sich als erster und bisher einziger deutscher Versicherer in seiner Satzung zu einer nachhaltigen und umweltfreundlichen Kapitalanlagepolitik verpflichtet“. Daneben bietet die Bank aber auch fondsbasierte Versicherungen an. Der Vorteil für Kunden: Die Umweltbank kann sich grüne Mogelpackungen nicht leisten, sonst beschädigt sie ihre Marke. Ein anderer Vertriebsweg für grüne Versicherungen sind die Fair-sicherungs-läden, entstanden im Alternativmilieu.

Sogar eine „grüne“ Krankenversicherung gibt es schon.

Der private Anbieter Barmenia verspricht, beim Tarif VCN die Altersrückstellungen ökologisch auszurichten und sich beispielsweise an Solarparks zu beteiligen. Zielgruppe sind all jene, die auch Naturheilverfahren von der Kasse bezahlen lassen wollen. Der Haken: Gesellschaftlich ist es wenig nachhaltig, wenn sich Gesündere und Besserverdienende in private Krankenkassen verabschieden, statt in der gesetzlichen Krankenversicherung breite Solidarität zu üben. Was zeigt: Der Blick aufs grüne Etikett alleine reicht nicht. Bei Nachhaltigkeit geht es ums Ganze. ◀

Mehr Informationen unter:

http://www.ecotopten.de/prod_vorsorge_prod.php