

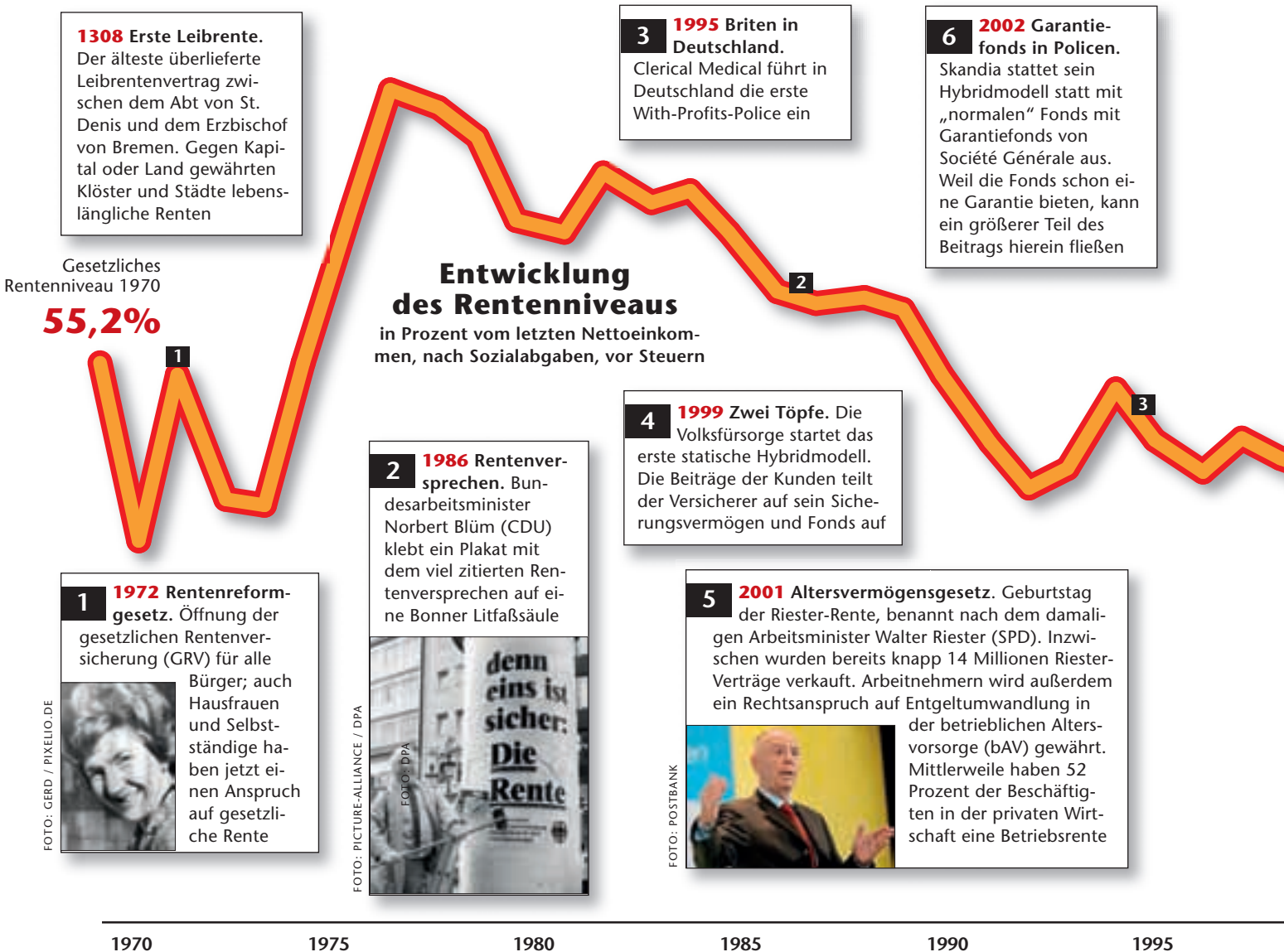


Märchen-Onkel Norbert Blüm

Norbert Blüm erzählt gern Märchen. Seine bekannteste Mär, die von der sicheren Rente, zählt der Ex-Arbeitsminister freilich nicht dazu. Wohl aber einige seiner über sieben veröffentlichten Bücher, wie „Die Glücksmärgerte“. Oder „Franka & Nonno“ – die Geschichte einer ungewöhnlichen Freundschaft zwischen dem Bären Ludewig und dem Schmetterling Safrana

Ruin am Rollator

Geldsorgen, sinkende Rente, Altersarmut – die Deutschen haben Angst vor der Zukunft. Versicherungen können helfen. Fünf verschiedene Garantiemodelle haben sie im Angebot. Wie die funktionieren und welche Vor- und Nachteile sie haben



Besuchen Sie uns auf der DKM: Halle 4, Stand C10



Innovativer Garantie-Baustein!

Das Helvetia Sicherungsguthaben. Einfach Spitze!

Mit dem innovativen Sicherungsguthaben von Helvetia CleVesto Allcase kommen Sie und Ihre Kunden ohne Verluste durch jede Finanzkrise. Die Vorteile auf einen Blick:

- Anlage im Deckungsstock
- Flexibel einsetzbar wie ein Fonds
- Bietet Kapitalerhalt und eine attraktive Verzinsung
- Individuell steuerbare Garantie

Helvetia – der starke Partner an Ihrer Seite.

Näheres unter:
www.hl-maklerservice.de/onlineschulungen



Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG
T 069 1332-575, kontakt@hl-maklerservice.de

→ **Die Deutschen sind krank.** Zumindest glauben das die englischsprachigen Völker dieser Welt. Der Hang der Bundesbürger zu herunterhängenden Mundwinkeln ist so legendär, dass es einen Ausdruck dafür gibt: German Disease (Deutsche Krankheit) oder German Angst. Gerade ist der berühmte Pessimismus wieder besonders groß. Laut einer Studie des Versicherers R+V machen sich die Deutschen vor allem Sorgen ums Geld: Steigende Lebenshaltungskosten sehen sie als Hauptbedrohung an, der sinkende Lebensstandard im Alter schafft es auf Platz 10 der größten Ängste für 2010. 2030 wird die Angst vor Altersarmut und sinkender Rente noch weitaus höher auf der Sorgenagenda stehen, wenn man den aktuell Befragten glaubt (siehe Grafik Seite 53) – zu Recht. Denn dann →



FOTO: AWD

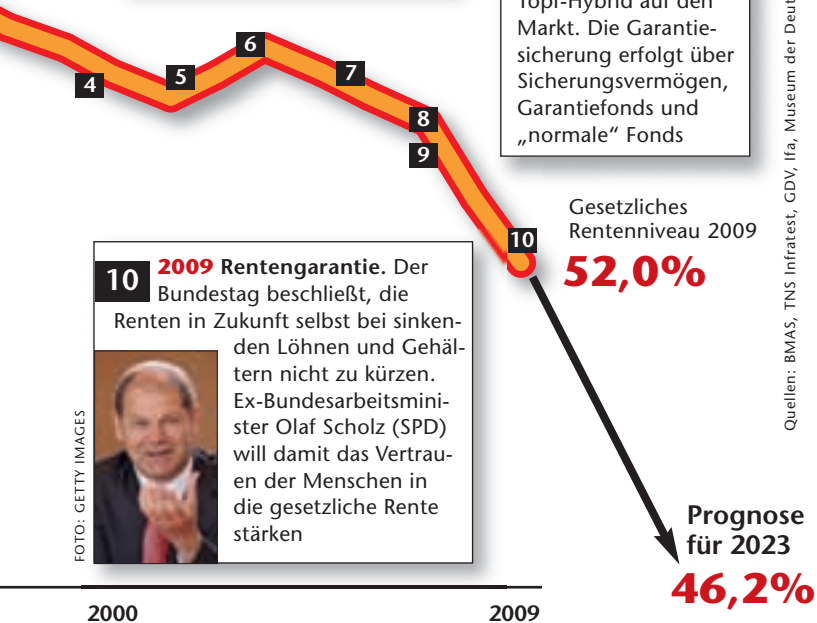
7 2004 Alterseinkünftegesetz. Die drei Säulen der Altersvorsorge, Gesetzliche Rentenversicherung (GRV), betriebliche Altersvorsorge und private Vorsorge, gehen in drei Schichten über. Zur GRV in der ersten Schicht stößt die steuerlich-geförderte Rürup-Rente, nach dem Ex-Wirtschaftsweisen Bert Rürup benannt. Etwa 1,1 Millionen Verträge sind bisher verkauft

8 2006 Garantie extra. Der Versicherer Axa führt in Deutschland das erste Variable-Annuity-Produkt ein. Bei dieser Gattung sind Kapitalanlage und Garantie voneinander getrennt. Der Versicherer versucht, etwa über Optionen die Garantie sicherzustellen

9 2006 Drei Töpfe. HDI-Gerling bringt den ersten dynamischen Drei-Topf-Hybrid auf den Markt. Die Garantiesicherung erfolgt über Sicherungsvermögen, Garantiefonds und „normale“ Fonds

10 2009 Rentengarantie. Der Bundestag beschließt, die Renten in Zukunft selbst bei sinkenden Löhnen und Gehältern nicht zu kürzen. Ex-Bundesarbeitsminister Olaf Scholz (SPD) will damit das Vertrauen der Menschen in die gesetzliche Rente stärken

FOTO: GETTY IMAGES



Quellen: BMAS, TNS Infratest, GDV, Ifa, Museum der Deutschen Versicherungswirtschaft

werden die Bundesbürger wohl weniger als 46 Prozent ihres letzten Nettoeinkommens als Rente vom Staat bekommen – viel zu wenig, um im Alter geldsorgenfrei zu leben.

Der Deutsche muss selbst ran. Geld abzwacken, anlegen, Rente sichern – aber bitte ohne schlaflose Nächte. Reine Aktien(fonds)-Investments sind den meisten zu gewagt, eine Garantie muss her. Eine wahre Goldgrube für Versicherer, die von jeher stark mit Sicherheit in Verbindung gebracht werden.

Die Branche hat, grob eingeteilt, fünf verschiedene Garantievarianten im Angebot (siehe einzelne Kästen). Vollkasko-

der Garantiezins. Dieser vom Bundesfinanzministerium vorgegebene Satz ist die maximale Verzinsung, die ein Versicherer

neuen Kunden garantieren darf. Er kann theoretisch auch weniger zusage, das macht in der Branche aber kaum einer.

Der Zinssatz orientiert

sich an der Umlaufrendite zehnjähriger Bundesanleihen und sinkt seit Jahren kontinuierlich. Von 4 Prozent Anfang der

90er Jahre auf nur noch 2,25 Prozent seit 2007. 2012 könnte er weiter sinken, heißt es in der Branche, auf 1,75 Prozent.

Um diesen Zins jedes Jahr aufs Neue zu erwirtschaften, legt der Versicherer den Kundenbeitrag nach Kosten in seinem Sicherungsvermögen an. Dabei hat der Gesetzgeber Grenzen für die Anlage in riskantere Papiere festgelegt: Maximal 35 Prozent dürfen in Aktien oder Aktienfonds fließen. Hauptanteil am Sicherungsvermögen haben festverzinsliche Wertpapiere. Trotz Niedrigzinsniveau erwirtschaften die Gesellschaften in aller Regel Überschüsse, die sie an ihre Kunden weitergeben. Alles in allem bringen klassische Rentenversicherungen derzeit rund 4 Prozent Rendite, Wertverluste sind nahezu ausgeschlossen. Ein solides Produkt also für Kunden, die kein Geld verlieren dürfen und nicht mehr allzu weit vom Ruhestand entfernt sind.

Inflation frisst die Rendite auf

Zieht man von der Rendite aber eine mögliche Inflation von 2 Prozent ab, bleibt Kunden nicht viel – und mit Sicherheit zu wenig gerade für Jüngere. „Um die Rentenlücke im Alter optimal zu schließen, müssen Kunden aber möglichst hohe Renditen erzielen“, sagt Mark Ortman, Geschäftsführer des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge (Das ITA hat für drei Beispielpersonen die jeweils besten Produkte herausgefiltert, siehe Seite 56).

Etwas mehr Chancen gibt es beim britischen Pendant zum deutschen Klassiker, der With-Profits-Police. Die Garantie dieser Produkte ist niedriger (die Mindestverzinsung liegt zwischen 0 und 1,5 Prozent) und gilt erst zum Ende des Vertrags. Dadurch haben die Briten mehr Spielraum, was ihre Kapitalanlage angeht. →



>> Gute oder schlechte Produkte gibt es nicht <<

Alexander Kling, Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Klassische Rentenversicherungen bringen ihren Kunden im Branchenschnitt 4 Prozent Rendite

geschützt fahren Anleger mit der klassischen Rentenversicherung. Garantiert ist eine Mindestrente. Grundlage hierfür ist

sich an der Umlaufrendite zehnjähriger Bundesanleihen und sinkt seit Jahren kontinuierlich. Von 4 Prozent Anfang der

Langweilig, aber sicher Die klassische Rentenversicherung



Was ist garantiert? Meist eine lebenslange Rente. Sie setzt sich aus einem garantierten Teil und Überschüssen zusammen. Für die Garantierente legt der Versicherer den Beitrag nach Kosten an. Der Garantiezins hierauf liegt für Neuverträge derzeit bei maximal 2,25 Prozent pro Jahr



Wie funktioniert's? Der Kundenbeitrag fließt nach Abzug der Kosten (Sparanteil) in das Sicherungsvermögen des Versicherers. Das Geld muss der Anbieter per Gesetz vorsichtig anlegen, damit er die Garantie auch stellen kann. Zum Großteil machen festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien & Co. das Portfolio aus, der Aktienanteil darf bei maximal 35 Prozent liegen – im Branchenschnitt liegt er gegenwärtig aber eher unter 10 Prozent. Macht der Anbieter seine Sache gut, erwirtschaftet er Überschüsse, die die garantierte Rente aufpeppen können



Die wichtigsten Anbieter: Nahezu alle Versicherer haben klassische Rentenversicherungen im Angebot



Vorteile: Kunden haben eine gewisse Planungssicherheit, da die Gesellschaften die Mindesthöhe der Rente garantieren



Nachteile: Die Chance auf hohe Renditen ist durch den geringen Aktienanteil eher dürrig. Oft rechnet sich die Rentenversicherung nur bei sehr hoher Lebenserwartung



Vor allem geeignet für Kunden, die kein Geld verlieren können, etwa weil dieses Produkt ihre einzige zusätzliche Altersvorsorge ist und sie darauf angewiesen sind

Bei 35 Prozent geht das Aktiengewicht der Briten meist erst los. Bis zu 60 Prozent legen sie im With-Profits-Fonds, in dem alle Kundengelder zusammenlaufen, in Aktien oder Aktienfonds an. Weil es mit dem Fondswert deshalb Auf und Ab gehen kann, glätten die Anbieter den Verlauf (Fachbegriff: Smoothing).

FOTOS: FOTOLIA (2) / PIXELO (1) / ISTOCK (2)

Alles smooth? With-Profits-Policen



Was ist garantiert? In der Regel eine Mindestwertentwicklung des angelegten Guthabens. Sie liegt derzeit zwischen 0 und 1,5 Prozent pro Jahr



Wie funktioniert's? Der Sparanteil der Kunden fließt in den With-Profits-Fonds. Dessen Gelder legt der Versicherer meist in Aktien, Renten und Immobilien an. Die Angelsachsen sind nicht an so strikte Anlagerichtlinien gebunden, ihre Aktienquote liegt meist zwischen 30 und 60 Prozent. Schwankungen versuchen einige Anbieter durch das sogenannte Smoothing (Glättung) auszugleichen: Geht's an den Börsen bergauf, wird nicht der gesamte Ertrag zugeteilt. Der einbehaltene Teil wird Anlegern in schlechten Tagen gutgeschrieben. Die Anbieter legen jedes Jahr einen laufenden Bonus fest, der aber auch auf null sinken kann. Für 2010 liegt er bei rund 2 Prozent. Am Ende des Vertrags gibt es noch einen Schluss-Bonus



Die wichtigsten Anbieter: Canada Life, Royal London, Standard Life



Vorteile: Durch die höheren Aktienquoten der With-Profits-Policen ist mehr Rendite drin als beim deutschen Pendant

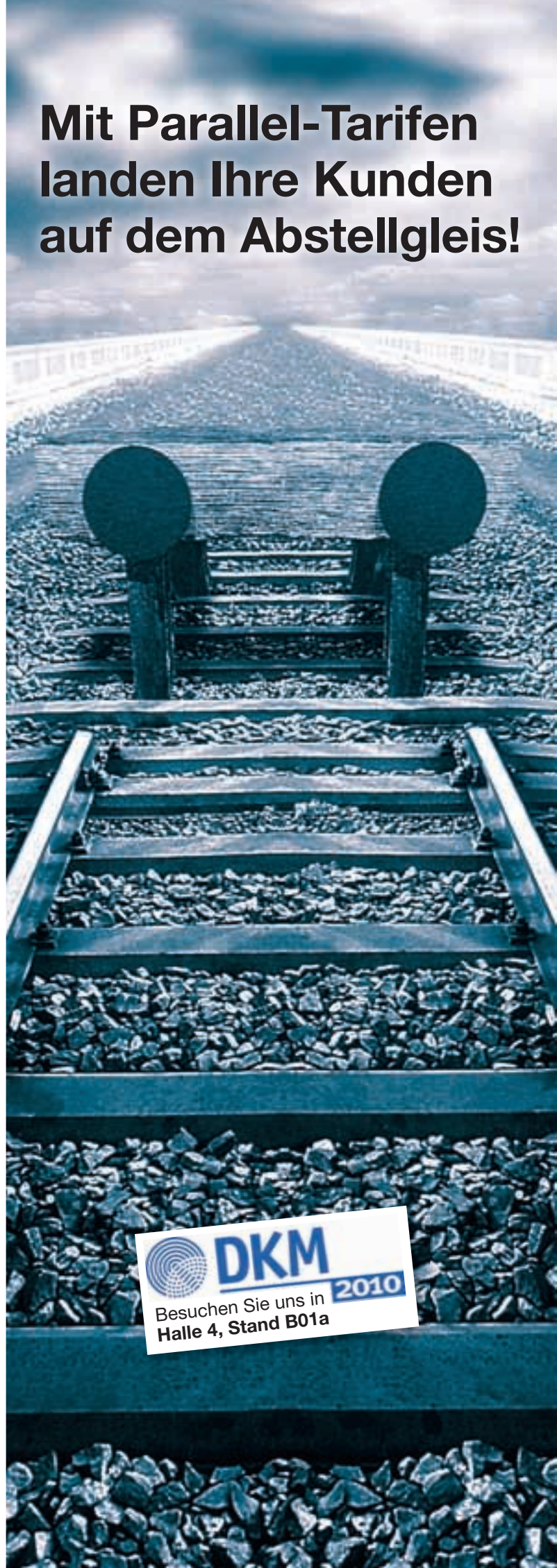


Nachteile: Wer seinen Vertrag nicht durchhält, muss auf die Garantie verzichten. Wollen Kunden früher an ihr Geld, können manche Anbieter eine Marktwertanpassung durchführen: Die Auszahlung kann sich dann gegebenenfalls verringern. Bei Royal London liegt das Minus derzeit bei rund 30 Prozent. Das ist bei einer vorzeitigen Kündigung fondsgebundener Garantiepolicen aber zum Beispiel auch so



Vor allem geeignet für Kunden, die mehr Chancen durch Aktien nutzen wollen und zudem sicher sind, ihren Vertrag bis zur Fälligkeit auch durchzuhalten

Mit Parallel-Tarifen landen Ihre Kunden auf dem Abstellgleis!



 **DKM** 2010
Besuchen Sie uns in
Halle 4, Stand B01a

Mit unserem Gesamttarifwerk dagegen nicht:

FLEXO^{SDK} privat

Vollversicherungs-Tarife, die Junge von Alten und Gesunde von Kranken abkoppeln, sind ein billiger Ausweg. Denn als Parallel-Tarife hemmen sie die faire Risikomischung und belasten finanziell die treuen Versicherten, die im Alltarif zurück gelassen werden. Vermitteln Sie mit uns einen anderen, einen solidarischen Weg.

Unser erweitertes Tarifwerk FLEXOprivat spricht generationenübergreifend alle an, die keine kurzfristig preiswerte Sicherheit suchen, sondern eine nachhaltig qualitative. Mit den Tarifmodulen **FLEXOtop**, **FLEXOplus** und **FLEXOfit** können Sie Leistungen und Beiträge individuell auf die Wünsche Ihrer anspruchsvollen Kunden abstimmen.

Die aktuellen Unterlagen liegen für Sie bereit. Anruf genügt: **0711 57 78 698**. Unser Vermittler-Servicecenter VSC ist Montag bis Freitag von 7.30 Uhr bis 17.30 Uhr für Sie da.

**Der neue SDK-Service:
Feedback innerhalb 12 Stunden**

auf schriftliche Vorabanfragen und eingereichte Anträge inklusive Risikoentscheidung!

makler.sdk.de

Wir versichern Menschen

SDK Süddeutsche
Krankenversicherung

Das erreichen sie, indem sie bei positiven Erträgen ihren Kunden weniger Ertrag zuteilen, um schlechte Jahre auszugleichen. Alles in allem kommt so eine mittlere Rendite von rund 5 Prozent zustande. Da die Garantien anders als beim deutschen Klassiker aber nur bei Vertragsende greifen, sollten sich Sparer, die bezwei- →

CPPI? Fondspolizen mit Garantiefonds



Was ist garantiert? Das komplette Guthaben des Fonds steht zum vereinbarten Stichtag zur Verfügung. Auch Höchststände des Fonds werden abgesichert



Wie funktioniert's? Grundlage der Garantiefonds ist die Bautechnik Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI). Das Guthaben wird in chancenreiche (Aktien, Aktienfonds) und sichere Anlagen (Renten, Geldmarkt) angelegt. Für die Aufteilung gleichen die Anbieter den Fondswert mit dem benötigten Garantiewert ab – die Differenz ist das Risikobudget. Geht es mit den Aktienkursen bergab, braucht sich das Risikobudget auf, und der Fondsmanager fährt die Aktienpositionen zurück. Steigen die Aktienkurse, kann der Manager wieder chancenreicher investieren. Die neuere Variante I-CPPI rechnet das Risikobudget für jeden Kunden aus



Die wichtigsten Anbieter: Allianz Global Investors, BNP Paribas, DWS, Lyxor



Vorteile: Gerade bei langen Laufzeiten kann der Fondsmanager komplett in Aktien- oder Aktienfonds gehen. Durch die Absicherung der Fonds-Höchststände ist meist mehr drin als nur die Garantie der angelegten Beiträge. Ein Höchststandsfonds kann auch mit Nicht-Garantiefonds kombiniert werden



Nachteile: Es besteht das Cash-Lock- oder Monetarisierungs-Risiko. Dann ist der Fonds komplett in risikoarme Anlagen investiert, um die Garantie zu sichern



Vor allem geeignet für Kunden, die am Aktienmarkt mitmischen wollen, aber trotzdem Sicherheit verlangen. Höchststandssicherungsfonds lassen sich gut einsetzen, wenn der Kunde nur einen Teil seines Vermögens absichern will, etwa bei höheren Zuzahlungen

feln, dass sie ihren Vertrag durchhalten, ein Investment gut überlegen. Das ist laut Statistik immerhin jeder Zweite.

Bei beiden Modellen verlassen sich Kunden und Berater auf das Geschick der Versicherer, ein Mitspracherecht bei der Kapitalanlage gibt es nicht.

Mehr Freiraum gibt es bei fondsgebundenen Policen. „Konservativere Anleger

können hier risikoärmere Fonds auswählen, chancenorientierte in risikoreichere Produkte gehen“, sagt Alexander Kling vom Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (Ifa) in Ulm. Und wer keine ganz hohen Garantien braucht, kann sich nur etwas Sicherheit beimischen – in Form von Garantiefonds. Sie sichern das Guthaben, das Versicherte anlegen, so-

wie neue Höchststände des Fonds. Diese Produkte funktionieren nach dem sogenannten CPPI-Modell. CPPI steht für Constant Proportion Portfolio Insurance – ein Balanceakt zwischen risikoarmen und chancenreichen Anlagen. Der Kunde baut mit seinen Beiträgen einen Risikopuffer auf. Je größer er ist, desto stärker kann der Fondsmanager chancenreiche Papiere kaufen. Oft ist dieser Anteil noch gehebelt. Ein Beispiel: Ein Portfolio hat den Wert von 100 Euro, der Zinssatz liegt bei 5 Prozent, der Vertrag geht über fünf Jahre, der Hebel ist 3. Um den Wert der künftigen Garantie auszurechnen, teilt der Fondsmanager den Wert des Portfolios durch den hochgerechneten Zins über fünf Jahre. 78,40 Euro kommen dabei raus. Die Differenz aus diesem Garantiewert zum Portfoliowert ist der Risikopuffer, er beträgt 21,60 Euro, gehebelt mal 3 investiert der Fondsmanager also für 64,80 Euro in Aktienfonds, die restlichen 35,20 Euro gehen in Rentenfonds. Das ist die Basisaufteilung des Portfolios.

Das Geld sitzt fest

Fällt jetzt der Wert des Guthabens am nächsten Tag um 5 auf 95 Euro, ändert sich der Garantiewert so kurzfristig nicht, aber der Risikopuffer wird kleiner. Er liegt nur noch bei 16,60 Euro. Wieder gehebelt um den Faktor 3, fällt der Anteil der Aktienfonds auf 49,80 Euro. Den Rentenanteil stockt der Fondsmanager auf 45,20 Euro auf.

Problematisch kann es werden, wenn sich das Risikobudget ganz aufbraucht. Denn dann muss der Fondsmanager stärker oder gar komplett in Renten oder Geldmarktpapiere umschichten, um die Garantie zu stemmen. Ein Ausflug an die Börse ist dann zu riskant. Das Geld sitzt fest (Cash-Lock), bis frisches Geld und damit Risikokapital nachströmt.

Weiteres Manko des Systems: „Der Fondsmanager kennt den einzelnen Kunden und seinen Vertrag nicht“, sagt Kling. „Er muss deshalb auch für den schlimmsten anzunehmenden Kunden die Garantie stellen können.“ Das ist der Kunde, der zum historischen Höchststand des Fonds einmal investiert. Weil der Fondsmanager die Garantie auch für diesen Kunden sichern muss, ist die Fondsaufteilung für die restlichen Kunden zu vorsichtig. Dieses Problem haben die An- ➔

Strikte Trennung Variable Annuities



Was ist garantiert? Eine garantierte Leistung beim Tod des Versicherten (GMDB), eine garantierte Ablaufleistung (GMAB), eine garantierte Mindestrente (GMIB) oder garantierte Entnahmen aus dem Fondsguthaben (GMWB)



Wie funktioniert's? Für die Garantie zahlt der Kunde eine Garantiegebühr, zum Beispiel 5 Prozent des Einmalbeitrags oder 1,5 Prozent des Fondswerts pro Jahr. Dieses Geld geht in ein separates Hedging-Portfolio des Versicherers. Über Kapitalmarktinstrumente wie Futures und Optionen versucht der Versicherer zu gewährleisten, dass das Hedging-Portfolio mit dem Wert der Garantie übereinstimmt. In der Praxis ist es aber so, dass Abweichungen zustande kommen, die für den Versicherer mal einen Gewinn, mal einen Verlust bedeuten. Ziel der Gesellschaften ist es, diese Gewinne und Verluste möglichst klein zu halten. Eine Schwierigkeit dabei: Kunden und Vermittler bevorzugen oft aktiv gemanagte Fonds als Kapitalanlage in den Produkten. Optionen und Futures gibt es in der Regel aber nur auf Aktienindizes. Der Versicherer geht daher davon aus, dass sich der Fonds des Kunden ähnlich verhält wie ein Mix aus verschiedenen Indizes. Das führt zu Unterschieden zwischen Kursentwicklung des Fonds und der Indizes – je größer die sind, desto schlechter funktioniert das Hedging



Die wichtigsten Anbieter: Allianz, Axa, Canada Life, Friends Provident, R+V, Swiss Life, Vorsorge



Vorteile: Kapitalanlage und Garantie sind getrennt. Dem Kunden soll das eine freiere Wahl bei seiner Anlageentscheidung und auch eine Chance auf mehr Rendite ermöglichen. Denn er muss nicht auf Garantiefonds zurückgreifen



Nachteile: Das Hedging ist schwierig, ein Restrisiko bleibt immer – das muss bei der Wahl des Anbieters beachtet werden, Stichwort: Finanzstärke. Futures, Optionen & Co. sind durch die Finanzkrise auch recht teuer geworden, höhere Preise und geringere Garantien sind die Folge



Vor allem geeignet für Kunden, die genau wissen wollen, wie viel ihre Garantie kostet, und die Einfluss auf die Kapitalanlage haben wollen. Wenn sie einen Fonds wählen, können sie sicher sein, dass ihr Beitrag auch hierhin fließt und nicht wegen einer Umschichtung in einem anderen Fonds, etwa einem Garantiefonds, landet – es sei denn natürlich, der Anbieter ändert das Fondsangebot

Die Deutschen haben große Angst vor ...

Fragt man die Deutschen heute, wovor sie im Moment die größte Angst haben, liegen steigende Lebenshaltungskosten ganz oben. Fragt man die gleichen Deutschen heute, wovor sie in 20 Jahren Angst haben werden, liegt Arbeitslosigkeit auf Rang 1

... steigenden Lebenshaltungskosten	68%	40%	... Arbeitslosigkeit
... schlechterer Wirtschaftslage	67%	26%	... Umweltproblemen
... Naturkatastrophen	64%	25%	... Armut/Verarmung
... Überforderung der Politiker	62%	16%	... (Atom-)Kriegen
... Pflegefall im Alter	61%	15%	... unsicherer Rente
... höherer Arbeitslosigkeit	61%	13%	... Kriminalität
... schwerer Erkrankung	57%	11%	... Klimawandel
... Terrorismus	53%	10%	... Terrorismus
... Arbeitslosigkeit	48%	10%	... Altersarmut
... sinkendem Lebensstandard im Alter	47%	10%	... Gesundheitsvorsorge

Heute 2030



FOTO: RAINER JENSEN / DPA

Alter Mann, der in einer Berliner Straße im Müll nach Pfandflaschen oder Essbarem sucht

Quelle: R+V Befragt: 2.500 Deutsche, Mehrfachnennungen möglich

ANZEIGE



Zahltag

Am Ende zählt, was rauskommt – deshalb bAV mit Standard Life:

- Starke Renditechancen durch ausgezeichnete Investmentkompetenz
- Steuerliche Vorteile durch staatliche Förderung
- Bequeme Einrichtung durch persönlichen Service

Standard Life – ausgezeichnetes Investment und fast 200 Jahre Erfahrung für Ihren Vermögensaufbau.

» Auf uns können Sie zählen. Jetzt kostenfrei informieren unter 0800 2234872

Jetzt gratis die neue
bAV-Entscheiderstudie bestellen:
www.standardlife.de/bav-studie

www.standardlife.de

bieter sogenannter dynamischer Hybride, die sich ähnlicher Garantiefonds bedienen, gelöst. Denn sie gehen vom einzelnen Kunden aus. Grundstruktur der modernen Hybride sind zwei oder drei

menstellen kann – das soll die Rendite bringen. Im Drei-Topf-Modell ist dazwischen noch ein zweiter Topf geschaltet, der Wertsicherungsfonds. Die Anbieter berechnen nun für jeden Kundenvertrag in der Regel monatlich, wie sie das Guthaben auf die Töpfe verteilen müssen, um das Optimum an Sicherheit und Rendite herauszuholen.

Bei Garantiefonds ist die Kapitalanlage mit der Garantie verbunden. Es geht aber auch strikt getrennt voneinander

Töpfe. Allen gemein ist der erste Topf: der Deckungsstock des Versicherers, um einen Teil (bei den Drei-Topf-Hybriden) oder die komplette Garantie zu gewährleisten. Beide Formen haben auch einen Topf, bei dem der Versicherte sich einen Mix aus einer Palette an Fonds zusam-

So lassen sich gerade für jüngere Kunden mit lang laufenden Verträgen höhere Aktienquoten sichern.

Ganz ohne Garantiefonds kommen die sogenannten Variable Annuities aus. Der Kunde zahlt eine Garantieggebühr, die der Versicherer in ein separates Hedging-Port-

folio packt, das der Absicherung (englisch: Hedging) dient. Der Rest des Beitrags geht in einen Topf, den der Kunde nach Belieben mit Fonds aus dem Angebot des Versicherers bestücken kann.

„Der Versicherer muss beim Hedging immer zwei Ziele im Auge haben“, sagt Kling. „Der Wert der Garantie muss zum einen mit dem Wert des Hedging-Portfolios übereinstimmen, und der Wert des Hedging-Portfolios muss zum anderen genauso reagieren wie der Wert der Garantie auf Veränderungen am Kapitalmarkt.“

Was macht der Versicherer also? Er rechnet aus, wie sich der Garantiewert ändert, wenn sich etwa der Zinssatz erhöht oder wenn die Aktienkurse baden gehen. Für diese Fälle rechnet er auch aus, wie sich der Wert bestimmter Kapitalmarktinstrumente wie Futures und Optionen ändert. Ein Beispiel: Der Kurs einer Aktie liegt am 1.11.2010 bei 50 Euro. Hierauf bietet eine Bank eine Put-Option an. Sie gibt dem Käufer das Recht, die Aktie in sechs Monaten, zur Fälligkeit der Option, zu einem Preis von 45 Euro zu verkaufen. Diese Put-Option schützt den Versicherer davor, dass der Aktienkurs unter die 45-Euro-Marke fällt. Ist der Kurs bis zum Fälligkeitstermin beispielsweise auf 40 Euro gefallen, hat die Option bei Ausübung einen Wert von 5 Euro, da der Versicherer die Aktie zu einem Preis von 45 statt 40 Euro verkaufen kann. Aber: Bei steigenden Kursen wird die Option wertlos.

Durch die Finanzkrise teurer

Auf Basis dieser Mechanik versucht der Versicherer Finanzmarktinstrumente in sein Hedging-Portfolio zu holen, die sich genauso entwickeln wie der Wert der Garantie. Und genau hier steckt die Schwierigkeit. Es ist nicht möglich, bereits heute zu sagen, zu welchen Konditionen in der Zukunft Garantien abgesichert werden können. Die Finanzkrise hat das klar gezeigt. Durch die gestiegene Volatilität an den Kapitalmärkten sind Instrumente wie Optionen teuer geworden. Die Folge: Der Versicherer muss die Garantieggebühr erhöhen oder das Risiko senken, indem er die angebotenen Fonds durch risikoärmere ersetzt. Beides kann die Rendite der Police drücken.

Die Schwierigkeit für Vermittler ist nun, aus diesen fünf Modellen das heraus- ➔

Umgetopft: Dynamische Hybridmodelle



Was ist garantiert? In der Regel, dass der Kunde am Vertragsende seine gezahlten Bruttobeiträge (also inklusive Kosten) wiederbekommt



Wie funktioniert's? Dynamische Hybride gibt es in zwei Varianten, die sich vor allem in der Zahl der eingesetzten Töpfe unterscheiden, zwischen denen hin- und hergeschichtet wird. Beiden gemein ist das Sicherungsvermögen des Versicherers, der die Garantie (oder einen Teil) gewährleistet. In der Zwei-Topf-Variante wird es mit einem Fondstopf kombiniert, den der Kunde aus dem Angebot des Versicherers zusammensetzen kann. Der Drei-Topf-Hybrid kombiniert die Töpfe Sicherungsvermögen, Garantiefonds – meist mit der Garantie, dass der Wert innerhalb eines Monats um maximal 20 Prozent sinken kann – und dem „normalen“ Fondstopf. Bei beiden Varianten überprüft der Versicherer täglich die Aufteilung des Guthabens auf die Töpfe für jeden einzelnen Kunden



Die wichtigsten Anbieter: Allianz, Alte Leipziger, Arag, Condor, Helvetia, HDI-Gerling, LV 1871, Moneymaxx, Volkswohl Bund, WWK, Zurich



Vorteile: Der Kunde kann das Garantieniveau immer öfter selbst bestimmen, also auch niedrig starten, zum Beispiel bei 50 Prozent, und bei Bedarf die Sicherheit hochschrauben, etwa auf 100 Prozent. Das geht bei den anderen Produkten nicht



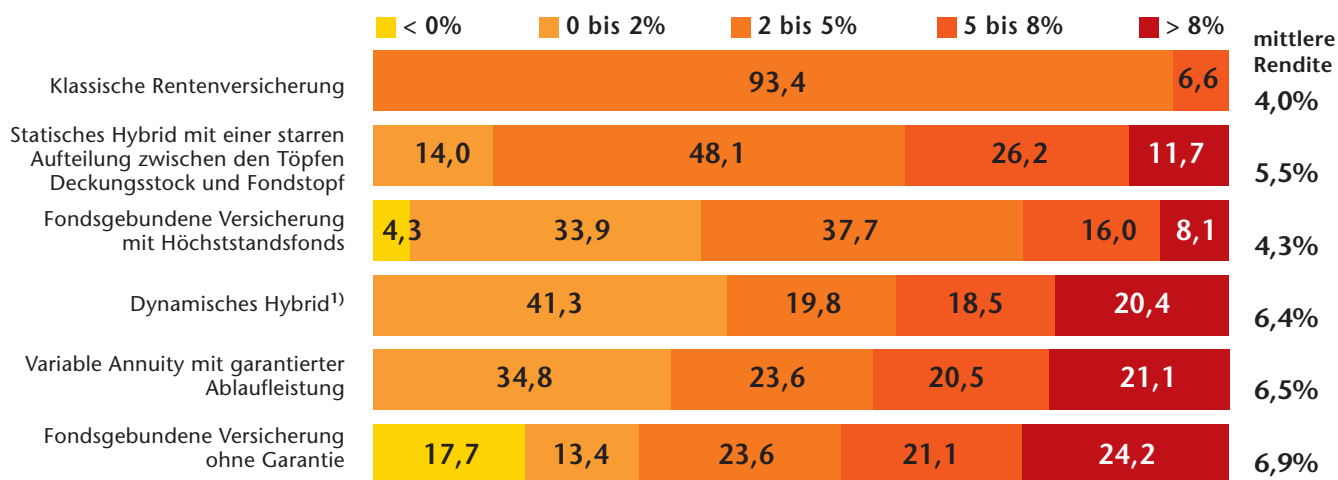
Nachteile: Der Kunde hat nur einen eingeschränkten Einfluss auf die Kapitalanlage. Er kann sich zwar einen eigenen Fondsmix zusammensetzen, hat aber kein Mitspracherecht, wenn es ans Umschichten geht



Vor allem geeignet für Kunden, die das Garantieniveau selbst bestimmen und während der Laufzeit auch gerne ändern möchten. Verluste sind nahezu ausgeschlossen, trotzdem sind die Chancen am Aktienmarkt recht hoch

Was bringen die Policen? Chancen und Risiken im Vergleich

Die Balken zeigen die Wahrscheinlichkeit, dass die Rendite gängiger Garantimodelle in bestimmte Bereiche fällt. Ein Lesebeispiel: Bei der fondsgebundenen Versicherung ohne Garantie ist die Chance auf mehr als 8 Prozent Rendite am größten – sie liegt bei 24,2 Prozent. Das liegt daran, dass keine Garantie bezahlt werden muss. Die Kehrseite: In 17,7 Prozent der Fälle verlieren Anleger Geld; bei 13,4 Prozent liegt die Rendite unter den getroffenen Annahmen nur zwischen 0 und 2 Prozent. Im Schnitt sind 6,9 Prozent Rendite drin



1) mit monatlich überprüfter Aufteilung zwischen den Töpfen Deckungsstock, Garantiefonds und kundeneigener Fondsmix
 Quelle: Ifa, Wahrscheinlichkeiten beruhen auf Rechnungen von 10.000 verschiedenen Aktienmarkt- und Zinsszenarien für jedes Garantimodell. Das Beispiel beruht auf einem Einmalbeitrag von 100.000 Euro, der Vertrag läuft 20 Jahre. Veranschlagte Kosten: 1,3 Prozent Fondsverwaltungsgebühren, 5 Prozent Abschlusskosten, Explizite Garantiegebühr beim Variable Annuity: 1 Prozent pro Jahr aufs Fondsguthaben

ANZEIGE

So ist das Leben:
 Altersvorsorge
 muss sich lohnen.

So ist Canada Life:
 Wir erhöhen die
 Leistung für Sie.

Besuchen
 Sie uns auf der
DKM
 in Halle 4,
 Stand 5!

Da ist sie: unsere neue Tarifgeneration für Ihre Altersvorsorgelösungen! Entscheidend: die deutlich erhöhte Leistung. Dazu unsere Bestnote 1+. Das zahlt sich aus. Für Ihre Kunden durch bessere Vorsorge. Für Sie durch zufriedeneren Kunden.

Sie sind interessiert?
Dann informieren Sie sich jetzt:
06102-30619-00 oder
maklerservice@canadalife.de



www.partner.canadalife.de



Canada LifeTM

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

Für wen eignet sich was? Drei Beispiele



FOTO: PHOTOCASE

Der Fall: Sara ist 33 Jahre alt, nicht verheiratet und hat keine Kinder. Sie will fürs Alter vorsorgen und dazu monatlich 100 Euro in eine fondsgebundene Rentenversicherung einzahlen. Die Laufzeit des Vertrags liegt bei 34 Jahren. Wichtig ist Sara, dass ihr der Versicherer schon bei Vertragsbeginn **eine lebenslange Rente garantiert**. Auf Flexibilität legt sie Wert: Nachversicherungsgarantie, Zuzahlungen, Beitragspausen sollte das Produkt vorsehen. Um die Kapitalanlage möchte sie sich nicht kümmern.

Die Produktempfehlungen¹⁾

Anbieter	Produkt (Stand der Bedingungen)	durchschnittliche Beitragsrendite nach Kosten im Normalfall/im ungünstigsten Fall
Condor	Congenial (6/2009)	5,76%/0,11%
HDI-Gerling	Two Trust (1/2010)	5,63%/0,09%
Standard Life	Freelax (9/2009)	4,95%/0,99%



FOTO: FOTOLIA

Der Fall: Michael ist 53 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. In zwölf Jahre möchte er in Rente gehen, bis dahin aber noch etwas tun, um seine Rente aufbessern – 150 Euro im Monat möchte er dafür anlegen. Michael will eine hohe Garantie, er möchte **kein Geld**

verlieren. Wichtig ist ihm auch eine Absicherung seiner Familie. Wenn er stirbt, soll seine Familie mindestens die gezahlten Beiträge zurückbekommen oder die vereinbarte Rente für eine bestimmte Dauer ausgezahlt bekommen (Rentengarantiezeit).

Die Produktempfehlungen¹⁾

Anbieter	Produkt (Stand der Bedingungen)	durchschnittliche Beitragsrendite nach Kosten im Normalfall/im ungünstigsten Fall
Volkswahl Bund	Safe Invest (1/2009)	2,70%/1,10%
Alte Leipziger	RentAL, Überschussanlage in Fonds (1/2009)	2,17%/0,60%
Axa	Tarif AG4, Überschussanlage in Fonds (7/2010)	1,74%/0,15%



FOTO: FOTOLIA

Der Fall: Der 40-jährige Junggeselle Robert hat geerbt. Jetzt will er 50.000 Euro auf einen Schlag für 20 Jahre anlegen. Um Abgeltungssteuer zu sparen, hat er sich für eine fondsgebundene Rentenversicherung mit möglicher Kapitalauszahlung entschieden. Eine gewisse Garantie ist ihm wichtig, **mindestens seinen Beitrag** von 50.000 Euro möchte er am Vertragsende wiederbekommen. Zwischendrin will er außerdem Zugriff auf sein Geld haben.

Die Produktempfehlungen¹⁾

Anbieter	Produkt (Stand der Bedingungen)	durchschnittliche Beitragsrendite nach Kosten im Normalfall/im ungünstigsten Fall
HDI-Gerling	Two Trust (1/2010)	6,36%/0,08%
Condor	Congenial (6/2010)	6,16%/0,09%
Axa	Tarif AF1 mit Garant-Modul 100% (7/2010)	5,73%/1,59%

1) ermittelt mit dem Analysetool ITA Select des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge auf Basis 10.000 durchgespielter Kapitalmarktszenarien. Stand: 10.9.2010 Berücksichtigt wurden 31 Produktanbieter und 181 Produktvarianten. Aufgeführt ist jeweils nur der beste Tarif einer Gesellschaft.

Die vollständigen Listen der empfohlenen Produkte gibt's unter www.dasinvestment.com

zusuchen, das jeweils am besten auf den eigenen Kunden passt. Alle Produkte haben ihre Vor- und Nachteile. Die üblichen, vom Versicherer prognostizierten Ablaufleistungen helfen da auch nicht mehr weiter. „Sie sind mit konstanten Fondsentwicklungen von 3, 6 oder 9 Prozent gerechnet und blenden Kosten innerhalb des Fonds aus“, so ITA-Chef Ortman. „Und zwar sowohl explizite Kosten wie Verwaltungsgebühren als auch implizite Kosten, die zum Beispiel dadurch entstehen, dass in risikoärmere Fonds umgeschichtet wird.“ Ein veraltetes Modell, das der Vielschichtigkeit des Markts nicht mehr gerecht wird.

Als Alternative kristallisiert sich heraus, über Simulationen die Chance-Risiko-Profile der Produkte nach Kosten herauszuarbeiten. Hierbei spielen Computer sehr viele, meist 10.000 Szenarien durch, in denen Aktienkurse und Zinsen sich unterschiedlich entwickeln. Gleichzeitig wird geprüft, wie der Garantie-Mechanismus eines Produkts auf jedes Szenario reagiert hätte. Bei Höchststandssicherungsfonds also, wie der Fondsmanager das Portfolio bei jedem einzelnen Szenario angepasst hätte. Daraus ergeben sich Wahrscheinlichkeiten, mit denen das Produkt in bestimmte Renditezonen fällt.

Das Ifa hat für DAS INVESTMENT Chance-Risiko-Profile für die wichtigsten Produktgattungen herausgearbeitet (Seite 55). Das Ergebnis zeigt: Bei Fondspolice ohne Garantien ist für Versicherte die meiste Rendite drin, sie liegt unter den getroffenen Annahmen im Mittel bei 6,9 Prozent. Aber: Hier gibt es auch das Risiko, Geld zu verlieren, und zwar in knapp 18 Prozent der Fälle.

Variable Annuities und dynamische Hybride schalten dagegen den Wertverlust aus, kommen mit ihren Renditen aber recht nah an das Mittel der garantierten Fondspolice heran. Klingt: „Ein besseres oder schlechteres Produkt gibt es nicht. Jedes hat ein anderes Chance-Risiko-Profil. Die große Kunst liegt in Zukunft darin, dieses Profil mit der Risikoneigung des Kunden abzugleichen und daraufhin ein Produkt zu empfehlen.“ **Karen Schmidt**



Weitere Infos zu Chance-Risiko-Profilen und Garantieprodukten gibt es auf diesen Seiten

www.ifa-uhl.de • www.ita-online.info
www.morgengundmorgen.com