

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
BaFin-Statistik der Erstversicherungsunternehmen 2013	Seite 6
Effektivkostenausweis in der Lebensversicherung	Seite 7
Kapitalanlagen der Lebensversicherer	Seite 10
Basler PrivatRente Invest	Seite 11

Kurzmeldungen

VKB Rente Plus: Die **Versicherungskammer Bayern (VKB)** hat kürzlich unter der Bezeichnung **Rente Plus** ein neues **Vorsorgekonzept** eingeführt. Dabei handelt es sich um eine **klassische Rentenversicherung**, bei der zum Rentenbeginn die eingezahlten Beiträge garantiert sind. Aktuell ist die **Überschussbeteiligung um 0,2%-Punkte höher** als bei der mit Rechnungszins kalkulierten Privat-Rente. Die laufenden Beiträge können bis fünf Jahre vor dem frühestmöglichen Rentenbeginn um 20% des Vorjahresbeitrages auf bis zu 3.000 Euro jährlich erhöht werden. In den ersten fünf Versicherungsjahren sind auch **Erhöhungen** über 20% möglich. **Zuzahlungen** sind jederzeit ab 300 Euro bis zu max. 10.000 Euro jährlich möglich. **Entnahmen** sind ab mindestens 1.000 Euro möglich. In der **Rentenbezugsphase** kann ab dem 3. Jahr **Kapital in Höhe der vorhandenen Todesfallleistung** entnommen werden. Das Produkt kann auch in der **betrieblichen Altersvorsorge** als **Direktversicherung** und der **Unterstützungskasse** bzw. als **Rückdeckungsversicherung** eingesetzt werden.

Allianz erweitert Vergütungsmodell: Die **Allianz** hat kürzlich über die **Auswirkungen der im LVRG vorgeschriebenen Absenkung des Höchstzillmersatzes** von 40%o auf 25%o informiert. Für Verträge gegen laufenden Beitrag (Einzeltarife) nimmt die **Allianz folgende Erweiterungen des Vergütungsmodells** vor: *„Für die Einzeltarife gegen laufenden Beitrag ist vorgesehen, dass 75% der Vergütung, wie bisher, mit dem Abschluss des Versicherungsvertrages ausgezahlt werden. Für diesen Teil bleibt die Haftzeit unverändert zu heute bei grundsätzlich 5 Jahren. Die verbleibenden 25% werden über die Laufzeit des Vertrages verteilt, mit einem Faktor erhöht und solange gezahlt, wie der Kunde Beiträge leistet. Alternativ bieten wir Ihnen für diese Tarife eine ebenfalls mit Ihrem aktuellen Courtagersatz vergütete 100%ige Auszahlung an. In diesem Falle beträgt die Haftzeit für die Vergütung 8 Jahre.“*

Barmenia Produktneuerungen 2015: Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** hat zu Beginn des Jahres einige Änderungen an ihrer Produktpalette vorgenommen. In der privaten Rentenversicherung bietet die Gesellschaft jetzt eine **Pflegeoption** an. Mit der Pflege-Option kann der Kunde sich **zum vereinbarten Rentenbeginn ohne Risikoprüfung und unabhängig vom aktuellen Gesundheitszustand** für einen Pflegeschutz entscheiden. Ab Rentenbeginn erhält der Kunde dann eine reduzierte lebenslange Rente. Im Pflegefall oder bei Demenz **verdoppelt sich diese Altersrente**. Bei einer vereinbarten garantierten Rentensteigerung erhöht sich die Pflegerente in gleichem Umfang. Im Rahmen der **Nachversicherungsmöglichkeiten**, bspw. bei den BU-Tarifen, hat die **Barmenia weitere Ereignisse** hinzugefügt: Scheidung bzw. Aufhebung einer eingetragenen Lebenspartnerschaft, Tod und Pflegebedürftigkeit des Ehegatten bzw. des eingetragenen Lebenspartners.

Öffentliche Oldenburg wächst zweistellig: Die **Beitragseinnahmen** der **Öffentlichen Lebensversicherungsanstalt Oldenburg** sind im Jahr 2014 um 11% auf 99,6 Mio. Euro gestiegen. Kräftig zugelegt haben vor allem die **Einmalbeiträge** mit einem Plus von 60%, ein leichtes Minus von 2,3% steht bei den **laufenden Beiträgen** zu Buche. *„Die private Altersvorsorge wird immer wichtiger. Und zur Absicherung im Alter lohnt sich die Lebensversicherung weiterhin. Unsere Kunden haben das erkannt. Sie vertrauen uns“*, stellte **Vorstandsvorsitzender Franz Thole** fest. Die Gesellschaft versteht sich als Spezialist für staatlich geförderte Vorsorgeprodukte wie **Riester- und Rürup-Rente sowie für die betriebliche Altersvorsorge (bAV)**. Eigenen Angaben zufolge entfielen 33% des Neugeschäfts 2014 auf die betriebliche Altersvorsorge.

Fünf Grundregeln für Ihr Vermögen: In seinem neuen Buch beschreibt der **Wirtschaftsjournalist Leo Müller** wie sich die Lebensversicherer angeblich an ihren Kunden bereichern. In dem Buch werden einerseits **altbekannte Stories** aufgewärmt (Budapest-Reise, Kritik an der Riester-Rente u. ä.). Andererseits gibt **Müller** am Ende seines Buches einige Tipps **wie Kunden angeblich ihr Vermögen schützen können**. Leider ist die Qualität der Tipps überschaubar. Da heißt es z. B.: *„Meiden Sie Vergleichs- und Testportale im Internet, die gleichzeitig den Kauf anbieten. Vergessen Sie alle Gütesiegel mit zwei Ausnahmen: Tests der Stiftung Warentest und der Zeitschrift Öko-Test.“* Während man dem ersten Teil des Ratschlags ohne weiteres zustimmen kann, haben gerade **Stiftung Warentest und Öko-Test** in den letzten Jahren immer wieder bewiesen, dass sie es mit der Qualität von Versicherungstests und –vergleichen nicht immer so ganz genau nehmen. Immer wieder beliebt ist auch folgender Tipp: *„Wenn Sie für das Alter vorsorgen wollen, dann investieren Sie in andere Werte – in eine Wohnung oder ein Haus, in Aktien oder Anleihen.“* Kein Problem: Mit Aktien und Anleihen kennt sich in Deutschland ja ohnehin jeder bestens aus und eine Wohnung und ein Haus kann man sich auch locker mit den 50 Euro im Monat leisten, die man für eine Versicherung vielleicht noch gerade über hätte. **Wie wäre es denn mal mit etwas mehr inhaltlichem Tiefgang?**

Neue Beratungspflichten wegen des LVRG? Aktuell wird in einigen Medien darüber diskutiert, ob sich mit der **Umsetzung des LVRG die Beratungspflichten des Maklers** geändert haben. Insbesondere geht es um die Frage, **ob er seine Kunden über die Provisionspolitik der Versicherer aufklären** muss. Diese Diskussion scheint aber einmal mehr an der Praxis vorbei zu gehen und ein möglicher Nutzen für den Kunden ist kaum erkennbar. Natürlich kann ein Makler aus dem Produktinformationsblatt heraus erkennen, mit welchen Abschlusskosten ein Versicherer seinen Tarif kalkuliert hat. Implizit wird nun die Empfehlung hergeleitet, aus Gründen der Haftungssicherheit keinesfalls einen Tarif mit höheren eingerechneten Abschlusskosten zu empfehlen. Dies **erscheint aus mindestens zwei Gründen problematisch**: Erstens könnte ein Tarif mit höheren Abschlusskosten insgesamt niedrigere Kosten aufweisen, wenn die eingerechneten Verwaltungskosten entsprechend geringer ausfallen. Zweitens scheint es in der öffentlichen Meinung Common Sense zu sein, dass ein Tarif mit niedrigeren Kosten immer der Bessere sein muss, ganz unabhängig davon, ob er bspw. für den Kunden überhaupt geeignet ist oder ob seine Wertzuwachschancen deutlich geringer sind. Der Vertrieb von Versicherungsprodukten ist in der aktuell schwierigen Kapitalmarktsituation ohnehin schon eine anspruchsvolle Aufgabe. **Man würde sich daher wünschen, dass bestimmte Themen einfach mal zu Ende gedacht werden, bevor versucht wird, sich mit publicityträchtigen Schlagzeilen zu exponieren.**

HDI Two Trust Vario FAQs: Kürzlich hat **HDI Fragen und Antworten** zu seinem **dynamischen Wertsicherungsmodell Two Trust Vario** zur Verfügung gestellt. Dabei werden auch einige der verwendeten Fachbegriffe erläutert. So heißt es zur sog. **Wachsenden Garantie**: *„Bei der Wachsenden Garantie handelt es sich um eine automatische Garantierhöhung des Vertragsguthabens zum vereinbarten Rentenbeginn. Bei günstiger Kapitalmarktentwicklung erhöhen sich die Garantieleistungen stufenlos von 50 % des Guthabens zu Vertragsbeginn auf bis zu 70 % des Guthabens zum vereinbarten Rentenbeginn. Die Wachsende Garantie kann bis zum Rentenbeginn flexibel an- und ausgeschaltet werden.“* Die **individuelle Garantierhöhung** wird so beschrieben: *„Die individuelle Garantierhöhung stellt eine Art Sicherheitsschloss für das Guthaben des Kunden dar. Er kann nach Bedarf sein Vertragsguthaben so absichern, dass es unabhängig vom weiteren Börsenverlauf zum vereinbarten Rentenbeginn garantiert vorhanden ist. Ein Lock-In ist bis zum vereinbarten Rentenbeginn frei wählbar. Auch ein Lock-Out kann bis zum vereinbarten Rentenbeginn mit uns vereinbart werden.“* Die Kunden können beim Wertsicherungsfonds zwischen dem **Multi Asset Portfolio** (streut breit in verschiedene Anlageklassen) und dem **Rendite Plus Portfolio** (investiert überwiegend in internationale Aktien) wählen. Ein **Wechsel zwischen den Wertsicherungsportfolios** ist möglich. Dabei handelt es sich um **versicherungsinterne Portfolios der HDI Lebensversicherung AG**.

die Bayerische legt Vorsorge-ABS neu auf: Die **Versicherungsgruppe die Bayerische** hat ihr sog. **Vorsorge-ABS („Anti-Blockier-System“)** neu aufgelegt und übernimmt für bis zu einem Jahr die **Beitragszahlung**, wenn ein Kunden **unverschuldet arbeitslos oder arbeitsunfähig** wird. Diese Zusatzleistung ist ohne Mehrbeitrag in allen Produkten der privaten Altersvorsorge, den biometrischen Lösungen und den Sach- und Haftpflicht/Unfall- sowie Krankenzusatzversicherungen enthalten. *„Wer von Arbeitslosigkeit oder längerer Arbeitsunfähigkeit betroffen ist, hat meistens deutliche Einkommensverluste zu verkraften und muss sparen. Dennoch möchten Kunden auch in dieser Situation ihre Altersvorsorge oder andere, wichtige Versicherungen fortsetzen. Das Vorsorge-ABS bietet hierfür den nötigen Spielraum und ist in dieser Form in Deutschland einzigartig“*, erläutert **Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb und Service der Bayerischen**. Das **ABS** greift, sobald der Kunden länger als drei Monate arbeitslos oder länger als 42 Tage arbeitsunfähig ist. Je nach Sparte werden in den ersten drei bzw. fünf Versicherungsjahren bis zu 1.000 Euro Beitrag monatlich übernommen.

Vorsicht mit den Begriffen: In der Presse wird immer wieder die **angebliche Intransparenz von Lebensversicherungsprodukten** kritisiert. Leider muss man jedoch wiederholt feststellen, dass die Presse selber daran nicht unschuldig ist. So lautet kürzlich die Schlagzeile in einem der zahlreichen **Online-Medien: „Debeka bringt Indexpolice auf den Markt“**. **Diese Aussage ist zumindest missverständlich**. Die **Debeka hat nämlich keineswegs eine Indexrente** eingeführt, wie bspw. **IndexSelect** von der **Allianz** oder **TwoTrust Selekt** von **HDI**. Vielmehr handelt es sich um eine **konventionelle Rentenversicherung mit reduziertem Rechnungszins (0,5%), bei dem die (erhöhte) Überschussbeteiligung in einen ETF-Indexfonds investiert wird**. Indexpolice investieren nicht selber in den verwendeten Index, sondern erwerben eine begrenzte Partizipation an der Wertentwicklung des Index ein. Beim **Debeka-Modell** hingegen werden die Gelder aus der Überschussbeteiligung auch physisch in einem Fonds angelegt, mit all den zugehörigen Vor- und Nachteilen. Eine gewisse Sorgfalt bei der Verwendung bestimmter Fachbegriffe kann also sicher nicht schaden.

LV1871 wächst: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** hat im abgelaufenen **Geschäftsjahr 2014** nach eigenen Angaben ein Umsatzplus von 8,2% verzeichnet. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** lagen bei 647 Mio. Euro, dabei stiegen die **laufenden Beiträge** um 2%. In der **Berufsunfähigkeitsversicherung**, die inzwischen mehr als 30% der Beitragseinnahmen ausmacht, lag der Zuwachs bei 5%. Auch die **betriebliche Altersversorgung** verzeichnet einen Zuwachs in Höhe von 4,4%. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 7,8% auf 1,3 Mrd. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug bei konstant 4,4%, die **Bewertungsreserven** erhöhten sich auf 16,6% der Kapitalanlagen. Die **Solvabilitätsquote** lag weiterhin über 200%.

Werbung nicht gleich Werbung: Auf der **Online-Seite www.versicherungsbote.de** Informationen für Versicherungsmakler war kürzlich ein **Interview mit Hermann-Josef Tenhagen** zu lesen. **Tenhagen** war viele Jahre **Chef-Redakteur der Stiftung Warentest** und ist nun **Chefredakteur des gemeinnützigen Online-Verbrauchermagazins Finanztip**. Auf die Frage von **Versicherungsbote:** „Auf Ihrer Webseite behaupten Sie unter dem Stichwort „Wie wir uns finanzieren“, dass Sie keine Werbung betreiben. Ist die Empfehlung eines Versicherungs-Abschlusses bei diesen Portalen keine Werbung? Was ist es dann?“ antwortete er: „Es ist eine redaktionelle Empfehlung und ausdrücklich keine Werbung. Und diese Empfehlung ist komplett unabhängig von wirtschaftlichen Erwägungen. Eine Empfehlung kann man bei uns nicht kaufen und ein Test durch unsere Redaktion kann auch nicht in Auftrag gegeben werden. Wenn unsere Redaktion sich allerdings für eine Empfehlung entscheidet, ist ein zugehöriger Link manchen Unternehmen eine Vergütung wert. Sie unterstützen damit unser gemeinnütziges Projekt und haben selbst ja auch einen Nutzen von unserer Arbeit.“ Stellt sich also Frage: Wie vertragen sich Verbraucherschutz und Gemeinnützigkeit mit mehr oder weniger unverblümter Werbung für provisionsgetriebene Online-Portale?

Standard Life steigert Neugeschäft: **Standard Life Deutschland, deutsche Niederlassung des britischen Lebensversicherers**, konnte im **Geschäftsjahr 2014** das **Neugeschäft** gemessen an der **APE-Prämie** um 7,4% auf 74,2 Mio. Euro steigern. Dabei verzeichnete das Unternehmen sowohl bei den **laufenden** als auch bei den **Einmalbeiträgen** Zuwächse. Ein Wachstumstreiber war die **betriebliche Altersversorgung** mit einem Plus von 17% auf 17,9 Mio. APE-Prämie. „Wir blicken auf ein sehr gutes zweites Halbjahr zurück. Wir haben sicherlich davon profitiert, dass nach Verabschiedung des Lebensversicherungsreformgesetzes und der Ankündigung der Garantiezinssenkung noch stärker über die Zukunftsfähigkeit klassischer deutscher Versicherungsprodukte diskutiert wird“, sagte **Richard Stevenson, Chief Executive Officer von Standard Life Deutschland**. „Kunden suchen mehr denn je nach Lösungen, mit denen sie auch im anhaltenden Niedrigzinsumfeld attraktive Renditen erwirtschaften können.“

IMPRESSUM:

infinma news 2 / 2015

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.

BaFin-Statistik der Erstversicherungsunternehmen 2013

Die BaFin hat kürzlich ihre alljährliche Statistik der **Erstversicherungsunternehmen und Pensionsfonds** veröffentlicht. Darin enthalten sind wieder einige interessante Informationen über die deutsche Lebensversicherungsbranche, die sich den Geschäftsberichten der Einzelunternehmen leider nicht entnehmen lassen.

Das **Verhältnis des Überschusses und der wichtigsten Ergebnisquellen zu den verdienten Brutto-Beiträgen** zeigt, dass seit 2011 der größte Anteil der von den Lebensversicherern erwirtschafteten Überschüsse auf das **Risikoergebnis** entfällt. Der Überschuss insgesamt erhöhte sich um 1,7 Mrd. Euro auf 11,7 Mrd. Euro. Davon entfallen etwa 6,2 Mrd. auf das Ergebnis aus Risiko und vorzeitigem Abgang. Gemessen an den Beiträgen hat sich z. B. das Ergebnis aus der Berufsunfähigkeitsversicherung von 3,1% auf 3,3% verbessert. Im Durchschnitt der Branche scheint somit die Kalkulation der Berufsunfähigkeitsversicherung auf einem durchaus soliden Fundament zu stehen.

Das in früheren Jahren den Überschuss deutlich dominierende **Kapitalanlageergebnis** liegt weiterhin auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau und beträgt ca. 5,7 Mrd. Euro. Davon entfallen allerdings etwa 5,5 Mrd. Euro auf das sog. übrige Ergebnis, das hauptsächlich den Saldo zwischen der Realisierung von Bewertungsreserven auf der einen und den Abschreibungen auf Kapitalanlagen und realisierte Verluste auf der anderen Seite beschreibt. Das Zinsergebnis wird weiterhin durch den Aufwand für die Zinszusatzreserve stark belastet und liegt bei lediglich 185 Mio. Euro. Im Vorjahr stand hier allerdings noch ein Betrag von -173 Mio. Euro zu Buche.

Das **Ergebnis aus Abschlusskosten** hat sich wie im Vorjahr weiter verbessert, ist allerdings mit -1,6 Mrd. Euro immer noch deutlich negativ. Ein nahezu unverändertes **Verwaltungskostenergebnis** in Höhe von etwa 3,2 Mrd. Euro konnte somit den Abschlusskostenverlust mehr als ausgleichen.

In einer Tabelle zum **eingelösten Neugeschäft 2013** ist abzulesen, dass der **größte Anteil am Neugeschäft** mit 26,8% erneut auf die **(konventionelle) Rentenversicherung** entfallen ist. Dahinter rangieren die **Kollektivversicherungen** mit 21,6%, **fondsgebundene Versicherungen** mit 17,4% und die **Berufsunfähigkeitsversicherung** mit 10,9%. Der Statistik zufolge liegt die **durchschnittliche versicherte BU-Rente im Neugeschäft** bei knapp unter 1.000 Euro im Monat.

Anders als der Geschäftsbericht eines einzelnen Lebensversicherers differenziert die **BaFin-Statistik zur Entwicklung der Kapitalanlagen** zwischen **Aktien, Investmentanteilen und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren**. Demnach entfallen lediglich 0,2% der gesamten Kapitalanlagen auf direkt gehaltene Aktien. Investmentanteile stellen mit 30,1% die größte einzelne Anlageposition dar. **Fest verzinsliche Papiere** – Inhaberschuldverschreibungen, Hypotheken-, Grundschul- und Rentenschuldforderungen, Namensschuldverschreibungen und Schuldscheinforderungen – kommen zusammen auf einen Anteil von 61,7%. Der Anteil an **Immobilien** ist weiter rückläufig und mit 1,5% marginal.

Die vorhandenen **Eigenmittel** führen zu einer **Bedeckung der Solvabilitätsspanne** von 162%.

Effektivkostenausweis in der Lebensversicherung

Im Rahmen des LVRG hat der Gesetzgeber auch die sog. Informationspflichtenverordnung angepasst. Dort heißt es jetzt u. a.:

„§ 2 Informationspflichten bei der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr

(1) Bei der Lebensversicherung hat der Versicherer dem Versicherungsnehmer gemäß § 7 Abs. 1 Satz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes zusätzlich zu den in § 1 Abs. 1 genannten Informationen die folgenden Informationen zur Verfügung zu stellen: ...

9. bei Lebensversicherungsverträgen, die Versicherungsschutz für ein Risiko bieten, bei dem der Eintritt der Verpflichtung des Versicherers gewiss ist, die Minderung der Wertentwicklung durch Kosten in Prozentpunkten (Effektivkosten) bis zum Beginn der Auszahlungsphase“.

Schon beim oberflächlichen Lesen der Verordnung wird klar, **dass eine solche gesetzliche Vorgabe völlig unzureichend ist, wenn Ziel der Regelung eine Verbesserung von Transparenz und Vergleichbarkeit von Lebensversicherungsangeboten ist.**

Zunächst stellt sich die Frage, welche Wertentwicklung gemeint ist. Die tatsächliche Wertentwicklung eines Vertrages ist naturgemäß erst zum Ende der Ansparphase bekannt, kann also nicht gemeint sein. Vermutlich ist also die Wertentwicklung gemeint, die die Versicherer in ihren Beispielrechnungen auch verwenden. Leider ist dies branchenweit durchaus nicht einheitlich: Der eine Versicherer rechnet seine Fondspolizen mit 3%, 6% und 9% Wertentwicklung, der andere mit 2%, 4% und 8%. Der nächste Versicherer verwendet eine durchschnittliche Wertentwicklung, die sich aus stochastischen Simulationen ergeben hat. Der Phantasie sind hier kaum Grenzen gesetzt. Hierfür gibt es eigentlich nur zwei Erklärungen: Entweder fehlt dem Gesetzgeber tatsächlich jegliches Fachwissen zu der Thematik und die Problematik wurde schlicht und ergreifend nicht erkannt, oder der Gesetzgeber selber hat kein ausgeprägtes Interesse an tatsächlicher Vergleichbarkeit.

Zudem ist es völlig unverständlich, warum die Effektivkosten nur bis zum Beginn der Auszahlungsphase ausgewiesen werden sollen. Auch im Rentenbezug fallen Kosten an, die sich zudem gravierend unterscheiden können. Die Spannweite reicht hier aktuell von 1% der ausgezahlten Rente bis deutlich über 2%.

Warum der Effektivkostenausweis für den Kunden keinen wirklichen Mehrwert bringt, lässt sich anhand einiger Beispiel relativ leicht darstellen.

Im folgenden Fall rechnet der Versicherer mit einer angenommen Wertentwicklung der Fonds von 4,93% (vor Kosten) bzw. 4,00% (nach Kosten). Zudem ist die Überschussbeteiligung des aktuellen Jahres berücksichtigt. Für die Fondskosten werden pauschale Werte unterstellt, je nachdem, ob es sich um einen Garantiefonds bzw. die freie Investmentanlage handelt. Für eine echte Vergleichbarkeit müsste man also einen Versicherer finden, der mit genau den gleichen Berechnungsparametern ar-

beitet und zudem während der gesamten Aufschubphase die gleiche Überschussbeteiligung deklariert.

Effektivkostenangabe gemäß § 2 Absatz 1 Nr. 9 VVG-InfoV

Bei einer angenommenen Wertentwicklung (vor Kosten) bis zum 01.02.2052 von	4,93 %
vermindert sich diese Wertentwicklung durch Kosten um	1,59 %
auf eine Wertentwicklung (nach Kosten) von	3,34 %

Die angenommene Wertentwicklung basiert auf einer Wertentwicklung der Investmentanlage (nach Kosten) von 4,00 % sowie der Höhe der Überschussbeteiligung des aktuellen Jahres und ist nicht garantiert. In den angegebenen Werten sind Fondskosten in Höhe von 1,62 % für den Garantiefonds und 1,89 % für die freie Investmentanlage berücksichtigt.

In der nachfolgenden Formulierung fallen zumindest zwei Passagen auf: Einmal heißt es „alle vorab quantifizierbaren Kosten“. Es stellt sich also die Frage, ob es auch Kosten geben kann, die nicht vorab quantifizierbar sind und daher auch bei der Effektivkostenangabe nicht berücksichtigt werden. Definitiv nicht betrachtet werden demnach evtl. Performance Fees (Kick Backs) der Fondsgesellschaften, die möglicherweise wie ein Kostengewinn wirken können.

Effektivkosten

Die Auswirkung der Kosten auf die Wertentwicklung Ihres Vertrages stellen wir Ihnen mit Hilfe der Effektivkosten dar. Bei der Berechnung der Effektivkosten werden sämtliche Kosten des Versicherungsvertrages bis Rentenbeginn in eine Renditeminderung umgerechnet. Einbezogen werden alle vorab quantifizierbaren und eindeutig zuordenbaren Kosten Ihres konkreten Angebots. Dies sind neben den laufenden Kosten insbesondere auch die einmalig zu Vertragsbeginn anfallenden Kosten.

Ebenso werden die Verwaltungsgebühren der Fonds berücksichtigt, die von der jeweiligen Kapitalanlagegesellschaft für die Verwaltung des Fonds erhoben werden.

Die Effektivkosten stellen somit die Minderung der Wertentwicklung durch Kosten in Prozentpunkten dar.

Bitte beachten Sie folgende Hinweise:

Die Verwaltungsgebühren der Fonds werden gemäß Ihrer getroffenen Auswahl und in dem Maße berücksichtigt, wie sie in dem jeweiligen Szenario anfallen. Ggf. anfallende Performance Fees werden dabei nicht in die Betrachtung einbezogen. Die Verwaltungsgebühren der Fonds können Sie den jeweiligen Verkaufsprospekten entnehmen.

Unabhängig davon, wie die o. g. Fragen zu beantworten sind, **ist eine Vergleichbarkeit zu dem oben genannten Versicherer keinesfalls gegeben**. Die Effektivkosten werden hier nämlich bei den Wertentwicklungen 3%, 6% und 9% ausgegeben, aber gerade nicht bei den oben verwendeten 4%.

Jährlich gleichbleibende Fonds-entwicklung *)	Jährliche Wertentwicklung vor Abzug der Kosten (Brutto-Wertentwicklung) *)	- Effektivkosten (Versicherungskosten und Verwaltungsgebühren der Fonds) *)	= Jährliche Wertentwicklung nach Abzug der Kosten (Beitragsrendite) *)
3 %	4,92 %	2,46 %	2,46 %
6 %	7,94 %	2,44 %	5,50 %
9 %	10,96 %	2,46 %	8,50 %

Beim nächsten Versicherer stellt sich der Ausweis der Effektivkosten so dar:

Effektivkostenquote

Im Folgenden werden die Kosten dargestellt, die für den Teil Ihres Lebensversicherungsvertrages entstehen, der Versicherungsschutz für ein Risiko bietet, bei dem der Eintritt der Verpflichtung des Versicherers gewiss ist. Die Kosten werden in Form der Minderung der Wertentwicklung durch Kosten in Prozentpunkten (Effektivkostenquote) bis zum Beginn der Auszahlungsphase dargestellt.

Bei einer angenommenen Nettowertentwicklung des Fondsguthabens von 5 % beträgt die Effektivkostenquote für Ihren Vertrag 0,59 %.

Die ausgewiesene Effektivkostenquote bezieht sich hier auf eine Nettowertentwicklung des Fondsguthabens von 5% **und ist somit ebenfalls nicht mit den anderen beiden Versicherern vergleichbar**. Die Quote von 0,59% sieht auf den ersten Blick sehr niedrig aus. Die Erklärung findet man einige Zeilen später: Um auf eine Nettowertentwicklung von 5% zu kommen, muss der Fonds nämlich vor Kosten eine Performance von 6,89% aufweisen.

Angenommene Nettowertentwicklung des Fondsguthabens	5 %
Kostensatz des gewählten Fondsportfolios	1,89 %
Erforderliche Bruttowertentwicklung	6,89 %

Die Beispiele ließen sich vermutlich beliebig fortsetzen und man kann eigentlich nur an alle Beteiligten appellieren, **jetzt nicht auf die Idee zu kommen, mit Hilfe der Effektivkostenquote eine Produktauswahl vornehmen zu wollen**. Die in Versorgungsvorschlägen der Versicherer genannten Kostenquoten sind in aller Regel nicht miteinander vergleichbar und sollten allenfalls als zusätzliches Kriterium in einem Auswahlprozess berücksichtigt werden. Produkte mit der vermeintlich geringeren Kostenbelastung müssen nicht unbedingt für den Kunden auch das bessere Produkt sein. Einerseits kann das quantitative Ergebnis für den Kunden trotz höherer Kostenbelastung besser sein, wenn die Gesamtperformance der Anlage entsprechend höher ist. **Andererseits sollten bei der Produktauswahl primär die Produkteigenschaften entscheidend sein, die der individuellen Bedarfssituation des Kunden am besten entsprechen**. Dabei wird vermutlich ein Produkt mit hoher Flexibilität und vielen Gestaltungsmöglichkeiten teurer sein, als ein eher einfaches Produkt mit starrer Tariftechnik.

Insgesamt ist die Idee des Gesetzgebers, von den Versicherern eine Kostenquote darstellen zu lassen, sicher gut und richtig. **Das Allheilmittel für Transparenz und Vergleichbarkeit ist es aber sicher – (noch) - nicht.**

Kapitalanlagen der Lebensversicherer

Der **Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat kürzlich die **Finanzvorstände dreier Lebensversicherer** zur aktuellen **Niedrigzinsphase und zur Kapitalanlagepolitik** der Unternehmen interviewt.

Volker Heinke, Finanzvorstand der LVM Versicherungen, verwies auf ein Engagement im Bereich **Photovoltaik und Windenergie**: *„Wir wollen unser Engagement im Bereich Photovoltaik und Windenergie ausbauen und bestimmte Parks erwerben. Damit können wir eine Rendite von vier bis sechs Prozent erreichen – bei ganz geringer Schwankung und ohne Leverage. Zum einen garantiert das Gesetz eine feste Stromvergütung. Zum anderen können wir mit Anlagen in verschiedenen Regionen beispielsweise das Windrisiko diversifizieren.“* Hohe Priorität habe zudem eine **noch breitere Streuung des Kapitalanlageportfolios**. Im Hinblick auf das Zinsniveau glaubt **Heinke**, *„dass die Phase von Zinsen nahe null oder 0,5 Prozent nicht deutlich länger als vier oder fünf Jahre anhalten wird.“*

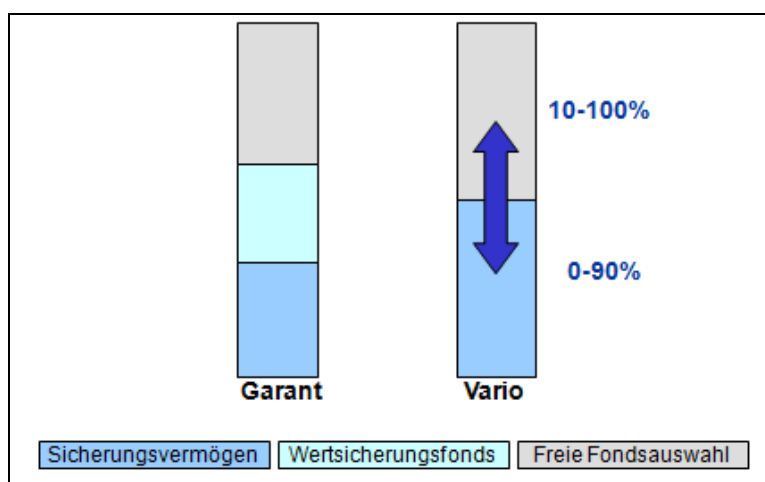
Auch **Dr. Torsten Utecht, Finanzvorstand der Generali Deutschland**, baut auf eine **breite Diversifikation** der Anlagen. So investiere man schon seit längerem nicht mehr in Bundesanleihen. Daneben baut **Utecht** auf eine **Verlängerung der Duration der Kapitalanlagen**: *„Vor wenigen Jahren hatten wir bei unseren Lebensversicherern eine durchschnittliche Duration der Anlagen im Bestand von sechs Jahren, Ende 2014 haben wir im Durchschnitt neun Jahre erreicht. Eine Verlängerung im Bestand um ganze drei Jahre zeigt, dass wir in den Neu- und Wiederanlagen recht lange Laufzeiten gewählt haben. ... In früheren Phasen haben wir durchaus auch mittelfristig mit wieder steigenden Zinsen geplant. Jetzt erwarten wir niedrige Zinsen für unseren kompletten Planungshorizont“,* sagte der Generali-Vorstand.“ So rechne sein Unternehmen bis 2018 mit einem Anstieg der Rendite zehnjähriger Bundesanleihen auf lediglich 1,3%. **Infrastrukturinvestitionen** sieht er wegen fehlender klarer Rahmenbedingungen und regulatorischer Risiken eher kritisch

Ähnlich ist der Ausrichtung der **HUK-Coburg**, wie **Finanzvorstand Dr. Wolfgang Weiler** erläuterte: *„Deshalb diversifizieren wir sowohl auf Schuldner- als auch auf Länderebene. Das bedingt auch eine größere internationale Ausrichtung – zumindest im Euro-Raum – als wir sie früher hatten. Und natürlich ist die Durationssteuerung in der Lebensversicherung ein wichtiges Thema für uns. Wir nutzen verschiedene Möglichkeiten, um die Laufzeit unserer Anlagen zu verlängern.“* Höher rentierliche Euro-Staatsanleihen oder US-Treasuries seien Alternativen zu Bundesanleihen. Auch **Weiler** sieht **Infrastrukturinvestitionen** eher kritisch und betont die Komplexität des Themas. Man müsse genau prüfen, wie die Modelle funktionierten und ob derartige Investitionen sich letztendlich nicht als reine Staatskredite entpuppen könnten.

Die **deutschen Erstversicherer** sind eine der größten Investoren-Gruppen und verwalten ein Portfolio von 1,2 Billionen Euro. Rund 88 Prozent davon entfallen auf **Rentenpapiere**. Das von der **EZB geplante Ankaufprogramm** im Umfang von 1,1 Billionen Euro wird die Rendite der Rentenpapiere noch weiter drücken.

Basler PrivatRente Invest

Die **Basler Versicherungen** haben zum Jahresbeginn zwei **neue Rentenversicherungen** eingeführt, die **Basler PrivatRente Invest garant** und die **PrivatRente Invest vario**. Bei der Variante **garant** handelt es sich um eine **fondsgebunden Rentenversicherung mit einer Garantieleistung zwischen 50% und 100% der Beitragssumme**. Technisch ist das Produkt als **dynamisches Wertsicherungsmodell** konzipiert. **Invest vario** ist eine **fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantieleistung**, bei der der Kunde den **Anteil des konventionellen Sicherungsvermögens (Deckungsstock der Basler) zwischen 0% und 90%** festlegen kann.



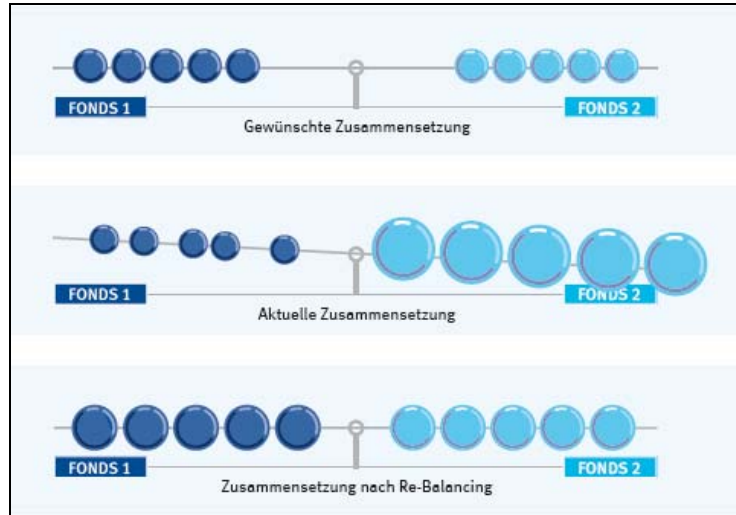
Die **Sicherungsoption des Invest garant** macht es dem Kunden möglich, ab dem 6. Versicherungsjahr einmal im Jahr einen Teil des Fondsvermögens in das Garantievermögen (klassischer Deckungsstock) umzuschichten. Der Betrag liegt bei mindestens 500 EUR und maximal bei 75 % des Fondsvermögens. Die optionale **Garantie Plus** gibt dem Kunden die Chance auf eine **Erhöhung der vereinbarten Beitragssummengarantie** ab dem 6. Versicherungsjahr bei entsprechend positiver Entwicklung der Fondsperformance.

Beide Varianten kennen das sog. **Re-Balancing**, bei dem die Basler einmal im Jahr überprüft, ob die Aufteilung des Fondsvermögens noch mit dem aktuellen Anlagesplitting übereinstimmt und ggf. eine entsprechende Anpassung des Fondsvermögens vornimmt (siehe Grafik auf der folgenden Seite).

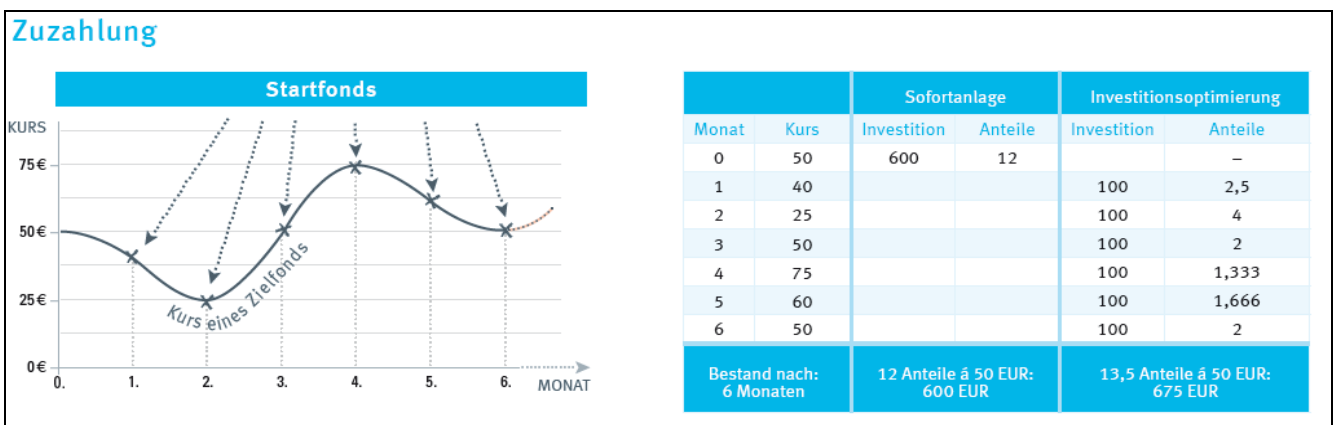
Die **Flexible Auszahlungsphase** erlaubt einen Rentenbeginn frühestens mit Vollendung des 60. Lebensjahrs und spätestens mit Vollendung des 85. Lebensjahrs. Für die **Rentenbezugsphase** sieht die **Basler verschiedene Optionen** vor:

- *Lebenslange Altersrente mit einer Rentengarantiezeit bis max. Alter 90*
- *Rente für Zwei*
- *Abgekürzte Altersrente*
- *Rente mit Kapitaloption*
- *Altersrente mit Hinterbliebenen-Schutz*

- Erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit
- Open Market Option (Übertragung des Vertragsvermögens an einen Drittanbieter)



Bei Tarifen ohne Beitragssumengarantie sieht die **Basler** ein sog. **Anlaufmanagement** vor, das in den Verkaufsunterlagen als **Investitionsoptimierung** bezeichnet wird. Danach werden **Einmalprämien und Zuzahlungen** zunächst in einen konservativen Startfonds (PIMCO Total Return Bond Fund ISIN IE00B11XZB05) investiert und danach monatlich in die gewählten Zielfonds überführt. Auf diese Weise soll der **Cost-Average-Effekt** ausgenutzt werden.



Für die **freie Fondsanlage** kann der Kunde aus **über 60 Einzelfonds** wählen. Zudem stehen **drei gemanagte Varianten (Baskets)** zur Verfügung, für die **Franklin Tempelton Investments** als Berater fungiert. Die Varianten **dynamic, balance und income** unterscheiden sich in der Höhe des maximalen Aktienanteils. Alle **Einzelfonds und die Baskets** können **beliebig miteinander kombiniert** werden, wobei die Mindestanlage pro Fonds bei 1% liegt. Die Neuaufteilung der Beiträge (**Switchen**) bzw. die Umschichtung des Fondsguthabens (**Shiften**) sind 12 mal jährlich kostenfrei möglich.