

Cash. Investieren wie die Profis exklusiv

INDEXPOLICEN

Sicherheit und Rendite



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Kaufen Sie Aktien! Beteiligen Sie sich am Realvermögen der Unternehmen. Dieser permanente Ruf der Börsianer und nicht weniger Anlageexperten verhalte in der Vergangenheit meist ungehört bei deutschen Anlegern und dürfte auch in Zukunft vermutlich wenig Gehör finden.

Viele Anleger setzen lieber – und das bestätigen zahlreiche aktuelle Umfragen – auf Tagesgeld und Sparbuch, frei nach dem Motto: Da bekomme ich am Ende etwas heraus. Dass dieses „Etwas“ allerdings eher einer Illusion denn einem Wertzuwachs des Vermögens gleichkommt,

wird von den meisten Anlegern nur allzu gerne verdrängt. Schuld an der Misere sind das langhaltende Niedrigzinsumfeld und die zuweilen schlechten Erfahrungen mit Aktieninvestments in der Vergangenheit. Dabei zeigt sich immer wieder, dass Investments in Aktien in der Langfristbetrachtung die höchsten Rendite erzielen.

Die Versicherungswirtschaft, die ebenfalls mit den niedrigen Zinsen kämpft, will diesen Umstand nun für sich nutzen. Einige Gesellschaften lancierten jüngst moderne Indexpolicen. Sie vereinen die Vorteile einer klassischen Versicherung mit den Renditechancen an den Aktienmärkten.

Der Clou dabei: Der Anleger partizipiert zwar nicht vollumfänglich an den Zuwächsen der Indizes, dafür werden Verluste im Index aber auch nicht an ihn weitergereicht. Im Ergebnis erhält er ein ausgeglichenes Produkt, das eine regelmäßige stabile Rendite erwarten lässt.

Hört sich gut an, ist es auch, wenn ein wesentlicher Faktor berücksichtigt wird. Anleger müssen Stehvermögen mitbringen und ein langfristiges Investment ins Auge fassen. Daran haperte es in der Vergangenheit zumeist, wie am Beispiel etwa der Fondspolice zu erkennen ist. Gelingt jedoch ein Umdenken, sind Indexpolice allemal die attraktivere Anlage verglichen mit Festgeld oder Sparbuch.

Inhalt

52 Das Beste aus beiden Welten

Warum Indexpolice frischen Wind in die Altersvorsorge der Deutschen bringen können.

54 „Flexibel und individuell – so geht Altersvorsorge ab heute“

Olaf Engemann, Generali Versicherung, über die hauseigenen Produkte und die Chancen für Indexpolice.

56 „Renditechancen nutzen, Verluste ausschließen“

Michael Rosch, HDI Lebensversicherung, über die Merkmale der neu lancierten indexbasierten Police.

Cash.Exklusiv Indexpolice
in Kooperation mit:



NEU: RENTE PROFIL PLUS

So geht Altersvorsorge
ab 2015:

Ganz nach Ihren Kunden.



Der beste Mix aus fondsgebundener Rentenversicherung,
Beitragsgarantie und Indexbeteiligung.

generali.de



Generali Lebensversicherung AG, T 0 89 5121-1771, 81737 München

Ein Unternehmen der Generali Gruppe

Das Beste aus beiden Welten

INDEXPOLICE sollen frischen Wind in die Altersvorsorgelandschaft in Deutschland bringen. Ihr Anspruch ist es, sowohl den Sicherheitsbedürfnissen der Kunden zu entsprechen, als auch für die nötige Rendite in Zeiten niedriger Zinsen zu sorgen.

Je länger die Niedrigzinsphase andauert, desto stärker geraten alternative Produkte zur klassischen Lebensversicherung ins Blickfeld vorsorgewilliger Verbraucher. Allerdings haben die von den Versicherungsgesellschaften als attraktive Nachfolgelösungen propagierten fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen nach wie vor einen schweren Stand bei den Kunden in Deutschland. So wies der branchenweite Absatz mit Fondspolice auch im vergangenen Jahr ein dickes Minus auf. Experten führen die Aktien-Scheu der deutschen Sparer vor allem auf die Verwerfungen an den Kapitalmärkten zurück, die im Zuge der ersten Finanzkrise 2008 auftraten. Die wenige Jahre später folgende Euro-Krise trug zusätzlich zur Verunsicherung bei, die bis heute nachwirkt.

Immer mehr Versicherer feilen nun daran, ihre Produkte mit der „richtigen“ Mischung aus attraktiven Gesamtverzinsungen und verlässlichen Garantieleistungen auszustatten. Die neueste Kompromisslösung, die das Beste aus beiden Welten vereinen soll, kommt als sogenannte Indexpolice daher. Dabei soll der Kunde von der Kursentwicklung namhafter Aktien profitieren, die in einem der weltweit führenden Börsenindizes gehandelt werden.

Europa-Aktien im Fokus

Die meisten in Deutschland verfügbaren Indexpolice investieren in den europäischen Aktienmarkt. „Das Index-Investment zieht in der Regel den Euro Stoxx 50 heran und partizipiert so von der Kursentwicklung der 50 führenden Unternehmen im Euroraum“, weiß Ellen Ludwig, Aktuarin und Geschäftsführerin des Hamburger Analysehauses Ascore Das Scoring. „Die im Index gegebene breite Diversifikation reduziert das Risiko im Vergleich zu Investments in einzelne Aktien.“

Dieser risikodämpfende Effekt soll gewissermaßen jene Kunden überzeugen, die nur noch einen „kleinen Schubs“ benötigen, um in die aktienorientierte Anla-



J. Ruß, ifa: „Indexpolice sind klassische Produkte mit etwas reduzierten Garantien.“

gewelt zu gelangen, mit der sie ohnehin schon geliebäugelt haben. „Wie auch andere Garantieprodukte sind diese Produkte geeignet für Kunden, die ein höheres Renditepotenzial als bei der sehr sicheren klassischen Versicherung suchen, aber auf Garantien nicht ganz verzichten möchten“, sagt Professor Dr. Jochen Ruß vom Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) in Ulm. Durch das jährliche „Lock-in“, wodurch sichergestellt werde, dass das Guthaben des Kunden im schlimmsten Fall gleich bleiben, aber nicht fallen könne, so Ruß, „gehören diese Produkte im Spektrum der Garantieprodukte eher zu den sichereren“.

Dass Indexpolice zum geplanten Rentenbeginn mindestens die eingezahlten

Beiträge garantieren, wird von den Versicherern gerne betont. Denn Umfragen zeigen, dass es vielen Sparern besonders wichtig ist, das nominelle Beitragsvolumen gesichert zu haben, auch wenn dies mit Kaufkraftverlusten einhergeht. Doch soweit soll es gar nicht erst kommen.

Index-Investments deckeln Risiko

Zwar verzeichnete der Euro Stoxx 50 im Jahr 2011 infolge der sich abschwächenden globalen Konjunktur und der Eurokrise hohe Kursverluste, doch bei einer Laufzeit von durchaus mehreren Jahrzehnten sind derartige Rückschläge wieder aufzuholen. „Die Entscheidung für ein Produkt mit Index-Investment macht vor allem bei einer langen Anlagedauer besonders Sinn“, sagt Expertin Ludwig. Sie empfiehlt, eine Laufzeit von mindestens 15 Jahren zu vereinbaren.

Zum Konzept von Indexpolice gehört allerdings nicht nur, dass Negativrenditen ausgeschlossen sind, sondern auch, dass der Kunde nicht unbegrenzt Gewinne einfahren kann. Die meisten Anbieter haben Gewinnobergrenzen, sogenannte Caps, quer über den Börsenhimmel gezogen, die zwischen 2,8 Prozent und vier Prozent liegen. „Sollten im Index Kursgewinne von beispielsweise sechs Prozent erzielt werden, partizipiert der Anleger nur bis zum jeweiligen Cap von der positiven Marktentwicklung“, erklärt Ludwig das Prinzip.

„Indexpolice sind im Wesentlichen klassische Produkte mit etwas reduzierten Garantien, bei denen die Überschussbeteiligung verwendet wird, um die Beteiligung am Index ‚einzukaufen‘“, fasst ifa-Geschäftsführer Ruß zusammen. Aus diesem Grunde sei die voraussichtlich zukünftige Überschusskraft des Versicherers „ein sehr wichtiges Kriterium, auf das man achten sollte“, empfiehlt Ruß allen Interessierten, die sich Renditechancen erhoffen und dabei nicht auf ein tragfähiges Sicherheitsnetz verzichten wollen.

Lorenz Klein, Cash.

Alternative im Niedrigzinsumfeld

ALTERSVORSORGE Kunden möchten Sicherheit für ihre eingezahlten Beiträge und gleichzeitig attraktive Renditechancen. Indexpolizen schaffen den Spagat.

Nach Erhebungen der Bundesbank verfügen die Deutschen über fünf Billionen Euro Geldvermögen. Davon sind 40 Prozent kurzfristig angelegt und erwirtschaften bestenfalls einen Inflationsausgleich. Kunden, die größere Geldbeträge sicher und rentabel anlegen wollen, fordern zu Recht Alternativen, die zudem leicht verständlich und flexibel sein sollen.

Gleichzeitig ist den Verbrauchern durchaus bewusst, dass hohe Garantien im Niedrigzinsumfeld die Renditechancen stark einschränken. Daher erachten sie unter den derzeit gegebenen Rahmenbedingungen eine Bruttobeitragsgarantie als ausreichend. Bei einer Bruttobeitragsgarantie steht dem Kunden bei Rentenbeginn mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge zur Verfügung.

Mit dem neuartigen Altersvorsorgeprodukt TwoTrust Selekt gibt HDI die Antwort auf die aktuelle Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten. Das Produkt bietet Kunden hohe Sicherheit und Teilhabe an den Renditechancen der Aktienmärkte bei gleichzeitigem Schutz vor Wertverlusten.

HDI bietet mit der TwoTrust Selekt Privatrente eine Weiterentwicklung der sogenannten Indexpolizen an. Herzstück ist eine klassische Rentenversiche-



Michael Rosch, Leiter
Produktmanagement Leben, HDI
Lebensversicherung AG

rung mit Bruttobeitragsgarantie. Das Besondere: die Kunden profitieren ausschließlich von den positiven Erträgen des Aktienmarktes, negative Entwick-

Stetig sparen

HDI wird zum 1. Januar 2015 ihre erfolgreiche TwoTrust-Produktfamilie um TwoTrust Selekt für laufende Beitragszahlungen erweitern. Damit kann TwoTrust Selekt, das im Juli für Einmalbeiträge eingeführt wurde, künftig auch für den langfristigen Aufbau einer Altersversorgung genutzt werden.

lungen hingegen haben keinen Einfluss auf das Guthaben. Gewinne aus der Anlage werden jährlich gesichert, Verluste gänzlich vermieden. Im Vergleich zu herkömmlichen Indexpolizen setzt HDI im Rahmen des MultiSelekt-Konzepts auf sechs Aktienindizes. Durch die größere Mischung und Streuung ergibt sich eine stabilere Wertentwicklung für den Kunden.

Bei der TwoTrust Selekt Privatrente gegen Einmalbeitrag handelt es sich um ein Konsortialprodukt, hinter dem mit HDI Leben, neue leben und PB Leben drei finanzstarke Lebensversicherer der Talanx stehen. Ein weiterer wichtiger Aspekt für Kunden ist die Transparenz. Bei TwoTrust Selekt können sie die Entwicklung der Indizes online unter www.hdi.de/multiselekt einsehen.

Kurzum: Für Kunden, die hohen Wert auf Sicherheit legen, Verluste abschließen möchten und gleichzeitig eine attraktive Rendite wünschen, bietet die HDI Lebensversicherung AG mit der TwoTrust Selekt Privatrente eine echte Alternative.

Rating-Agentur bestätigt hohe Sicherheit von Indexpolizen

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) kommt in einer Detailanalyse aus März 2014 zu folgendem Ergebnis: „Indexgebundene Rentenversicherungen sind eine attraktive Alternative zur klassischen Rentenversicherung“. Denn: Sie bieten eine angemessene Renditechance bei geringem Risiko ohne negative Schwankungsgefahr während der Laufzeit. Die erste Bestätigung für TwoTrust Selekt: Das IVFP hat das Produkt mit der Bestno-

te „sehr gut“ ausgezeichnet (Juni 2014). Besonders positiv bewertete das IVFP die Transparenz des Produktes. In diesem Teilaspekt erhielt TwoTrust Selekt mit fünf Sternen die Höchstbewertung. TwoTrust Selekt konnte auch beim Innovationspreis der Assekuranz überzeugen: Silber in der Kategorie Altersvorsorge (09/2014). Ausrichter dieses Preises sind das Versicherungsmagazin und das unabhängige Analysehaus Morgen & Morgen.

Kontakt HDI Lebensversicherung AG

So erreichen Sie das Unternehmen:

Anschrift: Charles-de-Gaulle-Platz 1

50679 Köln

Telefon: 0221 / 144 3222

Fax: 0221 / 144 600 3222

E-Mail: angebot@hdi.de

Internet: www.hdi.de

„Flexibel und individuell – so geht Altersvorsorge ab heute“

INTERVIEW Cash. sprach mit Olaf Axel Engemann, Leiter Direktion unabhängige Vertriebspartner der Generali Versicherung AG, über das Potenzial von Indexpolice und die Merkmale der hauseigenen Produkte.

Kunden hatten bislang die Wahl zwischen klassischen Lebens- und Rentenversicherungen einerseits und Police mit Fondsbindung andererseits. Wo kann die indexgebundene Einmalbeitragspolice innerhalb dieses Spektrums verortet werden?

Engemann: Unsere Rente Chance Plus zählt zu den klassischen Produkten, denn die Generali investiert hier ausschließlich die Überschussbeteiligung in den Kauf einer Indexpartizipation auf den Euro Stoxx 50. Anders verhält es sich bei unserem neuen Produkt Rente Profil Plus. Hier zahlt der Kunde einen monatlichen Beitrag und entscheidet, wie viel Prozent seiner eingezahlten Beiträge er am Ende der Laufzeit garantiert wiederhaben möchte. Ähnlich wie in der Rente Chance Plus werden auch bei dem neuen Produkt ausschließlich die Überschüsse in Indexpartizipationen investiert. Abhängig von der Höhe des Beitragsgarantieniveaus kann der Kunde bis zur vollen Höhe seines Sparbeitrags auch in Fonds investieren und erhöht damit entsprechend seine Renditechancen. Wir sprechen also von einem Mix aus fondsgebundener Rentenversicherung, Beitragsgarantie und Indexbeteiligung. Eine strenge Zuordnung ist bei diesen modernen Altersvorsorgeprodukten nicht mehr möglich.

Das Einmalbeitragsgeschäft ist in der Branche zuletzt deutlich angezogen. Rechnen Sie nicht zuletzt angesichts der bevorstehenden Rechnungszinsabsenkung mit wachsenden Abschlusszahlen für Ihre Rente Chance Plus?

Engemann: Der Renditeausblick bei unserer Rente Chance Plus ist die Indexbeteiligung – weniger der garantierte Rechnungszins. Kunden, die einen Einmalbeitrag für ihre Altersvorsorge investieren möchten, ohne Verlustrisiko und mit höheren Renditechancen als bei klassischen Lebens- und Rentenversicherungen, wählen die Rente Chance Plus. Unser Einmalbeitragsgeschäft ist auf einem normal hohen Niveau, ver-

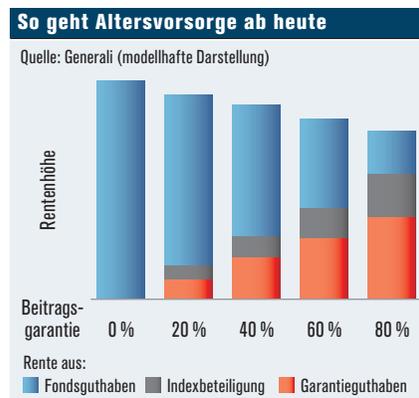
gleichbar mit dem der letzten Jahre. Einen sogenannten Schlussverkaufseffekt zum Jahresende 2014 aufgrund der Rechnungszinsabsenkung haben wir nur in geringem Maße gespürt.

Ihre Kunden partizipieren über den Euro Stoxx 50 an der Kursentwicklung der 50 führenden Unternehmen im Euroraum. Doch trotz einer breiten Risiko-Diversifizierung im Euro Stoxx 50 kam es 2011 zu teils hohen Kursverlusten. Wie gehen Sie mit diesem Verlustrisiko um?

Engemann: Ergeben sich aus der Indexpartizipation über den Euro Stoxx 50 Gewinne, werden sie dem Vertragsguthaben des Kunden gutgeschrieben und gesichert. Entstehen Verluste, sind die Überschüsse des jeweiligen Vertragsjahres zwar verloren, das Guthaben bleibt jedoch in unveränderter Höhe erhalten. Und im nächsten Jahr hat der Kunde erneut die Chance, von einer positiven Indexbeteiligung zu profitieren. Übrigens, seit Einführung der Rente Chance Plus am 1. Februar 2013 konnten unsere Kunden stets eine positive maßgebliche Indexentwicklung verbuchen.

Sicherheit und Renditechancen intelligent kombiniert

Der Kunde kann selbst die Höhe seines Beitragsgarantieniveaus bestimmen.



Gewinne, die ein Kunde über die Indexbindung einführt, werden in den am Markt verfügbaren Indexkonzepten über einen Cap oder über eine Partizipationsquote nach oben hin begrenzt. In Ihrem Konzept finden sich beide Varianten. Wie sind diese aufeinander abgestimmt?

Engemann: Die Partizipationsrate resultiert aus dem Verhältnis der zum Optionskauf eingesetzten Überschüsse und dem jeweils aktuellen Optionspreis. Ein kleines Beispiel zum leichteren Verständnis: Der Kunde investiert 20.000 Euro als Einmalbeitrag. Daraus ergeben sich Überschussmittel von sagen wir etwa 400 Euro. Angenommen am Tag des Abschlusses liegt der Optionspreis bei 1.100 Euro, dann würde sich eine Partizipationsrate von 36,4 Prozent ergeben – nämlich 400 Euro geteilt durch 1.100 Euro. Wenn wir diese Partizipationsrate von 36,4 Prozent nun für unsere Kunden erhöhen möchten, vereinbaren wir einen sogenannten Cap, eine Gewinndeckelung. Der Optionspreis sinkt und die Partizipationsrate erhöht sich. Allerdings muss ich dazu sagen, bisher, also seit Einführung der Rente Chance Plus, wurden sämtliche Optionsgeschäfte ohne die Vereinbarung eines Caps durchgeführt. Auch bei der Rente Profil Plus arbeiten wir mit Partizipationsraten und ggf. auch mit Caps.

Kunden erwarten heute, dass sich Versicherungslösungen flexibel an ihre Bedürfnisse anpassen. Inwieweit haben Sie diesem Wunsch entsprechen können?

Engemann: Insbesondere bei unserer Rente Profil Plus können wir hier einen großen Haken machen, denn das neue Produkt ist ausgesprochen flexibel. Der Kunde kann als erstes die Höhe seines Beitragsgarantieniveaus bestimmen. Er hat die Wahl zwischen fünf Varianten: 0 Prozent, 20 Prozent, 40 Prozent, 60 Prozent und 80 Prozent Beitragsgarantie. Inklusive dem Überschussystem Indexbeteiligung, sofern er sich nicht für die 0 Prozent Variante entscheidet. Weiterhin entscheidet der



Olaf Engemann: „Eine lange Ansparphase senkt die erforderlichen Aufwendungen und erhöht die Renditechancen.“

Kunde sich für eines von drei Fondsanlageprofilen für sein Fondsportfolio. Hier stehen bei Bedarf über 40 verschiedene top geratete Fonds zur Auswahl. Das Gute dabei: Nichts ist in Stein gemeißelt. Weder das Beitragsgarantieniveau noch das Fondsanlageprofil noch die hinterlegten Fonds müssen über die gesamte Vertragslaufzeit identisch sein. Alles kann ohne zusätzliche Kosten geändert werden, individuell abgestimmt auf die jeweilige Lebenssituation. Selbstverständlich ist, ergänzend zur Rente Chance Plus und Rente Profil Plus, immer auch eine BU- und eine Pflegeabsicherung kombinierbar.

Aus Kundensicht sollten Produkte für die Altersvorsorge nicht nur flexibel, sondern

auch transparent und verständlich aufgebaut sein. Wie haben Sie diese Aspekte in Ihrem Produkt berücksichtigt?

Engemann: Moderne Altersvorsorgeprodukte sind vom Produktdesign her nicht mehr so geradlinig und linear wie beispielsweise die klassische Kapitallebensversicherung. Doch das ist nicht schlimm, sondern bietet sogar mehr Transparenz, Individualität und Flexibilität. Entscheidend ist nur, dass man das neue Produktdesign Vertriebspartnern und Kunden anschaulich erklärt. Hier arbeiten wir mit kurzen Erklärfilmen, mit einer Art App als Orientierungshilfe sowie mit vielen konkreten Lebensphasen-Beispielen in unseren Verkaufsunterlagen.

Wie würden Sie die Zielgruppe der Rente Chance Plus beschreiben?

Engemann: Da die Rente Chance Plus ein Einmalbeitragsprodukt ist und man mindestens 10.000 Euro für die Altersvorsorge investieren muss, sind unsere Kunden hier zum Beispiel kaum Studenten und Berufsanfänger, sondern eher im etablierten Alter zwischen 35 und 55 Jahre. Abschließen können Sie das Produkt aber grundsätzlich von 18 bis 70 Jahre. Bei der Rente Profil Plus ist die Zielgruppe grundsätzlich ähnlich groß, von 15 bis 65. Da das Produkt jedoch sehr flexibel ist und der Mindestbeitrag bei 20 Euro monatlich liegt, ist es insbesondere auch für junge Leute geeignet. Sie haben später die größte Versorgungslücke, das heißt, eine lange Ansparphase senkt die erforderlichen Aufwendungen und bietet gleichzeitig die größten Renditechancen. Der Mix aus fondsgebundener Rentenversicherung, Beitragsgarantie und Indexbeteiligung wirkt langfristig am besten.

Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner, damit sie diese anspruchsvolle Zielgruppe bestmöglich erreichen können?

Engemann: Erster Ansprechpartner und Problemlöser für Vertriebspartner sind unsere Maklerbetreuer vor Ort. Sie unterstützen mit fachlicher und persönlicher Kompetenz, Produkt-Know-how sowie individuellem Service, beispielsweise Zielgruppenmailings. Außerdem arbeiten wir, wie erwähnt, mit kurzen anschaulichen Videos und stellen unseren Vertriebspartnern eine Orientierungshilfe bereit, die für Desktop und insbesondere auch für Tablets entwickelt wurde und einen interaktiven roten Faden für das Kundengespräch bietet. *Welche Weiterentwicklungen halten Sie im Markt für Indexpolice generell und speziell in Ihrem Produkt für denkbar? Können Sie sich zum Beispiel eine Erweiterung der zugrundeliegenden Indizes über den Euro Stoxx 50 hinaus vorstellen?*

Engemann: Aktuell bieten wir nur die Indexbeteiligung des Euro Stoxx 50 an. Ob wir in Zukunft auch andere Indizes mit in unser Portfolio aufnehmen, möchten wir derzeit noch nicht abschließend entscheiden. Überlegungen gibt es jedoch bereits. Insgesamt lässt sich sagen, dass in unseren Indexprodukten jede Menge spannende Produktfeatures und Highlights stecken. Ich kann Kunden und Vermittlern nur ans Herz legen, diese beiden Produkte einmal genau unter die Lupe zu nehmen. Wir freuen uns darauf. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

„Renditechancen nutzen, Verluste ausschließen“

INTERVIEW Cash. sprach mit Michael Rosch, Leiter Produktmanagement Leben der HDI Lebensversicherung, über die Gründe, eine indexbasierte Police auf den Markt zu bringen, seine Erwartungen an das Index-Konzept und die Frage, welche Zielgruppe mit dem Produkt angesprochen werden soll.

Bei Indexpolice handelt es sich um eine relativ neue Produkt-Variante innerhalb der Lebensversicherung. Was hat HDI dazu bewogen, sich im Sommer mit einer indexbasierten Einmalbeitragspolice auf den Markt zu begeben?

Rosch: Zum einen wollen Kunden heute mehr denn je eine ertragsstarke und sichere Vorsorge für das Alter aufbauen – der Bedarf danach ist unbestritten. Allein der Mangel an echten Alternativen in Zeiten des Niedrigzins lässt die Verbraucher zögern. Daher war unser Anspruch, unsere Produktpalette um eine Indexpolice zu ergänzen, wie sie derzeit kein anderer Mitbewerber bietet. Die TwoTrust Selekt Privatrente bietet eine Bruttobeitragsgarantie und eröffnet den Kunden Zugang zu den Renditechancen des Aktienmarktes.

Anders als die meisten Indexpolice investiert ihr MultiSelekt-Konzept nicht nur in den europäischen Aktienmarkt, sondern auch in Indizes aus den USA und Japan. Warum haben Sie sich in Ihrem Konzept nicht allein auf den Euro Stoxx 50 beschränkt?

Rosch: Je breiter eine Kapitalanlage aufgestellt ist, desto niedriger ist das Risiko starker Wertschwankungen. Deshalb haben wir uns entschlossen, bei den Indizes zu diversifizieren. Durch die Kombination von derzeit sechs Indizes erreichen wir eine stärkere Streuung über Regio-

nen und Branchen. Dies führt letztlich zu einer stabileren Wertentwicklung für den Kunden. Auch im Deckungsstock setzen wir auf Mischung und Streuung. Neben HDI Leben sind dort auch die PB Leben und die neue leben beteiligt – so sind drei finanzstarke Lebensversicherer im Talanx-Konzern in einer Indexpolice vereint. Damit steigern wir Sicherheit und Stabilität auch im Deckungsstock.

Von welchem der sechs Indizes erwarten Sie sich mittelfristig eine besonders aussichtsreiche Entwicklung?

Rosch: Das wäre der Blick in die berühmte Glaskugel. Das überlasse ich gerne anderen. Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass sich die verschiedenen Regionen stark unterschiedlich entwickeln können. Fokussiert man sich auf einen einzelnen Markt, besteht das Risiko, falsch investiert zu sein. Daher beinhaltet unser MultiSelekt-Konzept zurzeit sechs Aktienindizes. Die große Mischung und Streuung zielt auf eine stabilere Wertentwicklung für den Kunden ab.

Kommt es zu Index-Verlusten, werden diese nicht an den Kunden weitergegeben. Wollen Sie damit sicherheitsorientierte Kunden überzeugen oder richtet sich Ihr Produkt in erster Linie an renditeorientierte Sparer?

Rosch: Sowohl als auch. TwoTrust Selekt richtet sich an sicherheitsorientierte Kunden, die zum einen von den Renditechancen

des Aktienmarktes profitieren wollen, andererseits jedoch Verluste vollständig ausschließen möchten. Somit stellt das Produkt insbesondere in Zeiten niedriger Zinsen eine attraktive Alternative dar.

Gewinne werden in vielen Index-Konzepten über einen sogenannten Cap nach oben hin gedeckelt. Sie setzen hingegen auf Partizipationsquoten. Wollten Sie dadurch vermeiden, vom Kunden gewissermaßen als „Spielverderber“ wahrgenommen zu werden?

Rosch: In der Tat setzen viele Indexpolice am Markt zurzeit auf den Euro Stoxx 50 und begrenzen die monatliche Rendite durch einen Cap. In steigenden Aktienmärkten bietet dieses Verfahren hohe Renditechancen, die sich jedoch bei schwankenden Märkten deutlich reduzieren. Bei der Entwicklung von TwoTrust Selekt war uns jedoch wichtig, für den Kunden eine möglichst stabile Wertentwicklung zu erzielen. Daher haben wir mit dem MultiSelekt-Konzept eine flexible und breiter diversifizierte Anlage geschaffen. Zudem wird durch unser Konzept eine hohe Transparenz geschaffen. Denn die Wertentwicklung kann jederzeit online eingesehen werden. Zudem kennt unser Konzept keine Abweichung zwischen Versicherungsjahr und Indexjahr, womit wir den Kunden eine maximale Beteiligungsdauer am MultiSelekt-Konzept bieten.

Vielen Sparern ist die Flexibilität der Anlage wichtig. Wie haben Sie diesem Aspekt Rechnung getragen?

Rosch: TwoTrust Selekt bietet viele Gestaltungsmöglichkeiten. Hierzu zählt beispielsweise die jährliche Wahlmöglichkeit zwischen der Indexbeteiligung und der Überschussbeteiligung. Zudem können Kunden Teilentnahmen tätigen oder ihren Rentenversicherungsbeginn flexibel ändern.

Beschränkung auf einen einzelnen Aktienmarkt kann Rendite kosten

Binnen eines Jahres unterliegen Aktienindizes starken Schwankungen. Eine Streuung über verschiedene Indizes soll eine stabilere Wertentwicklung für den Kunden ermöglichen.

	2010	2011	2012	2013
Aktien Deutschland (DAX)	+16,1 %	-14,7 %	+29,1 %	+25,5 %
Aktien Europa (Euro Stoxx 50)	-5,8 %	-17,1 %	+13,8 %	+18,0 %
Aktien USA (S & P 500)	+12,8 %	0 %	+13,4 %	+29,6 %

Quelle: Onvista, Stand: 31. Dezember 2013



Michael Rosch, HDI Leben: „Die Kombination von derzeit sechs Indizes ermöglicht eine stärkere Streuung über Regionen und Branchen.“

Neben flexiblen Elementen spielt zunehmend auch das Thema Transparenz, etwa hinsichtlich der Kosten, eine wichtige Rolle bei der Produktauswahl. Wie durchschaubar ist Ihr Lösungskonzept für den Kunden?

Rosch: Die Höhe der Vertragskosten weisen wir als Gesamtkostenquote bereits heute aus und nehmen damit eine wichtige Forderung des Lebensversicherungsreformgesetzes bereits vorweg. Zudem können unsere Kunden die Entwicklung des MultiSelekt-Konzeptes online tagesaktuell unter www.hdi.de/multiselekt einsehen. Das ist derzeit einzigartig im Markt und zeigt, wie wichtig uns die Transparenz gegenüber unseren Kunden ist.

Was raten Sie Kunden, die sich nicht sicher sind, ob sie eine indexgebundene Einmalbeitragspolice oder eine Fondspolice mit Garantie-Elementen abschließen sollen? Wo liegen die größten Unterschiede?

Rosch: Fondspolice, wie wir sie auch innerhalb unserer TwoTrust-Familie anbieten, ermöglichen viele Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der Investments oder der gewünschten Garantie. Zudem bieten sie sehr hohe Renditechancen. Das Guthaben kann jedoch im Vertragsverlauf Schwankungen unterliegen. Indexpolice wie TwoTrust Selekt schließen das Verlustrisiko hingegen vollständig aus und eignen sich daher insbesondere für sicherheitsorientierte Kunden. Bei der Wahl des richtigen Produktes unterstützen wir die Vermittler mit unserem Beratungstool „Produkt-Finder“. Durch die Beantwortung von nur fünf Fragen erhalten Kunden eine eindeutige Produktempfehlung. Der Vorteil für Vermittler: mehr Beratungssicherheit und keine Haftungsrisiken bei der Produktauswahl.

Welche Kundengruppen wollen Sie mit TwoTrust Selekt gegen Einmalbeitrag erreichen?

Rosch: TwoTrust Selekt gegen Einmalbeitrag eignet sich für verschiedene Zielgruppen. Hierzu zählen beispielsweise Personen ab circa 40 Jahren, die einen größeren Kapitalbetrag in den Aufbau einer langfristigen Altersvorsorge investieren möchten. Auch für Eltern oder Großeltern, die beispielsweise für ihre Kinder oder Enkel zur Finanzierung der Ausbildung vorsorgen wollen, ist das Produkt geeignet.

Planen Sie, das Produkt auch für andere Zielgruppen zu öffnen?

Rosch: Ja. Ab dem 1. Januar des kommenden Jahres werden wir TwoTrust Selekt auch gegen laufenden Beitrag in allen Schichten der Altersvorsorge anbieten. Damit können unsere Kunden auch von den Steuervorteilen in der Basis- oder Riester-Versorgung sowie der bAV profitieren. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.