

Unitised With Profits-Produkte

# Charmante Produkte mit Zukunft

Britische und irische Versicherungsprodukte werden seit über zwölf Jahren in Deutschland angeboten. Anfangs galten die so genannten With Profits (WP) beziehungsweise Unitised With Profits (UWP) als Geheimtipp. Doch die Kombination aus Garantie und hoher Renditeerwartung gewinnt bei den deutschen Sparern immer mehr Anhänger.

Anfänglich waren vor allem Akademiker und Gutverdiener offen für WP- und UWP-Tarife, mittlerweile sind die Angelsachsen in fast allen Kundengruppen begehrt. Und die Erfolgstrias Garantien, hohe Renditeaussichten und Glättung der Aktienschwankungen war und ist auch das Vorbild für neuartige Produkte deutscher Anbieter: Mithilfe von zertifikatsgebundenen Einmalbeitragsprodukten wollen deutsche Versicherer an dem Erfolg britischer und irischer Anbieter teilhaben.

Oft werden alle britischen Produkte in einen Topf geworfen. Das ist auch richtig im Hinblick auf die wesentlichen Unter-

schiede zu deutschen klassischen Produkten. Dennoch gibt es einige recht signifikante Unterschiede zwischen den Tarifen und Anbietern aus dem Nordwesten Europas, obwohl für alle Versicherer dasselbe britische beziehungsweise irische Aufsichtsrecht gilt. Es lohnt sich also, genauer hinzusehen, was die angelsächsischen Produkte in Deutschland ausmacht.

Bis vor einigen Jahren war die Auswahl angelsächsischer Anbieter in Deutschland auf weniger als eine Handvoll beschränkt. Neben den bekannten Versicherern Canada Life, Clerical Medical und Standard Life findet man heute einige weitere interessante Anbieter in Deutschland. Hier die wichtigsten Vertreter:

**Canada Life** Deutschland ist eine Niederlassung der Canada Life Assurance Europe Ltd. mit Sitz in Dublin. Von Irland aus wird das Europageschäft betrieben. Die deutsche Niederlassung besteht seit Juli 2000. Die irische Gesellschaft ist wiederum eine Tochter der Canada Life, die im Jahr 1847 gegründet wurde und damit Kanadas ältester und zugleich einer der größten kanadischen Lebensversicherer ist. Die Canada Life Gruppe ist Teil der Finanzdienstleistungs-Holdinggesellschaft Great-West Lifeco Inc., einer der größten Versicherer weltweit. Zur Erinne-



**Dr. Mark Ortmann**, Gründer und geschäftsführender  
Gesellschafter des Instituts für Transparenz in der  
Altersvorsorge (ITA), Berlin

## IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Die Anzahl der angelsächsischen Anbieter ist in den letzten Jahren stetig gewachsen.
- Klassische UWP-Tarife unterscheiden sich von Unit-Linked-Versicherungen vor allem in der Risikotragung.
- Eine Garantie wird gewährt, aber nicht für jedes Jahr im Voraus. Die Aktienquote liegt bei rund 60 Prozent.

rung: Den Fuß in die deutsche Tür hatte Canada Life mit der Übernahme des Prudential Geschäfts (ehemals Sali) gesetzt. Mittlerweile werden von der irischen Muttergesellschaft insgesamt über 335.000 Verträge (Stand Ende 2007) betreut. Die gesamten gebuchten Bruttobeiträge betragen im letzten Jahr 493 Millionen Euro. Das verwaltete Vermögen belief sich Ende 2007 auf über eine Milliarde Euro. Die Beitragseinnahmen im Neugeschäft (nach APE = Jahresbeiträge bei ratierlicher Zahlungsweise zuzüglich einem Zehntel der Einmalbeiträge) beliefen sich im Jahr 2007 auf über 91 Millionen Euro. Davon haben Einmalbeiträge über 78 Millionen Euro ausgemacht, laufende Beiträge 83,5 Millionen Euro. Vermittelt wurden in 2007 48.650 Verträge. Canada Life wird eine sehr hohe Finanzstärke bescheinigt (Standard & Poor's: AA, Fitch: AA+).

Allerdings gibt es in Irland keinen gesetzlichen Insolvenzschutz. Stattdessen sieht das irische Konkursrecht vor, dass die technischen Reserven, die im Hinblick auf die Verbindlichkeiten gegenüber Versicherungsnehmern zu bilden sind, bei Konkurs des Versicherers allen anderen Forderungen vorgehen (außer gegebenenfalls Kosten des Konkursverfahrens). Insofern ist auch hier ein Schutz gewährleistet. Canada Life bietet in Deutschland drei Produktgruppen über Makler an: die Generation-Tarife (Generation private und Generation business) als UWP-Produkte sowie den Flexiblen Rentenplan-Plus und das Einmalbeitragsprodukt Flexibler Kapitalplan als Unit-Linked-Produkte, also fondsgebundene Versicherungen.

**Clerical Medical** wurde im Jahr 1824 in Großbritannien gegründet und ist seit 1995 in Deutschland aktiv. Unabhängige Ratingagenturen bestätigen Clerical Medical eine sehr starke Finanzkraft (Standard & Poor's: AA, Fitch: AA+, Moody's: Aa2). Die gesamten Investments in Höhe von über 150 Milliarden Euro werden verwaltet von Insight Investment. Clerical Medical ist Teil der großen HBOS-Gruppe, die mit über 74.000 Mit-

arbeitern über 900 Milliarden Euro an Vermögenswerten unter Management hat. In Deutschland werden WP-Produkte (Wealthmaster Rente, Wealthmaster Leben, Wealthmaster Noble) sowie fondsgebundene Produkte (Performancemaster Rente, Performancemaster Leben, Performancemaster Noble, Performancemaster Noble Rente) angeboten. Im Jahr 2007 wurde ein APE von 51,6 Millionen Euro erzielt, wobei Einmalbeiträge mit über 152 Millionen Euro immer noch den größten Teil des Neugeschäfts ausmachten (laufende Beiträge: 36,4 Millionen Euro). Es hat sich verteilt auf 13.700 Verträge, die im Jahr 2007 hinzugekommen sind. Insgesamt werden 131.000 Verträge mit circa 360 Mitarbeitern für das ganze europäische Geschäft verwaltet. Laut Aussage des Unternehmens fallen sämtliche in Deutschland abgeschlossene Policen unter den britischen Konkurschutz des Financial Services Compensation Scheme (FSCS).

Mit **Friends Provident**, gegründet 1832, ist seit Anfang 2007 ein weiterer britischer Versicherer im deutschen Vorsorgemarkt tätig. Angeboten wird das Produkt Friends Plan von der Vertriebsmanagementgesellschaft fpb AG (Financial Partners Business AG in Köln), an die aktuell über 700 Vertriebspartner angebunden sind. Friends Provident Life and Pensions Ltd. wurden folgende Finanzstärkeratings ausgestellt: Standard & Poor's: A-, Fitch: A, Moody's: A2. Mit über 2,5 Millionen Kunden und rund 5.000 Mitarbeitern weltweit ist Friends Provident eine große Gesellschaft. Damit gehört sie zu den zehn größten Lebensversicherungsgesellschaften auf der Insel. Das dazugehörige Investmenthaus F & C verwaltet über 132 Milliarden Euro. In Deutschland werden nur fondsgebundene Versicherungen angeboten (Friends Plan), die aber in allen drei Schichten.

**Legal & General** wurde im Jahr 1836 gegründet und bietet seit 2002 in Deutschland Produkte an. Eine Niederlassung hat Legal & General nicht errichtet. Die Produkte werden stattdessen im Dienstleistungsverkehr von London aus

über eine Kölner Service-Gesellschaft verkauft. Rund 5,7 Millionen Kunden haben dem Versicherer über 400 Milliarden Euro an verwaltetem Vermögen anvertraut. Der Versicherer Legal & General Assurance Society Ltd. mit einer sehr starken Finanzkraft (Fitch: AA+, Standard & Poor's: AA+, Moody's: Aa1) ist eine Tochter der Legal & General Group plc., einer Aktiengesellschaft mit rund 10.000 Mitarbeitern, deren Aktien an der Londoner Börse notiert sind. Die Policen werden in London ausgestellt und fallen so unter den dortigen Insolvenzschutz des FSCS.

In Deutschland wird eine fondsgebundene Rentenversicherung angeboten, die es in drei Ausprägungen gibt. Die Finanzmarkt-Rentenpolice wird direkt über das Internet ohne Beratung vertrieben und ist ohne Vertriebsprovisionen kalkuliert. Die Finanzmarkt-Rentenpolice VP wird über Vermittler verkauft. Sie zahlt eine laufende Provision in marktüblicher Höhe auf jeden Beitrag. Eine Vorabdiskontierung gibt es nicht. Schließlich wird die Finanzmarkt-Rentenpolice Plus über Honorarberater angeboten. Mit jährlichen Beitragseinnahmen von 14,3 Millionen Euro im Jahr 2007 und einem verwalteten Vermögen von 47,3 Millionen Euro im Jahr 2007 in Deutschland gehört Legal & General hierzulande zu den kleinen Versicherern.

**MGM** International Assurance Ltd. ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der MGM Assurance in Irland. Die Muttergesellschaft (Marine and General Mutual Life Assurance Society) wurde im Jahr 1852 gegründet, die Tochter in Irland im Jahr 2004. Sie ist seitdem auf dem Dienstleistungsweg in Deutschland aktiv. Das verwaltete Vermögen beläuft sich auf circa 2,1 Milliarden Euro bei über 123.000 Kunden. Finanzstärkeratings sind nicht vorhanden. Einen gesetzlichen Insolvenzschutz gibt es in Irland nicht.

**Prudential** gehört zu den größten Lebensversicherern in Großbritannien. Er wurde 1848 gegründet und hat bis heute über 20 Millionen internationale Kunden gewonnen. Mit über 26.000 Mitarbeitern weltweit werden über 370 Milliarden Euro

verwaltet. Die Finanzstärke ist sehr hoch (Standard & Poor's: AA+). In Deutschland ist die Prudential erst seit Kurzem tätig. Angeboten wird aktuell nur ein With-Profit-Produkt gegen Einmalbeitrag (International Prudence Bond 2008). Zur Prudential Gruppe gehört das in Deutschland schon seit 2001 aktive Investmenthaus M&G, das weltweit mehr als 200 Milliarden Euro verwaltet. Die Verträge unterliegen dem irischen Konkursrecht.

Die **Royal London** Mutual Insurance Society Ltd. wurde 1861 gegründet. Mit rund drei Millionen Kunden, davon rund 1,75 Millionen With-Profits-Versicherungsnehmer, und einem verwalteten Vermögen von über 47 Milliarden Euro ist Royal London einer der größten Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit in Großbritannien. Die Finanzkraft ist nach offiziellen Ratings stark (Standard & Poor's: A-, Fitch: A, Moody's: A2). Royal London bietet in Deutschland ein WP-Produkt an, den With Profit Bond Plus, der unter den britischen Insolvenzschutz fällt.

### Größter britischer Anbieter in Deutschland

Der 1825 in Schottland gegründete Lebensversicherer **Standard Life** ist einer der größten Versicherer in Großbritannien und seit 1996 in Deutschland über eine Niederlassung aktiv. Im Jahr 2007 hat Standard Life Deutschland (inklusive Österreich) 110,8 Millionen Euro laufende und 95,1 Millionen Euro Einmalbeiträge im Rahmen von über 40.000 Policen eingesammelt. Der Gesamtbestand ist auf knapp 436.000 Verträge mit laufenden Jahresbeiträgen von fast 800 Millionen Euro und einer Versicherungssumme von 17,4 Milliarden Euro angewachsen. Er wird von über 400 Mitarbeitern in Frankfurt betreut. Damit ist Standard Life der größte britische Anbieter in Deutschland und zählt sogar zu den großen Lebensversicherern im deutschen Maklermarkt. Das konzerneigene Investmenthaus – Standard Life Investments – verwaltet weltweit Vermögenswerte in Höhe von circa 200 Milliarden Euro von Edinburgh

aus. Die Finanzstärke ist nach Standard & Poor's sehr gut (A). Moody's bescheinigt eine gute Qualität (Note A1). Fitch vergibt die Note A. Alle seit dem 1. Dezember 2001 abgeschlossenen Verträge genießen den britischen Insolvenzschutz.

Klassische With-Profit- beziehungsweise Unitised-With-Profit-Produkte unterscheiden sich von Unit-Linked-Versicherungen vor allem in der Risikotragung. Trägt der Anleger das Risiko, indem er Investmentfonds auswählt, spricht man von Unit-Linked-Produkten. Bei WP-/UWP-Produkten wird in der Regel eine Garantie geboten, und der Versicherer übernimmt die Anlage des Kapitals. Sechs Anbieter buhlen mit unterschiedlichen WP-/UWP-Tarifen um die Gunst der Anleger. Möchte der Kunde regelmäßige Beiträge in der dritten Schicht sparen, kann er nur zwischen vier beziehungsweise fünf Tarifen wählen: Canada Life Generation private, Clerical Medical (CMI) Wealthmaster Rente und Wealthmaster Leben sowie Standard Life Freelax. Der Tarif Suxcess von Standard Life bewegt sich zwischen einem UWP- und Unit-Linked-Produkt. Bei Einmalbeiträgen wird die Auswahl größer. Hinzu kommen Clerical Medical Wealthmaster Noble, MGM With Profits Plan, Prudential International Prudence Bond 2008 und Royal London With Profits Bond Plus.

### WP-/UWP-Tarife: Angebote und Unterschiede

Bei allen Produkten werden die Versicherungsnehmer wie bei klassischen deutschen Versicherungen jährlich und am Ende der Vertragslaufzeit an den erzielten Kapitalerträgen beteiligt. Wird die Entwicklung eines jeden einzelnen Vertrages exakt nachvollzogen, indem die Beiträge abzüglich Kosten in einen Fund investiert werden, spricht man von Unitised-With-Profit-Policen. Bei dieser modernen Variante kann die Wertentwicklung eines jeden Vertrages wie bei einem Investmentfonds exakt nachvollzogen werden. UWP-Policen rücken daher näher an fondsgebundene Versicherungen, WP-Produkte

näher an deutsche klassische Tarife.

Allerdings verschwimmen die Bezeichnungen gelegentlich. Canada Life hat den Unterschied zwischen ihren UWP-Policen zu gewöhnlichen WP von Anfang an betont. Standard Life hat in der Vergangenheit nach demselben Prinzip gearbeitet, bezeichnet ihre Produkte aber erst jetzt als UWP.

### Unterschiedliche Garantien

WP und UWP zeichnen sich durch folgende Merkmale aus: In der Regel wird eine Garantie geboten. Im Unterschied zu deutschen klassischen Produkten wird diese Garantie allerdings nicht für jedes Jahr im Voraus abgegeben, sondern nur zum Fälligkeitsstichtag gewährt. Die aus diesem Grund geringeren Garantien erlauben auf der anderen Seite eine höhere Anlage in Aktien, die das britische und auch irische Aufsichtsrecht zulassen. Die Höhe der Aktienquote und damit der Renditeerwartung hängt davon ab, wie hoch die Garantien beim individuellen Versicherer sind. Die Aktienquote liegt heute bei rund 60 Prozent. Die höchste endfällige Garantie erhält der Anleger bei Canada Life Generation private. Sie ist mit 1,5 Prozent p. a. kalkuliert, allerdings auch an bestimmte Bedingungen geknüpft.

So muss der Vertrag eine bestimmte Zeit bestanden haben (mindestens zehn oder zwölf Jahre), damit die Garantie greift. Bei regelmäßigen Beiträgen muss der Vertrag bis mindestens fünf Jahre vor Rentenbeginn in Kraft sein, und es müssen mindestens über 80 Prozent der Beitragszahlungsdauer auch Beiträge gezahlt worden sein. Dabei genügt auch eine nachträgliche Einzahlung. Dafür wird die Garantie dann auch bei einem Vorziehen des Rentenbeginns um fünf Jahre oder bei einem Hinausschieben des Rentenbeginns bis auf den höchstmöglichen Rentenbeginn von aktuell 85 Jahren gewährt. Der Sparer sollte die Beitragszahlung also möglichst bis zum Ende der Vertragslaufzeit durchhalten oder bei Zahlungsschwierigkeiten nicht beitragsfrei stellen, sondern den Beitrag reduzieren. Standard Life Freelax zahlt ebenfalls nur bei Fälligkeit

und nicht bei zwischenzeitlichen Verfügungen eine garantierte Ablaufleistung, die intern mit einer Verzinsung von 1,2 Prozent pro Jahr berechnet ist. Sie ist etwas niedriger, aber an keine weiteren Bedingungen geknüpft. Wenn die Beitragszahlung zwischenzeitlich ausgesetzt wird, reduziert sich die Garantie zwar entsprechend, bleibt aber dennoch in Kraft. Clerical Medical verspricht, dass der Anteilspreis niemals sinkt und dass dieser am Ende der Laufzeit der höchste bis zu diesem Zeitpunkt erreichte ist. Einzige Bedingung: Die Anlage muss während der Vertragslaufzeit im Pool bleiben.

Was sagt diese Garantie aus? Zum Vertragsende werden die eingezahlten Beiträge garantiert. Der Anteilspreis erhöht sich jährlich um die laufenden Boni. Er kann sich daher nicht reduzieren. Die Anteile selbst verringern sich aber aufgrund der Gebührentnahme. Ein absoluter Wert ist daher zum Ablauf nicht garantiert, die Anteilspreisgarantie besteht jedoch zu jedem Zeitpunkt während der Vertragslaufzeit. Bei Royal London kann optional eine Auszahlungsgarantie (Nettogarantie, also inklusive Kosten) zu bestimmten Zeitpunkten bei Vertragsbeginn gewählt werden: nach zwölf Jahren 112 Prozent, nach 15 Jahren 115 Prozent oder nach 20 Jahren 120 Prozent des Einmalbeitrags. Dafür wird eine zusätzliche Gebühr in Höhe von drei Prozent des Beitrags oder des Fondswertes in den ersten fünf Jahren erhoben. Sollte eine konstante Rendite von sechs Prozent erzielt werden, würde die Gebühr rund 3,4 Prozent ausmachen. MGM und Prudential garantieren keine bestimmte Ablaufleistung und auch bei Standard Life Suxsess gibt es keine Garantien.

### Angaben zu Garantiekosten

Bis vor einigen Jahren mussten britische Versicherer keine Angaben zu den jeweiligen Garantiekosten machen. Diese sind auch schwer zu bestimmen. Laufen die Kapitalmärkte gut, braucht man keine Gebühren für Garantien, laufen sie schlecht, fallen dagegen Kosten für die Sicherstellung der Garantie an. Seitdem

auch diese Gebühren angegeben werden müssen, findet man diverse Arten der Kostenerhebung. Teilweise werden diese vom Guthaben erhoben (Canada Life, Standard Life), teilweise von jeder Auszahlung (Prudential: zwei Prozent von jeder Auszahlung), teilweise von den Schlussboni abgezogen (CMI: durchschnittlich voraussichtlich ein Prozent p. a.). Die Höhe der Gebühr kann sich in Abhängigkeit von der Entwicklung der Kapitalmärkte ändern, muss aber bei einem Kostenvergleich berücksichtigt werden.

### Höhe des laufenden Bonus wird jährlich neu festgelegt

Die klassischen WP-/UWP-Produkte ähneln sich von ihrer Struktur. Der Einmalbeitrag oder die laufenden Beiträge werden abzüglich der beitragsbezogenen Kosten in einem WP-/UWP-Fund angelegt. Jedes Jahr wird ein laufender Bonus deklariert, der den Anteilspreis erhöht. Die Höhe des laufenden Bonus wird jährlich neu festgelegt und kann auch Null betragen. Aktuell deklarieren Canada Life, MGM und Prudential mit 3,5 Prozent den höchsten jährlichen Bonus. Standard Life weist den Freelax-Verträgen aktuell eine laufende Gutschrift von zwei Prozent zu. Royal London liegt mit drei Prozent dazwischen. CMI differenziert nach Neu- und Bestandskunden. Während im Neugeschäft 1,5 Prozent jährlich für Verträge mit regelmäßigen Beiträgen gutgeschrieben werden, sind es bei Altkunden nur ein Prozent. Auch wenn diese Differenzierung im Hinblick auf die Finanzstärke sicher von Vorteil ist, werden sich die langjährig treuen Kunden sicher über diese Benachteiligung ärgern, auch wenn sie vorher von besseren Ertragssteigerungen profitiert haben.

Ist die Höhe der laufenden Gutschriften für die Wahl eines Produkts entscheidend? Das kommt darauf an. Laufende Boni erhöhen das Garantiekapital, können also die Anlagefreiheit und damit die Renditeaussichten einschränken. Es bleibt letztendlich eine Frage der Risikobereitschaft des Anlegers. Je höher Garan-

tien und laufende Gutschriften, desto eher werden sich konservative Anleger wohlfühlen und umgekehrt.

Es gibt also keine jährliche von vornherein garantierte Wertsteigerung. Nach Zuteilung der laufenden Boni können diese allerdings grundsätzlich nicht mehr zurückgenommen werden. Einzige Ausnahme: Sollte der echte Wert des Vertrages auf Basis der zugrunde liegenden Kapitalanlagen unter den Vertragswert inklusive der gutgeschriebenen laufenden Boni fallen, kann das Unternehmen bei Kündigung eine Marktpreis Anpassung vornehmen. In diesem Fall wird weniger ausgezahlt, als dem Kunden bisher gutgeschrieben wurde. Diese Maßnahme dient dem Schutz der im Pool verbleibenden Versicherungsnehmer, gegen die ansonsten spekuliert werden könnte. Marktpreis Anpassungen werden aktuell vor allem bei CMI vorgenommen. Sie reichten in der Vergangenheit von rund 30 Prozent Rückgabebonus bis zu rund 30 Prozent Abzug, obwohl eigentlich nur ein Korridor von plus/minus 20 Prozent angestrebt ist.

### Risiken direkt ausgesetzt

Auch Prudential nimmt bei bestimmten Verträgen eine Marktwertreduzierung von zurzeit höchstens 15 Prozent vor. MGM nimmt aktuell keine Marktpreisreduzierungen vor. Royal London nimmt zurzeit keine Reduzierungen vor und hat dies auch in den letzten zehn Jahren nicht getan. Auch bei Standard Life gab es bisher keine Marktpreisreduzierungen. Die Generation-Tarife von Canada Life sind letztendlich fondsgebundene Versicherungen, wenn die Garantievoraussetzungen nicht erfüllt sind. Dementsprechend gibt es hier ständig Marktwertreduzierungen und -erhöhungen. So ist der Anleger den Chancen und Risiken der Kapitalmärkte sehr direkt ausgesetzt.

Bei Fälligkeit und Kündigung kann der Vertragswert noch um einen Schlussbonus erhöht werden. Bei den WP-Policen, wie von CMI, MGM, Prudential und Royal London angeboten, wird der Schlussbonus jährlich deklariert, wobei dieser na-

## RECHENBEISPIEL: DIE BRITISCHEN VERSICHERER UND IHRE LEISTUNGEN

© vm-Tabelle

Effektivkosten britischer Versicherer 3. Schicht Beispiel: Mann, geb. 1.7.1968, Beginn: 1.8.2008, Laufzeit/Aufschubdauer 25 Jahre  
Entscheidend sind die Effektivkosten, nicht die illustrierte Ablaufleistung.

		100 Euro Monatsbeitrag		300 Euro Monatsbeitrag		50.000 Euro Einmalbeitrag	
		Ablaufleistung bei 6 % Illustration	Effektivkosten (Reduction in Yield)	Ablaufleistung bei 6 % Illustration	Effektivkosten (Reduction in Yield)	Ablaufleistung bei 6 % Illustration	Effektivkosten (Reduction in Yield)
<b>Canada Life</b>							
Generation private (Fondsverwaltungsgebühr: 1,5 p. a.)	UWP, Maklertarif mit Garantie	58.185	2,57	184.782	2,18	191.511	1,98
Flexibler Rentenplan Plus (Fondsgebühr Aktienfonds: 1,25 % - 2,2 % p.a.)	Unit Linked, Maklertarif	58.980	2,23 - 3,18	187.304	1,83 - 2,78	203.863	1,47 - 2,42
Flexibler Kapitalplan (Fondsgebühr Aktienfonds: 1,25 % - 2,2 % p.a.)	Unit Linked, Maklertarif	nur Einmalbeitrag		nur Einmalbeitrag		203.863	1,47 - 2,42
<b>Clerical Medical</b>							
Wealthmaster Rente (Managementgebühr: 1,5 % p.a. zzgl. ca. 1 % p. a. Garantiegebühr*)	WP, Maklertarif mit Garantie	59.276	2,95 / 3,45	177.827	2,95 / 3,45	nur laufende Beitragszahlung	
Wealthmaster Noble (Managementgebühr: 1 % p. a. zzgl. ca. 1 % p.a. Garantiegebühr*)	WP, Maklertarif mit Garantie	nur Einmalbeitrag		nur Einmalbeitrag		178.557	2,78
Performancemaster Rente (Managementgebühr Aktienfonds: 1,35 - 1,85 % p. a.)	Unit Linked, Maklertarif	58.762	2,36 - 2,86	176.282	2,36 - 2,86	nur laufende Beitragszahlung	
Performancemaster Noble Rente (Management- gebühr Aktienfonds: 1,35 - 1,85 % p. a.)	Unit Linked, Mak- lertarif	nur Einmalbeitrag		nur Einmalbeitrag		207.812	1,49 - 1,99
<b>Friends Provident</b>							
Friends Plan private (1,75 % / 2,4 % Fondsgebühr)	Unit Linked, Maklertarif	60.086	2,6 / 3,25	185.519	2,4 / 3,05	212.422	1,79 / 2,44
<b>Legal and General</b>							
Finanzmarkt Rentenpolice (fondsabhängige Gebühr: 1 % p. a.)	Unit Linked, Direkttarif	67.958	1	203.874	1	214.594	1
Finanzmarkt RentenpolicePlus (fondsabhängige Gebühr: 1 % p. a., Volumenbonus ab 25.000 Euro: 0,25 %)	Unit Linked, Honorartarif	Mindestbeitrag: 250 Euro		203.874	0,77	214.594	0,77
Finanzmarkt Rentenpolice VP (fondsabhängige Gebühr: 1 % p. a., Volumenbonus ab 25.000 Euro: 0,25 %)	Unit Linked, ungezillmerter Maklertarif	Mindestbeitrag: 250 Euro		193.681	1,13	203.864	0,99
<b>MGM</b>							
With Profits Plan (laufende Verwaltungsgebühr und Portfolioverwaltungsgebühr: 1,25 % p.a.)	WP, Maklertarif	nur Einmalbeitrag		nur Einmalbeitrag		177.429	2,05
<b>Prudential</b>							
International Prudence Bond 2008 (lt. Gebühre- aufstellung: 1,2 % p.a. zzgl. Garantiegebühr 2 % der Auszahlung)	WP, Maklertarif	nur Einmalbeitrag		nur Einmalbeitrag		201.988	1,46
<b>Royal London</b>							
With Profits Bond Plus (Kosten auf die Kapitalan- lage 1,5 % p.a. nach Auskunft RL)	WP, Maklertarif	nur Einmalbeitrag		nur Einmalbeitrag		181.034	2,22
<b>Standard Life</b>							
Freelax (Fundgebühr: 0,475 % p.a. + 0,5 % p. a. Garantiegebühr)	UWP, Maklertarif mit Garantie	54.923	2,46	170.206	2,23	196.568	1,35
Maxxellence (Fondskosten Aktienfonds: 1,2 % - 1,8 %)	Unit Linked, Maklertarif	56.383	2,5 - 3,1	175.944	2,22 - 2,82	206.010	1,37 - 1,97
Sucess (Fundgebühr: 0,65 % p. a.)**	Investment Linked, Maklertarif	55.823	2,02	174.264	1,74	203.864	0,87

Anmerkung \*: Die Garantiegebühr wird bei der Ermittlung des Fälligkeitsbonus berücksichtigt.

Anmerkung \*\*: Dieser Tarif wird in offiziellen Angeboten mit 7% illustriert, weil diese Illustration aufgrund der geringen Kapitalanlagekosten realistisch ist.

Quelle: Dr. Mark Ortman, ITA. Ein weiteres Rechenbeispiel finden Sie im Internet unter [www.versicherungsmagazin.de](http://www.versicherungsmagazin.de).

türlich auch null betragen kann. Hier steht die gleichmäßige Entwicklung der Vertragsrenditen im Vordergrund. Bei den UWP-Produkten von Canada Life und Standard Life soll mit dem Schlussbonus noch stärker die Differenz zwischen dem Vertragsguthaben und dem tatsächlichen Wert des Vertrages ausgeglichen werden. Der Schlussbonus ist nicht garantiert. Das ermöglicht den Gesellschaften auf der Kapitalanlageseite die nötigen Freiräume für ein verstärktes Investment in Aktien. Diese sind aber vor allem kurzfristig erheblichen Schwankungen ausgesetzt. Hier kommt ein weiteres bedeutsames Charakteristikum britischer Policen zum Tragen: das Smoothing. Die meisten Versicherer zahlen dem Kunden bei Fälligkeit oder Kündigung nicht exakt den erreichten Vertragswert aus, sondern glätten die Auszahlung über ein mathematisches Verfahren. Damit soll verhindert werden, dass Anleger nach Jahrzehnten des Ansparens und Geduldens einen erheblichen Abschlag am Auszahlungstag befürchten müssen, nur weil die Aktien gerade eingebrochen sind.

### Insgesamt gerechte Verteilung

Die Kehrseite ist auch klar: Wenn man in schlechten Börsenzeiten mehr ausgezahlt bekommt, als der Vertrag wert ist, heißt das umgekehrt, dass man in sehr guten Börsenzeiten unter Umständen auch weniger ausgezahlt bekommt. Aber Vorsicht: Hier werden stets nur Vermögenswerte zwischen unterschiedlichen Versicherten- generationen anders verteilt; es findet keine Verschiebung zugunsten des Versicherers statt. Der Versicherer sorgt nur im Interesse aller Versicherten für eine insgesamt gerechte Verteilung. Diese Berechnung der Ablaufleistung und auch des Rückkaufwertes liegt offensichtlich im Interesse aller Versicherungsnehmer. Jeder lässt sich gerne bei Abschluss des Vertrages auf diesen Ausgleichsmechanismus ein. Daher ist dieses Verfahren auch mit den deutschen Regelungen zur Berechnung des Rückkaufwertes als Zeitwert vereinbar. Doch auch hier gilt: Smoothing

ist nicht gleich Smoothing. Während unter Smoothing in der Regel die Glättung des Schlussbonus verstanden wird, bezeichnet Canada Life die unterschiedliche Höhe der jährlichen laufenden Boni als Glättung, während der Schlussbonus ungeglättet bleibt. Damit trägt der Anleger bei Auszahlung stärker die Chancen und Risiken des Aktieninvestments.

### Über längere Sicht mit rund 60 Prozent in Aktien investiert

Aus dieser Kombination – geringere Garantien – hoher Schlussbonus – höhere Aktienquoten – resultierten in der Vergangenheit interessante jährliche Renditen. Die tatsächlichen und realen – um die Inflation bereinigten – Renditen bei langen Vertragslaufzeiten lagen regelmäßig über den Renditen deutscher klassischer Lebensversicherungen. Das verwundert auch keinen, da deutsche Produkte höhere Garantien gewähren. Deshalb können bei deutschen Produkten zwangsläufig nur sehr begrenzt Aktien als Anlage infrage kommen. Entscheidend für einen renditeorientierten Investor ist daher die Betrachtung der Renditeaussichten, die bekanntermaßen von der Höhe der Aktienquote abhängen. Alle Gesellschaften sind über längere Sicht mit rund 60 Prozent in Aktien investiert. Ende letzten Jahres beziehungsweise im Laufe dieses Jahres legen Royal London (51 Prozent), CMI (52 Prozent) und Standard Life (49 Prozent Freelix, 82 Prozent Suxxess) davon abweichend an.

Zudem muss man beachten, dass der Investor bei Royal London ein höheres Wechselkursrisiko trägt, weil die Gelder in den Funds auf Basis des britischen Pfunds angelegt werden. Geht man davon aus, dass Aktien langfristig vor Kosten neun Prozent Rendite pro Jahr erwirtschaften und andere Anlagen fünf Prozent, kann man bei einer allgemeinen Aktienquote von 60 Prozent exemplarisch eine Rendite von 7,4 Prozent p. a. erwarten. Selbstverständlich wird diese Rendite vor Kosten im Einzelfall nie erreicht, sondern kann höher oder niedriger ausfallen. Es geht nur um eine Richtschnur zwecks

besserer Vergleichbarkeit.

Setzt man die diesjährigen Aktienquoten an, kann man diese exemplarische Renditeerwartung vor Kosten noch verfeinern: Canada Life: 7,4 Prozent, CMI: 7,1 Prozent, MGM: 7,3 Prozent, Prudential: 7,4 Prozent, Royal London und Standard Life Freelix: sieben Prozent, Standard Life Suxxess: 8,3 Prozent.

Zieht man von diesen Renditeerwartungen die Kosten ab, bekommt man einen Eindruck von der echten Beitragsrendite, die der Anleger am Ende exemplarisch erzielen kann. Bei allen Anbietern findet man diverse Kostenarten vor. Gebühren werden entweder beitragsbezogen erhoben (Abschluss-, laufende Kosten und teilweise Garantiegebühren) oder investmentbezogen (Kapitalanlagegebühren und Garantiegebühren). Alle diese Kosten können in den Effektivkosten, die in Großbritannien auch Reduction in Yield genannt werden, zusammengefasst werden (siehe Tabelle Seite 6, nähere Informationen unter [www.ita-online.info](http://www.ita-online.info)). Die Tabelle zeigt die Höhe der Effektivkosten für verschiedene Produkte in verschiedenen Konstellationen. Wichtig: Produkte können nur anhand der Effektivkosten verglichen werden, niemals anhand der illustrierten Ablaufleistung.

### Keine Treueboni gewährt

Deutlichere Unterschiede gibt es allerdings bei einer Kündigung der Verträge vor dem Ende der Aufschubdauer. Aus der zweiten Tabelle ergeben sich die Effektivkosten bei einer Kündigung des Vertrages nach 15 Jahren. Bei den laufenden Beiträgen und Einmalbeiträgen sticht Standard Life Freelix hervor. Der Grund liegt einerseits in dem bedingungsgemäßen Verzicht auf die Erhebung von Stornogebühren. Andererseits gewährt die Gesellschaft keine Treueboni. Treueboni erhöhen zu bestimmten Zeitpunkten das Vertragsguthaben, während der Anleger vor der Zuteilung schlechter fährt, was sich vor allem bei Kündigungen auswirkt. Auf dieses Verfahren und die daraus entstehenden Nachteile bei Kündigung müssen Berater

die Investoren hinweisen. Bei Einmalbeiträgen ohne Garantien steht Prudential ebenfalls gut da.

Welche Besonderheiten gilt es zu beachten? Alle Tarife bieten hinreichend Flexibilität in Bezug auf Entnahmemöglichkeiten und Zuzahlungen, wenngleich es auch hier signifikante Unterschiede gibt. Ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal betrifft die Auszahlung. Die Tarife der Canada Life, CMI und Standard Life bieten eine lebenslange Rentenzahlung oder alternativ eine Kapitalabfindung. MGM, Prudential und Royal London lassen nur Entnahmen zu, auch regelmäßige, ohne das Langlebigkeitsrisiko abzuschließen. Über Entnahmepläne können Vermögenswerte über mehrere Generationen vererbt werden. Bei CMI können die Kunden neben einer lebenslangen Rente auch einen Auszahlplan oder eine Mischung aus beiden wählen.

### Schutz vor Berufsunfähigkeit

Wer sich gegen das finanzielle Risiko einer Berufsunfähigkeit absichern möchte, kann bei CMI eine Beitragsbefreiung sowie über die verbundene Heidelberger Leben eine Berufsunfähigkeitsrente wählen. Auch Standard Life Freelax bietet eine Berufsunfähigkeitsrente und -beitragsbefreiung an. Bei Standard Life Freelax kann die BU-Ren-

te um garantierte Prozentsätze steigen und auch die Beiträge können unabhängig von einer Dynamisierung des Hauptvertrages bei einer Berufsunfähigkeit um bis zu zehn Prozent im Jahr erhöht werden. Das erlaubt den Schluss hoher Versorgungslücken im Alter auch im Fall der Berufsunfähigkeit. Canada Life geht einen anderen Weg. Statt der berufsbezogenen Betrachtung kann der Verlust bestimmter Grundfähigkeiten versichert werden. Dies ist in Deutschland einzigartig. Oder man wählt die Absicherung gegen die finanziellen Folgen bestimmter schwerer Krankheiten. Sollte eine der versicherten Krankheiten während der Versicherungsdauer eintreten, wird der versicherte Geldbetrag ausgezahlt. Eine weitere Besonderheit ist die nur von Canada Life angebotene Marktoption: In bestimmten Grenzen kann der Canada Life-Rentner seine Rente von einem anderen Anbieter über Canada Life beziehen, wenn diese höher ausfällt als die von Canada Life selbst gebotene Rente. MGM, Prudential und Royal London konzentrieren sich auf die Kapitalanlage und bieten keinen Risikoschutz.

Eine weitere erwähnenswerte Besonderheit bietet MGM: Die Lock-in Option erlaubt dem Kunden die Umwandlung des nicht garantierten aktuellen Schlussbonus in das Vertragsguthaben. Diese Opti-

on kann am zehnten Jahrestag der Versicherung sowie an jedem folgenden fünften Jahrestag der Versicherung ausgeübt werden. Der Vorteil: Die garantierte Leistung bei Tod steigt. Der Schwellenwert für regelmäßige Entnahmen wird dadurch erhöht. Dementsprechend können höhere Entnahmen ohne Marktpreis Anpassung getätigt werden und der jährliche Bonus wird dann auf einen höheren Vertragswert berechnet. Also steigt der absolute Bonusbetrag. Damit kommt mehr Sicherheit in die Anlage.

Zwischen den Unit-Linked- und UWP-Policen bewegt sich der Tarif Suxcess von Standard Life. Es ist ein UWP-Produkt völlig ohne Garantien. Lediglich das Smoothing-Verfahren soll Stabilität in die Wertentwicklung bringen. Es eignet sich daher für den risikofreudigeren Anleger, der zugunsten einer noch höheren Renditechance – die Aktienquote liegt bei etwas über 80 Prozent – bereit ist, auf jegliche Garantien zu verzichten. Für einen Maklertarif äußerst günstige Kosten – der Tarif ist der günstigste der hier dargestellten Maklertarife mit üblicher Vergütung – erhöhen die Chance auf hohe Renditen nach Kosten und belasten den Kunden auch bei Kündigung nicht übermäßig. In den Beispielsrechnungen (nicht in den Tabellen) wird die Ablaufleistung mit sie-

WWW.GABLER.DE

„Ein Baum, der nicht mehr wächst, ist tot.“ –

Lassen Sie Ihr Unternehmen weiter blühen, wachsen und gedeihen!



Steffen Ritter

#### Die Entwicklung Ihres Unternehmens

Der Weg zu einer wirklich ertragreichen Selbstständigkeit

2008. 154 S. Geb. EUR 29,90 ISBN 978-3-8349-1120-9

Einfach bestellen:

kerstin.kuchta@gwv-fachverlage.de Telefon +49(0)611. 7878-626

KOMPETENZ IN SACHEN WIRTSCHAFT



Änderungen vorbehalten. Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

ben Prozent hochgerechnet, während die meisten anderen Anbieter mit sechs Prozent kalkulieren. Damit wird ein realistisches Bild für den potenziellen Kunden dargestellt. Angesichts der hohen Aktienquote und den äußerst niedrigen Kosten auf die Kapitalanlage (0,65 Prozent jährlich) ist eine Renditeerwartung von sogar über 7,6 Prozent pro Jahr nach Abzug der Kapitalanlagekosten realistisch.

### Überschussbeteiligung ausgeschlossen

Neben den WP-/UWP-Produkten wollen auch angelsächsische Anbieter ihren Kunden Produkte ohne Garantien zur Verfügung stellen. Im Gegensatz zu deutschen fondsgebundenen Versicherungen ist bei britischen beziehungsweise irischen Unit-Linked-Produkten eine Überschussbeteiligung ausgeschlossen. Der Anleger ist eins zu eins an der Wertentwicklung der ausgewählten Fonds beteiligt. Dabei sind die Kosten und Risikobeiträge scharf kalkuliert; auch diesbezüglich gibt es keine Überschussbeteiligung. Der Kunde weiß also genau, was er zahlt.

Welche Tarife sind im Rennen? Der renditeorientierte Anleger findet bei der Canada Life den Flexiblen Rentenplan-Plus (laufende und Einmalbeiträge) sowie den Flexiblen Kapitalplan (nur Einmalbeiträge). Clerical Medical möchte mit Performancemaster Rente und Performancemaster Leben (laufende Beiträge) und der Performancemaster Noble und Performancemaster Noble Rente (nur Einmalbeiträge) punkten. Friends Provident bietet mit dem Friends Plan private ein Produkt für laufende und Einmalbeiträge, dasselbe gilt für Legal & General, wobei hier keine klassischen Maklertarife mit gezillerten Abschlusskosten bei regelmäßigen Beiträgen zur Verfügung stehen (siehe oben).

Schließlich ist auch Standard Life mit der Maxxellence in dieser Kategorie vertreten. Unit-Linked-Produkte sind fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherungen, bei denen grundsätzlich der Anleger das Anlagerisiko trägt. Es gibt im Normalfall keine Garantien. Entscheidend für

den Anleger ist vor allem das Renditepotenzial. Das hängt maßgeblich von der gebotenen Fondsauswahl ab. Die Höhe der anfallenden Kosten ist kaum weniger wichtig: je höher die Kosten, desto geringer die Renditeerwartung. Schließlich kann für bestimmte Anleger die Flexibilität oder der Einschluss von Risikoschutz wichtig sein.

Einen besonderen Weg geht Legal & General. Die Strategie lautet: möglichst geringe Kosten, und zwar auch hinsichtlich der Kapitalanlage. Im Aktienbereich werden nur zwei Indexfonds angeboten: Aktien weltweit und Aktien Europa. Wichtig: Alle Dividenden werden reinvestiert. Diese gehen dem Anleger also nicht, wie bei einigen anderen Anbietern, verloren. Wer eine passive Strategie verfolgen möchte, braucht auch nicht mehr. Hier werden keine Unternehmen besucht, nicht kurzfristig gekauft und verkauft, um Gewinne zu erzielen. Es geht nur darum, einen Index oder gar einen ganzen Markt nachzubilden.

Dies muss dann aber zu den geringsten möglichen Kosten geschehen, da ja keine Rendite aufgrund einer Managerleistung erzielt werden kann. Letzteres ist Legal & General gelungen. Die Kosten der drei offerierten Tarife sind minimal. Die Effektivkosten liegen bei einem Prozent pro Jahr, wenn man die Police über das Internet abschließt. Besorgt ein Honorarberater das Produkt, gibt es noch einen Volumenbonus ab 25.000 Euro Guthaben, der die Effektivkosten auf unter ein Prozent senkt. Und auch diejenigen Kunden, die über einen Vermittler zum Produkt kommen, zahlen langfristig nicht oder kaum mehr als über das Internet, da auch hier ein Volumenbonus gewährt wird. Allerdings muss der Vermittler bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung bereit sein, auf eine Vorabprovision zu verzichten.

### Risikoschutz nein, Todesfallschutz ja

Außerdem muss darauf hingewiesen werden, dass in den Effektivkosten bei Legal & General sogar die Transaktionskosten eingeschlossen sind. Bei allen anderen Produkten kommen diese noch hinzu. Risiko-

schutz gibt es nicht. Allerdings können bei den Tarifen für Makler und Honorarberater bis zu 100.000 Euro Todesfallschutz integriert werden. Hier geht es ausschließlich um die reine Altersvorsorge, das aber sehr flexibel, vor allem auch bei vorzeitigen Kündigungen, da keine erhöhten Abschlusskosten zu Beginn entnommen werden (siehe Tabelle auf Seite 6).

Die anderen Anbieter vergüten ihre Vermittler aufwandsgerecht, nämlich in voller Höhe bei Vertragsschluss. Dies hat zur Folge, dass bei einer Kündigung nur ein Teil der eingezahlten Beiträge zur Verfügung steht, was sich vor allem bei laufender Beitragszahlung auswirkt.

### Chancenreiche Kombination

Friends Provident bietet einerseits markt-bekanntere und namhafte Fremdfonds an, andererseits Fonds des eigenen, ältesten und renommierten Investmenthauses F & C. Die Fondsauswahl erlaubt eine breite Diversifizierung des Portfolios über alle wesentlichen Anlageregionen. Bemerkenswert ist, dass die Fremdfonds höhere laufende Managementgebühren aufweisen als üblich (Beispiel: Templeton Growth Fund Euro: bei Friends Provident 2,25 Prozent p. a., im Direktvertrieb 1,5 Prozent p. a.). Nach Ablauf von fünf Jahren wird ein Teil der Gebühr (0,75 Prozent p. a.) dem Vertrag jährlich erstattet. Damit werden vertragstreue Kunden belohnt. Diese jährlichen Zahlungen erhöhen die im Angebot illustrierte Ablaufleistung, obwohl sie über höhere Kapitalanlagekosten finanziert werden. Dies zeigt besonders, dass sich ein Vergleich der illustrierten Ablaufleistung verschiedener Produkte verbietet. Nur die Effektivkosten (siehe Tabelle auf Seite 6) eines Produkts erlauben einen Kostenvergleich.

Angeboten wird weiterhin ein Wertsicherungsfonds mit Garantiecharakter (FPI Protected Growth Funds). Zum Laufzeitende wird der höchste jemals erreichte Kurswert des Fonds ausgezahlt. Der geschützte Kurswert gilt auch für künftige Käufe. Ebenfalls besteht die Option, die Fonds von der Gesellschaft managen zu

lassen, z. B. bei einem Lifecycle-Modell.

Clerical Medical bietet bei der Performancemaster Tarife 14 verschiedene Fonds zur Auswahl, die alle von der hauseigenen Kapitalanlagegesellschaft gemanagt werden. Die meisten bedeutsamen Assetklassen sind mit einem Fonds vertreten. Hervorzuheben ist der Garantiefonds GA 80. Er garantiert dem Anleger täglich ohne Laufzeitbegrenzung 80 Prozent des jemals erreichten Anteilspreises. Die Aktienquote kann zwischen Null und 84 Prozent liegen. Wie bei allen Garantiefonds muss der sicherheitsorientierte Anleger auch hier auf Rendite zugunsten der Garantieleistung verzichten.

### An verschiedenen Risiko- oder Asset-Klassen ausgerichtet

Die Investmentstrategie bei Canada Life ist an den diversen Risiko- oder Asset-Klassen ausgerichtet. Das Angebot reicht von Geldmarkt- über Renten- und Mischfonds bis hin zu verschiedenen Aktienfonds. Zirka die Hälfte der 21 Fonds stellt die hauseigene Anlagegesellschaft Setanta. Einige Fonds werden auch von namhaften Dritten gemanagt, darunter befinden sich auch Indexfonds. Schließlich kann im Rahmen des Flexiblen Kapitalplans und des Generation basic plus zusätzlich ein Garantiefonds (Garantiefonds 5) gewählt werden, der zum 1. November 2013 die Rückzahlung des eingezahlten Kapitals zum Rücknahmekurs garantiert. Der Rücknahmeabschlag beträgt fünf Prozent, auf die sich die Garantie nicht erstreckt. Hervorzuheben ist aber, dass der Fonds in den DJ Euro Stoxx 50 als Performance-Index investiert. Die Dividendenrträge werden also nicht, wie sonst üblich, den Kunden vorenthalten. Momentan macht die Dividendenrendite des DJ Euro Stoxx 50 3,5 Prozent pro Jahr aus, über die sich Anleger des Garantiefonds 5 freuen können. Die Managementgebühr ist mit einem Prozent p. a. sehr günstig.

Standard Life hebt sich ebenfalls von den herkömmlichen Fondspolizen ab. Dazu wurden Manager-of-Managers-Fonds geschaffen. Der Kunde bestimmt mit sei-

nem Berater die Zusammensetzung der Fonds – die Asset Allocation – entsprechend seinem Risikoprofil und überlässt die Auswahl der besten Fondsmanager dem Spezialisten Wilshire. Alternativ kann der Anleger auch auf die etwas günstigeren Indexfonds setzen.

### Durchdachte Strategien

Alle Unit-Linked-Produkte zahlen am Ende der Aufschubdauer eine lebenslange Rente und geben dem Sparer die nötige Flexibilität. Vor allem Canada Life und Standard Life bieten zusätzlich wichtige Risikokomponenten. Die möglichen Renditechancen hängen von der Zusammensetzung der Fonds ab, die ganz in der Hand des Anlegers liegt. Neun Prozent Rendite vor Kosten pro Jahr sind möglich. Die Effektivkosten unterscheiden sich zwischen den einzelnen Anbietern, aber nicht so deutlich wie bei den WP-/UWP-Produkten (siehe Tabelle auf Seite 6).

Der Charme der WP-/UWP-Polizen wird in Deutschland auch künftig für steigende Marktanteile sorgen. Vor allem deutschen Kunden gefällt der Mix aus geringeren Garantien zugunsten einer höheren Renditeerwartung in Zeiten sta-

gnierender oder sinkender staatlicher Rentenzahlungen. Wegen der im Vergleich zu deutschen klassischen Produkten hohen Transparenz der Produkte in Kombination mit angemessenen Kosten muss sich diese Produktgattung auch vor den immer mehr im Kommen befindlichen amerikanischen Produkten nicht verstecken.

Risikofreudige Anleger werden lieber auf Garantien verzichten und fondsgebundene Produkte vorziehen. Aber auch hier warten die Angelsachsen mit interessanten und zukunftsächtigen Konzepten auf, die über das willkürliche Fondssammelsurium, das häufig bei deutschen Policen vorzufinden ist, hinausgehen. Durchdachte Strategien und innovative Anlagekonzepte heben angelsächsische Tarife von den meisten vergleichbaren deutschen Produkten ab. Briten und Iren arbeiten mit zukunftsweisenden Ideen, modernen und renditeversprechenden Konzepten und hoher Transparenz getreu der britischen Vorgabe, den Kunden fair zu behandeln. Sie werden trotz aller Unterschiede im Detail weiter das Interesse der Anleger auf sich ziehen. ■

Ein weiteres Rechenbeispiel finden Sie unter [www.all4finance.de](http://www.all4finance.de)

