

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Verteuerungsrisiko in der BU	Seite 5
Barmenia IndexRente in allen Schichten	Seite 7
Allianz IndexSelect Plus	Seite 8
Riester- und DV-Checker	Seite 10

Kurzmeldungen

VKB PflegeRente VermögensSchutz: Unter der Bezeichnung **PflegeRente VermögensSchutz** hat die **Versicherungskammer Bayern** eine **Pflegerentenversicherung gegen Einmalbeitrag** eingeführt. Die **Kapitalanlage erfolgt im Sicherungsvermögen der Bayern Versicherung Lebensversicherung AG** sowie der sog. **ROK**. Die **renditeoptimierte Kapitalanlage (ROK) Chance** ist ein **global diversifiziertes Aktienportfolio**, das von der **Versicherungskammer Bayern** aktiv gemanagt wird. Die **Pflege-Leistungen sind gestaffelt** und betragen 30%, 60%, 90% bzw. 100% bei den Pflegegraden 2, 3, 4 und 5. Bei Eintritt bestimmter Ereignisse kann der **Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung angepasst** werden. Auch **Teilkapitalentnahmen** sind dann möglich. Werden keine Pflegeleistungen in Anspruch genommen, bleibt das **Todesfallkapital** für die Hinterbliebenen erhalten. **Assistance-Leistungen** können auch bei Pflegegrad 1 schon in Anspruch genommen werden.

Rechnungshof kritisiert EZB: Die **Europäische Zentralbank (EZB)** steht schon seit längerem wegen ihrer **ultra-lockeren Geldpolitik und ihren Null-Zinsen in der Kritik**. Nun haben **Rechnungsprüfer des Europäischen Rechnungshofes** die **zentrale Bankenaufsicht unter Leitung der Europäischen Zentralbank kritisiert**. Die **EZB** überwacht seit 2014 die bedeutendsten Banken im Euroraum. Zur Beurteilung, ob sich eine Bank in einer Krisensituation befinde, **fehle es der Aufsicht jedoch an objektiven Kriterien**, erklärten die Rechnungsprüfer. Zudem bemängelten die Prüfer Anzeichen für ein **ineffizientes Krisenmanagement**. **Diese Vorwürfe passen auch gut auf EZB-Chef Draghi, der sein Festhalten an der Niedrigzinspolitik für alternativlos hält, dies jedoch kaum an objektiven Kriterien festmachen kann.**

Basler Praxisfall: Die **Basler Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich in einer Information für Vertriebspartner einen konkreten **Praxisfall für eine Rentenleistung aufgrund von Arbeitsunfähigkeit** dargestellt. Demnach erlitt eine **Industriekauffrau** einen **Bandscheibenvorfall** und wurde deshalb für einen Zeitraum von insgesamt 6 ½ Monaten arbeitsunfähig geschrieben. **Der Nachweis der Arbeitsunfähigkeit erfolgte durch „Gelbe Zettel“ und Attest.** Die **Basler** bezahlte für 6 Monate eine Rente aus der Berufsunfähigkeitsversicherung mit AU-Baustein und übernahm für diese Zeit die Beiträge. Eine Berufsunfähigkeit lag zu diesem Zeitpunkt (noch) nicht vor, da die 50%-ige BU nicht erreicht war. Als **weitere Beispiele für Krankheiten**, die zu einer längeren Arbeitsunfähigkeit führen können nannte die Basler: Krebserkrankungen, psychische Erkrankungen wie Burnout, Sportunfälle, Knie- und Wirbelsäulenerkrankungen und Herzinfarkt oder Schlaganfall.

Prämienanpassung in der BU: Auf der **Online-Seite von n-tv** äußerte sich kürzlich **Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur der nach eigenen Angaben unabhängigen Verbraucher-Webseite Finanztip**, unter dem Titel *„Wenn sich die BU Police massiv verteuert“* zu **Anpassungen der Nettoprämie bei Berufsunfähigkeitsversicherungen.** Die Frage, ob Versicherer die Nettoprämie anpassen können / dürfen, beantwortete **Tenhagen** so: *„Ja. Da gibt es sozusagen einen besonderen Trick.“* Damit suggeriert er, Versicherer würden möglicherweise mit unlauteren Mitteln agieren. Dabei ist die Anpassung der Nettoprämie zwar für den Kunden ärgerlich, wenn sie auch bisher nicht sehr häufig vorgekommen ist. Es handelt sich dabei aber um einen ganz normalen Vorgang bei einer BU-Versicherung. Genau wie bei Risikoversicherungen auch wird **ein Teil der zukünftigen Überschüsse in Form eines Sofort-Gewinnanteils zur Reduzierung der Prämie verwendet.** Sinkt nun, bspw. aufgrund einer ungünstigen Schadenentwicklung, die Überschussbeteiligung des Versicherers, so steigt die Nettoprämie; maximal bis zur Höhe der Bruttoprämie, sofern gar keine Überschussbeteiligung mehr fällig wird. **Dies ist kein Trick, sondern ganz normale Versicherungskalkulation.**

Fondspolizen-Rating als Kompetenz-Indikator? In einem **Leserbrief im VersicherungsJournal** hieß es zu einem kürzlich veröffentlichten **Rating von Fondspolizen:** *„Nur 14 von 81 haben sich der Prüfung unterzogen? Bemerkenswert. Sagt es doch einiges über die Kompetenz der Versicherer aus. Wenn ich Grund zur Vermutung habe, bei einer Prüfung durchzufallen, melde ich mich eben nicht an...“* Natürlich liegt dieser Verdacht immer nahe, greift aber dennoch zu kurz. Wenn Gesellschaften zu Testiegern gemacht werden, die sich dadurch auszeichnen, dass sie zu einem überwiegenden Teil Risikoversicherungen vertreiben oder Fondspolizen noch vor nicht allzu langer Zeit als „Teufelszeug“ bezeichnet haben, **dann sind Zweifel an dem zugrundeliegenden Verfahren sicher nicht völlig unberechtigt.** Zudem bindet das Beantworten von z. T. unverständlichen, vielfach aber auch unsinnigen, Rating-Fragen Kapazitäten beim Versicherer. **Somit ist die Entscheidung für oder gegen die Teilnahme an einem Rating beim Versicherer stets auch ein Abwägen von Kosten und Nutzen.**

Gothaer informiert über IDD und PRIIP: Die **Gothaer Versicherungen** haben kürzlich für ihre **Vertriebspartner Informationen zur Insurance Distribution Directive (IDD) und zur PRIIP-Verordnung (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products)** zur Verfügung gestellt. Diese finden sich auf der Internetseite: https://secure.makler.gothaer.de/de/zg/aktuell/gowissen_1/idd_priip/ueberblick_idd_priip/ueberblick_idd_priip.jsp Dabei weist die **Gothaer** vor allem auf die Chancen der neuen Vorschriften hin: *„Durch die Veränderung der rechtlichen Rahmenbedingungen entsteht für Sie die Chance, Ihre Beratungsqualität noch weiter zu verbessern.“* Zudem erklärt die **Gothaer** hin, dass **IDD nicht nur für Makler und Vermittler** im klassischen Sinne gilt: *„Die Regelungen der IDD gelten nicht nur für die klassischen Vermittler (Ausschließlichkeits-, Mehrfachvertreter, Makler), sondern werden auf den gesamten Versicherungsvertrieb ausgedehnt. Dies umfasst - neben den Versicherungsangestellten - auch Online-Vertriebsportale, Internet-Direktversicherer, Online-Vergleichs- und Rabattportale.“*

Schlecht recherchiert: Unter dem Titel *„Rentenversicherung: Streit um Rentenfaktor könnte Klagewelle verursachen“* berichtete der **Versicherungsbote** am **23.1.2018 auf seiner Internetseite** darüber, dass **einige Versicherer möglicherweise zu Unrecht den Rentenfaktor von fondsgebundenen Rentenversicherungen gesenkt hätten**. Beispielsweise liest man folgendes: *„Haben die Versicherer bei fondsgebundenen Renten-Policen zu Unrecht die Renten gekürzt? Diese Frage wird bald mehrere Gerichte beschäftigen. Und die Dimension des Rechtsstreits ist immens. Allein beim Marktführer Allianz seien mehr als 700.000 Kunden betroffen, die in den Jahren zwischen 2001 und 2011 einen Vertrag nach dem Modell IndexSelect abgeschlossen haben.“* Einerseits handelt es sich bei **IndexSelect** nicht um eine fondsgebundene Versicherung, andererseits gab es das Produkt im Jahre 2001 noch gar nicht. *„Bei vielen Korrekturen des Rentenfaktors nach unten dürfte es rechtens sein, dass den Versicherten die Rente zusammengestrichen wird.“*, heißt es dann weiter im Text. Insgesamt bietet der Artikel wenig Konkretes und schon gar nichts Neues zu einem ebenfalls nicht neuen Thema.

Basler Vertriebsservice AG meldet Rekordumsatz: Für das **Geschäftsjahr 2017** gab die **Basler Vertriebsservice AG** einen Rekordumsatz in Höhe von rund 1 Mrd. Euro nach **Beitragssumme** (2016: ca. 760 Mio. Euro, 2015: 375 Mio. Euro) bekannt. Für das laufende Geschäftsjahr hat die **Basler Vertriebsservice AG** ihr Umsatzziel auf 1,2 Mrd. Euro erhöht. *„Mit diesem Ergebnis haben wir bewiesen, dass mit einer fokussierten Maklerorientierung Wachstum auch in einem schwierigen Marktumfeld möglich ist“*, sagte **Sascha Bassir, Vorstand der Basler Vertriebsservice AG**. Zu dem Umsatzplus hat einerseits die im Jahr 2015 eingeläutete **strategische Neuausrichtung im Produktportfolio mit dem Ausbau der Zielsegmente Biometrie und fondsgebundene Altersvorsorge** beigetragen, andererseits auch die **Neuausrichtung in der Maklerbetreuung und die klare Maklerorientierung**.

Mehr Indizes als Aktien: Weltweit gibt es inzwischen mehr als drei Millionen Aktienindizes. Das sind mehr als 70 mal so viele, wie es **rund um den Globus öffentlich gehandelte Aktiengesellschaften** gibt. Dies berichtet die **Financial Times** unter Bezug auf eine **Studie der Branchenvereinigung Index Industry Association**. Demnach berechnen die Anbieter von Indizes weltweit inzwischen ca. **3,3 Millionen Indizes, davon 3,14 Millionen Aktienindizes. Weltweit hingegen existierten nur 43.192 öffentlich notierte Aktiengesellschaften.** Allerdings hätten die sich immer größerer Beliebtheit erfreuenden ETFs lediglich einen kleinen Teil zu dieser enormen Zahl beigetragen. Bis heute gebe es **nicht mehr als knapp 7.200 börsennotierte Indexfonds.** Als **Haupttreiber** des starken Anstiegs der Anzahl an Indizes nennt der Branchenverband die **zunehmende Effizienz**, mit der diese berechnet werden können. Seien erst einmal die Datenflüsse und das EDV-Umfeld geschaffen, ließen sich beliebig viele Unterindizes mit vergleichsweise geringem Zusatzaufwand berechnen. Mit anderen Worten: **Man berechnet Millionen von Indizes nicht, weil es irgendeinen Sinn ergibt, sondern einfach, weil es technisch möglich ist.** Das ist doch mal Fortschritt durch Digitalisierung in Vollendung.

EZB im Dienste Südeuropas: Mit einiger Enttäuschung musste man kürzlich nur Kenntnis nehmen, dass die **EZB an ihrer ultralockeren Geldpolitik auch weiterhin festhält** und ein **Anstieg des Zinsniveaus in weiter Ferne** bleibt. So wiederholte **EZB-Chef Mario Draghi** seine bisherige Aussage, die Leitzinsen „*weit über den Zeithorizont*“ des Programms zum Kauf von Wertpapieren hinaus auf dem aktuellen Niveau zu belassen. **Malte Fischer, Chefvolkswirt der WirtschaftsWoche**, brachte das Verhalten von **Draghi** in einem Kommentar auf der Online-Seite des Magazins auf den Punkt: „*Dass Draghi sich mit der ihm eigenen Chuzpe gegen das ökonomisch Notwendige sperrt, hat vor allem einen Grund: Er will den Regierungen in den hochverschuldeten Ländern im Süden der Eurozone, allen voran seinem Heimatland Italien, den Zugang zu billigen Krediten sichern.*“ Dementsprechend pointiert fällt sein Fazit aus: „**Die EZB ist längst zur Banca d'Italia mit Sitz in Frankfurt mutiert.**“

IMPRESSUM:

infinma news 2 / 2018

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.

Verteuerungsrisiko in der BU

Es ist schon erstaunlich, dass immer wieder über Themen bzw. Begriffe diskutiert wird, die sich bei näherer Betrachtung als eher irreführend herausstellen. Aktuell gilt dies für die wieder aufgelebte Diskussion über das sog. **Verteuerungsrisiko in der BU**.

Das Verteuerungsrisiko in der BU ist nicht mehr als der Spread zwischen Brutto- und Nettoprämie.

Hat ein Versicherer eine Tarifprämie in Höhe von 100 Euro kalkuliert und gewährt darauf einen Sofortgewinn in Höhe von 50%, dann beträgt die Zahlprämie (Nettoprämie) 50 Euro und das Verteuerungsrisiko beträgt rechnerisch 100%. Im **Wirtschaftslexikon von Gabler** findet man auf der Internetseite folgende **Definition für den Begriff Risiko**: „*Kennzeichnung der Eventualität, dass mit einer (ggf. niedrigen, ggf. auch unbekannt) Wahrscheinlichkeit ein (ggf. hoher, ggf. in seinem Ausmaß unbekannter) Schaden bei einer (wirtschaftlichen) Entscheidung eintritt oder ein erwarteter Vorteil ausbleiben kann.*“

Das Verteuerungsrisiko kennzeichnet dementsprechend gerade keine Eventualität und schon gar keine Wahrscheinlichkeit. Damit ist der Begriff per se zumindest irreführend. **Der Kunde erhält eben keine Aussage darüber, mit welcher Wahrscheinlichkeit er mit einer Anpassung seiner Zahlprämie rechnen muss.** Er erhält lediglich eine Information darüber, um welchen Prozentsatz sich seine ursprüngliche Zahlprämie verändern kann. **Insofern würde sich hier vielleicht eher der Begriff Verteuerungsspanne anbieten.**

In der nachfolgenden Tabelle sind zwei Beispiele aufgeführt:

	Versicherer A	Versicherer B
Tarifprämie	100 Euro	80 Euro
Überschussbeteiligung	50%	50%
Nettoprämie	50 Euro	40 Euro
Verteuerungsrisiko	100%	100%

Es ist also unschwer zu erkennen, dass das Verteuerungsrisiko als (alleiniges) Auswahlkriterium überhaupt keinen Aussagegehalt hat.

Ein anderes Beispiel könnte so aussehen:

	Versicherer A	Versicherer B
Tarifprämie	100 Euro	80 Euro
Überschussbeteiligung	20%	50%
Nettoprämie	80 Euro	40 Euro
Verteuerungsrisiko	20%	100%

Auch hier ist leicht zu sehen, dass das Verteuerungsrisiko als Beurteilungskriterium für die zukünftige Beitragsstabilität oder gar als Auswahlkriterium für ein Produkt schlicht ungeeignet ist.

Bei jeder denkbaren Entwicklung der Überschussbeteiligung bietet Versicherer B mit einem Verteuerungsrisiko von 100% die preisgünstigere Alternative.

Schließlich kommt noch erschwerend hinzu, dass es bei vielen Gesellschaften gar nicht das eine Verteuerungsrisiko gibt, sondern in Abhängigkeit von der zugrundeliegenden Berufsgruppe die Höhe der Überschussbeteiligung und damit das Verteuerungsrisiko steigt oder sinkt.

Die relativ bescheidene Aussagekraft des Verteuerungsrisikos ist auch nicht weiter verwunderlich. Plakativer formuliert bedeutet es nicht mehr, als dass der Versicherer mit der höchsten Überschussbeteiligung auch das höchste „Potential“ zu einer Erhöhung der Nettoprämie hat. Leider ist jedoch die Realität eines Lebensversicherers nicht so einfach gestrickt. **Für die Tarifikalkulation in der BU sind zahlreiche Faktoren verantwortlich, die in einem sehr komplexen System ineinandergreifen.** Das fängt an bei der Antragsprüfung und geht hin bis zur Leistungsregulierung. Eine sehr stringente Risikoprüfung im Antragsprozess mit ggf. auch einer gewissen Anzahl an Ablehnungen dürfte auf Dauer zu einem Kollektiv führen, das eine geringere Schadenhäufigkeit aufweist. Die Schadenhäufigkeit lässt sich naturgemäß auch durch eine sehr restriktive Vorgehensweise bei der Leistungsregulierung erreichen. Dies sind Komponenten, die sich mit einem einfachen Prozentsatz nicht ausdrücken lassen.

Hinzu kommt, dass gerade für den Bereich der Biometrie auch zahlreiche weiche Fakten eine Rolle spielen. Wie erfahren ist bspw. das Team in der Antragsprüfung und Leistungsregulierung? Wie gut ist das Risikocontrolling? Sind die Prozesse optimiert?

Daneben spielt für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Lebensversicherers vor allem seine bilanzielle Situation eine große Rolle: Wie hoch sind die Kosten? Welche Kapitalerträge werden erwirtschaftet? Entstehen Risikogewinne? Gibt es Stornoverluste? Wie hoch ist die Ausstattung mit Sicherheitsmitteln? Über welche Solvenzquote verfügt der Versicherer? Werden im Rahmen von Solvency II Übergangshilfen in Anspruch genommen? Wie groß ist der BU-Bestand des Versicherers? Das sind nur eine wenige der Fragen, die verlässlich beantwortet werden müssten, wenn man sich ein verlässliches Bild über eine Gesellschaft und deren Fähigkeiten als BU-Anbieter verschaffen will. **Viele dieser Informationen sind ja inzwischen dank der Informationspflichten im Rahmen der MindZV sowie der SFCR-Berichte auch für die Öffentlichkeit verfügbar.**

Es ist aber ja auch hinlänglich bekannt, dass Vermittler und Makler, aber natürlich auch die Kunden, händeringend nach einfachen Antworten suchen und häufig nicht willens oder auch nicht in der Lage sind, sich mit der tatsächlichen Komplexität auseinander zu setzen. **Insofern erweisen Rating- und Analysehäuser ihrer Klientel einen Bärendienst mit der „Erfindung“ von Begriffen wie dem Verteuerungsrisiko.** Hier wird der falsche Eindruck erweckt, man könne mit einer einfachen Kennzahl eine verlässliche Aussage zur Beitragsstabilität von BU-Produkten erhalten. Hier drängt sich doch stark der Verdacht auf, dass es vor allem darum geht, durch die Verwendung von vermeintlich plakativen Begriffen mediale Aufmerksamkeit zu generieren.

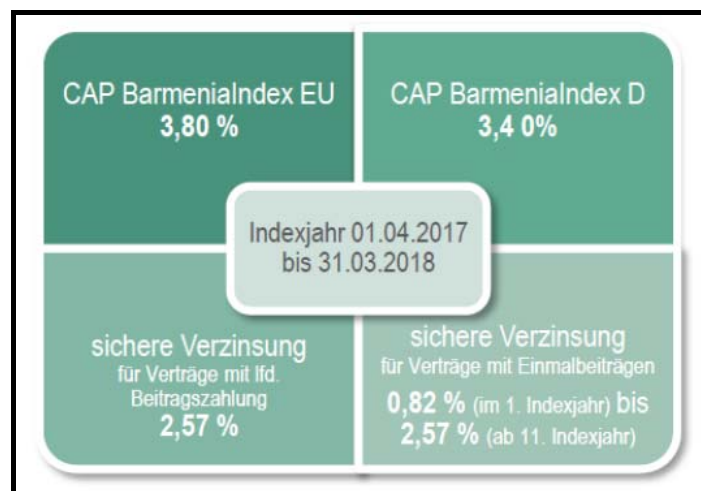
Barmenia IndexRente in allen Schichten

Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** bietet ihre **indexgebundene Rentenversicherung** jetzt in **allen drei Schichten der Altersvorsorge** an.



Dabei handelt es sich um eine **konventionelle Rentenversicherung**, bei der die **Überschussbeteiligung dazu verwendet werden kann, die Beteiligung an einem oder mehreren Indizes zu finanzieren**. Der Kunde hat die Wahl zwischen dem **BarmeniaIndex D (basierend auf dem DAX)** und dem **BarmeniaIndex EU (basierend auf dem EuroStoxx 50)**. Er kann auch beide Indices gleichzeitig besparen und / oder diese mit der sicheren Verzinsung in 25%-Schritten kombinieren.

Für das laufende Indexjahr sehen **Cap und Verzinsung** wie folgt aus:



Die Rente der **Barmenia** garantiert **100% der eingezahlten Beiträge zum Rentenbeginn**. Die Rente wird zu Rentenbeginn mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen berechnet; mindestens wird jedoch die bei Vertragsabschluss dokumentierte Mindestrente fällig.

Zuzahlungen sind jederzeit möglich. In der privaten Absicherung steht auch eine **Pflege-Option** zur Verfügung und **Kapitalentnahmen sind auch nach Rentenbeginn** möglich.

Allianz IndexSelect Plus

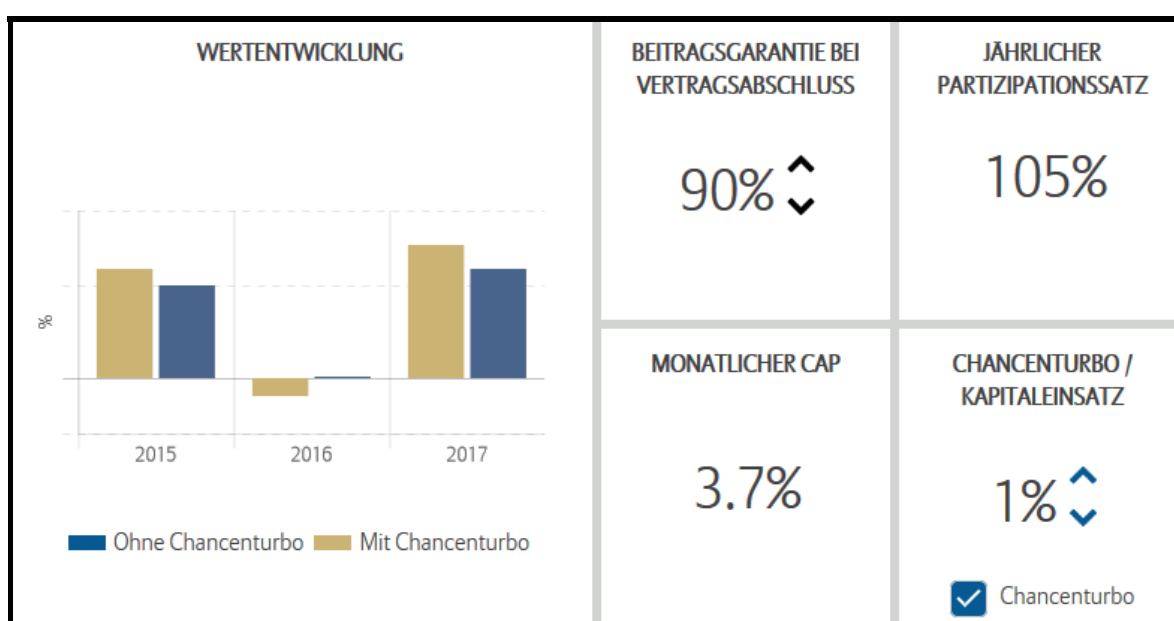
Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat ihr **Vorsorgekonzept IndexSelect** um die **Variante IndexSelect Plus** erweitert. Die **konventionelle Rentenversicherung** bietet dem Kunden die Möglichkeit, die **Überschüsse zu Finanzierung der Beteiligung an einem Index** zu verwenden. Dafür stehen die beiden **Aktienindizes EURO STOXX 50 und S&P 500** zur Auswahl, die auch in 25%-Schritten **miteinander kombiniert** werden können. Der Kunde kann sich auch für die sichere Verzinsung entscheiden oder diese beimischen.

Die gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge sind bei Ablauf sowie im Todesfall garantiert. Bei Wahl der Indexpartizipation werden monatliche Indexveränderungen (maximal bis zur Höhe der jeweiligen „Caps“) aufsummiert. Ist die Summe negativ, wird sie auf Null gesetzt. Für alle Neuverträge ab 2018 wurde dieser **Cap angehoben** und im Gegenzug ein **Partizipationssatz** eingeführt: Die mit dem höheren Cap errechnete **maßgebliche Jahresrendite** wird dann mit dem Partizipationssatz multipliziert und ergibt damit die **Indexpartizipation**. Zudem wird bei Wahl des **S&P 500**, ein Index auf Dollar-Basis, ein **Währungsfaktor** verwendet. **Einmal erreichte Wertzuwächse aus der Indexpartizipation werden dem Vertrag gutgeschrieben und sind für die Zukunft garantiert** (Lock-In).

BEISPIELE FÜR DIE FUNKTIONSWEISE ANHAND DES S&P 500 [®]				
	2014/2015 Wachstum		2015/2016 Kein Kapitalverlust	
	S&P 500 [®] mntl. Rendite	IndexSelect mit Cap 2,7% ²	S&P 500 [®] mntl. Rendite	IndexSelect mit Cap 2,7% ²
März	-0,10%	-0,10%	-1,74%	-1,74%
April	1,42%	1,42%	0,85%	0,85%
Mai	2,10%	2,10%	1,05%	1,05%
Juni	1,91%	1,91%	-2,10%	-2,10%
Juli	0,50%	0,50%	1,97%	1,97%
August	1,69%	1,69%	-6,26%	-6,26%
September	-1,55%	-1,55%	-2,64%	-2,64%
Oktober	1,13%	1,13%	8,30%	2,70%
November	3,66%	2,70%	0,05%	0,05%
Dezember	0,62%	0,62%	-1,75%	-1,75%
Januar	-4,10%	-4,10%	-5,07%	-5,07%
Februar	5,49%	2,70%	-0,41%	-0,41%
Summe		9,02%		-13,35%
Währungsfaktor		× 1,23		
Maßgebliche Jahresrendite		11,11%		0%
Partizipationssatz		× 75%		
Indexpartizipation		8,33%		0%

Die **neue Berechnungsmethode** mit einem zusätzlichen Partizipationssatz gilt auch für das bisherige **Vorsorgekonzept IndexSelect**.

Neu eingeführt wurde der sog. **Chancenturbo**. Dabei kann jährlich **ein Teil des Policenwerts eingesetzt** werden, um für das kommende Indexjahr die Renditechancen zu erhöhen. Bei einer Beitragsgarantie von 90% kann ein Chancenturbo von 1 % des Policenwertes und bei einer Beitragsgarantie von 80% kann ein Chancenturbo von 2% des Policenwertes gewählt werden. Dieses eingesetzte Kapital wird ebenfalls für die Indexpartizipation verwendet und erhöht den Partizipationssatz im kommenden Indexjahr. Bei ungünstiger Indexentwicklung kann der Policenwert dann um den eingesetzten Teil sinken. Damit kann der Kunde stärker von einer positiven maßgeblichen Jahresrendite profitieren. Für einen exemplarisch gewählten Cap in Höhe von 3,7% könnte das so aussehen:



Auf Basis der bei Vertragsabschluss gültigen Rechnungsgrundlagen berechnet die **Allianz** eine **garantierte Mindestrente**. Bei Rentenbeginn wird das Vertragsguthaben mit einem **Rentenfaktor** berechnet, der sich aus den **dann gültigen Rechnungsgrundlagen** bestimmt.

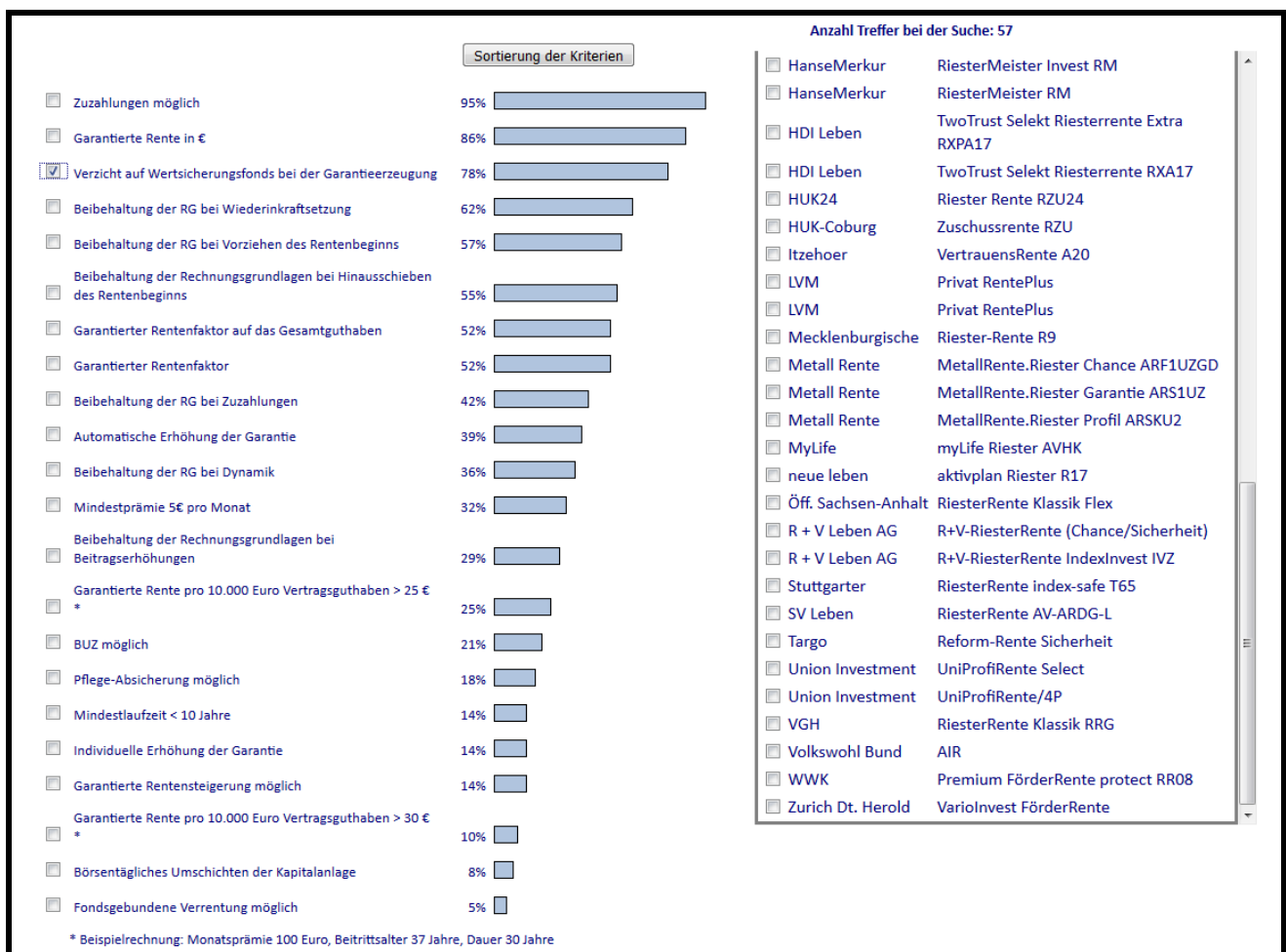
Je nach Versicherungsbeginn ist **Indexstichtag** der 01.03., 01.06., 01.09. oder 01.11. eines jeden Jahres. Jeweils 3 Wochen vor seinem Indexstichtag wird der Kunde über alle relevanten Konditionen für die Folgepartizipation wie z.B. die Höhe des jeweiligen Caps und des Partizipationssatzes informiert.

Vor Rentenbeginn sind **Zuzahlungen und Entnahmen** möglich. Zum Rentenbeginn Besteht die **Option auf Einschluss einer Pflege-Rente**.

Im ersten **Halbjahr 2017** hatte das **Allianz Vorsorgekonzept IndexSelect** an allen drei Indexstichtagen **positive Indexpartizipationen** erwirtschaftet und **maßgebliche Jahresrenditen** zwischen 6,83% p.a. und 8,32% p.a. erzielt. Die **November-Tranche** (01.11.2016 - 31.10.2017) kam auf eine **maßgebliche Jahresrendite** von 10,69% p.a. bei Rententariifen.

Riester- und DV-Checker

Bereits im **Oktober letzten Jahres** hat die **WWK Lebensversicherung a. G.** auf der **DKM in Dortmund** den sog. **infinma Riester-Checker** vorgestellt. Dabei handelt es sich um ein einfach zu bedienendes Online-Tool, das dem Makler und Vermittler die **Auswahl eines geeigneten Riester-Produktes** erleichtert. Anhand von insgesamt **22 Suchkriterien** filtert das Programm diejenigen Produkte heraus, die die ausgewählten Produkteigenschaften gemeinsam erfüllen. Im Beispiel unten werden genau die Tarife herausgefiltert, die im Rahmen der Garantierzeugung auf die Verwendung von Wertsicherungsfonds verzichten.



Vermutlich einzigartig am Markt ist die **graphische Darstellung**, die anzeigt, wie viel Prozent der Produkte eine bestimmte Eigenschaft erfüllen. So kann der Anwender leicht erkennen, dass bspw. Zuzahlungen von nahezu allen Anbietern ermöglicht werden. Ein börsentägliches Umschichten der Kapitalanlage oder eine fondsgebundene Verrentungsform kennen jedoch nur vergleichsweise wenige Anbieter. Die Suchkriterien können durch einfaches Anklicken miteinander kombiniert werden, so dass die Anzahl der Treffer immer kleiner wird und so die Anzahl der für den Kunden geeigneten Produkte auf ein überschaubares Maß reduziert wird.

Natürlich beinhaltet der Checker auch all die Fragen rund um die **Beibehaltung von Rechnungsgrundlagen** bei verschiedenen Geschäftsvorfällen sowie Informationen über **garantierte Rentenfaktoren und ihre Höhen**. Damit geht der Checker inhaltlich deutlich über das hinaus, was andere Tools am Markt derzeit leisten können.

[Riester-Checker beenden](#)[Angebot berechnen](#)[Produktauswahl drucken](#)

Aus der Ergebnisliste können dann bis zu **fünf Produkte** ausgewählt werden, für die eine umfangreiche **Produktbeschreibung als PDF-Dokument** erzeugt werden kann. Schließlich können erstmals in einer **infinma-Anwendung unmittelbar Angebote für ein (Riester-) Produkt** erzeugt werden. Dieser besondere Service ist z. Zt. auf die Produkte der **WWK** beschränkt, **die den Riester-Checker ihren Vertriebspartnern kostenlos zur Verfügung stellt**: <https://partnervertrieb.wwk.de/infinma/>

„Mit dem „Riester-Checker“ bietet infinma Maklern eine wichtige Unterstützung bei der Anbieterauswahl. Das renommierte Analyse-Unternehmen ermöglicht mit dem Tool eine einfache und am Bedarf des Vertriebs ausgerichtete Orientierung in einem komplexer werdenden Markt. Gerade im Hinblick auf die Anforderungen im Zusammenhang mit der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD wird der „Riester-Checker“ unseren Vermittlern eine wertvolle Partnerhilfe inklusive Dokumentation der Beratung sein“, führte **Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK** bei der Einführung des Checkers im letzten Jahr aus.

Aufgrund der überaus **positiven Resonanz** bei den eigenen Mitarbeitern und vor allem den Vertriebspartnern hat sich die **WWK** zu Beginn dieses Jahres dazu entschieden, neben dem **Riester-Checker** nun auch einen **Direktversicherungs-Checker** entwickeln zu lassen. Der neue **infinma DV-Checker** funktioniert völlig analog zum **Riester-Checker**, beinhaltet aber natürlich auch **bAV-spezifische Fragestellungen** wie bspw. die Frage nach der **Zusageart (BOLZ und / oder BZML)** oder der Unterstützung durch den **Online Shared Service der xBAV AG**. **Der DV-Checker steht ebenfalls auf der o. g. Internet-Seite kostenlos zur Verfügung.**

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit der WWK einen Partner bei der Vermarktung unserer Checker-Idee gefunden haben, der voll und ganz hinter den Anwendungen steht und diese bei ihren Vertriebspartnern aktiv bewirbt. Gerade im Hinblick auf die ständig wachsenden Anforderungen bei Beratung und Dokumentation glauben wir, dass wir eine wertvolle inhaltliche Unterstützung bieten können. Zudem leisten die Checker einen wertvollen Beitrag bei der weiteren Digitalisierung von Beratungsprozessen“, erklärte **Dr. Jörg Schulz, Geschäftsführer bei infinma**. Schon jetzt stehen in dem neuen **DV-Checker** mehr als 40 der wichtigsten Direktversicherungstarife zur Verfügung. **Bis Ende März strebt infinma hier eine breite Marktabdeckung von deutlich mehr als 100 Produkten an.**