

23 Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN



Mein Geld

ANLEGERMAGAZIN

03 | 2017
JUNI | JULI | AUGUST
23. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 03-2017

**Altersvorsorge:
Guter Ansatz – jedoch am Ziel vorbei?**

ALTERSVORSORGE

Guter Ansatz – jedoch am Ziel vorbei?

GUIDED CONTENT

Wir schreiben das Jahr 2017 und sind unterwegs in den unendlichen Weiten der Altersvorsorge-Gesetze und Altersvorsorge-Verbesserungs-Gesetze. Blickt man auf die vergangenen 5 Jahre, so waren diese von einigen Gesetzen mit erheblichen Auswirkungen in der Lebensversicherungsbranche geprägt: Einführung Unisex-Tarife zum 21.12.2012, das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz zum 01.07.2013 sowie das Lebensversicherungs-Reformgesetz (LVRG) zum 01.01.2015. Hinzu kommen Verordnungen wie zum Beispiel die Altersvorsorge-Produktinformationsblattverordnung (AltvPIBV), die zum 01.01.2017 in Kraft trat. Aktuell steht nun das Betriebsrenten-Stärkungsgesetz kurz vor der Verabschiedung mit Wirksamkeit zum 01.01.2018. Bringt dies den erhofften Aufschwung in der betrieblichen Altersvorsorge?

ZURÜCK INS JAHR 1891

Mit der Sozialgesetzgebung führte Bismarck die gesetzliche Rente Ende des 19. Jahrhunderts ein. Bemerkenswert ist, dass diese ursprüngliche Form der gesetzlichen Rentenversicherung eine kapitalgedeckte war – so wie die pri-



vate Rentenversicherung aktuell. Erst nach dem zweiten Weltkrieg wurde die heute noch existierende umlagegedeckte Form der Rentenversicherung eingeführt. Was jedoch zur damaligen Zeit aufgrund der dezimierten Bevölkerung nach dem Krieg die optimale Lösung war, ist für die gesetzliche Rentenversicherung heute das Problem: Die Schutzschilde des Umlageverfahrens sind beschädigt, denn es funktioniert nur gut, solange das Verhältnis Arbeitnehmer zu Rentner deutlich zugunsten der Arbeitnehmer steht. Damit die Maschinen weiterlaufen, werden die gesetzlichen Renten schon

seit Jahren durch erhebliche Steuerzuschüsse am Leben gehalten. Um dem steigenden Armutsrisiko im Alter zu entgehen, kommt man daher an einer zusätzlichen privaten oder betrieblichen Altersvorsorge nicht vorbei.

DAS ALTERSVORSORGE-UNIVERSUM

Lieber eine private Absicherung der dritten Schicht mit Vorteilen bei der Besteuerung im Rentenbezug, geförderte Riester oder Basisrente mit nachgelagerter Besteuerung oder eine betriebliche Altersvorsorge mit Steuer- und Sozialversicherungssparnis in der aktiven Phase und nachgelagerter Besteuerung im Rentenbezug? Die Möglichkeiten sind vielfältig und oft ist eine Kombination aus zwei Schichten sinnvoll.

Ist man Angestellter oder Selbständiger, sind minderjährige Kinder in der Familie, wie hoch ist das Einkommen und welche Flexibilität ist für den Einzelnen wichtig? Diese und weitere Kriterien sind bei der Wahl der richtigen Altersvorsorge zu berücksichtigen. Bei der betrieblichen Altersvorsorge ist außerdem eine Beteiligung des Arbeitgebers von Vorteil. Hat man sich nun für eine oder mehrere Schichten entschieden, steht man vor der nächs-

ten Frage: Welches Produkt ist nun das passende? Eines mit Garantien, mit Teilgarantien, lieber ein Indexprodukt als ein klassisches oder ein Produkt ganz ohne Garantien? Welche Tarife dürfen in welchen Schichten angeboten werden? In der dritten Schicht hat man die größte Auswahl an Tariftypen; Riester-Tarife sind in der Ausgestaltung streng vorgegeben und Basisrenten sind in Punkto Garantien recht frei, folgen aber vor allem in der Auszahlungsphase den Vorgaben der gesetzlichen Rentenversicherung. Nun soll ein neues Gesetz die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge stärken.

AUS DEM LOGBUCH VON FRAU NAHLES

Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz will die Bundesregierung ein umfassendes Maßnahmenpaket zur weiteren Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) auf den Weg bringen. Aus dem Alterssicherungsbericht 2016 des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) geht hervor, dass der Verbreitungsgrad in der bAV zwar von 48,7 Prozent in 2001 auf 57,0 Prozent in 2015 gestiegen ist, die Zunahme aber deutlich unter den Erwartungen geblieben war. Ein weiteres Gesetz, das Betriebsrentenstärkungsgesetz, soll nun mit diesen Änderungen den gewünschten Aufschwung in der bAV bringen. Von zentraler Bedeutung ist dabei das sogenannte

Die Vereinbarung im Tarifvertrag soll die bAV gefühlt zu einem Obligatorium machen – Arbeitnehmer, die keine abschließen möchten, müssen dies aktiv ablehnen:

1. Im Rahmen des Sozialpartnermodells sollen reine Beitragszusagen (Zielrenten) ohne Garantien umgesetzt werden, d.h. neben der sinnvollen Enthftung des Arbeitgebers soll auch der eingesetzte Versorgungsträger (Produktgeber) keine Garantie oder Mindestleistung vorsehen.

2. Über die Sozialpartner soll eine „automatische Entgeltumwandlung“ tarifvertraglich festgelegt werden. Der Arbeitnehmer hat jedoch die Möglichkeit der Entgeltumwandlung ohne Angabe von Gründen zu widersprechen (Opting Out).

3. Der steuerfreie Höchstbetrag nach §3 Nr. 63 EStG wird von derzeit 4 auf 8 Prozent erhöht und die Arbeitgeber-Ersparnis bei den Sozialversicherungsbeiträgen soll bei reinen Beitragszusagen zu mindestens 15 Prozent an den Arbeitnehmer als Arbeitgeberzuschuss weitergegeben werden.

4. Ab 2018 wird ein bAV-Förderbetrag für Geringverdiener mit unterdurchschnittlichem Entgelt (bis 2.000 EUR Bruttoverdienst) eingeführt, sofern der Arbeitgeber einen Beitrag bezahlt. Dieser soll keine Auswirkungen auf die Riester-Förderung haben.

„Sozialpartnermodell“. Das heißt: Arbeitgeber und Gewerkschaften sollen die bAV im Tarifvertrag verankern, ggf. auch Pensionskassen, Pensionsfonds oder Direktversicherungen neu gründen und sich an der Steuerung dieser Einrichtungen beteiligen.

Mit diesen Änderungen in der bAV, einer Erhöhung der Riester-Zulage und eines Altersvorsorge-Freibetrags für Personen, die auf Grundsicherung oder Sozialhilfe angewiesen sind, stellt der Gesetzgeber die Notwendigkeit einer privaten und betrieblichen Altersvorsorge neben der gesetzlichen Rente fest und will so die Bereitschaft zur Eigenvorsorge stärken. Die Fokussierung auf tarifvertragliche Lösungen geht aber gerade an vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen – eben gerade die Zielgruppe – vorbei. Zwar können nicht-tarifgebundene Arbeitgeber freiwillig die branchenspezifische bAV-Tarifregelung mit dem Arbeitnehmer vereinbaren, aber gerade diese „Freiwilligkeit“ widerspricht dem Willen des Gesetzgebers, die tarifvertraglich integrierte bAV für jeden Arbeitgeber und Arbeitnehmer zur Selbstverständlichkeit werden zu lassen.

Wird nach Riester- und Rürup- nun die „Nahles“-Rente diese erhoffte Steigerung bringen oder gibt es in ein paar Jahren ein neues Gesetz mit einem neuen Namensgeber?

MEIN GELD



INTERVIEW

Die Zukunft der Altersvorsorge

Die Altersvorsorge wird momentan heftig diskutiert. Da gibt es Initiativen und neue Regelungen seitens des Gesetzgebers, es wird über die Unabhängigkeit der Beratung gestritten – und natürlich ist das Thema „Garantien“ immer noch ein heißes Eisen.

Mein Geld hat dazu mit Herrn Michael Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), ein Interview geführt.

Wie müssen sich Versicherer aufstellen, um in der Altersvorsorge zukunftsorientierte Lösungen zu bieten?

MICHAEL HEINZ: Die Versicherungswirtschaft muss faire und zukunftsfähige Produkte bereitstellen oder bestehende Produkte weiterentwickeln, da hiervon alle Beteiligten, insbesondere die Vorsorge unserer Kunden, abhängig sind.

Um die Zukunftsfähigkeit der Produkte sicherzustellen und den Kunden auch zukünftig adäquate Leistungen anbieten zu können, müssen zudem alle Beteiligten einen Beitrag leisten und mögliche Belastungen, die sich aus dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und der IDD-Umsetzung ergeben, müssen gerecht untereinander verteilt werden. Um dies zu ermöglichen, ist ein partnerschaftliches Verhalten aller Seiten notwendig.

Wie sehen Sie die Vorschläge des

Gesetzgebers im Rahmen des Betriebsrentenstärkungs-Gesetzes?

MICHAEL HEINZ: Der BVK begrüßt die Pläne der Bundesregierung, Anreize in der bestehenden betrieblichen Altersvorsorge (bAV) für Geringverdiener zu erhöhen, indem die späteren bAV-Renten als Freibeträge im Fall einer Grundsicherung im Alter anerkannt werden. Auch die Pläne zur steuerlichen Entlastung der Arbeitgeber begrüßen wir.

Kritisch sehen wir allerdings die gesetzgeberischen Pläne zur Einrichtung eines weiteren Durchführungsweges über die Sozialpartner-bAV. Hier wird der weitere Gang des Gesetzgebungsverfahrens zeigen, ob unser Berufsstand mit seiner professionellen und qualifizierten Beratung weiterhin seiner Aufgabe, der Ausweitung der bAV, nachgehen kann.

Brauchen Altersvorsorgeprodukte Garantien?

MICHAEL HEINZ: Garantien in der Niedrigzinsphase zu geben ist schwierig. Denn sie müssen mit Kapital sicher unterlegt werden, zum Beispiel mit den derzeit sehr gering verzinsten Staatsanleihen. Dies wirkt sich aber gravierend auf die Rendite der Altersvorsorgeprodukte aus. Hier ist durch die Niedrigzinsphase eine Schere aufgegangen, die die Anbieter von Altersvorsorgeprodukten derzeit nicht leicht schließen können.

Welche Auswirkungen sind durch die IDD-Vermittlerrichtlinie auf die Beratung von Altersvorsorgeprodukten zu erwarten?

MICHAEL HEINZ: Auch das Gesetzgebungsverfahren zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD ist noch nicht abgeschlossen. Daher lassen sich seriöserweise noch keine Auswirkungen auf die Beratung von Altersvorsorgeprodukten prognostizieren.

Oft wird die mangelnde Unabhängigkeit in der Beratung kritisiert. Ist ein Provisionsverbot wie in Großbritannien die Lösung?

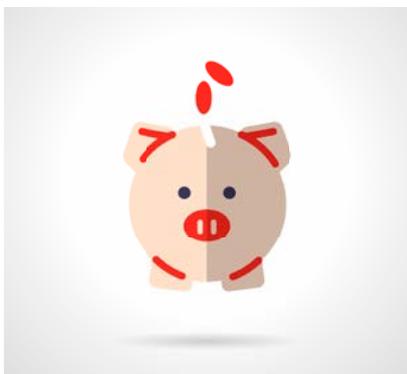
MICHAEL HEINZ: Käme im Zuge der IDD-Umsetzung ein Provisionsverbot, was wir derzeit für sehr unwahrscheinlich halten, wäre gerade dieses nach unserem Dafürhalten das Problem und nicht die Lösung für die Altersvorsorge. Die Erfahrungen nach dem Provisionsverbot in Großbritannien zeigen alle, dass gerade Geringverdiener und diejenigen, die am dringendsten Altersvorsorge und bAV hätten abschließen müssen, dies aus Kostengründen und wegen der Höhe der zu zahlenden Honorare nicht mehr taten. Dagegen ist das Absicherungsniveau in Deutschland mit seiner über hundertjährigen Provisionsvermittlung Beispiel gebend. Ein Provisionsverbot lehnen wir daher rundweg ab.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

BASLER LEBENSVERSICHERUNGS-AG

Die Basler FondsRente: Einfach mehr! Top positioniert bei der Ablaufleistung

GUIDED CONTENT



Einige Highlights im Überblick

- ✓ Mit einem automatischen Ablaufmanagement Renditen intelligent sichern
- ✓ Mit einem Treuebonus Vertragstreue belohnen
- ✓ Mit dem BU-Retter die Altersvorsorge absichern

Mit der Basler FondsRente lässt sich eine überzeugende Rendite bei hoher Sicherheit über lange Laufzeiten erzielen. Das Produkt folgt dem Ansatz „Einfach mehr“ und enthält alle für die fondsgebundene Altersvorsorge relevanten Versicherungsbausteine. Daher kann die Basler vor allem eines: Rendite. Dass dieses gelingen kann, belegt die Platzierung der Basler FondsRente auf den vorderen Rängen, zum Beispiel bei der Vergleichsplattform von soft-fair nach der Ablaufleistung.

HOHE ABLAUFLEISTUNG

Um eine hohe Vertragssumme zu erzielen, bietet die Basler Leben ein breit gefächertes Fondsangebot und drei ausgezeichnete Anlagekonzepte an. Letztere orientieren sich an den gängigen Risikoklassen konservativ, ausgewogen und dynamisch. Das Ziel der Anlagekonzepte ist es, über einen sogenannten Core-Satellite Ansatz immer gut investiert zu sein und somit in jeder Marktlage hervorragende Ergebnisse zu erzielen. Um eine gute Rendite zu erreichen, braucht es neben erstklassigen Anlagemöglichkeiten auch Zeit und einen kontinuierlichen Sparprozess. Je länger der Sparprozess dauert, desto höher sind die Aussichten, eine gute Performance zu erzielen und desto geringer ist das Verlustrisiko. Auf Basis dieser Grunderkenntnis und wissenschaftlich untermauerten Berechnungen hat die Basler Leben ihre FondsRente ohne Garantien entwickelt. Denn Garantien haben gerade bei extrem niedrigen Zinsen wie derzeit ihren Preis. Nicht selten kann dieser bei langen Sparprozessen 60 Prozent der Ablaufleistung ausmachen. Bei niedrigen Zinsen steht der Preis der Beitragsgarantie gemessen an dem entgangenen Vermögenszuwachs daher in keinem Verhältnis zu deren Nutzen.

TREUE WIRD BELOHNT

Um die erzielten Erträge zum Vertragsende abzusichern, hat die Basler

Leben ein automatisches Ablaufmanagement eingebaut, mit dem böse Überraschungen kurz vor dem Rentenbeginn durch mögliche Kurseinbrüche vermieden werden. Darüber hinaus motiviert die Basler Leben ihre Kunden mit einem Treuebonus, den Sparvertrag bis zum Ende zu erfüllen (siehe Interview auf Seite 130).

DIE ALTERSVORSORGE RETTEN

Die Produktidee „Einfach mehr“ spiegelt sich letztendlich auch in dem so genannten „BU-Retter“ wider. Um die Altersvorsorge im Fall einer Berufsunfähigkeit (BU) nicht aufs Spiel zu setzen, kann eine BU-Zusatzversicherung eingeschlossen werden. Die Basler Leben übernimmt im Leistungsfall die Beiträge für die Altersvorsorge in Höhe von bis zu 300 Euro monatlich. Dieser Schutz kann mit nur drei Risikofragen ohne Wartezeiten vereinbart werden. Auch die neuen Konditionen sind sehr attraktiv. Dazu ein Beispiel: Ein Informatiker zahlt für 100 Euro Beitragsübernahme über 37 Jahre nur 3,84 Euro monatlich.

Die Basler FondsRente wird unabhängigen Vermittlern über die maklermanagement.ag, die Vertriebs-service-Gesellschaft der Basler Lebensversicherungs-AG, zum Vertrieb angeboten.

BASLER LEBENSVERSICHERUNGS-AG

»



Basler FondsRente: Für alle, die mehr wollen

Welchen Ansatz verfolgt Ihr Produkt und warum?

„Einfach mehr“ ist die Leitidee der Basler FondsRente. Das Produkt ist einfach, weil wir uns bei der Produktentwicklung auf wesentliche Versicherungsbausteine für die Altersvorsorge beschränkt haben. Die Basler FondsRente bietet mehr Rendite. Wir verfolgen konsequent das Ziel, aus jedem Euro unserer Kunden eine möglichst hohe Rentenleistung zu erwirtschaften. Dass uns dieses gelingt, belegt die Platzierung der Basler FondsRente auf den vorderen Rängen zum Beispiel bei der Vergleichsplattform von softfair.

Welche Möglichkeiten bietet der Tarif, um Gewinne, ohne Risiko zu erwirtschaften?

Die Basler FondsRente bietet drei leistungsstarke Anlagekonzepte an. Sie kombinieren verschiedene Investmentfonds mit dem Kern-Satelliten-Ansatz und reduzieren gleichzeitig das Risiko. Den Investmentkern bildet ein sogenannter Trendfolgefonds, der durch ein computergestütztes Handelssys-

tem mit rund zwanzigtausend Wertpapieren verwaltet wird. Die Investitionen erfolgen systemgestützt in die Fonds, die die deutlichsten Trends aufweisen. Somit ist das Investment frei von Emotionen. In negativen Börsenphasen kann der Aktienanteil bis auf null Prozent reduziert werden. So können längere Verlustphasen vermieden werden. Die Satelliten sind absolute Topfonds der besten Vermögensverwalter der Welt, welche den strengen Selektionskriterien der Schweizer Anlagespezialisten der Basler standgehalten haben. Zur Sicherung der Renditen hat die Basler Leben zusätzlich noch ein automatisches Ablaufmanagement eingebaut, das im letzten Drittel der Sparphase das Fondsvermögen schrittweise in ein risikoärmeres Fondspaket umschichtet, ohne dass der Versicherte etwas tun muss.

Inwieweit unterscheidet er sich von anderen Tarifen?

Die Geradlinigkeit der Basler FondsRente ist ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal. Das Produkt verzettelt sich nicht in

Zusatzbausteinen, Optionen und Absicherungsmodulen, konzentriert sich stattdessen auf Rendite und Ablaufleistung. Wer sein Sparziel erreicht, wird mit einem Treuebonus belohnt. Dieser wird als eine Art Schlussüberschuss zusätzlich zum angesparten Vertragsvermögen in der Regel ab dem 60. Lebensjahr fällig. Damit macht einmal mehr die Botschaft „Einfach mehr“ den Unterschied im Wettbewerb aus. Die Basler FondsRente ist sehr kundenfreundlich, weil sie transparent und für Verbraucher auch ohne umfassendes Finanz-Know-how zu verstehen ist. Das schätzen unsere Vertriebspartner sehr, denen wir die Kundenberatung damit erheblich erleichtern.

Für wen ist diese Art der Altersvorsorge geeignet?

Für alle, die ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis erwarten, an die Kapitalmärkte glauben und trotz Minizinsen möglichst hohe Erträge aus ihrem Sparvermögen erzielen möchten.

MARLIES TIEDEMANN, LEITERIN PRODUKT-MANAGEMENT BEI DER BASLER LEBENSVERSICHERUNGS-AG

STUTTGARTER

Mut zu neuen Wegen in der Altersvorsorge

GUIDED CONTENT



Kunden sollten neue Wege in der Altersvorsorge gehen. Vermittler können ihnen hierbei als sachkundige Wegweiser zur Seite stehen.

Lange boten klassische Policen die gewünschte Sicherheit und eine ausreichende Verzinsung. Durch die anhaltende Niedrigzinsphase ist das allgemeine Zinsniveau stetig gesunken. Die Versorgungslücke kann mit einer klassischen Rentenversicherung kaum noch geschlossen werden.

MUTIG NEUE WEGE GEHEN

Kunden und Vermittler sollten neue Wege gehen. Das heißt: weg von klassischen Rentenversicherungen, hin zu kapitalmarktnahen Produkten. Den Kunden sollte aufgezeigt werden, dass es unabdingbar ist, bei ihrer Altersvorsorge mutiger zu sein. Hierfür brauchen die Kunden ebenso mutige Vermittler mit Expertise, die sie beraten und auf den neuen Wegen begleiten.

NEUE WEGE SIND GEEBNET

Die Versicherer haben kapitalmarkt-orientierte Produkte entwickelt, die sowohl Renditechancen, als auch Sicherheiten und Garantien beinhalten. Die Stuttgarter Indexpolice *index-safe* und das Hybridprodukt *performance-safe* sind solche Anlagekonzepte mit Zukunftstechnologie.

Im Januar 2017 hat Die Stuttgarter diese Produkte modifiziert. So bleiben Renditechancen trotz der Senkung des Rechnungszinses auf 0,9 Prozent erhalten. In der Basisrente und den Produkten der Schicht III verringert sich das garantierte Kapital zum Rentenbeginn – bei *index-safe* auf 90 Prozent und bei *performance-safe* auf maximal 80 Prozent. Beide Produkte bieten zusätzlich die Möglichkeit, das Verhältnis zwischen Garantie und Renditechancen an die Vorstellungen des Kunden anzupassen.

DIE LÖSUNGEN DER STUTTGARTER: INDEX-SAFE UND PERFORMANCE-SAFE

Bei *index-safe* kann sich der Kunde jedes Jahr neu entscheiden, ob er an der Wertentwicklung des Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index beteiligt werden möchte oder stattdessen lieber die sichere Verzinsung bevorzugt. Der optional einschließbare Index-Turbo ist ein ideales Mittel, um trotz Niedrigzinsphase attraktive Renditen zu erzielen.

Bei *performance-safe* können Kunden den Garantieprozentsatz zwischen 10 Prozent und 80 Prozent der Beitrags-summe festlegen. Je geringer der Prozentsatz, umso mehr Guthaben wird in die freien Fonds investiert. Damit steigen die Renditechancen. Bei einem erhöhten Sicherheitsbedarf können Kunden das „Auto-Lock-In“ nutzen. Damit wird während der Laufzeit sukzessive das garantierte Kapital erhöht.

Neue Wege für eine zukunftsfähige Altersvorsorge sind geebnet. Gemeinsam mit den Versicherern können Vermittler ihren Kunden aufzeigen, dass sie diese Wege gehen können.

Mehr Info auf www.stuttgarter.de



◀ **KLAUS-PETER KLAPPER**
Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing der Stuttgarter



Stuttgarter *index-safe*: Vorsorge mit Sicherheit und gleich- zeitig höheren Renditechancen

Welchen Ansatz verfolgt Ihr Produkt und warum?

index-safe steht zwischen unserer klassischen Rentenversicherung und dem dynamischen Hybrid *performance-safe*. Das Verhältnis von Chancen und Risiken ist sehr ausgewogen. Durch die spezielle Produktkonstruktion gelingt ein Spagat zwischen Sicherheit und höheren Renditechancen.

Welche Möglichkeiten bietet der Tarif, um Gewinne ohne Risiko zu erwirtschaften?

Das Guthaben des Kunden bleibt immer im Sicherungsvermögen. Zum Rentenbeginn erhält der Kunde eine garantierte Mindestleistung und daraus eine garantierte lebenslange Mindestrente. Mit den Überschüssen eines (Index-)Jahres wird die Beteiligung an der Wertentwicklung eines Index finanziert. Bei positiven Indexentwicklungen wächst

das Guthaben. Bei einer negativen Entwicklung bleibt es unangetastet – nur die Überschüsse sind verloren. Darüber hinaus hat der Kunde jedes Jahr die Möglichkeit, zwischen der Beteiligung am Index einerseits und der sicheren Verzinsung andererseits zu wechseln. Im zweiten Fall wird das Kundenguthaben um die laufende Gesamtverzinsung erhöht.

Inwieweit unterscheidet er sich von anderen Tarifen?

Erstens setzen wir keinen reinen Aktienindex ein. Wir nutzen unseren eigenen M-A-X Multi-Asset Index. Dieser investiert in mehrere Anlageklassen, um eine besonders kontinuierliche Wertentwicklung zu erzielen. Zweitens haben wir für die Indexbeteiligung des Kunden einen anderen Weg gewählt als viele andere. Unser Kunde wird in Höhe einer Partizipationsquote an der Jahresrendite des Index beteiligt. Das ist für ihn einfach und trans-

parent. Auch aus Renditegesichtspunkten gibt es gute Gründe dafür: Tendenziell schneidet diese Lösung vor allem in Jahren mit hoher Volatilität besser ab. Und drittens bieten wir als einziger Anbieter einen optionalen Index-Turbo an. Damit ermöglichen wir dem Kunden noch höhere Renditechancen, bei nur minimal höherem Risiko.

Für wen ist diese Art der Altersvorsorge geeignet?

index-safe ist das richtige Altersvorsorgeprodukt für sicherheitsorientierte Kunden, die gleichzeitig höhere Renditechancen erwarten. Es senkt die Risiken dank des M-A-X, ist durch die Partizipationsquote einfach nachvollziehbar und der Index-Turbo kann die Chancen auf Rendite zusätzlich steigern. Damit steigen die Chancen, dass unsere Kunden mit ihrer Altersvorsorge auch da ankommen wo sie hinwollen.

KLAUS-PETER KLAPPER, LEITER PRODUKT- UND VERTRIEBSMARKETING DER STUTTGARTER

GOTHAER

Die Zukunft im Blick: Neue Produkte sind gefragt

GUIDED CONTENT



Die Niedrigzinsphase stellt bekannte Modelle der Altersvorsorge auf den Kopf und Anleger vor ein Problem. Dagegen stehen die Wünsche der Kunden nach Sicherheit, Flexibilität und Rendite. Versicherer können Abhilfe schaffen.

Träume sind Schäume? Ganz im Gegenteil – die Deutschen haben konkrete Vorstellungen, wie sie ihre Lebensträume realisieren wollen. Die gute Nachricht: In vielen Fällen schaffen sie das auch. Die Gothaer hat gemeinsam mit dem F.A.Z.-Verlag nachgefragt:

Reisen, Immobilienkäufe und Altersvorsorge stehen oben auf dem Wunschzettel. Dabei verlieren die Bürger drohende Lebensrisiken, wie eine schwere Krankheit, den Tod oder Geldknappheit im Alter nicht aus dem Blick. Für den Vermögensaufbau wird vor allem Sicherheit gewünscht, Transparenz und Flexibilität sind auch noch gefragt.

UMDENKEN NOTWENDIG

Über die Rentenlücke besteht Einigkeit. Trotzdem zeigen Befragungen, dass die Menschen zu wenig in ihre Altersvorsorge investieren. Viele Versicherungsunternehmen ziehen sich aus dem Altersvorsorgegeschäft komplett zurück oder bieten nur noch Produkte ohne Garantien an.

Doch was tun? Neue, dem heutigen Markt angepasste Lösungen und Garantien müssen her.

GOTHAER GEHT AUF KUNDENWÜNSCHE EIN

Die Gothaer liefert mit ihrer Garantie-Rente *Performance* eine Antwort auf die Wünsche der Kunden. Denn die Lösung bietet beides: Sicherheit und Renditechancen. Die wählbare Beitragsgarantie, garantierte Leistungen zu Rentenbeginn und feste Mindestrentenfaktoren bieten dem Kunden eine zeitgemäße und sichere Lösung zur Absicherung seiner finanziellen Zukunft.

Für Renditechancen und damit höhere Leistungen sorgt die indexbasierte Wertpapieranlage. Hierfür steht eine europa- und eine weltweite Anlage zur Verfügung. Beide Wertpapiere können auch gleichzeitig bespart werden. Für zusätzliche Sicherheit ist der einzigartige „Stabilitätsmechanismus“ eingebaut, der Schwankungen im Index begrenzt. Der Kunde profitiert hierbei durch eine stabilere Wertentwicklung seines Vertragsguthabens.

MEHR ALS NUR EINE ALTERSVORSORGE

Die GarantieRente *Performance* bietet neben der lebenslangen Rentenzahlung auch eine Absicherung gegen weitere Lebensrisiken:

Todesfallschutz vor und nach Rentenbeginn und eine Pflege-Option sind automatisch integriert. Ergänzt werden kann das Ganze durch individuellen BU-Schutz. Die BU-Beitragsbefreiung kann sogar ohne Gesundheitsprüfung vereinbart werden.

Die Highlights im Überblick

- ✓ Feste Rentenfaktoren
- ✓ Wählbare Beitragsgarantie
- ✓ Indexbasierte Wertpapieranlage mit Stabilitätsmechanismus
- ✓ Umfassender Risiko-Schutz
- ✓ BU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung



Gothaer GarantieRente Performance

Welchen Ansatz verfolgt Ihr Produkt und warum?

Gothaer GarantieRente Performance bietet ein umfassendes Angebot für die finanzielle Altersvorsorge. Die Lösung verfolgt den Ansatz der Kombination von wichtigen Garantien mit Renditechancen. Durch die Wahl des Beitragsgarantienlevels kann der Kunde die für ihn optimale Kombination aus Sicherheit und Renditechance wählen. Im Fokus steht die wichtige lebenslange Rentenzahlung, die von Vertragsbeginn an fest garantiert ist.

Für Performance, also Renditechancen und damit mögliche höhere Leistungen zu Rentenbeginn, sorgt die indexbasierte Wertanlage. Zur Wahl steht eine welt- und eine europaweite Anlage – ganz einfach.

„Einfachheit“ ist ein weiterer Ansatz: Aus diesem Grund gibt es die Lösung für die private Vorsorge aber auch als betriebliche Altersversorgung.

Welche Möglichkeiten bietet der Tarif, um Gewinne, ohne Risiko zu erwirtschaften?

Mit der wählbaren Beitragsgarantie entscheidet der Kunde selbst, wie konservativ oder wie chancenreich

er seine Beiträge anlegen möchte. Je niedriger die Beitragsgarantie, desto höher ist die Renditechance. Bei den Fonds handelt es sich um Garantiefonds, die eine monatliche Sicherung von 80 Prozent vorweisen. Zusätzliche Sicherheit, auch bei einem niedrigeren Garantieniveau, bietet die jährliche Renditesicherung: Zu einem Stichtag wird geprüft, ob 70 Prozent des aktuellen Vertragsguthabens die Garantie übersteigen – ist das der Fall, wird dieser Wert als neue Garantie festgesetzt. Die Garantie kann nur steigen.

Einzigartig ist der in den Indexwertpapieren eingebaute „Stabilitätsmechanismus“. Dieser begrenzt Schwankungen des gewählten Index. Der Vorteil für den Kunden: Eine stabilere Wertentwicklung seines Vertragsguthabens.

Inwieweit unterscheidet er sich von anderen Tarifen?

Im Vergleich punktet die GarantieRente Performance vor allem bei den festen Garantien, beim Investment der Beiträge und im Bereich des BU-Schutzes.

Sicherheit ist wichtig. Der Kunde bestimmt die Höhe seiner Beitragsgarantie. Er erhält nicht nur eine

garantierte Mindestrente, sondern auch von Beginn an feste Rentengarantiefaktoren ohne Treuhänderklausel. Das schafft Planbarkeit.

Bei der Anlage punktet der Tarif mit zwei attraktiven Indexwertpapieren, die auf den renommierten Indizes MSCI World („Anlage Welt Garantie“) und Stoxx Europe 600 („Anlage Europa Garantie“) basieren.

GarantieRente Performance ist mehr als eine Altersvorsorge! Deswegen bietet das Produkt zusätzliche Absicherung biometrischer Risiken. Besonderes Highlight ist die wählbare BU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung.

Für wen ist diese Art der Altersvorsorge geeignet?

Diese Art der Altersvorsorge eignet sich besonders für diejenigen, die Wert auf wichtige Garantien legen, dennoch aber mit ihrem Geld am Kapitalmarkt investiert sein wollen. Je länger die Laufzeit, desto besser – dann kann die Wertpapieranlage für höhere Leistungen arbeiten und so die Renditechancen steigern.

MARCEL BOSSHAMMER, GOTHAER