

## PRODUKTPRÜFUNG ITA

# HDI-Gerling TwoTrust

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.

**N**eue Produkte kommen am laufenden Band. Das neueste Zauberwort heißt dynamische Wertsicherung. Es verspricht hohe Renditen bei gleichzeitiger Sicherstellung von Garantien. Einer der Vorreiter bei diesem neuartigen Produktkonzept ist HDI-Gerling, schon öfter mit innovativen Konzepten aufgefallen, mit dem Produkt TwoTrust.

Seit Oktober 2006 ist der Versicherer mit TwoTrust am Markt und hat seitdem eine Lebens-Wertungssumme von über 168 Millionen Euro eingesammelt. Und dies, obwohl TwoTrust bisher nur als Direktversicherung (TwoTrust Top) und Unterstützungskasse (TwoTrust Best) angeboten wird. Das dazugehörige Riester-Produkt soll am 1. Juli 2007 folgen.

Bevor nun TwoTrust näher betrachtet wird, noch einige kurze Anmerkungen zu dem Lebensversicherer Gerling oder besser HDI-Gerling, dem die Ansiedlung unter das Talanx-Dach offensichtlich gut bekommen ist. Im Jahre 2006 wurde ein Neugeschäft von 3,386 Milliarden Euro eingefahren (Leben-Wertungssumme netto).

Mit gebuchten Bruttobeiträgen von 1.940 Milliarden Euro belegte die HDI-Gerling Lebensversicherung im Jahr 2005 den zehnten Platz unter den Anbietern in Deutschland. Das Talanx Lebengeschäft insgesamt erreichte sogar den vierten Platz. Mittlerweile werden über 2,126 Millionen Verträge verwaltet. Ab 2009 werden 2.400 Mitarbeiter – auch die der Aspecta Lebensversicherung AG und ehemaliger Gerling-Gesellschaften – in dem

neuen Verwaltungsgebäude arbeiten, das in den ehemaligen Köln-Deutzer Messehallen entsteht.

Die HDI-Gerling Lebensgruppe mit ihren beiden Marken Aspecta und HDI-Gerling will ihre Position nicht nur halten, sondern sie sogar noch verbessern. TwoTrust spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Ob es mit diesem Produkt wirklich gelingt, hohe Renditen mit Garantieleistungen zu verbinden – ein Anspruch, der momentan in Mode ist –, schauen wir uns im Folgenden vor allem anhand von TwoTrust Top, der Direktversicherung, genauer an.

## ■ Revolutionäres Verfahren

TwoTrust garantiert eine lebenslange Rente sowie ein garantiertes Rentenkapi­tal zum Ablauftermin. Außerdem sollen dank einer hohen Aktienquote hohe Renditen erzielt werden. Dies ermöglicht ein neues mathematisches Berechnungsverfahren, das von HDI-Gerling Leben in Zusammenarbeit mit dem renommierten Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) in Ulm entwickelt wurde. Wie funktioniert diese dynamische Wertsicherung? Und hält sie wirklich, was sie verspricht?

Wie der Name TwoTrust vermuten lässt, werden das Vertragsguthaben und die Beiträge – nach Abzug von Risiko-, Abschluss- und Verwaltungskosten – auf zwei Töpfe aufgeteilt: Stammguthaben (konventionelles Deckungskapital bzw.

Sicherungsvermögen) und Anteilguthaben (Wertsicherungsfonds). Während das Stammguthaben wie bei jeder klassischen Rentenversicherung konservativ mit einer Aktienquote von aktuell unter zehn Prozent angelegt ist, wird das Anteilguthaben in den Wertsicherungsfonds Lyxor EVO Fund von einer Tochtergesellschaft der Société Générale investiert.

Hierbei handelt es sich nicht um einen Garantiefonds im herkömmlichen Sinn. Vielmehr wird die Aktienquote im Lyxor EVO Fund zu jedem Monatsbeginn auf 100 Prozent hochgefahren und kann sich bei Kursrückgängen innerhalb eines Monats reduzieren. Dieser Fonds soll nur sicherstellen, dass am Ende des Monats mindestens 80 Prozent des Wertes vom Ende des Vormonats vorhanden sind, also kein Verlust von mehr als 20 Prozent eintritt. Die hauptsächliche Wertsicherung, die Berechnung, ob die gewährten Garantien dauerhaft erfüllt werden können, übernimmt der Versicherer.

Dazu bestimmt er die Aufteilung des Vertragsguthabens auf Stamm- und Anteilguthaben zu jedem Monatsbeginn nach einem „tariflich festgelegten methodischen Rechenverfahren“ neu, und zwar für jeden Versicherungsnehmer individuell. Das ist das eigentlich Revolutionäre. Denn es wird nicht mehr über alle Kunden hinweg eine einheitliche Aktienquote gefahren, wie es bei gewöhnlichen Garantiefonds oder Hybridprodukten üblich ist. Stattdessen kommt es jeden Monat für jeden Vertrag automatisch zu einer neu-



#### **Auf den Punkt gebracht**

- *TwoTrust ist eine neuartige Lösung, die garantierte Leistungen mit guten Renditechancen bietet.*
- *Ein ausgeklügeltes Berechnungsverfahren erlaubt eine individuelle Festlegung der Aktienquote.*
- *Die Aussicht auf höhere Renditen kann die nicht unerheblichen Kosten ausgleichen.*

en Festlegung der Aktienquote. So wird einerseits die Garantieleistung sichergestellt, andererseits möglichst stark in Aktien investiert.

Komplizierter wird es, wenn man fragt, was der Kunde tatsächlich erhält. Die Gesamtgarantieleistung, auch erhöhtes garantiertes Rentenskapital genannt, setzt sich zusammen aus dem garantierten Rentenskapital und dem von der Performance abhängigen garantierten Rentenskapital. Das garantierte Rentenskapital erhöht sich mit jeder Beitragszahlung und erreicht zum geplanten Rentenbeginn den im Versicherungsschein ausgewiesenen garantierten Wert, sofern alle Beiträge planmäßig gezahlt wurden.

Hinzu kann noch das performanceabhängige garantierte Rentenskapital („Extra-Rente“) kommen, sofern sich das Anteilguthaben und die laufenden Überschüsse günstig entwickeln. Die Gewährung einer Extra-Rente setzt voraus, dass 80 Prozent des Vertragsguthabens (Direktversicherung) bzw. 100 Prozent des Vertragsguthabens (Unterstützungskasse) die aktuelle Gesamtgarantie zum geplanten Rentenbeginn überschreiten. Bei einem Mustervertrag mit einer Beitragszahlungsdauer von

30 Jahren und einer konstanten Wertentwicklung von sechs Prozent p. a. wird das performanceabhängige garantierte Rentenskapital etwa ab dem 18. Jahr (Direktversicherung) bzw. circa ab dem 13. Jahr (Unterstützungskasse) gebildet. Die zu Vertragsbeginn versprochene Garantie erhöht sich in diesem Fall bei Rentenbeginn um über 50 Prozent (Direktversicherung) bzw. über 75 Prozent (Unterstützungskasse). Wurde eine Extra-Rente gebildet, ist sie der Höhe nach garantiert.

Spätestens einen Monat vor dem Rentenbeginn kann man bei der Direktversicherung zwischen zwei Rentenarten wählen. Bei der Verrentungsform KR wird das gesamte Vertragsguthaben in den konventionellen Deckungsstock (Stammguthaben) investiert und daraus eine Rente gebildet. Diese ist nicht mehr von der Entwicklung des Fonds abhängig, sondern steigt jährlich aufgrund der konventionellen Überschussdeklaration.

Die interessantere Variante, die in der Unterstützungskasse allerdings nicht zur Verfügung steht, ist jedoch die Verrentungsform FR. Möchte man auch während des Rentenbezugs noch an den Chancen des Aktienmarktes beteiligt sein, gelingt dies

mit dieser Verrentungsform. Eine vollständige Umschichtung des Vertragsguthabens in das Stammguthaben bei Rentenbeginn findet nicht statt. Vielmehr bleibt man auch weiterhin zu einem – wenn auch kleineren – Teil im Anteilguthaben investiert. Spätestens im Alter von 90 Jahren wird alles in das Stammguthaben umgeschichtet.

Ein Fallen der Rente ist auch bei dieser Verrentungsform ausgeschlossen. Für die Verrentung stehen das erhöhte garantierte Rentenskapital sowie ein altersabhängiger Anteil der Schlussgewinnbeteiligung zur Verfügung. Welche Verrentungsform ist vorzuziehen? Das hängt von der Risikoneigung des Versicherten ab. Darstellungen von HDI-Gerling zeigen, dass die auf einem niedrigeren Niveau beginnende Verrentungsform FR die Rente nach KR bereits nach sechs Jahren übertrifft, sofern sich der Lyxor EVO Fund konstant mit acht Prozent p. a. entwickelt. Die Schlussgewinnbeteiligung wird übrigens standardmäßig im Managed-Fund-Konzept Chance angelegt. Fünf Jahre vor Ablauf sorgt ein Ablaufmanagement automatisch für eine Umschichtung in den Lyxor EVO Fund.

### ■ Eingeschränkte Flexibilität

Wie steht es mit den flexiblen Möglichkeiten bei Beginn, während der Beitragszahlungsdauer und bei Rentenbeginn? Bei Vertragsbeginn hat der Versicherte die Möglichkeit eine Berufsunfähigkeitsrente oder eine Beitragsbefreiung einzuschließen. Die BU-Bedingungen sind mit Höchstnoten bewertet (Franke & Bornberg: FFF plus, Morgen und Morgen: fünf Sterne). Die Beiträge werden allerdings nicht risikogerecht entnommen, was für den Verbraucher günstiger wäre als die hier angewendete Durchschnittsbeitragskalkulation. Auch eine Dynamisierung der Beiträge im Falle der Berufsunfähigkeit steht leider nicht zur Verfügung.

Als Todesfalleistung werden im Sinne der gesetzlichen Vorgaben 80 Prozent des Geldwertes des Vertragsguthabens als Rente oder Kapital an die Hinterbliebenen gezahlt. Bei Liquiditätsengpässen kann die Beitragszahlung auch ausgesetzt werden, jedoch höchstens 24 Monate (bei Elternzeit 36 Monate) und maximal zweimal (außer Elternzeit). In diesem Fall entfällt aber ein vereinbarter Risikoschutz.

Wird die Prämie teilweise reduziert, müssen zumindest 480 Euro p. a. weiter eingezahlt werden. Sonderzahlungen können nur in der Direktversicherung im Rahmen der steuerlichen Höchstgrenzen ab 500 Euro geleistet werden. Höchstens 30 Prozent des Vertragsguthabens können ausgezahlt werden. Auszahlungen sind nur in Geldmitteln möglich. Eine Übertragung von Fondsanteilen ist ausgeschlossen.

Beiträge können ab monatlich 40 Euro eingezahlt werden. Die Möglichkeit eines reduzierten Anfangsbeitrags wird nicht gewährt. Auch eine Beitragsdynamik steht in der Direktversicherung nicht zur Verfügung (wohl aber in der Unterstützungskasse bis maximal zehn Prozent p. a.). Die Direktversicherung sieht automatisch eine fünfjährige Verlängerungsphase vor, in der bei Bedarf die Beiträge weitergezahlt werden können. In der Rentenphase kann eine Rentengarantiezeit von null bis 25 Jahre (höchstens bis Alter 85) gewählt werden.

Insgesamt bietet das Produkt zwar wichtige Optionen wie BU- und Todesfallschutz sowie Beitragspausen. Angesichts der unvorhersehbaren Entwicklung des Lebens wünscht man sich aber mehr. Es fehlen verminderte Anfangsbeiträge, Beitragsdynamik sowie Passivdynamik bei Berufsunfähigkeit. Auch werden die Risikobeiträge nicht beitragsgerecht entnommen, was bei einer Kündigung des Vertrags zu Verlusten führt. Zwar können Beitragspausen zweimal beansprucht werden, jedoch nur unter Inkaufnahme des Verlustes eines versicherten Risikoschutzes. Auch der Todesfallschutz ist niedrig und nicht flexibel anzupassen.

Diese Einschränkungen in der Flexibilität sind nach Aussage des Versicherers zumindest teilweise den Anforderungen an eine betriebliche Altersversorgung geschuldet. Dies trifft vor allem für die Festlegung auf die Verrentungsform KR mit einer garantierten Rentensteigerung von einem Prozent p. a. in der Unterstützungskasse zu. Wie von HDI-Gerling zu hören ist, soll das am 1. Juli 2007 kommende TwoTrust Riester-Produkt diesen Einschränkungen nicht mehr unterliegen. Das wären in der Tat sehr gute Nachrichten.

### ■ Einfache Kapitalanlage

Eine vernünftige Kapitalanlage mit Garantieelementen anzubieten, ist immer eine Herausforderung. Der oben beschriebene Mechanismus führt zu einer Aufteilung des Vertragsguthabens in den konventionellen Deckungsstock und in ein Anteilguthaben. Letzteres ist angelegt im Lyxor EVO Fund, dessen Manager anhand eines mathematischen Algorithmus (CPPI) entscheiden, wie viel in eine risikobehaftete und in eine risikolose Anlage investiert wird. Diese Wahlfreiheit ist nötig, um die weiche Garantie von 80 Prozent des Vormonatswertes sicherzustellen.

Der risikobehaftete Teil der Anlage fließt in Wertpapiere, die die Wertentwicklung des Dow Jones EuroStoxx 50 Index abbilden, inklusive reinvestierter Nettodividenden.

Letzteres ist besonders hervorzuheben, weil es zahlreiche Produkte am Markt gibt, bei denen die Dividendenerträge an den Produktgeber gehen. Dies führt für die Anleger zu einer erheblichen Schmälerung der Rendite.

Anders als bei gewöhnlichen Fondspolice hat der Kunde bei TwoTrust keine Wahlmöglichkeit. Er ist vom Gelingen des Lyxor EVO Fund abhängig. Dies schließt auch eine weltweite Risikostreuung nach der Portfoliotheorie aus. Es wird nur der europäische Markt abgebildet, während Nordamerika, Asien, Emerging Markets usw. fehlen. Hinzu kommt, dass nur ein Index abgebildet, ein aktiver Managerbeitrag also nicht geleistet wird.

Dafür sind wiederum die Managementgebühren von 1,55 Prozent p. a. hoch, wobei sich darin auch die Wertsicherung niederschlägt, die nicht kostenlos zu haben ist. Die eingeschränkte Kapitalanlagenauswahl ist sicherlich ein Nachteil. Das ist aber der Tribut, den man der dynamischen Wertsicherung in Kombination mit den für die bAV erforderlichen Garantien zahlen muss.

Bei der Bestimmung der Aktienquote müssen zwei Dinge auseinandergelassen werden: die Aktienquote im Lyxor EVO Fund und der Anteil des Vertragsguthabens am Anteilguthaben, der sich monatlich verändert. Die Aktienquote im Lyxor EVO Fund ist zu Monatsbeginn immer 100 Prozent, verändert sich aber in Abhängigkeit von der Wertentwicklung der gehaltenen Wertpapiere. Ein von HDI-Gerling zur Verfügung gestelltes Backtesting hat seit Auflegung des DJ EuroStoxx 50 eine durchschnittliche Partizipationsquote von 95 Prozent ergeben. Daraus ergibt sich auch, dass in bestimmten Marktphasen, insbesondere bei fallenden Märkten, nur noch 40 Prozent in Aktien investiert sein können.

Weiter stellt sich die Frage, wie viel überhaupt für eine Anlage im Lyxor EVO Fund zur Verfügung steht. Dies hängt von zahlreichen Faktoren ab, die Einfluss auf das „tariflich festgelegte methodische Rechenverfahren“ haben. Zum Beispiel die

*one & only*

**ÖKOWORLD** LUX S.A.

*Investments  
for Life*

ÖKOWORLD LUX S.A. Kapitalanlagegesellschaft

*Repräsentanz ÖKOWORLD*

*ProACTIV-Platz*

*D-40721 Hilden/Düsseldorf*

*E-Mail; [info@oekoworld.de](mailto:info@oekoworld.de)*

Entwicklung der Märkte, die Restlaufzeit des Vertrages usw. Auch hierzu wurden von HDI-Gerling Simulationen angestellt. Bei einer konstanten Wertentwicklung von acht Prozent p. a. sowie einer dreißigjährigen Anspardauer wurden am Anfang rund 35 Prozent im Stammguthaben angelegt, nach fünf Jahren sinkend auf rund 13 Prozent, dann auf null.

Erst in den letzten Jahren wird wieder in das Stammguthaben investiert. Aber: Eine konstante Wertentwicklung ist ausgeschlossen. Spannend wäre es zu sehen, wie sich die Aufteilung in volatilen Märkten verhält, insbesondere bei anfänglich fallenden Aktien. Die Entwicklung der Märkte hat entscheidenden Einfluss auf die Höhe der Aktienquote. In dem günstigen Fall dauerhaft steigender Märkte scheint eine durchschnittliche Gesamtaktienquote von 90 Prozent durchaus möglich.

HDI-Gerling TwoTrust Top	
Pluspunkte	Minuspunkte
Gute Renditechancen bei gleichzeitiger Garantie	Eingeschränkte Kapitalanlage
Individuelle Festlegung der Aktienquote	Kosten verklausuliert
Renditechancen auch noch in der Rentenphase	Verminderte Flexibilität
Verteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre und Enthftung des Arbeitgebers durch versicherungsvertragliche Lösung	

Unterstellt man, dass auch in einem ungünstigen Szenario noch durchschnittlich 60 Prozent insgesamt in Aktien investiert sein können, ergibt sich daraus immer noch eine gute Möglichkeit, mit einer Aktienquote, die ihresgleichen sucht, an den Renditen der Aktienmärkte zu partizipieren. Verbesserungswürdig ist an dieser Stelle lediglich die Beschränkung auf das Anlagesegment EuroStoxx 50 Aktien.

**Geringe Risiken**

Das Risiko, eine möglichst hohe Rendite zu erzielen, trägt jeder einzelne Anleger. Er ist aber nach unten durch eine garantierte Rente und ein garantiertes Rentenkapital abgesichert. Beides kann sich im Laufe der Zeit bei guter Wertentwicklung erhöhen. Doch jenseits der im Versicherungsschein garantierten Leistungen sind die Leistungen zunächst ungewiss. Auch wenn die Verrentungsform FR gewählt wurde, kann es dazu kommen, dass das gesamte erhöhte garantierte Rentenkapital in das Stammguthaben umgeschichtet wird.

In gewissen Phasen des Rentenbezugs ist dann eine Beteiligung an den Aktienmärkten nicht mehr möglich. Dies kann zum Beispiel aufgrund geänderter Kalkulationsgrundlagen geschehen,

denn jenseits der Garantierente sind die Kalkulationsgrundlagen zum Rentenbeginn maßgeblich. Die Vertragswährung ist Euro, so dass kein Währungsrisiko besteht.

HDI-Gerling wurde mit A (Standard & Poor's), A3 von Moody's, A von A.M. Best und A- von Fitch bewertet. Die Erstversicherungsgruppe der Mutter Talanx ist von Standard & Poor's sogar mit A+ geratet. Damit ist das Bonitätsrisiko gering. Die rechtlichen Risiken für Arbeitgeber wurden optimiert. Die Zusage kann als beitragsorientierte Leistungszusage erteilt werden. Der Vertrag kann bei Ausscheiden des Arbeitnehmers über die versicherungsrechtliche Lösung haftungsoptimiert übertragen werden.

**Für wen geeignet?**

HDI-Gerling ist es gelungen, ein neuartiges und vielversprechendes Produkt für die Durchführungswege Direktversicherung und Unterstützungskasse zu entwickeln. Bisher war es schwierig, in diesen Durchführungsweisen bei gleichzeitig notwendigen Garantieleistungen hohe Renditechancen zu bieten. Dies gelang vor allem über Hybrid- oder britische Produkte. Für alle Arbeitnehmer, die auch im Bereich der betrieblichen Altersversorgung nicht auf eine hohe Aktienquote verzichten möchten, ist TwoTrust eine echte Alternative zu anderen aktienorientierten Produkten.

Zwar nagen an der Rendite die nicht unerheblichen Kosten. Dank der potenziell hohen Aktienquote können aber auch entsprechende Renditen erzielt werden, die die Kosten durchaus wieder ausgleichen. Legt man jedoch Wert auf höhere Garantieleistungen, so ist eine Partizipation an den Aktienmärkten je nach Garantiehöhe nicht mehr oder eingeschränkt möglich. Man müsste dann auf konventionelle oder britische Produkte zurückgreifen.

Anleger könnte auch die eingeschränkte Kapitalanlagenauswahl stören. Die Abhängigkeit von einem Fonds, der in einen Index investiert, ist zu beachten. Das ist offenbar der Tribut, der dem neuen Berechnungsverfahren zu zollen ist. Wen das stört, wird Alternativen finden. Wünschenswert: dass es zukünftig gelingt, eine andere, breiter streuende Lösung zu finden.

Verbesserungswürdig ist die Kostentransparenz. Ein Interessent ist nicht wirklich in der Lage, sich einen Überblick über die tatsächlichen Kosten zu verschaffen. Das Produkt richtet sich ebenso an Sparer, die keine allzu hohen Anforderungen an die Flexibilität stellen. Wichtige Merkmale werden nicht geboten, was die Wahlfreiheit bei Beginn und die Reaktionsmöglichkeiten während der Laufzeit nachteilig beeinflusst.

Mit diesen Einschränkungen ist TwoTrust ein Produkt für die breite Masse von Versicherungskunden, die trotz einer über den eingezahlten Beiträgen liegenden Garantie auf eine gute Renditeerwartung nicht verzichten wollen. Arbeitgeber werden die Wahl der beitragsorientierten Leistungszusage und die damit verbundene Einschränkung der Haftungsrisiken begrüßen.

# ÖKOVISION **11** Jahre

## Viel Gewinn mit Sinn

ÖKOVISION hat Ihnen bereits viele erfolgreiche Jahre beschert und dieser Trend hat sich auch bis heute weiter fortgesetzt: Eine Wertsteigerung von **19,1 % im Jahr 2006** und ein derzeitiges **Fondsvermögen\* von rund 536 Mio. €** sind beachtliche Größen am Markt. Hinzu kommt die anhaltend positive Berichterstattung in den Medien, die ÖKOVISION bescheinigt, dass zu Recht „Öko“ draufsteht, weil es auch drin ist!

### ÖKOVISION ist ein luxemburgischer Investmentfonds der ÖKOWORLD LUX S.A.,

der Kapitalanlagegesellschaft der börsennotierten nachhaltigen Vermögensberatung versiko AG, Hilden/Düsseldorf (WKN 540 868). Seit dem Fondsstart im Mai 1996 hat ÖKOVISION im Durchschnitt pro Jahr für seine Anleger 9,0 %\* jährlich erwirtschaftet. Für jeden Privatanleger sogar steuerfrei!

### Anlagepolitik

Dieser weltweit und branchenübergreifend anlegende Aktienfonds ist ein Klassiker unter den Öko-Fonds. Seine Anlagepolitik setzt auf eine starke

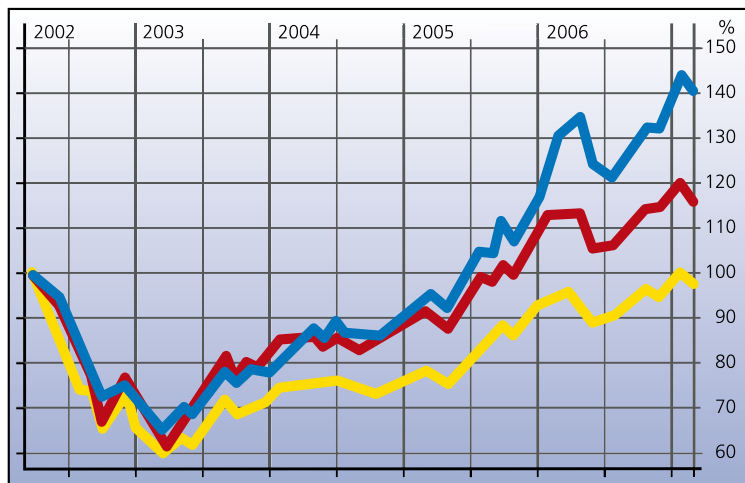
Risikostreuung. Investiert wird in kleine und mittelgroße Unternehmen sowie zu rd. 1/3 in Blue Chips; wobei die Unternehmen in ihrer jeweiligen Branche und Region unter ökologischen und ethischen Aspekten führend sind und die größten Ertragsaussichten besitzen.

### Anlageeignung

ÖKOVISION eignet sich sowohl für private als auch institutionelle Anleger, die sich für ein Investment in einem klar und glaubwürdig definierten ökologisch-ethischen Anlagesegment entscheiden und langfristig auf eine überdurchschnittliche Rendite in einem der Zukunftsmärkte setzen.

### Der Klassiker unter den Ökofonds kann sich getrost mit den Besten messen

lassen: Ob nun gegenüber dem Weltmarkt-Index (MSCI-World Index) oder dem als „Volksfonds“ bezeichneten DWS Vermögensbildungsfonds I – hat ÖKOVISION



\*) Stand: 25. Mai 2007

die Nase vorn.

### ÖKOVISION

**DWS Vermögensbildungsfonds I**

**MSCI-World Index**

Stand:  
7. März 2007  
Quelle: onvista



Josef Pfannenstill, Head of European Sales der ÖKOWORLD LUX S.A. und Vorstand der versiko AG

### Kurzportrait ÖKOVISION

WKN	974 968
Auflagedatum	5/1996
Ausgabeaufschlag	5,00 %
Verwaltungsgebühr	1,76 %

Anteilswert	131,21 EUR
Ausgabepreis	138,93 EUR
Fondsvermögen*)	535,6 Mio. EUR

Performance seit Fondsstart 2. Mai 96	9,0% p.a.
---------------------------------------	-----------

Performance in 2004	+16,2%
Performance in 2005	+28,0%
Performance in 2006	+19,1%

### Top-10 Holdings

Liquidität	5,7%
Verbund AG	Österreich 3,4%
Aviva	Großbritannien 2,9%
Storebrand	Norwegen 2,9%
Solar World AG	Deutschland 2,7%
ABB	Schweiz 2,5%
Infosys	Indien 2,4%
Mayr-Meinhof Karton AG	Österreich 2,4%
Texas Instruments	USA 2,2%
Vestas Windssysteme A/S	Dänemark 2,2%
Canon Inc.	Japan 2,2%

### Kontakt

**ÖKOWORLD LUX S.A.**  
Kapitalanlagegesellschaft

Repräsentanz ÖKOWORLD  
ProACTIV-Platz, 40721 Hilden/Düsseldorf  
e-mail info@oekoworld.de

# Kosten

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

Annahmen	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
Ablaufwerte	50.765 €	78.632 €	129.702 €
Beitragsrenditen	2,19% p. a.	4,77% p. a.	7,53% p. a.
Kosten Versicherungsmantel	0,81% p. a.	1,23% p. a.	1,47% p. a.
Kosten Geldanlage bei ca. x%	1,13%	1,4%	1,46%
Wertsicherungsquote	ca. 73%	ca. 90%	ca. 94%
Gesamtkostenbelastung (ca.)	1,94%	2,63%	2,93%
Nettoertrag (ca.)	1,06%	3,37%	6,07%
Kosten von unter 1,0% für den Versicherungsmantel und unter 1,5% für die Kapitalanlage sind günstig.			

Die Kosten des Versicherungsmantels, die in der oben gemachten Prozentangabe zum Ausdruck kommen, sind in den Bedingungen verallgemeinert dargestellt und für einen bestimmten Vertrag nicht exakt in Erfahrung zu bringen. In der Ansparzeit werden vom Beitrag null bis vier Prozent abgezogen. Die Abschlussprovision beläuft sich auf bis zu 6,75 Prozent der Beitragssumme. Sie wird in den ersten fünf Jahren in gleichen Raten gemäß der jeweiligen Zahlungsweise entnommen, wobei für die Berechnung dieser Rate der noch nicht getilgten Abschlussprovision ein Zins von 0,604 Prozent pro Monat zu berücksichtigen ist.

Dazu kommen Verwaltungskosten von bis zu 1,50 Euro zzgl. 0,25 Promille der Beitragssumme (auch Sonderzahlungen) sowie bis zu 0,1 Promille des Geldwertes des Vertragsguthabens und bis zu 0,4 Promille des Stammguthabens. In der Rentenphase werden dann ein Prozent der gezahlten Rente sowie bis zu 0,4 Promille des Stammguthabens (FR) entnommen.

Leider sind diese Kosten für den konkreten Vertrag in den Bedingungen nicht exakt dargestellt, sondern wegen des Zusatzes „bis zu“ nur allgemein gehalten. Damit sieht der Versicherte zwar, was ihn die Police maximal kostet, seine Vertragskosten aber eben nicht genau. Die zahlreichen Kostenpositionen machen dem Kunden ein Nachrechnen unmöglich, was nicht im Sinne der Transparenz ist und eher danach aussieht, als wolle man hohe Kosten verschleiern. Hier wäre eine saubere und für jeden einzelnen Vertrag nachvollziehbare Darstellung wünschenswert.

Häufig vergessen werden die fondsbezogenen Kosten, die man zusätzlich berücksichtigen muss. Der Lyxor EVO Fund verlangt eine jährliche Managementgebühr von 1,55 Prozent, in der alle Kosten enthalten sind, was für einen Indexfonds sehr viel ist. An-

gesichts der zusätzlich geleisteten Wertsicherung erscheint diese Gebühr aber angemessen, insbesondere weil die Nettodividenden reinvestiert werden. Ausgabeaufschläge fallen laut Tarifbedingungen heute und in Zukunft nicht an, da stets zum Rücknahmepreis investiert wird.

Zu den oben angeführten Kosten kommen noch Gebühren für die Anlage der Schlussgewinnbeteiligung in das Managed-Fund-Konzept Chance. Hierfür werden zusätzlich zu den individuellen Fondskosten weitere 0,05 Prozent pro Monat als Verwaltungsgebühr fällig, also 0,6 Prozent p. a. Auch diese Kosten finden sich in der Modellrechnung nicht und müssen gedanklich addiert werden. Für den Teil, der in das konventionelle Stammguthaben investiert wird, muss man bedenken, dass der Versicherte auch hier eine höhere Bruttorendite erzielt hat, als den Versicherten über die Überschussbeteiligung zugewiesen wird. Diese Kosten sind üblicherweise nicht in Erfahrung zu bringen.

Vorzeitige Kündigungen werden mit einem Stornoabzug belegt. Dieser beträgt 0,4 Prozent des Geldwertes des Vertragsguthabens und der Schlussgewinnbeteiligung für jedes Jahr bis zum Rentenbeginn, maximal 40 Jahre. Vorzeitige Kündigungen werden somit mit empfindlichen Einbußen bestraft. Dies verringert die Flexibilität des Versicherungsnehmers nicht unerheblich.

Alles in allem: Günstig zu haben ist das Produkt nicht. Es beruht aber auch auf komplexen Berechnungsverfahren und erfordert ein hohes Maß an Verwaltung, was die Kosten insgesamt als marktüblich erscheinen lässt. Sie relativieren sich etwas durch das deutlich höhere Renditepotenzial gegenüber konventionellen deutschen Produkten. Verbesserungswürdig für die Verbraucher sind die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit der Kosten.

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 Ortman, der Gründer und Direktor des Instituts. Ortman 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.“

**Kontakt:** ITA - Institut für Transparenz in der Altersvorsorge  
Dr. Mark Ortman  
Lietzenburger Straße 99  
10707 Berlin  
mo@ita-online.info, www.ita-online.info