

23 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN



Mein Geld

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

05 | 2017
NOVEMBER | DEZEMBER
23. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 05-2017

Betriebliche Altersvorsorge

GUIDED CONTENT

Die Bundestagswahl 2017 bringt politische Veränderungen, das steht fest. Wird die neu zusammengesetzte Regierung bei der betrieblichen Altersvorsorge einen anderen Weg einschlagen als Frau Nahles? Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) – und damit auch das Sozialpartnermodell - ist verabschiedet und wird am 01.01.2018 in Kraft treten. Wird dieses Gesetz mit Leben gefüllt werden? Und welche Rolle nimmt das neue „Sozialpartnermodell“ bei der Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge ein?

HABEN WIR NICHT BEREITS EINE GUTE VERBREITUNG DER BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORUNG (bAV)?

Diese Frage kann man mit einem klaren „Ja“ beantworten. Zwar ist der die Anzahl der Personen, die bereits über eine zusätzliche betriebliche Versorgung verfügen, insgesamt gesehen mit knapp 40 Prozent passabel, aber bei weitem nicht ausreichend. Sieht man sich

die Zahlen zum Beispiel nach Unternehmensgrößen an, so ergibt sich ein differenziertes Bild. Bei Unternehmen mit über 1 000 Beschäftigten liegt die Versorgungsquote bei bis zu 55 Prozent, bei Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern nur bei einem Viertel der Beschäftigten, also 25 Prozent. Des Weiteren stellt die nach wie vor deutlich geringere Versorgung der Frauen ein Problem dar, das bei Betrachtung der Versorgungsquote unter Berücksichtigung der Anzahl der Kinder noch prekärer wird. Während bei kinderlosen Männern der bAV-Anteil von 45 auf 58 Prozent bei 3 oder mehr Kindern ansteigt, sinkt der bAV-Anteil bei kinderlosen Frauen von 33 auf durchschnittlich 25 Prozent bei 3 oder mehr Kindern.

Eine deutliche Schere zeigt sich auch bei der bAV-Versorgung nach Einkommen. Während gut zwei Drittel der Beschäftigten mit einem Monatseinkommen von mehr als 4 500 EUR eine bAV abgeschlossen haben, zeigt sich bei Monatseinkommen von weniger

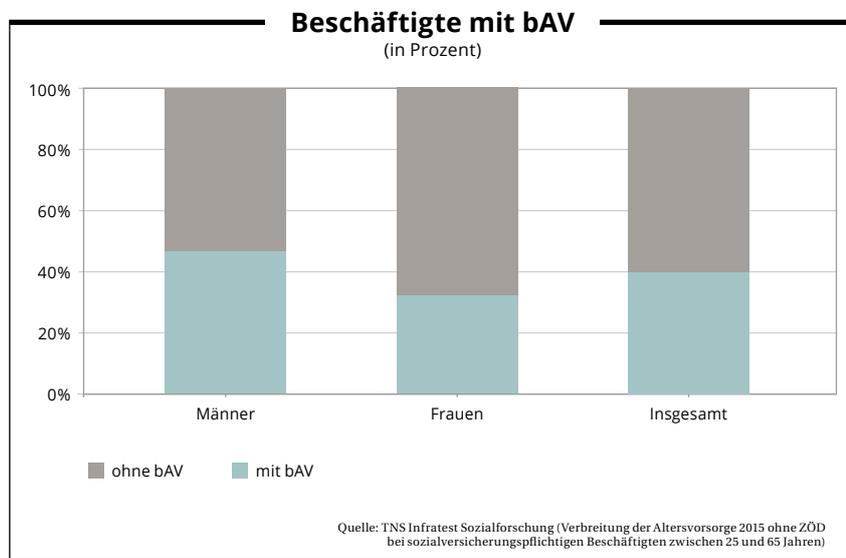
als 2 500 EUR ein mageres Bild (siehe Grafik rechte Seite).

Verbesserungspotential bei der Zusatzversorgung zur gesetzlichen Rente besteht also vor allem bei Beschäftigten kleiner Betriebe, bei Frauen mit Kindern und Personen mit geringem Einkommen.

WIE DER GESETZGEBER DIE bAV AB 2018 VERBESSERT

Aufgrund der sinkenden gesetzlichen Rente sieht auch der Gesetzgeber die Notwendigkeit, die Betriebsrente in kleineren und mittleren Unternehmen zu verbreiten und Geringverdiener beim Aufbau einer privaten Zusatzversorgung zu unterstützen. Dazu wartet das Betriebsrentenstärkungsgesetz mit einer Reihe von Verbesserungen für alle bestehenden Durchführungswege der bAV auf:

- Verpflichtender pauschalierter Arbeitgeber-Zuschuss zur Entgeltumwandlung von 15 Prozent, sofern der Arbeitgeber Sozialversicherungsbeiträge spart – der Zuschuss ist für Neuabschlüsse ab 01.01.2019 sofort fällig, für Bestandsverträge erst ab 01.01.2022 verpflichtend.
- Erhöhung der Fördergrenze von 4 auf 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze, wobei die aufgestockten 4 Prozent nicht sozialversicherungsfrei sondern nur steuerfrei sind.
- Geringverdiener²-Förderung: Auf einen optionalen arbeitgeberfinanzierten Beitrag zwischen 240 bis 480 Euro im Jahr erhält dieser eine 30-prozentige Rückerstattung über die Lohnsteuerverrechnung.



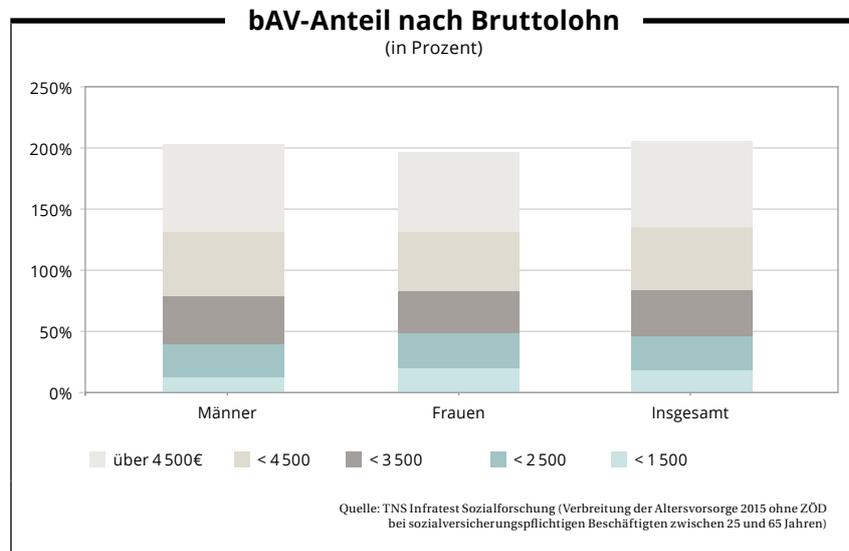
¹ Quelle: TNS Infratest Sozialforschung (Verbreitung der Altersvorsorge 2015 ohne ZÖD bei sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten zwischen 25 und 65 Jahren)
² Geringverdiener werden bis zu einem Bruttoeinkommen von 2 200 EUR monatlich definiert

- Bei bAV-Riester sind ab 2018 in der Rentenphase keine Sozialversicherungsbeträge auf die Rentenleistung fällig.
- Freibetrag auf die Grundsicherung: Die bAV-Leistung wird mit 200 Euro pro Monat nicht mehr auf die Grundsicherung angerechnet.
- Steuerfreie Nachzahlung von Beiträgen bei entgeltfreien Zeiten, zum Beispiel Elternzeit, ist ab 01.01.2018 auch rückwirkend für maximal 10 Jahre möglich.

DAS SOZIALPARTNERMODELL

Das sogenannte „Sozialpartnermodell“ wird es neben den bestehenden Durchführungswegen geben und es bietet Tarifvertragsparteien die Möglichkeit, bAV im Tarifvertrag zu verankern. Dies setzt allerdings voraus, dass der jeweilige Arbeitgeber einer Tarifbindung unterliegt oder die Anwendung eines Tarifvertrags individuell vereinbart. Der Gesetzgeber hat für diese Form der bAV einige neue Rahmenbedingungen festgelegt:

- Opting Out: Über die Sozialpartner kann eine „automatische Entgeltumwandlung“ mit Widerspruchsmöglichkeit tarifvertraglich vereinbart werden.
- Reine Beitragszusage: Der Arbeitgeber haftet nicht für die Leistungshöhe, wie zum Beispiel für den Beitragserhalt, sondern nur für die Entrichtung der zugesagten Beiträge an die Versorgungseinrichtung.
- Garantieverbot: Der Arbeitnehmer erhält weder vom Arbeitgeber, noch von der Versorgungseinrichtung eine Garantie über die spätere Leis-



tungshöhe. Die Tarife der Versorgungseinrichtung dürfen auch keine Garantien enthalten.

- Nach dem Muster der gesetzlichen Rente dürfen ausschließlich Rentenleistungen – analog zu Schicht 1 – ausbezahlt werden.
- Eine Mitnahme von angespartem Deckungskapital von einem Sozialpartner zum anderen soll bei Arbeitgeberwechsel möglich sein. Eine Übertragung zu einer nicht-Sozialpartner gebundenen bAV soll aber nicht möglich sein.

Dem interessierten Leser stellen sich an dieser Stelle bereits Fragen: Was ist, wenn man aus dem Sozialpartnermodell heraus in eine „normale“ bAV wechseln möchte oder muss, weil der neue Arbeitgeber nicht an einen Tarifvertrag gebunden ist? Wie erfolgt die Beratung bei der Sozialpartner-bAV? Gerade mit Hinblick auf den absoluten Garantieverzicht müsste die Beratung durch

eine(n) Fachfrau /-mann gewährleistet sein. Und wann werden die ersten Sozialpartnermodelle zur Verfügung stehen?

FAZIT

Grundsätzlich ergibt sich aus dem BRSG ein solides Verbesserungspotential für alle bAV-Durchführungswege, der den Willen des Gesetzgebers erkennen lässt, mehr Beschäftigten den Zugang zur bAV zu ermöglichen. Allein das Sozialpartnermodell wirkt wie zusätzlich aufgesetzt und hinterlässt offene Punkte. Es ist daher anzunehmen, dass die Verbesserungen des BRSG vor allem die bisherigen Durchführungswege der bAV stärken werden.

Würde das BRSG das Garantieverbot aus dem Sozialpartnermodell in ein Garantie-Wahlmodell für alle bAV-Wege umwandeln, könnte dies der bAV zu noch größerer Beliebtheit verhelfen.

**ELLEN LUDWIG - GESCHÄFTSFÜHRERIN,
[ASCORE] DAS SCORING GMBH**



INTERVIEW

"Echte Altersvorsorge bedeutet eine lebenslange Absicherung der Menschen."

Ellen Ludwig, Geschäftsführerin [ascore] Das Scoring GmbH, für MEIN GELD im Interview mit Dr. Peter Schwark, Mitglied der GDV-Geschäftsführung.

Kann das Betriebsrenten-Stärkungsgesetz die Verbreitung der bAV stärken?

DR. PETER SCHWARK: Ja, das BRSG enthält viele positive Ansätze, für die sich auch die Versicherungswirtschaft eingesetzt hatte, vor allem eine bessere steuerliche Förderung. Hierdurch kann der Arbeitgeber seine bAV leichter als bislang auf einen Durchführungsweg konzentrieren, zum Beispiel auf die Direktversicherung. Dies ist ein wesentlicher Beitrag zur Vereinfachung der bAV, die insbesondere für kleinere Unternehmen wichtig ist. Rund zwei Drittel der bAV bestehen heute in Form einer Mischfinanzierung durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer, da ist ein einziger Durchführungsweg sehr hilfreich. Der neue obligatorische Arbeitgeberzuschuss bei der Entgeltumwandlung kann außerdem einen Anreiz für die Arbeitnehmer bieten, mehr Entgeltumwandlung zu betreiben. Künftig müssen Arbeitgeber mindestens pauschal 15 Prozent des umgewandelten Beitrags zu Gunsten des Arbeitnehmers in den Vertrag einzahlen. Die Neuregelung gilt ab dem 1. Januar 2019 für neue und ab 2022 auch für bereits in der Vergangenheit abgeschlossene Verträge.

Zu einer stärkeren Verbreitung der bAV kann auch die Einführung von

Systemen „automatischer Entgeltumwandlung“ beitragen. In diesen Systemen schließen Arbeitgeber für ihre Beschäftigten immer eine betriebliche Altersversorgung ab, sofern Arbeitnehmer nicht ausdrücklich widersprechen (Opt-out-Regelung). Die automatische Entgeltumwandlung ist auch außerhalb des Sozialpartnermodells möglich. Voraussetzung ist bei neuen Modellen allerdings die Verankerung in einem Tarifvertrag.

Richtig und wichtig war außerdem das Paket für Geringverdiener mit einem Förderbeitrag für Beschäftigte mit Jahreseinkommen unter 26 400 Euro, der die bAV für diejenigen attraktiver macht, die heute unterproportional beteiligt sind. Die neu eingeführten Freibeträge bei der Grundsicherung im Alter für Leistungen der ergänzenden Altersvorsorge führen außerdem dazu, dass hier eine bislang oft bestehende psychologische Hürde für die Eigenvorsorge wegfällt. Die Vorsorge lohnt sich nun auf jeden Fall.

Wie wichtig sind aus Ihrer Sicht Garantien in der betrieblichen Altersvorsorge?

DR. PETER SCHWARK: Echte Altersvorsorge bedeutet eine lebenslange Absicherung der Menschen. Garantien sorgen dafür, dass Altersvorsorge planbar bleibt, ein zentrales Element

auch für die bAV. Mit dem BRSG werden nun erstmals für Tarifmodelle reine Beitragszusagen ohne jedwede Garantien und sogenannte Zielrenten für die Arbeitnehmer eingeführt, auch mit dem Ziel, bessere Renditechancen zu nutzen. Dies ist ohne Frage notwendig im anhaltenden Niedrigzinsumfeld, es bedarf dazu aber keineswegs eines kompletten Ausschlusses von Garantien, sondern flexibler Lösungen, um das sozialpolitisch wichtige Ziel einer verlässlichen Altersvorsorge gleichermaßen zu erreichen. Schwankende oder sinkende Renten, die eine reine Zielrente mit sich bringen kann, wären insbesondere für Geringverdiener schwer zu verkraften.

Der Gesetzgeber hat damit außerdem eine nicht nachvollziehbare Zweiteilung der ergänzenden geförderten Altersvorsorge vorgenommen, denn in einer klassischen bAV bleibt es ebenso wie bei der Riester-Rente bei den hohen gesetzlichen Garantianforderungen. Mit Blick auf das Kapitalmarktumfeld sollte geprüft werden, wie Produkte an die geänderten Rahmenbedingungen angepasst werden können, ohne Garantien gänzlich aufzugeben. Weder Produkte ohne Garantien noch ein Festhalten an den bisherigen hohen gesetzlichen Garantianforderungen können die Lösung sein. Vielmehr braucht es Raum für Angebote zwischen diesen Polen.

Sowohl die Absicherungsmöglichkeiten als auch die Produktvielfalt in der Schicht 2 ist in Deutschland groß. Braucht es aus Ihrer Sicht noch mehr Möglichkeiten?

DR. PETER SCHWARK: Wahlmöglichkeiten und Wettbewerb sind zum Nutzen der Kunden. Es geht nicht um ein Mehr, sondern um eine zeitgemäße Weiterentwicklung, insbesondere der Riester-Rente. Das BRSG brachte hier immerhin erste Verbesserungen: die Lösung des Problems der doppelten Belastung mit Sozialversicherungsbeiträgen für Riester-Verträge in der betrieblichen Altersversorgung (bAV), die Erhöhung der Grundzulage von 154 auf 175 Euro ab dem 01.01.2018 sowie die Einführung von Freibeträgen in der Grundsicherung, die auch für Leistungen aus privaten Riester-Renten gelten.

Das ist gut, reicht aber nicht. In der neuen Legislaturperiode brauchen wir deshalb weitere Schritte. Die Anpassung des förderfähigen Personenkreises ist überfällig. Viele Fälle, in denen Zulagen zurückgezahlt werden müssen oder in denen Menschen erst gar nicht vorsorgen, weil sie glauben, von der Förderung nicht profitieren zu können, könnten so vermieden werden. Und die Riester-Rente würde einfacher werden. Insgesamt könnte das Zulagenverfahren vereinfacht

werden, wenn die ZfA die Voraussetzungen für die Zulagengewährung erst prüfen und dann leisten würde. Darüber hinaus müssen wir die Obergrenze für den Sonderausgabenabzug, den „Riester-Deckel“, anheben und automatisch an die wachsenden Löhne koppeln. Sonst kann ein wachsender Teil der Riester-Kunden seine Verträge nicht mehr so dotieren, wie es nötig ist. Schon heute trifft dies auf 15 Prozent der Riester-Kunden zu.

Was sind die größten Herausforderungen, um eine flächendeckende bAV-Versorgung zu erreichen? Was würden Sie sich für die zukünftige Weiterentwicklung der bAV wünschen?

DR. PETER SCHWARK: Welchen Beitrag die neuen Tarifmodelle für die bessere Verbreitung der Betriebsrenten insgesamt leisten können, wird die Praxis zeigen. Denn gerade kleine und mittelständische Unternehmen, in denen das größte Verbreitungspotenzial für die bAV besteht, unterliegen oft bewusst keinem Tarifvertrag. Zwar sollen die Sozialpartner nach dem Willen des Gesetzgebers neue Versorgungswerke auch für nicht-tarifgebundene Arbeitgeber und Arbeitnehmer öffnen, allerdings ist noch nicht abzusehen, inwieweit dies in der Praxis umgesetzt werden wird. Offen ist derzeit auch, ob und welche

Branchen überhaupt entsprechende Tarifverträge zur bAV schließen werden. Durch das Nebeneinander von zwei gänzlich unterschiedlichen Systemen mit und ohne Tariflösungen wird die betriebliche Altersversorgung schließlich insgesamt komplexer statt einfacher.

Insbesondere mit Blick auf die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) muss aber die Aufgabe angegangen werden, die Komplexität der bAV zu reduzieren. Erste Schritte sind hier bereits mit der Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens gegangen. Das BRSG ist aber noch mit zahlreichen Implementierungsfragen verbunden, die zügig gelöst werden müssen. Das betrifft zum Beispiel den neuen Arbeitgeberzuschuss bei Entgeltumwandlung, der in der konkreten Ausgestaltung noch viele offene Fragen aufwirft. Hier muss es schnellstmöglich zu Klarstellungen kommen, damit die Arbeitgeber Rechtssicherheit bei ihren bAV-Systemen haben. Nicht zuletzt wäre es wichtig, Opting-out-Modelle auch auf betrieblicher Ebene rechtssicher einführen zu können, ohne dass eine tarifvertragliche Grundlage bestehen muss. Eine gesetzliche Klarstellung könnte hier die bAV-Verbreitung bei nicht-tarifgebundenen KMU erhöhen.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

DIE BAYERISCHE

Pangaea Life: Nachhaltig versichern nach dem Reinheitsgebot

GUIDED CONTENT



▲ **MARTIN GRÄFER**, Vorstandsmitglied der Bayerischen und **UWE MAHRT**, Geschäftsführer der Pangaea Life GmbH

Nachhaltige Fonds und Versicherungsprodukte liegen im Trend. Laut einer Umfrage des Marktforschungsinstituts Forsa im Auftrag der Verbraucherzentrale Bremen äußerten 50 Prozent der Befragten, dass sie bei einer Anlageentscheidung auch ethische und ökologische Aspekte berücksichtigen würden. Dem gegenüber werden bis dato lediglich 2,5 Prozent des Anlagevolumens in Deutschland nachhaltig investiert. Mit ihrem neuen Unternehmen Pangaea Life startet die Versicherungsgruppe die Bayerische in einen spannenden Zukunftsmarkt – und das mit einem in der Branche einzigartigen Konzept: Denn Pangaea Life investiert die Beiträge der Versicherten in einen eigens dafür gegründeten Nachhaltigkeits-Fonds.

„Alles auf Anfang“ lautet der Slo-

gan des neuen Unternehmens. Und der Name ist Konzept: „Wir wollten nachhaltige Versicherung komplett neu denken und unseren Kunden ein Höchstmaß an Transparenz bieten und genau wissen, in welche Projekte unser Geld investiert ist. Daher haben wir uns ganz bewusst für die Gründung eines eigenen Fonds entschieden“, berichtet Uwe Mahrt, Geschäftsführer der Pangaea Life GmbH, und ergänzt: „Unser Kernthema ist der Klimaschutz. Hier fördern wir ausschließlich Projekte, die wir selbst auswählen.“

„NACHHALTIGKEIT UND RENDITE SCHLIESSEN SICH NICHT AUS“

Erstes Investitionsprojekt ist der Windpark MADS an der dänischen Küste. Hier startet Pangaea Life mit einem

Beitrag von 58 Millionen Euro. Der Park produziert derzeit ein Äquivalent an erneuerbarer Energie, der dem Stromverbrauch einer Kleinstadt mit rund 90 000 Einwohnern entspricht. Weitere nachhaltige Projekte in den Bereichen nachhaltige Energiewirtschaft, Energieeffizienz und Forstwirtschaft sollen folgen.

„Außerdem spielt natürlich die langfristige Performance der Projekte eine große Rolle. Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich bei guter Auswahl überhaupt nicht aus.“ So sei der dänische Windpark mit langfristigen Stromabnehmerverträgen ausgestattet, der dauerhaft eine solide Wertentwicklung biete. „Für unsere Kunden im Umfeld der Vorsorgeprodukte rechnen wir mit einer Jahresrendite zwischen 4 und 6 Prozent“, prognostiziert Uwe Mahrt.

PRODUKTWELT AUS VORSORGE UND KOMPOSIT

Pangaea Life ist im laufenden Jahr mit einer neuen Produktwelt gestartet. Kernprodukt dabei ist die nachhaltige Investment-Rente, die zur DKM 2017 vorgestellt wurde. Bereits seit Sommer 2017 gibt es einen eigenen nachhaltigen bAV-Tarif. Ebenfalls seit Oktober bietet der Versicherer eine Haftpflicht- und Hausratpolice sowie einen KFZ-Tarif für elektrische Fahrzeuge an.

Weitere Informationen unter:
www.pangaea-life.de

DIE BAYERISCHE



Pangaea Life Investment-Rente

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit Ihrem Tarif?

Für uns ist Pangaea Life nicht nur eine neue Marke, sondern auch eine Weiterentwicklung im eigenen Hause. Gerade im Bereich der Lebensversicherung reden wir ja von Zeiträumen, in denen Menschen ansparen, die Jahrzehnte umfassen. Daher bedeutet dieser neue Weg auch eine neue Qualität: Wir sehen es als eine Weiterentwicklung der Werte, die wir bei der Bayerischen schon leben, also den nächsten Schritt nach unserem „Reinheitsgebot“.

Die Projekte, in die unser Fonds investiert, werden dabei von unserem eigenen Nachhaltigkeits-Beirat geprüft und ausgewählt. Dabei spielt nicht nur ein umfassender Kriterienkatalog eine Rolle, sondern auch die langfristige Performance der Projekte. Wir rechnen in der Investment-Rente mit einer Rendite von 4 bis 6 Prozent.

Wie unterscheidet sich der Tarif von Konkurrenzprodukten?

Um ein besonders hohes Maß an Transparenz und Qualität zu erreichen, haben wir einen neuen Weg gewählt, und einen eigenen Nachhaltigkeitsfonds ins Leben gerufen. In Deutschland gibt es derzeit rund 400 Nachhaltigkeits-Fonds. Aber nicht alle sind wirklich grün und nachhaltig. Auch deshalb haben wir uns dafür entschieden, etwas Eigenes zu tun. Wir wollen ganz konkret wissen, was in unserem Fonds enthalten ist und selbst entscheiden können, wo wir uns engagieren und wo nicht.

Diese Transparenz können unsere Kunden auch live erleben: Auf unserer Website www.pangaea-life.de informieren wir detailliert über unsere Investitionsprojekte, über neue Engagements und die weiteren Aktionen, die wir abseits der Investments noch durchführen.

Welchen Bedarf fokussiert dieser Tarif?

Es gibt in Deutschland ein wachsendes Interesse an nachhaltigen Produkten. Und das nicht nur im täglichen Konsum, sondern auch

in anderen Bereichen. Nachhaltige Versicherungsprodukte sind heute für viele Kunden besonders interessant. Und da sie wie hier ein gutes Produkt mit einer soliden Rendite und einem direkten Engagement für das Wohl des Planeten verbinden können, glauben wir daran, dass wir mit unserem Angebot im Trend liegen.

Für welche Kunden ist der Tarif geeignet?

Grundsätzlich natürlich für jeden, der privat zusätzlich für das Alter vorsorgen und zugleich einen Beitrag für die Umwelt leisten möchte. Nach unserer Wahrnehmung und Marktforschung ist der überwiegende Teil der möglichen Interessenten zwischen 30 und 40 Jahren alt, verfügt über einen höheren Bildungsabschluss oder eine entsprechende Berufsausbildung sowie ein höheres Einkommen. Und er zeichnet sich durch Verantwortungsbewusstsein und ein sensibles Konsumverhalten aus.

MARTIN GRÄFER,
VORSTAND DER BAYERISCHEN

GOTHAER

Raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet langfristige Geldanlage mit Rendite.

GUIDED CONTENT



▲ HELFEN SIE IHREN KUNDEN AUS DEM ZINSLOCH – Gothaer Index Protect

Wer kennt das nicht in diesen Zeiten – man hat einen netten Betrag angespart, vielleicht wird sogar eine Lebensversicherung fällig, dann steht man vor der Frage: wohin mit dem Geld? Einfach ausgeben ist zu kurzfristig gedacht, wieder anlegen lässt den Wert in der derzeitigen Zinssituation schrumpfen – die Alternativen sind dünn gesät. Die Gothaer bietet mit ihrem neuen Einmalbeitragsprodukt Index Protect eine solide und renditestarke Alternative.

Wer etwas Ahnung von Finanzen hat, wird fast täglich um Rat gefragt – wie kann ich in Zeiten des Nullzinses mein Geld sinnvoll anlegen? Versicherungsmakler stehen oft mit leeren Händen da. Überteuertes Wohneigentum, dubiose Auslandsanlagen oder Einlagen, wenn man Pech hat, gar mit Strafzinsen – all das sind keine wirklich guten Alternativen. Jetzt können die Makler ihren Kunden das Gothaer-Einmalbeitragsprodukt Index Protect anbieten.

SICHERHEIT, TRANSPARENZ UND RENDITE

Langfristige Sicherheit und trotzdem gute Renditeoptionen – das hat sich bei der Produktentwicklung des neuen Einmalbeitragsproduktes als zentraler Wunsch der Kunden herausgestellt. Weitere Wünsche waren Einfachheit und Transparenz. Index Protect wird dem gerecht - der Kunde muss lediglich zwei Entscheidungen treffen: Wie lange lege ich das Geld an? Welche Beitragsgarantie wünsche ich? Beide Entscheidungen beeinflussen die Renditechancen.

Das Geld kann über einen Zeitraum von 7 bis 15 Jahren angelegt werden, die Beitragsgarantie kann maximal 100 Prozent betragen. Daraus ergibt sich die Beteiligung an einem Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt so für eine breitere Mischung und Streuung des Risikos. Entwickelt sich der

Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote angepasst. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall die Beiträge in der gewünschten Garantiehöhe zurück.

VERSICHERUNGSLÖSUNG MIT WEITEREN VORTEILEN

Da es sich bei dem Produkt um eine Versicherungslösung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn weniger als Garantie vereinbart wurde. Das Geld ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, zum Ablauftermin kann die Auszahlungssumme verrentet werden.

GOTHAER



Gothaer Index Protect

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit Ihrem Tarif?

Die SBUPlus ist ein Top- (5Sterne-) bewertetes Produkt, welches alle am Markt gängigen Klauseln umfangreich mit absichert. Wir haben bewusst auf die Aufnahme weiterer „Trendklauseln“ verzichtet, um das Produkt bei aller Qualität vertrieblich so einfach und verständlich wie möglich zu halten. Zudem halten wir für den Kunden, welcher für alle Eventualitäten abgesichert sein möchte, weiterhin unsere SBUPremium im Produktportfolio vor.

Wie unterscheidet sich der Tarif von Konkurrenzprodukten?

Der Differenzierungsaspekt ist bei den BU-Produkten der gängigsten Marktanbieter zwischenzeitlich nicht mehr sonderlich hoch ausgeprägt. Wir vertreten die Ansicht, dass eine jede vermittelte SBU ein Mindestmaß an Kriterien erfüllen sollte. Für uns war daher ein 5-Sterne-Rating unabdingbare Voraussetzung. Besonderheiten sind

ohne Zweifel der Familiennachlass für Haushalte mit Kindern und die Starter-Option für junge, preisensible Menschen. Des Weiteren unterscheiden wir uns auch in der vertrieblichen Unterstützung für die Vermittlung von BU-Versicherungsschutz. Neben der Zielgruppe der Familien (Frage 4) haben wir für die zielgerichtete Ansprache von unterschiedlichsten Zielgruppen pfiffige Ansprachekonzepte ausgearbeitet und stellen diese unseren Vertriebspartnern kostenfrei zur Verfügung. Der Clou- die Unterlagen sind für den unabhängigen Vermittler Individualisierbar wie beispielsweise durch eine eigene Logo-Einbindung. (siehe www.zielgruppen-profi.de)

Welchen Bedarf fokussiert dieser Tarif?

Die Absicherung des Arbeitseinkommens ist die existenziellste Versicherung eines jeden Haushaltes; die Empfehlung zur Absicherung erfolgt durch jeden Verbraucherschützer.

Und trotz aller vertrieblichen Aktivitäten und Erfolge ist erst

jeder Fünfte gegen dieses Risiko geschützt. Hier gilt es für Vermittler und Versicherer gemeinsam anzusetzen. Es gibt noch viel zu tun.

Für welche Kunden ist der Tarif geeignet?

Der Tarif SBUPlus eignet sich für alle Kunden, welche das Thema Einkommenssicherung mit einem top Produkt zu bezahlbaren Prämien abgesichert haben wollen. Durch den ca. 10-prozentigen Prämiennachlass für Haushalte, in denen Kinder leben, ist die SBU-Plus vor allem auch für Familien von besonderer Bedeutung. Wir haben uns daher nicht nur um das Produkt Gedanken gemacht, sondern auch um die unabhängige Kundenansprache eben jener Zielgruppe. Unter www.gothaer-hello-family.de findet der Vermittler ein ganzes Füllhorn an vertriebsunterstützenden Maßnahmen. Natürlich neutral gehalten, wie man es vom Maklervertrieb der Gothaer gewohnt ist.

GOThAER

BASLER MAKLERMANAGEMENT AG

Keine Angst vor Fehlentscheidungen, Freude auf die Zukunft

GUIDED CONTENT

Wer früher einen Altersvorsorgevertrag abschließen wollte, musste sich bereits mit der Unterschrift auf alle Einzelheiten ganz genau festlegen. Heutzutage gibt es Vario, ein Konzept der Basler Lebensversicherungs-AG, das dem Sparer alle Freiheiten lässt.

Es ist der Wunsch vieler Altersvorsorgesparer, in jeder Lebensphase Sicherheit und Chancen genau ausbalancieren zu können. Die neueste Generation der Vario-Tarife ermöglicht maximale Flexibilität beim Sparen und in der Rentenphase in einem Produkt. Egal in welcher Lebensphase man sich befindet, mit Vario kann man über Garantien, Anlageschwerpunkte und Rentenmodalitäten immer dann entscheiden, wenn es einen aktuellen Anlass gibt.



SASCHA BASSIR

Vorstand der Basler Maklermanagement AG

Früher war das ganz anders. Altersvorsorgesparer hatten wenige Wahlmöglichkeiten. Mit der Entscheidung für ein Produkt war alles festgelegt. Spätestens mit der Unterschrift unter den Versicherungsvertrag war ein für alle Mal alles geregelt, die Anlageentscheidung, die Verrentungsmodalitäten und vieles mehr.

Mit Vario erlebt die Altersvorsorge eine kleine Revolution. Das Basler Vario-Konzept setzt auf eine intelligente Kombination aus Fondsinvestment und klassischem Garantievermögen („Deckungsstock“) in einem Produkt. Je nach Lebensphase und der Risikoneigung kann der Sparer zwischen 10 und 100 Prozent des Sparbeitrags in Investmentfonds anlegen. Der Rest, also bis zu 90 Prozent, kann in den Deckungsstock fließen. Über den Online-Schiebereglern kann die Aufteilung der Beiträge bei Bedarf während der Vertragslaufzeit neu festgelegt werden. "Damit nehmen wir den Sparern das ungute Gefühl, sich möglicherweise einmal falsch entschieden zu haben", sagt Sascha Bassir, Vorstand der Basler Maklermanagement AG.

BASLER MAKLERMANAGEMENT AG



Der Online-Schiebereglern ist abrufbar unter: <http://vario-makler.basler.de>

Die Basler-Vario-Varianten im Überblick: Flexibel und Sicher

BASLER BASISRENTE INVEST VARIO	BASLER PRIVATRENTE INVEST VARIO	BASLER KINDERVORSORGE INVEST VARIO
Vorsorgen mit attraktivem Steuereffekt	Maximale Freiheit, maximale Sicherheit in der Altersvorsorge Mit sehr flexiblen Verrentungsmöglichkeiten inkl. Cash-Option	Die Alternative zum niedrig verzinsten Sparbuch Das ideale Geschenk für Tanten, Onkel, Paten und Großeltern: ohne Unterschrift der Eltern!
Investmentoptimierung: Auch bei Zuzahlungen Cost-Average-Effekt Anlage in Startfonds mit geringer Volatilität mit anschließender monatlicher Aufteilung über maximal 5 Jahre in Zielfonds		Einzigartig: Optionen zur Absicherung des Kindes gegen Berufsunfähigkeit und den Pflegefall ohne Gesundheitsfragen
„BU-Retter“: Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit (BU) bis 300 Euro monatlich mit nur drei Risikofragen		Mitversicherung der Versorger bei deren Tod bzw. Berufsunfähigkeit optional wählbar

Quelle: Basler Maklermanagement AG



Basler Vario-Rentenversicherungen

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit Ihrem Tarif?

Das Besondere ist die Kombination aus Fonds- und klassischem Sparen, ohne dass man sich bei der Aufteilung des monatlichen Sparbeitrages ein für alle Mal festlegen muss. Im Gegenteil: Hat der Sparer im Vormonat 40 Prozent des Anlagebeitrages in Fonds und 60 Prozent in unseren Deckungsstock angelegt, kann er sich später während der Vertragslaufzeit komplett anders entscheiden. Dazu benutzt er einen Schieberegler, mit dem er spielerisch die für ihn optimale Anlageentscheidung zusammen mit seinem Berater treffen kann.

Wie unterscheidet sich der Tarif von Konkurrenzprodukten?

Vario hat sich in der Beratung absolut bewährt. Die Flexibilität

beim Sparprozess und in der Rentenphase ist einmalig. Zudem stellt unser Vertriebsteil, der Online-Schiebereglern, sehr anschaulich dar, was es bedeutet, der Vollkasokomentalität nach hundertprozentiger Sicherheit zu folgen oder in einem langfristigen Sparprozess auch Chancen zu nutzen. Diese Selbsterkenntnis bei den Kunden ist sehr überzeugend, wie uns die Vermittler berichten.

Welchen Bedarf fokussiert dieser Tarif?

Bevor Vario auf den Markt kam, mussten sich Kunden zwischen Sicherheit und Renditechancen entscheiden. Für Vermittler bedeutete dieses, dass sie stets auf zwei Produktlösungen vorbereitet sein mussten. Sie mussten über eine Fondspolice und einen Klassiktarif informieren. Die Basler hat diese Entscheidung aufgehoben und bietet mit Vario beides

in einem Produkt an. Und mehr noch: Kunden bleiben absolut flexibel und können wahlweise anteilig in den Deckungsstock und gleichzeitig in eine breite Palette ausgewählter Investmentfonds unterschiedlicher Themen, Anlageschwerpunkte und Risikoklassen anlegen.

Für welche Kunden ist der Tarif geeignet?

Mit dem Vario bieten wir all denen, die für sich oder eigene bzw. anverwandte Kinder flexibel und zugleich sicher für die Altersvorsorge sparen möchten, ein interessantes Konzept an.

**SASCHA BASSIR, VORSTAND DER BASLER
MAKLERMANAGEMENT AG**

INTER VERSICHERUNGSGRUPPE

INTER MeinLeben®: Die sichere, flexible und clevere Altersvorsorge der INTER

GUIDED CONTENT



Die steigende Lebenserwartung und damit einhergehend die längere Rentenbezugsdauer sowie die zukünftig abnehmende Zahl der Erwerbstätigen belasten das deutsche Rentensystem. Immer weniger Beitragszahler müssen immer mehr Rentner finanzieren. Zudem sind viele Selbstständige von Altersarmut bedroht. Denn die meisten von ihnen haben keinen oder nur einen geringen gesetzlichen Rentenanspruch. Die Folge: Ohne private Vorsorge geht es heute nicht mehr.

Im Dschungel der privaten Vorsorgeprodukte ist es schwierig, das Richtige für die individuelle Altersabsicherung zu finden. Der neue Altersvorsorgetarif INTER MeinLeben® überzeugt mit Flexibilität, Transparenz und Renditechancen.

FLEXIBEL IN ALLEN LEBENSPHASEN

Im Mittelpunkt der neuen Altersvorsorge der INTER steht die Transparenz. Konkret bedeutet das: Mit INTER MeinLeben® haben Kunden jederzeit die Möglichkeit, die Chancen des Kapitalmarktes für sich zu nutzen. Zusätzlich können sie Einmalzahlungen tätigen oder auch mal Geld entnehmen. Dabei bleiben sie

Produkt Highlights im Überblick

- ✓ **Sicher:** Garantierte Leistungen von Anfang an
- ✓ **Renditestark:** Vermögensaufbastrategie kombinierbar mit kostengünstigen Indexfonds (ETFs)
- ✓ **Individuell:** Flexibler Planungshorizont, Ein- und Auszahlen nach Wunsch
- ✓ **altersentsprechende Umschichtung** von Renditechance in Sicherheit

flexibel im Auszahlungszeitraum und der Höhe der Leistungsraten. Bei INTER MeinLeben® kann der Kunde jederzeit persönlich bestimmen, zu welchen Anteilen sein Beitrag und/oder Guthaben im klassischen Deckungskapital und im Fondsguthaben investiert wird.

FÜR JEDEN DIE RICHTIGE STRATEGIE

Vordefinierte Vermögensaufbastrategien begleiten drei Kundentypen – defensiv, ausgewogen und dynamisch – von null bis 85 Jahren. Mit unterschiedlichen Akzenten wächst in jedem Fall mit der Zeit die Zuführung

ins klassische Deckungskapital. Wird der optionale „Strategieassistent“ aktiviert, kann der Kunde entspannt sogar ein "Rundum-Sorglos-Paket" genießen. Und: Auch bei einer Verlegung des Rentenbeginns gelten die bereits heute für jeden möglichen Rentenbeginn garantierten Werte und damit weiterhin die heutigen Rechnungsgrundlagen.

VIelfach Ausgezeichnet

Überzeugt von INTER Mein Leben® sind auch unabhängige Experten und die Fachpresse. So zeichnet Franke & Bornberg den Tarif mit „FFF Hervorragend“ und Morgen & Morgen mit 5 Sternen und damit einem „Ausgezeichnet“ aus.

FAZIT: Die lebensbegleitenden Vermögensaufbastrategien in Verbindung mit dem Strategieassistent machen die Altersvorsorge mit INTER MeinLeben® bequem. Entsprechend dem Alter und Sicherheitsbedürfnis des Versicherten ermöglicht die Police auch noch im mittleren Alter einen lebensbegleitenden Vermögensaufbau. Dabei ist das Produkt sehr verständlich, transparent konzipiert und scheut keinen Vergleich.

Mehr zu den Produkten der INTER Versicherungsgruppe erfahren Sie auf www.inter-makler.net.



INTER MeinLeben®

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit diesem Tarif?

Kunden sollen ein möglichst transparentes Altersvorsorgeprodukt erhalten, das maximale Flexibilität und individuelle Ertragschancen bis ins hohe Alter bietet.

Altersbegleitende Vermögensaufbaustrategien können die Beitragsaufteilung zwischen klassischem Deckungskapital und Fonds (ETFs) festlegen. Zu jedem Zeitpunkt vor Rentenbeginn kann dieses Aufteilungsverhältnis aber auch individuell vom Kunden bestimmt werden.

Wie unterscheidet sich der Tarif von Konkurrenzprodukten?

Einfluss jederzeit: Shift und/oder Switch in bis zu 100 Prozent Fonds oder 100 Prozent klassisches Deckungskapital – und zurück! Im Gegensatz zu dynamischen Hybriden gibt es kein Monetarisierungsrisiko bzw. keine Lock-in-Gefahr!

Garantierter Rentenfaktor: Für jeden möglichen Rentenbeginn festgelegt und dokumentiert. Die

Verschiebung des Rentenbeginns führt zu keiner Neubewertung des Rentenfaktors. Auch Beitragserhöhungen und Zuzahlungen sind bis zu jeweils dem Hundertfachen des ursprünglichen Beitrages möglich.

Ehrliche Prognosen: Die Hochrechnung erfolgt mit dem Teil des Guthabens, der tatsächlich in Fonds investiert ist. Das Garantieguthaben wird mit dem Höchstrechnungszins und der aktuellen Überschussdeklaration bedient.

Niedrige Gebühren: Anlage in ETFs sorgt für geringe Effektivkostenquote – jedes gesparte Prozent an Kosten ist direkt ein verdientes Prozent an Rendite.

Renditechancen sind mit dem Auszahlplan auch im Rentenalter weiter möglich.

Welchen Bedarf fokussiert dieser Tarif?

Dem persönlichen Sicherheitsbedürfnis eines Kunden kann jederzeit mit einem individuellen Mix aus klassischem Deckungskapital und ETFs Rechnung getragen werden.

Somit eignet sich INTER MeinLeben® für alle, die ein Vermögen aufbauen, erhalten oder in Kürze nutzen möchten. Die angebotenen Varianten und Optionen eignen sich in entsprechender Ausprägung sowohl für:

- Anleger mit Erfahrung
- Beratung suchende Kunden
- serviceorientierte „Zurücklehner“.

Für welchen Kunden ist er geeignet?

Der Tarif kann an den Bedarf jedes Kunden zu jeder Zeit angepasst werden. Denn die Aufteilung zwischen klassischem Deckungskapital und Fonds kann individuell in Ein-Prozent-Schritten erfolgen. Bequeme, definierte Vermögensaufbaustrategien – defensiv, ausgewogen oder dynamisch – sorgen dafür, dass die Zuführung in klassisches Deckungskapital mit der Zeit wächst. Entsprechend Alter und Typ nimmt die Betonung der sicheren Anlagen zu.

INTER VERSICHERUNGSGRUPPE