

# Cash.EXTRA



**FONDS- UND INDEXPOLICEN**

# **BÖRSEN-POWER**

## **MIT SYSTEM NUTZEN**

In Kooperation mit:

**Barmenia**  
Versicherungen  
Leben | Kranken | Unfall | Sach

**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN



Zukunft machen wir aus Tradition.  
**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

**Standard Life**

**Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie**

**da ankommen, wo Sie hinwollen.**



**Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.**

*index-safe* ist die neue renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter** aufgelegten **M-A-X Multi-Asset Index**.

**Jetzt informieren unter [www.index-safe.stuttgarter.de](http://www.index-safe.stuttgarter.de)**

Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

# Die zweite Welle

Der Turnaround scheint geschafft. Das zweite Jahr in Folge kann das Segment der Fondspolices mit einem Plus aufwarten. Zugegeben, mit einem Zuwachs von 2014 auf 2015 von nur 0,38 Prozent nimmt sich das Plus eher bescheiden aus. Immerhin ließen sich die Verkaufszahlen von 2013 auf 2014 um fast zehn Prozent erhöhen. Die stärkste Steigerung seit dem Jahr 2002,

## Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

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



als die Zahl der verkauften Policen um knapp ein Viertel nach oben ging.

Nichtsdestotrotz ist es ein Plus und es schreibt die im Jahr zuvor begonnene Erfolgsgeschichte der in den vergangenen

Jahren nicht eben vom Absatzerfolg verwöhnten Versicherungssparte fort.

Endlich möchte man fast sagen. Schließlich hat die Branche lange darauf gewartet und dabei die Konzepte der Fondspolices in Sachen Anlage- und Risikomanagement immer weiter verfeinert. Und um ehrlich zu sein, bleiben den Anlegern – seit die EZB mit ihrer

Nullzinspolitik der klassischen Renten- und Lebensversicherung quasi den Dolchstoß versetzt hat – nicht mehr so vielen Möglichkeiten, um mit einem Versicherungsprodukt Vermögensaufbau zu betreiben.

Ganz stimmt das freilich nicht. Es gibt bereits einen neuen Stern am Assekuranz-Himmel, der für viele Experten das Potenzial besitzt, zur Lebensversicherung 2.0 zu avancieren. Warum? Mit Indexpolices lassen sich hervorragend sicherheitsorientierte Sparer ansprechen, die dennoch nicht auf die Segnungen der Börse in Form von Kurszuwächsen in ausgewählten Börsenindizes verzichten wollen. Anders als bei Fondspolices – zumindest wenn sie nicht über irgendein Sicherungselement verfügen – müssen Anleger, die sich für eine Indexpolice entscheiden, aufgrund der Konzeption zu keinem Zeitpunkt einen Wertverlust fürchten.

Im Grunde genommen ist das Produkt damit die intelligente Weiterentwicklung der klassischen Renten- oder Lebensversicherung und trägt so in besonderer Weise der Mentalität der Deutschen Rechnung. Aufgrund der nicht eben einfachen Funktionsweise ist die Indexpolice natürlich erklärungsbedürftig und es bleibt abzuwarten, wie sich die Absatzquote in den kommenden Jahren entwickelt. Die Teilnehmer des Experten-Gesprächs hegen große Hoffnungen, dass die Produktparte vom Start weg im Vertrieb deutlich besser performt als etwa die Fondspolices.



Frank O. Milewski, Chefredakteur

## Impressum

### Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Fonds- und Indexpolices 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:** Inga Sommer, Unternehmen

Stand: Mai 2016

## Aus dem Inhalt

### 4 Fit für eine Welt ohne Zinsen

Fonds- und insbesondere Indexpolices sollen einen effektiven und nachhaltigen Beitrag zur Altersvorsorge der Deutschen leisten.

### 8 „Sicherheit durch Performance“

Fonds- und Indexpolices setzen als Renditemotor auf den Kapitalmarkt und beide Produktarten warten nach Meinung der Marktexperten mit unterschiedlichen Vorteilen für Anleger auf.

# Fit für eine Welt ohne Zinsen

**FONDS- UND INDEXPOLICEN** Im Nullzinsumfeld stellen Versicherer vermehrt neue Produkte ins Schaufenster, die entweder ein moderner Fondsmantel umgibt oder denen das schicke Label „Index-Partizipation“ anhaftet. Welchen Beitrag können die kapitalmarktnahen Policen zu einer nachhaltigen Altersvorsorge leisten?

**W**ie geht es weiter mit der Fondspolice in Deutschland? Professor Dr. Frank W. Mühlbradt vom Münchener Analysehause Finanz Research beobachtet sehr genau, was sich im Markt für fondsgebundene Versicherungen abspielt: „Wir haben in unserem Fondspolice-Report 2016 die Lage der Sparte im abgelaufenen Jahr 2015 so beschrieben: ‚Das Neugeschäft war besser als befürchtet, aber nicht da, wo es sein soll‘“, erläutert Mühlbradt. Diese Aussage beruhe auf Interviews, so der Analyst, die er mit „namhaften Fondspolice-Versicherern in Deutschland“ geführt habe.

**Die Gründe, warum** die Geschäfte noch nicht ganz rund laufen, liegen laut Mühlbradt vor allem in der Finanzmarktkrise 2008. Die Auswirkungen der Krise auf das Sparverhalten der deutschen Privathaushalte seien bis heute „unübersehbar“. „War es in den Jahren bis 2008 so, dass bei positiver Aktienkursentwicklung mit einem gewissen ‚time lag‘ der Fondspolice-Absatz ansprang, gilt dieses ‚Fondspolice-Verkaufsgesetz‘ derzeit nicht mehr“, sagt der Marktbeobachter. Die Konsequenz sei, so Mühlbradt weiter, dass „echte Fondspolice“ nur von Lebensversicherern im signifikanten Ausmaß abgesetzt werden

könnten, die mit „fondsaffinen Maklern“ zusammenarbeiteten.

Unter „echten Fondspolice“ versteht Mühlbradt Verträge, deren Verzinsung zu 100 Prozent von der Performance regulierter Investmentfonds abhängig ist. Policen, die dem Kunden eine Mindestgarantie gewähren, damit dieser aufgrund eines Börsenschwungs nicht mit komplett leeren Händen zum Ablauftermin dasteht, zählt der Fondsexperte ausdrücklich nicht dazu. Doch eine allgemein gültige Definition des Begriffs „fondsgebundene Versicherung“ gibt es nicht. Dies führt dazu, dass Versicherer einen großen Spielraum haben, wenn es darum geht, ihre Vorsorgelösungen als sicher und zugleich als investmentnah und damit renditestark zu vermarkten. Mühlbradt ärgert das: „Den Ansatz, Produkte als Fondspolice mit Renditechancen verkaufen zu wollen, bei denen überhaupt nicht in regulierten Investmentfonds investiert wird, sehe ich sehr kritisch.“

Um die am Markt verfügbaren versicherungsförmigen Altersvorsorgeprodukte auseinanderhalten zu können, hat der Wieslocher Finanzdienstleister MLP drei unterschiedliche Produktgruppen definiert: Die risikoärmste Gruppe 1 bilden demnach die „klassischen“ Verträge. Hier gewährt der Versicherer seinen Kunden eine



garantierte Verzinsung. Hinzu kommen nicht garantierte, vom Versicherer zu erwirtschaftende Überschüsse. Klassische Lebens- und Rentenversicherungen sind mit rund 75 Millionen Verträgen, die mit Abstand am stärksten verbreitete Form der Absicherung in Deutschland. Zur vergleichsweise riskanten Produktgruppe 2 – den „fondsgebundenen“ Policen – zählt MLP Verträge ohne Garantie, bei denen die Verzinsung „überwiegend“ von der Entwicklung der zugrundeliegenden Kapitalanlage abhängig ist. Produktgruppe 3 bilden demnach „Hybrid“-Produkte: Diese kombinieren eine Beitragsgarantie mit einer



Skyline Frankfurt: Renditen von Indexpolicen können nicht in den Himmel schießen.

Fondsbindung – sie bilden gewissermaßen das Bindeglied zwischen klassischer und fondsgebundener Produktwelt.

**Experte Mühlbradt** ist mit dieser Einteilung nur bedingt zufrieden. So schlägt er beispielsweise vor, hinter der „klassischen“ Produktgruppe 1 eine weitere Gruppe einzufügen. Die darin befindlichen Produkte würden Mühlbradt zufolge „eine Bruttobeitragsgarantie sowie eine risikobehaftete Kapitalmarkt Komponente“ aufweisen. Der prominenteste Vertreter in dieser „neuen“ Kategorie

ist die indexgebundene Rentenversicherung, kurz Indexpolice. Dabei handelt es sich um eine konventionelle Rentenversicherung ohne Rechnungszins, vielen Verbrauchern auch als Garantiezins geläufig. Anstelle eines Garantiezinses von aktuell 1,25 Prozent für Neuverträge hat der Indexpolice-Inhaber lediglich Anspruch auf eine Rückerstattung seiner eingezahlten Beiträge (Bruttobeitragsgarantie) – eine Ausnahme stellt die Lebensversicherung von 1871 dar, die den Kunden in ihrer „Rente Index Plus“ eine Mindestverzinsung von 1,25 Prozent gewährt.

Die erwirtschafteten Überschüsse verwenden die Versicherer dazu, Optionen auf die Wertentwicklung eines Aktienindex, zumeist den Dax oder den Euro Stoxx 50, zu erwerben. Die Indexpolice hat für viele Produktmanager das Zeug, zu einem würdigen Nachfolger der klassischen Lebensversicherung aufzusteigen – gewissermaßen eine Lebensversicherung 2.0 mit modernem Anstrich und deutlich mehr Sex-Appeal. „Innovation gab es in den letzten Jahren überwiegend im Bereich Indexpolice“, bestätigt Miriam Michelsen, Leiterin Vorsorge bei MLP. „Mittlerweile haben viele Gesellschaften ein Indexprodukt im Portfolio.“

**Innovationen** registriert Michelsen aber auch „in Richtung anderer Formen ‚Neuer-Garantie-Produkte‘“. „Damit sprechen Versicherer die Nachfrage sicherheitsorientierter Sparer an, die aber auch stärker von den Entwicklungen an den Kapitalmärkten profitieren wollen.“ Das Angebot an fondsgebundenen Policen sei dagegen für chancenorientiertere Sparer schon gut entwickelt, sagt die MLP-Managerin. Eine Indexpolice funktioniert im Regelfall so, dass sich der Versicherte jährlich zwischen einer klassischen Überschussbeteiligung oder der Partizipation an einen Aktienindex – in manchen Fällen auch an zwei oder an einem Mix aus mehreren Indizes – entscheiden kann. Im Unterschied zur Klassik wird die garantierte Verzinsung jedoch nicht bis zum Vertragsablauf, sondern immer nur für die jeweils kommenden zwölf Monate garantiert und danach an das aktuell vorherrschende Kapitalmarktumfeld angepasst.

Auch die Indexpartizipation wird jährlich neu festgelegt. Das jeweils erreichte Vertragsguthaben bleibt dabei über die gesamte Laufzeit im Sicherungsvermögen des Versicherers angelegt. Mit diesem sogenannten Lock-in-Verfahren (siehe Grafik) kann

dem Versicherten zu keinem Zeitpunkt ein Wertverlust entstehen – sieht man einmal von einem möglichen realen Wertverlust durch die Inflation ab.

**So weit**, so übersichtlich. Doch ein einfaches Produkt ist die Indexpolice damit noch lange nicht. Das wird aber erst deutlich, wenn man die am Markt verfügbaren Produkte miteinander vergleicht. „Indexpolice unterscheiden sich im Detail mitunter deutlich“, weiß Expertin Michelsen. „Das fängt bei der Art der Indexbeteiligung an, geht über Unterschiede beim zugrunde liegenden Index bis hin zu Abweichungen der enthaltenen Garantie. Zudem ist der Sparer gefragt, jährlich eine Entscheidung für oder gegen eine Indexbeteiligung zu fällen.“

Im Vergleich zu einer klassischen Police mit Garantiezins sei bereits die Produktauswahl deutlich komplexer, sagt die MLP-Frau, zudem sei auch während der Ansparphase „eine regelmäßige Auseinandersetzung mit dem Produkt geboten“. Als komplex dürften viele Kunden vor allem die Renditeermittlung der Versicherer



Miriam Michelsen, MLP: „Indexpolice unterscheiden sich im Detail.“

## Bei Indexpolice werden Verluste ausgeschlossen

Auch bei negativer Kursentwicklung wird dem Inhaber einer Indexpolice nichts abgezogen. Durch das Lock-in-Verfahren bleibt das angesparte Kapital erhalten.

Indexpolice – Beispiel mit laufendem Betrag und jährlicher Wechselmöglichkeit			
Kunde wählt	Indexpartizipation	Indexpartizipation	Sichere Verzinsung
Fiktive Entwicklung	Index steigt	Index fällt	Index steigt oder fällt
		Kein Wertverlust trotz negativer Wertentwicklung	Jahresbeitrag
	LOCK IN ►►	LOCK IN ►►	Ertrag aus sicherer Verzinsung
	Jahresbeitrag	Jahresbeitrag	Policenwert zu Beginn des vorherigen Versicherungsjahres
	Ertrag aus Indexpartizipation	Policenwert zu Beginn des vorherigen Versicherungsjahres	
	Policenwert zu Beginn	Policenwert zu Beginn des vorherigen Versicherungsjahres	
	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr

Quelle: Aures Finanz AG & Cie. KG

empfinden. Denn eine Indexbeteiligung bedeutet keineswegs, dass der Kunde 1:1 von den positiven Entwicklungen des jeweiligen Indexes profitiert. Oder anders formuliert: Gute Monate nimmt der Kunde nicht in vollem Umfang mit. Denn um das „Sicherheitselement Bruttobeitragsgarantie“ finanzieren zu können, verlangt der Versicherer vom Kunden gewissermaßen eine Gegenleistung. Dies geschieht in der Regel in Form einer Renditebegrenzung nach oben. Dabei werden die Börsengewinne zumeist durch einen sogenannten Cap gedeckelt, den der Versicherer jedes Jahr neu festlegt.

**Was heißt das** nun für den Versicherten? Die Rendite für das jeweilige Indexjahr berechnet sich dadurch, dass der Versicherer die Indexergebnisse der einzelnen Monate zu einer Jahresperformance addiert – aber eben unter Berücksichtigung des Caps. Dazu eine stark vereinfachte Beispielrechnung mit einem Cap von 3,4 Prozent: Erwirtschaftet ein Index elf Monate hintereinander 5,0 Prozent und erleidet im zwölften Monat einen Verlust von zehn Prozent, so lautet die Gesamtrendite für den Kunden nicht

11\*5,0 Prozent = 55 Prozent – 10 Prozent = 45 Prozent, sondern „nur“ 11\*3,4 Prozent = 37,4 Prozent – 10 Prozent = 27,4 Prozent. Denn es gilt die Devise: Nach oben wird gedeckelt, Verluste zählen aber voll mit. Nur wenn die Gesamtrendite in schlechten Börsenjahren negativ ausfällt, begrenzt der Versicherer den Verlust auf null Prozent – die Bruttobeitragsgarantie greift und schützt das Guthaben des Kunden.

**Manche Versicherer** verzichten allerdings bei der Berechnung der Renditen auf eine Cap-Regelung – oftmals deshalb, weil sie keine Lust haben, sich das Image des „Renditebremsers“, was mit „Spaßbremse“ gleichzusetzen sein dürfte, anhaften lassen zu wollen. Stattdessen setzen sie auf das Instrument „Partizipationsquote“. Hier wird der Kunde prozentual an der Wertentwicklung beteiligt – sowohl bei steigenden als auch bei fallenden Aktienmärkten. Im Vergleich zu einem monatlichen Cap wirken sich Schwankungen des Aktienmarktes somit weniger stark auf die Wertentwicklung aus. ■

Lorenz Klein, Cash.

**Klaus-Peter Klapper**, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing, über die Stuttgarter Indexrente *index-safe*

## „Konstruiert für hohe Ansprüche an die Altersvorsorge“

Der Kundenbedarf nach einer verlässlichen Altersvorsorge ist heute so groß wie noch nie. Die Herausforderungen im aktuellen Niedrigzinsumfeld ebenso. Dennoch stellen Kunden hohe Ansprüche. Die Vorsorge soll eine angemessene Rendite bieten, doch auch der Wunsch nach Sicherheit ist nach wie vor sehr ausgeprägt. Indexpolizen erfüllen beide Anforderungen. Der Kunde hat höhere Renditechancen als bei einem klassischen Produkt, gleichzeitig werden seine eingezahlten Beiträge zum Rentenbeginn garantiert.

Seit Januar bieten wir von der Stuttgarter unsere Indexrente *index-safe* an. Wir haben die im Markt bestehenden Modelle weiterentwickelt und unsere Lösung für hohe Ansprüche an die Altersvorsorge konstruiert.

So weist *index-safe* drei wesentliche Besonderheiten auf, die unser Produkt aus Verbrauchersicht im Vergleich zu den Angeboten anderer Anbieter interessant machen.

### Der Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index

Der erste Unterschied: Wir setzen keinen reinen Aktienindex ein, sondern nutzen exklusiv unseren selbst aufgelegten M-A-X Multi-Asset Index. Das ist einzigartig im Markt. Der M-A-X kombiniert vier verschiedene Anlageklassen und reagiert mit einem intelligenten Trendsteuerungssystem auf unterschiedliche Marktphasen. Damit profitieren unsere Kunden von einer kontinuierlich positiven Wertentwicklung. Starke Schwankungen am Kapitalmarkt werden effektiv ausgeglichen. Aktienindizes in Indexpolizen bieten zwar in guten Jahren attraktive Renditen. Die Jahre, in denen keine Wertentwicklung gutgeschrieben wird, sind unserer Meinung nach aber zu viele. Deshalb setzen wir auf unseren M-A-X. Wir erwarten im Ergebnis



**Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing der Stuttgarter**

mehr positive Jahre und eine attraktivere Durchschnittsrendite im Vergleich zu anderen Indizes.

### Die Partizipationsquote

Der zweite wesentliche Unterschied ist die Partizipationsquote: Die Stuttgarter beteiligt ihre Kunden mit einer jährlichen Quote an der Rendite des Indexes statt mit einem monatlichen Cap. Das ist aus Verbrauchersicht einfacher und transparenter. Auch aus Renditegesichtspunkten schneidet diese Lösung tendenziell besser ab, vor allem in Jahren mit hoher Volatilität.

### Der Index-Turbo

Drittens bieten wir als einziger Anbieter den „Index-Turbo“ an. Entscheidet sich der Kunde hierfür, erhält er noch höhere Renditechancen. Und

dies bei nur minimal höherem Risiko. Normalerweise finanzieren bei einem Indexprodukt nur die Überschüsse die Beteiligung am Index. Das Vertragsguthaben bleibt unangetastet. Sofern der Kunde es wünscht, werden mit dem Index-Turbo aber zusätzlich 1,5 Prozent des Vertragsguthabens für die Index-Beteiligung eingesetzt. Damit erhöhen sich die Chancen auf Rendite erheblich – und das ohne die Bruttobeitragsgarantie zu gefährden.

### Fazit: Gelungene Kombination aus Sicherheit und attraktiven Renditechancen

*index-safe* senkt die Risiken dank des M-A-X, ist durch die Partizipationsquote einfach nachvollziehbar und der Index-Turbo kann die Chancen auf Rendite zusätzlich steigern. Damit kommen unsere Kunden mit ihrer Altersvorsorge auch da an, wo sie hinwollen.

Weitere Informationen zu *index-safe*: [www.index-safe.stuttgarter.de](http://www.index-safe.stuttgarter.de)

**Fakten zum Unternehmen:** Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als Muttergesellschaft der Versicherungsgruppe ist mit über 100 Jahren Tradition als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) allein den Interessen ihrer Versicherten verpflichtet. Der Schwerpunkt der Stuttgarter liegt auf modernen Vorsorgelösungen in der Lebens- und Unfallversicherung. Relevante Kennzahlen bestätigen seit vielen Jahren die Verlässlichkeit, Solidität und Finanzstärke des Unternehmens.

**Kontakt:** Rotebühlstraße 120 · 70197 Stuttgart · Tel.: 0711 665 0 · Fax: 0711 665 1516 · E-Mail: [info@stuttgarter.de](mailto:info@stuttgarter.de) · Internet: [www.stuttgarter.de](http://www.stuttgarter.de)

# „Sicherheit durch Performance“

**ROUNDTABLE** So unterschiedlich der Produktmotor bei Fonds- und Indexpolicen konzipiert ist, weisen die beiden Produktgattungen doch eine wichtige Gemeinsamkeit auf: Sie führen den Sparer in die Welt des Kapitalmarktes, die ihm eine höhere Risikoneigung mit verbesserten Renditechancen vergütet. Vier Branchenexperten diskutieren die aktuellen Trends in einem dynamischen Umfeld.

*Die jüngsten Absatzzahlen des Versicherungsverbandes GDV für 2015 zeigen, dass sich viele Verbraucher auch weiterhin schwertun, kapitalmarktnahe Vorsorgeprodukte abzuschließen. Wie schätzen Sie das aktuelle Marktumfeld für indexgebundene sowie fondsgebundene Versicherungen ein?*

**Mischler:** Im Hinblick auf die Absatzzahlen müsste man sich eigentlich auf den Zuwachs bei den rein fondsgebundenen Policen in der ersten Schicht, also der Basisvorsorge, und der dritten Schicht konzentrieren. Hier sehen die Zahlen deutlich besser aus. So beobachten wir einen sehr starken Anstieg von rein fondsgebundenen Produkten ohne Garantie. Im Vergleich zum Vorjahr konnte Standard Life in diesem Segment hoch zweistellig wachsen. Das liegt sicherlich auch daran, dass wir uns im April letzten Jahres komplett von Garantieprodukten verab-

schiedet haben. Was uns dabei besonders freut ist, dass in der ersten und dritten Schicht nahezu das komplette Geschäft, das wir in der Vergangenheit mit Garantieprodukten geschrieben haben, durch Produkte ohne Garantie kompensiert werden konnte. Darüber hinaus möchte ich nochmals anmerken, dass sich die Branchenzahlen ein wenig verzerrt darstellen, weil ja im Rahmen der Riester-Rente oder der betrieblichen Altersversorgung (bAV) bislang keine rein fondsgebundenen Produkte verkauft werden können. Da sehe ich noch Handlungsbedarf seitens des Gesetzgebers. Der Kunde muss durch diese Reglementierung unnötig auf Rendite verzichten. Das Wichtigste ist aus meiner Sicht, eine bedarfsgerechte Beratung des Kunden unter Berücksichtigung seiner individuellen Risikoneigung zu gewährleisten. In der bAV ist eine risikogerechte Beratung aber nicht möglich: In dem Moment, wo der Kunde sagt, er wolle keine Garantie, weil er risikoaffin genug sei, um das Anlagerisiko zu tragen, beschneidet der Gesetzgeber eine risikogerechte Beratung. Dessen sollte man sich mal bewusst sein.

**Schölermann:** Wenn man sich allerdings die Umfragen anschaut, wird



immer wieder sehr deutlich, dass die deutschen Kunden extrem sicherheitsbewusst sind. Deshalb wird uns das Thema Garantien als Branche auch in Zukunft beschäftigen. Es mag ja durchaus richtig sein, dass rein fondsgebundene Produkte ohne Garantien in der Ansparphase auf lange Sicht eine höhere Rendite erzielen. Für mich stellt sich dabei aber immer die Frage, ob sich der Kunde mit diesen Produkten

## Die Roundtable-Teilnehmer

- Michael Albrecht, Hauptabteilungsleiter Maklervertrieb, Barmenia Versicherungen
- Andrea Schölermann, Leiterin Produktmanagement, Condor Lebensversicherung
- Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing, Stuttgarter Lebensversicherung
- Dr. Claus Mischler, Leiter Produktentwicklung und Marketing, Standard Life Deutschland



Zum gemeinsamen Branchen-Talk in die Cash.-Redaktion (von links): Klaus-Peter Klapper, Stuttgarter; Andrea Schölermann, Condor; Claus Mischler, Standard Life; Michael Albrecht, Barmenia.

auch wohlfühlt. Wenn der Kunde über eine lange Laufzeit auch mal Rückgänge seines Vermögens erleben muss, kann das für den einen oder anderen schwierig sein. Von daher ermöglichen die Indexprodukte aus meiner Sicht eine gelungene Verbindung zwischen Rendite und Sicherheit. Gerade im deutschen Markt verkörpern sie eine

sehr gute Mischung, weil der Kunde einerseits die Chance hat, am Kapitalmarkt zu partizipieren, andererseits das Thema Sicherheit zum Tragen kommt.

**Albrecht:** Das kann ich nur unterstreichen: 90 Prozent der Bevölkerung wollen laut Umfragen in der Altersvorsorge Sicherheit – und das bietet unsere Branche auch. Der Haupt-

zweck einer Versicherung ist es nun einmal, ein Leben lang die Versorgung im Alter abzusichern. Leider wird dies in der Öffentlichkeit in der Regel zu wenig wahrgenommen – man schaut immer nur auf die Verzinsung! Und dieser Blick ist oftmals auch noch negativ getrübt, weil die Überschussbeteiligungen der Versi-

cherer aufgrund der Niedrigzinsphase rückläufig sind. Wenn man sich aber nur mal die „alten Lebensversicherungen“ anschaut, erbringen die heute immer noch eine Verzinsung von drei bis vier Prozent – da kann man als Versicherter hoch zufrieden sein. Ich las kürzlich in der Zeitung, dass Verbraucher einen Fondssparplan abschließen sollten. Das Problem ist aber, dass der irgendwann endet, bevor die durchschnittliche Lebenserwartung erreicht ist. Es bleibt dabei: Eine lebenslange Absicherung können nur wir bieten.

**Schölermann:** In der Vergangenheit haben wir uns als Branche zu meinem Bedauern sehr stark in den Renditewettbewerb geworfen, dadurch sind die Assets, die nur eine Versicherung bieten kann, leider ein Stück weit in den Hintergrund geraten. Glücklicherweise kommt die große Bedeutung des Themas Langlebigkeit allmählich in der Bevölkerung an. Der GDV weist in seiner aktuellen Kampagne „sieben Jahre länger“ zu Recht darauf hin, dass die Menschen im Schnitt sieben Jahre länger leben als sie denken, weil sie meist nur aus ihrem eigenen Erfahrungsbereich schöpfen. Das heißt, sie schauen sich an, wie alt die Großeltern geworden sind. Dass sich die Lebenserwartung in den letzten Jahren so eklatant entwickelt hat, wird dabei kaum berücksichtigt.

**Klapper:** Ich möchte noch einmal kurz auf die Eingangsfrage zurückkommen und die Absatzzahlen im Markt ansprechen: Wir decken bei der Stuttgarter das volle Produktsortiment von der „Klassik“ bis zu rein fondsgebundenen Policen ab, und das auch über alle Schichten, wo dies zulässig ist. Wir haben deshalb einen guten Gesamtüberblick über die Entwicklung in den Segmenten: Festzustellen ist, dass die rein fondsgebundene Police im Neugeschäft seit Jahren eine Querbewegung macht, weil sie nach wie vor auf eine sehr kleine Ziel-

gruppe in Deutschland trifft. Die Kunden wollen – und da stimme ich meinen beiden Vorrednern zu – Sicherheit. Und dadurch dass der Gesetzgeber von den geförderten Produkten Garantien fordert, bestätigt er dieses Bedürfnis. Denn damit sagt der Staat seinen Bürgern quasi: Du musst für eine sichere Altersvorsorge ein Garantieprodukt wählen. So führt er sie weg von der rein fondsgebundenen Police, was ich angesichts der Niedrigzinsphase für nicht sinnvoll halte.

bieten. Das halte ich aber für nicht ungefährlich, denn eine Bruttobeitragsgarantie ermöglicht noch lange keine auskömmliche Rente. Im Gegenteil: Sie reduziert die notwendige Rendite. Sicherheit kann meines Erachtens auch bedeuten, dass man auf gemanagte Konzepte in der Kapitalanlage vertraut, die eine gewisse Stabilität erzeugen und die zugleich die entsprechende Performance ermöglichen. Denn gern wird vergessen, dass eine gute Performance dem Kunden



**Andrea Schölermann:** „Glücklicherweise kommt die große Bedeutung des Themas Langlebigkeit allmählich in der Bevölkerung an.“

*Meint „Sicherheit“ für den Kunden immer „Garantie“ oder könnte man Sicherheit auch anders definieren?*

**Albrecht:** Das kann man durchaus unterschiedlich definieren und ich denke, dass sich die Mentalität der Bevölkerung hinsichtlich der Risikobereitschaft langsam ändert. Künftig wird es sicherlich immer mehr Kunden geben, die auf eine harte Zinsgarantie verzichten würden, wenn ihnen im Gegenzug höhere Renditechancen winken.

**Mischler:** Schon jetzt zeigt sich ja, dass sich sehr viele Anbieter auf Produkte konzentrieren, die den Kunden lediglich eine Bruttobeitragsgarantie

auch ein gutes Stück Sicherheit bietet, das größer ist als eine Garantie von einem Prozent oder eine Bruttobeitragsgarantie. Und wenn meine Kollegen hier am Tisch sagen, die Deutschen seien sicherheitsorientiert und akzeptierten keine Rückschläge, kann ich nur sagen: Bei der gesetzlichen Rente akzeptieren die Bürger sehr wohl, dass die Leistungen schwanken und von Jahr zu Jahr sinken...

*Herr Klapper, Sie dürfen zur Gegenrede ansetzen...*

**Klapper:** Wir sind nun schon seit 15 bis 20 Jahren mit hochflexiblen und hochinnovativen fondsgebundenen Produkten im Markt vertreten und



## Das zukünftige Ich – startet nochmal richtig durch

Die Barmenia PrivatRente Index: Die Chancen des  
Kapitalmarkts nutzen – ohne Verlustrisiko.

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

Jeder Ihrer Kunden ist ein besonderer Typ. Und jeder hat unterschiedliche Wünsche und Pläne für den Ruhestand – für sein zukünftiges Ich. Dazu muss auch die Altersvorsorge passen! Für alle, die dabei auf eine höhere Rendite setzen, denen aber auch die Sicherheit Ihrer Anlage wichtig ist – **jetzt neu**: Die

**Barmenia PrivatRente Index**. Um mit dem zukünftigen Ich noch einmal richtig durchzustarten!

**Informieren Sie sich:**

[www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) oder Telefon **0202 438-3734**



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach



**Michael Albrecht:** „Makler tendieren in den letzten Jahren mehr und mehr zu Fondsprodukten.“

sind mit diesen an die freien Vermittler und die Makler herangetreten. Man muss einfach einräumen, dass es bei den Geschäftspartnern bestimmte Grenzen gibt, die aus verschiedenen Gründen nicht leicht zu überwinden sind. Denn aufgrund verschiedener Börsenszenarien in der Vergangenheit ist es oftmals ein sehr weiter Weg, um die Kunden dort abzuholen, wo sie stehen. Zu den Käufern von Fondspolice gehören eben oftmals Gutverdiener, die sich ihre Sicherheit bereits woanders herholen. Der „kleine Kunde“, der nur 100 oder 200 Euro im Monat für die private Vorsorge erübrigen kann, hätte aber schon gern die Gewissheit, dass sein Geld niemals ganz weg sein kann. Hier gänzlich auf Sicherheit zu verzichten, würde bedeuten, an diesen Kunden vorbeizuproduzieren.

**Schölermann:** Nun bin ich ja auch schon gut 25 Jahre in der Branche tätig und wenn ich zurückdenke, gibt es seitdem auch schon die fondsgebundenen Versicherungen, einhergehend mit den Diskussionen über deren Für und Wider. Tatsache ist, da bin ich bei

Herrn Klapper, dass man einen Großteil der Kunden nicht für die Fondspolice begeistern kann. Das ist viel mehr eine Bauchsache als eine Sache der Logik. Das kann man nicht erzwingen und sollte man auch gar nicht, denn wir wollen ja alle, dass sich der Kunde mit dem Produkt wohlfühlt und nicht aus Mangel an Vertrauen noch weniger Altersvorsorge als bisher betreibt – das wäre fatal.

**Albrecht:** Ich denke schon, dass die Makler in den letzten Jahren mehr und mehr zu Fondsprodukten tendieren – zumal durch die Niedrigzinsphase eine wirklich innovative und spannende Tarifvielfalt entstanden ist. Eine Art Brückenfunktion verkörpert dabei sicherlich die Indexpolice. Wir haben diese bei der Barmenia kürzlich eingeführt und ich kann sagen, dass das Produkt sehr gut bei den Vertriebspartnern ankommt, denn die Idee dahinter ist bestechend: Der Kunde hat Sicherheit und partizipiert zugleich an den positiven Entwicklungen der jeweiligen Indizes. *Halten Sie es für möglich, dass die Kunden über den „Zwischenschritt*

*Indexpolice“ eher bereit sind, noch einen Schritt weiter zu gehen, hinein in die Welt der rein fondsgebundenen Lösungen?*

**Klapper:** Das halte ich nicht für ausgeschlossen. Doch zunächst muss ich etwas ausholen: Mit unserem damaligen Hybridprodukt konnten wir etwa die Hälfte unserer Makler in die Fondswelt führen, das heißt von Fondslösungen mit Garantieelementen überzeugen. Die andere Hälfte blieb bei der „Klassik“. Nach Einführung unseres neuen Indexprodukts stellen wir nun seit ein paar Monaten fest, dass wir auch die bisherigen Klassikvermittler ein Stück weit an den Kapitalmarkt heranführen können. Und wenn wir den Makler dorthin führen, kann der auch seine Kunden mitnehmen. Man könnte auch sagen: „Index“ hat das Zeug zur neuen „Klassik“. Es bedient große Teile der Klassikvermittler, die eben nicht die Fondsauswahl am Kapitalmarkt freispielen wollen oder können, auch weil der Kunde vielleicht nicht mitspielt. Da positioniert sich der Indexansatz als sehr interessante Variante.

**Mischler:** Für die Klassikmakler sind die neuen alternativen Produkte sicherlich eine sehr gute Möglichkeit, sich in Richtung „Kapitalmarkt-Denke“ zu entwickeln. Gleichwohl haben wir nach unserem Rückzug aus den alternativen Garantieprodukten festgestellt, dass es keineswegs so ist, dass die Makler nicht mehr mit uns zusammenarbeiten wollten. Zwar haben anfänglich einige Makler kein Geschäft mehr mit uns gemacht, den Großteil konnten wir aber nach und nach von den Vorteilen von rein fondsgebundenen Produkten ohne Garantien überzeugen – und das, obwohl viele Makler zuvor klar gesagt haben, dass es ohne Garantie nicht gehe. Nachdem wir den harten Schritt gegangen sind, sah man: Es ging eben doch! Ich glaube, es ist weniger der Kunde, der den Schritt gehen muss, sondern der Makler. Das

Michael Albrecht, Hauptabteilungsleiter des Maklervertriebs der Barmenia Versicherungen

## Sicherheit mit Lust auf mehr

**Die Barmenia PrivatRente Index kombiniert die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit der Chance auf eine attraktive Performance.**

Für mehr als 90 Prozent der Deutschen ist Sicherheit oberstes Gebot bei der privaten Altersvorsorge. Gleichzeitig wünschen sich zwei Drittel eine überdurchschnittliche Rendite. Dass sich Sicherheit und Renditechancen nicht ausschließen müssen, zeigt die neue Barmenia PrivatRente Index. Sie erfüllt den Wunsch vieler Menschen, höhere Renditechancen mit Garantien zu verbinden.

Kernelement ist eine Rentenversicherung, bei der eine Beteiligung an der Wertentwicklung eines oder von zwei Barmenia-eigenen Aktienindizes möglich ist. Der Kunde hat jährlich die Wahl zwischen dem BarmeniaIndex D und dem BarmeniaIndex EU. Die exklusiven Barmenia-Indizes basieren auf dem Dax beziehungsweise dem Euro Stoxx 50. Daneben gibt es die Möglichkeit, die Indexbeteiligung mit einer sicheren Verzinsung zu kombinieren. Oder ausschließlich eine sichere Verzinsung zu wählen.

Die Wahlmöglichkeiten zwischen zwei Indizes oder der Kombination beider ist derzeit einzigartig. Bisher gibt es keinen Anbieter im Markt, der innerhalb eines Vertrages die Beteiligung an bis zu zwei Indizes ermöglicht. Denn dadurch kann die Abhängigkeit von der Entwicklung eines einzelnen Indexes verringert werden. Entscheidet sich der Kunde für die Indexpartizipation, ist er für die kommenden zwölf Monate an deren Wertentwicklung beteiligt. Entwickelt sich der Index positiv, kann der Kunde davon profitieren. Liegt die Indexrendite am Jahresende im Minus, bleibt das Vertragsguthaben davon unberührt.

Doch wie funktioniert das System aus Wertentwicklung und Sicherheit? Die monatlichen Gewinne – maximal bis zum Cap – und Verluste des Indexes werden zu einem Jahresergebnis – der Jahresrendite – aufaddiert. Ist dieses positiv, wird das Vertragsguthaben mit dieser Rendite verzinst und erhöht sich entsprechend. Das neue Guthaben wird gesichert. Das ist das Lock-in-Prinzip. Liegt der Index am Jahresende im Minus, wird das Ergebnis gleich null gesetzt, das Vertragsguthaben bleibt unverändert. Damit dieses



Beruhigt in die Zukunft schauen – mein zukünftiges Ich

Prinzip funktioniert, gibt es bei den monatlichen Gewinnen eine Renditeobergrenze, den erwähnten Cap. Er wird für jeden Index jährlich zum 1. April neu festgelegt und deckelt jeden Monat die positiven Wertentwicklungen des Indexes.

### Herausragende Flexibilität

Mit der Höchst-Rentengarantie gibt die Barmenia den Kunden die Chance auf eine höhere Rente bei Rentenbeginn, aber auch die Sicherheit einer garantierten Mindestrente. Bei Vertragsabschluss wird dem Kunden eine Rente in Euro garantiert. Damit hat er eine verlässliche Planungsbasis für den Ruhestand. Vor Rentenbeginn wird die Rente dann erneut berechnet – und zwar aus dem dann vorhandenen Vertragsguthaben inklusive der Überschüsse und den dann gültigen Rechnungsgrundlagen. Der Kunde erhält immer die höhere der beiden Renten.

Einzigartig ist zudem auch die Flexibilität des Produkts: Bei Rentenbeginn kann der Kunde zwischen lebenslanger Rentenzahlung oder einer Einmalzahlung des angesparten Kapitals wählen, einer Kombination von beidem oder einer Teilrente mit einer Liquiditätsreserve. Darüber hinaus bietet die Barmenia PrivatRente Index eine Pflege-Option: Entscheidet sich der Kunde zum vereinbarten Rentenbeginn für sie, erhält er eine reduzierte lebenslange Altersrente, die sich bei Pflegebedürftigkeit verdoppelt.

#### Fakten zum Unternehmen:

Die Barmenia zählt zu den großen unabhängigen Versicherungsgruppen in Deutschland. Ihr Angebot reicht von Kranken- und Lebensversicherungen über Unfall- und Kfz-Versicherungen bis hin zu Haftpflicht- und Sachversicherungen. Rund 3.500 Innen- und Außendienstmitarbeiter sowie eine Vielzahl von Maklern betreuen einen Bestand von über 1,9 Millionen Verträge.

**Kontakt:** Barmenia-Allee 1 · 42119 Wuppertal · **Tel.:** 0202 438 30 30 · **Fax:** 0202 438 03 30 30 · **E-Mail:** info@barmenia.de · **Internet:** www.barmenia.de

Altersvorsorgegeschäft ist bekanntlich ein Verkaufsmarkt und kein Kaufmarkt. Und wenn der Berater sich damit wohlfühlt, eine rein fondsgebundene Versicherung zu verkaufen, dann wird sich ein Großteil der Kunden damit auch wohlfühlen.

*Befürworter von Indexrenten heben hervor, dass diese die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit den Chancen auf eine höhere Rendite verbinden. Kritiker merken hingegen an, dass Indexrenten dem Grunde nach ein Deckungsstockprodukt sind, wodurch die Performance leide. Zu welcher Einschätzung tendieren Sie?*

**Mischler:** Dass indexgebunden Versicherungen in der heutigen Zinsphase eine durchaus vernünftige Alternative zu klassischen Lebens- und Rentenversicherungen sind, unterschreibe ich. Nur man muss auch sehen, dass es bei indexgebundenen Versicherungen, welche die Performance durch einen Cap nach oben hin deckeln, zu sehr unschönen Effekten in stark schwankenden Märkten kommen kann. Zweifellos funktionieren sowohl Begrenzungen mittels Cap als auch Partizipationsraten im derzeitigen Kapitalmarktumfeld sehr gut. Es funktioniert aber nur deshalb sehr gut, weil momentan noch der Zins in der Überschussbeteiligung deutlich oberhalb des risikofreien Zinses liegt. Wie das aber in zwanzig Jahren aussieht, weiß heute keiner. Wenn sich die Zinsverhältnisse irgendwann einmal deutlich annähern, könnten Indexpolices deutliche Renditeeinbußen verzeichnen. Da stellt sich mir die Frage, ob das dem Kunden so bewusst ist. Daher sehe ich dieses Produktkonzept aus Gründen der Transparenz eher kritisch.

**Schölermann:** Dass die Indexpolice intransparent sei, lieber Herr Dr. Mischler, kann ich so nicht nachvollziehen. Wenn ich mir beispielsweise die Verkaufsunterlagen vor Augen halte, dann erläutern wir da-

rin sehr genau, wie die Produktmechanismen funktionieren. Die entscheidenden Punkte für die Beratung sind allesamt aufgeführt – einschließlich der Kosten, die zur Finanzierung der Indexpartizipation anfallen. Wir bei Condor verwenden Übersichten, in denen monatlich dargestellt wird, welche Auswirkungen sich etwa bei schwankenden Märkten für das Guthaben des Kun-

– zwischen der klassischen und der rein fondsgebundenen Police. Der Kunde hat hier entweder einen Wertzuwachs oder im schlimmsten Fall eine „Nulllinie“.

**Albrecht:** Ich kann ebenfalls nicht erkennen, dass die Indexpolice besonders intransparent sei. Die Berater, die dieses Produkt in ihr Portfolio aufgenommen haben, haben sich ganz bewusst mit der Indexpolice



Claus Mischler: „Eine Bruttobeitragsgarantie ermöglicht noch lange keine auskömmliche Rente.“

den ergeben können. Und sollte der Index ins Negative fallen, profitiert der Kunde davon, dass der Verlust für ihn abgeschnitten wird und er auf diese Weise auch Sicherheit einkauft. Zudem glaube ich, dass einem Großteil der Kunden auch bewusst ist, dass die Renditeerwartungen bei einer Indexpolice nicht so hoch sein können wie bei einer reinen fondsgebundenen Police, eben aufgrund dieses Garantieelements. Denn natürlich kostet das Abschneiden des Verlusts dem Kunden auch ein Stück Rendite. Deswegen ist das Produkt auch genau in der Mitte angesiedelt

auseinandergesetzt und sind dementsprechend in der Lage, den Kunden hierzu kompetent und umfassend zu beraten. Wir unterstützen diesen Beratungsprozess, indem wir dabei helfen, die individuelle Risikoaffinität des Kunden zu ermitteln und das Ergebnis entsprechend zu protokollieren. Ich begrüße es ausdrücklich, dass mit der Indexpolice ein intelligentes Modell auf den Markt getreten ist, das es ermöglicht, auch in der heutigen Zeit noch eine gute Rendite bei vertretbarem Risiko zu erwirtschaften. Das Produkt trifft einfach einen Nerv. Man muss sich nur mal

# Wir halten an Garantien fest

*Condor – Ihr finanzstarker Partner*



Condor Lebensversicherungs-AG

Jetzt informieren unter  
[www.condor-versicherungen.de/  
Garantien](http://www.condor-versicherungen.de/Garantien)

**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN

vergegenwärtigen, dass über 70 Prozent der Rentner eine Rente von weniger als 1.000 Euro erhalten. In meinen Augen ist die Gefahr der Altersarmut stark gestiegen.

**Klapper:** Die Indexpolice ist dem Grunde nach ein Deckungsstockprodukt, das sehr defensiv angelegt ist. Es soll Sicherheit ausstrahlen und zugleich einen gewissen Mehrwert für den Kunden am freien Kapitalmarkt erwirtschaften. Wenn die Ver-

hätte denn beispielsweise vor 15 Jahren erwartet, dass der Rentenmarkt mal so aussieht, wie er heute aussieht? Wir haben uns in unserem Indexprodukt für die Partizipationsquote entschieden, weil diese dem Kunden leichter zu erklären ist als der Cap. Wir haben uns auch überlegt, wie wir trotz tendenziell sinkender Überschüsse eine möglichst hohe Indexbeteiligung für den Kunden darstellen können. Und siehe da: Wir

tieseite strukturelle Vorteile bieten. Zwar wird die Überschussbeteiligung der Versicherer die nächsten Jahre weiter nach unten tendieren, sie wird aber deutlich über zwei Prozent bleiben – das ist meine persönliche Meinung. In jedem Fall wird sich die Überschussbeteiligung deutlich über einen sicheren risikolosen Zins stabilisieren.

*Inwieweit bietet der Markt noch Potenzial für Innovationen in der Fondsauswahl?*

**Mischler:** Das wichtigste Merkmal für eine reine Fondspolice ohne Garantien ist, dass man auf gemanagte Multi-Asset-Lösungen setzt, um die sich weder der Kunde noch der Makler während der Laufzeit kümmern muss – es sei denn die Risikoneigung verändert sich. Eine Einzelfondsauswahl ist für Altersvorsorgeprodukte häufig zu komplex. Bei uns werden inzwischen 95 Prozent des Geschäfts über gemanagte Portfolios abgeschlossen. Die kommen sehr gut an, weil der Makler sieht, dass er sich nicht mit der komplexen Asset-Allokation befassen muss. Die meisten Makler haben schlichtweg nicht die Zeit und häufig auch nicht die Inhouse-Expertise, um Tag für Tag den Kapitalmarkt zu analysieren. Dafür gibt es Experten in den Versicherungsgesellschaften oder in den Investmenthäusern. Der Berater sollte sich auf die Beratung des Kunden konzentrieren. Ich glaube, das ist ein essenzieller Punkt. Eines der entscheidenden Argumente für eine Fondspolice ist dabei natürlich, dass sie nicht, wie eine Indexpolice, im Zeitverlauf an andere Garantieprodukte angepasst werden muss. Zudem ist es sehr einfach, neue Fonds in eine Fondspolice einzuführen. Das heißt, die Flexibilität ist hier viel größer, auf Veränderungen im Markt zu reagieren, als es bei Garantieprodukten der Fall ist.

**Schölermann:** In der Tat geht die Einzelfondsauswahl enorm zurück.



**Klaus-Peter Klapper:** „Wir haben uns für die Partizipationsquote entschieden, weil diese dem Kunden leichter zu erklären ist als der Cap.“

sicherungsbranche in diesem Produkt gewissermaßen mit der Kapital- und Bankenbranche zusammenwächst, führt das immer zu höherer Komplexität. Von daher kann man nie ganz sicher sein, dass ein Kunde alles bis zum letzten Punkt versteht. Gleichwohl – und da bin ich bei Herrn Albrecht – sind die Berater bestrebt, alles sauber zu dokumentieren und transparent darzustellen – etwa den Aspekt, dass die Index-Option aus den Überschüssen finanziert wird. Natürlich wissen wir nicht, wie die Welt in zwanzig oder dreißig Jahren aussehen wird, aber das betrifft ja alle Assetklassen. Wer

haben trotz des niedrigen Zinses eine Partizipationsquote von 82 Prozent, mit unserer Index-Turbo-Option sind es sogar 132 Prozent – das kann sich wirklich sehen lassen.

*Bereitet es Ihnen Sorge, dass ein baldiger Zinsanstieg der Nachfrage nach Indexpolices schaden könnte?*

**Klapper:** Zunächst gilt es eines festzuhalten: Wenn der Zins nicht anfängt, signifikant zu steigen, werden diese Produkte auch in Zukunft sehr gut funktionieren. Da die Niedrigzinsphase anzuhalten scheint, glaube ich zumindest für einen Zeitraum der nächsten fünf Jahre, dass die Deckungsstockprodukte für die Garan-

**Andrea Schölermann**, Leiterin Produktmanagement der Condor Lebensversicherungs-AG

## Altersvorsorge mit Garantie

Bei ihrer Altersvorsorge gehen die Deutschen gern auf Nummer sicher: Den meisten Kunden sind Garantien für ihre Altersvorsorge besonders wichtig. Das belegen etwa die regelmäßigen Umfragen von TNS Infratest: Dabei ist mit 76 Prozent die Sicherheit der meistgenannte Aspekt, auf dem zweiten Platz landen die lebenslangen Leistungen (44 Prozent). Erst mit weitem Abstand folgen Faktoren wie Flexibilität, staatliche Förderung oder Rendite.

Doch eine Garantie umfasst nicht nur den Zins, wie ihn etwa die Condor Klassik-Rente bietet. Es geht auch um Garantien in Form von Rückkaufswerten oder um die Höhe des Rentenfaktors. Solche Garantien enthalten beispielsweise die Condor-Tarife INDEX-Rente und fondsgebundene Rentenversicherungen der Congenial-Produktfamilie. Das Maximum an möglicher Garantie ist je nach Produktfamilie unterschiedlich hoch – am höchsten in der klassischen Rente, am niedrigsten in der fondsgebundenen Version. Das heißt: Je mehr der Kunde die Anlage seines Vertragskapitals selbst bestimmen möchte, desto mehr verzichtet er auf Garantien. Dieser Verzicht gibt dem Kunden aber zugleich die Chance auf höhere Renditen.

### Klassik-Rente

Diese klassische Versicherung mit garantiertem Zins über die gesamte Vertragslaufzeit bietet dem Kunden eine lebenslange Rente oder eine Kapitalauszahlung – jeweils in garantierter Mindesthöhe. Zudem erhält der Kunde erwirtschaftete Überschüsse. Wenn der Kunde später die Rente wählt, sind ihm auch für die bereits angesammelten Überschüsse die heutigen Rechnungsgrundlagen garantiert. Inklusiv Schlussüberschuss und der Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven liegt die Gesamtverzinsung bei Condor in diesem Jahr bei 3,20 Prozent – und deutlich über dem Garantiezins von 1,25 Prozent.

### INDEX-Rente

Wer Aktien und feste Verzinsung in einem wünscht, für den



**Andrea Schölermann, Condor**

hat Condor die INDEX-Rente konzipiert. Dabei kann der Kunde jährlich neu zwischen Partizipation am EuroStoxx 50 oder einer festen Verzinsung wählen. Egal für welche Variante er sich entscheidet, die einmal erzielten Erträge werden dem Vertrag unwiderruflich gutgeschrieben und sind gesichert. Der Vertragsstand selbst kann so niemals sinken (Lock-In).

Dabei sichert Condor bei der INDEX-Rente eine garantierte Rente zu. Diese beruht auf der Bruttobeitragsgarantie, das heißt, die eingezahlten Beiträge bleiben auf jeden Fall erhalten. Und bereits bei Vertragsbeginn steht fest, auf Basis welcher Rechnungsgrundlagen die Rente gebildet wird. Diese garantierten Rechnungsgrundlagen gelten auch für die

möglichen erwirtschafteten Erträge.

### Fondsgebundene Rentenversicherung

Auch bei der fondsgebundenen Rentenversicherung bietet Condor Garantien: Hier sichert Condor dem Kunden einen vergleichsweise hohen Rentenfaktor zu. Diese Garantie gilt bei Condor übrigens auch bei Verlegung des Rentenbeginns und bei Wiederinkraftsetzung nach Beitragsfreistellung. In diesen Fällen wird der Rentenfaktor falls notwendig bei gleichen Rechnungsgrundlagen an das neue Alter bei Rentenbeginn angepasst. Sollte übrigens der aktuelle Rentenfaktor bei Rentenbeginn höher sein, wird die Rente mit dem dann höheren Faktor berechnet (Günstigerprüfung).

Zusätzlich kann der Kunde bei Condor die „garant-Tarife“ wählen. Mit diesen sichert Condor zusätzlich zum garantierten Rentenfaktor dem Kunden eine garantierte Rente zu. Die Höhe der Garantie wird vom Kunden bei Vertragsabschluss bestimmt. Grundsätzlich gilt: Ganz gleich, für welches Condor-Produkt sich der Kunde entscheidet. Eine Garantie haben alle Rentenversicherungen gemeinsam: Der Versicherte erhält eine garantiert lebenslange Auszahlung. Solche lebenslangen Zusagen kann die Condor Lebensversicherungs-AG als Teil des genossenschaftlichen Versicherers R+V aufgrund ihrer Finanzstärke geben und auch erfüllen.

**Fakten zum Unternehmen:** Die Condor Versicherungen gehören zum genossenschaftlichen Versicherer R+V und vertreiben ihre Produkte ausschließlich über unabhängige Vermittler. Zur Produktpalette der Condor gehören Lebens- und Rentenversicherungen sowie Schaden-, Unfall- und Kraftfahrtversicherungen.

**Kontakt Makler-Service-Center:** Tel.: 040 5701 99 99 • E-Mail: LV-Makler-Service@condor-versicherungen.de



**Andrea Schölermann:** „Bei uns werden alle Fonds laufend von unabhängiger Stelle gecheckt, und Fonds, die sich nicht gut entwickeln, gehen raus.“

Der Trend geht in Richtung Strategieportfolios mit vermögensverwaltenden Fonds. Bei uns werden wirklich alle Fonds – auch die Einzelfonds – laufend von unabhängiger Stelle gecheckt, und Fonds, die sich nicht mehr gut entwickeln, gehen raus. Der Kunde und der Makler werden informiert, sodass nicht die Gefahr besteht, dass ein Kunde über Jahre hinweg an einem Fonds hängt, der nicht mehr empfehlenswert ist. Ich denke, da werden wir in den nächsten Jahren noch viele weitere Veränderungen erleben – das Ende der Fahnenstange ist hier noch nicht erreicht.

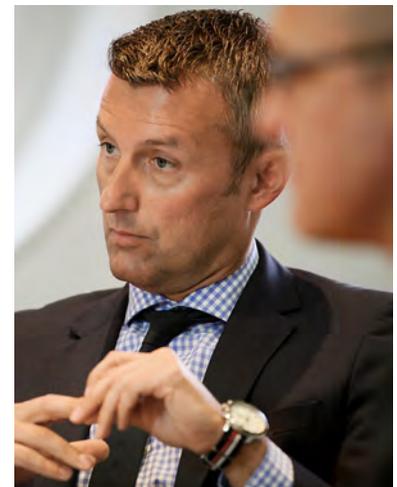
**Albrecht:** Bei den Indexpolice ist sicherlich positiv hervorzuheben, dass der Berater automatisch einmal im Jahr mit den Kunden sprechen muss, um zu klären, ob er die sichere Verzinsung wünscht, die Indexpartizipation oder eine Mischung aus allem. Wir stellen beispielsweise zwei Indizes zur Auswahl, die der Kunde mixen kann und in die er die sichere Verzinsung mit hineinnehmen kann. Für den Vermittler ist es natürlich schön, einen neuen Beratungsanlass zu haben. Zur Fondspolice ist zu sagen, dass selbstverständlich auch bei uns die Einzelfonds regelmäßig hin-

sichtlich ihrer Entwicklung überprüft werden. Darüber hinaus erhält der Kunde aktuelle Informationen über die einzelnen Fondsverläufe im Internet und unserem Kundenportal. Hier bietet die Barmeria jetzt noch mehr Support und Informationen durch professionelle Factsheets mit intuitiver Darstellung.

**Klapper:** „Buy and Hold“ ist heute sicherlich nicht mehr die einzige Wahrheit, zumindest nicht im alten Fondssegment. Beim Multi-Asset-Ansatz ist es dann auch kein Buy-and-Hold-Ansatz, denn im Hintergrund passiert sehr viel – das finde ich persönlich sehr spannend. Grundsätzlich teile ich die Meinung meiner Vorredner, dass das Einzelfondsthema ein reines Spezialistenthema ist und sich der Multi-Asset-Gedanke klar durchgesetzt hat. Dies gilt nicht nur für Fondspolice ohne Garantie, sondern auch für die Drei-Topf-Hybride, das heißt in den freien Fonds und im Wertsicherungsfonds. Wichtig ist uns dabei, auf die Kosten zu achten. Wenn man den Multi-Asset-Ansatz fährt, sollte der Manager auch innovative oder kostengünstige ETF-Tranchen anbieten. Es muss insgesamt darauf geachtet werden, hier

die richtigen Produkte zu ziehen und damit die Fondsbranche dazu zu bewegen, auch hier eine vernünftige Kostenstruktur umzusetzen. Der Kunde möchte kostengünstige und leistungsstarke Multi-Asset-Fonds.

**Mischler:** Es ist ganz wichtig, den Maklern Informationen an die Hand zu geben, mit denen er belegen kann, dass diese Konzepte bei vergangenen Börsen-Crashes sehr stabil und verlässlich funktioniert haben. Wenn der Makler weiß, dass die Schocks, die wir in der Vergangenheit ja zu Genüge hatten, gut aufgefangen wurden, dann hat er auch die Sicherheit in der Beratung. Und wenn er im Beratungsgespräch feststellt, das Thema tatsächlich auch platzieren zu können, ergibt das einen Lerneffekt: „Ich bin das erste Mal erfolgreich gewesen, dann werde ich es auch beim zweiten Mal versuchen“. Den Bedarf gibt es definitiv: In Deutschland lagert nach



**Michael Albrecht:** „Es bleibt dabei: Eine lebenslange Absicherung können nur die Versicherer bieten.“

wie vor sehr viel Geld auf Tagesgeldkonten. Aber die Menschen fangen langsam an zu begreifen, dass sie eine Alternative zu einer 0,5-Prozent-Rendite benötigen. ■

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

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

## Generation „50plus“ setzt verstärkt auf Fondspolizen

Die Auswirkungen des demografischen Wandels sind deutlich spürbar, der Anteil der über 50-Jährigen an der Gesamtbevölkerung nimmt kontinuierlich zu. Zur numerisch starken Präsenz kommt auch eine bedeutende wirtschaftliche Komponente: Die Generation „50plus“ gilt allgemein als Altersgruppe mit relativ großer Kaufkraft und hohem Kapital, das durch jahrzehntelange Arbeit, aber auch durch Erbschaften erworben worden ist. Darüber hinaus kommt in vielen Fällen in den kommenden Monaten ein Lebensversicherungsvertrag zur Auszahlung.

Es empfiehlt sich, gemeinsam mit dem Berater die bisherige Vorsorgestrategie und die vorhandenen, über die vergangenen Jahrzehnte angesammelten Vermögenswerte zu überprüfen. In vielen Fällen finden sich in den Portfolien sehr viele konservative Anlagen, die dem Kunden zwar die gewünschte Sicherheit, aber zu geringe Renditen bieten. Dies sehen immer mehr 50plus-Kunden als Gefahr für ihre Altersvorsorge und entscheiden sich für Fondspolizen mit modernen Investmentkonzepten, die bei überschaubaren Risiken attraktive Renditen erzielen. Die Fondspolice hat gegenüber anderen Anlageformen zusätzlich den Vorteil, dass Kunden von bestehenden Steuervorteilen profitieren und sich gegen das Langlebigkeitsrisiko absichern können.

### Diversifikation und konsequentes Risikomanagement

Standard Life bietet mit der „ParkAllee“ ein Altersvorsorgekonzept, das speziell auf die Bedürfnisse der über 50-Jährigen zugeschnitten ist. Bei der Kapitalanlage setzt die Fondspolice besonders auf Multi-Asset-Fonds, die eine breit gestreute Kapitalanlage mit einem konsequenten Risikomanagement verbinden, um so eine stabile Rendite für den

Kunden zu erwirtschaften. Prominentestes Beispiel in der Fondspalette dürfte der Global Absolute Return Strategies (GARS) des konzernerneigenen Investmenthauses Standard Life Investments sein. GARS wird in Deutschland im Rahmen



Claus Mischler

unserer Fondspolizen bereits seit sieben Jahren angeboten und erwirtschaftete in diesem Zeitraum dank der breiten Streuung auf ca. 30 unterschiedliche, möglichst unkorrelierte Strategien im Schnitt 6,1 Prozent Rendite bei einer annualisierten Volatilität von lediglich 4,5 Prozent (Stand 29. 2. 2016). Eine weitere attraktive Multi-Asset-Lösung von Standard Life sind die MyFolio-Fonds. Der Kunde kann je nach seiner Risikopräferenz zwischen den Varianten „Defensiv“, „Substanz“, „Balance“, „Chance“ und „ChancePlus“ wählen, die sich nur innerhalb klar definierter Schwankungsbreiten bewegen dürfen. Auf dieser Basis wird das Portfolio zusammengestellt, das breit gestreut in ein Dutzend Einzelfonds investiert und versucht, in

den vorgegebenen Volatilitätskorridoren die bestmögliche Performance zu erzielen.

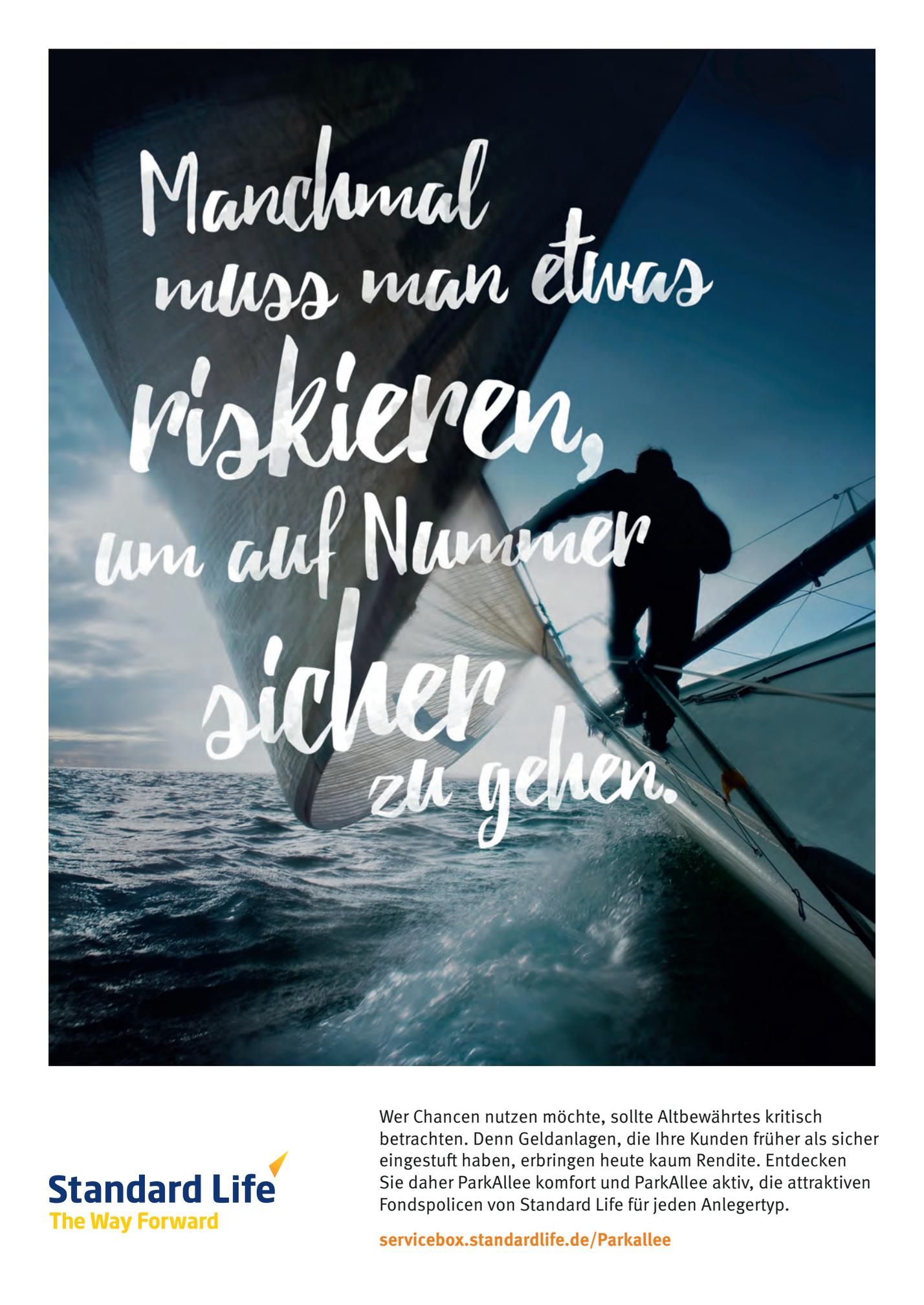
### Hohe Flexibilität beim Sparen und Auszahlen

Den Kunden ist aber neben den Investmentmöglichkeiten die Verfügbarkeit des Kapitals sehr wichtig. Auch diesem Wunsch trägt die „ParkAllee“ Rechnung. Kunden können Teilauszahlungen vornehmen – die Quick-Cash-Option sichert dabei einen schnellen Zugriff auf das Kapital innerhalb von zwei Tagen. Natürlich haben die Kunden aber auch die Möglichkeit, ihr Kapital während der Laufzeit mit Zuzahlungen aufzustocken. Vor Rentenbeginn gibt es die Flexibilität ebenfalls – sei es mit der Wahl des Ablaufdatums oder der Wahlmöglichkeit zwischen Komplettauszahlung, monatlicher Rente oder einer Kombination aus beidem.

#### Fakten zum Unternehmen:

Der britische Versicherer Standard Life mit Sitz in Edinburgh wurde 1825 gegründet. Das Unternehmen zählt nach eigenen Angaben mit ungefähr 4,5 Millionen Kunden zu den größten Versicherern der Welt. Standard Life verwaltet Vermögenswerte von ca. 417 Milliarden Euro. Mit Niederlassungen, Joint Ventures oder Tochtergesellschaften ist Standard Life in Nordamerika, Irland, Deutschland, Österreich, Hongkong, Indien und China vertreten. In der 1996 gegründeten deutschen Niederlassung in Frankfurt betreuen aktuell 340 Mitarbeiter mehr als 500.000 Kunden. (Stand: 31.12.2015)

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



Manchmal  
muss man etwas  
riskieren,  
um auf Nummer  
sicher  
zu gehen.

Wer Chancen nutzen möchte, sollte Altbewährtes kritisch betrachten. Denn Geldanlagen, die Ihre Kunden früher als sicher eingestuft haben, erbringen heute kaum Rendite. Entdecken Sie daher ParkAllee komfort und ParkAllee aktiv, die attraktiven Fondspolizen von Standard Life für jeden Anlegertyp.

[servicebox.standardlife.de/Parkallee](https://servicebox.standardlife.de/Parkallee)

**Standard Life**  
The Way Forward