

■ Holger Roth über fondsgebundene Rentenversicherungen

## Das optimale Gleichgewicht

Bei allen Anlagestrategien stellt sich die Frage nach dem Verhältnis von Sicherheit zu Rendite. Meist überwiegt das eine zum Nachteil des anderen. Ein optimales Verhältnis bietet die Fondspolice der PrismaLife!

### Wertsteigerungen bei reduziertem Risiko

Bei der Fondspolice fließt das gesamte Sparkapital gemäß der vom Kunden gewählten Anlagestrategie in Investmentfonds, wodurch alle Chancen der Fondswelt – kombiniert mit dem Versicherungsschutz – genutzt werden können. Insbesondere haben Investmentfonds, die in Aktien investieren, höhere Renditeerwartungen als festverzinsliche Anlagen. Volatilität und Risiko sind jedoch ausgeprägter. Deshalb bietet die PrismaLife neben Einzelfonds auch gemanagte Strategien, vermögensverwaltende Superfonds und Garantiefonds an, mit denen an Wertsteigerungen der Aktienmärkte bei reduziertem Risiko partizipiert werden kann. Zusätzlich wirkt das Umschichtungsmanagement innerhalb der PrismaLife-Fondspolice renditeerhöhend: Eine vom Kunden bestimmte Summe (Einmalprämie, Zuzahlung oder eine in der Police bestehende Anlage) wird in monatlichen Raten innerhalb der Police von einem Fonds in einen anderen umgeschichtet. Die Summe wird über einen vom Kunden festgelegten Zeitraum beispielsweise von einem defensiven in einen dynamischen Zielfonds transferiert. So kann sich mithilfe des Cost-Average-Effektes die gesamte Rendite erhöhen. Das Umschichtungsmanagement kann sowohl bei bestehenden Verträgen wie auch bei neu abgeschlossenen Verträgen mit Einmalzahlung oder mit Zuzahlungen eingerichtet werden. Aufgrund der bevorstehenden Einführung der Abgeltungssteuer werden in den nächsten Monaten vermehrt Kundengelder in Anlageprodukte umgeschichtet, die von der Abgeltungssteuer befreit sind – wie die Fondspolice.

Die Umschichtung bietet erhebliche Chancen zur Renditeoptimierung und Risikominimierung. Ebenso ist der Sicherheitsfaktor einer Fondspolice höher als der anderer Anlageformen, da bei ihnen in mehrere Fonds gleichzeitig investiert werden kann. Die breite Streuung auf verschiedene Anlagen minimiert das Verlustrisiko. Hinzu kommen die spezifischen Steuervorteile der fondsgebundenen Versicherung, die diese besonders attraktiv macht.

### Gute Aussichten für das Alter

Ab 2009 frisst die Abgeltungssteuer ein Viertel aller Gewinne aus Kapitalanlagen. Wer von der Abgeltungssteuer profitiert und wer nicht, hängt von vielen Faktoren ab. Eines ist aber sicher: Eindeutiger Gewinner ist die Fondspolice! Der Steuervorteil der Fondspolice, die von dieser Regelung ausgeschlossen ist, ist der Trumpf, der sie vor allen anderen Optionen zur überlegenen Anlage macht. Außerdem ist die Fondspolice aufgrund der nachgelagerten Besteuerung während der gesamten Vertragslaufzeit steuerfrei. Nach Ablauf der Laufzeit fällt sie – vorausgesetzt eine Ablaufzeit von zwölf Jahren und das sechzigste Lebensjahr ist erreicht – unter die privilegierte Besteuerung. Sind diese Voraussetzungen gegeben, greift bei Kapitalauszahlung das Halbeinkünfteverfahren. Ansonsten wird bei Verrentung nach Ertrag besteuert. Zudem besteht für den Kunden die Möglichkeit, die Steuerpflicht in einen Zeitraum zu verlegen, in dem die individuelle Steuerprogression abnimmt. Mit diesem Bündel an Vorteilen ist die Fondspolice auf dem Vormarsch – insbesondere die fondsgebundene Rentenversicherung der PrismaLife! Sie vereint auf ideale Weise die Vorteile des Investmentsparens mit denen der privaten Rentenversicherung und eignet sich optimal für den langfristigen Vermögensaufbau in der Altersversorgung.



Holger Roth, CSO und Mitglied der Geschäftsleitung

#### Fakten zum Unternehmen:

Die PrismaLife AG ist Ihr Top-Partner für fondsgebundene Lebens-, Renten- und Risikoversicherungen aus dem Fürstentum Liechtenstein. Das Erfolgskonzept der PrismaLife ist die Kombination von fachlichem Know-how mit den Standortvorteilen Liechtensteins, die einzigartige Produktangebote möglich macht. Für ihre innovativen Versicherungsprodukte wurde die PrismaLife AG von unabhängigen Ratingagenturen vielfach mit Bestnoten ausgezeichnet. Somit garantiert PrismaLife das umfassende Leistungsspektrum des modernen, stabilen und innovativen Versicherers.

**Kontakt:** PrismaLife AG • Industriestraße 56 • FL-9491 Rugell • Fürstentum Liechtenstein  
Tel.: +423-2370000 • Fax: +423-2370009 • Internet: [www.prismalife.com](http://www.prismalife.com) • E-Mail: [info@prismalife.com](mailto:info@prismalife.com)

# „Im zweiten Halbjahr startet der Run“

Die Einführung der Abgeltungssteuer im kommenden Jahr soll das Geschäft mit fondsgebundenen Versicherungen kräftig ankurbeln. **Cash•** sprach mit vier Experten über die Trends am Markt.

## Die Produktvielfalt bei Fondspolice ist enorm gewachsen. Brauchen Vertrieb und Endverbraucher mittlerweile einen Führerschein?

**VON FORSTNER:** Die Zahl der Produkte ist inzwischen gewaltig, das ist richtig. Und in 80 Prozent ihrer Eigenschaften unterscheiden sich die Offerten kaum voneinander. Daher ist es unsere erste Aufgabe, den Vertriebspartnern die Vorzüge und Differenzierungen unserer Produkte darzustellen. Dafür bieten wir derzeit verstärkt Roadshows zum Thema Abgeltungssteuer an.

**VOSHAGE:** Wirklich neu ist das Phänomen gar nicht. Langfristig gesehen ist der Marktanteil von Fondspolice – auch dadurch, dass immer mehr Anbieter in dieses Segment drängen – kontinuierlich gestiegen. So lag der Anteil der Fondspolice bei Maklern in 2007 laut Psychonomics bei rund 40 Prozent. Und im Riester-Geschäft haben fondsgebundene Produkte beinahe zu den klassischen aufgeschlossen. Damit hat die Fondspolice auch ohne Abgeltungssteuer gezeigt, welches Potenzial in ihr steckt.

**ECKERT:** Ja, die Produkte sind schon relativ komplex geworden. Daran hat aber auch die Politik Schuld, denn die hohen gesetzlichen Anforderungen erfordern auch komplexe Produkte. Trotzdem sind es Produkte für den Massenmarkt. Schließlich erfüllen sie auch eine volkswirtschaftliche Funktion. Sie tragen dazu bei, die Rentenlücke zu schließen.

**ROTH:** Aus der Sicht eines einzelnen freien Beraters, der neben den Lebensversicherungen beispielsweise auch bAV-Police vertreibt, sicherlich. Wir haben aber von Beginn an

viel Wert darauf gelegt, unsere Produkte so leicht verständlich wie möglich zu halten. Das Feedback aus dem Vertrieb ist dazu sehr positiv.

## Wie grenzen Sie Ihre Angebote in diesem Dschungel an Produkten von denen der Konkurrenz ab?

**ROTH:** Einer unserer Vorteile ist, dass unsere Produkte durch unseren Standort in Liechtenstein über eine viel breitere Auswahl an Anlagemöglichkeiten verfügen. Wir können beispielsweise auch in Hedgefonds oder Private Equity investieren. Ein weiterer Vorzug ist die einfache und schnelle Abwicklung. Darauf legen Berater großen Wert. Beispielsweise ist die Freigabe eines Auftrags über unser Online-Verwaltungssystem binnen 24 Stunden möglich. Zudem hat der Berater seine Provisionsflüsse über das Portal stets im Auge.

**VOSHAGE:** Bei der Produktkonzeption achtet die Zurich auf ein optimales Bedingungsnetzwerk mit hoher Flexibilität. Genauso wichtig ist ein breites und hochwertiges Fondsangebot. Wir konzentrieren uns auf eine detaillierte Analyse des Kunden, um ihm so das speziell für ihn passende Produkt anzubieten.

**VON FORSTNER:** Die Aspecta versteht sich als Spezialist für performance-orientierte Versicherungslösungen. Beispielsweise bieten wir Vorsorgekonzepte an, die speziell auf die Bedürfnisse von Frauen und Kindern zugeschnitten sind.

**ECKERT:** Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen an den Markt zu bringen und länger als solche zu positionieren, ist wirklich schwer. Die Exklusivität hält nur kurz, schließlich schläft die Konkurrenz ja nicht. Wich-



tiger ist es, Produkte zu haben, die viele Optionen bieten und sich damit der Lebenssituation anpassen.

**ROTH:** In unseren Produkten haben wir die Provisionsseite anders als die meisten Anbieter gelöst. Anstatt die Provisionen wie üblich auf fünf Jahre zu strecken und den Berater auch so lange einem Haftungsrisiko auszusetzen, haben wir Versicherung und Abschlusskosten in getrennte Verträge aufgeteilt.

## Im Kampf um das Abgeltungssteuergeschäft schläft ja auch die Investmentbranche nicht. Mit welchen Vorzügen können Fondspolice gegenüber Dachfonds aufwarten?

**VOSHAGE:** „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“ – das raten wir jedem, der vor der Wahl eines passenden Altersvorsorgeprodukts steht. Der wichtigste Unterschied ist, dass die Versi-

cherung biometrische Risiken abdeckt. Das hat ein Dachfonds eben nicht. Zum anderen bieten wir eine lebenslang garantierte Rente. Wir verkaufen schließlich Sicherheit.

**ECKERT:** Aus Vorsorgemotiven gibt es keine echte Alternative zu Fondspolice. Im Gegensatz zu Dachfonds passen wir die Asset Allocation beispielsweise durch Ablaufmanagement flexibel an den Lebenszyklus unserer Kunden an. Zudem gehen die Fondsmanager irgendwann in Rente. Woher weiß ich heute, wie gut der Nachfolger sein wird? Eine Fondspolice kann dagegen ohne Probleme Neuprodukte aufnehmen.

**ROTH:** Richtig. Dachfonds sind von der Kompetenz und dem Geschick des Fondsmanagers abhängig. Dagegen kann innerhalb einer Police umgeschichtet werden, sobald die Per-

formance eines Fonds nicht mehr überzeugt.

**VON FORSTNER:** Zusammengefasst heißt das: Bei zusätzlicher Sicherheit bieten wir den gleichen Komfort wie eine Direktanlage. Die Aspecta bietet ihren Kunden sogar die Möglichkeit, ihr Geld nahezu börsentäglich anzulegen.

## Brandaktuell ist auch die Informationspflichtenverordnung. Welche Folgen wird der Kostenausweis für die Branche haben?

**VOSHAGE:** Der Kostenausweis ist für uns längst Alltag. Wir haben bereits im vergangenen Jahr gemeldet, dass wir alle Voraussetzungen für die VVG-Reform erfüllen. Das Feedback aus dem Vertrieb ist positiv.

**VON FORSTNER:** Für Vermittler gibt es keinen Grund, Kosten zu verbergen. Gute Beratung gibt es eben

## Die Cash•Roundtable-Teilnehmer (von links):

- **Ansgar Eckert**, Bereichsleiter Marketing, WVK Lebensversicherung
- **Christoph von Forstner**, Leiter Aspecta Produktmanagement, HDI-Gerling Leben Vertriebsservice
- **Holger Roth**, Chief Sales Officer, Prisma Life
- **Detlef Voshage**, Leiter Vertriebsbereich Maklerservice Leben, Zurich Gruppe Deutschland

nicht umsonst. Sie sollten ihren Berufsstand nach außen hin mit Stolz vertreten. Eine Ausnahme stellt die Versicherungswirtschaft mit dieser Transparenz allerdings schon dar. Wie viel der Autohändler verdient, weiß der Kunde auch nicht. ▶



**„Aus Vorsorgemotiven gibt es keine echte Alternative“**

Ansgar Eckert, WWK Lebensversicherung

**VOSHAGE:** Die Kosten sind auch nicht das entscheidende Qualitätskriterium für Fondspolizen. Was nützt dem Kunden der geringste Kostensatz, wenn die Gesamtperformance nicht stimmt?

**ECKERT:** Ich sehe die Situation gelassen. Die MiFID hat ja schließlich auch nicht die Kräfteverhältnisse bei den Investmentgesellschaften verschoben.

**VON FORSTNER:** Wir machen ein Vertrauensgeschäft. Bei professioneller Beratung werden die Kosten nicht im Vordergrund stehen. Entscheidend ist das gesamte Preis-Leistungs-Verhältnis. Dennoch wächst der Druck auf die Vermittler. Sie müssen den Preis, den der Kunde für ihre Beratung und andere Dienstleistungen zahlt, auch begründen können.

**ROTH:** Von Beginn an haben wir alle Kosten einzeln und nach der Reduction-in-Yield-Methode ausgewiesen. Seit Jahresbeginn stellen wir, wie es der Gesetzgeber verlangt, die Kosten zusätzlich absolut dar.

**Werden die Qualifikationsansprüche an die Berater durch den Ausweis der Kosten noch weiter steigen?**

**ECKERT:** Definitiv. Die Ansprüche sind dank der gesetzlichen Änderungen zuletzt bereits enorm gestiegen, was einen Selektionsprozess angeschoben hat. Wir machen heute mit weniger Beratern mehr Geschäft. Daher denke ich, dass die Kostendebatte uns keinen Strich durch die Rechnung machen wird. Außerdem ist es sehr wahrscheinlich, dass die Diskussion um die Abgeltungssteuer die Debatte überlagern wird.

**VOSHAGE:** Bereits heute suchen wir Partner streng nach Qualifikation

aus. Fachliche Kompetenz ist mehr als zuvor eine Grundvoraussetzung.

**Nach einer Berechnung der Verbraucherzentrale Bremen schlagen nur die wenigsten Fondspolizen Aktienfondssparpläne. Ist die Kostenbelastung bei den fondsgebundenen Produkten zu hoch?**

**ROTH:** Es kommt darauf an, die Kosten einer Police über Vorteile wie die Wahl renditeträchtiger Fonds oder kostenfreie Umschichtung sowie Steuervorteile wettzumachen.

**VON FORSTNER:** Bei derartigen Studien können wir uns entspannt zurücklehnen. Bei Umschichtungen innerhalb der Police fallen keine Steuern an und der Zinseffekt wird voll ausgeschöpft. Bei der Auszahlung wird also die Bruttosumme der Beiträge nur zur Hälfte versteuert. Deswegen schneiden Fondspolizen in der Verrentungsphase im Schnitt deutlich besser ab. Da können Fondssparpläne nicht mithalten.

**VOSHAGE:** Der Vergleich der Verbraucherzentrale hinkt – die jeweiligen Konzepte sind auf dieser Basis nicht vergleichbar, was sicher nicht der Aufklärung dient. Ein Sparplan hat eine durchschnittliche Lebensdauer von 7,5 Jahren. Fondspolizen sind aber sehr langfristig ausgelegt.

**ECKERT:** Wenn nur die Rendite betrachtet wird, kann das Ergebnis der Verbraucherzentrale richtig sein. Allerdings sichert ein Banksparplan auch keinen Todesfall oder die Berufsunfähigkeit ab. Diese Leistungen haben natürlich auch ihren Preis. **Ein Großteil der fondsbasierten Produkte wird mit Garantien angeboten. Diese Sicherheit gibt es nicht gratis. Sind Absicherungen überhaupt nötig?**

**VON FORSTNER:** Garantien kosten Geld. Bei einem dynamischen Wertesicherungssystem wie wir es in unserem Multi-Markets-Fund-Konzept anbieten, sind Kunden nicht auf teure Garantiefonds angewiesen. Das Wertesicherungssystem sorgt dafür, dass das Portfolio rechtzeitig umgestellt wird, sobald die Wahrscheinlichkeit eines Verlustes besteht.

**ECKERT:** Unsere bisherige Erfahrung ist, dass etwa 40 Prozent der Kunden eine Garantie erwerben. Natürlich schränken diese Absicherungen die Renditemöglichkeiten in Teilen ein. Das gilt auch für neuere Entwicklungen wie die Drei-Topf-Hybride, bei denen nur noch sehr geringe Anteile der Beiträge im Deckungsstock landen. Eine optimale Lösung – also eine Garantie ohne Zusatzkosten – ist in Deutschland noch nicht in Sicht. Der Wurm muss jedoch dem Fisch schmecken, und nicht dem Angler.

**ROTH:** Nur etwa drei bis fünf Prozent unserer verkauften Produkte verfügt über eine Garantie. Im Durchschnitt drückt die Sicherheit mit 0,3 bis 1 Prozent per annum auf die Rendite.



**„Kosten sind nicht das entscheidende Kriterium“**

Detlef Voshage, Zurich

Bei langen Anlagehorizonten ist so etwas also wenig sinnvoll. Allerdings hat die Subprime-Krise den Garantieprodukten sicherlich Aufwind gegeben. Zudem ist bei Einmalanlagen eine Absicherung häufiger gefragt. Deshalb bieten wir insbesondere für diese Variante ein Umschichtungsmanagement an. Es bietet beispielsweise die Möglichkeit, eine einmalige

Summe in monatlichen Raten von einem Garantiefonds in einen Aktienfonds umzuschichten. So kann sich durch den Cost-Average-Effekt die gesamte Rendite erhöhen.

**Zu Jahresanfang ist der Finanzstandort Liechtenstein negativ in die Schlagzeilen geraten. Sind für Sie Fondspolizen ausländischer Provenienz denn noch ein Thema?**

**ROTH:** Die Diskussion hat sich relativ schnell in Luft aufgelöst. In den Tageszeitungen wurde es auch leider recht einseitig diskutiert. Was die Wenigsten wissen: Liechtenstein ist auch ein starker Industriestandort. Das Land wurde in die falsche Ecke gestellt. Bei Prisma Life, die von Liechtenstein aus operiert, hat die Debatte jedenfalls nicht zu Einbußen geführt – im Gegenteil: Im ersten Quartal konnten wir die Beiträge um 26 Prozent steigern.

**VON FORSTNER:** Ja sicher, denn der Anteil ausländischer Produkte auf dem deutschen Markt nimmt immer mehr zu. Deshalb arbeiten wir mit unseren Luxemburger Kollegen ganz intensiv an neuen Produkten. Standorte wie Luxemburg, Liechtenstein oder auch Irland bieten im Vergleich zu Deutschland einfach mehr Gestaltungsmöglichkeiten für Produkte.

**ECKERT:** Wir sehen die Dinge etwas anders. Auch in unserem Hause hat die Diskussion natürlich stattgefunden. Wir sind jedoch derzeit zu dem Schluss gekommen, keine Verpackungslösungen im Ausland zu schaffen. Aufgrund der rechtlichen Unsicherheit kann heute niemand genau sagen, ob er sich nicht in eine Haftungsfalle begibt.

**VOSHAGE:** Als weltweit agierendes Unternehmen ist Zurich jederzeit bereit und in der Lage internationale Produkte anzubieten. Über unsere irische Tochter Eagle Star bieten wir bereits seit geraumer Zeit erfolgreich Risikopolizen an. Dabei halten wir uns natürlich an die deutschen Anforderungen.

**Wie vermeiden Sie Haftungsgefahren für Ihre Vermittler?**

**VON FORSTNER:** Unsere Produkte unterliegen dem Luxemburger Aufsichtsrecht und dem deutschen Ver-



**„Bei langem Anlagehorizont sind Garantien wenig sinnvoll“**

Holger Roth, Prisma Life

tragsrecht. Damit sind Berater auf der sicheren Seite.

**ROTH:** Todesfallschutz, Absicherung von Berufsunfähigkeit oder eine Leibrente – das sind die Bausteine, die eine Lebensversicherung ausmachen. Wir verkaufen keine Mäntel, sondern Versicherungspolizen. Zudem muss sich das Produkt am deutschen Markt orientieren.

**Wann wird das Abgeltungssteuergeschäft in Fahrt kommen?**

**ECKERT:** So ganz ist das Thema noch nicht im Vertrieb angekommen. Wir werden aus diesem Grund noch eine Roadshow-Reihe veranstalten.



**„Fondspolizen punkten in der zweiten Halbzeit“**

Christoph von Forstner, Aspecta

**Haben Sie das Thema nicht ein wenig verschlafen?**

**ECKERT:** Nein, das würde ich nicht so sehen. Die Erfahrungen aus dem Jahr 2004 zeigen, dass das Interesse auf Kundenseite erst dann richtig steigt, wenn das Thema akut wird – also in der zweiten Jahreshälfte.

**VON FORSTNER:** Hätten wir die Abgeltungssteuer noch früher aufs Ta-

blett gehoben, wären die Berater schlicht überlastet gewesen. Sie mussten erst einmal VVG und MiFID verdauen. Deswegen ist gerade jetzt genau der richtige Zeitpunkt, über die Abgeltungssteuer zu informieren. Sowohl die Informationen als auch die Produkte werden gerade sehr gut angenommen. Ich denke, dass der Run auf Fondspolizen nun erst richtig starten wird.

**VOSHAGE:** Da kann ich mich nur anschließen. Wir legen Wert auf qualitativ hochwertige Beratung und Information, die auf gesicherten Fakten basiert. Heute zu informieren ist richtig, denn jetzt haben wir auch die rechtliche Sicherheit.

**ROTH:** Wir haben bereits im vergangenen Herbst unsere Vertriebspartner informiert. Dort ist das Thema auch bereits angekommen. Der Endkunde wird – ähnlich wie in 2004 – bis etwa vier Monate vor Torschluss abwarten. Es gibt Schätzungen, wonach bis Ende des Jahres insgesamt 240 Milliarden Euro Vermögen umgeschichtet werden. Dieses Geschäft mit den Einmalanlagen hat noch nicht begonnen.

**Doch wie lange wird der Verkaufsschub durch die Abgeltungssteuer anhalten?**

**ECKERT:** Alles hängt davon ab, wie lange die gesetzlichen Rahmenbedingungen stabil bleiben. Die gesamte Versicherungsbranche hofft nun auf eine gewisse Kontinuität in der Steuerpolitik.

**VOSHAGE:** Wir haben bereits einen sehr guten Jahresauftakt hingelegt. Und ich bin sehr zuversichtlich, dass auch die zweite Jahreshälfte wirklich positiv verlaufen wird. ■