



# Mein Geld

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

02 | 2021  
APRIL | MAI  
27. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR



**ALTERSVORSORGE**

## Einflüsse in der Altersvorsorge

**DER ESG-ZEITPLAN**

Inkrafttreten der Transparenz-Verordnung	29.12.2019
Offenlegung zur Nachhaltigkeitsausrichtung: (relevant für Unternehmen: u.a. Lebensversicherer, Fondsanbieter, Versicherungsvermittler mit mehr als drei Angestellten)	10.03.2021
Informationspflicht durch Finanzmarktteilnehmer: Kunden müssen u.a. über die wesentlichen Nachhaltigkeitswerte befragt und beraten werden (relevant für alle Makler/Vermittler/Berater)	01.01.2022
Erweiterte Informationspflicht durch Finanzmarktteilnehmer: Kunden müssen u.a. über die Nachhaltigkeitswerte, ökologische und soziale Merkmale befragt und beraten werden (relevant für alle Makler/Vermittler/Berater)	01.01.2023

Corona beschleunigt den digitalen Wandel, zunehmende außergewöhnliche Wetterphänomene und Umweltkatastrophen fördern das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und das niedrige Zinsniveau steigert die Attraktivität kapitalmarktnaher Versicherungsprodukte. Die Altersvorsorgeanbieter bieten mittlerweile ein breites Portfolio an Flexibilitäten an, die sich nicht nur an verschiedenste Lebensläufe anpassen lassen, sondern auch auf gesetzliche Änderungen oder Anforderungen reagieren können.

**NACHHALTIGKEIT IM FOKUS:  
ESG – ZEITPLAN UND AUSWIRKUNG**

„ESG“, „SDG“, „CSR-Richtlinie“, „Transparenz-Verordnung“, „Taxonomie-Verordnung“ – Schlagworte, die spätestens seit Anfang des Jahres in der Lebensversicherungs- und Investmentbranche in aller Munde sind. Die EU hat eine Reihe von Verordnungen verabschiedet, die Kunden, Vermittlern und Unternehmen helfen sollen, auch „unsichtbare“ Werte transparent zu machen. Zum Beispiel: Wie nachhaltig investiert das Versicherungsunternehmen, bei dem die Altersvorsorge abgeschlossen wird? Oder wie findet

man nachhaltige Fonds, die Bestandteil einer fondsgebundenen Rentenversicherung sind?

Die ESG-Kriterien enthalten weit mehr als nur Umweltziele: Die Abkürzung steht für E – Environmental (Umwelt), S – Sozial (Soziales) und G – Governance (Unternehmensführung). Berücksichtigt werden neben vielen positiven Kriterien auch Ausschlusskriterien sowie kontroverse Sektoren. Unter Umweltkriterien versteht man zum Beispiel Wasser- und Energiemanagement, Biodiversität und Verpackung. Der Bereich „Soziales“ enthält Kriterien wie faire Arbeitsbedingungen, Vielfalt und Integration sowie auch Themen wie Versammlungsfreiheit. Die Unternehmensführung sollte unter anderem für nachweislich positives Verhalten im Risikomanagement, Wettbewerb und in der Unternehmensethik sorgen. Diese Kriterien sollen künftig helfen, Versicherungsgesellschaften, Vermittler und Versicherungsprodukte nach Nachhaltigkeitsaspekten zu differenzieren.

Eine Sache hinkt dem Zeitplan allerdings hinterher: Es gibt noch keinen verabschiedeten Standard, nach dem Unternehmen ihre Nachhaltigkeitsfaktoren wie Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange sowie

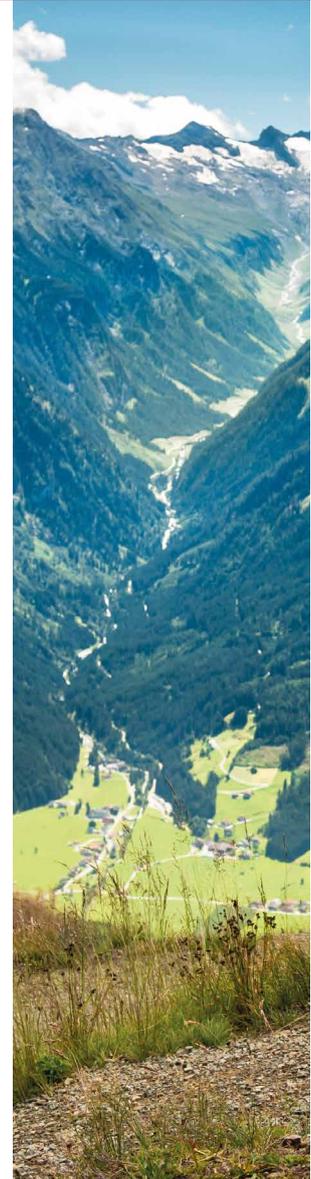


Bild: www.shutterstock.com / Lukas Budinsky

die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung bewerten und offenlegen können. Eine vergleichbare Bewertung nach ESG für Unternehmen, Versicherungsprodukte und Fonds ist danach noch nicht möglich, soll aber 2021 kommen.

Ascore und Softfair prüfen seit Jahren die enthaltenen Fondslisten der Altersvorsorgeprodukte – von anfangs zaghaften ein oder zwei enthaltenen nachhaltigen Fonds haben viele Versicherer mittlerweile auf 15 oder mehr aufgestockt. Wobei man genau hinsehen muss, denn grün ist nicht gleich grün. Nur wer nachprüfbar nachhaltig ist, wird zum Beispiel in den Softfair-Vergleichsprogrammen anhand der ESG-EDA-Kriterien als nachhaltig ausgewiesen. Die Anzahl der Anbieter, die komplett nachhaltig ausgerichtete Altersvorsorgeprodukte mit eigenem und transparentem Anlageportfolio anbieten, ist aktuell sehr überschaubar. Aber der Trend ist bereits unübersehbar – hier sind viele weitere Produkte im Kommen.

### DER RECHNUNGSZINS SINKT WEITER – IST DAS EIN PROBLEM?

Der Höchstrechnungszins (= garantierte maximale Guthabenverzinsung) hat seit 2000 eine Talfahrt hingelegt, die sich der glatten Null annähert. Steht er aktuell noch bei 0,9 Prozent, so wird er zum 1. Januar 2022 auf 0,5 Prozent sinken. Es drängt sich die Frage auf: Brauchen wir noch einen vom Gesetzgeber vorgegebenen Höchstrechnungszins? Die Frage ist berechtigt, denn viele Produktkonzepte kommen bereits ohne oder mit einem reduzierten Rechnungszins aus. Dem Kunden schadet das keineswegs, denn längst bieten Lebens- und Rentenversicherungsanbieter weit mehr als nur Tarife mit starrem Rechnungszins. Moderne fondsgebundene Tarife nutzen die Möglichkeiten des Kapitalmarkts und können so attraktive Renditen für die Altersvorsorge erwirtschaften. Die fondsgebun-

denen Produkte gibt es in der Bandbreite ohne Garantien, mit flexibel wählbaren Garantien, mit gemanagten Anlagekonzepten, Indexkonzepten und einer großen Auswahl an Fonds und ETFs. Mit Lock-in oder Anlagensicherungen sowie An- und Ablaufmanagements – um nur einige zu nennen – stehen Sicherungsbausteine zur Verfügung, die dem individuellen Sicherheitsbedürfnis eines Kunden angepasst werden können.

### PROVISIONSDECKEL: JA, NEIN, DOCH, VIELLEICHT ODER NUR EIN BISSCHEN ...

Wir sind im Superwahljahr und natürlich wird mit den Abschlussprovisionen in der Lebens- und Restschuldversicherung wieder ein Thema strapaziert, das eigentlich schon ad acta gelegt war, nachdem sich die Große Koalition nicht einigen konnte. Jetzt machen die Grünen die Provisionen wieder zum Thema, wemgleich auch nur für die Restschuldversicherung. Ob es dann bei der Restschuldversicherung bleibt, ist fraglich. Eine Versicherungsberatung, insbesondere im Bereich der Altersvorsorge, ist nichts, was man sich in einem VHS-Wochenendkurs aneignet, da gehört mehr dazu. Es gilt abhängig vom familiären, beruflichen und wirtschaftlichen Status das Passende und Beste für den Kunden zu ermitteln. Welche Kombination aus Schicht-1-, Schicht-2- und Schicht-3-Tarifen ist ideal? Wie wirkt sich das aktuell und später steuerlich aus? Wie kann der Kunde von Förderungen profitieren? Welche Tariftypen aus Hybriden, Index- und Fondstarifen und mit welchen Ausprägungen kommen in Frage? Das und vieles mehr klärt der Versicherungsexperte im Beratungsgespräch und schützt den Kunden auch vor Fehlabschlüssen, die den Kunden womöglich unnötig Geld kosten würden. Für viele Leistungen wie zum Beispiel eine anwaltliche oder eine steuerrechtliche Beratung ist man selbstverständlich bereit, Geld zu zahlen. Ist es nicht gerechtfertigt, auch eine umfassende Versicherungsberatung entsprechend zu entlohnen?

ELLEN LUDWIG, ASCORE DAS SCORING GMBH

Die Anzahl der Anbieter, die vollständig nachhaltig ausgerichtete Altersvorsorgeprodukte mit eigenem und transparentem Anlageportfolio anbieten, ist aktuell sehr überschaubar.



## INTERVIEW MIT MARC-ANDRÉ LENTGE ZUM THEMA:

### ALTERSVORSORGE

**W**arum ist eine professionelle Beratung wichtig, wenn es um die eigene Altersvorsorge geht? Kann man die nicht auch auf einschlägigen Portalen einfach selbst abschließen?

Die eigene Altersvorsorge ist sehr individuell und stellt eine wichtige finanzielle Entscheidung im Leben dar. Einschlägige Portale bieten reine Informationen und Vergleiche. Eine so bedeutende Entscheidung bedarf daher einer professionellen lebensbegleitenden Beratung, die auf die wesentlichen individuellen und sich verändernden Bedürfnisse der Kund\*innen eingeht und darauf abgestimmte Konzepte anbieten kann.

**S**ie beraten schon länger unter Umwelt- und Nachhaltigkeitsgesichtspunkten. Worauf kommt es dabei an?

Bei uns stehen die individuellen Nachhaltigkeitswünsche und Wertevorstellungen der Kund\*innen an erster Stelle. Gemeinsam erörtern wir, ob „drin ist“, was „drauf steht“ und prüfen, ob ein transparenter Nachhaltigkeitsansatz mit positivem Impact verfolgt wird.

**W**ie sehen Sie die neuen ESG-Nachhaltigkeits-Richtlinien und wie wird sich das auf die Beratung auswirken?

Künftig wird sich jeder Beratende/Berater intensiv hiermit auseinandersetzen müssen. Die Richtlinien werden einen eher einfachen Ansatz darstellen und für Menschen, die nachhaltig investieren wollen, lediglich eine grobe Orientierung bilden. In unseren täglichen Beratungen ergeben sich inhaltlich keine Änderungen, da wir schon seit Jahren mit Fokus auf Nachhaltigkeit beraten.

**W**ohin geht aus Ihrer Sicht der Trend bei Altersvorsorgeprodukten in den nächsten fünf Jahren?

Der Trend wird weiter in Richtung Nachhaltigkeit mit hoher Flexibilität und geringeren Garantien gehen. Der Fokus wird auf der Mischung von Rentenversicherungen, Vermögensaufbau und Immobilienbesitz liegen. Um einen verständlichen Überblick zu behalten, erhalten unsere Kund\*innen eine individuelle Ruhestandsbilanz. Diese stellt dar, welche Einkünfte bei Rentenbeginn unter Berücksichtigung von Inflation, Steuern und Krankenversicherungsbeiträgen zur Verfügung stehen.

**MARC-ANDRÉ LENTGE, VORSTAND DER ECOPLANFINANZ AG**

MYLIFE INVEST

# Investmentlösung mit Vorteilen aus Lebensversicherung und Depot

Eine Fondspolice bietet einmalige Vorteile. Man erhält Steuervorteile beim Vermögensaufbau oder bei der Vererbung, bekommt bei der Rentenversion optional eine lebenslange Rente und kann seine Nachlassplanung wesentlich individueller gestalten. Depots bieten dagegen Flexibilität, viele Investmentfonds und weniger Kosten. myLife Invest vereint deshalb die Stärken einer Versicherung und eines Investmentdepots und eliminiert deren Nachteile

## WENIGER KOSTEN FÜR MEHR ERTRAG

Eine Versicherung bietet nur dann Performance-Vorteile, wenn Produktkosten die Steuervorteile nicht wieder zunichtemachen. Daher ist myLife Invest mit geringen Kosten ausgestattet und als Nettoprodukt konzipiert. Der Berater kann wie beim Depot seine Vergütung (zum Beispiel prozentual vom NAV) mit dem Kunden separat vereinbaren.

## MEHR ALS 3.000 FONDS

Durch die Kooperation mit der Fondsdepot Bank können Berater auf mehr als 3.000 Fonds (inkl. ETFs und Clean-Share-Classes) zugreifen. Modellportfolios und Verwaltungsstrategien können ausgewählt und Musterportfolios zusammengestellt werden. Auch die Beitragszahlung durch Übertragung eines Depots ist möglich. Über ein spezielles dSign-Verfahren können Unterschriften auf Wunsch elektronisch und ortsunabhängig erfolgen.

## VOLLE FLEXIBILITÄT

Fondsänderungen, Zuzahlungen und Entnahmen sind täglich durch eine einfache SMS-TAN-Beauftragung möglich. Vertragsänderungen können je für einen, mehrere oder auch alle Verträge mit einem Klick beantragt werden. Zudem sind Daten-



schnittstellen zu Pools vorhanden, so dass auch hier tagesaktuelle Vertrags- und Fondswerte digital bereitstehen.

## STEUERVORTEILE

myLife Invest bietet Steuervorteile bei Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen. So besteht zum Beispiel eine Abgeltungssteuerstundung auf laufende Erträge bei thesaurierenden und ausschüttenden Fonds sowie auf die Veräußerungsgewinne. Die vollständig steuerfreie Auszahlung der Gewinne im Todesfall ist ebenfalls ein unschlagbares Argument. Und nicht zuletzt ist die Vergütung des Versicherungsmaklers gemäß Umsatzsteuergesetz steuerfrei.

**MYLIFE INVEST**



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.myLifeinvest.de](http://www.myLifeinvest.de)

## MYLIFE INVEST

### Welchen Ansatz verfolgt Ihr Tarif?

Mit myLife Invest werden auf einzigartige Weise die Vorteile eines Lebensversicherungsprodukts und eines Investmentdepots in einem Produkt vereint. Das Ziel: größtmögliche Flexibilität und Transparenz für Kunden und Finanzberater bei gleichzeitig sehr geringen Produktkosten. Die Grundlage hierfür liefert die Konzeption als reiner Nettotarif. Denn nur wenn die Kosten des Versicherungsvertrags gering gehalten werden, können Einkommensteuervorteile einer Lebensversicherung auch wirklich zum Tragen kommen.

Berater vereinbaren ihre Vergütung direkt und individuell. Hierbei sind ein frei wählbares einmaliges Honorar sowie ein laufendes Honorar möglich. Das laufende Honorar kann sich prozentual am Vertragswert orientieren und per Entnahme aus dem Vertrag erfolgen. Vermittlungshonorare eines Versicherungsmaklers sind im Übrigen gemäß Umsatzsteuergesetz von der Umsatzsteuer befreit.

### Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Es gibt kaum eine Versicherungslösung, die so flexibel ist wie myLife Invest. Fondsänderungen, Zuzahlungen, Teilauszahlungen und Beitragsanpassungen können täglich beantragt werden. Das digitale System nutzt hierfür eine innovative SMS-TAN-Technik, sodass der Finanzberater zum Beispiel Fondsänderungen nicht nur für einen, sondern gleich für mehrere Kunden mit einem Klick beauftragen kann.

Ebenso innovativ ist das Auskunftssystem bei myLife Invest. Tagesaktuelle Vertragsstände und Fondswerte gehören genauso zum Standard wie der umfangreiche Einblick in aktuelle Transaktionen oder der Zugriff auf sämtliche Dokumente.

Weitere Funktionen für ein regelmäßiges Rebalancing, Einzahl- oder Auszahlpläne werden über separate Tools beigesteuert.

### Für welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

myLife Invest eignet sich für Kunden, die auf hohe Kosten bei ihrer Altersvorsorge und bei ihrem Investment verzichten wollen. Gleichzeitig bleiben sie bei myLife Invest flexibel und können ihren Vertrag jederzeit an ihre individuelle Lebenssituation anpassen. Zusätzlich kann myLife durch eine intelligente Vertragsgestaltung für die steuerbegünstigte Vererbung und das Schenken von Vermögenswerten genutzt werden.

**JENS ARNDT, VORSTANDSVORSITZENDER DER MYLIFE LEBENSVERSICHERUNG AG**

STANDARD LIFE

# Fokus auf Rendite: modern vorsorgen mit Fondspolice

Die Niedrigzinsphase hat den Vorsorgemarkt grundlegend verändert. Das Thema Rendite ist deutlich mehr in den Vordergrund gerückt. Fondspolice wie die Maxxellence Invest von Standard Life punkten immer mehr beim Kunden

Maxxellence Invest eignet sich dank seiner sehr guten Anlagemöglichkeiten und hoher Flexibilität hervorragend für den langfristigen Vermögensaufbau. Standard Life bietet in den Police traditionell eine sehr gut selektierte Fondsauswahl, die die wichtigsten Asset-Klassen, Regionen und Branchen abdeckt. Insgesamt können die Kunden aus knapp 100 Fonds renommierter Fondsgesellschaften wählen. Für jeden Anlegertypen von sicherheits- bis chancenorientiert ist die passende Lösung dabei. Auch die Fans von passiven Investments kommen auf ihre Kosten und selbstverständlich gibt es ein stetig wachsendes Angebot nachhaltiger Investments.

Nicht nur die Qualität der Fonds überzeugt, sondern vor allem auch die enorm günstigen Fondskosten. Im vergangenen Jahr wurde die Fondsauswahl komplett auf provisionsfreie Anteilklassen, sogenannte Clean Share Classes, umgestellt, die sonst nur institutionellen Anlegern zur Verfügung stehen. Dadurch sind im Rahmen der Standard-Life-Police viele Fonds günstiger als ein Direktinvestment in einen Publikumsfonds. Die Kostenvorteile betragen im Schnitt mehr als 70 Basispunkte, in der Spitze sogar 85 Basispunkte.

Auch mit dem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments



Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life

konnten neue, deutlich verbesserte Konditionen vereinbart werden. Die passiven MyFolio-Varianten kosten beispielsweise nur 0,14 Prozent, die aktiv gemanagten MyFolio-Fonds im Schnitt schlanke 0,34 Prozent. Dass es eine professionelle, aktiv gemanagte Kapitalanlage zum Preis eines ETF-Investments gibt, ist ein großer Vorteil gegenüber den Wettbewerbern.

Bei den Fondspolice von Standard Life erhalten Vermittler also ausgezeichnete Fonds zu einem besonders günstigen Preis. Die Qualität des Fondsangebots wird regelmäßig von unabhängigen Rating-Agenturen bestätigt. So bewertete Assekurata das Fondsangebot der Maxxellence Invest mit der Bestnote „Sehr gut“, unser nachhaltiges Angebot wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung sogar als „Exzellent“ eingestuft. •

**STANDARD LIFE**

## MAXXELLENC INVEST

### Welchen Ansatz verfolgt Ihr Tarif?

Standard Life steht in Deutschland seit inzwischen 25 Jahren für die investment- und renditeorientierte Altersvorsorge. Dahinter steht die feste Überzeugung, dass Kundinnen und Kunden ihre Vorsorgeziele nur erreichen können, wenn das Vorsorgeprodukt eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaftet. Und genau diesen Fokus auf Rendite hat auch unsere fondsgebundene Rentenversicherung Maxxellence Invest. Mit Maxxellence Invest bieten wir eine Lösung, die sich mit modernen Investments hervorragend für den langfristigen Vermögensaufbau eignet und auch in Zeiten niedriger Zinsen eine sehr gute Wertentwicklung für den Kunden erzielen kann.

### Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Ich denke, dass wir ein Stück weit moderner, fairer, transparenter und auch flexibler als die meisten Mitbewerber sind. Moderner, weil wir sehr gute und hochwertige Anlagemöglichkeiten bieten. Fairer, weil die Kunden sicher sein können, dass sie bei uns die Fonds zu den günstigsten Konditionen bekommen können und keine versteckten Kosten anfallen. Transparenter ist unser Angebot, weil wir Kunden sehr offen über die Kosten und Leistungen informieren und sie sich jederzeit über den Stand der Verträge informieren können. Und auch in Sachen Flexibilität sind wir mit unseren Konditionen für Zuzahlungen, Teilauszahlungen, Beitragsfreistellungen, aber auch bei den Regelungen bezüglich der Beitragsdynamiken vielen Wettbewerbern einen Schritt voraus.

### Für welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

Maxxellence Invest ist unser ratierliches Ansparprodukt. Es eignet sich also für alle Kunden, die langfristig Vermögen aufbauen und erfolgreich fürs Alter vorsorgen wollen. Gerade für jüngere Kunden ist Maxxellence Invest eine sehr gute Lösung, weil es sehr leicht möglich ist, bereits mit niedrigen Beiträgen fürs Alter vorzusorgen und sich gleichzeitig auch gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit abzusichern. Diese Kombination in einem Produkt wird sehr gut angenommen.

**CHRISTIAN NUSCHELE, HEAD OF SALES & MARKETING BEI STANDARD LIFE**

IDEAL UNIVERSALLIFE (IUL)

# Renditestark, flexibel und sicher: Die IUL erfüllt alle Ansprüche an eine moderne Altersvorsorge

Es mag sich anhören wie die Eier legende Wollmilchsau, doch auch bei genauem Hinsehen kann es die IDEAL UniversalLife – als klassisches Rentenversicherungsprodukt – mit Indexpolicen oder Fondssparplänen aufnehmen. Sie bietet eine Altersvorsorge, die flexibel an die Lebenssituation anpassbar ist, ansehnliche Renditen erwirtschaftet sowie mit der Sicherheit und Garantie eines deutschen Lebensversicherungsunternehmens punktet



IDEAL UniversalLife – die flexible Rentenversicherung mit Top-Verzinsung. (\*Verzinsung auf Basis der aktuellen Deklaration kann für die Zukunft nicht garantiert werden; gilt für Zahlungen bis zu 25.000 € p. a.)

## RENDITE ERWIRTSCHAFTEN

Bei der IDEAL UniversalLife handelt es sich im Kern um eine Rentenpolice, die eine marktüberdurchschnittliche Überschussbeteiligung von aktuell drei Prozent bietet. Zusammen mit einem Treuebonus werden bei Abschluss einer IUL vergleichsweise hohe Renditen erzielt. Die in vielfachen Ratings – und jüngst von der Assekurata – bestätigte Finanzkraft der IDEAL lässt die Beitragsrenditen auch im Vergleich zu Indexpolicen sehr gut abschneiden.

## SICHER UND ERTRAGREICH – MIT GARANTIE!

Mit der IUL profitieren unsere Kunden von einer nonkonformistischen Anlagestrategie, die sich erfolgreich gegen den Trend stemmt. In den letzten Jahren wurde beispielsweise zunehmend in die „reale Wirtschaft“ wie Beteiligungen an Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien oder an Infrastruk-

turprojekten investiert. Mit Immobilien und der Beteiligung an langfristig erfolgreichen Unternehmen erwirtschaften wir die für eine solide Überschussbeteiligung erforderlichen Erträge. So können wir es uns auch perspektivisch leisten, weiterhin an Garantieprodukten festzuhalten.

## FLEXIBEL UND TRANSPARENT

Die IUL ist auch in Sachen Flexibilität und Transparenz wegweisend. Bis ins hohe Rentenalter können Vertragskomponenten angepasst oder auch Ein- und Auszahlungen vorgenommen werden. Bei Vertragsschluss erhält der Kunde einen Zugang zu seinem Online-Vorsorgekonto. Hier kann er tagesaktuell einsehen, welche Kosten anfallen, wieviel Zinsen gutgeschrieben werden und welche Werte er bei einer Kündigung erhält – ganz ohne Stornoabzug. Eine weitere Besonderheit: Die IDEAL verzichtet bei der UniversalLife komplett auf diskontierte Abschlussprovisionen. Vergütet wird auf jeden zukünftigen Beitrag und monatlich auf den Kontostand. Diese Methodik ist bekannt aus der Vergütung von Investmentfonds. Es obliegt dem Vermittler, mit dem Kunden für seine Beratungsleistung eine freiwillige Kontoeinrichtungsgebühr zu vereinbaren.

IDEAL VERSICHERUNGSGRUPPE

## IDEAL UNIVERSALLIFE

### Welchen Ansatz verfolgt Ihr Tarif?

**W** Ausschlaggebendes Motiv zur Einführung der IUL war der Wunsch, die „Blackbox Lebensversicherung“ für den Kunden nachvollziehbar und anpassbar zu machen. Wir hatten die Vision von einem flexiblen und transparenten Versicherungskonto, das tagesaktuell und verbindlich Auskunft über die Altersvorsorge gibt. Wer für die Zukunft vorsorgen und sich gegen Risiken absichern will, schließt selten alle notwendigen Versicherungen auf einmal ab. Hinzu kommt, dass sich der Bedarf und auch die finanziellen Möglichkeiten im Laufe des Lebens verändern. Die IUL steht für eine ganzheitliche Vorsorge zum Sparen und Absichern. Bei dem Tarif handelt es sich um ein flexibles Rentenversicherungskonto, das nach Bedarf mit optionalen Biometriekomponenten ergänzt werden kann.

### Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

**W** Die IDEAL UniversalLife ist insbesondere im klassischen Anlagebereich kaum vergleichbar. Zwar bieten andere Versicherer ausschnittsweise Aspekte der IUL wie flexible Ein- und Auszahlungen im Rentenbezug oder den Ein- und Ausschluss von Risikokomponenten an. Jedoch suchen die vollumfassende Flexibilität sowie die detaillierte Kostentransparenz ihresgleichen. Die IUL ist nicht nur ein Versicherungsvertrag, sondern eine digitale Vorsorgeplattform – von der Akquisition bis zum Abschluss.

### Die IUL bietet das volle Programm in einem:

- jederzeit und überall volle Kosten- und Ertragskontrolle,
- attraktive Rendite,
- flexible Vertragsgestaltung,
- Ein- und Auszahlungen bis ins hohe Rentenalter ohne zusätzliche Gebühren oder Abschläge.

### Für welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

**F** Konzipiert ist das Produkt für Kunden von 18 bis 75 Jahren, die ein flexibles Vorsorgeprodukt oder auch langfristige Anlagemöglichkeiten suchen. Die IUL ist auch für Kunden interessant, die auf der Suche nach einer Alternative zu mittelfristigen Kapitalanlagen wie beispielsweise Festgeldkonten sind. Mit der IUL bedienen wir ebenso das stark gestiegene Bedürfnis nach digitalen Kommunikationswegen, voller Transparenz und ständiger Verfügbarkeit. Die IUL lässt sich in dieser Hinsicht auf den einfachen Grundsatz runterbrechen: What you see is what you get.

**IDEAL VERSICHERUNGSGRUPPE**

CONDOR VERSICHERUNG

# Aus schwierig wird einfach

Man weiß, dass Dinge nicht mehr funktionieren, wenn sie zu komplex werden. Und genau das glauben viele, wenn sie an die Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge denken. Diese Produkte müssen aber nicht kompliziert sein



Ein Beispiel ist EasyMix von Condor: Hier kann man nicht nur kostengünstig Vorsorgekapital bilden und verrenten, sondern dabei auch breit und effizient am Kapitalmarkt in bis zu 18.000 Unternehmen investieren. Und das alles ganz einfach und ohne sich laufend darum kümmern zu müssen. Congenial bietet mit Zugang zu ca. 40 passiven Fonds, 30 institutionellen Anteilsklassen und wissenschaftlichen Factor-Investing-Fonds den individuellen Mix aus Sicherheit und Renditechancen. Zudem punktet es mit einem Ausgleichsmanagement, einem jährlichem Fitness-Check für alle genutzten Fonds und dem verlässlichen Leistungsversprechen eines nachhaltig finanzstarken Lebensversicherers. Das Produkt bleibt dabei „congenial simpel“ und verzichtet auf eine komplexe Kostenstruktur. Es fallen keine extra Gebühren an, wenn Kunden in bestimmten Lebensphasen die eine oder andere Option des Produktes nutzen wollen – selbst wenn in Zeiten wie Corona der Beitrag einmal ausgesetzt werden muss oder aber mit Zuzahlungen die Rückschläge wie im letz-

ten Frühjahr als Einstiegskurse genutzt werden wollen. Und auch Berater können ihre Leistungsvergütung flexibel gestalten, um damit unterschiedlichen Kundeninteressen noch besser gerecht zu werden.

**NACHHALTIG IST MEHR ALS GRÜN**

Nachhaltigkeit ist Megatrend und ein Mehrwert, den immer mehr Kunden und Berater schätzen. Congenial bietet daher schon 30 Fonds mit ESG-Nachhaltigkeitskriterien. Aber Nachhaltigkeit ist weit mehr. Als Teil der genossenschaftlichen DNA beeinflusst es viele Bereiche. Seit 2012 gibt es ein systematisches Nachhaltigkeitsmanagementsystem, seit 2014 sogar nach internationalem GRI-Standard. Und es zeigt sich im praktischen Handeln: Mit dem Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 haben Condor und R+V ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck bereits um ein Drittel reduziert. Und auch die eigene Kapitalanlage von über 110 Milliarden Euro wird nach ESG-Nachhaltigkeitskriterien gemanagt.

**CONDOR VERSICHERUNGEN**



Weitere Informationen finden Sie unter:  
**[www.condor-versicherungen.de/unternehmen/nachhaltigkeit](http://www.condor-versicherungen.de/unternehmen/nachhaltigkeit)**

## EASYMIX

### **W**elchen Ansatz verfolgt Ihr Tarif?

Unser Produktdesign verbindet flexible und kosteneffiziente Vorsorge mit harten, biometrischen Garantien im Ruhestand. Zudem bietet es verschiedene Optionen zur Vermögensnutzung und Übertragung. Je nach Lebenssituation kann der Kunde auch zwischen verschiedenen Garantielevels wählen.

### **W**ie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Neben den Schwerpunkten auf nachhaltiges und passives Investment bieten wir den Mehrwert institutioneller Fondsanteilsklassen. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal und ein hoher Kostenvorteil, den Retailkunden bei ihrer Direktanlage bei Depotbanken meist nicht erhalten. Die Fondsauswahl lassen wir zudem extern jährlich überprüfen und tauschen Fonds bei Bedarf automatisch ohne Kosten.

### **F**ür welche Zielgruppe ist der Tarif geeignet?

Er eignet sich für jeden Sparer und Anleger zwischen zehn und 85 Jahren, der von den Renditechancen der internationalen Kapitalmärkte profitieren möchte sowie breit gestreut und nach eigenem Chance-Risiko-Verhältnis Vermögen bilden, nutzen, verrenten oder steueroptimiert übertragen möchte.

**CONDOR VERSICHERUNGEN**