

Garantie-Aspekte in der FVR

Allianz



Jörg Braun,
Leiter des
Maklerzentral-
bereichs Allianz
Leben und
Vorstand der Allianz
Pensionskasse

„Die Finanzmarktkrise macht es deutlich: Kunden achten verstärkt auf Garantien. Was bislang „langweilig“ war, ist wieder „en vogue“.

Garantien sind für Kunden unverzichtbar – sie möchten ihr eingesetztes Kapital absichern. Index- und fondsgebundenen Versicherungen mit Garantie gehörten zu den Verkaufsfrennern, reine fondsbasierte Produkte werden deutlich weniger nachgefragt. Unserer Garantie-konzepte Index Select und Invest Alpha Balance schreiben diese Erfolgsgeschichte und unsere Neugeschäftszahlen 2009 untermauern dies. Mit unserem Konzept Invest Alpha Balance grenzen wir uns bewusst von den Anbietern mit CPPI-Konzepten ab. Die prozyklische Umschichtung, ein wesentlicher

Nachteil dieser Konzepte, vermeiden wir. Bei diesem neuartigen Absicherungskonzept fließt ein Teil des Kapitals in Fonds, die der Kunde frei wählen kann, beim anderen Teil nutzen wir unserer renditestarke Sicherungsvermögen zur Garantieabsicherung. Täglich überprüfen wir für jeden Vertrag die Aufteilung zwischen den beiden Töpfen und passen diese gegebenenfalls an. Der Kunde erhält nicht nur eine Beitragsgarantie, sondern auch eine Garantierente zugesagt. Damit hat er eine hohe Planungssicherheit auch und gerade in unsicheren Zeiten.“

AssecuranzService GmbH & Co. KG (ASG)



Walter Klein,
Geschäftsführender
Gesellschafter der
AssecuranzService
GmbH & Co. KG
(ASG)

„Gerade in unruhigeren Zeiten sind Produkte mit Garantiemodellen bei den Kunden sehr gefragt. Da diese Nachfra-

ge am Markt besteht, sind die Produktgeber bemüht diese auch zu bedienen.

Grundsätzlich muss man sich im Klaren sein, dass diese Garantien Geld kosten. Was sich im Vergleich mit den klassischen Tarifen bemerkbar macht. Bei kürzeren Laufzeiten sind Garantieprodukte aufgrund ihrer Kostenstruktur daher eher ungeeignet. Ausnahme sind die Riesterprodukte, bei denen die Beitragsgarantie gesetzlich geregelt ist und die überwiegend über einen längeren Zeitraum abgeschlossen werden.

Die wichtigste Rolle spielt bei der Frage Garantiemodelle die Beratungsquali-

tät. Der Berater ist hier gefordert, dem Kunden alle Aspekte erläutern zu können und auch auf eventuelle Alternativen hinzuweisen, wenn diese im individuellen Fall besser wären. Die Botschaft muss lauten: „Garantien sind sinnvoll bei langer Laufzeit“.

Insgesamt sollte man das Thema Garantien bei der Produktgestaltung nicht überstrapazieren, denn alles was über die Beitragsgarantie hinaus geht, schmälert letztendlich die Renditechancen sehr deutlich.“

Alte Leipziger



Reinhard Kunz,
Vorstandsmitglied
der ALTE
LEIPZIGER
Lebens-
versicherung auf
Gegenseitigkeit

„Finanzmarktkrise, volatile Märkte, niedrige Zinsen und hohe Kundeneinlagen auf Tagesgeldkonten – auf den ersten Blick mag manch einer bezweifeln, ob dieses ideale Bedingungen sind, um ein neues Altersvorsorgekonzept auf den Markt

zu bringen. Schaut man sich das Produkt genauer an, zeigt sich, dass der Zeitpunkt durchaus richtig gewählt ist: Denn das Renditepotenzial dieses Produktes liegt nachweislich über Alternativen wie Tagesgeld, Festgeld oder klassischen Tarifen. Zielgruppen sind der längerfristig disponierende, sicherheits- und renditeorientierten Kapitalanleger und der typische Best-Ager.

ALfonds1mal – unsere neue Fondsrente gegen Einmalbeitrag – setzt genau hier an: Damit Ihre Kunden von Anfang an ein gutes Gefühl haben, beinhalten unsere Produkte effiziente Sicherheitskomponenten – sowohl für den Anfang als auch für das Ende der Laufzeit – und machen

sich dabei das Deckungskapital der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung zu Nutze. Umso wichtiger ist hierbei die Finanzstärke des Unternehmens.

Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung hat im Geschäftsjahr 2009 erneut – trotz Finanzmarktkrise – sehr gute Unternehmensergebnisse erzielt. Ein stark gewachsenes Neugeschäft, eine stabile Kapitalanlage mit einer Nettoverzinsung von 4,8% sowie überdurchschnittliche versicherungstechnische Ergebnisse ermöglichen eine weitere Stärkung unserer Eigenmittel. Und ganz aktuell: Mit einem hervorragenden A+ bewertet und bestätigt die unabhängige Ratingagentur ASSEKURATA unseren Weg.“

Condor



*Andrea Schölermann,
Abteilungsleiterin
Produkt-
management
Condor Lebens-
versicherungs-AG*

„Garantierte Leistungen und eine möglichst hohe Rendite werden durch unsere fondsgebundenen Tarife Conge-

nial - basis garant - und Congenial - privat garant - intelligent kombiniert. Der Anlass der Neuentwicklung war neben dem Trend, Kapitalmarktchancen zu nutzen auch das starke Bedürfnis unserer Kunden nach Sicherheit und Garantien.

Gewährleistet wird dies durch einen intelligenten Mechanismus: Das für die Garantie notwendige Kapital investieren wir soweit möglich in Fonds am Kapitalmarkt. Nur wenn die Garantie gefährdet ist, wird Kapital in das Sicherungsvermögen der Condor Lebensversicherungs-

AG umgeschichtet. Hier bieten wir eine garantierte Verzinsung von 2,25% und die Partizipation an der Überschussbeteiligung.

Ein weiterer Vorteil unserer Produkte: Die flexible Wahl von Garantieleistungen und die Möglichkeit, diese während der Vertragslaufzeit zu ändern. So kann die Garantie bei ausreichendem Vertragsguthaben individuell nach oben oder unten angepasst werden. Sicherheitsorientierten Kunden steht zudem ein automatischer Einloggmechanismus zur Verfügung.“

Gothaer



*Carsten Hölzemann
Produktmanager
bei der Gothaer
Leben*

„Wenn Kunden bei der Altersvorsorge vor die Wahl gestellt werden, ob sie lieber Sicherheit oder Ertrag wünschen, werden viele sich nicht entscheiden

können und stattdessen eine Lösung fordern, die sowohl Sicherheit als auch Ertrag bietet.

Wenn man das klassische Anlagedreieck mit „Sicherheit“, „Rendite“ und „Verfügbarkeit“ zu Rate zieht, ist eine gleichzeitige Erfüllung dieser Kriterien nicht möglich. Die Herausforderung besteht somit in der Suche nach intelligenten Lösungen, die die Extrema bestmöglich kombinieren. Laut dem Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften in Ulm bieten dynamische Hybridprodukte eine sehr effektive Mischung aus Rendite und Sicherheit.

Die Gothaer hat diesen Gedanken bereits frühzeitig im Jahr 2007 in Form der Direktversicherung ReFlex als ideale Lösung für die betriebliche Altersversorgung umgesetzt und 2008 um die Ergänzungsvorsorge ReFlex, dem Riester-Produkt der Gothaer, ergänzt. ReFlex bietet dem Kunden das Beste aus zwei Welten: Garantien der klassischen Lebensversicherung mit den Renditen fondsgebundener Produkte und das ganz automatisch ohne Aufwand für den Kunden oder den Makler.“

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)



*Karl Panzer,
Vorstands-
vorsitzender der
Lebensversicherung
von 1871 a. G.
München (LV 1871)*

„Einen besonderen Sicherheitsaspekt beleuchtet die fondsgebundene Basis- und Riester-Rente der LV 1871: Atte-

stiert ein Arzt zu Rentenbeginn schwere gesundheitliche Einschränkungen mit verkürzender Lebenserwartung, können Basis- bzw. Riester-Rente als entsprechend höhere eXtra-Rente ausbezahlt werden. Bei herkömmlichen fondsgebundenen Rentenversicherungen haben schwer Kranke bislang das Nachsehen. Darüber hinaus setzt die LV 1871 bei ihren Fondspolizen auf umfassende Sicherheitsmerkmale: Hier greift ein flexibles Garantiekonzept, mit dem Kunden zwischen null und 100 Prozent ihrer Beiträge mit einer Garantie zu Rentenbeginn absichern können. Eine Lock-in-Funktion

sichert auf Wunsch das aktuelle Fondsvermögen jeweils zum Rentenbeginn ab. Ein Ausgleichsmanagement hält das gewählte Chance-Risiko-Profil über die Laufzeit stabil. Mit dem Anlaufmanagement profitieren Einmalbeiträge und Zuzahlungen vom Cost-Average-Effekt.

Mit solchen Merkmalen kann der LV 1871 Kunde Ertragschancen nutzen und gleichzeitig Investmentrisiken minimieren.“

MONEYMAXX



Michael Wolfrum,
Produktmanager
MONEYMAXX

„Der Ruf nach Garantien, seit der Finanzmarktkrise in aller Munde, hat bei Fondspoliceanbietern zu einem regel-

rechten Boom von Produktentwicklungen geführt, deren Notwendigkeit man hinterfragen kann. Wir sind weiterhin vom dynamischen Drei-Topf-Hybrid als flexibelstes Garantiemodell überzeugt. Unser Credo lautet: So viel Performance wie möglich, so wenig Garantie wie nötig. Wer eine Garantie wünscht, kann sie bei MONEYMAXX Discover individuell zwischen 10 und 100 Prozent der Beitragssumme wählen und genießt dreifache Vorteile: Den Wertsicherungsfonds DWS FlexAktiv, der mit 27,65 Prozent Performance in 2009 der beste

seiner Vergleichsgruppe ist. Ferner den klassischen Deckungsstock, in den das Vertragsguthaben bei Bedarf umgeschichtet wird, mit einer aktuellen Überschussbeteiligung von 4,5 Prozent, also deutlich über dem Marktdurchschnitt.

Drittens stehen Fonds von über 20 Kapitalanlagegesellschaften zur Verfügung, sowie gemanagte Varianten, die von der Fondsgesellschaft des Jahres, Franklin Templeton exklusiv betreut werden.“

PrismaLife AG



Markus Brugger,
CEO der
PrismaLife AG

„Kapitalgarantien sind bei risikobewussten Anlegern gefragt. Die meisten Fondsanbieter und Versicherer bedie-

nen sich dazu desselben Modells. „Constant Proportion Portfolio Insurance“ kurz CPPI heißt das Schlüsselwort - eine dynamische Wertsicherungsstrategie mit der einmal erreichte Höchststände zu einem gewissen Prozentsatz abgesichert werden.

Ein Teil des Fondsvermögens wird in eine risikolose Anlage – oftmals Staatsanleihen – investiert, deren Zinserträge das Erreichen des Garantieniveaus sicherstellt. Mit dem restlichen „freien“ Fondsvermögen kann der Fonds aktiv arbeiten.

Der Nachteil dieses Modells wird in Krisenzeiten rasch spürbar. Bei Kurseinbrüchen ist dieses „freie“ Fondsvermögen rasch aufgebraucht. Der Experte spricht von „Cash-Lock“, was bedeutet, dass nur noch risikolos angelegt werden kann. Der Fonds hat keine Möglichkeit mehr, Gewinne zu generieren.

Als innovativer Versicherer setzt die PrismaLife auf Flexibilität und bietet den Kunden sinnvolle Alternativen, die es ermöglichen, auch in einer Krise voll investiert zu bleiben und dennoch sofort von einer Erholung zu profitieren.“

uniVersa Lebensversicherung a.G.



Werner
Gremmelmaier,
Vertriebsvorstand
uniVersa Lebens-
versicherung a.G

„Über unser Markendach „topinvest“ bieten wir für alle drei Schichten der Altersvorsorge ein einheitliches Anlagekonzept an, mit dem der Kunde mo-

derne Sicherheitsgarantien in seine fondsgebundenen Produkte einbauen kann. Zum Beispiel ein Garantiefonds-konzept, bei dem die jeweiligen Höchststände am Aktienmarkt automatisch absichert und zu Rentenbeginn garantiert werden. Oder bei der Riesterreute ein „Drei-Topf-Modell“. Hier wird die Rentengarantie über einen Wertsicherungsfonds und einen klassischen Deckungsstock gewährleistet. Ist das Sicherungsziel erreicht, kann über die freie Fondsanlage eine höhere Rendite am Kapitalmarkt erzielt werden. Hierzu stehen 80 topbewertete Fonds sowie drei

aktiv gemanagtes Feri-Strategiedepot zur Auswahl. Gerade bei langfristigen Anlagen, die für die Altersvorsorge bestimmt sind, ist aber auch die spätere Rentengarantie entscheidend. Hier garantieren wir bereits bei Vertragsabschluss einen festen Rentenfaktor. Auf diesen Wert kann der Kunde sich verlassen. Eine nachträgliche Kürzung oder Senkung des Rentenfaktors ist nicht möglich. Das unterscheidet qualitativ hochwertige Rentenversicherungen von normalen Kapitalanlageprodukten.“

VHV



*Matthias Werner,
VHV Leben*

„Fondspolizen sind derzeit fast nur noch mit Garantien zu verkaufen. Für Kunden ist es dabei wichtig, dass der

klassische Zielkonflikt zwischen Rendite und Sicherheit aufgeweicht wird. Der Vermittler wiederum benötigt ein haftungssicheres und einfach zu erklärendes Produkt, welches den Kundenbedürfnissen gerecht wird. Das dynamische Hybridkonzept der VHV Leben erfüllt diese Anforderungen optimal. Dafür arbeitet die VHV Leben u.a. mit dem Garantiefonds cominvest Garant Dynamic. Dies erlaubt im Vergleich zu anderen Garantiekonzepten eine hohe Investmentquote und damit eine besseres Renditepotential. Ein „Cash-Lock“-Risi-

ko ist auf Grund der Struktur dieses Modells ausgeschlossen. Es ist für den Vermittler einfach zu erklären und durch die Garantie haftungssicher. Für alle drei Schichten geeignet, bietet es deutlich höhere Renditechancen als statische Hybride und hat außerdem keine gesonderten Garantiekosten wie Variable Annuities. Letztere konnten ihre Garantien in der jüngsten Vergangenheit zudem häufig nur durch Zuschüsse der Konzerne aufrechterhalten.“

**Vorsorgegesellschaften
Deutschland / Luxemburg AG**



*Thomas Primnitz,
Leiter Gesamtvertrieb und
Marketing
Vorsorgegesellschaften
Deutschland /
Luxemburg*

„Umfragen unter Vermittlern sowie Verbrauchern zeigen immer wieder: Flexible Garantielösungen gewinnen zunehmend an Bedeutung – gerade in unsi-

cheren Zeiten. Die Finanzkrise hat gezeigt, dass wir in diesem Bereich besonders gefragt sind, passende Produktkonzepte zu entwickeln. Derzeit gibt es eine Vielzahl an Produktvarianten am deutschen Markt, die unter „Fondspolizen mit Garantien“ fallen. Produkte mit maßgeschneiderten Garantien sind hier allerdings besonders hervorzuheben, da sie die Kombination aus Garantie und Rendite hervorragend darstellen können. Kapitalanlage und Garantie sind strikt getrennt und es kann wesentlich besser auf Kapitalmarktbebewegungen reagiert und an deren Chancen partizipiert werden.

Die Vorsorge bietet bereits seit Anfang 2008 Tarife mit attraktiven Garantieverzinsungen und Top-Investmentmöglichkeiten an: flexible, innovative Lösungen mit USP-Stellung am deutschen Versicherungsmarkt. Und wir werden unser Engagement in diesem Bereich weiter vorantreiben: für 2010 ist ein neues Produkt mit maßgeschneiderter Garantie in Planung.“

Zurich Gruppe Deutschland



*Prof. Hans-Wilhelm Zeidler,
Vorstand Makler
Leben der
Zurich Gruppe
Deutschland*

„Die vergangenen eineinhalb Jahre haben wohl viele Bundesbürger mit deutlichem Nachdruck gelehrt, dass aktienorientierte Investments nicht immer die sicherste Anlagestrategie darstellen, wenn es um das Thema Altersvorsorge

geht. Und somit fiel die Wahl bei der persönlichen Vorsorge auch trotz eingebauter Garantie weniger häufig auf eine Fondsgebundene Rentenversicherung. Denn neben der schwachen Börse hatten diese Garantieprodukte zudem häufig den Ruf eines renditeschwachen und kostspieligen Risikos. Anbieter, die die Kapitalanlage starr und ohne Unterscheidung der individuellen Sparziele ihrer Kunden steuern, mussten sich bisher der Kritik aussetzen, Kapital nicht optimal, teils viel zu konservativ investiert zu haben. Mittlerweile gibt es aber eine neue Generation der Garantieprodukte, auch im Bereich der Fondsgebundenen Rentenversicherung. Diese ermöglichen eine

kundenindividuelle und tagesaktuelle Umschichtung der Anlage bei vollständigem Verzicht auf Rendite bremsenden Deckungsstock. Sie bewegen sich so immer auf der sicheren und vor allem der Performance orientierten Seite der Aktienmärkte. Heute können tagesaktuell gemanagte Depot- oder Dachfondsmodelle, die individuelle Risikobudgets steuern, die eingezahlten Beiträge absichern und trotzdem auch in den aktuellen Märkten chancenreich investieren. Ein renditeorientierter Sparer muss also kein Wagnis mehr eingehen, sondern nur die für ihn richtige Anlagestrategie finden.“