Cash.EXKLUSIV

KINDERPOLICEN

Früh handeln, später profitieren

Frank O. Milewski, Chefredakteur

Kinder und Tiere funktionieren immer – heißt es häufig bei Werbetreibenden, Marketing-Profis oder Filmschaffenden. Es ist viel Wahres daran. Wann immer die beiden genannten Gruppen als Hauptdarsteller auftauchen, ziehen sie die Zuschauer mit ihrem Handeln in einen magischen Bann. Ähnlich attraktiv sind Kinder auch für die Versichrungswirtschaft. Kaum eine andere Zielgruppe kann da mithalten. Der Grund: Eltern, Großeltern oder Paten wollen möglichst von Geburt des Kindes für ein finanziell sorgenfreies Leben der Schützlinge sorgen. Speziell die Vorsorge für das Alter ist dabei von vorrangigem Interesse, wenn es darum geht, eine Kinderpolice abzuschließen.

Bei aller Attraktivität der Zielgruppe sind Kinderpolicen jedoch beileibe kein Selbstläufer. Noch immer sind das Sparbuch und der Banksparplan bei vielen Eltern – meist aufgrund der Nähe zu regionalen Geldinstituten wie Sparkassen und Volksbanken – erste Wahl, wenn es um den Vermögensaufbau geht. Dabei wird häufig vergessen, dass das Sparbuch gerade in der gegenwärtigen Zeit ein Minusgeschäft für Kapitalanleger ist. Kinderpolice, die zumeist mittels einer fondsgebundenen Versicherung angeboten werden, können damit punkten, dass bereits die oft nur geringen Anlagesummen nicht irgendwo geparkt, sondern entsprechend dem Szenario an den Kapitalmärkten möglichst effizient gemanagt werden.

Wie wichtig dss Thema ist, macht nicht zuletzt der rasante demografische Wandel in dramatischer Weise deutlich. Immer weniger Erwerbstätige müssen für immer mehr Rentner im umlagefinanzierten Sozialsystem aufkommen. Dies führt dazu, dass noch nie eine Generation so viel fürs Alter vorsorgen musste wie unsere Kinder. Je früher damit begonnen wird, desto weniger finanzieller Aufwand ist dafür erforderlich.

Soll beispielsweise später mit 67 Jahren ein Vorsorgekapital von 100.000 Euro verfügbar sein, reicht für ein neugeborenes Kind eine monatliche Sparrate im niedrigen zweistelligen Euro-Bereich. Wer erst mit dem 30. Geburtstag zu sparen beginnt, muss bereits ein Vielfaches im Monat aufwenden, um das gleiche Sparziel zu erreichen. Wer zusätzlich noch bis zum Erreichen des 18. Lebensjahres das Kindergeld in Höhe von derzeit monatlich 184 Euro anlegen kann, verfügt im Alter nach aller Voraussicht über einen Betrag, der ihn finanziell deutlich entlastet. Ein weiterer Pluspunkt also für Makler und Vermittler im Kundengespräch.

Im Übrigen ist das Segment Kinderpolicen bei knapp 700.000 Geburten jedes Jahr in Deutschland nach wie vor ein Wachstumsmarkt. Das lässt sich längst nicht über alle Versicherungssparten in gleicher Weise sagen.

Inhalt

52 Vorausschauend anlegen
Kinderpolicen sind ein ideales Vehikel, um eine lebenslange Begleitung des Versicherten zu ermöglichen.

54 „Gemanagter Sparvorgang und exzellente Vorsorge“
Marlies Tiedemann, Basler Lebensversicherungs-AG, über die Merkmale einer neu entwickelten Kinderpolice

Cash.Exklusiv **Kinderpolicen** in Kooperation mit: Basler Versicherungen

FOTO: ANNE-LENA CORDTS

Vorausschauend anlegen

KINDERVERSICHERUNGEN Eltern, Großeltern, aber auch die Paten wollen für den Nachwuchs nur das Beste. Deshalb machen sie sich schon sehr früh – meist mit der Geburt – bereits Gedanken zum Vermögensaufbau und zur finanziellen Absicherung später eventuell auftretender Lebensrisiken. Dabei gibt es allerdings im Vorfeld ein paar Dinge zu beachten.

Die wohl größte Sorge von Eltern und Großeltern ist es, das körperliche und seelische Wohl ihrer Kinder bedroht zu sehen. Viele wollen daher schon heute die Basis dafür legen, dass ihre Sprösslinge nicht nur im Kindesalter, sondern auch danach bestens versorgt sind. Die Versicherungswirtschaft hat dieses Bedürfnis erkannt und arbeitet an Geschäftsmodellen, die auf eine möglichst lebenslange Begleitung abzielen.

Philip Wenzel von Freche Versicherungsmakler sagt, dass eine Rentenpolice für Kinder möglichst flexibel und günstig sein sollte.

Im Mittelpunkt stehen dabei private Rentenversicherungen mit oder ohne Fondsbindung mit einer entscheidenden Zusatzoption: Eltern, die einen BU-Baustein im Rahmen des Sparvertrags vereinbaren, ermöglichen ihrem Kind, dass es mit dem Eintritt ins Arbeitsleben eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abschließen kann, ohne dass hierfür eine Gesundheitsprüfung erforderlich ist. Angesichts der Tatsache, dass sich die Eingangspforte zur BU zunehmend als Nadelöhr für Menschen mit Vorerkrankungen erweist, dürfte das „Einfrieren" des Gesundheitszustandes ihres Kindes einen besonderen Reiz auf Eltern ausüben.

Philip Wenzel, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (IHK) vom Maklerunternehmen Freche, hält die BU-Option, „generell für eine sehr wichtige Option". Allerdings sei es, schränkt Wenzel ein, mit Optionen „immer so eine Sache". So sollten sich Eltern beispielsweise mit der Frage auseinandersetzen, ob der Versicherer in zehn bis 15 Jahren überhaupt noch eine BU anbietet und ob es dann die BU, so wie wir sie heute kennen, noch gibt. Wenn dem so sei, fährt Wenzel fort, stelle sich auch die Frage, ob es sich dabei um eine gute Police handelt: „Gibt es eine eher mäßige BU für die Option oder gilt die Option für einen marktoffenen Tarif?", gibt der Versicherungsexperte zu bedenken.

Zugleich müsse sich auch das Versicherungsunternehmen dessen bewusst sein, dass nur der Kunde die Option ziehen werde, der am freien Markt „aus gesundheitlichen Gründen keine Berufsunfähigkeitsabsicherung mehr bekäme". Man dürfe also gespannt sein, so Wenzel, „wie sich das auf die Kalkulation auswirken wird". Das Kalkulieren mit einigen Unbekannten müssen aber auch die Eltern im Zusammenspiel mit ihrem Vermittler beherrschen, bevor sie eine Rentenversicherung für ihr Kind in Betracht ziehen. Neben Bedingungen und Kosten ist dabei auch die finanzielle Stabilität der Gesellschaft kritisch zu prüfen, „denn es geht um viel Geld und eine lange Laufzeit", sagt Wenzel. Wer hier unsicher ist, kann beispielsweise eine Vertragslaufzeit bis 67 Jahre wählen, die Zahldauer aber auf nur 30 Jahre beschränken.

Auf diese Weise könnten die Kosten im Falle einer frühzeitigen Kündigung reduziert werden, erklärt Wenzel. Gleichzeitig halten Eltern ihrem Kind die Option offen, mit dem Vertrag „tatsächlich für den Ruhestand vorzusorgen". „In diesem Fall erhielte mein Kind bei 100 Euro monatlichem Beitrag mit 67 eine garantierte Rente von 237,17 Euro. Bei einer angenommenen Wertentwicklung von 4,2 Prozent pro Jahr ergäbe das eine mögliche Rente von 1.116,39 Euro", rechnet der Experte beispielhaft vor. „Würde mein Kind unter gleichen Bedingungen den Vertrag von 37 bis 67 besparen, also bei gleicher Laufzeit und gleichen Beiträgen, kämen am Ende 144,69 Euro garantierte Rente und 273,87 Euro mögliche Rente heraus."

Eine Rentenversicherung schon für ein Kind abzuschließen, könne also durchaus sinnvoll sein, folgert Wenzel. „Allerdings sollte man darauf achten, dass der Vertrag möglichst flexibel und kostengünstig gestaltet ist." ■

Lorenz Klein, Cash.

FOTO: FRECHE VERSICHERUNGSMAKLER

Basler KinderVorsorge Invest

Schenken Sie eine Zukunft voller Möglichkeiten

Die Träume unserer Kleinen sollen einmal Wirklichkeit werden – vom Studium bis zur ersten eigenen Wohnung. Mit privater Absicherung stehen Ihren Liebsten später alle Möglichkeiten offen. Schenken Sie Zukunft mit der Basler KinderVorsorge Invest:

- Zukunft schenken: Auch mit kleinen Beiträgen möglich
- Für Alle: Vertrag ohne Unterschrift der Eltern abschliessbar
- Für mehr Schutz: Ohne Gesundheitsprüfung sichern Sie Ihrem kleinen Schatz eine Option auf eine Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherung
- Für die Zukunft: Ansparen fürs Studium, das erste eigene Auto oder auch für die Rente
- Für spontane Wünsche: Die Liquiditätsoption zur Geldentnahme zwischendurch
- Für den Ernstfall: Beitragsübernahme bei Tod des Versorgers (sofern vereinbart)

Informieren Sie sich noch heute bei der maklermanagement.ag: 040/35 99 46 60.

Wir machen Sie sicherer.
www.basler.de

Basler Versicherungen

„Gemanagter Sparvorgang und exzellente Vorsorge“

INTERVIEW Die Basler Lebensversicherungs-AG ist zum Jahresanfang mit einer neuen Kinderpolice in den Markt gestartet. Cash. sprach mit Marlies Tiedemann, Leiterin Produktmarketing Leben, über die Features der Basler KinderVorsorge Invest und über den Markt für Kinderpolicen.

Der Bedarf für Kinderpolicen wird vom Markt unterschiedlich bewertet. Welche Gründe sprechen für die Vorsorge via Kinderpolice?

Tiedemann: Es ist aus unserer Sicht enorm wichtig, für die Zukunft von Kindern vorzusorgen. Heutzutage ist es aufgrund der Höhe der notwendigen Beträge für Eltern kaum noch möglich, aus eigenen Mitteln die Ausbildung der Kinder zu finanzieren. Noch immer ist für viele hierbei das Sparbuch das Maß aller Dinge, weil für die Eltern der Draht zu ihrer Sparkasse oder Bank besteht. Allerdings ist der Verzinsung derzeit so gering, dass der Sparbetrag lediglich zurückgelegt wird, aber keine nennenswerte Rendite erwirtschaftet. Geld, das für die Ausbildung fehlt. Kinderpolicen dagegen sind insbesondere im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld eine viel bessere Möglichkeit, eine entsprechende Vorsorge zu betreiben. Sie bieten neben der Rendite weitere Vorteile, wie Optionen zum Schutz gegen Berufsunfähigkeit und Pflege, die für das Kind die Basis schaffen, später einen eigenen Vertrag mit erstklassigen Vorsorgeleistungen zu haben.

Bis vor einigen Jahren gab es vielfach Bündelprodukte, die Alters- und Risikovorsorge kombiniert haben. Inzwischen sind Paketprodukte kaum noch zu finden. Warum?

Tiedemann: Ganz unbescheiden muss ich sagen, ein Grund ist sicherlich, dass es solche Produkte wie unseres gibt, durch die Bündelprodukte nicht mehr notwendig sind. Die Idee des Bündelproduktes war, dass ich auf der einen Seite spare und auf der anderen Seite eine Risikoversicherung schaffe. Wir können das in einem Produkt realisieren. Nicht nur aus steuerlicher Sicht ist der Kunde hier besser beraten. Tatsächlich glaube ich allerdings, dass es sinnvoll sein kann, über die Kindervorsorge hinaus, wie wir sie anbieten, weitere Themen wie zum Beispiel die Invalidität des Kindes abzusichern. Auch hier bietet die Basler entsprechende Tarife an. Es sind aber in jedem Fall getrennte Verträge, was auch Sinn macht. Schließlich bewegen wir uns stark im Maklermarkt. Dort ist es ohnehin Usus, anstelle einer Gesamtlösung die Verträge einzeln auszusuchen und immer zu analysieren, was für das jeweilige Risiko das beste Produkt ist.

Seit Anfang des Jahres bieten Sie mit der Basler KinderVorsorge Invest eine Kinderpolice der neuesten Generation an. Was steckt hinter dem Konzept?

Tiedemann: Es handelt sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung, die sich durch ein Höchstmaß an Flexibilität und Sicherheit auszeichnet. Das Vario-Konzept wurde auch hier erfolgreich ins Produkt integriert. Bis zu 100 Prozent des Anlagebeitrags können in eine Vielzahl von Investmentfonds investiert werden. Die Auswahl von Aktienfonds bis Rentenfonds ermöglicht eine Entscheidung anhand der persönlichen Risikoneigung. Die Fondsauswahl ist im Übrigen dieselbe wie bei unseren Fondspolicen. Wir wollen auf diese Weise für unsere Vermittler die Produktdarstellung möglichst gleich halten, damit Sie sich nicht immer wieder auf ein neues Produkt einstellen müssen. Wenn der Vermittler jetzt von der Basler Produktpalette neben dem Erwachsenenprodukt noch ein Kinderprodukt vermitteln möchte, dann findet er die gleiche Fondsauswahl, die gleichen Namen und Produktfeatures vor. Dadurch vermeiden wir auch zusätzlichen Ausbildungsbedarf. Darüber hinaus hat der Kunde aber auch die Möglichkeit, bis zu 90 Prozent des Beitrags in das geschützte Garantievermögen der Basler zu investieren. Zehn Prozent bleiben in jedem Fall für die Anlage in Investmentfonds vorbehalten. Darüber hinaus hat der Kunde in unserem Vario-Konzept die Möglichkeit, das Aufteilungsverhältnis jederzeit zu verändern. Eine solche Vertragsanpassung ist insbesondere bei längeren Laufzeiten und bei sich verändernden Familienverhältnissen von Vorteil. Das Storno-Risiko wird zudem dadurch erheblich reduziert.

Wie sind die Einzahlungsmodalitäten?

Tiedemann: Als Kunde muss ich mich nicht auf einen festen Modus einlassen. Er kann entweder jeden Monat einen bestimmten Betrag, beispielsweise 50 Euro, in den Vertrag einzahlen und zusätzlich jederzeit auch Zuzahlung leisten. Die Zuzahlung kann bei uns mittels der Investitionsoptimierung mit dem Cost-Average-Effekt versehen werden, damit das Kursrisiko der Einmalzahlung minimiert wird. Letztere muss mindestens eine Höhe von 250 Euro haben. Oder der Kunde beginnt mit einem Einmalbeitrag und zahlt in der Folge laufende Beiträge ein.

Die Kinderpolice ist mit einer BU- und einer Pflegeoption ausgestattet. Wann greifen diese?

Tiedemann: Die BU-Option lässt sich aktivieren, wenn das Kind ins Berufsleben einsteigt. Zu diesem Zeitpunkt hat das Kind die Möglichkeit, bei uns eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, ohne eine Gesundheitsprüfung zu durchlaufen. Im Fall der Fälle wird dann eine monatliche Rente von 500 Euro gezahlt. Mit einer vereinfachten Gesundheitsprüfung lässt sich diese um weitere 500 Euro erhöhen. Das ist einmalig im Markt. Die Pflegeoption greift erst mit dem Eintritt ins Rentenalter, aber auch dann ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Was geschieht, wenn der Versorger ausfällt, bevor das Kind beispielsweise den Vertrag selbst übernehmen kann?

Tiedemann: In diesem Fall würde die Basler die Beiträge weiter zahlen. Dies geschieht bei uns in einer Summe. Wir finden den Vertrag sofort ab und geben damit dem Kind die Möglichkeit, dass die Finanzierung der Ausbildung gesichert ist. Tatsächlich läuft der Vertrag aber noch über einen viel längeren Zeitraum und soll die Basis

Marlies Tiedemann, Basler: „Unsere neue fondsgebundene Kinderpolice bietet ein Höchstmaß an Flexibilität und Sicherheit."

FOTO: ANGELA PFEIFFER

bilden für eine eigene Altersvorsorge des Kindes. In diesem Fall kann das Kind selbst entscheiden, in welcher Ausgestaltung es den Vertrag weiterführen möchte. Unsere Erfahrungen zeigen, dass viele tatsächlich die Verträge weiterführen.

Kann man den Vertrag auch eine Weile ruhen lassen?

Tiedemann: Sollten die Eltern einmal nicht in der Lage sein, die Beiträge zu zahlen, kann man den Vertrag in der Tat für maximal ein Jahr lang ruhen lassen und anschließend dann jederzeit die Beitragszahlungen wieder aufnehmen. Das Risiko einer erneuten Gesundheitsprüfung, wie bei anderen Produkten üblich, hat man dann jedoch nicht, weil wir generell keine Gesundheitsprüfung durchführen.

Zu welchem Zeitpunkt lässt sich die Basler KinderVorsorge Invest abschließen und wie lange läuft die Police?

Tiedemann: Sobald das Kind auf der Welt ist, kann man starten. Wir machen für das Kind auch bewusst keine Gesundheitsprüfung. Das heißt, der Vertrag kann rasch policiert werden. Wenn das Kind in der Ausbildungsphase ist, die beginnt bei uns mit 18 Jahren und läuft bis 27 Jahren, haben das Kind beziehungsweise die Eltern die Möglichkeit, für das Kind aus der Versicherung Kapital zu entnehmen. Aber auch vor der Ausbildungsphase kann man gegen eine kleine Gebühr den Vertrag jederzeit abrufen und Geld entnehmen. Die Laufzeit der Police endet mit dem 60. Lebensjahr.

Wie leichtgängig ist das Produkt im Vertrieb?

Tiedemann: Es ist recht leichtgängig, das zeigt uns auch das Echo aus dem Vertrieb. Es lässt sich sehr gut positionieren, weil der Vertrieb keine aufwändige Altersvorsorgeberatung mit einem Dreischichtenvergleich hat. Die meisten Abschlüsse finden im Alter zwischen null und drei Jahren statt. Da sind die Eindrücke der Geburt noch sehr frisch und letztendlich auch das Bewusstsein da, dass man für die Kinder etwas tun muss. Oft ist auch die ganze Familie am Tisch und jeder will seinen Teil dazu beitragen, dem Kind eine sichere Ausbildung oder auch nur einen erfolgreichen Start ins Leben zu finanzieren. Der Vermittler findet im Beratungsgespräch eine sehr aufgeschlossene und emotionale Atmosphäre vor.

Ein Blick in die Zukunft. Wie wird sich das Segment Kinderpolicen entwickeln?

Tiedemann: Zunächst bewegen wir uns in einem nachwachsenden Markt. Jedes Jahr werden knapp 700.000 Kinder geboren – Tendenz derzeit leicht steigend. Damit ist permanent der Einstieg in eine Zielgruppe möglich, die per se attraktiv ist. Denn wo Kinder geboren werden, sind Familien gegründet worden. Da wird auch oft Altersvorsorge aufgebaut, da finden sich auch die ganzen anderen Lebensrisiken, die ebenfalls beraten werden wollen. Tatsächlich haben wir mit diesem Kinderprodukt eine ziemliche Alleinstellung. Es gibt kaum Produkte am Markt, die ähnliche Leistungsmerkmale aufweisen. Deshalb sind wir auch nahezu konkurrenzlos an dieser Stelle. Aus diesem Grund sind Kinderpolicen bei uns ein sehr lukratives und sehr positiv verlaufendes Produktsegment. ■

Das Gespräch führte
Frank O. Milewski, Cash.