

Canada Life: Flexibler Kapitalplan

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.

Ausländische Lebensversicherer, insbesondere aus Großbritannien und Irland, agieren seit nunmehr über zehn Jahren erfolgreich in Deutschland. Durch innovative Produkte und klare Aktienorientierung konnten diese Anbieter bei zahlreichen Maklern punkten. Britische Versicherer fielen u. a. dadurch auf, dass sie Produkte anboten, die den Kunden eine Kombination aus niedrigen Garantien und erheblicher Partizipation am Renditepotential der Aktienmärkte boten.

Seit dem Absinken des Garantiezinses in Deutschland kommen auch immer mehr deutsche Anbieter mit Produkten auf den Markt, die die britische Idee aufgreifen. Niedrigere, zumeist nur endfällige Ablaufgarantien, hohe Aktienpartizipation und Glättung der Wertentwicklung sind die Eckpunkte, die man auch bei deutschen Versicherern immer öfter findet – zunächst in aller Regel bei Einmalbeitragsprodukten.

Dies ist Anlass genug, heute ein Einmalbeitragsprodukt eines irischen Anbieters zu untersuchen. Canada Life ist seit Juli 2006 mit dem Flexiblen Kapitalplan auf dem Markt – eine aufgeschobene fondsgebundene Rentenversicherung der dritten Schicht gegen Einmalbeitrag. Bis Ende 2007 wurden rund 1.000 Verträge mit einer Gesamtbeitragssumme von über 50 Millionen Euro abgesetzt. Die durchschnittliche Anlagesumme je Vertrag von 50.000 Euro weist auf eine interessante und lukrative Zielgruppe hin (insbesondere Altersgruppe 50+).

Zuerst nun ein Blick auf den Versicherer selbst. Canada Life Deutschland ist eine Niederlassung der Canada Life Assurance Europe Ltd. mit Sitz in Dublin (Irland).

Von Irland aus wird das Europageschäft betrieben. Die deutsche Niederlassung besteht seit Juli 2000. Die irische Gesellschaft ist eine Tochter der im Jahre 1847 gegründeten Canada Life (Kanadas ältester Lebensversicherer und zugleich der größte). Die Canada Life Gruppe ist wiederum Teil der Holdinggesellschaft Great-West Lifeco Inc., einer der größten Finanzkonzerne weltweit.

Mittlerweile werden von der irischen Muttergesellschaft insgesamt über 335.000 Verträge (Stand: Ende 2007) betreut. Die gesamte Beitragssumme einschließlich Einmalbeiträge lag am 30. Juni 2007 bei über 616 Millionen Euro. Das verwaltete Vermögen belief sich am 30. Juni 2007 auf knapp über eine Milliarde Euro. Die Beitragseinnahmen im Neugeschäft (nach APE) betragen am 30. Juni 2007 über 43 Millionen Euro (bezogen auf die Jahresbeiträge bei ratierlicher Zahlungsweise sowie einem Zehntel der Einmalbeiträge). Damit ist Canada Life neben Standard Life und Clerical Medical einer der drei großen „Briten“ in Deutschland.

Einmalbeitragsprodukte gibt es wie Sand am Meer. In der Regel wird bei diesen Einmalbeitragsversicherungen nur in ein einziges strukturiertes Produkt investiert. Das reicht heute nicht mehr, weil angesichts der Konkurrenz ein Produkt schon echte Highlights aufweisen muss, um am Markt überhaupt wahrgenommen zu werden. Mit ihren With Profits, oder genauer gesagt: Unitised With Profits konnte Canada Life eine große Resonanz im Markt erzielen. Ob dies auch mit dem Flexiblen Kapitalplan möglich sein wird und ob sich dieses Produkt zu einem Renner entwickeln kann, wird hier untersucht.

Flexible Aufschubphase

Das Produkt kommt für die dritte Schicht des Alterseinkünftegesetzes (AEG) in Frage. Anforderung Nummer eins deshalb: eine sehr große Flexibilität. Was bietet der Flexible Rentenplan in dieser Hinsicht? Der Tarif kann bereits ab Geburt abgeschlossen werden. Höchsteintrittsalter: 79 Jahre. Mit 85 spätestens beginnt die Rentenzahlung automatisch, sofern der Kunde nicht zuvor eine andere Option wählt. Vom Alter her kann also jeder diesen Tarif abschließen. Eingezahlt werden müssen mindestens 20.000 Euro. Der Höchstbeitrag liegt bedingungsgemäß bei einer Million Euro, inkl. aller Zuzahlungen. Außerdem bietet der Tarif eine sehr flexible Abrufphase: Sofern die Mindestaufschubdauer von fünf Jahren verstrichen ist, kann der Rentenbeginn jederzeit gewählt werden. Bei Rentenbeginn kann sich der Kunde entweder eine Rente auszahlen lassen oder ganz bzw. teilweise eine Kapitalauszahlung wählen. Darüber hinaus wird eine Marktoption angeboten (dazu später).

Während der Vertragslaufzeit kann der Anleger beliebig zuzahlen (mindestens 2.500 Euro) oder entnehmen (ab dem zweiten Versicherungsjahr mindestens 250 Euro; verbleibendes Anteilguthaben: mindestens 1.500 Euro). Auch ist es möglich, einen Teil des Guthabens vorgezogen verrenten zu lassen. In den ersten fünf Versicherungsjahren sind die kostenfreien Entnahmen auf zehn Prozent p. a. begrenzt.

Darüber hinausgehende Beträge unterliegen einer über fünf Jahre gestaffelten Stornogebühr – erstes Jahr 5,0 Prozent, zweites Jahr 4,5 Prozent usw. Ab dem sechsten Jahr ist die Entnahme kosten-

frei. Regelmäßige Entnahmen sind möglich (viertel-, halb- und jährlich, außer aus dem Garantiefonds), wenn dies mindestens zwei Wochen vorher mitgeteilt wird. Die Flexibilität in der Aufschubphase lässt kaum Wünsche offen. Sie wird lediglich etwas eingeschränkt durch die Kosten für Entnahmen während der ersten fünf Jahre.

Besonderheit Marktoption

Auf den Punkt gebracht

- *Der Flexible Kapitalplan von Canada Life: ein einfaches und leicht verständliches Produkt mit günstigem Mantel.*
- *Aber teilweise überdurchschnittlich hohe Kapitalanlagekosten.*
- *Überzeugende Kapitalanlagemöglichkeiten mit gutem Garantiefonds (Performanceindex).*

Bei Rentenbeginn kann der Anleger wählen: lebenslange Rente mit oder ohne Hinterbliebenenrente, mit Rentengarantiezeit, Kapitalleistung oder teilweise Kapitalleistung. Eine jährliche Rentensteigerung von ein, drei oder fünf Prozent kann vereinbart werden. Außerdem wird eine so genannte Marktoption angeboten.

Für die Berechnung der Rente wird eine Sterbewahrscheinlichkeit von mindestens 50 Prozent der Sterbetafel DAV 2004R und 50 Prozent des Zinssatzes deutscher Staatsanleihen oder vergleichbarer Anleihen angenommen, deren Dauer der voraussichtlichen Rentendauer entspricht. Insofern wird eine Berechnungsgrundlage garantiert, wenn auch auf dem halben Niveau von heute, dafür aber ehrlich. Diese so genannte Standardrente kann monatlich, viertel-, halb- oder jährlich jeweils vor oder nachschüssig gezahlt werden. Eine Hinterbliebenenrente (bis zu 100 Prozent der Standardrente) kann vereinbart werden. Diese Hinterbliebenenrente beginnt bei Tod der versicherten Person bzw. bei Ablauf der Rentengarantiezeit der Standardrente.

Als Rentengarantiezeit kommen nur fünf oder zehn Jahre in Frage. Während der Garantiezeit kann der Barwert der ausstehenden Renten abgefunden werden. Überlebt die versicherte Person das Ende der Rentengarantiezeit, setzt die Rentenzahlung wieder ein und wird bis zum Tod fortgeführt. Hier vermisst man eine weitergehende Flexibilität bis hin zur Möglichkeit, dass beim Tod der versicherten Person der Bezugsberechtigte das Verrentungsguthaben abzüglich bereits ausgezahlter Renten ausgezahlt bekommen kann. Die möglichen fest vereinbarten Rentensteigerungen von 1,3 oder fünf Prozent sind hingegen völlig ausreichend.

Ein Unikum von Canada Life Produkten ist die so genannte Marktoption („Open Market Option“). Entscheidet sich der Kunde für diese Option, wird Canada Life spätestens einen Monat vor Rentenbeginn drei andere Angebote für eine sofort beginnende Rentenversicherung vorlegen. Die in Frage kommenden Versicherer wählt Canada Life eigenmächtig aus.

lesen Sie weiter auf Seite 37

Kosten

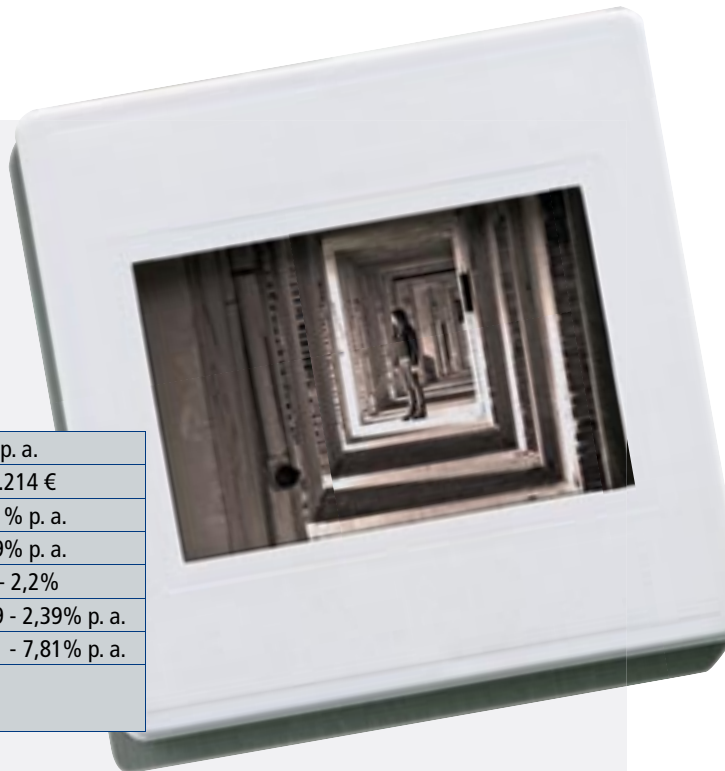
Einfache und faire Struktur

Berechnung für Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss (Laufzeit 30 Jahre, Einmalbeitrag 50.000 €).

Annahmen	1,5% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
Ablaufwerte	74.246 €	272.815 €	630.214 €
Beitragsrenditen	1,33% p. a.	5,82% p. a.	8,81% p. a.
Kosten Produktmantel	0,17% p. a.	0,18% p. a.	0,19% p. a.
Kosten Geldanlage	1,0 - 2,2%	1,0 - 2,2%	1,0 - 2,2%
Gesamtkostenbelastung	1,17 - 2,37% p. a.	1,18 - 2,38% p. a.	1,19 - 2,39% p. a.
Nettoertrag	-0,87 - 0,33% p. a.	3,62 - 4,82% p. a.	6,61 - 7,81% p. a.

Kosten von unter 0,5% für den Produktmantel sind sehr günstig.

1,0 - 2,2% für die Kapitalanlage: überdurchschnittlich; insgesamt faire Kosten.



Der Flexible Kapitalplan zeichnet sich durch seine einfache Struktur aus. Das gilt auch für die Kostenregelungen. Als Abschlusskosten wird lediglich ein Ausgabeaufschlag von fünf Prozent erhoben. Da der Vermittler davon den größten Teil erhält, fragt man sich, was noch für die Gesellschaft bleibt. Sie hält sich offenbar ganz überwiegend durch die Fondsmanagementgebühren schadlos, die ja – wie schon dargestellt – nicht unerheblich sind. Für Aktienanlagen fallen bis zu 2,2 Prozent p. a. an. Diese Gebühren sind – wie bei allen Gesellschaften üblich – nicht in der Modellrechnung enthalten. Daher erweisen sich bei der Berechnung der Effektivkosten (siehe Tabelle oben) die Kosten des Produktmantels mit unter 0,2 Prozent p. a. auch als sehr gering.

Wählt der Anleger nur Aktienfonds mit 1,5 Prozent Managementgebühren, profitiert er insgesamt von einer sehr fairen Kostenstruktur. Nimmt er aber die teureren Fonds, sind auch die Effektivkosten des Vertrages nicht mehr so günstig. Auch hier zeigt sich sehr plastisch, dass die Kosten eines Vertrages nur insgesamt, also zusammen mit den Kapitalanlagekosten, betrachtet und verglichen werden können. Jede andere Betrachtung verzerrt das Bild.

Dies kann ein kleiner, sehr pauschaler Vergleich verdeutlichen. Anmerkung: Die Fondsverwaltungsgebühr hängt von der Rendite ab, schwankt also, sodass die Gesellschaft das Einnahmerisiko trägt. Außerdem werden daraus Vermittler bezahlt und Risikokosten für die Beitragsrückerstattung finanziert. Die Fondsverwaltungskosten addieren sich im Beispiel oben auf über 42.000 Euro (bei 1,5 Prozent Managementgebühren und einer Rendite von sechs Prozent p. a.)

Wählt man einen Fonds mit Verwaltungsgebühren von 2,2 Prozent, so belaufen sich die addierten Kosten bereits auf über 55.000 Euro. Gegen die Differenz von 13.000 Euro, die nur die Fondswahl ausmacht, erscheinen die Abschlusskosten von 2.500 Euro vernachlässigbar. Aus diesem Grunde propagiert das ITA schon seit Mitte 2007 die Nutzung des Effektivkostenrechners (Reduction in Yield), der auf der Internet-Seite des ITA verfügbar ist.

Verlagerung der Kosten

Die Gesellschaften werden aufgrund der Pflichtangaben zu den Kosten, die ab 1. Juli 2008 zu machen sind, immer mehr Kosten in die Kapitalanlage verlagern, um die Modell-

rechnung und den Kostenausweis günstiger aussehen zu lassen. Vermittler und Kunden müssen sich über diesen Umstand im Klaren sein und Produkte anhand der Effektivkosten vergleichen. Zu beachten ist außerdem, dass die Fondsverwaltungsgebühren zwischen Vertragsbeginn und Rentenbeginn jederzeit erhöht werden können (nicht rückwirkend). Man weiß im Voraus also nicht genau, mit welchen Kosten zu rechnen ist. Das ist aber insofern nicht so dramatisch, weil nach Ablauf von fünf Jahren ohne Stornoabzüge gekündigt werden kann (unter Auszahlung des vollen Rückkaufswertes). Damit ist der Anleger nicht anders gestellt als beim Kauf eines Investmentfonds mit einem Ausgabeaufschlag von fünf Prozent.

Die schon beschriebenen Stornogebühren zwischen fünf und drei Prozent fallen nur in den ersten Jahren an. Insofern sind sie zwar hoch, aber kalkulierbar. Die Fondswechselgebühr von 50 Euro fällt erst nach 20 Fondswechseln pro Jahr und damit höchst selten an. Weitere Gebühren gibt es nicht. Insgesamt sind die Kosten transparent vereinbart und fair. Auch wenn man die erhöhten Fondskosten berücksichtigt, worauf Vermittler und Anleger achten müssen, steht das Produkt im Wettbewerb glänzend da.

Die bessere Alternative.

Sieht ein Angebot eine günstigere Rente vor, kann sich der Anleger hierfür entscheiden. Er ist also nicht an das Rentenangebot der Canada Life gebunden. Allerdings sehen die Bedingungen nur vor, dass sich Canada Life um einen Abschluss bei diesem anderen Versicherer „bemüht“. Ein rechtsverbindlicher Anspruch kann daraus nicht hergeleitet werden. Steht der ausgewählte Anbieter nicht zur Verfügung, kann der Kunde ein eigenes Angebot einholen und an Canada Life einreichen. Doch auch dann muss sich der Versicherer nur um einen Abschluss bemühen. Die Marktoption ist eine interessante Gestaltung, wenn man bedenkt, dass Verträge heute aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung im Extremfall 100 Jahre laufen können. Ob es den Produktpartner bis dahin noch gibt, kann beim Abschluss eines Vertrages niemand wissen.

Da die Bedingungen aber einen direkten Anspruch des Versicherungsnehmers nicht vorsehen und die Auswahl der anderen Anbieter in das Belieben von Canada Life gestellt wird, ist die Option rechtlich nicht viel wert. Die Bedeutung wird von der praktischen Handhabung abhängen. Hier muss Canada Life demonstrieren, wie ernst es ihr mit der Marktoption ist.

Verstirbt die versicherte Person während der Aufschubzeit, werden entweder die eingezahlten Beiträge abzüglich getätigter Entnahmen bzw. vorgezogener Teilverrentungen ausgezahlt oder das Anteilguthaben (je nachdem, was höher ist). Eine Stornogebühr wird bei Tod nicht erhoben. Ist die versicherte Person ein Kind bis zum vollendeten siebten Lebensjahr, so wird die Leistung im Todesfall auf maximal 8.000 Euro oder auf die gegebenenfalls höheren eingezahlten Beiträge begrenzt.

Weitere Optionen oder Risikokomponenten (Berufsunfähigkeitsschutz, Dread Disease usw.) werden im Rahmen dieser Police nicht angeboten. Insgesamt ist der Vertrag sehr flexibel und ganz klar auf Kapitalanleger zugeschnitten. Die Marktoption ist ein interessantes Alleinstellungsmerkmal, wobei man hier die praktische Handhabung abwarten muss. Verbesserungsbedarf gibt es bei den zu

starren Rentengarantiezeiten. Außerdem wäre eine weitergehende Absicherung (Kapital abzüglich ausgezahlter Renten) wünschenswert.

Moderne Fondsauswahl mit Garantiefonds

Der Anleger hat die Wahl aus 20 verschiedenen Fonds der Assetklassen Geldmarkt-/Rentenfonds, Mischfonds, Aktien-Indexfonds, Aktienfonds sowie einem Garantiefonds-Konzept. Das Fondsmanagement wird von der unternehmenseigenen Fondsgesellschaft Setanta gestellt sowie JPMorgan, American Express, Warburg, Franklin Templeton, Fidelity, Threadneedle, Invesco und BlackRock Merrill Lynch. Angeboten werden einerseits „normale“ Fonds der Setanta, andererseits interne Fonds, die von den Investmentexperten der Canada Life selbst gebildet werden. Mit der Verwaltung der Anlagen wird dann jeweils ein Kapitalanleger betraut – getreu dem Motto: „Ein Thema, ein Verwalter.“ Die meisten Fonds (11) werden von Setanta verwaltet. Die übrigen Kapitalanlagegesellschaften sind jeweils nur für einen internen Fonds zuständig. Es lassen sich alle Risikoneigungen abbilden; u. a. von sehr geringem Risiko (Geldmarktfonds „Deutsche Geldwerte II“ von Setanta) über geringes Risiko („Deutsche Renten II“, „EURO Sicherheitsorientiert II“ von Setanta), über „Perspektive International II“ (Franklin Templeton) bis zu sehr hohem Risiko („Deutsche Aktien II“ von Setanta). Alle wichtigen Regionen lassen sich abbilden. Emerging Markets, Rohstoffe und Energiewerte kann man über die Wahl des Fonds „Aktien Zukunftswerte II“ einbeziehen. Bis auf Nachhaltigkeits- bzw. ökologisch ausgerichtete Fonds bleiben keine Wünsche offen. Außerdem stehen für passive Strategien Indexfonds zur Verfügung. Der Anleger kann bis zu zehn Fonds auswählen (mindestens fünf Prozent des Beitrags) und beliebig oft zwischen



Setzen Sie auf Investment-Know-how mit Sicherheitsfeatures.

Die Friends Plan Investmentpolicen für die private, betriebliche und staatlich geförderte Altersvorsorge kombinieren die Vorteile der britischen Versicherungsstandards mit perfekten Lösungen für die neuen Herausforderungen des deutschen Marktes. In die Entwicklung sind das Know-how und die Erfahrung eines der größten und erfolgreichsten Versicherungsunternehmen Großbritanniens eingeflossen. Ihre Kunden profitieren von höchstmöglicher Flexibilität – Sie selbst von Sicherheit, Service und Support eines ausgezeichneten Partners.



Sie möchten mehr wissen? Oder die FPI-Broschüre bestellen? Schicken Sie einfach eine E-Mail an: info@fpbag.de



FRIENDS PROVIDENT
INTERNATIONAL



den Fonds wechseln. Bis zu 20 Fondswechsel sind kostenlos. Danach kostet jeder Fondswechsel 50 Euro.

Die von den hauseigenen Canada Life Anlagespezialisten als entscheidend sondierten Regionen und Märkte werden in eigenen Fonds abgebildet (einfach und präzise entsprechend dem Anlagegegenstand bezeichnet). Die Fonds bilden wiederum ein Fondsportfolio ab, in dem die besten drei bis fünf Fonds zusammengefasst werden. Mit der Verwaltung wird jeweils eine herausragende Fondsgesellschaft beauftragt, die in diesem Segment ihre Expertise hat. Die Anlageexperten von Canada Life prüfen die Zusammensetzung zweimal jährlich und nehmen gegebenenfalls Veränderungen der Fonds vor. Bei schlechter Performance kann der Verwalter ausgetauscht werden.

Da auf diese Weise eine regelmäßige Prüfung und Anpassung gewährleistet ist, muss sich der Kunde nicht mit der Auswahl der jeweiligen Fonds befassen. Dies ist schon deshalb wichtig, weil sich in der Praxis zeigt, dass sich die wenigsten Anleger um die Zusammensetzung ihrer Anlagen kümmern. Wer will, kann sich zu Vertragsbeginn oder später für das Automatische Portfolio Management (APM) entscheiden. Damit sorgen die Investmentmanager von Canada Life stets für eine dem vorgegebenen Risikoprofil entsprechende Kapitalanlage. Die drei Profile reichen von sicherheitsorientiert (20 Prozent Aktien, 80 Prozent Renten) über ausgewogen (40 Prozent Aktien, 60 Prozent Renten) bis dynamisch (60 Prozent Aktien, 40 Prozent Renten). Die Fondszusammensetzung wird mindestens einmal jährlich überprüft und gegebenenfalls verändert, um die vereinbarte Portfolio-Struktur wiederherzustellen. Weitere Kosten für das APM entstehen nicht.

Zur Auswahl steht ferner ein Garantiefonds („Garantiefonds 5“), der immer eine Laufzeit von fünf Jahren und zum Laufzeitende eine Garantie von 100 Prozent des Rück-

nahmekurses vorsieht. Zur Sicherstellung der Garantie wird in den DJ Euro Stoxx 50 Index sowie in festverzinsliche Wertpapiere investiert. Hervorzuheben ist, dass es sich um den Performanceindex handelt. Der Kunde wird also – wie bei anderen Anbietern üblich – nicht um die Dividendenträge gebracht.

Nachteilig ist allerdings der feste Investitionszeitraum von fünf Jahren. Es ist aber davon auszugehen, dass bei Ablauf ein neuer Garantiefonds zur Verfügung steht, in den dann umgeschichtet werden kann. Über die hohe Aktienpartizipation können außerdem Renditeeinbußen wettgemacht werden, die der Einsatz des Sicherungsmodells CPPI mit sich bringt. Die Garantie übernimmt nicht Canada Life, sondern ausschließlich JPMorgan.

Canada Life ist hier einen anderen Weg als andere Anbieter gegangen. Im Vordergrund stand eine möglichst hohe Aktienpartizipation, und zwar auch in ungünstigen Zeiten. Der bei anderen Produkten häufig im Mittelpunkt des Vertriebs stehende Wettbewerb um die höchste Garantie wird hier bewusst zugunsten einer höheren Performance vermieden. In regelmäßigen Abständen werden außerdem weitere strukturierte Fonds aufgelegt, die längere Laufzeiten und höhere Garantien bieten.

Zuletzt stand der Spektrum 12 zur Verfügung, der nach zwölf Jahren eine Mindestgarantie von 120 Prozent der Investition bot. Außerdem wurden die Assetklassen

entsprechend ihrer Performance gewichtet (die beste am höchsten gewichtet). Der Spektrum 12, aber auch der Garantiefonds 5 können mit den anderen Fonds kombiniert werden. Der Anleger hat also weiterhin die Wahl.

Die Managementkosten der Fonds bewegen sich zwischen 1,0 und 2,2 Prozent p. a. Die konservativen Fonds sind eher teuer. Im Geldmarktbereich können nur geringe Renditen von momentan vielleicht vier Prozent erwirtschaftet werden.

Da tut jeder Basispunkt an Kosten weh. 1,0 Prozent für einen Geldmarktfonds ist zu viel. Auch die Rentenfonds sind nicht gerade günstig (1,25 bis 1,60 Prozent). Dasselbe gilt für die Aktien-Indexfonds. Da hier eine aktive Managementleistung nicht erbracht wird, sind jährliche Gebühren von 1,25 Prozent zu viel.

Zu den aktiv gemanagten Aktienfonds: Gebühren von 1,50 Prozent und genau so viele mit einer Zwei vor dem Komma (teuer). Die höheren Kosten sind darauf zurückzuführen, dass Canada Life eigene Fondsportfolios zusammenstellt, diese überwacht, anpasst und den Verwalter prüft und ggf. austauscht. Der dadurch entstehende Mehraufwand bringt dem Anleger einen nicht unerheblichen Mehrwert. Er braucht sich um nichts weiter kümmern und bekommt eine professionelle Verwaltung. Diesen Vorteil muss jeder mit den höheren Kosten abwägen. Der Garantiefonds weist eine jährliche Gebühr von 1,6 Prozent aus, was für einen solchen Fonds günstig ist, insbesondere wenn man berücksichtigt, dass hier in einen Performance-Index investiert wird.

Vergangenheitsleistungen gibt es für die Fondsportfolios nicht. Die Fonds der Setanta bestehen zum Teil schon länger als zehn Jahre. Der Setanta Deutsche Aktien hat nach Unternehmensangaben auf Zehnjahressicht sogar den DAX um 1,6 Prozent Rendite p. a. übertroffen, was sehr beachtlich ist.

Der Erfolg der Fondsportfolios bleibt also abzuwarten. Insgesamt überzeugend: die

Viele Vermittler/innen orientieren sich gegenwärtig neu.

Die FG FINANZ-SERVICE Aktiengesellschaft bündelt Vertriebs- und Serviceleistungen für unabhängige Vermittler.

Vielfalt der Anlageklassen, die einfache Bezeichnung der Fonds sowie das dahinterstehende Konzept. Gut ist auch, dass die Garantieelemente mit den übrigen Fonds kombiniert werden können. Der Garantiefonds ist im Hinblick auf die Koppelung an den Performanceindex lobenswert.

Das Kapitalanlagerisiko trägt wie bei allen fondsgebundenen Versicherungen der Anleger, um die Aussicht auf eine höhere Rendite zu erhalten. Da der Euro die Vertragswährung ist, besteht kein Währungsrisiko. Ansonsten werden Währungsrisiken intern ausgeglichen. Ratings bescheinigen Canada Life eine sehr hohe Finanzstärke (Standard & Poor's: AA, Fitch: AA+). Allerdings gibt es in Irland keinen gesetzlichen Insolvenzschutz. Da die Policen auch nicht unter den deutschen Insolvenzschutz fallen, müssen sich die Anleger mit der hohen Finanzkraft von Canada Life begnügen.

Für wen geeignet?

Es gibt mittlerweile viele Einmalbeitragsprodukte. Der Makler hat die Qual der Wahl. Warum und wann sollte er den Flexiblen Kapitalplan von Canada Life anbieten? Kann sich das Produkt von Canada Life vom Markt abheben? Der Flexible Kapitalplan eignet sich vor allem vor dem Hintergrund der zum 1. Januar 2009 kommenden Abgeltungssteuer. Ist der Anleger einmal investiert und hat die Abschlusskosten von fünf Prozent bezahlt, kann er die Zusammensetzung seiner Kapitalanlagen bis zu 20-mal pro Jahr kostenfrei verändern – ohne weitere Transaktionskosten und Steuern, die bei einer Fondsanlage anfallen würden.

Im Rahmen eines Investmentsparplans wären Gewinne bei jeder Umschichtung pauschal mit 25 Prozent zzgl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer zu versteuern. Bei der Versicherungslösung unterliegen dagegen nur Entnahmen bzw. die Auszahlung am Ende der Besteuerung, wobei unter Umständen nur der halbe Gewinn mit dem persönlichen Einkommensteuersatz zu versteuern ist.

Die gebotene Fondsauswahl und das Anlagekonzept überzeugen inhaltlich. Die Überwachung und Anpassung durch Investmentexperten führt zu höheren Kosten, die gegenüber der hinzugewonnenen Mehrleistung abzuwägen sind. Wenn jemand in ein Garantiekonzept investieren möchte, ist er beim Flexiblen Rentenplan besonders gut aufgehoben. Der Garantiefonds investiert in einen Performanceindex, berücksichtigt also Dividendenerträge und ist dafür auch noch günstig. Eine echte Besonderheit ist die Kombinationsmöglichkeit der Garantieelemente mit den übrigen Fonds. Die meisten anderen Gesellschaften investieren nur in ein einziges strukturiertes Produkt. Der Kunde hat dann keine Auswahl. Anleger, die eine hohe Performance dank möglichst hoher Aktienpartizipation erzielen möchten und eine hohe Garantie nicht als Schwerpunkt haben, sind hier also richtig.

Nicht fündig werden Kunden, die auch Risikoschutz suchen und die Wert auf einen gesetzlichen Insolvenzschutz legen. Wer auf sein Geld nicht mindestens fünf Jahre lang verzichten kann, sollte hier auch nicht zugreifen, weil in den ersten fünf Jahren hohe Stornogebühren verlangt werden.

Was viele Vermittler und Kunden interessieren dürfte: die Marktoption. Auch wenn kein vertraglicher Anspruch auf eine Rente von einem anderen Versicherer besteht, so ist diese Option für viele Anleger, die sich heute nicht langfristig an eine Gesellschaft binden wollen, reizvoll. Im Übrigen findet der Anleger alle Informationen selbst. Auch die Kostenangaben sind sehr übersichtlich und nachvollziehbar. Insgesamt ist der Flexible Rentenplan ein Einmalbeitragsprodukt, das im Markt eine sehr interessante Alternative darstellt.

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

Unsere Highlights:

- Familiengeführtes Unternehmen
- Keine Beteiligung von Produktgebern
- Zentrale Abwicklungsplattform
- Eigenes Haftungsdach
- Ca. 1.000.000 vermittelte Anlagen
- Extreme Fachkompetenz im Bereich bAV, Baufinanzierung, Lebensarbeitszeitkonten, Immobilien, Beteiligungen und Vermögensverwaltung
- Vorbereitete Termine stehen zur Verfügung
- Wir bieten Vermittler/innen und Führungskräfte das, was Sie schon immer suchen



Marc-Oliver Ziegler Gerhard Ziegler Philipp Ziegler



Richten Sie Ihre Bewerbung an
FG FINANZ-SERVICE
Aktiengesellschaft
Olgastraße 19 74072 Heilbronn
Telefon 0 71 31 / 62 43-124
E-Mail: servicecenter@fg-finanz-service.de
Internet: www.fg-finanz-service.de