

DWS RiesterRente Premium

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.

In dieser Ausgabe wird das erste Mal nicht nur ein Riester-Produkt, sondern auch das Garantie-Modell einer Kapitalanlagegesellschaft einer Prüfung unterzogen – DWS RiesterRente Premium. Dabei handelt es sich um einen gezillmerten Fondssparplan mit Anspar-, Ablauf-, Entnahme- und Rentenphase. Der Marktführer der Fondsbranche, der im gesamten Vorsorgegeschäft eine Expansion unternimmt, versucht seit April 2007 auch in dem von Lebensversicherern dominierten Riester-Markt stärker zu werden. Nach Angaben der DWS sind die derzeitigen Absatzzahlen sehr zufriedenstellend. Zwar macht das Riester-Geschäft bei der DWS momentan erst einen kleinen Anteil aus.

Angesichts eines insgesamt verwalteten Fondsvermögens durch die größte Kapitalanlagegesellschaft in Deutschland von 144 Milliarden Euro verwundert dies jedoch nicht. In jedem Fall ist das Ziel der DWS, mit der RiesterRente Premium einer der wichtigsten Anbieter im Riester-Markt zu werden, ambitioniert. Der Markt ist hart umkämpft.

Am 1. Januar 2008 wird die letzte Riester-Stufe einsetzen, womit der monatliche Höchstbeitrag dann auf 175 Euro steigt. Dies sollte den zu verteilenden gesamten Kuchen noch größer machen.

Wenn die DWS sich davon ein nennenswertes Stück abschneiden möchte, dann muss sie schon ein außergewöhnliches und herausragendes Produkt anbieten. Erfüllt die DWS RiesterRente Premium diese Voraussetzungen? Bietet sie den Vermittlern wirklich die versprochenen „Vertriebschancen wie nie zuvor“?

Flexibilität in der Ansparphase

Nach Abschluss der DWS RiesterRente Premium zahlt der Sparer in der Ansparphase laufende Beiträge, in das DWS Depot ein. Mo-



Auf den Punkt gebracht

- DWS RiesterRente Premium ist ein gezillmelter Riester-Fondssparplan mit Höchststandsgarantie.
- Sehr große Flexibilität und transparente Bedingungen bei fairen Kosten.
- Großes Renditepotenzial durch hohe Aktienquote mit Beitragsgarantie.

natliche, vierteljährliche, halbjährliche und jährliche Eigenbeiträge sind zulässig. Die Beitragshöhe ist nach oben nicht auf den geförderten Höchstbeitrag von 1.575 Euro (in 2007) bzw. 2.100 Euro (ab 2008) begrenzt. Zahlt der Kunde höhere Beiträge ein, unterliegen diese der normalen Besteuerung im Rahmen der dritten Schicht. Unregelmäßige Zuzahlungen über die geförderte Höchstgrenze hinaus können zwar in unbeschränkter Höhe geleistet werden, aber nur bis zur Vollendung des 55. Lebensjahres. Gesetzliche Zulagen werden bei Eingang in das Depot investiert. Wenn der Anleger in eine finanzielle Notlage kommt, kann er den jederzeit wieder aktivierbaren Vertrag mit einer Vorankündigungsfrist von zehn Tagen ruhen lassen, ohne dass dafür eine zusätzliche Gebühr erhoben wird.

Bei Vertragsabschluss kann eine Dynamisierung der Beiträge in Höhe von fünf Prozent vereinbart werden, der jederzeit widersprochen, die aber auch jederzeit unbeschränkt wieder aufge-

nommen werden kann. Andere prozentuale Beitragssteigerungen sind nicht möglich. Darüber hinaus kann der Anleger mit dem Beitrag jederzeit machen, was er möchte: auf null reduzieren oder grenzenlos erhöhen. Stufenlose Beitragsherabsetzungen und -erhöhungen können somit jederzeit vorgenommen werden.

Auszahlungsphase

Das niedrigste Eintrittsalter sind 15 Jahre, das höchste 53 Jahre. Die Laufzeit beträgt somit mindestens sieben, maximal 52 Jahre. Spätester Beginn der Auszahlungsphase ist der Beginn der Regelaltersrente, also das vollendete 67. Lebensjahr (frühester Beginn momentan: das 60. Lebensjahr). Eine kleine, aber aus Provisions-sicht für Vermittler entscheidende Änderung wird die DWS ab Oktober einführen. Musste man bei Antragstellung bisher kein Datum für den Beginn der Auszahlungsphase festlegen, so wird dieses zukünftig im Antrag erfasst.

Der im Antrag vermerkte Beginn der Auszahlungsphase ist dann auch Grundlage für die Bemessung des Provisionszeitraumes. Bisher wurde von der DWS standardmäßig das 60. Lebensjahr für die Bemessung der Provision herangezogen. Der angegebene Beginn der Auszahlungsphase kann jedoch auch nachträglich flexibel zwischen dem 60. und 67. Lebensjahr angepasst werden. Bei Vorverlegung müssen zum neuen Beginn der Auszahlungsphase lediglich die eingezahlten Beiträge inklusive Zulagen (Beitrags-garantie) zur Verfügung stehen. Eine Verschiebung der Auszahl- phase nach hinten ist jederzeit möglich. Die Kehrseite ist natürlich eine höhere Kostenbelastung für die Anleger bei Laufzeiten oberhalb des 60. Lebensjahres.

Was geschieht beim Tod des Kunden? Das Guthaben kann an die Erben ausgezahlt werden. Da dies eine schädliche Verwendung wäre, müssten die Zulagen und Steuervorteile zurückbezahlt werden. Alternative: Das Guthaben förderunschädlich auf den Riester-Vertrag des Ehepartners übertragen. Ein angespartes Gut- haben kann ganz oder teilweise entsprechend der gesetzlichen Vorgabe für eigene Wohnzwecke verwendet werden (zum Bei- spiel Hausbau). Dies muss drei Monate vor Ende eines Kalender- vierteljahres angekündigt werden. Selbstverständlich reduzieren Entnahmen anteilig jegliche Garantiezusagen.

Der Riester-Vertrag kann während der Ansparphase ebenfalls ent- sprechend der gesetzlichen Vorgabe mit einer Frist von drei Mo- naten zum Ende eines Kalendervierteljahres gekündigt werden. Wird das Guthaben auf einen anderen Riester-Vertrag übertragen, müssen gezahlte Zulagen nicht zurückerstattet werden. Andern- falls wird die DWS das Guthaben erst auszahlen, wenn die Zu- lagenstelle den Rückforderungsbetrag mitgeteilt hat. Dieser wird von der DWS direkt an die Zulagenstelle zurückbezahlt. Wegen der Kostenentnahme in den ersten fünf Jahren führen Kündigungen und Beitragsherabsetzungen in dieser Zeit, wie bei allen vorab pro- visionierten (= gezillerten) Produkten, zu finanziellen Einbußen. Im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben bietet die DWS RiesterRen-

Mehr staatlich beschleunigte Basis-
rente. Mit Investmentkompetenz.



counterpart

Jetzt
Infopaket ordern.
Leuchtschwein gibt's
gratis dazu.
Tel. 01802-00 12 51¹ oder
basisrente@standardlife.de



MAXXELLENCE**^{BASIC}**

Der Maßstab in der Basisvorsorge.

Verkaufen Sie eine lebenslange monatliche Basisrente mit einge-
bautem Turbo: Die Basisvorsorge **MAXXELLENC**E**^{BASIC}** erhöht dabei mit
den *Manager of Managers*-Fonds die Chancen auf überdurchschnitt-
liche Rendite. Beiträge bis max. € 20.000 (gemeinsam veranlagte
Ehepartner sogar bis max. € 40.000) können steuerlich als Sonder-
ausgaben angesetzt werden. Starten Sie jetzt durch bei Ihren Kunden:
mit **MAXXELLENC**E**^{BASIC}**.

Besuchen Sie uns auf der DKM in Dortmund
vom 24.–25.10.2007, Halle 4, Stand B3.

¹€ 0,06 pro Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. www.standardlife.de

Eine schöne Perspektive. **STANDARD LIFE**



DWS RiesterRente Premium

Pluspunkte	Minuspunkte
Sehr große Flexibilität und Chancen auf hohe Renditen; Beitragszusage durch innovatives Anlagemodell	Für Garantie-Fans: keine garantierte Rente bei Vertragsbeginn
Für Vermittler: relativ hohe, aufwandsorientierte Vergütung	Für den Kunden: Zillmerung statt ratierlich berechneter Abschlusskosten
Transparente Bedingungen und faire Kosten	

Produktmerkmale DWS RiesterRente Premium

Kundenindividuelle Vermögensaufteilung

Keine Massenlösung: Jeder Kunde wird mit jedem Beitrag individuell betrachtet und gemanagt. Dies erfolgt streng regelbasiert (CPPI-Modell).

Hoher Investitionsgrad in Assets mit guten Performancechancen

Rechtliche Rahmenbedingungen fördern Riester-Sparpläne auf Investmentbasis. Dadurch deutlich höhere Gewichtung chancenreicher Assets.

Optionales Ablaufmanagement: monatliche Höchstgarantie

Sicherung der erreichten Höchststände ab dem 55. Lebensjahr. Aktivierung der Option bis drei Monate vor Rentenbeginn möglich.

Renditechance über dem Niveau von herkömmlichen Riester-Produkten

Historisch sind Aktien den Renten überlegen: Das individuelle Management außerhalb eines „Deckungsstockes“ nutzt die Chancen der Kapitalmärkte maximal aus, schon zu Beginn.

Top-Gesamtvergütung im Vergleich zum Wettbewerb

Abschlussprovision bis zu 5%, Provisionshaftungszeitraum fünf Jahre. Zusätzlich laufende Vergütung aus der Management-Fee.

PERFORMANCE | Quelle: DWS, Angaben gültig seit 1. April 2007

Investitionsgrad und Performancechancen

Versicherungs-Riester	DWS RiesterRente Premium
<i>Klassisches Riesterprodukt</i> – Aktienallokation wie im Deckungsstock, also im Schnitt nicht mehr als 15%	Bei Laufzeiten jenseits der zwölf Jahre können dauerhaft bis zu 100% der Beiträge in Aktien angelegt werden.
<i>Hybride Riesterprodukte mit Fonds</i> – Aktienallokation zwischen 5% und in Einzelfällen bis 55% möglich (bei ca. 30 Jahren Laufzeit)	

PERFORMANCE | Quelle: DWS

te Premium genügend Flexibilität, um auf veränderte Lebensumstände zu reagieren. Vor allem das gesetzlich verordnete Ruhenlassen sowie vertraglich jederzeit mögliche Beitragsherabsetzungen oder -erhöhungen sowie Zuzahlungen sind in diesem Zusammenhang zugelassen – sehr wichtige Aspekte. Starr ist nur der feste Dynamiksat von fünf Prozent. Angesichts der vorgegebenen Förderhöchstbeiträge und der Tatsache, dass Riester-Verträge die gesetzlich vorgenommene Rentenkürzung ausgleichen sollen, ist jedoch die Bedeutung der Dynamik an dieser Stelle gering. Zudem kann die Dynamik jederzeit ausgesetzt und wieder eingesetzt werden, so dass man im Ergebnis beliebig erhöhen kann.

Ablaufphase mit Höchststandssicherung

Eine Besonderheit ist die ab dem vollendeten 55. Lebensjahr angebotene Höchststandssicherung. Diese Wahlmöglichkeit kann der Anleger einmal bis spätestens drei Monate vor Beginn der Auszahlungsphase durch schriftliche Mitteilung an DWS ausüben. Der erste festgeschriebene Höchststand ist der Wert des Guthabens zum Zeitpunkt der Annahme der Option durch die DWS. Danach wird an jedem fünften Kalendertag eines Monats der tatsächliche Wert des Guthabens mit dem bisherigen Höchststand verglichen. Ist der tatsächliche Wert am Stichtag höher, so wird dieser neue Höchststand festgeschrieben. Rechtzeitig vor dem 55. Lebensjahr informiert die DWS den Kunden über die Möglichkeit, die Höchststandssicherung auszuüben. Gleichzeitig erfragt sie dann auch den Referenz-Renteneintrittstermin.

Zu diesem Referenzeintrittstermin steht dem Anleger entweder der tatsächliche Wert des Guthabens oder der bisher erreichte Höchststand zur Verfügung. Voraussetzung ist, dass die Auszahlungsphase gemäß dem festgelegten Referenzrenteneintrittstermin beginnt – keinesfalls vorher, weil in diesem Fall die Höchststandsgarantie entfällt. Ausgezahlt wird dann das tatsächlich vorhandene Guthaben oder zumindest der Barwert des zuletzt

festgeschriebenen Höchststandes, bezogen auf den tatsächlichen Zeitpunkt des Auszahlungstermins. Ist die Höchststandssicherung einmal gewählt, kann sie nicht wieder deaktiviert werden. Weitere Kosten entstehen hierfür nicht. Allerdings verzichtet der Anleger auf Renditepotenzial, weil die Kapitalanlage dann konservativer ausgerichtet werden muss.

Die Höchststandssicherung ist eine wertvolle Option, nicht nur für konservative Anleger. Gegen Ende des Vertrags gilt es, erzielte Erträge zu sichern. Der Anlagehorizont hat sich verkürzt, die Aktienquote sollte daher stets gesenkt werden, um nicht mehr aufholbare Verluste zu vermeiden. Die Höchststandssicherung gewährleistet dies, ohne dass auf weitere Ertragsmöglichkeiten verzichtet werden muss. Insofern finden auch ansonsten risikogeeignete Anleger in der Höchststandssicherung ein sehr gut geeignetes Instrument.

Auszahlphase: Leistungen nach Gesetz

Wird die Höchststandssicherung nicht gewählt, bleibt es bei der von Beginn an gewährten Beitragszusage. Zu Beginn der Auszahlphase stehen dem Anleger mindestens die eingezahlten Beiträge sowie die Zulagen zur Verfügung (ohne Kostenabzug), was der Gesetzgeber ohnehin verlangt. Die Auszahlphase beginnt spätestens am 1. Januar des auf den 67. Geburtstag folgenden Jahres, frühestens ab Vollendung des 60. Lebensjahres. Die Auszahlung des aufgebauten Guthabens erfolgt über monatlich zugesagte und lebenslang gleich bleibende Ratenzahlungen aus einer Kombination von Auszahlplan und Rentenversicherung. Die während des Auszahlplans erwirtschafteten Erträge können dem Kunden ebenfalls in voller Höhe zeitnah als variable Teilraten ausgezahlt werden.

An den Auszahlplan schließt sich ab dem 85. Lebensjahr eine lebenslange Teilkapitalverrentung an, die über einen Versicherungspartner – momentan ist das die Zürich Versicherung – dargestellt wird. Zur Sicherstellung der Teilverrentung wird zu

Beginn der Auszahlphase derjenige Beitrag dem Guthaben entnommen und in die Versicherung einbezahlt, der für die Finanzierung einer lebenslangen Rente ab dem 85. Lebensjahr in mindestens der Höhe der letzten Rate ohne Überschüsse aus dem Auszahlplan nötig ist. Männer und Frauen werden bei allen Berechnungen gleich behandelt (Unisex). Der Anleger kann eine Auszahlung in Höhe von höchstens 30 Prozent des bei Auszahlungsbeginn vorhandenen Guthabens verlangen.

Eine Rentengarantie wird demzufolge bei Vertragsbeginn nicht ausgesprochen. Ist das ein Nachteil? An dieser Frage werden sich wohl die Gemüter teilen. Warum aber sollte man sich heute bereits eine Rente in einer bestimmten garantierten Höhe sichern? Die Garantiezinsen sind auf einem Tiefpunkt. Viele Rentenversicherer behalten sich die Anpassung der Rente vor – zum Beispiel für den Fall, dass die Lebenserwartung weiter steigt. Dann ist die Garantie aber nichts wert. Auch ist zu erwarten, dass in den nächsten Jahren und Jahrzehnten neue Modelle entwickelt werden, die die bisher praktizierten Verfahren zur Rentenberechnung ersetzen sollten.

Anders als bei einer Rente wird bei einem Auszahlplan stets das Restkapital vererbt. Im Übrigen hat der Anleger hier auch die Möglichkeit, den Anbieter vor Beginn der Auszahlphase zu wechseln und sich dann zu einem späteren Zeitpunkt einen optimalen Rentenversicherer zu suchen. Ein „Muss“ ist die bei Beginn garantierte Rente also nicht. Alles andere ist Geschmackssache.

Über den Auszahlplan besteht außerdem auch in der Auszahlphase die Chance auf höhere Renditen, da das Kapitalanlagemodell fortgeführt wird, wenn auch zwangsläufig mit niedrigerer Aktienquote. DWS kalkuliert eine Rendite in der Auszahlphase von fünf Prozent. Bei Tod in der Auszahlphase wird das Guthaben wie in der Ansparphase auf die Erben übertragen (schädliche Verwendung) oder auf einen Riester-Vertrag des Ehepartners (förderunschädlich). Befindet sich der Vertrag aber schon in der Rentenphase ab dem 85. Lebensjahr, endet der Vertrag bei Tod

Swiss Life macht noch mehr aus der Riester-Rente – mit der Fondspolice Swiss Life Riester-Rente FRV!

Hohe Renditechancen und Garantien mit Top-Anlagestrategien.

Das Highlight: Die Anlagestrategie **NATURA** – sie handelt nach ethischen und ökologischen Grundsätzen.



Swiss Life Service-Center:
Postfach 401709 · 80717 München
Telefon 0180 / 318 00 00 · Fax 0180 / 31700 00
info@swisslife.de · www.swisslife-weboffice.de

ohne weitere Auszahlung, da das Guthaben verbraucht ist.

Kapitalanlage mit hohem Renditepotenzial

Spannend wie immer ist die Frage der Kapitalanlage. Dies gilt hier auf besondere Weise, weil es sich um das Produkt einer Kapitalanlagegesellschaft handelt, die eine Garantie grundsätzlich nicht so einfach darstellen kann wie ein Versicherer. Hier hat sich die DWS mit ihrem schon vor Jahren erfolgreich etablierten System FlexPension (Höchststandsgarantie), an dem sich das Riester-Produkt in den Grundzügen orientiert, im Markt eine starke Stellung erarbeitet. Zur Anlage werden fünf verschiedene DWS Vorsorgefonds offeriert, auf deren Zusammensetzung der Anleger allerdings keinen Einfluss hat. Diese Einschränkung erklärt sich aus der Beitragsgarantie.

Der Aktienanteil wird über den DWS Vorsorge Dachfonds dargestellt. Bisher bestand dieser Dachfonds ausschließlich aus Aktienfonds der DWS. Ab Oktober wird die DWS bis zu fünf weitere Kapitalanlagegesellschaften dazu nehmen. Die Fremdfonds sollen den DWS Vorsorge Dachfonds in bestimmten Assetklassen ergänzen und verbessern. Das Dachfondsmanagement der DWS wird also ab Oktober nicht nur aus der hausinternen Fondspalette, sondern auch aus dem Fondssortiment externer KAGs die passenden Fonds aktiv aussuchen. Im Sinne der Portfoliotheorie sind alle wesentlichen Märkte schon jetzt vertreten. Angestrebt wird eine Langfristrendite von acht Prozent p. a. bei einer Volatilität von unter 15 Prozent.

Neben dem einen hauseigenen Dachfonds Aktien stellt die DWS noch Rentenfonds mit unterschiedlichen durchschnittlichen Restlaufzeiten der gehaltenen Anleihen zur Verfügung (Duration: fünf, sieben, zehn und 15 Jahre). Als Stabilitätskomponente ist eine Erweiterung um zwei Rentenfonds mit Durationen von einem und drei Jahren in den Bedingungen bereits angekündigt. Das Besondere an

dem DWS-Produkt ist die tägliche Überprüfung des Verhältnisses von Performance- und Stabilitätskomponente für jedes einzelne Anlegerdepot. Sowohl das vorhandene Guthaben als auch neue Beiträge werden individuell auf die beiden Komponenten aufgeteilt. Dies erfolgt in Abhängigkeit von verschiedenen Faktoren, insbesondere der Restlaufzeit, der Entwicklung der Aktienmärkte und des aktuellen Kapitalmarktzinses.

Je höher der Kapitalmarktzins liegt, desto geringer kann die Restlaufzeit sein. Sinkt der Kapitalmarktzins, sinkt auch die Aktienquote. Für eine hohe Aktienquote ist eine längere Restlaufzeit nötig. Eine Anpassung muss aber nicht täglich vorgenommen werden, sondern richtet sich nach den individuellen Parametern des Vertrages. So kann es beispielsweise sein, dass auch bei sehr volatilen Märkten nicht zwangsweise umgeschichtet werden muss – etwa bei entsprechend langer Restlaufzeit – und somit auch der Cost-Average-Effekt eines reinen Fondssparplans erreicht wird. Darüber hinaus wird der Anleger über Umschichtungen umfassend informiert. Alle Informationen kann er online abrufen. Somit ist der Wert seines Riester-Depots für den Kunden transparent und jederzeit nachvollziehbar.

Aktienquote

Das Modell der Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI), das hier verwendet wird, ist nicht neu, liefert aber gute Ergebnisse. Bei einem durchschnittlichen Kapitalmarktzins von 3,68 Prozent p. a. und einem Monatsbeitrag von 100 Euro kann schon bei Laufzeiten von über zwölf Jahren eine Aktienquote von 100 Prozent erreicht werden. Selbst bei der Mindestlaufzeit von sieben Jahren liegt die Aktienquote noch bei rund 66 Prozent. Im Backtesting hat sich gezeigt, dass bei einem Einbruch der Aktienmärkte (z. B. Dezember 2000) nur für kurze Laufzeiten (Alter 50, zehn Jahre Laufzeit) mit niedrigen Aktienquoten von etwa 15 Prozent gearbeitet wurde. In der Restlaufzeit

konnte diese Quote auf 30 Prozent nur begrenzt wieder aufgebaut werden.

Bei lang laufenden Verträgen (Alter 30, 30 Jahre Laufzeit) gab es von Dezember 1995 bis Dezember 2005 nur ein Jahr (2002), in dem die Aktienquote nicht bei 100 Prozent lag. Von zeitweilig auf bis zu rund 50 Prozent heruntergefahren (2002), baute sie sich danach wieder auf 100 Prozent auf. In dieser Reaktionsfähigkeit und -geschwindigkeit ist auch der Unterschied des DWS-Konzeptes zu bestimmten Garantiefondsmodellen zu sehen, bei denen der Anleger dem Cash-Lock-Risiko ausgesetzt ist. Bei fallenden Märkten also völlig aus dem Aktieninvestment herausgeht und dauerhaft auf diesem Stand bleibt, ohne an steigenden Kursen partizipieren zu können. Weiter: Versicherungskunden sind bei klassischen Produkten an die konservative Kapitalanlage der Assekuranz mit Aktienquoten von durchschnittlich lediglich rund zehn Prozent gebunden. Eine kundenindividuelle Steuerung findet hier nicht statt.

Die Höchststandssicherung der DWS wird übrigens nicht über einen Garantiefonds dargestellt, sondern durch eine Anpassung des beschriebenen CPPI-Modells. Dies muss zwar zu Renditeabschlägen führen, allerdings ohne die Nachteile vieler Garantiefonds (Cash-Lock-Risiko). Außerdem wird die Sicherung anders als beim Garantiefonds auf Anlegerebene vorgenommen. Ziel der Absicherung ist dann nicht mehr die Beitragssumme, sondern der letzte festgeschriebene Höchststand.

Risiken

Zusammengefasst stellt dieses Verfahren eine attraktive Alternative zu den bisher am Markt verfügbaren Modellen dar. Trotz Beitragsgarantie ist das Renditepotenzial aufgrund der Möglichkeit hoher Aktienquoten sehr groß. Simulationen und Backtesting haben gute Ergebnisse gezeigt. Dafür muss sich der Anleger damit abfinden, dass er keinen Einfluss auf die Kapitalanlage nehmen darf; eini-

ge werden denken: nehmen muss. Abzuwarten bleibt, in welchem Maße das DWS-Fondsmanagement Fremdfonds

**Der Punkt ist:
Man muss Service
nicht nur
großschreiben.**

auch tatsächlich einbeziehen wird. Ein Gesamtfazit lässt sich erst unter Einbeziehung der Kosten ziehen, die einen wesentlichen Einfluss auf die mögliche Rendite haben.

Das Kapitalanlagerisiko ist hier wegen der Beitragszusage begrenzt. Dennoch trägt der Investor das Risiko nicht erzielter Gewinne. Im Gegenzug erhält er die deutlich höhere Renditeaussicht gegenüber Anlagen in festverzinslichen Wertpapieren oder klassischen Versicherungspolicen. Vertragswährung ist der Euro, so dass kein Währungsrisiko besteht. Die DWS Investment GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Deutschen Bank AG. Diese wiederum ist von Standard & Poor's mit AA (Outlook: stable) bewertet. Auch Moody's (Aa1) und Fitch (AA-, Outlook: positiv) attestieren eine sehr hohe Finanzstärke. Das Bonitätsrisiko ist somit gering.

Für wen geeignet?

Versprochen wurden „Vertriebschancen wie nie zuvor“. Dies kann die DWS mit RiesterRente Premium tatsächlich leisten, weil für den Kunden wie für den Berater Wünsche kaum offenbleiben.

Das Produkt ist so flexibel, dass der Anleger auf jeden Liquiditätsengpass unkompliziert reagieren kann. Der Beginn der Auszahlungsphase ist flexibel. Und vor allem: Das kundenindividuelle Kapitalanlagemodell nach der CPPI-Methode verspricht eine hohe Partizipation am Aktienmarkt (bis zu 100 Prozent), damit hohe Renditechancen trotz Beitragsgarantie. Bei durchgängiger laufender Beitragszahlung ist die Gefahr eines Cash-Lock-Risikos so gut wie nicht gegeben.

Ein wunder Punkt sind häufig die Kosten, die die Vorteile vieler ausgeklügelter Anlagemodelle mit eigentlich hohen Renditepotentialen zunichte machen. Der DWS ist es gelungen, die Kosten im Griff zu halten. Abschluss- und Fondsmanagementkosten sind marktüblich bis eher günstig, dies trotz des höheren Verwaltungsaufwands. Die sonstigen Kosten sind angemessen. Vor allem können sich Anleger und Vermittler dank der transparenten Gestaltung davon selbst schnell ein Bild machen. Das alles macht das Produkt interessant.

Nachteile? Umstritten ist sicher das Fehlen einer garantierten Rente bei Vertragsbeginn. Wenn jemand genau darauf besteht, wird er eine Versicherungslösung wählen müssen. Es gibt aber gute Argumente dafür, dies nicht zwangsläufig zu tun. Die ursprüngliche Begrenzung auf das Anlageuniversum der DWS ist korrigiert. Die Einbeziehung von Fremdfonds ist generell zu begrüßen, speziell, weil dies nicht zu einer höheren Managementgebühr des DWS-Dachfonds führt.

Der Vermittler kann sich auch über eine aufwandsorientierte Provision freuen, die zeitnah vergütet wird. Dies sollte der Turbo für den Vertrieb sein. Zumal sich die Nachteile für den Kunden in Grenzen halten. Denn die Ablaufleistungen zählen trotz der praktizierten Zillmerung zu den höchsten am Markt. Der Anleger kann auf Liquiditätsengpässe flexibel reagieren. Fazit: ein gelungenes Produkt, für alle Beteiligten.

Transparente Kosten

Die Kosten sind in den Antragsbedingungen und im Verkaufsprospekt klar geregelt. 5,5 Prozent der bei Vertragsbeginn vereinbarten regelmäßigen Eigenbeiträge bis zum vereinbarten Rentenbeginn werden als Abschlusskosten vereinnahmt. Dies geschieht durch gleichmäßige Kürzung der Eigenbeiträge über fünf Jahre. Bei einem Monatsbeitrag von 100 Euro und einer Laufzeit von 30 Jahren fallen somit als Abschlusskosten 1.980 Euro an. Um diese zu finanzieren, werden von dem monatlichen Beitrag 33 Euro für fünf Jahre einbehalten. In dieser Zeit werden 67 Euro investiert.

Anders als bei üblichen Investmentsparverträgen erhält der Vermittler seine Provision sofort. Auf Dynamisierungen, Zuzahlungen und Zulagen wird eine weitere Vertriebsprovision von fünf Prozent erhoben, die den zu investierenden Betrag reduziert. Die Belastung für den Anleger hält sich an dieser Stelle im Vergleich zu anderen Produkten in Grenzen. Eine Rabattierung ist nicht möglich. Auf der Fondsebene fallen keine Ausgabeaufschläge an. Die jährliche Kostenpauschale der Rentenfonds beträgt jeweils 0,75 Prozent p. a., die Kostenpauschale des Dachfonds 1,5 Prozent p. a. Mit diesem Kostensatz werden die jährlichen Gebühren der Zielfonds so verrechnet, dass doppelte Gebühren nicht entstehen.

Spitzenplatz im Vergleich

Doppelbelastungen könnten nach dem Verkaufsprospekt entstehen, wenn künftig Fremdfonds einbezogen werden. Genaueres gibt der Verkaufsprospekt nicht her. Allerdings ist die Kostenpauschale des DWS Vorsorge Dachfonds in dem von der BaFin zertifizierten Antrag mit 1,5 Prozent angegeben. Dementsprechend darf sie von der DWS nicht erhöht werden. Für die regelmäßigen Anpassungen auf Kundene-



DWS RiesterRente Premium

Berechnung für Mann/Frau (Unisex) im Alter von 35 Jahren bei Abschluss (Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € monatlich). Die Werte verstehen sich ohne Zulagen (mit Zulagen).

Annahmen	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
Ablaufwerte	52.812 (59.674) €	86.844 (98.087) €	148.011 (167.137) €
Beitragsrenditen	2,43% (3,17%) p. a.	5,33% (6,01%) p. a.	8,23% (8,87%) p. a.
Kosten Produktmantel	0,57% (-0,17%) p. a.	0,67% (-0,01%) p. a.	0,77% (0,13%) p. a.
Kosten Geldanlage	1,5%	1,5%	1,5%
Gesamtkostenbelastung	2,07% (1,33%) p. a.	2,17% (1,49%) p. a.	2,27% (1,63%) p. a.
Nettoertrag	0,93% (1,67%) p. a.	3,83% (4,51%) p. a.	6,73% (7,37%) p. a.

Kosten von deutlich unter 1,0% für den Produktmantel sind sehr günstig, 1,5% für die Kapitalanlage marktüblich; insgesamt sehr faire Kosten.

bene fallen übrigens keine Gebühren an, egal wie häufig sie vorgenommen werden. Bei Abschluss der Rentenversicherung zu Beginn der Rentenphase werden keine Provisionen an DWS oder Vermittler gezahlt. Sonstige Verwaltungskosten können allerdings im Rahmen der Rentenversicherung ab 85 anfallen.

Im Ergebnis zeigt sich eine jährliche Effektivkostenbelastung (prozentuale Kosten einschließlich der Fondsmanagementgebühr) von 2,17 Prozent bei sechs Prozent Rendite ohne Zulagen (oder eine Effektivrendite von 3,83 Prozent). Diese

günstigen Kosten spiegeln sich in der Höhe der Ablaufleistungen wider. Bei dem hier gewählten Beispiel steht die DWS RiesterRente Premium im Vergleich mit den Ergebnissen auf dem ersten Platz (Morgen & Morgen AV-Win 3.61). Bei einer Rendite von sechs Prozent p. a. (angenommener Durchschnitt): Die DWS RiesterRente Premium würde 98.087 Euro einschließlich Zulagen auszahlen. Dagegen kommt der beste Versicherer auf 93.286 Euro, der schlechteste nur auf 72.386 Euro.

Weiterhin wird für das Depot eine jährliche Gebühr von 15,40 Euro verlangt. Ein An-

bietwechsel schlägt mit 51,30 Euro zu Buche. Im Falle einer schädlichen Verwendung (z. B. Kündigung) wird eine Gebühr von 0,5 Prozent des Depotgegenwertes, mindestens 51,30 Euro erhoben. Diese Gebühren können von der DWS einseitig angehoben werden. Möchte der Kunde Informationen öfter beziehen als halbjährlich und den Onlinezugang nicht nutzen, so fallen Zusatzkosten für den Postversand an (0,90 Euro je Brief, maximal 40 Euro pro Jahr).

Damit sind alle Kosten genannt. Sie sind transparent und nachvollziehbar geregelt und angesichts des aufwendigen Kapitalanlagemodells, das täglich verfolgt wird, als sehr günstig zu bezeichnen. Zieht man die erheblichen Renditechancen ins Kalkül: ein überaus faires Angebot, das sich auch bei den Lebensversicherern durchsetzen wird, die sich im Vergleich zur DWS ihrer Grenzen bewusst sind.

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.“

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