

Produkt-News

■ **NÜRNBERGER**

Sehr leistungsstarker bAV-Konzepttarif

Aus Gründen der Arbeitgeberhaftung sehen die meisten Verträge zur betrieblichen Altersvorsorge noch immer nur klassische verzinsten Produkte mit einem Garantiezins von z.Zt. 2,25 % p.a. vor. Dadurch bedingt ist eine nur geringe Investition in Aktien, meist 4 – 5 Prozent, möglich.

Zu einer Zeit, als fondsgebundene Tarife in der bAV noch unüblich waren, ließ sich die Nürnberger Lebensversicherung AG ihren so genannten „Konzepttarif“ (NR 2561V) genehmigen. Dieser sieht aktuell einen Garantiezins von nur 1,5% während der Ansparphase und ab Rentenbeginn von 2,25% vor. Dadurch ist eine erhöhte Anlage in Investments möglich geworden.

Insgesamt wird zu 30% in Aktien und zu 70% in festverzinsliche Papiere investiert. Die 70 Prozent Rentenpapiere in den Konzept-Tarifen setzen sich derzeit (Stand: 28.08.2008) aus 53 verschiedenen festverzinslichen Wertpapieren zusammen. Es handelt sich um Wertpapiere mit einer durchschnittlichen Verzinsung von 4,5 Prozent p.a. Die durchschnittliche Gesamtverzinsung der Sparbeiträge inklusive Rechnungszins in den ersten 13 Jahren seit 1995 betrug per 28.08.2008 7,27% p.a.*

Jahres-Ergebnisse / „Konzepttarif“ (NR 2561V)	
1996: 8,16%	2003: -6,10%
1997: 13,30%	2004: 9,40%
1998: 24,30%	2005: 8,00%
1999: 10,50%	2006: 13,10%
2000: 1,20%	2007: 7,10%
2001: 9,00%	2008: 10,50%
2002: -9,70%	

Als reinrassiger Tarif für die betriebliche Altersvorsorge sind keine Stornoabzüge für einen vorgezogenen Verrentungsbeginn vorgesehen.

Eine Verrentung ist unabhängig von der Höhe des zum Ablauf vorhandenen Deckungskapitals möglich. Ab Beginn der flexiblen Ablaufphase sind jährliche Entnahmen ab 100 Euro möglich, sofern

mindestens 100 Euro Guthaben im Vertrag verbleiben. Sowohl Verrentungs- auch Kapitalisierungszeitpunkt können bedingungsgemäß vorgezogen werden. Die Leistung bei Tod entspricht der Summe der bis dahin eingezahlten Beiträge abzüglich Stückkosten. Die Abschlusskosten werden, wie mittlerweile üblich auf die ersten fünf Jahre verteilt, so dass es sich ausdrücklich nicht um einen ungezillmerten Tarif handelt.

Der „Konzepttarif“ ist geeignet als Direktversicherung sowie zur Rückdeckung von Pensionszusagen und Unterstützungskassenzusagen. Für Makler wie Arbeitgeber von besonderer Bedeutung ist die generelle Vertragsgestaltung als beitragsorientierte Leistungszusage im Unterschied zur Leistungszusage.

*Stand 28.08.2008

■ **LV 1871**

Golden BU(Z) zahlt auch bei Pflegebedürftigkeit

Die LV 1871 zahlt Kunden der Golden BU(Z) bei Pflegebedürftigkeit jetzt eine lebenslange Rente. Der neue Pflege- rentenbaustein ist in der klassischen und der fondsgebundenen Golden BU(Z) ohne Mehrbeitrag enthalten. Vom neuen Pflege- rentenbaustein profitieren Versicherungs- nehmer, die jetzt eine selbstständige Golden BU oder eine Golden BU als Zusatzversicherung mit einem Endalter von mindestens 60 Jahren abschließen. Bei ununterbrochener Pflegebedürftigkeit in den letzten zehn Jahren vor Ablauf zahlt die LV 1871 eine lebenslange Rente. Die Einstufung als Pflegefall ist abhängig von Art und Umfang der Hilfsbedürftigkeit.

www.lv1871.de

■ **Eigentor: Fondsrente Fortis 11 Champions**

Peinliches marketinggetriebenes Produkt in Zeiten der Finanzmarktkrise

Die aktuell von der Fortis Deutschland Lebensversicherung AG aufgelegte „Fußball“-Fondsrente 11 Champions entblödet sich nicht, in der Selektion der Zielfonds für den dem Produkt hinterlegten Dachfonds tatsächlich auf die Zahl 11 zu setzen.

Damit wird Kapitalanlage zur Hampelmann-Veranstaltung. Mit dem Testimonial „Der erste Dachfonds, der wie eine Fußballmannschaft funktioniert“, wird auch Trainer Ewald Lienen eingespannt. Er spricht für die Rostocker Vermögensverwaltung Daudert & Daudert, die als Initiator und Fondsberater des Dachfonds (A0MYGW) fungiert.

Fortis Leben selbst hat sich der Dienste von Sport-Moderator Jörg Wontorra versichert. Ihm wurde die Erklärung der Police in den Mund gelegt.

Während das Produkt auf der Versicherungsseite durchaus mit guten und über dem Marktdurchschnitt liegenden Qualitäten aufwartet, ist das Herzstück leider ein Foul an der Dachfondsidee. Der gewählte Dachfonds, übrigens die einzige Chance der Anleger auch ein Tor zu erzielen, spielte bisher nur im Abseits. Die Antwort der Macher aus Rostock: „Ein Vergleich 11 CHAMPIONS mit dem MSCI

The World Index auf OnVista zeigt die hohe Managementqualität des 11 CHAMPIONS UI Dachfonds.“ Wenn es den MSCI World nicht gäbe, man müsste ihn erfinden. Ist er doch die optimale Benchmark für alle Fondsmanager, denen ansonsten nichts mehr einfällt, um ihre Leistung schön zu reden.

Der noch junge Fonds, Auflage Oktober 2007, hat seit dem Anpfiff bis Mitte Dezember 2008 über 25 Prozent verloren. Mit einem Volumen von nur 5 Millionen Euro ist er zudem die schlechteste Basis, um dem Anleger in zwanzig, dreißig Jahren eine attraktive Fondsrente zu erwirtschaften. Es darf die Frage gestellt werden, ob dieses Produkt in fünf Jahren bei einem Blick in den Sektor Dachfonds, überhaupt noch zu finden sein wird. So wie die große Fülle der zwergvolumigen Dachfonds, die als Waffe gegen die Abgeltungssteuer in den letzten Monaten konzipiert wurden.

Die gerade erst aus der Taufe gehobene Fortis Leben, hervorgegangen aus der Gutingia Lebensversicherung, hat weder dem Vertrieb, noch den Kunden, noch dem Image der Versicherungswirtschaft mit diesem Eigentor gedient.

www.fortis-leben.de