

**Die Sache mit dem Rentenfaktor in der FRV**

Für Vermittler ist es schwer, in der Diskussion um den Rentenfaktor einen sicheren Standpunkt zu finden. Unterschieden wird hier zwischen „lebenslanger Garantie“ und „bedingter Garantie“. Nachvollziehbar ist, dass eine lebenslange Garantie spontan auf viel Gegenliebe stößt. Vergessen wird, dass eine solche Garantie zwangsläufig geringer ausfallen muss. Ob der Versicherer sie in zwanzig, dreißig Jahren auch erfüllen kann, bleibt dennoch offen. Eine wohl begründete bedingte Garantie auf höherem Niveau seitens einer starken Gesellschaft bietet dem Kunden mehr. Ein Missbrauch zugunsten des Versicherers ist praktisch nicht möglich. Es müssen objektive Gegebenheiten vorliegen, um den Wert einer bedingten Garantie wieder abzusinken. Und: Was nutzt dem Versicherten die Insolvenz seines Versicherers dank eines nicht haltbaren Garantieverprechens? Kurz: Der Makler hat die Freiheit, sich die Aussagen der Gesellschaften zum Rentenfaktor vergleichend vor Augen zu führen. Wer dabei nur mit schwammigen Aussagen aufwartet, hat in der Hand des Maklers ohnehin keine Zukunft. Und: Die Basis einer guten Rente liegt im Fonds-Portfolio sowie im Ablauf-Management! Hier spielt die Musik! Wenn dann auch noch eine echte Kosten-Transparenz gegeben ist, kann der Makler seiner „Best-Advice“ Verpflichtung besten Gewissens nachkommen.

Dass es mit der FLV und vorrangig der FRV weiter nach vorn gehen wird, dokumentieren die starken Markteintritte von Standard Life und Alte Leipziger. Die bereits nachhaltige Marktpräsenz von ausgereiften Produkten wie zum Beispiel der WWK Premium FondsRente tut ein Übriges, um diese Produktgattung in den Fokus des Vorsorgeinteresses zu stellen. Vor allem, wenn, wie zum Beispiel auch bei der WWK, eine Auswahl an wirklich attraktiven Risiko-Bausteinen an die Police angedockt werden kann.

Gezillerte Fonds-Sparpläne allein werden den Fondsanbietern nicht genügen, um derartig konzipierten Produkten der Versicherer den Rang bzw. den Vertrieb abzulaufen.

**Das sollte Ihnen Ihr Kunde wert sein**  
Ein Blick ins Bedingungswerk von Fondspolice

Folgende Regelungen können Sie unter anderem von einer modernen Police erwarten.

*Flexibilität*

Während der Verfügungsphase sollte die Möglichkeit zur Inanspruchnahme der Erlebensfallleistung bestehen. Kapitalabfindung und Rente sollten dabei nebeneinander angeboten werden.

*Anpassungsklauseln*

Je mehr Freiraum der Anbieter bei den Anpassungsmöglichkeiten der Vertragsbedingungen hat, desto geringer ist die Bedingungsicherheit für Ihren Kunden und das Produkt verliert an Qualität und Attraktivität. Somit sollten nur stark eingeschränkte und nur unter engen Voraussetzungen vorzunehmende Anpassungsmöglichkeiten bestehen.

*Renten-/Kapitalleistung*

Neben dem generellen Rentenanspruch des Versicherten sollten auch eine Teilverrentung und Teilkapitalauszahlung geregelt sein. Die Kapitalentnahme auch nach Rentenbeginn ist für moderne Policen üblich.

*Rentenfaktor*

Der Rentenfaktor sollte keinen Abschlag gegenüber der aktuellen Erlebenswahrscheinlichkeit (Sterbetafel) aufweisen.

*Beitragsfreistellung*

Generell ist es, gleich ob FLV oder FRV, positiv zu werten, wenn der Versicherungsnehmer nach einer Ruhestellung des Tarifs seine

Beitragszahlung ohne Gesundheitsprüfung und ohne „Sonderleistungen“ wieder aufnehmen kann.

*Rückkaufwert*

Grundsätzlich muss ein klarer Rechtsanspruch auf Auszahlung eines Rückkaufwertes nach Kündigung im Bedingungswerk verankert sein. Kosten im Rücktrittsfall sind korrekt, müssen aber nachvollziehbar sein.

*Policen-Darlehen*

Die Höhe eines Policendarlehens sollte lediglich durch den jeweils aktuellen Rückkaufwert begrenzt sein. Die Rückführung der Darlehenssumme in den Vertrag sollte jederzeit möglich sein. Ein Gebührenvergleich zwischen den Gesellschaften offenbart erhebliche Unterschiede

*Investition der Anlagebeiträge*

Eine Fragestellung ist auch, wie zeitnah der Sparanteil der Beiträge in die gewählten Investmentfonds investiert wird. Darüber hinaus ist es wichtig, dass Ihrem Kunden bei Schließung eines Fonds Reaktionsmöglichkeiten eingeräumt werden.

*Gestaltung des Fondsportfolios*

Wie ist es um die Beschränkungen in der Anzahl der gleichzeitig gehaltenen Fonds bzw. Portfolio-Strategien bestellt? Hierzu muss es verbindliche Informationen geben. Wie groß ist der Spielraum Ihres Kunden im Rahmen des Splittings seiner Beiträge auf einzelne Fonds und Anlage-Strategien? Wie wird diese Leistung berechnet?

**Mit Einschränkungen: Siegeszug der Fondsgebundenen in 2006!**

Die fondsgebundenen Lebensversicherung (FLV) hat im ersten Halbjahr 2006 massivst an Neugeschäft verloren. Die FRV (ohne Riester- und Basis-Rente) wies nur ein schwaches Minus im Vergleich zum Halbjahresergebnis 2005 aus. Dagegen wurden im ersten Halbjahr 2006 knapp neunmal mehr fondsgebundene Riester-Verträge abgesetzt als im Vorjahres-

zeitraum. In Zahlen bedeutet dies einen Sprung von 14 auf 125,2 Millionen Euro laufender Jahresprämie. Bei den fondsgebundenen Basis- oder Rürup-Renten zeigte sich ein Zuwachs von 16,4 auf 49,1 Millionen Euro laufende Jahresprämie. Gut das Dreifache als in den ersten sechs Monaten 2005.

Der Siegeszug der fondsgebundenen Vorsorge-Varianten ist in 2006, abzüglich der FLV, also hochsignifikant.