

21 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN

Mein Geld[®]

A N L E G E R M A G A Z I N

01 | 2015
FEBRUAR | MÄRZ
21. JAHRGANG

SONDERDRUCK 2015

Vienna Life: innovative Lösungen für Versicherungsmakler

Alternative Liechtenstein: innovative Lösungen für Versicherungsmakler

Interview mit Alexander Kilga, Vertriebsleiter der Vienna-Life
Lebensversicherung AG Vienna Insurance Group.

WAS UNTERSCHIEDET DIE VIENNA-LIFE VON ANDEREN ANBIETERN?

KILGA: Wir gehen bei der Gestaltung unserer Lösungen von folgender Frage aus: Was können wir als – für deutsche Verhältnisse – kleiner liechtensteinischer Versicherer am Markt bieten, was uns wirklich deutlich von anderen Anbietern unterscheidet? Wir haben da folgendes Ergebnis gefunden. Was die Kunden bei Versicherungslösungen wirklich suchen sind drei Dinge: Transparenz, Flexibilität und Fairness bei der Preisgestaltung.

WELCHE LÖSUNGEN KÖNNEN SIE FÜR DIE BERATER ANBIETEN?

KILGA: Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Unsere Private Wealth Police. Hier ist es uns gelungen, in Zusammenarbeit mit der FIL Fondsbank GmbH (FFB) und Vermögensverwaltern für Privatkunden eine Versicherungslösung für den Schutz und den Erhalt des Vermögens zu entwickeln. Kernelement ist ein effizienter Rahmen, der das Vermögen vor hoher steuerlicher Belastung schützt und die Weitergabe des Vermögens an die nächste Generation gezielt ermöglicht.

WARUM MEINEN SIE, DASS DER MARKT SO EIN PRODUKT BRAUCHT?

KILGA: Der Erhalt des Vermögens hat in unserer Gesellschaft an Bedeutung zugenommen. Wohlhabende Anleger müssen aber noch mit einer weiteren

Belastung rechnen, denn das Privatvermögen ist eine der wenigen noch verbleibenden Quellen für ein zusätzliches Steueraufkommen. Stichworte hierzu sind die Substanzbesteuerung und die bereits politisch diskutierte Erhöhung der Abgeltungsteuer.

Ein weiterer Vorteil: Mit unserer Private Wealth Police kann schon ab einer Einmalprämie von Euro 20.000 Vermögen steueroptimiert vererbt oder verschenkt werden. Dabei bleibt der Versicherungsnehmer aber „Herr des Vertrages“. Er kann Zuzahlungen leisten, Geld entnehmen oder die Bedingungen jederzeit ändern. Flexibilität ist während der gesamten Vertragslaufzeit gewährleistet.

OK, DAS KLINGT JA GANZ INTERESSANT FÜR LEUTE, DIE SO GROSSE BETRÄGE ANLEGEN WOLLEN. WAS BIETEN SIE FÜR DEN „KLEINEN GELDBEUTEL“?

KILGA: Fondspolices in Sachwertfonds! Wir haben als Vienna-Life bereits im April 2008 eine fondsgebundene Rentenversicherung lanciert, die in den Fonds „Vienna-Life GoldInvestplus“ investiert. Der Fonds tut praktisch nichts anderes als Goldbarren kaufen und die Goldbarren in Liechtenstein lagern. Simple Strategie, aber eine Garantie für Werterhalt.

MAN HÖRT IM ZUSAMMENHANG MIT VERSICHERUNGEN AUS LIECHTENSTEIN IMMER WIEDER VOM SOGENANTEN „KONKURSPRI-

VILEG“. GIBT ES DAS WIRKLICH?

KILGA: Ja, natürlich, sogar im doppelten Sinn: Der erste Blick gilt dem Konkursprivileg aus Sicht des Kunden. Inwieweit ist der Wert seiner Police gesichert, wenn gegen ihn vorgegangen wird. Hier kann über die intelligente Ausgestaltung von Bezugsrechten naher Angehöriger die Police dem Zugriff Dritter entzogen werden. Der zweite Blick gilt der Versicherungsgesellschaft. Inwieweit ist der Wert einer Police gesichert, wenn die Versicherungsgesellschaft in Konkurs gehen sollte. Hier kommen die Bestimmungen des liechtensteinischen VersAG zur Anwendung. Demnach werden die Vermögenswerte im Deckungsstock als Sondermasse betrachtet und dienen ausschließlich der Befriedigung der Kunden. Der Unterschied zu deutschen Lebensversicherern ist eklatant.

WIE SEHEN SIE DIE SENKUNG DES GARANTIEZINSES VON 1,75 PROZENT AUF 1,25 PROZENT?

KILGA: Sehr interessant finde ich bei dem Thema den Aspekt, dass der deutsche Gesetzgeber festhält, dass ein langanhaltendes Niedrigzinsumfeld die Fähigkeit der privaten Lebensversicherungsunternehmen bedrohe, den Versicherten die zugesagten Leistungen zu erbringen. Meine Antwort ist einfach: Wenn Sie das vermeiden wollen, dann machen Sie eine fondsgebundene Lebensversicherung!

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

Fondsgebundene Rentenversicherungen ohne Abschlusskosten



▲ **DIE RENTAX POLICE** – Private Altersvorsorge ohne Abschlusskosten

Die private Altersvorsorge ist ein Muss und dies ist sicherlich eine triviale Erkenntnis. Was liegt da näher, als hierfür mit einer privaten Rentenversicherung vorzusorgen? Aber Rentenversicherung ist nicht gleich Rentenversicherung. Die Unterschiede sind zum Teil sehr markant. Der Renditekiller sind insbesondere die hohen Abschlusskostenbelastungen der gängigen Versicherungstarife.

Eine Alternative zu gängigen Versicherungslösungen mit Abschlusskosten sind Versicherungslösungen im Bereich der Honorarberatung. Am 1. August trat das Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) in Kraft. Für viele war dies der erste wichtige Mosaikstein, um die Honorarberatung neben der provisionsbasierten Beratung für alle Finanzdienstleistungsprodukte zu etablieren. Mit den Änderungen der Finanzanlagenvermittlungsverordnung, die im Bundesanzeiger veröffentlicht wurden, sind auch die regulatorischen Rahmenbedingungen fristgerecht umgesetzt worden.

Das federführende Bundesministerium der Finanzen (BMF) sieht in der neuen gesetzlichen Regelung eine Voraussetzung „für den Einstieg in eine

Alternativkultur der Anlageberatung“. Das Honoraranlageberatungsgesetz sei ein weiterer Baustein des neuen Ordnungsrahmens für die Finanzmärkte und stärke den Verbraucherschutz.

Die Vienna-Life Lebensversicherung AG Vienna-Insurance Group hat diesen Trend bereits frühzeitig erkannt und bietet für Honorarberater unterschiedliche Versicherungslösungen im Bereich der Honorarberatung an.

Im November 2013 wurde gemeinsam mit der NKB Neue Krefelder Beratungsgesellschaft mbH die „RenTax Police“ (www.rentax-police.de) am deutschen Versicherungsmarkt lanciert. Die RenTax Police ist eine fondsgebundene Rentenversicherung ohne jegliche Abschlusskosten. Doch die RenTax Police bietet noch weitere Vorteile:

- private Altersvorsorge und Vermögensaufbau ohne Abschlusskosten
- Auswahl von Top-Investmentfonds, überwiegend aus den Bereichen der vermögensverwaltenden Fonds, Multi Asset-, Risk Parity-, Absolute Return- und Total Return-Funds bei flexibler Aufteilung möglich
- Steuervorteile einer Rentenversicherung
- Sicherheit nach dem liechtensteinischen Versicherungsaufsichtsgesetz und Verschwiegen-

heit nach dem liechtensteinischen Versicherungsgeheimnis

- Individuelle Nachlassplanung
- Zusätzlicher Todesfallschutz wählbar
- Ab 50 EUR pro Monat
- Einmalzahlung und Zuzahlung jederzeit möglich

„Im Einkauf liegt der Gewinn“. Basierend auf dieser alten Kaufmannsweisheit erhöht sich bei Versicherungslösungen im Bereich der Honorarberatung die Ablaufleistung bzw. die Rente deutlich. Die Honorarberatung bzw. -vermittlung bietet dem Kunden die Möglichkeit einer unabhängigen Beratung. Honorarberatung ist allerdings nicht kostenlos, denn qualifizierte Beratung hat ihren Preis. Dies kann mit den Dienstleistungen von Steuerberatern und Rechtsanwälten verglichen werden, wobei die Gestaltung des Honorars unterschiedlich ausfallen kann. Hierbei erhält der Kunde volle Transparenz über die Kosten und Leistungen, kostengünstige Produkte und eine vertraglich geregelte Betreuung. Mögliche Gestaltungsformen im Bereich des Honorars sind:

- Honorar nach Gegenstand
- Honorar nach Zeitaufwand
- Erfolgshonorar
- Laufende Servicegebühr

VIENNA-LIFE 

VIENNA INSURANCE GROUP

**SCHAFFEN SIE
SICH IHREN
GANZ
PERSÖNLICHEN
RETTUNGSSCHIRM
IN EINEM SOLIDEN
LAND UND MIT
EINEM SOLIDEN
UNTERNEHMEN!**

**VERMÖGENSAUFBAU UND
PRIVATE ALTERSVORSORGE
MADE IN LIECHTENSTEIN**

www.vienna-life.li