

jahren oder bei fallenden Kapitalmarktzinsen an den Wettbewerb zu verlieren. Laut Hannoversche Leben habe dort bisher noch kein Kunde von seinem Wechselrecht gebrauch gemacht.

## ■ Die Kostenfrage

Für Vermittler ist es wichtig zu beachten, dass ein Wechsel zwar kostenfrei sein kann wie z.B. bei Cosmos Direkt oder Hannoversche Leben. Aber: nur das bereits angesparte Deckungskapital bzw. Fondsguthaben kann übertragen werden.

Insbesondere bei Versicherungen führen Abschluss- und Vertriebskosten, aber auch laufenden Verwaltungsgebühren und bei Fondspolice zudem noch die Fondskosten dazu, dass dieser Wert gerade in den ersten Jahren regelmäßig unter der Summe der eingezahlten Beiträge liegt.

Bei reinen Fondsprodukten oder beispielsweise der Basisrente der Hannoversche Leben werden diese Kosten gleichmäßig auf die Vertragslaufzeit verteilt (Verzicht auf Zillmerung), so dass ein entsprechender Nachteil stark gemildert wird.

Bei einem Anbieterwechsel fallen dazu noch die erneuten Kosten für den Vertragsabschluss an. Daher macht ein Wechsel praktisch nur dann Sinn, wenn der neue Anbieter voraussichtlich dauerhaft eine höhere Rendite, eine Erfolg versprechendere Anlagestrategie oder anders als der bisherige Anbieter beispielsweise einen garantierten Renten-

faktor hat. Wie bei der Portabilität von Riesterverträgen gilt auch hier, dass zu häufiges Wechseln den Kunden arm macht.

## ■ Übertragungsberechtigte

Grundsätzlich ist für einen möglichen Kapitalübertrag eine Frist von 3 Monaten einzuhalten. Auch ist ein Übertrag nur auf einen anderen Vertrag des gleichen Versicherungsnehmers oder des Ehepartners, nicht jedoch auf eine dritte Person möglich.

So bieten Aspecta und Cosmos Direkt nur den Übertrag auf denselben Versicherungsnehmer, die Deka nur auf den hinterbliebenen Ehepartner, während die Zurich gleich beide Arten des Übertrags zulässt.

In diesem Zusammenhang zu beachten ist, dass der Übertrag von Basisrentenkapital auf einen Ehepartner erst nach dem Todesfall des Versicherten im Rentenbezug, ggf. auch durch Übertragung in eine aufgeschobene Basisrentenversicherung des berechtigten Hinterbliebenen möglich ist. Die Begriffsbezeichnung Hinterbliebener ist daher in den Verkaufunterlagen aller Anbieter wörtlich zu nehmen!

Der Volkswohl Bund weist darauf hin, dass hier lediglich ein Übertrag von Kapital eines Drittanbieters auf den Dortmunder Maklerversicherer möglich sei. Dieses Übertragungskapital wird dann nicht dem Deckungsstock, sondern dem Überschussguthaben gutgeschrieben.



Klaus Barde im Gespräch mit Stefan Giesecke, Vorstand der Vertriebsmanagementgesellschaft Financial Partners Business fpb AG

*„Friends Planinvest“, die neue fondsgebundene Einmalbeitragspolice von Friends Provident will insbesondere mit flexiblen Verrentungsmöglichkeiten punkten. Wird damit einer spezifischen Nachfrage aus dem Maklermarkt Rechnung getragen?*

Ja, denn Makler wollen ihren Kunden flexible Lösungen unterbreiten, die nicht nur auf der Anlageseite vielfältige Investmentmöglichkeiten bieten sondern auch in der Verrentung auf unterschiedliche Lebensplanungen reagieren können. Beim neuen Friends Planinvest kann der Versicherte bereits nach einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren entscheiden, ob er eine oder mehrere lebenslange Renten beziehen möchte. Ein Beispiel: Ab dem 60. Lebensjahr wird eine erste Rente gezahlt; zehn Jahre später wird das restliche Kapital in eine zweite lebenslange Rente umgewandelt. Die Flexibilität, mehrere Teilrenten zu beziehen, gilt bis zum 85.

## Kosten für einen Anbieterwechsel bei portablen Tarifen

Aspecta (Tarif: GARANT.invest basic, Stand 04.2009), PLUS.invest basic, Stand 04.2009; FRAUEN.invest basic, Stand 04.2009)	50 Euro *
Cosmos Direkt (Tarife: LA 1079 A, LA 1100A; je Stand 05.2009)	kostenfrei
Deka (Tarif: Deka-BasisRente, Stand 12.2007)	50 Euro**
DWS (Tarif: BasisRente Premium, Stand 08.2009)	51,30 Euro
Hannoversche Leben (Tarif: RB 09, Stand 04.2009)	kostenfrei
Zurich-Deutscher Herold (Tarife: Basis Renteclassic, Stand 04.2009; Basis Renteinvest, Stand 04.2009; Basis Renteinvest Premium, Stand 04.2009)	5 % des Vertragsguthabens (min. 10 Euro, max. 100 Euro)

\* sofern das zu übertragene Fondsguthaben kleiner als 400 Euro ist, entfällt die Übertragungsgebühr. Der Tarif ist für das Neugeschäft geschlossen und wird zurzeit überarbeitet.

\*\* zurzeit ohne bedingungsseitige Regelung. Kosten laut telefonischer Anbieterauskunft im Antragsformular ausgewiesen. Bedingungen werden aktuell überarbeitet

# „Das Kernprodukt ist und bleibt der Friends Plan.“

Lebensjahr des Kunden. Danach wird das verbleibende Fondsguthaben verrentet. Darüber hinaus können schon 30 Tage nach Vertragsabschluss Entnahmepläne mit regelmäßigen oder flexiblen Teilauszahlungen ab 500 Euro vereinbart werden. Und auch die Auszahlung der kompletten Kapitalsumme ist jederzeit möglich.

*Nicht unwesentlich zum Gelingen des Vertriebs der neuen Police dürften die Wertsicherungsoptionen beitragen. Welche Absicherungen können gewählt werden?*

Unsere Kunden können zwischen einer harten Beitragssummengarantie wählen, die in dieser Form im deutschen Markt einzigartig ist. Denn die Garantiekosten in Höhe von 5 Prozent der Beiträge sind transparent ausgewiesen. Ein weiteres Highlight dieser Garantie ist, dass sie die Anlageentscheidung des Kunden nicht einschränkt. Darüber hinaus bieten wir über 80 Höchststandssicherungsfonds mit Ablaufterminen der Jahre 2015 bis 2098 an, bei denen börsentäglich der Höchststand festgeschrieben wird.

*Wie differenzieren sich die Kapitalanlagestrategien der unterschiedlichen Wertpapier-Portfolios für das neue Produkt?*

Auch die neuen vier Vermögensverwaltungsportfolios sind eine Besonderheit. Denn erstmals können Makler ihren Kunden Portfolio in einer Fondspolice von renommierten Vermögensverwaltern anbieten. Diese Portfolios werden von Morningstar, der Hamburger Sparkasse (Haspa) Private Banking, Warburg Invest, der Kapitalanlagegesellschaft der

Hamburger Privatbank M.M.Warburg & CO, und der DJE Kapital AG gemanagt. Morningstar verfolgt das Ziel größtmöglicher Wertentwicklungen. Ziel der anderen Portfolios ist es, in jeder Marktphase mindestens das eingesetzte Kapital zu sichern und Wertschwankungen zu reduzieren.

*Aus dem eigenen Haus stammen die FPI Protected Growth Fonds. Der Kunde kann hier aus 80 Fonds bis zu 10 Fonds wählen und diese zu unterschiedlichen Terminen abrufen. An dieser Stelle aber auch darüber hinaus ist sicher Beratungs Know-how gefragt. Welchen Support erhalten Ihre Vertriebspartner für „Friends Planinvest“?*

Vertriebspartner können ein vielfältiges Angebot nutzen, das sie in der Beratung unterstützt. Neben den Verkaufsunterlagen, Produktpräsentationen, einem Leitfaden zur Liquiditätsplanung und Anlageinformationen, die in unserem Extranet heruntergeladen werden können, setzen wir auf Webinare, eine persönliche Beratung durch die Maklerbetreuer und laden Vertriebspartner und ihre Mitarbeiter in die fpb AG in Köln zu individuellen Schulungen ein.

*Das Produkt bietet mehrere Verrentungsoptionen. So kann der Kunde eine wie auch mehrere lebenslange Renten beziehen. Welche anlagetechnischen Argumente sprechen für dieses Vorgehen?*

Geld, das noch nicht benötigt wird, bleibt angelegt und profitiert von den Chancen der Kapitalmärkte. Der Kunde entscheidet über den Zeitpunkt und die Art der Auszahlung, sei es Kapital, Rente oder eine

Kombination aus beidem. Auch in Bezug auf die Wahl der späteren Rente ist unser Angebot sehr flexibel. Denn durch die Market Option entscheidet sich der Kunde erst kurz vor Rentenbeginn für die Rente, die dann seinen Lebensumständen am besten entspricht und die zu diesem Zeitpunkt die attraktivste Leistung bietet.

*Das Produkt wird als Basis- sowie private Rentenversicherung angeboten. Die Konzeption dürfte anspruchsvollen Maklern mit entsprechender Klientel entgegenkommen. Ist „Friends Planinvest“ für Ihr Haus jetzt das Kern-Produkt, mit dem Sie auch langfristig im deutschen Markt operieren wollen?*

Ganz genau, wir wollen mit allen unseren Produkten langfristig am deutschen Markt operieren. Doch das Kernprodukt ist und bleibt der Friends Plan, der als Basisrente, Direktversicherung und private Rente gegen laufenden Beitrag angeboten wird. Damit können unsere Kunden ihre Grundversorgung in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge abdecken. Der neue Friends Planinvest richtet sich an eine investment-orientierte Zielgruppe, die eine zusätzliche Vorsorge plant und über entsprechende Ersparnisse verfügt. Ich gehe davon aus, dass der Friends Planinvest angesichts des hohen Sicherheitsbedürfnisses der Kunden eine sehr attraktive Alternative zu bestehenden Anlageformen ist und auch für die Wiederanlage ablaufender Versicherungssummen eine sehr flexible Lösung darstellt.