

Berufsunfähigkeit: myIndex® - satellite ETF Evolution bietet nicht nur die verbraucher- freundlichste Kalkulation...

Mit den myIndex® - Lösungen besitzen Honorarberater ein exklusives Alleinstellungsmerkmal, wenn es um die Altersvorsorge, beispielsweise mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung geht. Die Police myIndex® - satellite ETF Evolution bietet hierfür 117 Investmentfonds, davon 81 ETFs, 29 aktiv gemanagte Fonds, sowie 5 auf ETF basierende Dachfondslösungen. Der gravierende Vorteil, den myIndex® satellite ETF Evolution zudem bei den Zusatzversicherungen bietet, dokumentiert ein Blick auf das Thema Berufsunfähigkeit.

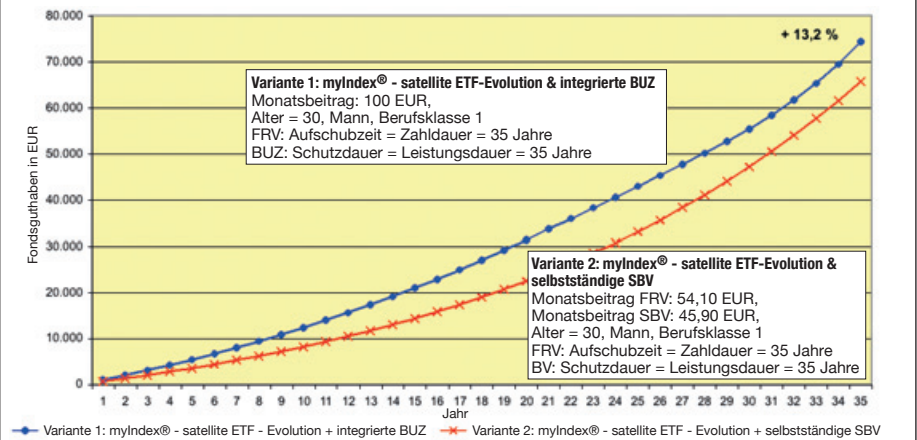
Für die die Deckung einer Berufsunfähigkeit im Rahmen der Fondspolice myIndex satellite ETF Evolution wird die besonders verbraucherfreundliche Beitragskalkulation angewandt. Diese erfüllt in besonderer Weise die Kriterien des Nettoprinzip® der Honorarberater. Beim Nettoprinzip® werden alle Rendite mindernden Kosten und Gebühren ausgeschaltet und zu Gunsten des Mandanten verwendet.

Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung in Verbindung mit myIndex® - satellite ETF Evolution wird die Risiko-Prämie auf technisch einjähriger Basis kalkuliert. Der Versicherte bezahlt also nur die Prämie, welche dem tatsächlichen Risiko für sein Alter entspricht. So kommt es, dass für einen 30-jährigen Bürokaufmann mit einer monatlichen BU-Rente von 1.000 Euro anfänglich nur rund 17,00 Euro Monatsbeitrag (Honorartarif) fällig werden. Bei einer klassisch kalkulierten selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung werden hier rund 46,00 Euro monatlich abgebucht. Rund 18 Jahre fließt somit bei der Fondspolice mehr Geld in die Altersvorsorge, danach übersteigt der Beitrag der 1-jährigen Kalkulation die traditionelle Kalkulation.

Doch bis dahin konnte der Zinseszins-Effekt schon kleine Wunder leisten. Jeder Euro mehr, der zu Beginn für den Vermögensaufbau zur Verfügung steht, bringt durch den Zinseszins-Effekt mehr an Ab-

my Index® - satellite ETF-Evolution:

Entwicklung des Fondsguthabens – Vergleich der Entwicklung des Fondsguthabens bei Einschluss einer integrierten BUZ versus dem Abschluss einer klassischen BV angenommene Wertentwicklung des Fondsguthabens: 6% p.a.



laufleistung zum Ende der Laufzeit. Dieser Vorteil ist nicht mehr einzuholen, zu Mal der Beitrag gegen Ende des Vertrages auch wieder sinkt.

■ Absolut konkurrenzlose Konditionen und Vorteile

Die Kombination der technisch einjährigen Kalkulation ermöglicht dem Berater, zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen. Auf der einen Seite einen konkurrenzlos gün-

stigen Beitrag für die BU-Rente, auf der anderen Seite eine konkurrenzlos preiswerte Kostenkalkulation der Fondrente in Verbindung mit Exchange Traded Funds oder durch die bedingungsgemäß garantierte Rückerstattung der Kickbacks. Der Reduction in Yield beträgt je nach Auswahl des ETF im Schnitt nur etwa 0,5 bis 0,6% p.a.. Im Vergleich zwischen einer FRV + SBU schlägt die FRV + BUZ in der Ablaufleistung mit einem Plus von 13,2% in unserem Beispiel zu Buche. Bei Berücksichti-

gung der Kickbacks, z.B. bei Auswahl des M&G Global Basics würden nochmals über 27.300 Euro hinzukommen und so über 30% Mehrleistung erbringen.

„Makler, die ihrem Mandanten diese Vorteile vorenthalten, handeln grob fahrlässig. Es ist Makler-Pflicht, den Kunden in dessen Interesse zu beraten.“

Nun stellt sich noch die Frage: Selbständige BU-Rente oder BUZ? Diese Entscheidung sollte gut abgewogen werden. Denn: Kann beispielsweise die Beitragszahlung für die Hauptversicherung nicht mehr aufgebracht werden, muss unter Umständen der Vertrag beitragsfrei gestellt werden. Im Fall einer Beitragsfreistellung werden die Kosten und die für die Leistung notwendigen Risikoprämien für BU und ggf. Tod weiterhin dem Fondsguthaben entnommen. Dies könnte dazu führen, dass das Fondsguthaben vor Rentenbeginn aufgebraucht ist und der Vertrag inklusive eingeschlossener Zusatzversicherungen erlischt. Doch bevor dies passiert, erhält der Kunde jedoch rechtzeitig eine Information hierüber, um dem – z.B. mit einer Zuzahlung – entgegenzuwirken. Würde in unserem Musterbeispiel der 30-jährige Bürokaufmann seinen Vertrag nach nur 3 Jahren beitragsfrei stellen, wäre das Fondsguthaben bei einer angenommenen durchschnittlichen Wertentwicklung von 6 % erst nach ca. 18 Jahren aufgebraucht. Und bis dahin besteht voller Berufsunfähigkeitschutz ohne Beitragszahlung! Hinzu kommt ein weiterer unglaublich großer Vorteil: Muss der Versicherte seinen Vertrag beispielsweise beitragsfrei stellen und wird berufsunfähig, so wird der Vertrag ab diesem Zeitpunkt durch die enthaltene BUZ mit dem vereinbarten Sparbeitrag weiter gespeist. Der Mandant baut sich also seine Altersversorgung weiter auf. Spricht dies für eine Trennung von Altersvorsorge und Risikoabsicherung?

Bei Abschluss einer selbständigen BU-Absicherung würde der Mandant im Honorartarif rund 46 Euro bezahlen. Nun muss die Überlegung lauten: Kann ich meine FRV + BUZ auf monatlich etwa 46 Euro reduzieren ohne den Versicherungsschutz in der Berufsunfähigkeitsversicherung reduzieren zu müssen? Antwort: Ja! Und gleichzeitig wird trotzdem weiter, wenn auch mit geringerem Ausmaß eine Ansparung für die Altersvorsorge aufrecht erhalten. Die Standardaussage „Trennung von Spar- und Risikoabsicherung“ trifft bei innovativen Kalkulationsgrundlagen nicht grundsätzlich zu. Der Honorarberater muss mit seinem Kunden abwägen, wie die beste Konstellation aussehen wird.

■ **Exzellente FRV- und BU-Bedingungswerke**

Natürlich sind die Prämien, Kosten und Provisionen die eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite stehen die Bedingungen der Versicherung und das Unternehmen selbst. Hier muss sich jeder Berater mit seinem Mandanten ein eigenes Bild verschaffen. Zwei Berater – drei Meinungen. Anhaltspunkte liefern die bekannten Ratinganbieter. myIndex® - satellite ETF Evolution basiert auf dem von Franke & Bornberg mit FFF ausgezeichneten Bedingungswerk der IRis Fondsrente. Auch die BU-Bedingungen sind von Franke & Bornberg mit FFF bewertet. Morgen & Morgen hat die BU-Bedingungen mit einem Gesamtrating von fünf Sternen ausgezeichnet. Das Unternehmensrating ist ausgezeichnet. Doch alleine auf Ratings sollte sich kein Berater verlassen. Sie können nur einen ersten Überblick geben. Der beste Berater bewertet Bedingungen selbst und nutzt Softwareunterstützung nur dafür, um einen Überblick zu Bedingungswerken zu erhalten. Den Ra-

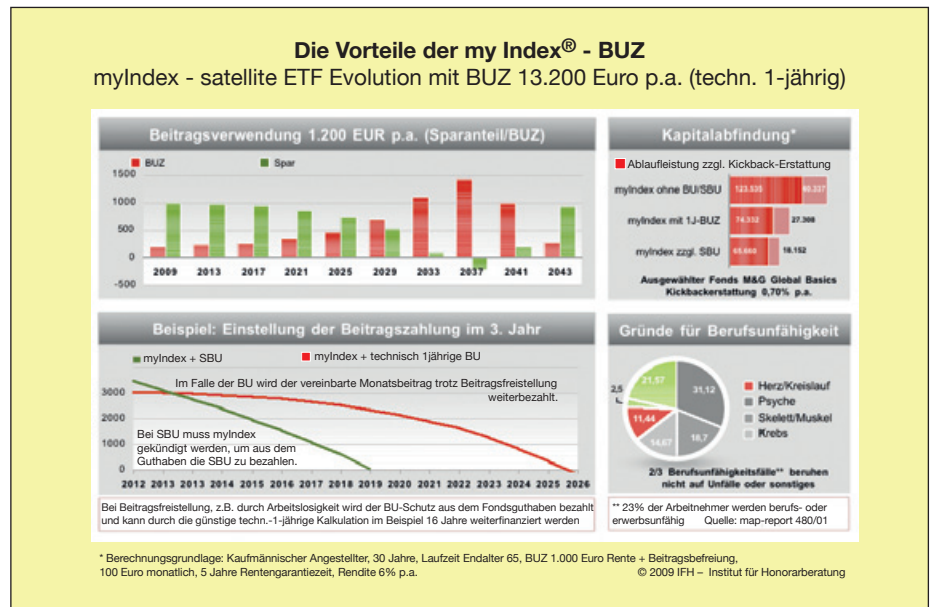
■ **Fazit**

Echte Honorartarife mit technisch einjähriger Kalkulation der Zusatzversicherungen bieten dem Versicherungsnehmer nachweislich die verbraucherfreundlichsten Kalkulationsgrundlagen.

Sie bieten die größtmögliche Sicherheit und maximale Flexibilität bei Änderungen im persönlichen Umfeld, z.B. bei einer erforderlichen Beitragsfreistellung. Provisionsstarife erschweren eine verbraucherfreundliche Tarifkalkulation. Sie verhindern einen sachgerechten und jederzeit aufrecht zu erhaltenden Versicherungsschutz durch ihre hohen Kostenbelastungen und Provisionen.

Makler, die ihrem Mandanten diese Vorteile vorenthalten, handeln grob fahrlässig. Es ist Makler-Pflicht, den Kunden in dessen Interesse zu beraten.

Ohne Honorartarife dürfte dies kaum möglich sein. Und welcher Makler möchte in seinem Maklervertrag schon Honorartarife ausschließen und damit seine Unabhängigkeit in Frage stellen?



tings sollten qualifizierte Berater kritisch gegenüberstehen. Ein Beispiel für die oft mangelhaften Vergleiche liefern z.B. Fondspolice. Hier werden oft nur die Rechenkerne der Versicherer verwendet, deren Modellrechnungen eher Wunschvorstellungen als realen Zahlen entsprechen. Für den Berater sind diese Vergleiche wertlos.

Honorartarife bieten Gestaltungsmöglichkeiten und Kalkulationsgrundlagen, die es jedem Honorarberater ermöglichen, transparente und individuell angepasste Lösungen bereit zu stellen. Hinzu kommen ganz erhebliche finanzielle Vorteile für den Mandanten.

Autor: Dieter Rauch