

## PRODUKTPRÜFUNG ITA

# Friends Provident: Friends Plan private

Dr. Mark Ortmann, Gründer und Direktor des ITA Institut für Transparenz in der Altersvorsorge in Berlin, nimmt an dieser Stelle regelmäßig aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. Die Analysen des ITA geben Beratern eine Entscheidungsgrundlage für die Produktauswahl.



### Auf den Punkt gebracht

- Der Friends Plan: eine fondsgebundene Rentenversicherung mit gespiegelten Fonds.
- Unterschiedliche Anlagestrategien locken aktienorientierte Anleger jeder Couleur.
- Die hohe Flexibilität und die schlanken Kosten machen das Produkt interessant.

In dieser PERFORMANCE-Ausgabe: ein neues britisches Produkt am Markt, Friends Plan private von Friends Provident International. Mit Friends Provident ist seit dem 1. Oktober 2006 ein weiterer britischer Versicherer im deutschen Vorsorgemarkt. Eingeführt wird das Produkt von dem Distributor fpb AG (financial partners business AG in Köln).

Friends Plan private wird als eine fondsgebundene Rentenversicherung mit lebensbegleitender Anpassungsfähigkeit

bezeichnet. Neben dem Privatvertrag der dritten Schicht werden auch Produktlinien für die erste („Friends Plan basic“) und die zweite Schicht als Direktversicherung („Friends Plan business“) angeboten. Laut Angaben der fpb wurden seit Markteinführung im Jahr 2006 immerhin 80 Millionen Euro Beitragssumme eingeworben.

Friends Plan private kommt als äußerst schlankes Produkt daher, bei dem die Geldanlage im Vordergrund steht. Da hohe Renditen erzielt werden sollen, sind

Garantien und Risikoschutz nachrangig. Optional kann eine Beitragsgarantie zum Fälligkeitstag vereinbart werden, die dann konsequenterweise auch separat bezahlt werden muss. Ansonsten bleibt es bei der nicht garantierten Ablaufleistung und Rente, deren Höhe nach „Treu und Glauben“ – so die Versicherungsbedingungen – „nach den zu diesem Zeitpunkt geltenden Marktbedingungen“ ermittelt wird. Es gibt also nicht mal einen garantierten Rentenfaktor. Konsequenz, weil die meis-

ten garantierten Rentenfaktoren mit einer Öffnungsklausel versehen und damit keinesfalls wirklich garantiert sind. Der Versicherer verspricht, gegebenenfalls die Rente unter Einbeziehung weiterer Versicherungsunternehmen zu optimieren. Das klingt ein wenig nach der Open-Market-Option von Canada Life.

### ■ Lebensbegleitende Anpassungsfähigkeit

Was kann die Police noch? Der Rentenbeginn ist flexibel. Zwischen dem gewählten Rentenbeginnalter und dem 80. Lebensjahr kann der Zeitpunkt beliebig bestimmt werden. Spätestens mit 80 muss dann aber etwas geschehen. So kann der Versicherungsnehmer in dieser Zeit überlegen, ob er eine lebenslange Rente beziehen, das Kapital ausgezahlt haben möchte oder sich Teilzahlungen genehmigen will, während das angesparte Kapital sich weiter vermehrt. Oder: Vielleicht alles miteinander kombinieren, was ebenfalls geht. Der Sparer kann sein Kapital auch im Alter steuerfrei im Versicherungsmantel für sich arbeiten lassen und bei Bedarf Entnahmen tätigen, die allerdings nicht kleiner als 500 Euro sein dürfen. Hinsichtlich der Auszahlung gibt es also alle möglichen Varianten.

### ■ Kapitalanlage

Das A und O jeder Altersvorsorge ist die Kapitalanlage. Bei Fondspolice geht es um die Renditemaximierung, die wiederum von den wählbaren Fonds oder Anlagestrategien entscheidend abhängt. Der Friends Plan bietet drei verschiedene Anlagevarianten an: Selection of Friends, Managed by Friends und Top of Friends. Was verbirgt sich dahinter? Selection of Friends ist nichts anderes als eine Einzelfondsauswahl. Der Kunde kann zwischen 24 verschiedenen Fonds aus fast allen Anlageklassen wählen. Bis auf Emerging Markets sind alle wichtigen Asset Klassen vertreten. Die genannten Fonds

werden aber selbst einem erfahrenen Geldanleger spanisch vorkommen.

Denn alle beginnen mit FPI. Erst dann kommt die Fondsbezeichnung wie zum Beispiel Templeton Growth (Euro) Fund. ISIN-Nummern auf den Anträgen sucht man vergeblich. Warum? Weil in Wirklichkeit nicht die echten Fonds erworben werden, sondern nur von Friends Provident und deren Anlagemanagern gespiegelte, also im eigenen Deckungsstock nachgebildete Investmentfonds. Interne Fonds also, wie sie auch von anderen britischen Anbietern geführt werden, allerdings dann in eigener Regie und ohne Spiegelung anderer Fonds. Die Informationen zu den einzelnen „Fonds“ sind denn auch spärlich. Nach Auskunft des Distributors liegt die Managementgebühr für den schon erwähnten FPI Templeton Growth (Euro) Fund bei jährlich 2,25 Prozent, was deutlich mehr ist als die 1,5 Prozent bei einer Direktanlage.

Grundsätzlich spricht zwar nichts gegen eine Nachbildung erfolgreicher Fonds. Allerdings sollten die Kunden über diesen Umstand und die anfallenden Kosten detailliert informiert werden. Momentan geschieht dies noch nicht. Hier sollte nachgebessert werden. Übrigens, höchstens zehn Fonds können gewählt werden (fünf in der Linie Business), die aber jederzeit und bis zu zwölfmal jährlich kostenlos ausgetauscht werden können. Weitere Tausch-Aktionen werden mit 40 Euro je Switch berechnet. Und wenn der Kunde beizeiten in weniger riskante Anlagen wechseln will? Dann kann er ein Lifestyle-Ablaufmanagement wählen, das drei, fünf oder zehn Jahre vor Ablauf automatisch in konservative Anlagen umschichtet. Zu den anderen beiden Anlageoptionen gibt es bisher nur sehr wenige Informationen. Managed by Friends ist eine gemanagte Variante. Die Auswahl der Anlagen übernimmt hier F & C Asset Investments, eine gute Adresse. Top of Friends bietet eine Anlage in einen Garantiefonds auf täglicher Höchst-



## Vorsorge für Selbständige. Mit Steuervorteil.

GENERATION basic, die fondsbasierte „Rürup-Rente“ der Canada Life, bietet Selbständigen die Möglichkeit der staatlich geförderten Altersvorsorge.

GENERATION basic bietet:

- Steuerliche Abzugsfähigkeit der Beiträge
- Attraktive Renditechancen durch Anlage der Beiträge in den UWP-Fonds der Canada Life
- Zusatzoptionen wie z.B. Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit

**Nutzen Sie die Verkaufschancen.**

Mehr Informationen auf  
[www.canadalife.de/basisrente](http://www.canadalife.de/basisrente)



**Canada Life**<sup>TM</sup>

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

## FLEXIBILITÄT

### Beitragsgarantie optional

An sein Geld kommt der Sparer bei Friends Provident äußerst flexibel: Entnahmen sind jederzeit möglich, sofern sie mindestens 500 Euro betragen und der Mindestvertragswert von 3.000 Euro nicht unterschritten wird. Kurzfristige Zahlungsengpässe können zu jedem beliebigen Zeitpunkt mit einer Beitragspause von bis zu zwölf Monaten überbrückt werden. Voraussetzung: Die Police muss seit mindestens sechs Monaten gültig und seit mindestens sechs Monaten sollten regelmäßige Beiträge gezahlt werden.

Verständlich, dass eine optionale Beitragsgarantie während der Beitragspause verloren geht, nach Aufnahme der Beitragszahlung aber wieder zum Tragen kommt. Die garantierte Todesfallsumme bleibt allerdings erhalten. Nach dreijähriger Vertragslaufzeit kann auch ein Policendarlehen beantragt werden. Die Konditionen sind nicht geregelt, sondern werden zum Zeitpunkt der Anfrage bekannt gegeben. Zusätzliche Beiträge können jederzeit ab 400 Euro eingezahlt werden. Regelmäßige Beiträge sind ab 40 Euro monatlich möglich.

## Lobenswertes

Gesundheitsprüfung: nicht vorgesehen, aber dennoch garantiertes Todesfallkapital. In den ersten drei Jahren werden der Vertragswert oder die eingezahlten Beiträge erstattet. Ab dem vierten Jahr werden der Vertragswert, die eingezahlten Beiträge oder das garantierte Todesfallkapital ausgezahlt, je nachdem, was mehr bringt. Garantiert werden ab dem vierten Versicherungsjahr automatisch 60 Prozent der zu Beginn vereinbarten Beitragssumme. Weitere Risikobausteine (zum Beispiel Berufsunfähigkeit) sind nicht vorgesehen. Für den Wunsch nach einer garantierten Beitragsrückerstattung bei Vertragsende kann optional eine Beitragsgarantie gewählt werden. Diese schlägt dann mit zusätzlichen Kosten von fünf Prozent pro Beitrag zu Buche.

Fazit: Für denjenigen, der Geld fürs Alter sparen möchte, ohne weitere Risiken absichern zu wollen, erscheint der Friends Plan empfehlenswert. Lobenswert ist die separate Gebührenerhebung für optionale Garantieleistungen. So kann jeder selbst entscheiden, ob ihm die Garantie den Preis wert ist. Und: Andere müssen diese Kosten nicht mitbezahlen.

standsbasis. Die Garantie wird von F & C übernommen. Den zugrunde liegenden Fonds FPI Protected Growth Fund gibt es schon seit 1987.

Die erzielten Kursgewinne werden gesichert, sofern der Kunde die Anteile bis zum vereinbarten Beginn des Rentenalters hält. Wie bei allen Garantiefonds wird auch hier die Rendite durch die Kosten für die Garantie geschmälert. Für die gemanagten Varianten werden laut Aussage des Distributors jährlich 1,75 Prozent Gebühren fällig (all in). Leider ist diese Information momentan nicht in den Bedingungen und auch nicht in den Fondsinformationen der Modellrechnung zu finden. Normalerweise sollte ein Anleger vor Vertragsschluss mit allen notwendigen Informationen, zu denen die hier Genannten unbedingt zählen, ausgestattet werden.

Alle Geldanlagegebühren reduzieren sich für treue Kunden um 0,75 Prozent auf nur noch ein Prozent, sobald die Abschlusskosten entnommen sind; bei regelmäßiger Beitragszahlung spätestens nach sechs Jahren. Insgesamt sind die Anlageoptionen mit den drei Varianten vielfältig. Dennoch: Es leuchtet nicht ein, warum fremde Fonds gespiegelt werden. Die genaue Zusammensetzung eines Fonds wird Externen nicht stets vollständig zur Verfügung gestellt, weil es sich hier um Geschäftsgeheimnisse handelt, die den Anlageerfolg erst ausmachen.

Folgender Grundsatz gilt: Entweder hat eine Gesellschaft selbst ein starkes Investment-Team oder sie kauft sich die Expertise der Drittfondsmanager direkt ein. Eine Nachbildung von erfolgreichen Fonds könnte nur vor dem Hintergrund der Kostenersparnis interessant sein – unter Inkaufnahme von Fehlern in der Nachbildung. Aber dies scheint beim Friends Plan nicht das vorrangige Ziel gewesen zu sein.

## Risiken

Der aufgeklärte Anleger wird das Kapitalmarktrisiko gerne selbst tragen und auf Garantien verzichten. Über die Strategie Top of Friends kann er aber auch Garantien einbeziehen, wenn er die Anteile bis zum gewählten Vertragsende hält. Da die Versicherung auf Euro-Basis geführt wird, trägt der Versicherte kein Währungsrisiko. Etwas anderes gilt nur dann, wenn er einen internen Fonds wählt, der in einer anderen Währung aufgelegt ist.

Das Insolvenzrisiko: gering. Friends Provident ist von der internationalen Ratingagentur Standard & Poor's mit „A+“ und von Moody's mit „A2“ bewertet. Die in die internen Fonds investierten Beiträge werden laut Bedingungen im Sondervermögen gehalten und sind damit nicht mit den Anlagen anderer Versicherungsnehmer gemischt. Sollte Friends Provident insolvent werden, fallen die Policen unter das Financial Services Compensation Scheme. Bis zu 2.000 britische Pfund sind zu 100 Prozent abgesichert, darüber zu 90 Prozent.



■ Für wen geeignet?

Der Friends Plan stellt eine schlanke, mit angemessenen Kosten arbeitende, wenngleich nicht lupenrein fondsgebundene Alternative zu anderen fondsgebundenen Rentenversicherungen dar. Aktienorientierte Sparer, die auf Risikobausteine verzichten können oder wollen und die nicht das Bedürfnis haben, auf die echten Fonds zuzugreifen, finden im Friends Plan ein attraktives Produkt. In Sachen Flexibilität bleiben kaum Wünsche offen. Und die Kostenbelastung erscheint angemessen.

Konservative Anleger haben hier wie auch bei anderen Fondspolicen den Nachteil, dass die Kosten einen Teil der – bei konservativen Anlagen eher niedrigen – Rendite aufzehren. Dieser Anlegertypus sollte eher auf deutsche oder klassische britische Produkte zurückgreifen. Dasselbe gilt, wenn hohe Garantieleistungen gewünscht werden. Und wenn ein Sparer auf die Absicherung weiterer biometrischer Risiken wie Berufsunfähigkeit Wert legt, so wird der Friends Plan auch nicht das für ihn geeignete Produkt sein können.

Die Transparenz ist zwar schon recht ansehnlich. Dennoch, alle Gebühren sollten ausdrücklich der Höhe nach genannt werden. Und auch das hilft natürlich nur begrenzt, wenn die Gebühren jederzeit ohne weiteres erhöht werden können. Hier muss bei den Bedingungen unbedingt nachgebessert werden, damit der Verbraucher eine klare Entscheidungsgrundlage erhält, die nicht nur für den Moment der Unterschrift gilt.

Friends Provident Friends Plan private	
Pluspunkte	Minuspunkte
Verschiedene Anlagestrategien für jeden Geschmack	Zu wenig Informationen zu den Anlagestrategien und Kosten der Fonds
Hohe Flexibilität	Spiegelung der Fonds bringt keine Vorteile
Beitragsgarantie kostet extra	Kein Berufsunfähigkeitsschutz
Angemessene Kosten	

Beschreibungen und Gebührendarstellung der Fonds sind nicht vorhanden. Dies muss umgehend nachgeholt werden (nach Aussage des Distributors soll dies in Kürze geschehen). Gegenüber der Direktanlage in den gewünschten Fremdfonds bringt die Spiegelung der Fonds keinen Mehrwert, da sie dem Original exakt kaum nachgebildet werden können. Dann kauft man doch lieber das Original – und dies sollte auch Friends Provident bevorzugen. Andernfalls wird der Eindruck hervorgerufen, dass die Spiegelung der Fonds in erster Linie ein Weg ist, um die Erträge des Produkthanbieters aufzubessern.

Das im August 2006 in Berlin gegründete Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) geht davon aus, dass nach wie vor Unsicherheit darüber herrscht, welche Anlagestrategien und -produkte in der individuellen Kundenberatung zu bevorzugen sind. Deshalb ist es das Ziel des ITA, den Markt der Altersvorsorge so zu durchleuchten, dass für Vermittler und Verbraucher Aufklärung geleistet werden kann. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des ITA steht Dr. Mark Ortmann, der Gründer und Direktor des Instituts.

Ortmann ist zertifizierter Finanzplaner (Certified Financial Planner®) und durch eine Vielzahl von Veröffentlichungen als profunder Kenner von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten ausgewiesen. Der Bezug zur Praxis des Geschäfts ist dadurch gewährleistet, dass er bereits seit 1996 als Finanzplaner tätig ist. Sein Arbeitsprinzip: „Altersvorsorge ist Lebensplanung.“

Dr. Mark Ortmann, ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge  
 Lietzenburger Straße 99  
 10707 Berlin  
 ls@ita-online.info  
 www.ita-online.info



### Friends Plan

Berechnung für einen Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss (Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € monatlich)

Annahmen	3% p.a.	6% p.a.	9% p.a.
Ablaufwerte	51.154 €	82.943 €	138.924 €
Beitragsrenditen	2,24% p.a.	5,07% p.a.	7,89% p.a.
Kosten Versicherungsmantel	0,76% p.a.	0,93% p.a.	1,11% p.a.
Kosten Geldanlage (z.B.)	1,15%	1,15%	1,15%
Gesamtkostenbelastung	1,91%	2,08%	2,26%
Nettoertrag	1,09%	3,92%	6,74%

Kosten von unter 1% für den Versicherungsmantel und 1,5% für die Kapitalanlage sind akzeptabel, sogar eher günstig.

Die Kosten für die Geldanlage hängen von den Managementgebühren der Investmentfonds ab. Die hier zur Verfügung stehenden Anlagestrategien werden mit 1,75 Prozent p. a. in Rechnung gestellt. Dies gilt jedoch nur für die Dauer der reduzierten Zuteilungsperiode (dazu gleich). Danach wird ein Treuebonus in Höhe von 0,75 Prozent gewährt – vorausgesetzt, die Beiträge werden regelmäßig gezahlt –, der die jährlichen Fondsgebühren reduziert.

In dem Beispiel wurden daher die Geldanlagekosten gewichtet (1,75 Prozent in den ersten sechs Jahren, die nächsten 24 Jahre 1,0 Prozent – macht 1,15 Prozent im Durchschnitt). Bei einer angestrebten Rendite von neun Prozent trägt der Muster-versicherte Kosten von jährlich 2,26 Prozent. Es müssen also 11,26 Prozent p. a. Rendite vor Kosten erzielt werden, um am Ende auf neun Prozent zu kommen. Bei einer reinen Aktienanlage liegt dies durchaus im Bereich des Möglichen.

Auch für den Friends Plan gilt: Aktienorientierte Anleger sind hier gut aufgehoben. Konservative Versicherungsnehmer sollten besser auf klassische oder als Mittelweg auf britische With-Profits-Produkte ausweichen, weil bei einer geringen Renditeerwartung die Kostenbelastung des Friends Plan zu hoch ist.

#### ■ **Nachbessern erforderlich**

Die Kosten sind nicht transparent dargestellt. Die derzeit nirgends ersichtliche Investmentgebühr wurde bereits erwähnt. Weitere Kosten, die nicht in der Modellrechnung ausgewiesen sind, fallen an für Fondswechsel ab dem dreizehnten Mal pro Versicherungsjahr (40 Euro je Wechsel) und für sonstige Vorfälle (z. B. Rücklastschrift, besondere Mitteilungen). Die Gesellschaft hat sich allerdings das Recht vorbehalten, auch für sonstige Vorfälle, die nicht ausdrücklich genannt sind, Gebühren zu erheben (z. B. Neuausstellung des Versicherungsscheins). Eine Höhe wird für diese Gebühren nicht genannt. Friends Provident muss die Kosten nachvollziehbar darstellen, damit der Kunde weiß, was er im Einzelfall bezahlt bzw. zu bezahlen hat.

Bei Kündigungen werden in den ersten elf Jahren Stornokosten erhoben, die in den Bedingungen tabellarisch aufgeführt sind. Die Höhe richtet sich nach der Beitragszahlungsdauer. Bei langen Laufzeiten sind die Stornokosten vor allem in den ersten acht Jahren hoch. Die weiteren Kosten sind in der Modellrechnung bereits berücksichtigt.

#### ■ **Transparenz mit Widersprüchen**

Lobenswert ist hier, dass sie dennoch explizit in den Bedingungen aufgeführt sind, ja

sogar für einen Laien nachvollziehbar. Es fallen stets an: Abschlusskosten, Jahresgebühr, Vertragsverwaltungsgebühr und Kosten für den Todesfallschutz (versicherungsmathematisch kalkuliert). Die Abschlusskosten werden in Form eines reduzierten Zuteilungssatzes erhoben. Bei Einmalanlagen beträgt dieser reduzierte Zuteilungssatz 90 Prozent, was heißt: Zehn Prozent werden als Kosten in Rechnung gestellt. Bei regelmäßigen Beiträgen beträgt die maximale reduzierte Zuteilungsperiode sechs Jahre. Bei Verträgen mit einer Beitragszahlungsdauer von 30 Jahren werden also sechs Jahre lang nur 50 Prozent der Beiträge investiert. Die genauen Zuteilungssätze sind in den Bedingungen abgebildet.

Immerhin wird hier schon, auf eine längere Zeit verteilt als bei deutschen Produkten (Riester: fünf Jahre), per Gesetz verordnet. Dies führt natürlich zu höheren Investitionen in der Anfangszeit. Die Verwaltungsgebühr („Stückkosten“) macht 48 € pro Jahr aus. Als Jahresgebühr werden in der reduzierten Zuteilungsperiode 3,5 Prozent von jedem regelmäßigen Beitrag entnommen, danach nur noch zwei Prozent. Wer eine optionale Beitragsgarantie möchte, zahlt weitere fünf Prozent vom Beitrag. Der hohen Transparenz widerspricht die ausdrücklich vereinbarte Möglichkeit, die Kosten jederzeit beliebig erhöhen zu können. Denn: Der Käufer sollte doch nicht nur bei Abschluss wissen, was er bezahlt.