

# Cash. EXTRA

Fonds- und Indexpolicen

## Mit Börsenkursen gewinnen



In Kooperation mit:

**HDI** helvetia 

**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNGSGRUPPE 

**Standard Life** 

  
SwissLife

  
ZURICH

*Ich zahle zu  
viel **Steuern**  
sparen kann  
so einfach  
sein.*

*Das Leben ist voller Wendungen.*

*Unsere Versicherungslösungen passen sich an.*

*Swiss Life Maximo Basisrente – die private Altersvorsorge  
mit staatlicher Förderung.*

Optimieren Sie Ihr Portfolio mit den erstklassigen Produkten von Swiss Life – dem führenden Schweizer Maklerversicherer. Mit über 140 Jahren Erfahrung in Deutschland sind wir kompetenter und erfahrener Anbieter von privaten und betrieblichen Vorsorgelösungen. Damit Sie und Ihre Kunden mit Zuversicht durchs Leben gehen können.

[www.swisslife-weboffice.de](http://www.swisslife-weboffice.de) und [www.maximo-rente.de](http://www.maximo-rente.de)



**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.

# Altersvorsorge von morgen

Die Ergebnisse lassen Schlimmes erahnen. Jeder zweite Berufstätige ist laut einer aktuellen Umfrage TNS Infratest nach eigenen Angaben finanziell noch nicht vollumfänglich für das Alter abgesichert. Nun stellt sich natürlich die Frage, was heißt „noch nicht vollumfänglich“? Was fehlt noch? Wo klaffen Lücken? Früher war alles ganz einfach. Um einen sorgenfreien Lebensabend genießen zu können, wurde

## Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-136

 facebook.com/cash.online.de

 twitter.com/cashmagazin

 gplus.to/cashonline

flux eine kapitalbildende Lebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen – fertig.

Diese Zeiten sind jedoch perdu. Mit einem Garantiezins von aktuell 1,25 Prozent ist nicht

mehr viel Staat zu machen, auch wenn die klassischen Policen von den sicherheitsliebenden Deutschen gerne genommen wurden und zum Teil auch noch werden. In Zeiten von Niedrigzins und schwankenden Kapitalmärkten sind inzwischen renditeträchtige Alternativen gefragt. Die mit großer Verve aufgelegten fonds-

gebundenen Versicherungen sollten es richten. Sie sollten die Erträge an den Börsen in die Policen überführen. Einziges Problem: Bei Achterbahn fahrenden Aktien- und Rentenmärkten lagen die Produkte schnell unter Wasser. Aber selbst Fondspolicen, die mit einem Garantiemechanismus ausgestattet sind, kämpfen nach wie vor größtenteils um Akzeptanz beim Kunden.

Deshalb entfernen sich viele Anbieter bereits wieder von der Garantievvariante und setzen stattdessen auf Fondspolicen, die ohne eine harte Garantie auskommen. Durch risikoreduzierende Maßnahmen sollen sie ein gewisses Maß an Sicherheit bieten. Gerade für eine jüngere Klientel, die erst in 20, 30 Jahren auf ihre Altersvorsorge zugreifen müssen, sind solche Produkte sicherlich ein geeigneter Ansatz. Schließlich werden auf diese Weise die Renditechancen nicht unnötig beschnitten.

Zudem geht eine weitere kapitalmarktnahe Produktvariante ins Rennen. Indexpolicen wollen insbesondere für Anleger attraktiv sein, die für eine höhere Renditechance bereit sind, ein höheres Risiko zu tragen. Mit Indexpolicen sollen Anleger an der Entwicklung von großen Aktienbarometern wie EuroStoxx 50 oder dem Dax partizipieren.

Die Versicherer setzen große Hoffnungen in die neuen Produktwelten, die sehr viel stärker auf die individuellen Bedürfnisse der Anleger eingehen. Das Zeug für eine nachhaltige Altersvorsorge von morgen haben sie allemal.



Frank O. Milewski, Chefredakteur

## Impressum

### Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Fonds- und Indexpolicen erscheint als Beilage im Cash.Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

**Anzeigen:** Cash.Print GmbH, Hamburg

**Vorstufe und Druck:** Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

**Fotos:** Florian Sonntag, Unternehmen

Stand: September 2015

## Aus dem Inhalt

### 4 Sicher auch ohne Garantien

Der Abschied von der Klassik fällt nicht leicht. Doch die Marktgegebenheiten verlangen nach neuen Konzepten für die Altersvorsorge.

### 8 Roundtable-Gespräch

Fondspolicen, die keine Garantiekomponente haben, erhalten wenig Kundenzuspruch. Kapitalmarktnahe Produkte, die auch auf Sicherheit setzen, sollen es richten.

# Sicher auch ohne Garantien

**ALTERSVORSORGE** Klassische Lebens- und Rentenversicherungen gelten bei immer mehr Verbrauchern als unattraktiv. Doch was kommt danach? Die Branche will den Übergang mit neuen tragfähigen Konzepten gestalten.

**S**tellt man sich die private Altersvorsorge in Deutschland als ein Glas vor, so wäre es aus Sicht von Optimisten halb voll, aus Sicht von Pessimisten halb leer und aus Sicht von Zynikern zwar halb voll, dafür aber voller Gift – letztere Variante äußerte Woody Allen in einem seiner Filme, in denen er gern auch mal selbst auftritt. Allerdings bezog Allen seine Erkenntnis auf das Leben im allgemeinen, denn mit dem Markt für private Altersvorsorge in Deutschland dürfte der Regisseur nicht sonderlich vertraut sein.

Experten, die sich mit dem Markt auskennen, könnte aber durchaus das Gefühl beschleichen, dass viele Deutsche ihre eigene Vorsorge ungefähr so motiviert betreiben, wie das Trinken eines Giftbechers auf Ex. Laut einer aktuellen repräsentativen Umfrage von TNS Infratest unter 1.400 Bundesbürgern gibt jeder zweite Berufstätige (48 Prozent) zu, dass er die eigene private Altersvorsorge noch nicht vollständig geregelt hat.

**Die deutsche** Versicherungswirtschaft ist vor diesem Hintergrund gern bereit, die Verbraucher mit ihren Produkten einzudecken beziehungsweise ihnen – um ein letztes Mal das Bild zu strapazieren – kräftig einzuschenken, schließlich ist im halb gefüllten Glas noch viel Platz. Doch so einfach ist das nicht. Denn den Arbeitnehmern ist zwar durchaus bewusst, dass „ein dringlicher Bedarf für die eigene private Altersvorsorge besteht“, so TNS Infratest. Doch nur jeder dritte Bundesbürger ist laut der Umfrage derzeit bereit, sich heute finanziell etwas einzu-



**Jochen Ruß: „Ein gewisses Maß an Sicherheit gibt es auch ohne Garantien.“**

schränken, um zusätzlich in die private Altersvorsorge zu investieren. „Das Problem wird als unangenehm empfunden und auf die lange Bank geschoben“, erklärt Manfred Kreileder, Versicherungsexperte bei TNS Infratest.

Zudem sei die Bereitschaft der Bundesbürger gering, langlaufende Sparverpflichtungen einzugehen. Gefragt seien hingegen flexibel gestaltete Angebote der Versicherungswirtschaft, „die sich unkompliziert an veränderte Lebensumstände anpassen lassen“. Experte Kreileder stellt zu-

dem fest, dass klassische Lebens- und Rentenversicherungen bei den meisten Bürgern aufgrund des niedrigen Garantiezinses mittlerweile als unattraktiv gelten. So ist der Garantiezins dieses Jahr um weitere 0,5 Prozentpunkte gesunken und liegt aktuell nur noch bei 1,25 Prozent. Vor diesem Hintergrund ist es auch keine Überraschung, dass die Versicherer die klassischen Policen zunehmend aus ihren Schaufenstern entfernen.

**Der Rückzug** der Klassik macht sich auch in der Beratung immer stärker bemerkbar. Jeder zweite Makler gibt bereits an, dass er klassische Lebens- und Rentenversicherungen mit Garantiezins „seltener“ (23 Prozent) oder „viel seltener“ (27 Prozent) anbietet als noch im Vorjahr, nur zwei Prozent der 234 befragten Makler bieten diese häufiger an (siehe Grafik auf Seite 6). Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Vermittler-Puls 2015“, die im Juli 2015 im Auftrag der Maklermanagement.ag, einer Vertriebservicegesellschaft der Basler Versicherungen, durchgeführt wurde. Zugleich berichtet ein Viertel der Makler, dass sich die Angebotsvielfalt von fondsgebundenen Produkten verbessert habe. Die Frage, ob sich die neuen Policen ohne klassischen Garantiezins auch beim Kunden durchsetzen, beschäftigt derzeit die Vertriebsverantwortlichen der Gesellschaften wie kaum eine andere.

Marktforscher Kreileder ist da vorsichtig: „Die neuen Angebote mit höherer Renditechance bei gleichzeitig höherer Volatilität sind noch recht wenig bekannt und stehen mit der weit verbreiteten Risikoaversion der Deut-

# Swiss Life Maximo Basisrente – weniger Steuern, mehr Sicherheit, größere Rendite

Mit der Produktfamilie Swiss Life Maximo setzt Swiss Life Maßstäbe in Sachen moderner Altersvorsorge. Zum 1. Juli 2015 lancierte das Finanzberatungs- und Lebensversicherungsunternehmen die Swiss Life Maximo Basisrente und bringt so das mehrfach ausgezeichnete Anlagekonzept in die erste Schicht der privaten Altersvorsorge.

## Rürup-Rente: Nicht nur für Selbstständige

Beim Namen Rürup denken viele nur an die Versorgung von Selbstständigen und Freiberuflern. Noch ein Schattendasein führt die Basisrente bei der Absicherung von Angestellten und Beamten – sie ist scheinbar zu unflexibel und bietet keine Möglichkeit, das angesparte Vermögen zu vererben. Doch die steuerlichen Vorteile der Rürup-Rente sind nicht zu verachten und werden in Zukunft noch deutlicher zu spüren sein. Das förderfähige Beitragsvolumen steigt jährlich, bis 2025 auf 100 Prozent. Für das Jahr 2015 können bereits 80 Prozent der Beiträge steuerlich geltend gemacht werden. Aktuell können bis zu 22.172 Euro pro Jahr als Altersvorsorgeaufwendungen in die Steuererklärung eingehen – bei Verheirateten mit gemeinsamer Veranlagung sogar das Doppelte. Beträgt das Jahreseinkommen beispielsweise 40.000 Euro und werden monatlich 200 Euro in die Rürup-Rente eingezahlt, bekommen



**Mit der Swiss Life Maximo Basisrente setzt Swiss Life Maßstäbe in der modernen Altersvorsorge.**

die Anleger so etwa 670 Euro pro Jahr vom Finanzamt zurückerstattet.

Das macht die Basisrente auch für Nicht-Selbstständige attraktiv, vor allem, wenn die Riester-Förderungen voll ausgeschöpft sind und das zu versteuernde Einkommen im Alter deutlich niedriger ausfällt als während des Erwerbslebens. Junge Arbeitnehmer, die einen Einstieg in die private Altersvorsorge suchen, freuen sich über zunehmende Steuerfreistellung in den nächsten Jahren. Und wer noch kurz vor der Rente größere Beträge in eine lebenslange Altersvorsorge investieren will, für den kann der Besteuerungsanteil der Rente dauerhaft niedriger sein als der abzugsfähige Prozentsatz der geleisteten Beiträge. Das eingezahlte Kapital einer Rürup-Rente ist zudem pfändungs- und insolvenzsicher und wird auch nicht auf das Arbeitslosengeld II angerechnet.

## Schweizer Vermögensaufbau für alle

Eine renditestarke Alternative zu den klassischen Rürup-Produkten bietet die Swiss Life Maximo Basisrente. Sie kombiniert die Sicherheit einer klassischen Lebensversicherung mit den attraktiven Renditechancen einer fondsgebundenen Versicherung. Die Swiss Life Maximo Basisrente bietet den Kunden zahlreiche Garantien, unter anderem für Rente, Kapital, Rückkaufswerte oder Todesfallleistung.

Swiss Life Maximo gibt es außerdem für die betriebliche Altersvorsorge sowie als fondsgebundene Rentenversicherung in der dritten Schicht. Mit der Basisrente komplettiert Swiss Life nun das Produktportfolio von Swiss Life Maximo.

	ohne Basisrente	mit Basisrente
Gesamtbeitrag GRV	7.480 Euro	7.480 Euro
Beitrag Basisrente	0 Euro	2.400 Euro
Aufwendungen Basisvorsorge	7.480 Euro	9.880 Euro
Daraus Prozentsatz 2015* (80%)	5.984 Euro	7.904 Euro
abzüglich Arbeitgeberanteil (GRV)	3.740 Euro	3.740 Euro
Sonderausgaben nach §10 Abs. 3 EStG	2.244 Euro	4.164 Euro
Zu versteuerndes Einkommen	35.500 Euro	32.580 Euro
Steueraufwendungen	7.409,26 Euro	6.738,28 Euro
<i>Steuerersparnis inklusive Solidaritätszuschlag (Jahr 2015)</i>		<i>670,98 Euro</i>

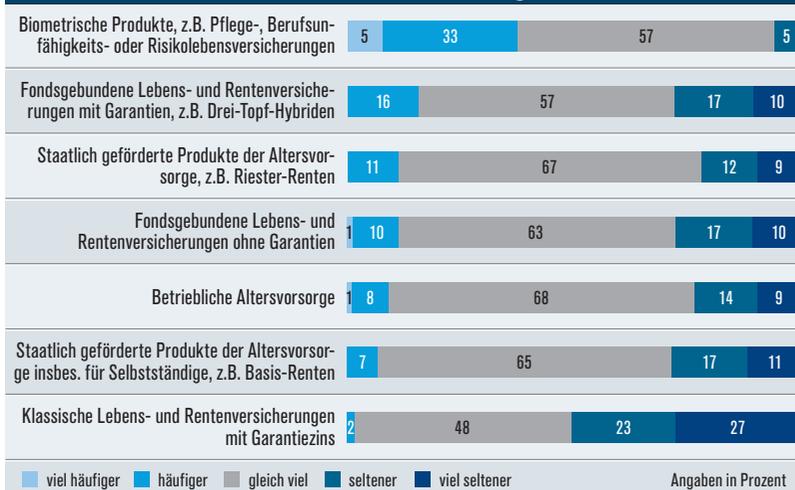
schen in Konflikt.“ Zwar kommt die Studie von TNS Infratest zu dem Schluss, dass die neuen Lebensversicherungsmodelle prinzipiell das Potenzial besitzen, der Altersvorsorge mithilfe kapitalbildender Versicherungen „zu neuer Attraktivität zu verhelfen“. Allerdings bedürften diese Angebote eines qualifizierten Beraters, um die damit verbundenen Vorzüge transparent zu machen, heißt es.

Weltmeister im „Geld-unter-die-Matratze-legen“ sind – nichts anderes stellt ja das Horten von Billionen-Beträgen auf Giro- und Tagesgeldkonten zu Quasi-Nullzins-Konditionen dar. Viele Finanzexperten halten die hohe Risikoscheu der Bundesbürger jedoch für unangebracht und das trotz der jüngsten Achterbahntalfahrt der weltweiten Börsen angesichts des Wachstumseinbruchs in China.

## Produktlandschaft im Wandel: Klassik verliert an Zuspruch

Äußere Einflüsse wie die Niedrigzinsphase und die Lebensversicherungsreform wirken sich verstärkt auf die Vertriebsaktivitäten von Maklern aus.

### Bieten Sie manche Produkte im Bereich Leben häufiger oder seltener an?



Quelle: Vermittler-Puls 2015, Maklermanagement.ag

Professor Dr. Jochen Ruß, Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) in Ulm, beobachtet sehr genau, wie die Aktuar- und Produktmanager in den Ideenschmieden der Versicherer an überzeugenden Lösungen für die Verbraucher tüfteln. Er warnt vor einfachen Antworten. „Kein Produkt ist gut oder schlecht. Es kommt immer auf die Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden an“, betont Ruß.

Grundsätzlich gelte, so der ifa-Geschäftsführer, dass Produkte mit mehr Chancen automatisch mit mehr Risiken einhergingen. Mehr Risiken? Och, nö, dürfte der erste Gedanke der meisten Deutschen sein, wo sie doch

So gibt sich Wissenschaftler Ruß überzeugt davon, dass „ein gewisses Maß an Sicherheit auch ohne formale Garantie erzeugt werden kann“. Deshalb sehe er einen kommenden Trend bei Fondspolice nach dem Prinzip „keine Garantie, aber risikoreduzierende Maßnahmen“. Auch diese Produkte seien dann aber nicht besser oder schlechter, so Ruß, sondern schlicht für eine gewisse Zielgruppe geeignet.

Eine besonders große Zielgruppe, die die Versicherer mit neuen Konzepten ansprechen wollen, sind sicherheitsorientierte Sparer, die zugleich auf Renditechancen hoffen. Dazu setzen immer mehr Anbieter auf ein Kompromissprodukt, das den Namen Indexpo-

lice trägt. „Indexpolice sind klassische Produkte, bei denen die Gesamtverzinsung des jeweiligen Jahres gegen eine Indexpartizipation ‚getauscht‘ wird“, erklärt Experte Ruß. „Sie weisen damit ein etwas höheres Risiko auf als klassische Versicherungen.“

Das Risiko besteht darin, dass bei einer ungünstigen Indexentwicklung, die Rendite für den Versicherten bei null Prozent liegt. Kommt es also etwa beim Index Euro Stoxx 50, an dem sich die meisten Indexpolice orientieren, zu lang anhaltenden Kursverlusten, so hat der Kunde im schlimmsten Fall nur Anspruch auf seine eingezahlten Beiträge. Im Gegenzug bieten Indexpolice ein etwas höheres Renditepotenzial als Versicherungen mit Garantiezins. Sie sind laut Ruß daher für Kunden geeignet, die für ein etwas höheres Renditepotenzial bereit sind, ein etwas höheres Risiko einzugehen.

**Verbraucher, die** aufgrund der Indexbindung, das Performance-Potenzial eines Investmentfonds erwarten, liegen jedoch falsch. „Manchmal wird so getan, als hätten Indexpolice das gleiche Renditepotenzial wie eine reine Aktienanlage“, kritisiert Ruß. „Das ist nicht der Fall!“ Dafür habe eine reine Aktienanlage aber eben auch deutlich mehr Risiken.

Wer sich für den Abschluss einer Indexpolice interessiert, sollte dabei auf die Finanzkraft des Anbieters achten. „Da bei Indexpolice die Gesamtverzinsung des jeweiligen Jahres gegen eine Indexpartizipation getauscht wird, hat dies unmittelbar zur Folge, dass die erwartete zukünftige Überschusskraft des Versicherers ein wichtiges Entscheidungskriterium für den Kunden darstellt“, erklärt Ruß. Ein Versicherer, der hingegen in Zukunft geringere Überschüsse aufweise, werde im entsprechenden Jahr auch eine weniger werthaltige Indexbeteiligung „im Tausch“ bekommen. ■

**Lorenz Klein**, Cash.



# ILFT

## CLEVER VORZUSORGEN.

Altersvorsorge, die optimal zu individuellen Zielen passt.

Die TwoTrust Invest Privatrente ist ideal für alle, die ihre Altersvorsorge besonders modern und flexibel gestalten möchten. Je nach persönlichem Vorsorgeziel können Ihre Kunden die Anlagestrategie jederzeit aktiv bestimmen. Sie profitieren von einer lebenslangen Rente mit der Möglichkeit, eine hohe Rendite zu erzielen. Darüber hinaus lassen sich auch Einkommen und Familie optimal absichern.

[www.hdi.de](http://www.hdi.de)

Das ist Versicherung.



Wolfgang Hanssmann, HDI: „Eine gute Indexpolice streut die Risiken breit.“



Claus Mischler, Standard Life: „Die Produktphilosophie muss überzeugen.“



Jürgen Hansemann, Nürnberger: „Der Kunde partizipiert direkt am Dax.“

## „Wer kein Risiko eingeht, geht ein Risiko ein“

**ROUNDTABLE** Fondspolizen ohne Garantien tun sich im Absatz schwer. Um das zu ändern, setzen immer mehr Versicherer auf neue Produkte, die kapitalmarktnah sind und zugleich auf Sicherheit setzen, wie etwa Indexpolizen. Sechs Experten aus der Assekuranz kamen zusammen, um miteinander die Altersvorsorge von morgen zu diskutieren.

*Die klassische Lebens- und Rentenversicherung wird von Branchenexperten als Auslaufmodell angesehen. Haben Fondspolizen mit Garantieelementen sowie Polizen mit Indexbindung das Potenzial, sicherheitsorientierten Sparern eine Alternative zur Klassik zu bieten?*

**Mischler:** Ich glaube, man muss die Frage noch ein bisschen weiter fassen: Wie geht es mit den Garantien allgemein weiter beziehungsweise wie sinnvoll sind Kapitalgarantien für Kunden und Unternehmen im

Rahmen der Altersvorsorge überhaupt noch? Auch die neuen Garantieprodukte beruhen zum Großteil auf dem konventionellen Deckungsstock, so auch Indexpolizen. Die Partizipationsrate oder der Cap kann immer auch von der Gesamtverzinsung im Deckungsstock abhängig sein. Das heißt, wenn die Gesamtverzinsung sinkt, leiden auch diese Produkte darunter. Und wenn wir weiter im Niedrigzinsumfeld bleiben, dann werden wir hier auch mit diesen Produkten langfristig nicht

die Rendite erwirtschaften können, die die Kunden für eine erfolgreiche Altersvorsorge benötigen.

**Overbeck:** Die Problematik ist, dass jede Garantie mit einem risikolosen Zins, sei es mit Optionen oder Bundesanleihen, dargestellt wird. Bei einem risikolosen Zins von derzeit 0,5 bis 0,8 Prozent wird die Assekuranz langfristig keine Garantie mehr darstellen können. Das ist eine relativ einfache Rechnung – insbesondere für den Fall, dass sich die Nullzinspolitik noch fünf oder sechs Jahre



**Gert Wagner, Swiss Life:** „Klassische Garantien haben keine Zukunft mehr.“



**Guntram Overbeck, Helvetia:** „Wir haben gegen die Indexpolice votiert.“



**Hermann Schrögenauer, Zurich:** „Wir bieten sehr individuelle Garantien.“

fortsetzen sollte. Diese Entwicklung lässt sich ja bereits bei den älteren Garantiemodellen beobachten: Die Dreitopphybride und die Höchststandsgarantiefonds verschwinden nach und nach vom Markt – einfach deshalb, weil die Garantie nicht mehr dargestellt werden kann.

**Schrögenauer:** Es passt aus meiner Sicht überhaupt nicht zusammen, dass ein Kunde, der sich sehr, sehr lange Laufzeiten wünscht und damit auch sehr hohe Garantien von uns Versicherern einfordert, schon heute diese Garantien gewährleistet bekommen muss. Die Frage wird sein, ob es unserer Branche gelingt, dem Kunden auch risikoreichere Produkte mit einer höheren Aktienquote verkaufen zu können. Wenn der Kunde dies nicht annimmt, dann bleibt die Klassik weiter bestehen, die bekanntlich aufgrund des großen Kollektivs auch unbestreitbare Vorteile bietet. Wir haben uns jedenfalls darauf ausgerichtet, dem Kunden sehr individuelle Garantien zu bieten. Sei es ganz klassisch oder variabel zwischen null und 100 Prozent,

zum Beispiel mithilfe unseres Garantieschiebereglers.

**Hanssmann:** Sie fragten eingangs nach dem sicherheitsorientierten Sparer. Dazu muss man anmerken, dass ein heute Dreißigjähriger, der seine Altersvorsorge plant, paradoxerweise ein Risiko eingeht, wenn er kein Risiko eingeht – denn nur wenn er bereit ist Risiken einzugehen – hat er die Chance, die Rendite zu erzielen, die er für seine Altersvorsorge benötigt. Auf ein gewisses Maß an Sicherheit werden die Deutschen trotzdem nicht verzichten. Die Bruttobeitragsgarantie hat hier eine ganz wichtige Funktion,

selbst wenn damit ein Inflationsverlust verbunden ist. In meinen Augen zeichnet eine gute Indexpolice aus, dass sie sehr flexibel ist – und wie es bei HDI der Fall ist – die Risiken breit streut. So setzen wir bei unserer Indexpolice mit dem „MultiSelekt Konzept“ auf nicht nur einen Index, sondern auf sechs verschiedene – das ist einmalig in Deutschland. Zudem besteht die Möglichkeit, die Zusammensetzung des MultiSelekt Konzeptes auf aktuelle Gegebenheiten des Kapitalmarktes anzupassen. Die Wertentwicklung ist dabei tagesaktuelle online einsehbar.

*Wie bewerten Sie das Thema Beitragserhalt bei der Nürnberger, Herr Hansemann?*

**Hansemann:** Zuerst einmal muss festgehalten werden, dass die konventionellen Rentenversicherungen weiterhin ihre Berechtigung haben, besonders in der betrieblichen Altersversorgung. Daher sollte man die konventionelle Rente nicht als Auslaufmodell betrachten. Richtig ist aber auch, dass fondsgebundene Rentenversicherungen mit modernen Ga-

#### Die Teilnehmer des Roundtable

- Wolfgang Hanssmann, Vorstand Vertrieb und Marketing, HDI Leben
- Guntram Overbeck, Leiter Produktmanagement, Helvetia Leben
- Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung, Nürnberger Versicherung
- Dr. Claus Mischler, Leiter Produktentwicklung, Standard Life Deutschland
- Gert Wagner, Leiter Produktmanagement, Swiss Life Deutschland
- Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand, Zurich Leben



**Wolfgang Hanssmann:** „Auf ein gewisses Maß an Sicherheit werden die Deutschen nicht verzichten.“

rantiesicherungsverfahren – wie unser Doppel-Invest – zunehmend an Bedeutung gewinnen. Bei diesem Produkttyp ist der Kunde optimal in Aktien investiert und hat damit langfristig gesehen die Chance auf eine attraktive Ablaufrendite. Eine weitere für den Kunden sehr interessante Produktkategorie stellen die Indexpolizen dar. Die Nürnberger bietet hier seit Anfang des Jahres die Dax®-Rente mit Beitragserhaltungsgarantie an. Der Kunde partizipiert mit seinem Guthaben bis zu einer monatlichen Höchstgrenze, dem Cap, direkt am Dax®. Die Investition in den Dax® ist sehr transparent und eröffnet ausgezeichnete Renditeperspektiven.

**Wagner:** Ich sehe das etwas anders: Klassische Garantien in ihrer bisherigen Form werden keine Zukunft mehr haben – im heutigen Marktumfeld ist ihr Nutzen für den Kunden gering, gleichzeitig sind die Kosten

und Risiken für die Anbieter hoch. Das neue Solvenzregime Solvency II versieht die Kosten von Garantien erstmalig explizit mit einem Preisschild und zwingt die Anbieter, Garantieverpflichtungen und Kapitalanlagen möglichst kongruent aufeinander abzustimmen. Im Ergebnis führt dies bei klassischen Garantieprodukten zu einem fast ausschließlich von langlaufenden festverzinslichen Anlagen dominierten Kapitalanlageportfolio, eine Partizipation an den Realwerten einer Volkswirtschaft findet fast gar nicht mehr statt.

*Was folgt daraus?*

**Wagner:** Daraus folgt, dass es in einem von anhaltend niedrigen Zinsen geprägten Kapitalmarktumfeld für ein klassisches Garantieprodukt langfristig faktisch keine Möglichkeiten gibt, solche Renditen zu erzielen, die dem Kunden den Aufbau einer Altersvorsorge mit bezahlbarem

Aufwand ermöglichen. Die Zukunft gehört solchen Produkten, die auch in einem Niedrigzinsumfeld die Möglichkeit bieten, breit gestreut an den Kapitalmärkten zu partizipieren, und gleichzeitig Kapitalmarktschwankungen abfedern. Mit Swiss Life Maximo bieten wir seit 2014 ein solches Produkt an – bei der Erzeugung der Garantie nutzen wir nach wie vor den Deckungsstock, bieten aber gleichzeitig erheblich bessere Chancen durch ein global auf verschiedene Assetklassen gestreutes Kapitalanlagekonzept.

*Zuletzt haben sich immer mehr Lebensversicherer mit neuen Index- und Garantie-Konzepten auf den Markt gewagt. Wie würden Sie das Interesse und die Erwartungshaltung der Vertriebspartner an dieses vergleichsweise neuartige Segment beschreiben?*

**Mischler:** Wir sind noch einen Schritt weiter gegangen und haben seit April kein Garantieprodukt mehr im deutschen Markt. Trotzdem verzeichnen wir in der ersten und dritten Schicht im Vergleich zum Vorjahr deutliche Steigerungszahlen und zwar bei unseren Fondspolizen ohne Garantien. Das heißt, wenn man sich intensiv mit dem Thema beschäftigt und sich mit den Maklern zusammensetzt, dann kann man die Vertriebspartner von der eigenen Produktphilosophie überzeugen. Mit einer ähnlichen Vehemenz könnte ein großer Anbieter das wahrscheinlich gar nicht durchziehen.

*Warum nicht?*

**Mischler:** In großen Häusern geht es auch darum, dem Vertrieb zugleich ein Garantieprodukt schmackhaft zu machen. Und im Zweifel würde der Vertriebspartner häufig das Produkt mit den Garantien auswählen, denn hier bekommt er vom Produktgeber eine vermeintlich einfache Verkaufsstory mitgeliefert. Hier sollte ein Umdenken stattfinden: Wenn man sich aber einmal davon löst, offen für alternative Lösungen ist und sich auf

Wolfgang Hanssmann, Vorstand Vertrieb und Marketing, HDI Lebensversicherung AG

## Kapitaleffizienten Produkten gehört die Zukunft

Versicherer und Vermittler stehen vor fundamentalen Herausforderungen. Die konventionelle Lebensversicherung alter Bauart ist im anhaltenden Niedrigzinsumfeld nicht mehr attraktiv. Kunden, die heute eine Lebensversicherung abschließen, werden mit ihrem Wunsch nach 100 Prozent Sicherheit und hohen Garantien keine für die Altersvorsorge ausreichende Rendite erzielen können.

Wer sein Vorsorgeziel erreichen will, muss künftig ein gesundes Maß an Risikobereitschaft mitbringen. Deshalb müssen Begriffe wie Risiko und Sicherheit neu definiert werden – dies gilt es, insbesondere im Beratungsgespräch zu thematisieren.

### Zukunftsorientierte Produktkonzepte

Produkten, die das erforderliche Maß an Sicherheit mit attraktiven Renditechancen verbinden, gehört die Zukunft. Daher setzt die HDI Lebensversicherung im Neugeschäft auf kapitaleffizientere Produkte wie Fondspolicen, moderne Hybrid-Produkte und Indexpolicen. Seit Mitte 2014 bietet HDI mit „TwoTrust Selekt“ erfolgreich eine Indexpolice an, die über das sogenannte „MultiSelekt Konzept“ parallel an mehreren Aktien-Indizes partizipiert und gleichzeitig eingezahlte Beiträge garantiert.

Mit der Rentenversicherung „TwoTrust Vario“ nutzen HDI-Kunden die Renditechancen, die der Kapitalmarkt bietet. Zusätzlich kann eine Beitragsgarantie zwischen 0 und 100 Prozent vereinbart werden. Der Kunde kann mit dem Produkt also auch ohne Garantie vorsorgen und sich so höhere Renditechancen eröffnen. Das Garantieniveau kann während der Laufzeit flexibel an die Lebenssituation angepasst werden.

Ein anderes Konzept liegt dem Produkt „TwoTrust Invest“ zugrunde. Bei dieser fondsgebundenen Rentenversicherung können Kunden – neben Investmentfonds und gemanagten Portfolios – auch in die Investment-Stabilitäts-Pakete (ISPs) von HDI investieren. Die ISPs sind risikoadjustierte Konzepte, die nach dem Value-at-Risk-Prinzip gesteuert werden. Grundlage für die Anlageentscheidung ist damit die persönliche Risikotragfähigkeit des Kunden, d.h. je höher die Risikobereitschaft des Kunden,



Wolfgang Hanssmann, HDI Lebensversicherung AG

desto höher auch die Renditechancen. Damit bieten die ISPs Sicherheit ohne tarifliche Garantien.

### Garantien mit Maß

Der Wunsch nach Garantien von Kundenseite ist weiterhin groß und darf daher nicht grundsätzlich verteufelt werden. In welcher Art und welchem Maß Garantien sinnvoll sind, hängt von den individuellen Bedürfnissen und Zielen des jeweiligen Kunden ab. Kunden wollen in der Regel mit ihrem definierten Budget ein bestimmtes Vorsorgeziel erreichen. Wir sagen ihnen, dass Garantien zulasten der Rendite gehen.

Das gilt insbesondere für konventionelle Lebensversicherungen alter Bauart, die während der Ansparphase jederzeit Garantien bereithalten müssen. Das Ziel des Kunden – zum Rentenbeginn eine möglichst hohe Rente zur Verfügung zu haben – wird mit reduzierten Garantien leichter erreicht.

**Fakten zum Unternehmen:** Die HDI Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen auf den Gebieten Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit Bruttoprämieinnahmen von rund 2,2 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2014 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland.

**Kontakt: HDI Lebensversicherung AG:** Charles-de-Gaulle-Platz 1 · 50679 Köln · **E-Mail:** angebung@hdi.de · **Internet:** www.hdi.de

die intensive Beratung von Produkten konzentriert, die auch ein Risiko beinhalten können, nehmen die Makler und deren Kunden dieses Risiko viel bewusster in Kauf.

**Overbeck:** Der Vermittler geht immer den Weg des geringsten Widerstands, das ist einfach so. Wir von der Helvetia haben dennoch definitiv beschlossen, dass wir unseren Vertriebspartnern nur Produkte an die Hand geben, bei denen wir sicher sind, auch langfristig kein Reputationsrisiko einzugehen. Deshalb haben wir uns auch gegen die Indexpolice entschieden, obwohl wir wissen, dass sie bei Maklern sehr gut ankommt. Wir haben stattdessen im letzten Jahr ein Produkt auf den Markt gebracht, das eine tolle Verkaufsstory bietet und auch super funktioniert.

*Was stört Sie genau am Konzept der Indexpolices?*

**Overbeck:** Die Indexpolice ist für mich, der aus dem Produktmanagement kommt, aus vermarktungstechnischer Sicht zweifellos hochinteressant. Wenn man aber mal ganz genau hinschaut, frage ich mich schon, warum eine Indexpolice mehr erwirtschaften soll als der Zins im Deckungsstock. Denn effektiv betrachtet, ist eine Indexpolice nichts anderes als ein Deckungsstockprodukt, bei dem die Überschüsse in Zertifikate und Optionen investiert werden. Caps oder Partizipationsquoten werden ja eingeführt, weil man nicht genug Überschüsse hat, um den Markt abzubilden.

*Teilen Sie die Kritik an der Indexpolice, Herr Wagner? Wie ließe sich hier womöglich gegensteuern?*

**Wagner:** Eine wesentliche Verbesserung würden wir aufseiten der Produktkommunikation sehen. Oft genug ist Vermittlern und Kunden nicht klar, dass sie mit einer Indexpolice ein klassisches Produkt erwerben, bei dem die Beiträge in der Regel vollständig im klassischen Deckungsstock investiert werden und

die Indexpartizipation über den Zinsüberschuss abgebildet wird – und dass damit der Produkterfolg ganz wesentlich vom Anlageerfolg des klassischen Deckungsstocks abhängig ist. Daher ist die Kritik durchaus berechtigt, weshalb wir auch kein Produkt dieser Gattung anbieten.



**Jürgen Hansemann:** „Kunden sollten auf die Finanzkraft des Anbieters achten.“

**Hansemann:** Wichtig ist, zu betonen, dass Indexpolices genau wie fondsgebundene Produkte vor allem für Sparer geeignet sind, die ihre Beiträge nicht auf einmal, sondern laufend einzahlen. Vergangenheitsbetrachtungen der durchschnittlichen maßgeblichen Jahresrendite des Dax® – inklusive Cap – bewegen sich bei mittleren und längeren Laufzeiten zwischen 4,8 und 6,7 Prozent.

**Schrögenauer:** Der Kunde wird mit einem reinen Deckungsstockprodukt aus heutiger Sicht nicht sechs Prozent erwirtschaften. Mit einem fondsgebundenen Produkt, das sauber gema-

nagt ist, hat er hingegen die Chance, die Rendite nach oben zu schrauben, um seine Rentenlücke zu schließen. Nichtsdestotrotz wird es aber die Kombination der Produkte sein, die uns eine höhere Aktienquote über die Zeit bescheren. Wir haben gerade einen Versuch gestartet im Einmalbeitragsbereich mit unserer Indexpolice – und das erweist sich als extrem großer Erfolg. Denn mit der Deutschen Bank haben wir einen großen Kooperationspartner, dessen Berater natürlich eine ganz andere Affinität für solche Produktkategorien haben. Man muss einfach sagen, dass der Kundenbedarf absolut da ist, denn viele Menschen treiben vor allem Verlustängste. Aber ich weiß auch, dass sich die Deutschen im Moment versparen. Sie versparen sich auf Festgeldkonten und sie versparen sich mit einer konservativer Haltung, anstatt über lange Laufzeiten eine erhöhte Aktienquote zu akzeptieren.

*Von den Häusern hier am Tisch, die Indexpolices anbieten, gehören neben der Nürnberger und Zurich auch HDI. Herr Hansemann, wie bewerten Sie die Situation der Indexpolice im Vertrieb?*

**Hansemann:** Es gibt ja nicht den Vertrieb und den Vermittler. Es gibt genügend Finanzvertriebe, die immer schon sehr fondsorientiert verkaufen, die beispielsweise auch Einzelfonds verkaufen. Die tun sich natürlich mit dem Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge deutlich leichter, und sind auch in der Lage, dies dem Kunden begreiflich zu machen. Zugleich gibt es sehr viele konservative Makler sowie Vermittler – insbesondere in der Ausschließlichkeit – die über Jahre nur Garantieprodukte verkauft haben. Diese Klientel tut sich schwer, sehr fonds- oder aktienfondslastige Produkte zu vermitteln. Und ich sage es noch mal: Die Deutschen wollen eine Garantie. Und ein Indexprodukt vereint beides – Sicherheit und Ertrag und das deutlich bes-

# Begeisterung?

»Jederzeit auf ein starkes Team zählen.«



Markus Pleyer, Maklerbetreuer  
Region Nordbayern

## Helvetia Leben Maklerservice Gemeinsam erfolgreich.

Wir bieten Ihnen umfassende und gezielte Serviceleistungen rund um die Bereiche Lebensversicherung und Vermögensmanagement. Darauf können Sie sich verlassen:

- Langjährige, partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Kompetent, zuverlässig, unkompliziert
- Individuelle Betreuung
- Persönlicher Ansprechpartner vor Ort

Kommen Sie mit uns ins Gespräch:

[www.hl-maklerservice.de/begeisterung](http://www.hl-maklerservice.de/begeisterung)

**Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG**

T 069 1332-575, [kontakt@hl-maklerservice.de](mailto:kontakt@hl-maklerservice.de)

**Ihre Schweizer Versicherung.**

**helvetia** 



**Gert Wagner:** „Mit Swiss Life Maximo bieten wir eine modular aufgebaute Produktplattform an, die sich flexibel an neue Kundenbedürfnisse anpasst.“

ser als eine konventionelle Lebensversicherung alter Bauart. Somit ist es den Maklern oft sehr gut nahezu bringen, weil es eben auch die Bruttobeitragsgarantie bietet.

*Auf welche Kriterien sollten Kunden besonders achten, wenn sie sich für den Abschluss einer Index- oder einer Fondspolice interessieren?*

**Hansemann:** Zunächst auf die Finanzkraft beziehungsweise die Substanz des Anbieters und die Höhe der Überschussbeteiligung. Dann auf den zugrundeliegenden Index: Welche Aktien oder Länder werden abgebildet? Handelt es sich um einen Kurs- oder um einen Performance-Index? Und weil Altersvorsorge nicht von heute auf morgen geht, sollte der Tarif während der Laufzeit Flexibilität bieten, falls sich an der Lebenssituation des Kunden etwas ändert.

**Wagner:** Entscheidend ist aus meiner Sicht das Garantiekonzept – bietet es die Möglichkeit, unabhängig von Festzinsanlagen und global diversifiziert zu investieren? Gute Garantiekonzepte bieten die Möglichkeit, bei guter

Kapitalmarktentwicklung vollständig den Deckungsstock zu verlassen und weltweit diversifiziert in chancenreiche Kapitalanlagen zu investieren. Problematisch sind aus unserer Sicht vor allem Konzepte, bei denen der Anlageerfolg stark vom dysfunktionalen europäischen Festzinsmarkt abhängt oder Konzepte, die stark von der Performance einzelner Märkte abhängen. Ein Produkt, das zum Beispiel nur in den Euro Stoxx 50 investieren kann, halten wir für keine gute Idee. Nur eine breite Diversifikation bringt Sicherheit und Chancen zugleich für die Altersvorsorge.

*Bei der Wahl der Ertragsbegrenzung im Rahmen von Indexpolices setzen die meisten Anbieter auf Caps, andere auf Partizipationsquoten; bei der Wahl der Indizes wiederum viele auf den Euro Stoxx 50, andere auf den Dax oder gar Indizes ohne schillernde Namen. Inwieweit wirkt sich die Wahl von Parametern wie diese auf den Produkterfolg aus?*

**Hansemann:** Der Erfolg des Produktes ist abhängig von der Performance

des zugrunde gelegten Indexes und seiner Volatilität. Zum einen sollte darauf geachtet werden, in welche Werte der Index investiert, dann wie die Wertentwicklung in der Vergangenheit war und wie die Erwartungen für die Zukunft sind. Ein bekannter Index wie zum Beispiel der Dax – einer der erfolgreichsten Indizes überhaupt – ist zudem für die Kunden greifbarer und die Entwicklung leicht nachvollziehbar. Auch die Dividendenstrategie des Indexes spielt eine Rolle: Bei einem Performance-Index wie dem Dax werden die Dividenden reinvestiert. Ob ein Cap oder eine Quote mehr Erfolg bringt, ist abhängig von der Volatilität des Indexes. Ebenso ist ein höherer Cap kein Garant für eine bessere Rendite.

**Wagner:** Was die grundlegende Gestaltung eines solchen Produkts betrifft, so handelt es sich stets um eine klassische Versicherung, bei der Überschussanteile in Derivate investiert werden, die über die Dauer eines Jahres die Beteiligung an der Entwicklung eines Indexes abbilden. Wesentlicher Treiber des Produkterfolgs bei einer Indexpolice ist damit die Fähigkeit des klassischen Deckungsstocks, eine attraktive Zinsüberschussdeklaration zu erwirtschaften. Bei den anderen genannten Parametern handelt es sich um zweitrangige Detailfragen, die zwar durchaus einen Einfluss auf die Performance eines solchen Produkts haben können, aber nicht die wesentliche Vorbedingung für Performance sind. Wenn aufgrund der Zinsflaute am Kapitalmarkt keine attraktiven Überschüsse mehr im Deckungsstock erwirtschaftet werden können, dann kann auch eine clevere Gestaltung der Indexpartizipation ein solches Produkt nicht mehr retten.

*Man hat den Eindruck, dass viele Deutsche die Performance gar nicht so wichtig finden, solange die eingezahlten Beiträge erhalten bleiben. Wie bewerten Sie das?*

# Nullzinspolitik bedeutet Altersarmut

**„Was ist, wenn das Zinsniveau für die nächsten 5 bis 10 Jahre bei 0% bleibt?“, so lautet eine zurzeit häufig gestellte Frage. Die Wahrscheinlichkeit, dass dies tatsächlich eintritt, ist leider relativ hoch. Denn die hohe Staatsverschuldung lässt den Zentralbanken keine Alternative.**

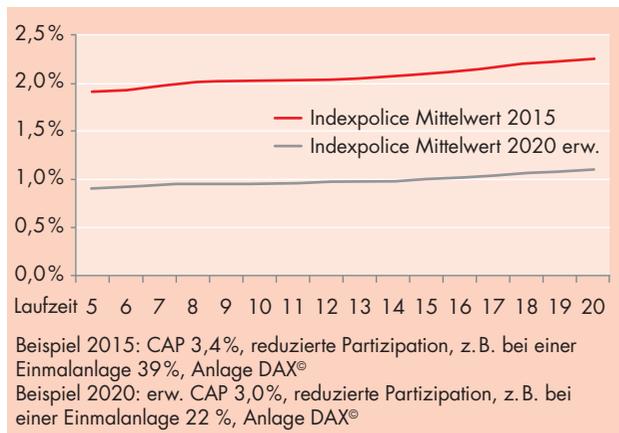
Was bedeutet dies aber für die Deutschen? Wir alle müssen etwas für unsere Altersversorgung tun! Ist aber auch jedem bewusst, dass – bei dem heutigen Garantiebedürfnis der Sparer – die Nullzinspolitik mit Altersarmut gleichzusetzen ist?

Angenommen, ein 30-jähriger Sparer möchte ab dem 65. Lebensjahr eine monatliche Altersrente in Höhe von 1.000 EUR beziehen. Die Höhe des einmaligen oder monatlichen Beitrags variiert in Abhängigkeit der angenommenen Rendite deutlich:

Rendite	Monatlicher Beitrag	Einmalbeitrag
0%	ca. 600 EUR	250.000 EUR
5%	ca. 220 EUR	160.000 EUR

(Finanzmathematische Berechnung ohne Kosten/Steuer)

Die Laufzeit, der Beitrag und die Rendite sind dabei die möglichen Stellschrauben. Die Laufzeit ist jedoch durch den Rentenbeginn vorgegeben und der Beitrag durch das aktuelle Einkommen. Als einzige relevante Variable verbleibt somit die Rendite. Doch jeder Berater kennt das Problem: Höhere Renditen sind nur noch durch Aktieninvestments zu erreichen. Doch hier gibt es systembedingt keine Garantie. Als „Eier legende Wollmilchsau“ wird in diesem Zusammenhang die Indexpolice gehandelt – mit dem Versprechen: Beitragsgarantie, aber mit Renditeerwartung! Leider stimmt dies nicht. Die Indexpolice ist im Prinzip eine Anlage im Deckungsstock. Die Überschüsse werden dazu genutzt, gehebelte Produkte (Optionen, Zertifikate) zu erwerben, die eine Beteiligung des Marktes darstellen. In der folgenden modellhaften Grafik ist eine Indexpolice über verschiedene Laufzeiten simuliert.



Die Grafik zeigt für Einmalbeiträge in Indexpolices schon heute einen Rendite-Mittelwert aller vergangenen DAX®-Perioden von nur 2% p.a. Mit einem reduzierten Cap werden im Mittel sogar nur noch 1% p.a. erzielbar sein. Beide Werte sind bereits jetzt nicht mehr ausreichend, um der Altersarmut zu entgehen.

Anhaltend niedrige Zinsen (die Rendite einer 10-jährigen Bundesanleihe liegt nur noch bei 0,8%, Stand 06.2015), bedeuten deshalb das „Aus“ für alle Garantiemodelle.



Sparer und Anleger müssen sich daran gewöhnen, Sicherheit zukünftig nicht mit Garantie gleichzusetzen. Die einzigen Anlagemöglichkeiten, die auch in Zukunft attraktive Renditen bieten können, sind Fonds und Fondspolices. Um das Investitionsrisiko zu reduzieren, sollten der Einstiegs- und Ausstiegszeitpunkt der Anlage über einen jeweils längeren Zeitraum verteilt werden. Voll automatisiert setzt dies der Tarif Helvetia CleVesto Balance für Einmalbeiträge und individuell gesteuert der Tarif Helvetia CleVesto Allcase für Sparpläne um. Ohne Garantie – aber mit Sicherheit – kann auch bei den heutigen Marktbegebenheiten die Altersarmut vermieden werden!

Weitere Informationen erhalten Sie

- von Ihrem persönlichen Helvetia Maklerbetreuer
- unter: [www.hl-maklerservice.de](http://www.hl-maklerservice.de)
- oder bei Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG, Tel.: 069 1332-575, [kontakt@hl-maklerservice.de](mailto:kontakt@hl-maklerservice.de)

**Overbeck:** Natürlich hört sich eine Garantie immer toll an im Verkauf und in der Argumentation. Meines Erachtens können die Kunden aber heutzutage gar nicht richtig einschätzen, welche negativen Auswirkungen sie sich einkaufen, wenn sie eine Bruttobeitragsgarantie oder ähnliche Garantien haben wollen. Unsere Aufgabe als Branche ist es, hier den Kunden zusammen mit dem Makler aufzuklären. Wenn uns das nicht gelingt, heißt es am Ende wieder in der Presse, dass wir nicht das geliefert haben, was wir dem Kunden versprochen haben.

**Schrögenauer:** Wir machen mit einer Indexpolice nichts anderes, als dass wir den konservativen Berater beziehungsweise Kunden aus einer rein klassischen „Deckungsstockdenke“ hinführen zu einem mehr fondsgebundenen und marktnahen Produkt. Bei unserer indexgebundenen Rentenversicherung „Vorsorgegarantie Plus“ bieten wir den Kunden zudem drei Wahlmöglichkeiten: Sie können ganz klassisch investiert bleiben, ganz auf den Index setzen oder eben jeweils zu 50:50. Ich denke, dass wir es Beratern und Kunden in der Auswahl des richtigen Produkts einfacher machen müssen, sodass der Kunde flexibel „hin- und herspringen“ und seine Präferenz ändern kann – das ist durchaus ein Mehrwert. Ob die Indexpolice eine temporäre Erscheinung sein wird, wird die Zinsentwicklung und der Markt zeigen. Aber im Moment scheint es ein echter Vorteil zu sein, wenn ein starker Deckungsstock mit einer nachlaufenden hohen Rendite in Niedrigzinsphasen kombiniert werden kann – bei einer Weltmarktstreuung über den Index Top 100 Dividende.

**Hansemann:** Das möchte ich gern ergänzen und unterstreichen: Unsere Vertriebspartner erwarten gerade in der vorherrschenden Niedrigzinsphase, dass wir ihnen Alternativen zur klassischen Lebens- und Rentenversicherung an die Hand geben. Das Interesse an indexbasierten Produkten ist deshalb sehr hoch. Hier wird den si-

cherheitsbewussten Deutschen eine Möglichkeit zur Altersvorsorge eröffnet, die zum einen die gewünschte Sicherheit, zum anderen aber auch höhere Renditechancen als bei konventionellen Produkten bietet. Insofern vereinen Indexpolices das Beste aus den zwei Welten – der fondsgebundenen und der konventionellen Rente.

**Wagner:** Auch wir beobachten, dass unsere Vertriebspartner ein großes Interesse daran haben, ihren Kunden Lösungen anbieten zu können, die auch in einem Umfeld niedriger Zin-

nicht aus, um der Altersarmut zu entgehen. Wenn dem Kunden gesagt wird, dass er mit zwei Prozent Rendite seine Ziele nicht erreichen kann, wird er ein anderes Produkt nehmen und mehr Risiko wählen. Wenn er hingegen wohlhabend ist, werden ihm die zwei Prozent vielleicht reichen und er wählt das Deckungsstockprodukt. Ich bin der festen Überzeugung, dass sich in der jetzigen Phase nur die Reichen Sicherheit leisten können – so paradox das ist. Eine Garantie ist nur etwas für die Reichen. Hier sollten alle Gesell-



**Hermann Schrögenauer:** „Im Moment scheint es ein echter Vorteil zu sein, einen starken Deckungsstock mit einer nachlaufenden hohen Rendite zu kombinieren.“

sen funktionieren. Der wesentliche Grund dafür, dass moderne Garantiekonzepte nachgefragt werden, ist vor allem die Erkenntnis, dass aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds die Versorgungslücke des Kunden mit einem klassischen Garantieprodukt nicht mehr mit bezahlbarem Aufwand geschlossen werden kann.

**Overbeck:** Für Einmalbeiträge in Indexpolices ergibt sich schon heute nur ein Rendite-Mittelwert aller vorangegangenen Dax-Perioden von etwa zwei Prozent per annum. Das reicht aber

schaften an einem Strang ziehen und verlässliche Hochrechnungen liefern jenseits utopischer Zahlen – dann holen wir den Kunden in der Realität ab. Der Kunde redet nicht über Kosten, der Kunde redet über Ziele.

**Hansemann:** Den Kunden richtig zu verstehen, ist das A und O in der Beratung – aber das ist leichter gesagt als getan. Wir haben Kunden mehrere Produkte vorgestellt und gefragt, welche sie vorziehen würden. Nicht wirklich überraschend haben sich 80 bis 90 Prozent für das

Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben bei Zurich

## Option auf Mehr mit indexgebundener Rentenversicherung

Die Deutschen besitzen so viel Geld wie noch nie: Über 5.000 Milliarden Euro in Form von Bargeld, Aktien oder Bankeinlagen. „Im ersten Quartal 2015 hat das Geldvermögen der privaten Haushalte gegenüber dem Vorquartal außergewöhnlich kräftig um knapp 140 Milliarden Euro oder 2,8 Prozent zugenommen und ist damit auf 5.212 Milliarden Euro gestiegen“, teilte die Deutsche Bundesbank Mitte Juli mit. Dank des robusten Arbeitsmarkts und steigender Einkommen würden viele Menschen mehr auf die hohe Kante legen. Anleger, die ihre Altersvorsorge durch einen größeren Geldbetrag nun aufstocken möchten, haben es allerdings im aktuellen Niedrigzinsumfeld schwer, eine Anlage zu finden, die Sicherheit und Rendite gleichermaßen gewährleistet.

### Neues Produkt kombiniert Sicherheit und Rendite – ohne Verlustrisiko

Um in diesem Marktumfeld eine attraktive Alternative zu bieten, hat die Zurich Versicherung eine indexgebundene Rentenversicherung auf den Markt gebracht. Das Produkt verfügt über eine Bruttobeitragsgarantie, bietet ausreichend Sicherheit über die Investition im klassischen Deckungsstock und partizipiert gleichzeitig an der Entwicklung von Aktienindizes. „Das Besondere an der Vorsorgegarantie Plus ist, dass die Kunden jährlich neu entscheiden können, mit wie viel Prozent sie ihre Überschüsse indexgebunden anlegen möchten, nämlich 0, 50 oder 100 Prozent“, erklärt Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben bei Zurich.

### So funktioniert: garantiert

Bei der Vorsorgegarantie Plus zahlen Kunden einmalig einen Beitrag, mindestens 10.000 Euro, ein. Der eingezahlte Beitrag wird für mindestens zwölf Jahre steuerbegünstigt angelegt und ist ebenso wie die lebenslange Rente garantiert. Das bedeutet: Einmal erhaltene Guthaben sind garantiert und bleiben dem Vertrag gutgeschrieben. Das erreichte Guthaben kann nicht sinken. Der zugrunde liegende Basisindex ist der STOXX-Global



Hermann Schrögenauer, Zurich

Select-Dividend-100-Net-Total-Return-Index. Darin enthalten sind Aktien von 100 europäischen, nordamerikanischen und asiatischen Unternehmen mit den jeweils besten Dividendenerträgen in ihrem jeweiligen Markt.

Am Ende der Laufzeit können die Kunden zwischen einer lebenslangen Rentenzahlung, einer Kapitalauszahlung oder einem Mix aus beidem wählen. Dabei haben sie während der gesamten Vertragslaufzeit Schutz für den Fall des frühzeitigen Ablebens.

„Mit dieser Lösung profitieren unsere Kunden vom konventionellen Sicherungsvermögen und gleichzeitig von den Chancen am Kapitalmarkt. Trotz der Niedrigzinsphase können wir insbesondere der Zielgruppe 40 plus eine sichere Einmalbeitragsanlage mit der Option auf Mehr bieten“, fasst Hermann Schrögenauer zusammen.

**Fakten zum Unternehmen:** Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2014) von über 6,2 Milliarden Euro, Kapitalanlagen von mehr als 31 Milliarden Euro und rund 5.600 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen im Schaden- und Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.

**Kontakt Zurich:** Tel.: 0228 268 1760 · E-Mail: leben@zurich.com

Produkt mit Garantien entschieden. Wir haben den Befragten aber auch gesagt, dass sie dann nur eine maximale Rendite von zwei bis drei Prozent erwarten können. Später haben wir genau dieselben Kunden befragt, wie zufrieden sie denn wären, wenn sie am Ende diese geringere Rendite – in Euro ausgedrückt – tatsächlich bekommen. Da waren nur noch weniger als 50 Prozent der Kunden zufrieden. Knapp 60 Prozent waren sogar enttäuscht. Worauf

genzlich für viele Kunden keinen Sinn, auch noch in der dritten Schicht Garantieprodukte abzuschließen. Wenn sie eine Garantie möchten, haben sie diese ja schon in der bAV und bei Riester. Damit ist selbst für den konservativen deutschen Kunden das Sicherheitsbedürfnis mehr als abgedeckt. Das heißt im Umkehrschluss, dass Dritte-Schicht-Policen ohne Garantien aus Kundengesichtspunkten sinnvoll sind. Hier sehe ich große Chancen für unser Haus, mit unseren

**Hanssmann:** Ich bin der festen Überzeugung, dass man den Kunden da abholen muss, wo er steht. Das heißt, die Gespräche sollten nicht zu investimentnah geführt werden. Im Kern geht es darum, eine realistische Renditeerwartung für den Kunden hochzurechnen – dann spielt die vielfach debattierte Kostensituation eigentlich keine Rolle mehr. Im Fokus des Beratungsgesprächs darf nicht die Diskussion über die Kosten eines Produktes im Vordergrund stehen, sondern vielmehr: Welche Leistung bekommt der Kunde für sein Geld? Schauen Sie nur auf die Bankprodukte: Wenn Kunden ein Festgeldkonto oder ein Sparbuch eröffnen, kommt das Thema Kosten eigentlich gar nicht vor – obwohl diese Produkte natürlich Geld kosten, es wird nur immer suggeriert, dass es nicht so sei.

**Mischler:** Sehr richtig, implizit über den Zinsabschlag. Aber auch das Modell der konventionellen Lebensversicherung bietet dem Versicherer die Möglichkeit, Kosten zu verstecken. 90 Prozent der Überschüsse sind mindestens auszuschütten, bis maximal zehn Prozent dürfen einbehalten werden. Dadurch wird dem Unternehmen ermöglicht, die Kostenstruktur flexibel zu gestalten. So können beispielsweise fünf Prozent aus den Überschüssen herausgenommen werden, ohne dass diese in einem Produktinformationsblatt als Kosten auftauchen. Sie machen sich nur in der Höhe der Überschussbeteiligung bemerkbar. Insofern wird in der Klassik immer die Möglichkeit bestehen, die letzten 0,2 Prozent Kosten dem Kunden nicht transparent zu machen.

**Hansemann:** Da muss ich gegenhalten. Durch umfangreiche und verständliche Kundeninformationen, Bedingungen, Begriffserläuterungen und grafische Darstellungen sind unsere Verkaufsunterlagen und Angebote bereits sehr transparent. Dies wird auch zum Beispiel bei unserer Dax<sup>®</sup>-Rente durch das exzellente Ratingergebnis



**Claus Mischler:** „Aus Kundensicht macht es eigentlich überhaupt keinen Sinn, auch noch in der dritten Schicht Garantieprodukte abzuschließen.“

ich hinaus will: Wenn Sie heute am Point of Sale einen zufriedenen Kunden haben, dann kann es zehn Jahre später schon ganz anders aussehen – dann ist kein Kunde mehr mit seiner Bruttobeitragsgarantie zufrieden – keiner. Der Kunde fragt seinen Berater nicht, ob er seine Bruttobeitragsgarantie erreicht hat, sondern er fragt: Wie war denn die Performance meiner Police in den letzten zwei bis zehn Jahren?

**Mischler:** Das glaube ich gern. Dazu eine Randbemerkung: Solange der Gesetzgeber in der betrieblichen Altersvorsorge und in der Riester-Rente Garantien vorschreibt, macht es ei-

innovativen Fondspolicenlösungen in der dritten Schicht weiter zu wachsen. Und wir sehen deutlich, dass diese Chancen realisiert werden.

**Schrögenauer:** Ich denke, dass es über die Zeit geringere Garantien auch von staatlicher Seite geben muss – auch in den geförderten Schichten diskutiert man ja bereits darüber. Denn so wie es jetzt ist, ist es auf Dauer nicht mehr darstellbar.

*Der Druck auf die Lebensversicherer wächst, in der Altersvorsorge verstärkt flexible, transparente und verständliche Produkte anzubieten. Inwiefern haben Sie diese Forderungen in Ihren Produkten berücksichtigt?*

# WENDE

---

# PUNKT.

---

vom Institut für Vorsorge- und Finanzplanung bestätigt. Darüber hinaus sind unsere Produkte mit vielfältigen Optionen ausgestattet, wie zum Beispiel Zuzahlungen, Entnahmen, flexibler Rentenbeginn und ähnliches mehr – so bleibt der Kunde immer flexibel.

**Wagner:** Mit „Swiss Life Maximo“ bieten wir eine modular aufgebaute Produktplattform an, die sich flexibel an sich verändernde Kundenbedürfnisse anpasst. So kann der Kunde zum Beispiel in jungen Jahren das Produkt ohne jegliche Garantien abschließen, um bestmöglich die Chancen der Kapitalmärkte zu nutzen. Mit zunehmendem Alter können dann aufgelaufene Erträge automatisch gesichert werden, wodurch der risikobehaftete Anteil der Kapitalanlagen bis zum Rentenbeginn sukzessive reduziert wird. Dies läuft auf Wunsch vollautomatisch ab, ohne dass Vermittler und Kunde Hand anlegen müssen. Wem ein Produkt ohne anfängliche Garantien nicht zusagt, hat wahlweise die Möglichkeit, ab Vertragsbeginn eine 100-prozentige Kapitalgarantie einzuschließen.

*Herr Schrögenauer, wie würden Sie rückblickend die Erfahrungen beschreiben, die Sie bei Zurich im Zuge der Abkehr von der Klassik gesammelt haben?*

**Schrögenauer:** Wenn ich mit meinen Kollegen bei Zurich weltweit spreche, dann kommt immer die Äußerung, dass sie es gar nicht verstehen, warum wir so hohe Garantieniveaus für den Kunden brauchen. Die Frage ist sicherlich berechtigt, gleichwohl ist es schwierig, dem Kunden heute risikoreichere aktiennähere Produkte näherzubringen, weil er oftmals andere Wünsche hat. Vor dem Hintergrund, dass der Kunde immer mündiger wird und immer mehr selbst entscheiden will, hat die Indexpolice als erster Schritt in diese Richtung ein hohes Potenzial für uns. Einerseits haben wir einen starken Deckungsstock, der diese Produkte trägt, auf der anderen Seite haben wir dieses Element der freien

Entscheidung des Kunden schon eingebaut. Zurich hat im Jahr 2012 einen sehr steinigen Weg beschritten, indem wir aus dem traditionellen Klassik-Segment ausgestiegen sind und das fondsgebundene Geschäft stark forciert haben. Das hat auch funktioniert, aber wir sehen, dass es jetzt einfach an der Zeit ist, ein Mischsystem zu starten, weil es im Bedarf des Kunden liegt.

darum, die althergebrachte Denke langsam aufzubrechen. Klar ist aber auch, dass wir die Produkte nicht selbst verkaufen, die verkauft kein Aktuar, kein Produktmanager, kein Vertriebsvorstand, sondern immer noch die Vermittler, die Makler, die Ausschließlichkeitsagenten. Wir müssen daher unseren Vertriebspartnern deutlich machen, dass es für einen Men-



**Guntram Overbeck:** „Ich bin der festen Überzeugung, dass sich in der jetzigen Phase nur die Reichen Sicherheit leisten können – so paradox das ist.“

**Overbeck:** Ich muss meinem Vorrednern insofern widersprechen, als dass es sich zumindest bei der Indexpolice um kein Mischprodukt zwischen klassischer und fondsgebundener Welt handelt. Die Indexpolice ist definitiv kein Mischprodukt. Es ist ein klassisches Produkt, bei dem die Chance auf mehr Ertrag, aber auch auf weniger Ertrag besteht. Und im Mittel wird die Indexpolice weniger erwirtschaften als eine klassische Rente. Das muss jedem Makler bewusst sein, und das ist es leider nicht.

**Hanssmann:** Aber es geht doch vor allem um einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge, der einfach erforderlich ist, Herr Overbeck. Wir arbeiten als HDI sehr stark daran. Es geht

schen, der langfristig sein Geld für die Altersvorsorge anlegt, ein Risiko ist, kein Risiko einzugehen. Garantien kosten einfach Geld und gehen zulasten der Rendite – das muss transparent gemacht werden.

*Welchen Einfluss hat das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf das künftige Produktangebot?*

**Hanssmann:** Das LVRG bestimmt ganz stark, wo die Produktion in 2015 hingeht. Dieses Jahr sucht sich das Wasser den Weg dort, wo unter anderem die Courtage aus Sicht des Vermittlers akzeptabel ist. Und wir brauchen auch in Zukunft eine Abschlussprovision (AP), weil das Versicherungsgeschäft bekanntermaßen ein Verkäufermarkt ist. Das heißt, der

Dr. Claus Mischler, Leiter der Produktentwicklung bei Standard Life Deutschland

## Überdurchschnittliche Diversifikation erhöht Renditechancen

Mischfonds, manchmal auch als Multi-Asset-Fonds bezeichnet, sind die dominierende Anlageform unter den Publikumsfonds in Deutschland. Der Trend zu Produkten, die im Sinne einer aktiven Vermögensverwaltung unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Renten, Absolute Return, Bargeld und Immobilien miteinander kombinieren und deren Anteil aktiv steuern, hält seit Jahren an.

Auch im Rahmen der privaten Altersvorsorge gewinnen Multi-Asset-Fonds immer mehr an Bedeutung. Mit einem breit gestreuten Portfolio ist es möglich, auch in der aktuellen Niedrigzinssituation eine ansprechende Rendite erwirtschaften zu können. Multi-Asset-Lösungen können aber auch zur Risikobegrenzung beitragen, weil sie nicht von einer Assetklasse abhängig sind und somit das Risiko breiter streuen. Moderne Fonds zeigen den Kunden, mit welchem Risiko sie rechnen müssen.

### Herausragende Multi-Asset-Expertise

Standard Life hat sich in den vergangenen Jahren mit innovativen Multi-Asset-Lösungen einen Namen gemacht. Bekanntestes Beispiel ist der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS), inzwischen der größte Absolute-Return-



Claus Mischler, Standard Life

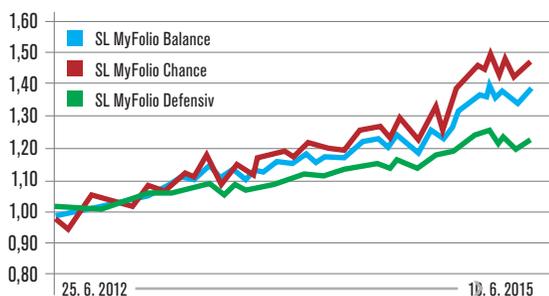
Fonds Europas. Verantwortlich für das Management der Multi-Asset-Fonds ist ein 54-köpfiges Team des eigenen Investmenthauses Standard Life Investments. Die herausragende Multi-Asset-Expertise zeigt sich neben GARS auch in den MyFolio-Fonds.

Insgesamt fünf MyFolio-Fonds (Defensiv, Substanz, Balance, Chance und Chance Plus) stehen Versicherungskunden im Rahmen der Fondspolizen Maxxellence Invest und ParkAllee in Deutschland zur Verfügung. Sie unterscheiden sich in der erwarteten Volatilitätsspanne und daraus resultierend in der Zusammensetzung der Anlageklassen.

Die Bandbreite der erwarteten Schwankungen (Volatilität) als Maß für das jeweilige Risiko des Portfolios reicht von 3,75 bis 6 Prozent (Defensiv) über 6 bis 9,25 Prozent (Substanz) bis zu 16,75 bis 20 Prozent (Chance Plus). Diese im Vorfeld festgelegten Volatilitätskorridore sind die Richtschnur für das Fondsmanagement. Alle MyFolios sind breit diversifiziert und investieren in rund ein Dutzend Assetklassen. Dies stellt sicher, dass Kunden von der gesamten Investmentkompetenz von Standard Life Investments profitieren. Die überdurchschnittliche Diversifikation der MyFolios erhöht dabei die Renditechancen. Denn nutzt man als Anleger eine größere Bandbreite unterschiedlicher Investmenttypen, können die Renditen bei gleichbleibendem Risikoniveau sogar höher ausfallen.

Das haben die Portfolios in der Praxis bewiesen, wie die Performance bis dato zeigt: Seit Auflage im Mai 2012 erreichte MyFolio Defensiv eine jährliche Rendite von 7,7 Prozent, MyFolio Balance 11,6 Prozent und die MyFolio Chance 13,8 Prozent. In Großbritannien, wo Standard Life die MyFolios schon länger anbietet, zeigen sich die langfristigen Erfolge noch deutlicher: Dort weist das defensive Portfolio in über 170 untersuchten rollierenden Ein-Jahres-Perioden auf Monatsbasis nicht einen einzigen Verlustzeitraum auf.

### MyFolio Kurse



**Fakten zum Unternehmen:** Der britische Versicherer Standard Life mit Sitz in Edinburgh wurde 1825 gegründet. Das Unternehmen zählt nach eigenen Angaben mit ungefähr sechs Millionen Kunden zu den größten Versicherern der Welt. Standard Life verwaltet Vermögenswerte von mehr als 426 Milliarden Euro. Mit Niederlassungen, Joint Ventures oder Tochtergesellschaften ist Standard Life in Kanada, Irland, Deutschland, Österreich, Hongkong, Indien und China vertreten. In der 1996 gegründeten deutschen Niederlassung in Frankfurt betreuen aktuell 380 Mitarbeiter mehr als 500.000 Kunden (Stand: 30. Juni 2015).

**Kontakt Standard Life:** Lyoner Straße 15 · 60528 Frankfurt am Main · Tel.: 0800 2214747 · E-Mail: kundenservice@standardlife.de · Internet: www.standardlife.de



Claus Mischler (ganz links) findet es sehr wichtig, dass die Kunden auch während der Laufzeit gut beraten werden. Hermann Schrögenauer, Guntram Overbeck und Wolfgang Hanssmann (von links)

Vermittler muss den Impuls beim Kunden setzen. Die Intention der Politik und der BaFin ist es, die AP zu reduzieren, auch wenn das so nicht im Gesetz steht. Einige Anbieter haben diese Intention bereits sehr strikt in ihren Vergütungssystemen umgesetzt, viele andere aber noch nicht. Das halte ich für gefährlich, denn dadurch steigt das Risiko, dass die Politik unzufrieden ist und eine Deckelung der AP bei 25 Promille anstrebt. Wir können nur hoffen, dass der Gesetzgeber nicht übers Ziel hinausschießt und die AP komplett abschafft. Das wäre ganz schlecht für die Altersvorsorge und damit auch schlecht für den Endverbraucher.

**Schrögenauer:** Man hört leider immer wieder, dass auch 2016 noch ein Übergangsjahr sein wird, aber ich habe mich eher drauf eingestellt, dass wir den Übergang noch dieses Jahr erleben werden. Wir stellen im Übrigen fest, dass der Vertrieb nicht einzelne Produkte bei uns bestellt – auch nicht die Indexpolice –, sondern einfach ein sauberes Produktangebot wünscht. Da haben wir gefühlt im Moment einen Vorteil, weil das Markenversprechen von Zurich extrem hoch ist. Das heißt die Endkundenwahrnehmung ist extrem hoch, und das verschafft uns einen Vertrauensvorsprung. Diesen wol-

len wir nutzen im Sinne einer transparenten und ehrlichen Produktgestaltung. Hier haben wir eine besondere Ethikverantwortlichkeit, das gilt insbesondere auch für die Produktgenehmigung in unserem Heimatmarkt.

*Herr Dr. Mischler, als britischer Versicherer dürfte Standard Life womöglich besser auf die Auswirkungen des LVRG vorbereitet sein als so mancher hiesige Anbieter – kann man das so sagen?*

**Mischler:** Das kann man so sagen. Die zentralen Regelungen des LVRG betreffen ausschließlich klassische deutsche Produkte und haben keine direkten Auswirkungen auf uns. Die Forderung nach einer transparenten Offenlegung der Kosten erfüllen wir bereits seit 2008. Es ist davon auszugehen, dass in den kommenden Jahren weitere Regulierungsmaßnahmen folgen werden, um den Schutz der Verbraucher zu fördern und mehr Transparenz für den Kunden zu schaffen. Wie weit die Regulierung gehen kann, zeigt das Beispiel Großbritannien. Hier hat der Gesetzgeber seit knapp dreißig Jahren kontinuierlich in den Markt eingegriffen und zuletzt sogar ein Provisionsverbot eingeführt. Gesellschaftspolitisch ist das mit gewissen Risiken verbunden, denn nicht jeder britische Kunde kann und will sich die hochwertige Beratung leisten. Der aus-

schließliche Fokus auf Honorarberatung kann dazu führen, dass viele Kunden auf eine professionelle persönliche Beratung verzichten und sich im Internet auf die Suche nach standardisierten Produkten für ihre Altersvorsorge machen – und die Beratung im Internet ist sicherlich jedem anderen Beratungsmodell unterlegen.

*Wie lautet Ihre Empfehlung an den Gesetzgeber?*

**Mischler:** Man sollte beide Beratungs- und Vergütungsmodelle, also die Provisions- und die Honorarberatung, parallel bestehen lassen. Zusätzlich sollte es sicherlich mehr Flexibilität geben. Die Abschlussprovisionen werden sinken, im Gegenzug werden laufende Provisionen und die Honorarberatung weiter an Bedeutung gewinnen. Es ist sehr wichtig, dass die Kunden während der Laufzeit gut beraten werden. Die Beratung vor Abschluss ist in den meisten Fällen schon relativ gut – das kann man über die Beratungsprotokolle nachweisen. Wo wir hin müssen, ist, eine sehr gute laufende, nachhaltige Beratung des Kunden sicherzustellen. Aus Sicht der Makler wird es ganz entscheidend sein, dem Kunden den Wert der Beratung zu vermitteln. ■

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

Dr. Jürgen Voß, Vorstandsmitglied der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

## Mit Sicherheit eine gute Entscheidung

Eigenverantwortung heißt heute die Devise für Altersvorsorge in Deutschland. Doch welche Vorsorge ist die richtige? Hier prallen zwei schwer vereinbare Ziele aufeinander: Sicherheit und Rentabilität. Das Sicherheitsbedürfnis der Verbraucher ist ungebrochen, sie suchen eine verlässliche und zukunfts-sichere Möglichkeit, ihre private Altersvorsorge aufzubauen. Aber rentabel sollte das „Sparen“ natürlich auch sein, um die immer größer werdende Versorgungslücke auszugleichen.

Die NÜRNBERGER DAX®-Rente vereint diese beiden Aspekte: Die Kunden partizipieren an den Renditechancen eines der weltweit führenden Indizes. Gleichzeitig ist ihr Vertragsguthaben während der gesamten Laufzeit sicher im Deckungsstock angelegt. Der Kunde profitiert ähnlich wie bei einer fondsgebundenen Versicherung von einer positiven Kursentwicklung namhafter Aktien. Die erzielten Erträge werden aber jährlich gesichert. Entwickelt sich der Index negativ, ist der Vertragswert vor Verlusten geschützt. Die Jahresrendite beträgt im ungünstigsten Fall also null. Es besteht kein Verlustrisiko. Finanziert wird diese Sicherheit, indem die positive monatliche Rendite gedeckelt wird.

### Hohe Flexibilität

Der Kunde kann außerdem jedes Jahr wählen, ob er sich am Index beteiligen oder stattdessen eine sichere Verzinsung seines Guthabens möchte. Der Satz hierfür wird jedes Jahr



Dr. Jürgen Voß

neu festgelegt. Auch eine prozentuale Aufteilung zwischen Indexbeteiligung und sicherer Verzinsung ist in 25-Prozent-Schritten möglich. Zusätzlich bietet die DAX®-Rente natürlich alle flexiblen Optionen einer Rentenversicherung der dritten Schicht. So sind z. B. während der Laufzeit Zuzahlungen und Entnahmen möglich. Bei Pflegebedürftigkeit oder schwerer Krankheit ist eine Kapitalauszahlung sogar steuerfrei.

### Zwei Indizes zur Auswahl

Der DAX® spiegelt die Entwicklung der 30 größten und umsatzstärksten deutschen Unternehmen wider. Er zählt zu den erfolgreichsten Aktienindizes weltweit. Die Aktienauswahl des

DAX® RC 20 ist analog. Er bietet zusätzlich Sicherheit bei starken Kursschwankungen durch eine eingebaute Risiko-steuerung. Die NÜRNBERGER DAX®-Rente wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) mit der Bestnote „exzellent“ bewertet (Stand April 2015).

### DAX®-Vorteilsrente

Die DAX®-Rente gibt es auch mit der Option auf eine erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit oder Demenz. Die Rente wird nicht wieder reduziert, wenn die Pflegebedürftigkeit wegfällt – die erhöhte Leistung bleibt lebenslang garantiert. Außerdem besteht die Möglichkeit, sich auch nach Rentenbeginn das Kapital abzüglich bereits geleisteter Renten auszahlen zu lassen.

Wertzuwachs in Landeswährung in den vergangenen 5 Jahren (in Prozent, Stichtag 17. April, Quelle: Market Maker)	
Deutschland (DAX)	89,1
Japan (Nikkei)	77,0
USA (S&P 500)	74,6
Schweiz (SMI)	34,1
Hongkong (Hang Seng)	26,5
Eurozone (EuroStoxx 50)	24,6
Großbritannien (FTSE 100)	21,8

DAX® ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG

#### Sicherheit

- Garantie der eingezahlten Beiträge bei Erleben und bei Tod
- Garantierte Mindestrente
- Erreichte Gewinne werden jährlich gesichert (Lock-in)
- Vertragswert kann nie sinken

#### Renditechancen

- Partizipation an der Wertentwicklung des DAX®
- DAX® zählt zu den erfolgreichsten europäischen Aktienindizes
- Hervorragende Performance in der Vergangenheit

**Fakten zum Unternehmen:** Mit einem Umsatz von rund 5 Milliarden Euro und Kapitalanlagen von über 26 Milliarden Euro zählt die NÜRNBERGER zu den großen deutschen Erstversicherern. Mit innovativen Entwicklungen hat sie sich einen ausgezeichneten Ruf erworben. Anerkannte Ratingagenturen bescheinigen ihr Erstklassigkeit für Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg.

**Kontakt:** Ostendstraße 100 · 90334 Nürnberg · **Tel.:** 0911 531-5 · **Fax:** 0911 531-3206 · **E-Mail:** info@nuernberger.de · **Internet:** www.nuernberger.de



Jeder Fall in der Berufsunfähigkeit ist anders.

Aber Sie können sicher sein:  
Unsere Spezialisten prüfen  
äußerst kompetent,  
transparent – und fair.

Dr. Jürgen Voß, Vorstandsmitglied Lebensversicherung

Lassen Sie uns darüber reden. Auf **FairAntworten.info** ist **Dr. Jürgen Voß** im Chat jeden **Dienstag** von **11 – 12 Uhr** persönlich für Sie da. Stellen Sie Ihre Fragen oder lesen Sie im Blog, welche Themen unsere Branche bewegen.

Und auf der **DKM** im Oktober sehen wir uns dann persönlich.  
Wir freuen uns darauf!

**NÜRNBERGER** 