

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
HanseMerkur 24: RiesterMeister	Seite 6
Swiss Life: EuropaRente 2007	Seite 7
Kosten versus Fondsperformance	Seite 8
Interview mit Norbert Ras, Geschäftsführer der Legal & General Deutschland Service-GmbH	Seite 11

Kurzmeldungen:

Nachfrage nach Rürup-Renten steigt: Die **Deutsche Vermögensberatung (DVAG)** sieht sich als **Marktführer im Bereich der Rürup-Renten**. Im 1. Halbjahr 2007 wurden über **28.000 Rürup-Renten** vermittelt. **Prof. Dr. Reinfried Pohl, Vorstandschef der DVAG**, begründet den wachsenden Erfolg der Basis-Versorgung u. a. wie folgt: *„Sehr geholfen haben dabei die Verbesserungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen, die die Rürup-Rente für Selbständige und andere Zielgruppen nun besonders attraktiv macht. Weitere Verbesserungen bei der Rürup-Rente – z. B. die Möglichkeit zur Einmalzahlung eines Teils der angesparten Beiträge bei Rentenbeginn – können die Aufholjagd der Rürup-Rente noch beschleunigen und volkswirtschaftlich sehr nützlich sein.“* In diesem Jahr hat die **DVAG** bereits mehr als **100.000 Riester-Renten** vermittelt; zukünftig erwartet sie hier einen steigenden Anteil fondsgebundener Versicherungen.

VGH verstärkt Krankenversicherung: Die zur **Versicherungsgruppe Hannover (VGH)** gehörende **Provinzial Krankenversicherung Hannover** schließt sich mit der **Alten Oldenburger Krankenversicherung AG** zusammen. Die **Alte Oldenburger** rechnet in diesem Jahr mit Beitragseinnahmen in Höhe von etwa 160 Mio. Euro, die **Provinzial** mit etwa 40 Mio. Euro. Beide Versicherer sollen in ihrem Marktauftritt selbständig bleiben. Während die **Provinzial** als regionaler Anbieter in **Niedersachsen und Bremen** über **eigene Vertreter und die Sparkassen** vermittelt, bedient sich die **Alte Oldenburger** weiterhin eins bundesweiten **Maklernetzes**. **VGH-Chef Robert Pohlhausen** ist zuversichtlich, dass beide Unternehmen, die in sich ergänzenden Märkten tätig seien, von dem Zusammenschluss profitierten. **Standort der Gruppe** soll **Vechta** sein.

Rürup-Rente von R+V und Union Investment: Die **R+V Versicherung** und die **Union Investment** haben zum **1. September 2007 die VR-RürupRente** auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um eine Kapitalanlage in Fonds mit anschließender Verrentung. Während der Ansparphase kann der Kunde in **fünf verschiedene Fonds der Union Investment – UniGarant Top, UniStrategie Konservativ, UniStrategie Ausgewogen, UniRak und UniValueFonds Global A** - investieren. Die Anlagestrategie kann jederzeit gewechselt werden. Zu Beginn der Auszahlungsphase wird das Fondsguthaben verrentet und die **R+V Versicherung garantiert eine lebenslange Rente**. Der Anleger kann zwischen laufender Beitragszahlung und Einmalzahlung wählen. Darüber hinaus sind Beitragsanpassungen, -aussetzungen und Zuzahlungen jederzeit möglich. **Hans Joachim Reinke, Vorstand der Union Investment**, sieht eine große Zielgruppe: *„Zählt man die Gruppe der Selbständigen, der Freiberufler, der gut verdienenden Privatkunden und der älteren Arbeitnehmer zusammen, warten in Deutschland insgesamt über 17 Millionen Personen auf ein attraktives Rürup-Angebot.“*

Versicherer engagieren sich an der Uni: Die vier bayerischen Versicherer **HUK-Coburg, Nürnberger, KarstadtQuelle und uniVersa** wollen über fünf Jahre jeweils 200.000 Euro investieren, um an der **Friedrich-Alexander-Universität Nürnberg-Erlangen** einen **Stiftungslehrstuhl Versicherungsmarketing** zu etablieren. Sie erwarten davon *„neue wissenschaftliche Erkenntnisse über Vertriebswegekonzepte, Kundenerwartungen und –bedarf.“* Diese sollen *„Eingang finden in die Aufbauorganisation der Unternehmen und die Beziehungen zu ihren Kunden.“* Da zudem ein Mangel an gut ausgebildeten Fachleuten absehbar sei, spielt auch die Rekrutierung qualifizierten Nachwuchses eine Rolle. Der neue Lehrstuhl soll in den **Fachbereich Wirtschaftswissenschaften** integriert werden und die versicherungswissenschaftliche Ausrichtung vertiefen.

Deutscher Ring engagiert sich in Liechtenstein: Der **Deutsche Ring, Hamburg**, beteiligt sich als Finanzinvestor beim **Lebensversicherer Wealth-Assurance AG in Liechtenstein**. Über die **Basler Versicherung Beteiligungsgesellschaft mbH** hält der **Deutsche Ring eine Mehrheitsbeteiligung** an dem Unternehmen. Weitere bedeutende Anteile liegen in den Händen des Managements der **Wealth-Assurance AG**. Zielgruppe für den Lebensversicherer sind vermögende Kunden, denen **vermögensgebundene Lebensversicherungen** angeboten werden. Die neue Gesellschaft soll ihre Tätigkeit zum **1. Oktober 2007** aufnehmen und wird zunächst in **Spanien, Schweiz, Deutschland, Italien, Belgien und Frankreich** tätig sein.

Fusion in Großbritannien: Die **britischen Versicherer Friends Provident plc und Resolution plc wollen zur Friends Financial Group plc fusionieren.** Das fusionierte Unternehmen würde einer der führenden Lebensversicherer in **Großbritannien** sein. Nach der Fusion hätte die Gesellschaft einen Kundenstamm von ca. 9,5 Millionen; das verwaltete Anlagevermögen belief sich auf etwa 240 Mrd. Euro. Nach Aussagen der Vorstände ergänzten sich die beiden Unternehmen bei Produkten, Kunden, Vertrieb und Management. **Sir Adrian Montague, Chef von Friends Provident,** erläuterte: *„Wir bauen das internationale Geschäft in ausgewählten Ländern und in ausgewählten Marktsegmenten zur Diversifizierung und Verbesserung der Erträge aus.“* Nach einer Übergangszeit soll **Friends Provident** die primäre Marke für das **Lebensversicherungsgeschäft in Großbritannien** werden. Auch in **Deutschland** sollen weiterhin **Policen von Friends Provident** verkauft werden. Neuere Pläne wurden bisher nicht bekannt.

Britische Garantiekonzepte: Bei der Entscheidung für ein bestimmtes Versicherungsprodukt spielen vor allem für **deutsche Versicherungsnehmer Garantien** eine große Rolle. Über mögliche Unterschiede in den **Garantiedefinitionen** von fondsgebundenen Rentenversicherungen haben wir auch in unseren **News** in Ausgabe **Nr. 3 / 2007** bereits berichtet. In der Ausgabe **17 / 2007** der **Zeitschrift für Versicherungswesen** findet man auf den **Seiten 552 – 554** unter dem Titel *„Garantien unter der Lupe“* einen Beitrag von **Dr. Mark Ortmann, Direktor des Berliner Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge.** Ortmann beschäftigt sich ausführlich und verständlich mit den verschiedenen Garantiekonzepten in den sog. **„With-Profits“-Policen.** Der Leser findet hier Informationen zu einigen Produkten von **Canada Life, Clerical Medical und Standard Life sowie zum TwinStar der AXA.**

Kein Beratungsausschluss durch Formulare: Die seit dem **22. Mai 2007** gültige **Vermittlerrichtlinie** fordert u. a. ausdrücklich eine **Beratung und Dokumentation.** Grundsätzlich haben Kunden die Möglichkeit, auf die Beratung zu verzichten. Musterprotokolle – auch aus Softwarelösungen, die sich selber als haftungssicher bewerben – enthalten zu diesem Zweck häufig eine Formulierung wie: *„Der Kunde verzichtet ausdrücklich auf eine Beratung und Dokumentation.“* Bereits mit Urteil vom **20. Januar 2005** hat der **Bundesgerichtshof (BGH)** mit Bezug auf **§9 AGBG (Gesetz über Allgemeine Geschäftsbedingungen)** klargestellt, **dass der formularmäßige Ausschluss von Beratungspflichten unwirksam ist.** **Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala** hat dies in der **Ausgabe 9 / 2007** der **Zeitschrift Versicherungsmagazin** deutlich zum Ausdruck gebracht: *„Für die Versicherungsmakler-Praxis heißt das, dass alle Beratungsverzichts-Formulare ungültig sind. Und Versicherungsunternehmen, die derartige Formulare gutheißen, scheinen von den rechtlichen Grundlagen wenig Ahnung zu haben.“*

Kräftiges Neugeschäft bei der PB Leben: Die **PB Lebensversicherung AG** verbuchte bei der **Beitragssumme des Neugeschäfts im Geschäftsjahr 2006** einen Zuwachs von 85% auf 1,27 Mrd. Euro. Im Bereich der **Riester-Rente** meldete der Versicherer ein Neugeschäftsplus von 25%. Die automatische Anpassung ihrer Verträge an die **dritte Riester-Stufe** hätten 96,6% der Kunden wahrgenommen. Die gebuchten Brutto-Beiträge stiegen ebenfalls um ca. 85% auf 253 Mio. Euro. Davon entfällt etwa die Hälfte auf Einmalbeiträge, die um mehr als 240% gewachsen sind. Maßgeblich hierfür sind nach Unternehmensangaben **Kredit-Lebens-, Sterbegeld- und sofort beginnende Rentenversicherungen**. Während die bisherigen **Aktionäre der PB Leben, die Deutsche Postbank AG und die Talanx AG**, im Vorjahr noch knapp 4 Mio. Euro Verlust ausgleichen mussten, weist die **PB Leben** in ihrem 8. Geschäftsjahr nun einen Jahresüberschuss von 0,5 Mio. Euro aus. Zwischenzeitlich hat die **Deutsche Postbank** sowohl ihre Anteile an der **PB Leben**, als auch die **BHW Lebensversicherung AG an Talanx verkauft**. In Rahmen einer **Vertriebskooperation** wird die **Postbank** 15 Jahre lang exklusiv die **Lebens- und Unfallversicherungsprodukte der Talanx** vertreiben. Die **Marke PB Versicherung** soll erhalten bleiben.

Kenntnisse und Fähigkeiten in der BU: Immer wieder entsteht in der öffentlichen Diskussion der Eindruck, die Möglichkeit der **Verweisung in der Berufsunfähigkeitsversicherung** wäre eine rein theoretische Regelung, deren Anwendung in der Praxis vor Gericht nicht Stand halte. Mit genau dieser Argumentation wird die konkrete oder gar die abstrakte Verweisung, die ein bestimmtes Bedingungsmerk vorsieht, als eine vernachlässigbare Eigenschaft abgetan. Selbst anerkannte Bewertungssysteme vergeben an Bedingungsmerkmale mit abstrakter Verweisung Höchstnoten. Dass dies eine für den Kunden fatale Fehleinschätzung sein kann, hat eine **Entscheidung des Bundesgerichtshofs (Az.: IV ZR 232/03) vom 7. Februar 2007** gezeigt. Danach darf ein berufsunfähiger Versicherter auf einen früher erlernten Beruf verwiesen werden, wenn er dazu gesundheitlich in der Lage ist. Unerheblich ist, ob dem Versicherten die dafür erforderlichen Fähigkeiten inzwischen abhanden gekommen sind und / oder, ob er diesen Beruf jemals ausgeübt hat: **„Der Wegfall der erforderlichen beruflichen Kenntnisse oder deren Zurückbleiben hinter der Entwicklung und die allein dadurch verursachte Unfähigkeit zu beruflicher Tätigkeit begründet weder im ursprünglich ausgeübten noch im (ausgeübten oder nicht ausgeübten) Vergleichsberuf bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit.“** Mit diesem Urteil wird möglicherweise die Diskussion um die Bedeutung einer **konkreten Verweisung** wieder an Bedeutung gewinnen.

Jahresendspurt bei der Delta Lloyd: Bis zum Jahresende kann bei der **Delta Lloyd** eine **Beitragsbefreiung für den Fall der Berufsunfähigkeit** bis zu einem monatlichen Beitrag von 170 Euro **ohne jegliche Gesundheitsfragen** abgeschlossen werden. Bei Selbständigen erhöht sich die Grenze auf 500 Euro. Zudem erhofft sich die Gesellschaft von dem Verzicht auf die Gesundheitsfragen eine schnelle und unkomplizierte Bearbeitung der Anträge. Weiterhin wurde in den Fondspolicen der **garantierte Rentenfaktor erhöht** und als **zusätzliche Option für den Hinterbliebenenschutz** kann bei Tod während des Rentenbezugs das zu Rentenbeginn vorhandenen Fondsguthaben (abzgl. bereits gezahlter Renten) als Hinterbliebenenrente ausbezahlt werden.

Allianz mit neuer Rente gegen Einmalbeitrag: Als Nachfolgeprodukt der bereits mehrmals aufgelegten **Allianz IndexPolice** hat die **Allianz Lebensversicherung AG** nun die **Allianz PortfolioPolice** auf den Markt gebracht. Bei der **Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** investiert der Kunde in ein **Garantiezertifikat**, dessen Wertentwicklung von einem Korb von dreizehn strukturierten Fonds der **Allianz Gruppe** abhängt. **Garantiegeber** für das Zertifikat ist die **Dresdner Bank**. Das Anlagevermögen wird in der Police während der Laufzeit nach dem sog. **Constant Proportion Portfolio Insurance-Prinzip (CPPI) dynamisch** abgesichert. Dabei wird das Kapital bei Bedarf auch täglich zwischen einer **Kapitalschutz-** und einer **Performan-
cekomponente** umgeschichtet. Während der Laufzeit kann der Kunde zum aktuellen Kurswert Kapital entnehmen, auch ein Policendarlehen auf das eingezahlte Kapital ist möglich. Auch bei der **PortfolioPolice** handelt es sich um ein **Tranchenprodukt**; es kann im Zeitraum vom 17.09.2007 bis zum 12.10.2007 gezeichnet werden.

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 9 / 2007

Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 22
50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
E-Mail: info@infinma.de

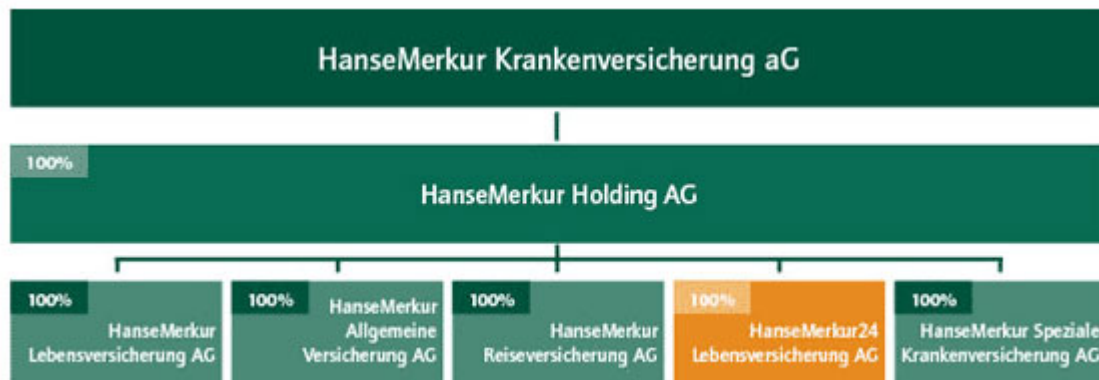
Redaktion:

Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

HanseMerkur 24: RiesterMeister

Nachdem der Versicherungsbestand der **Brunsviga Lebensversicherung AG** auf den der **HanseMerkur Lebensversicherung AG** verschmolzen wurde, hat die Versicherungsgruppe den Unternehmensmantel der **Brunsviga** dazu genutzt, den neuen Risikoträger **HanseMerkur 24 Lebensversicherung AG** zu gründen.



Das **Online-Portal HanseMerkur 24** vertreibt unter dem Namen **RiesterMeister** die staatlich geförderte Altersvorsorge. Das Unternehmen wirbt mit günstigen Beiträgen und einer **100-tägigen Rücktrittsgarantie**: bis zu 100 Tage nach Erhalt der Vertragsunterlagen kann der Kunde zurücktreten und erhält die vollen eingezahlten Beiträge zurück.

Technisch handelt es sich um eine **konventionelle aufgeschobene Rentenversicherung** mit einem Rechnungszins in Höhe von 2,25%. Bei der Überschussbeteiligung kann zwischen verzinslicher Ansammlung und der Anlage in Fonds gewählt werden. Entscheidet sich der Kunde für die Fondsvariante, so stehen ihm **drei Dachfonds von Sauren** zur Auswahl: **Sauren Global Opportunities (offensiv)**, **Sauren Global Growth (wachstumsorientiert)** und **der Sauren Global Balanced (konservativ)**. Zuzahlungen sind jederzeit bis zur Höhe der absetzbaren Sonderausgaben möglich.

Der Vertrieb des **RiesterMeisters** erfolgt einerseits über das **Online-Portal HanseMerkur 24**. Daneben erfolgt der Verkauf über die Ausschließlichkeitsorganisation bei halben Provisionssätzen. Ein Vertrieb über Makler ist derzeit nicht vorgesehen.

Für die Werbung hat die **HanseMerkur** Fußballer Mario Gomez und Regisseur Sönke Wortmann verpflichtet. Insgesamt mehr als 8 Mio. Euro steckt das Unternehmen in die Öffentlichkeitsarbeit. Konkrete Absatzziele wollte **Fritz Horst Melsheimer, Chef der HanseMerkur**, dennoch nicht nennen.

Swiss Life EuropaRente 2007

Unter dem Titel **EuropaRente 2007** hat die **Swiss Life** Anfang September eine **aktienindizierte Rentenversicherung** auf dem Markt gebracht. Dabei handelt es sich um ein Tranchenprodukt, das an einem **Garantiezertifikat von Morgen Stanley auf den Dow Jones EuroStoxx 50** bei 100%iger Kapitalerhaltungsgarantie partizipiert.

Charakteristisch für das Produkt sind vier Phasen:

1 Verkaufsphase	2 Indexphase	3 Abrufphase	4 Leistungsphase
vom 3. September bis Ende Dezember 2007	Kunde nimmt am geglätteten Kursgewinn des DJ Euro Stoxx 50® teil. Leistung bei Tod: Rückzahlung des Einmalbeitrags	Klassische Abrufphase mit garantierter Verzinsung und Überschussbeteiligung Leistung bei Tod: Auszahlung des vorhandenen Kapitals	Garantiert lebenslange Rentenzahlung mit Rentengarantiezeit (5 oder 10 Jahre) oder einmalige Kapitalauszahlung
ca. 4 Monate	12 Jahre	0-10 Jahre	lebenslang/einmalig

Während der **Verkaufsphase** wird der sog. Einstiegskurs festgelegt. An jedem Börsentag bis zum 30. November 2007 wird der Schlusskurs des **Dow Jones EURO STOXX 50®** ermittelt. Zum Versicherungsbeginn am 1. Dezember 2007 erhält jeder Vertrag den niedrigsten Kurs während dieser Phase nach Beitragseingang als Indexanfangskurs zugeschrieben (**Look-Back-Option**). Auf diese Weise wird sichergestellt, dass jeder Kunde zu einem möglichst günstigen Kurs investieren kann. Der Einmalbeitrag beträgt mindestens 5.000 Euro.

In der anschließenden 12-jährigen **Indexphase** partizipiert die Versicherung an der Entwicklung des Dow Jones. Der Endkurs der Indexphase wird ermittelt, in dem ein Mittelwert über alle Tagesschlusskurse des letzten Börsentages eines jeden Versicherungsjahres gebildet wird. Der Beteiligungsbeitrag in Höhe von 95% der Einmalprämie partizipiert zu 200% an diesem geglätteten Wertzuwachs. Es wird zum Ende der Indexphase jedoch mindestens der Einmalbeitrag garantiert. Die Todesfallleistung entspricht während der Indexphase ebenfalls dem Einmalbeitrag.

Es schließt sich eine 10-jährige **Abrufphase** an, in der das Guthaben im klassischen Deckungsstock der **Swiss Life** mit garantierter Verzinsung und Überschussbeteiligung angelegt wird. Der Kunde kann zwischen einer einmaligen Kapitalzahlung und einer lebenslangen Rente – mit 5 oder 10 Jahren Rentengarantiezeit - wählen. Im Todesfall wird das vorhandene Kapital fällig.

Kosten versus Fondsperformance

In **Vergleichen von Fondsgebundenen Versicherungen** wird immer wieder der Versuch unternommen, die im Produkt enthaltenen **Kosten zu vergleichen**, um dann einen vermeintlich kostengünstigen Anbieter empfehlen zu können.

Dieser Ansatz ist insofern nachvollziehbar, als aus Kundensicht niedrige Kosten günstiger sind als hohe Kosten. Allerdings handelt es sich beim **Vergleich der Kosten eines Fondsgebundenen Versicherungsproduktes** um einen sehr **komplexen und mathematisch anspruchsvollen Vorgang**. In der Praxis sind es vor allem zwei große Problemkreise, die immer wieder auftauchen: Die **vollständige und richtige Erfassung sämtlicher Kostenbestandteile** einerseits und die **gegenüber der Fondsperformance überbewertete Bedeutung der Kosten** andererseits.

Wie schwierig es ist, die Kosten eines Fondsgebundenen Versicherungsproduktes richtig und vollständig zu erfassen, zeigen einige Beispiele aus der Praxis:

- ❖ *„Von den Beitragszahlungen eines Jahres werden in jedem der ersten 10 Jahre seit Beginn der Versicherung Abschluss- und Vertriebskosten in Höhe von 0,363% der „maßgeblichen Beitragssumme“ einbehalten. Als maßgebliche Beitragssumme gilt hier die Summe aller bis zum vereinbarten Beginn der Rentenzahlung vereinbarten Beiträge, jedoch ohne Ratenzuschläge und höchstens für einen Zeitraum von 35 Jahren. Bei einer Dauer bis zum Rentenbeginn von 7 Jahren ist jedoch nur 30%, bei einer Dauer von 8 Jahren 50%, bei einer Dauer von 9 Jahren 65%, bei einer Dauer von 10 Jahre 80% und bei einer Dauer von 11 Jahren 90% der so ermittelten Summe maßgeblich.“*
- ❖ *„Weiterhin behalten wir in Zeiten vor Rentenbeginn vom gebildeten Kapital für die Vertragsführung laufende Verwaltungskosten in Höhe von jährlich 0,25% desjenigen Kapitals ein, das zu Beginn eines jeden Jahres garantiert zur Verfügung steht.“*
- ❖ *„Kosten für die Verwaltung des gebildeten Kapitals in der Ansparphase, gestaffelt nach der Dauer, jährlich:*
 - *0,8% des jeweiligen Vertragsguthabens im 1. bis 10. Vertragsjahr*
 - *0,6% des jeweiligen Vertragsguthabens im 11. bis 20. Vertragsjahr*
 - *0,425% des jeweiligen Vertragsguthabens ab dem 21. Vertragsjahr,**die jeweils anteilig monatlich entnommen werden sowie monatlich 1 Euro Stückkosten.“*

Rein mathematisch gesehen halten sich die Rechenprobleme bei den o. g. Beispielen sicher noch in überschaubaren Grenzen. Wer aber sieht sich in der Lage, die folgenden Fragen zu beantworten:

- ❖ **Wie hoch ist das Kapital, das zu Beginn eines Jahres garantiert zur Verfügung steht?**
- ❖ **Wie berechnet sich das jährliche Vertragsguthaben?**

Beziehen sich die Kosten auf das vorhandene Fondsguthaben, das i. d. R. in Anteilseinheiten vorliegt, dann ergeben sich die nächsten Schwierigkeiten; mögliche Bezugsgrößen könnten sein:

- ❖ **der Kurs am Monatsanfang, z. B. 1.000 Euro**
- ❖ **der Kurs am Monatsende, z. B. 2.000 Euro**
- ❖ **der mittlerer Kurs, z. B. 1.500 Euro**

Bei Kosten in Höhe von 1% des Fondsguthabens können diese also in dem Beispiel 10, 15 oder 20 Euro betragen.

Schon dieser kurze Einsteig in die Problematik dürfte gezeigt haben, wie schwierig es in der Praxis ist, Kosten zu vergleichen. Es ist schon sehr bewundernswert, wenn es vereinzelt Analysten gibt, die sich zutrauen, Kosten-Kennziffern bis auf die Nachkommastellen genau berechnen zu können. Der interessierte Kunde / Makler sollte sich jedoch stets bewusst sein, dass auch noch so exakte Zahlenangaben oft nicht mehr darstellen als eine Kaffeesatzleserei.

Wenn trotzdem immer wieder der Versuch unternommen wird, Kosten berechnen und vergleichen zu wollen, dann drängt sich die Vermutung auf, dass die Bedeutung der Kosten für die Qualität eines fondsgebundenen Versicherungsproduktes offensichtlich sehr hoch sein muss. Doch ist dem wirklich so?

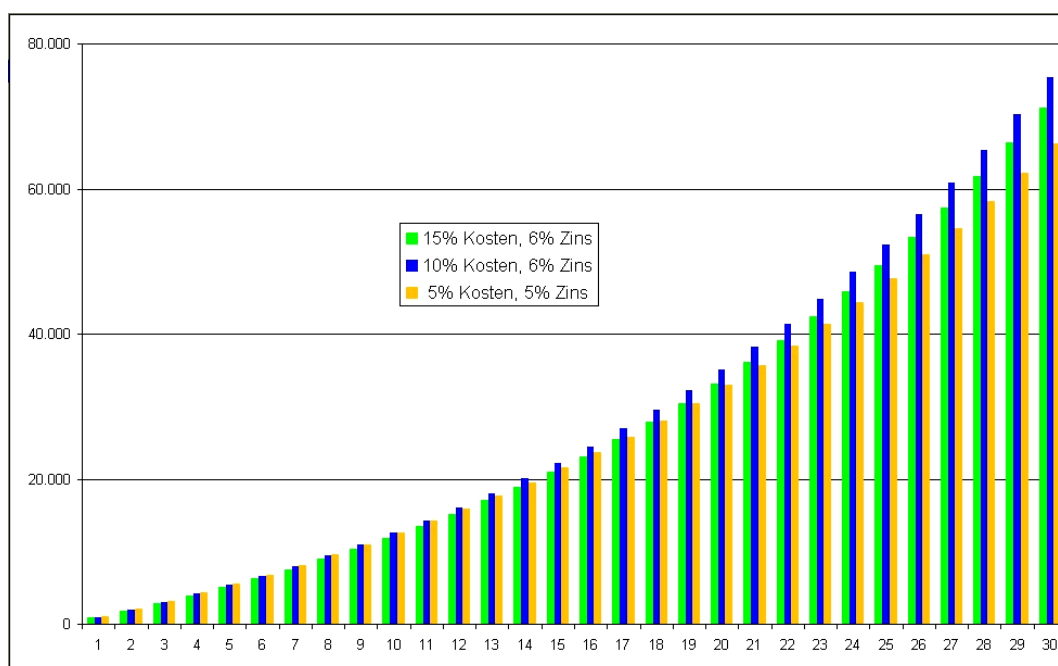
In der folgenden Tabelle haben wir berechnet, wie sich ein bestimmter Sparbetrag entwickelt, wenn man unterschiedliche (fiktive) Annahmen über die Kosten und die Verzinsung trifft.

Kosten in %	Zins in %	Endbetrag bei einer Laufzeit von 15 (30) Jahren
5	5	21.525 (66.273)
5	6	23.439 (79.612)
5	7	25.544 (96.019)
10	5	20.391 (62.785)
10	6	22.205 (75.422)
10	7	24.199 (90.966)
15	5	19.259 (59.297)
15	6	20.972 (71.231)
15	7	22.855 (85.912)

Es werden jährlich 1.000 Euro gespart, so dass die Kosten 50, 100 bzw. 150 Euro betragen. Daraus ergeben sich Sparbeiträge in Höhe von 950, 900 bzw. 850 Euro. Das Geld wird über 15 bzw. 30 Jahre (letzte Werte in Klammern) angelegt.

Die Tabelle zeigt zunächst einmal sehr anschaulich die Bedeutung der Komponente Zeit. Je länger die Laufzeit ist, umso mehr macht sich der Zinses-Zins-Effekt einer höheren Verzinsung bemerkbar. Weiterhin zeigt die Tabelle aber auch eindrucksvoll, dass die Bedeutung der Kosten gegenüber dem Zins – sprich der Performance der besparten Fonds in einer Fondspolice – in der öffentlichen Diskussion meist stark überschätzt wird.

Bei einer Laufzeit von 30 Jahren ergibt sich trotz einer 3-fachen Kostenbelastung eine höhere Ablaufleistung, wenn der Zinssatz nur um 1% höher ist. Bei der Variante mit nur 15 Jahren Laufzeit ist der Unterschied in der Ablaufleistung bei 3-facher Kostenbelastung vergleichsweise gering, wenn der Zinssatz nur um 1% höher ist. Bei doppelter Kostenbelastung hingegen reicht der um 1% höhere Zinssatz bereits aus, um am Ende eine höhere Leistung für den Kunden generieren zu können. Diese Ergebnisse werden durch die folgende Grafik für die 30jährige Laufzeit noch einmal illustriert.



Der Vergleich der Kosten fondsgebundener Versicherungsprodukte ist nicht nur ein schwieriges Unterfangen. Grundsätzlich wären für den Kunden / Vermittler vor allem Informationen über die Qualität der angebotenen Investmentfonds von Interesse und Bedeutung. In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass häufig auf den ersten Blick „teuer“ aussehende Fonds die besseren Anlageergebnisse erzielt haben.



Interview mit Norbert Ras, Geschäftsführer der Legal and General Deutschland Service GmbH

infinma: Herr Ras, können Sie uns zunächst etwas zu dem Anbieter Legal & General sagen? Wer ist Ihr Unternehmen? Woher kommen Sie? Wie groß ist der Geschäftsumfang in Deutschland?

Ras: Legal & General ist ein britischer Finanzdienstleister und als Konzern im FTSE 100 gelistet. Wir sind einer der größten Indexfondsverwalter weltweit, der führende Verwalter von Pensionsfondsmandaten in Großbritannien und zählen im Versicherungsbereich zu den Top 3. Neben dem britischen Heimatgeschäft gibt es Aktivitäten in USA, Frankreich, Niederlande, Deutschland und Ägypten. In Deutschland gibt es uns seit 2002 und unsere verwalteten Vermögenswerte liegen derzeit bei ungefähr 42 Millionen Euro.

infinma: Auf welche Vertriebswege setzen Sie in Deutschland? Sind Sie auch im benachbarten Ausland, bspw. in Österreich, tätig?

Ras: Wir haben in Deutschlandgeschäft im Direktvertrieb begonnen, um ein herausragend gutes Preis-Leistungsverhältnis bieten zu können. Unsere Überlegung war dabei, dass es wenig Sinn macht, zu den rund 120 Lebensversicherern, die es hierzulande bereits gibt, einen weiteren zu stellen, der die Herde ohne eigenes Profil von 120 auf 121 vergrößert.

Wir haben aber stets betont, dass Legal & General kein Direktvertriebsfundamentalist ist. So hat sich in der Folge eine Zusammenarbeit mit der führenden Honorarberaterorganisation etabliert. Zunehmend wurden wir auch von Maklern wahrgenommen, und deren Interesse hat dazu geführt, dass wir seit einigen Monaten auch auf Courtagebasis kooperieren können.

Wir konzentrieren uns jedenfalls für die überschaubare Zukunft auf Deutschland. Das benachbarte deutschsprachige Ausland ist insoweit kein Thema. Dass wir in den Niederlanden vertreten sind, hatte ich bereits erwähnt.

infinma: Wie sieht Ihre aktuelle Produktpalette aus?

Ras: Wir setzen in allen Bereichen auf das so genannte „No frills“-Prinzip, sinngemäß: Schnörkellosigkeit, Konzentration auf das Wesentliche. Folglich haben wir „nur“ zwei Produkte im Angebot, eine fondsgebundene Rentenversicherung und eine Risikolebensversicherung. Beide sind in ihrem jeweiligen Segment hervorragend positioniert. Die Risikolebensversicherung war kürzlich auf Platz 1 in FINANZtest.

Unsere Fondspolice ist ein Gegenentwurf zu den hierzulande typischen Fondspolicen, die sich vor allem durch eines auszeichnen – massive, renditebremsende Kosten, von deren Umfang die allermeisten Verbraucher und wohl auch die meisten Vermittler kaum etwas wissen.

Und wir setzen auf Indexfonds, wenig verwunderlich für den britischen Marktführer in Pensionsfondsmandaten, wenn man weiß, dass institutionelle Investoren schon lange große Teile ihrer Vermögenswerte passiv verwalten lassen. Der unerschütterliche Glaube, dass es die überlegene Fondsstrategie gibt, die auch auf der Langstrecke mehr herausholt, als sie mehr kostet, ist eher unter Privatanlegern verbreitet. Auch damit setzen wir im Fondspolicenkonzert sicher einen Kontrapunkt.

infinma: Wo setzen Sie Ihre Schwerpunkte im Jahresendgeschäft 2007? Gibt es schon konkrete Planungen bzgl. evtl. Produktneuheiten und / oder -modifikationen im nächsten Jahr?

Ras: Ich habe stets die Meinung vertreten, dass eine durchtrainierte Fondspolice selbst nach dem Fall des Steuerprivilegs Ende 2004 auch als Kapitalanlage nicht zu unterschätzen ist. Allerdings, wie schon erwähnt sind die meisten Fondspolicen nicht durchtrainiert, sondern übergewichtig. In der Presse wurde der Fondspolice zur selben Zeit lebhaft das Sterbeglöcklein geläutet. Erst mit der heraufziehenden Abgeltungssteuer für Investmentfonds wird die Fondspolice auch als Kapitalanlage wieder wahrgenommen. Wir werden hinsichtlich des Jahresendgeschäftes 2007 unser Bestes tun, diesen Aspekt in die Öffentlichkeit zu tragen. Zur Produktentwicklung jenseits des 31.12.2007 möchte ich mich zum gegenwärtigen Zeitpunkt bedeckt halten. Wir werden getreu unserem Grundsatz, schlank und schnörkellos zu agieren, jedenfalls nichts bringen, nur um etwas Neues zu bringen.

infinma: Kürzlich haben Sie eine Untersuchung der Stiftung Warentest zu fondsgebundenen Rentenversicherungen stark kritisiert. Was waren Ihre Hauptkritikpunkte? Was hätte die Stiftung Warentest Ihrer Meinung nach besser machen können?

Ras: Der Hauptkritikpunkt ist die Tatsache, dass FINANZtest Anbieter ausländischer Herkunft aus wie wir meinen willkürlichen Gründen aus dem Vergleich herausgeschrieben hat. Immerhin ist Legal & General zuvor ausdrücklich eingeladen worden, sich zu beteiligen und wir haben dies gerne getan.

Ein weiterer Kritikpunkt, der aber nicht nur FINANZtest, sondern allen Finanzmedien gilt, ist die Tatsache, dass Beispielfälle stets so gerechnet werden, als gäbe es keine Fondskosten. Es ist übrigens so, dass erschreckend viele Verbraucher tatsächlich glauben, dass es in einer Fondspolice zwar Versicherungs-, aber keine Fondskosten gibt.

Die Ausblendung der Fondskosten eröffnet aus Gründen, auf die ich hier nicht näher eingehen kann, die interessante Möglichkeit, eine Fondspolice beliebig attraktiv aussehen zu lassen. Im Englischen nennt man die Methode treffend „Window-dressing“. Eigentlich muss eine Fondspolice für Vermittlerkunden bei normierten Wertentwicklungsannahmen hinter einem Produkt für Direktabschliesser zurückbleiben. Für manche in der Presse erscheinenden Anbietertabellen gilt in diesem Zusammenhang der Grundsatz, dass der Laie staunt und der Fachmann sich wundert. Als Grund für das Weglassen der Fondskosten wird übrigens gelegentlich argumentiert, die Fondskosten seien bei der Feststellung des Anteilpreises bereits berücksichtigt. Das kann man nur als das bezeichnen, was es ist, nämlich eine Ausrede. Denn der Kunde muss die Kosten natürlich unabhängig davon tragen, wo und wie sie eingepreist sind.

infinma: Sie stehen also pauschalen Werturteilen bzw. Produktvergleichen grundsätzlich skeptisch gegenüber?

Ras: Ich halte grundsätzlich viel davon, dem Verbraucher dabei zu helfen, sich einen Weg durch den Dschungel der Möglichkeiten zu bahnen. Und die Produktgeberseite sollte diesbezügliche journalistische Arbeit nicht als Bedrohung, sondern als Chance begreifen. Aber wenn die Realität komplex ist, dann sollte dem Verbraucher nicht suggeriert werden, sie sei ganz simpel.

infinma: Seit einiger Zeit wird im Zusammenhang mit ausländischen Anbietern in Deutschland häufig das Thema Insolvenzschutz angesprochen. Wie ist Ihr Unternehmen hier positioniert? Welche dies bzgl. Sicherheiten bieten Sie Ihren deutschen Kunden?

Ras: Dem Thema Insolvenzversicherung wird inzwischen mehr Bedeutung beigemessen, als ihm de facto zukommt, wohl eine sehr deutsche Diskussion. Bezüglich Legal & General kann ich sagen, dass die britische Einlagensicherung gilt. Dies hat damit zu tun, dass Legal & General in Deutschland nicht mit einer Niederlassung, sondern auf dem Wege des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs tätig ist.

infinma: Welche konkreten Auswirkungen sehen Sie in der bevorstehenden VVG-Novelle? Wie wird Ihr Unternehmen darauf reagieren?

Ras: Als Legal & General seinerzeit entschieden hat, in Deutschland aktiv zu werden, geschah dies in Erkenntnis der Tatsache, dass unser Konzept von Transparenz, niedrigen Kosten, fairen Vertragsbedingungen etc. ein Marktumfeld erfordern würde, wie es noch nicht vorhanden war. Wir glaubten aber, Verhältnisse zu beobachten, die sich früher oder später unvermeidlich wandeln würden. Dieselbe Entwicklung hatte Jahre zuvor auch der britische Markt genommen. Für diese Wende wollten wir rechtzeitig präsent sein. Meines Erachtens ist das neue VVG ein Teil dieser Wende, die MIFID übrigens ein anderer. Natürlich muss auch Legal & General manche Prozesse adaptieren, um VVG-konform zu sein. Aber produktkonzeptionell sind wir schon seit 2002 da, wo das VVG demnächst die Branche hinführt.

infinma: Herr Ras, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Hinweis: Einen ausführlichen Artikel zum Thema „Finanztest: Rentenversicherungen mit Fonds“ finden Sie in der Ausgabe 8 / 2007 der infinma NEWS.