



Mein Geld

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

02 | 2020
APRIL | MAI
26. JAHRGANG

GUIDED CONTENT

Die Zukunft der Altersvorsorge

VERSICHERUNG

Die Zukunft der Altersvorsorge

Was sagen Sie Ihren Kunden, wenn Sie mit Sätzen wie diesen konfrontiert werden? „Der Garantiezins wird wahrscheinlich unter den aktuellen Satz von 0,9 Prozent fallen. Die Neukunden werden weniger Geld ausbezahlt bekommen“ oder „In den kommenden Monaten müsse geklärt werden, ob der Garantiezins erneut gesenkt werden müsse. Kommt es dazu, müssen Neukunden von klassischen Lebensversicherungen mit empfindlichen Einbußen rechnen.“

NIEDRIGZINSPHASE UND GARANTIEZINS

Der Kapitalmarktzins ist bekanntermaßen ziemlich unterkühlt und dominiert seit vielen Jahren die Anlagestrategien der Versicherer. Der Garantiezins folgt eher unwillig und gezwungenermaßen der Talfahrt des großen Zinsbruders. Eine große Mehrheit von Kapitalmarkt-Analysten geht davon aus, dass die Zinsen auch die nächsten Jahre nicht steigen werden und der aktuelle Höchstrechnungszins (maximaler Garantiezins) von 0,9 Prozent wackelt. Für 2021 wird ein Zins von 0,5 Prozent von der DAV¹ empfohlen, auch 0,25 Prozent stehen im Raum.

WIE VIEL GARANTIE WOLLEN WIR – WIE VIEL BRAUCHEN WIR?

Wenn es Dinge im Überfluss gibt, gehen die Preise runter. Wenn die Dinge rar werden, steigen die Preise. So zum Beispiel auch mit gut verzinsten Anleihen oder Garantiefonds – diese sind schwer zu bekommen und damit teuer geworden. Das trifft Versicherer ebenso wie den privaten Kleinanleger. Dieser Kapitalmarkt hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert, warum also an den „alten“ Strukturen und Tariftypen festhalten? Was wirklich wichtig ist, ist Rendite. Denn ohne Rendite verlieren das Geld oder die Anlage schon alleine durch die jährliche Inflation. Warum sind das Sparbuch und die Tagesgeldkonten tot? Weil das geparkte Geld jeden Tag weniger Wert wird. Die Altersvorsorge ist eine langfristige Investition in die eigene Zukunft, umso wichtiger ist eine Rendite. Je mehr Beitragsteile des monatlichen Altersvorsorgebeitrags für Garantiesicherungen verwendet werden müssen, umso weniger kann zur Vermehrung des Geldes investiert werden.

„Die Altersvorsorge ist eine langfristige Investition in die eigene Zukunft, umso wichtiger ist eine Rendite.“

FALSCH VERSTANDENER VERBRAUCHERSCHUTZ

Auf der Internetseite des Bundes der Versicherten erklärt dessen Vorstand Axel Kleinlein: „Die desolate Lage der Lebensversicherer gibt derzeit keine Hoffnung auf nennenswerte Überschüsse.“ Mit Überschüssen sind die jährlichen Erträge aus dem Sicherungskapital der Lebensversicherer (klassischer Anlagetopf) gemeint, was als jährliche Überschussbeteiligung an die Versicherten mit klassischen Tarifen oder Tarifanteilen weitergegeben wird. Dieser Satz liegt bei derzeit durchschnittlich 2,25 Prozent. Da das Sicherungskapital strengen Vorschriften unterliegt und daher zu großen Teilen konservativ angelegt werden muss, wäre eine höhere Marge aus diesem Topf auch eher verwunderlich. Auch hier gilt wieder: Sichere Anlagen und hohe Renditen schließen sich aus. Wie es zudem um die wirtschaftliche Situation eines Versicherers steht, kann man besser aus Zahlen und Fakten – siehe ASCORE Unternehmensscoring – erkennen, als durch pauschale Aussagen.

ALTERSVORSORGEPRODUKTE MIT RENDITECHANCE

Längst bieten Lebens- und Rentenversicherungsanbieter weit mehr als nur Tarife mit starrem Rechnungszins. Moderne fondsgebundene Tarife nutzen die Möglichkeiten des Kapitalmarkts und können so





^ Positiver Blick in die Zukunft

attraktive Renditen erwirtschaften. Diese Tarife gibt es in der Bandbreite ohne Garantien, mit flexibel wählbaren Garantien, mit gemanagten Anlagekonzepten und einer großen Auswahl an Fonds und ETFs. Mit LookIn oder Anlagensicherungen sowie An- und Ablaufmanagements – um nur einige zu nennen – stehen Instrumente zur Gewinnsicherung zur Verfügung, die dem individuellen Sicherheitsbedürfnis eines Kunden entgegenkommen.

Viele Produkte kommen bereits ohne festen Rechnungszins aus, selbst im Rentenbezug bieten bereits einige Anbieter auch eine investmentorienteerte Anlage, so dass man auch hier die Wahl zwischen sehr konservativer und damit renditearmer Anlage und chancenorientierter Anlage hat.

DIE ANTWORT

Eine 100-prozentige Beitragsgarantie ist weder sinnvoll noch zeitgemäß, ebenso wie ganz klassisch kalkulierte Tarife mit einem garantierten Rechnungszins. Wer als Neukunde zu der „Sparbuchfraktion“ gehört, darf keine Rendite erwarten. Was vor 20 oder 30 Jahren in der Versicherung zeitgemäß war, ist es heute nicht mehr – die Welt hat sich verändert, der Kapitalmarkt und die Tarife auch. Die Antwort auf die Fragen aus der Einleitung wäre daher: Schließen Sie keine klassischen Lebens- oder Rentenversicherungen ab. Schließen Sie attraktive, zeitgemäße und renditeorientierte Produkte ab und verzichten Sie weitestgehend auf teure Garantien zugunsten besserer Renditechancen. Dann können Sie beruhigt 2021 und den nächsten Rechnungszinssenkungen entgegensehen.

ELLEN LUDWIG, ASCORE DAS SCORING GMBH

„Wer als Neukunde zu der ‚Sparbuchfraktion‘ gehört, darf keine Rendite erwarten. Was vor 20 oder 30 Jahren in der Versicherung zeitgemäß war, ist es heute nicht mehr ...“

INTERVIEW MIT MAXPOOL ZUM THEMA:

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE

Wie wichtig sind Garantien in der Beratung von Altersvorsorgeprodukten?

Es ist wichtig, die Möglichkeit zu haben, „Garantien“ auswählen zu können. Endkunden unterscheiden sich in der Anlage- und Risikobereitschaft. Für den einen Kunden ist es wichtig, eine hohe Garantie im Vertrag zu haben und andere sind mehr risikobereit. Es ist wichtig, mit dem Kunden zusammen eine richtige Vertragsgestaltung sowie eine passende Anlagestrategie zu finden und einzurichten.

Eine volle Beitragsgarantie wird mit einer Rechnungszinssenkung nicht darstellbar sein. Was heißt das für die bAV?

Das sehen wir so nicht als korrekt an. Aktuell bieten Versicherer Tarife ohne garantierten Zins auf die Sparbeiträge und mit Beitragserhalt an. Bei diesen Tarifen spielt der aktuelle Garantiezins von 0,9 Prozent in der Ansparphase keine aktive Rolle. Diese Tarife könnten sicherlich bei einer Rechnungszinssenkung fortgesetzt werden. Lediglich im Rentenbezug macht sich da der geringere Zins durch eine geringere Garantierente bemerkbar. Wir wünschen uns für die Arbeitnehmer eine sinnvolle Geldanlage mit Renditechancen. Da können wir Tarife, die auf klassische Zinsen mit garantiertem Anteil setzen, getrost ausschließen. Ob der Garantiezins nun 0,9 Prozent oder 0,5 Prozent ist, macht bei Verträgen mit den langen Laufzeiten kaum einen Unterschied. Wir wollen für unsere Kunden eine deutlich höhere Rendite erwarten können.

Welche Produkte sprechen junge Leute beim Thema Altersvorsorge vor allem an?

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass „junge Leute“ offen für die Einrichtung einer Altersvorsorge sind. Eine umfängliche Beratung und Darstellung der möglichen Durchführungswege sowie Anlagekonzepte werden gewünscht. Neue und moderne Produkte werden positiv aufgenommen. In vielen Beratungen werden Faktoren wie Flexibilität in der Beitragszahlung und der Ein- und Auszahlungsmodalität gewünscht. Starre Produkte verlieren immer mehr an Attraktivität und werden nicht gewählt.

Wohin geht aus Ihrer Sicht der Trend bei Altersvorsorgeprodukten in den nächsten fünf Jahren?

Der Trend geht aus unserer Sicht in Richtung fondsbasierende Anlagekonzepte. Produkte, die flexibel in der Vertragsgestaltung sind und eine Portfoliomanagement vorsehen, wo der Endkunde sich zurück lehnen darf. Weiter wird das Kostenkonstrukt des Produktes eine sehr wichtige Rolle spielen. Mit drei Worten beschrieben – flexibel, gemanagt und kostengünstig.

MAXPOOL MAKLERKOOPERATION GMBH

STANDARD LIFE

Ruhestandsplanung mit WeitBlick

Für die Generation 50plus spielt das Thema Ruhestandsplanung eine ganz entscheidende Rolle. In vielen Fällen ist der Ansparprozess bereits sehr weit fortgeschritten oder sogar abgeschlossen. Es geht also weniger um die Schließung der Vorsorgelücke, sondern um finanzielle Sicherheit im Ruhestand.

Gesucht wird ein Produkt, das sehr gute Anlagemöglichkeiten und hohe Flexibilität bietet, gleichzeitig aber auch Möglichkeiten, sich selbst und die Angehörigen finanziell abzusichern. Wie eine solche Lösung aussieht, zeigt die fondsgebundene Lebensversicherung WeitBlick von Standard Life.

wendig sind. Und worauf viele 50plus-Kunden Wert legen: Sie behalten die Kontrolle über das Vermögen, weil Vertragsänderungen von beiden Versicherungsnehmern bestätigt werden müssen.

KAPITALANLAGE

Ganz entscheidend ist aber auch die Kapitalanlage. Über 50-jährige Kunden haben einen Anlagezeitraum von 30 Jahren und mehr vor sich. Dies ist ein zu langer Zeitraum, um renditeschwach anzulegen. WeitBlick bietet hier sehr gute Investmentmöglichkeiten – sowohl für defensive als auch für sehr chancenorientierte Anleger inklusive der Möglichkeit, die Kapitalanlage kostenfrei und ohne steuerliche Auswirkungen anpassen zu können.

STANDARD LIFE

AUTOMATISCHER AUSZAHLUNGSPLAN

Mit dem automatischen Auszahlungsplan haben Kunden die Möglichkeit, bereits bestehende Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenkasse oder aus privaten Vorsorgeverträgen planbar zu erhöhen. Sie können bestimmen, ob sie eine monatliche, vierteljährliche, halbjährliche oder jährliche Auszahlung wünschen. Die Höhe und Häufigkeit der Auszahlung ist individuell wählbar und jederzeit flexibel änderbar. Natürlich sind auch außerplanmäßige Aus- oder Zuzahlungen möglich.



Mehr Informationen finden Sie unter:
www.standardlife.de/produkte/weitblick/

FAMILIEN-OPTION

Mit Hilfe der Familien-Option können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten können. Dadurch lassen sich bis zu 400.000 Euro auf Kinder oder bis zu 200.000 Euro auf Enkel steuerfrei übertragen, ohne dass dafür notarielle Beurkundungen oder spätere testamentarische Aktualisierungen not-

~ WeitBlick – so funktioniert Ruhestandsplanung heute



LEBENSVERSICHERUNG WEITBLICK

Welchen Ansatz verfolgt der Tarif/verfolgen Sie mit dem Tarif?

Mit WeitBlick möchten wir Kunden und Beratern eine optimale Lösung für die Ruhestandsplanung bieten. Entsprechend legt das Einmalbeitragsprodukt einen besonderen Schwerpunkt auf das Entsparen und die Verwendung des bereits angesparten Vermögens. Mit dem automatisierten Auszahlungsplan können Kunden bestehende Rentenzahlungen planbar aufstocken. Zusätzlich bietet WeitBlick ein hohes Maß an Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen sowie Möglichkeiten zur steueroptimierten Vermögensübertragung.

Inwieweit unterscheidet sich der Tarif von den Tarifen der Wettbewerber?

Die meisten Wettbewerbstarife bieten zwar einzelne Optionen, aber nicht eine nahezu allumfassende Lösung wie Standard Life mit WeitBlick. Es gibt beispielsweise nur wenige Wettbewerber, die sich auf das Thema „Erben & Schenken“ spezialisiert haben und die Gestaltungsmöglichkeiten bieten, die wir mit zwei Versicherungsnehmern bieten können. Auch ein automatisierter Auszahlplan, den wir bieten, ist bei den meisten anderen Wettbewerbern nicht vorgesehen. Die Kombination aus beiden Punkten macht unseren Tarif aus meiner Sicht außergewöhnlich.

Für welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

Wir haben uns bei der Entwicklung des Produktes ganz gezielt auf die Bedürfnisse der Zielgruppe 50plus konzentriert. Die Zielgruppe 50plus ist sicherlich eine sehr attraktive Zielgruppe für Berater und wir möchten unseren Vertriebspartnern hier eine sehr gute Unterstützung bieten. Dazu gehört neben einer sehr guten Produktlösung auch eine professionelle Betreuung durch unsere Maklerbetreuer, die wir zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet haben, um alle Fragen bestmöglich beantworten zu können.

Welche Flexibilität bietet der Tarif?

Flexibilität ist für 50plus-Kunden enorm wichtig. Entsprechend haben wir darauf einen besonderen Schwerpunkt gelegt. Kunden können sehr flexibel Zuzahlungen tätigen oder sich Geld auszahlen lassen. Gerade flexible Auszahlungen sind aus meiner Sicht wichtig, weil Kunden sich gerade im Ruhestand auch einmal recht spontan lang gehegte Wünsche erfüllen wollen. Auch ein vereinbarter automatisierter Auszahlungsplan kann jederzeit bei Höhe und Auszahlungsintervallen verändert werden. Last but not least kann auch die Kapitalanlage kostenfrei und ohne steuerliche Nachteile angepasst werden.

STANDARD LIFE

CANADA LIFE

Die Garantie Investment Rente: lebenslange sichere Rente mit Chance auf mehr

**Sich eine garantierte, lebenslange Rente sichern, die sogar noch steigen kann:
Die GARANTIE INVESTMENT RENTE erfüllt Kundenwünsche für den Ruhestand.
Mit dabei: Reichlich Flexibilität!**

Menschen ab 50 stellen heute eine unglaublich vielschichtige Kundengruppe dar. Doch eine Frage dürften sich alle stellen: Wie schaffe ich mir ein gutes, sicheres und lebenslanges Einkommen und behalte gleichzeitig Zugriff auf mein Geld? Eine Altersvorsorge wie die GARANTIE INVESTMENT RENTE von Canada Life ist speziell hierauf zugeschnitten: durch sehr gute Renditechancen, sichere Garantien und einfache Entnahmemöglichkeiten.

VOLATILITÄT? DIE RENTE IST SICHER!

Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag sichert Kunden eine sehr attraktive, lebenslang garantierte Mindestrente. Dies ist durch die derzeitige Volatilität der Kapitalmärkte eine besonders wertvolle Produkteigenschaft. Die Rente kann nicht sinken – auch nicht bei fallenden Aktienmärkten.

DER KUNDE HAT DIE WAHL

Die Versicherten haben zu Versicherungsbeginn die Wahl zwischen drei Anlage-Portfolios mit unterschiedlichem Risikoprofil. Steigt der Fondswert, können sie davon durch höhere Renten profitieren. Das so erreichte Rentenniveau kann nie mehr sinken, sofern die Kunden keine Entnahmen tätigen. Diese sind – teilweise oder

vollständig – auch während des Rentenbezugs möglich. Zudem sind sie kostenfrei. So müssen sich Kunden nicht zwischen einer sicheren Rente und freier Kapitalentnahme entscheiden, sondern können von beidem in einem Produkt profitieren.

Die Rente kann auch aufgeschoben werden – bis zum Rentenbeginn wird das Vermögen mit mindestens 0,6 Prozent verzinst. Zudem können Kunden ihr Vertragskapital mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE auch vererben. Im Todesfall erhalten Kunden das Anteilguthaben, mindestens jedoch den gezahlten Beitrag. Nur getätigte Entnahmen und schon bezogene Renten werden hiervon abgezogen. Ist das Vermögen durch gute Fondsentwicklung gestiegen, profitieren die Hinterbliebenen davon.

CANADA LIFE

GUT ZU WISSEN

10.000 Euro
Mindestbeitrag

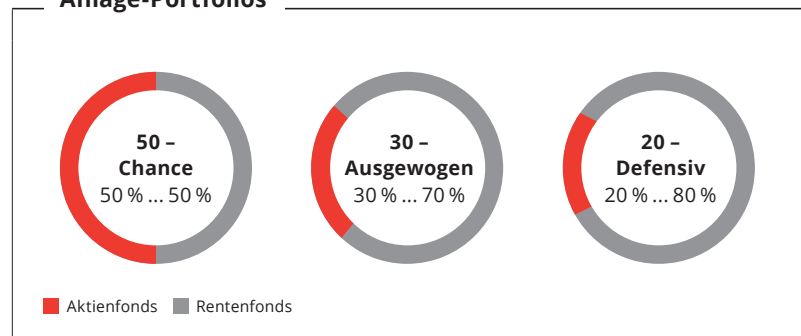
40 Jahre
Mindesteintrittsalter

ab 60 Jahren
Rentenbeginn



Mehr Informationen
finden Sie unter:
www.canadalife.de/garantie-investment-rente/

Anlage-Portfolios



GARANTIE INVESTMENT RENTE

Welchen Ansatz verfolgt der Tarif?

Unsere Lösung sichert Kunden ein attraktives, lebenslanges Einkommen. Dabei ist uns wichtig, dass sie auch viel Flexibilität bekommen. Kunden können mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE zudem von den Kapitalmärkten profitieren, ohne Verluste einzustecken. Deshalb ist das Geld, auch während man seine Rente bezieht, in Fonds angelegt – und die Rente dabei stets garantiert.

Wie unterscheidet er sich von seinen Mitbewerber-Tarifen?

Canada Life ist Spezialist für Einmalanlagen – mit 170 Jahren Erfahrung. Wir bieten eine der höchsten Sofortrenten am Markt und kombinieren auf einzigartige Weise Renditechancen und Sicherheit.

Welche Flexibilität bietet der Tarif?

Der Kunde bleibt in vielerlei Hinsicht flexibel: Schon beim Einstieg kann er sich aussuchen, wie chancenreich oder sicher er sein Geld anlegen möchte. Zur Wahl hat er drei Portfolios mit einem unterschiedlichen Verhältnis aus Aktien- und Rentenfonds: 50 Prozent zu 50 Prozent oder nur 30 Prozent oder 20 Prozent Aktienfonds – für Kunden, die sicherheitsorientierter unterwegs sind. Aber egal, was der Kunde wählt: Die Rente kann auch beim Portfolio mit 50 Prozent Aktienfonds nicht fallen! Besonders große Flexibilität bietet die GARANTIE INVESTMENT RENTE durch die jederzeit möglichen Entnahmen: Kunden kommen jederzeit an ihr Geld.

Für welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE spricht Menschen an, die ihren Ruhestand genießen möchten und moderne, flexible Lösungen schätzen. Kunden können ab 40 einsteigen. In diesem Alter fangen die Menschen bereits an, sich für ihren Ruhestand zu interessieren und bringen auch schon Kapital mit. Mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE können sie ihr Geld anlegen – es arbeitet während dieser Aufschubphase weiter für sie. Der Vorteil: Man sichert sich damit schon eine gute Rente für später und profitiert, wenn sich die Fonds gut entwickelt haben, von einer höheren Rente. Eine andere Option ist, ab 60 einzusteigen und die Rente sofort zu beziehen.

CANADA LIFE