

Condor: Invest-Rente Comfort

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.

Jenseits der großen Namen der Assekuranz gibt es eine beachtliche Anzahl kleiner Versicherer, die hervorragende Arbeit leisten. Sie stehen weniger im Rampenlicht und haben es angesichts schmaler Werbebudgets schwerer, ihre Vorzüge der Öffentlichkeit zu vermitteln.

Als guter Makler sollte man aber alle am Markt befindlichen Anbieter kennen, um das passende Produkt für den Kunden herausfinden zu können. Natürlich ist die Zeit, die für das Beschäftigen mit Produkten und

Bedingungen zur Verfügung steht, knapp bemessen. Deshalb versuchen wir mit unseren Produktprüfungen Aufschlüsse zu liefern. Heute untersuchen wir die Invest-Rente Comfort der Condor Versicherung. Geworben wird mit dem Slogan „Zu wissen, wo es langgeht“. Ob Condor mit diesem Produkt wirklich den richtigen Weg geht, prüfen wir in dieser Ausgabe der PERFORMANCE.

Die Condor Lebensversicherung AG ist ein Unternehmen der Dr. Oetker-Gruppe, ein großer Konzern, der neben dem klassischen Lebensmittelgeschäft auch Beteiligungen im Finanzgeschäft betreibt. Die von

Rudolf-August Oetker im Jahr 1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

1955 gegründete Condor

Auf den Punkt gebracht

- Die Invest-Rente Comfort von Condor bietet eine sehr hohe Flexibilität und eine umfassende Fondsauswahl.
- Risikoabsicherung für jeden Bedarf und mit sehr guten Bedingungen.
- Echter, hoher garantierter Rentenfaktor und sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.



www.photocase.com © Nanduu

Kaum schlagbare Flexibilität

Angesichts der heutigen schnelllebigen Zeit ist die Flexibilität eines Vertrages sehr wichtig. Die Condor Invest-Rente bietet lebenslange Anlagemöglichkeiten und Versicherungsschutz. Einsteigen kann man ab 15 Jahren (Kinder mindestens drei Monate), höchstens im Alter von 65. Die Beitragszahlungsdauer muss zwischen einem Jahr und 50 Jahren liegen, falls kein Einmalbeitrag geleistet wird. Die Rentenzahlung kann nach Abschluss der Versicherung im Rahmen der Abrufphase bis zum 55. Lebensjahr unter bestimmten Bedingungen vorverlegt oder im Rahmen der Ablaufphase bis zum 85. Lebensjahr nach hinten verschoben werden.

Das 85. Lebensjahr markiert das späteste Alter des Rentenbeginns. Daran schließt sich dann die Entnahmephase an, in der Kapital aus laufenden Renten und aus dem Fondsguthaben entnommen werden kann, bis es verbraucht ist. Daraus ergibt sich, dass jegliche Auszahlungen lebenslang möglich sind, bis das Guthaben verbraucht ist.

Eine Höchstvertragsdauer gibt es also nicht (Mindestaufschubdauer: fünf Jahre). Das macht dieses Produkt vor dem Hintergrund der Abgeltungssteuer interessant: Man erhält eine lebenslange Möglichkeit, über seine Kapitalanlage zu verfügen und kann in der Zwischenzeit im Rahmen dieses Versicherungsmantels Fonds kaufen oder verkaufen, ohne dass Gewinne der Abgeltungssteuer unterfallen.

Als Hauptleistung ist eine lebenslange Rente vereinbart. Es gibt verschiedene Rentenoptionen. So kann neben der gleichbleibenden auch eine steigende und fallende Rentenzahlung vereinbart werden. Ebenfalls interessant ist die Möglichkeit einer abgekürzten Rentenzahlung. Je nach Lebenslage kann sich sowohl der kerngesunde Rentner als auch der bereits erkrankte Rentner eine passende Rente zahlen lassen.

Übrigens weist die Condor einen echten garantierten Rentenfaktor aus. Es gibt keine Klausel in den Bedingungen, die die Garantie wieder einschränken würden. Da dies sogar für Sonderzahlungen bis zur vereinbarten Beitragssumme gilt, weiß der Anleger von Beginn an, was er

hat – vorbildlich. Statt der Garantierente kann bei Rentenbeginn auch ein konventioneller Rententarif gewählt werden. Anstelle der Rente kann natürlich auch eine Kapitalzahlung beantragt werden, sofern die Fristen eingehalten werden.

Die Antragsfrist ist unterschiedlich geregelt, je nachdem, welcher Todesfallschutz versichert ist. In den meisten Fällen beträgt sie drei Monate, im schlimmsten Fall kann sie drei Jahre betragen. Dies trifft aber nur dann zu, wenn man keinen Todesfallschutz in der Ansparphase (also nicht mal eine Beitragsrückerstattung bei Tod) und keine Leistungen bei Tod in der Rentenphase (also keine Rentengarantiezeit oder Sonstiges) vereinbart hat. Somit ist dieser Fall äußerst selten und wirft die Frage auf, warum nicht alles einheitlich geregelt wurde.

Das ganz Besondere an der Condor Invest-Rente ist eine Liquiditätsoption nach Rentenbeginn. Unter bestimmten Bedingungen kann der Kunde sogar nach Rentenbeginn bis zu dreimal jährlich eine Kapitalentnahme von mindestens 1.000 Euro beantragen. Für diese sonst kaum anzutreffende Option werden 40 Euro Gebühren erhoben. Auch in der Ansparphase ist man flexibel. Bis zu zweimal jährlich können Teilauszahlungen verlangt werden, alle fünf Jahre unentgeltlich.

Jegliche Entnahmen können auch in Form einer Übertragung der Fondsanteile vorgenommen werden, wenn der Gegenwert mindestens 2.500 Euro beträgt. Dafür wird eine Gebühr erhoben. Sonderzahlungen ab mindestens 500 Euro können jeden Monat geleistet werden. Auch eine laufende Dynamisierung der Beiträge kann bei Vertragsschluss vereinbart werden (ein bis zehn Prozent, mindestens 2,50 Euro monatlich).

Und wenn die Beiträge einmal gar nicht aufgebracht werden können? Dann muss der Vertrag nicht sofort beitragsfrei gestellt werden. Denn frühestens nach dem ersten Versicherungsjahr kann man auch eine Beitragspause über maximal 36 Monate beantragen. Gut: Ein eventuell vereinbarter Todesfall- oder Berufsunfähigkeitsschutz bleibt erhalten, sofern das Guthaben für die Finanzierung der Risikobeiträge ausreicht. Nach fünf Versi-

cherungsjahren kann der Kunde die Versicherung ganz oder teilweise in eine konventionelle Versicherung umtauschen.

Die hier gebotene Flexibilität lässt kaum Wünsche offen. Was fehlt? Nicht viel, aber doch beispielsweise die Möglichkeit, in den ersten Jahren eine feste Beitragsstufe vereinbaren zu können. Natürlich sind bestimmte Optionen an Bedingungen geknüpft.

Risikoschutz ohne Abstriche

Für die Risikoabsicherung steht eine Reihe von Modellen bereit. Als Todesfallleistung vor Rentenbeginn kann ein Prozentsatz zwischen ein und 120 Prozent des Fondsguthabens gewählt werden oder: zwischen 60 und 300 Prozent der Beitragssumme oder: Auszahlung der bis zum Tod fällig gewordenen Beiträge. Interessant ist die auf bis zu 120 Prozent des aktuellen Fondsguthabens lautende Variante der Todesfallleistung. Natürlich ist auch eine Kombination aus allen Varianten möglich. Geboten wird eine Erhöhungsoption, in deren Rahmen bis zu 100 Prozent der vereinbarten Beitragssumme, höchstens jedoch 25.000 Euro ohne Gesundheitsprüfung aufgestockt werden können. Für den Fall des Todes nach Rentenbeginn kann eine Rentengarantiezeit gewählt werden. Sie kann bis zur kalkulierten durchschnittlichen Lebenserwartung gehen, also im Extremfall bis Alter 97. Der Hinterbliebene kann sich den Barwert der bis zum Ende der Rentengarantiezeit noch ausstehenden Renten auch einmalig auszahlen lassen.

Noch umfassender ist die Alternative „Verbleibendes Kapital bei Tod.“ Hier wird dem Hinterbliebenen beim Tod der versicherten Person das Guthaben zu Beginn der Rentenzahlung abzüglich der bis zum Tod ausgezahlten garantierten Renten ausgezahlt. Die gezahlten und in den Renten enthaltenen Überschüsse werden nicht abgezogen. Jegliche Auszahlungen sind lebenslang möglich, bis das Guthaben verbraucht ist. Das macht dieses Produkt interessant vor dem Hintergrund der Abgeltungssteuer: Man erhält eine lebenslange Möglichkeit, über seine Kapitalanlage zu verfügen und

kann in der Zwischenzeit im Rahmen dieses Versicherungsmantels Fonds kaufen und verkaufen, ohne dass die entstandenen Gewinne der Abgeltungssteuer unterliegen. Einschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung? Zulässig. Die BU-Bedingungen der Condor sind sehr gut (Morgen & Morgen: fünf Sterne, Franke & Bornberg: FF). Hervorzuheben ist an dieser Stelle als echte Besonderheit, dass BU-Leistungen schon nach sechsmonatiger Arbeitsunfähigkeit erbracht werden, also noch bevor eine BU festgestellt wurde. Die Risikobeiträge für den Todesfallschutz werden risikogerecht entnommen, so dass der Kunde niemals zu viel bezahlt hat, auch nicht bei einer späteren Kündigung des Risikoschutzes. Die Risikobeiträge für den Berufsunfähigkeitsschutz sind dagegen leider konventionell als Durchschnittsbeiträge kalkuliert. Risikogerechte Risikobeiträge haben den Vorteil, dass am Anfang ein größerer Teil des Beitrags renditefördernd angelegt wird. Bei einer späteren Kündigung ist dann mehr Guthaben vorhanden. Auch in Sachen Risikoschutz, der auch in einer Beitragspause erhalten bleibt, sind kaum Wünsche offen. Einziger Wermutstropfen: Die Beiträge für den BU-Schutz werden leider nicht risikogerecht entnommen, anders als die Todesfallkosten.

Aktive und passive Anlagestrategien

Wie so oft macht es in der Kapitalanlage auch hier die Mischung. Die Portfoliotheorie nach unserem alten Bekannten Markowitz verlangt die Bildung eines Portfolios mit negativ korrelierten Werten, also Anlagen, die sich in bestimmten Szenarien entgegengesetzt entwickeln. Das senkt das Risiko des Portfolios. Deshalb ist es wichtig, eine entsprechende Fondsauswahl vorzufinden. Dies gilt erst recht vor dem Hintergrund der Abgeltungssteuer. Möchte man seine Anlagen in eine Versicherung einbringen, um die Abgeltungssteuer bei jedem Verkauf zu vermeiden, muss man auf eine entsprechende Anzahl von Fonds zurückgreifen können. Condor bietet Fonds von über 20 Kapitalanlagegesellschaften,

Condor Invest-Rente Comfort

Pluspunkte

- Sehr große Flexibilität
- Sehr gute Fondspalette mit günstigen ETFs
- Hoher, echter garantierter Rentenfaktor
- Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Minuspunkte

- Unzureichende Transparenz
- Risikobeiträge für BU werden nicht risikogerecht entnommen

worunter sich die wichtigsten Namen der Branche befinden. Zur Auswahl stehen über 30 Aktienfonds aller wichtigen Anlageregionen. Nur ein aktiv gemanagter Fonds aus den Emerging Markets (diese Region ist über einen ETF MSCI World emerging market abgedeckt) ist nicht vertreten, dafür aber Lateinamerika und Pazifik.

Wer sich nicht selbst um die Auswahl der Fonds kümmern möchte, kann auch auf Dachfondsstrategien der Condor zurückgreifen (Balance, Chance, Trends).

Der Dachfonds CondorTrends-Universal hat gerade den deutschen Fondspreis 2008 in der Kategorie Dachfonds Aktien Global – dynamisch drei Jahre gewonnen. Es werden drei in Zusammenarbeit mit FERi konstruierte Strategieportfolios (Stocks_International 40/70/100) angeboten – ein aktives Management allerdings nicht. Schließlich gibt es auch den aus anderen Policen bekannten ABN Amro Target Click Fund, mit dem eine Garantieleistung zu einem bestimmten Fälligkeitstag hergestellt werden kann.

Günstige Kosten

Die Neuheit und das Besondere im Rahmen der Fondspalette stellen aber die sogenannten ETFs dar (Exchange Traded Funds). Dabei handelt es sich um Investmentfonds, die exakt einen Index nachbilden. Es gibt also kein aktives Management. Der Vorteil gegenüber Zertifikaten liegt darin, dass ETFs wie jeder andere Fonds keine beschränkte Laufzeit haben und dass es auch kein Bonitätsrisiko gibt (Sondervermögen). Außerdem werden ETFs aktiv und regelmäßig an

der Börse gehandelt. Der Vorteil gegenüber anderen, aktiv gemanagten Fonds liegt in den sehr günstigen Kosten. Es fallen auch keine Ausgabeaufschläge an, sondern nur die sehr niedrigen Handelsgebühren der Banken (Spreads). Allerdings darf man nicht unterschlagen, dass ein Indexfonds immer etwas schlechter performen wird als der zugrunde liegende Index. Denn anders als der Index selbst, muss der Indexfonds die zum Abzug gebrachten Steuerzahlungen und Gebühren berücksichtigen.

Der Streit über die Vorteilhaftigkeit von aktiv oder passiv gemanagten Fonds kann objektiv kaum entschieden werden. Es gibt Untersuchungen, die eindrucksvoll belegen, dass aktiv gemanagte Fonds über lange Zeiträume nicht in der Lage waren, den Vergleichsindex zu schlagen. Auf der anderen Seite ist man bei Indexfonds an die Zusammensetzung des Index gebunden, die nicht immer vorteilhaft ist. Außerdem hat sich häufig gezeigt, dass es aktiv gemanagten Fonds gerade in Baisse-Phasen gelingt, mit weniger Verlusten abzuschneiden als der Vergleichsindex. Und das letzte Argument kommt aus der Theorie, in der passive Strategien überhaupt erst entstanden sind. Indexfonds können nach dieser Theorie nur dann besser sein als aktiv gemanagte Fonds, wenn der Markt effizient ist, der Manager also keine Informationsvorsprünge erzielen kann.

Dies ist in großen Märkten natürlich denkbar, aber in kleineren Märkten wie den Emerging Markets doch eher unwahrscheinlich. Deshalb vertreten institutionelle Anleger häufig einen so genannten Core-Satellite-Ansatz: Große Märkte wie USA und Europa oder Japan werden über Indexfonds abgedeckt, die anderen über aktiv gemanagte Fonds. Eben diese Strategie ist bei der Condor möglich, da man die ETFs beliebig mit aktiv gemanagten Fonds kombinieren kann.

Ein wichtiger Punkt der ETFs ist auch hier die Unterscheidung nach Performance- und Preisindex. So basiert z. B. der iShares DJ Euro Stoxx 50 (DE) auf einem Preisindex, der iShares DAX (DE) dagegen auf einem Performanceindex, bei dem alle Dividenderträge thesauriert werden; Preisindex: Erträge werden regelmäßig an den Anleger ausgezahlt.

Da hier die Condor Versicherung der Anleger ist, stellt sich die Frage, ob diese Erträge einbehalten oder den Kunden gutgeschrieben werden. Laut Aussage der Condor werden diese Gutschriften jedem Kunden gutgeschrieben. Eindeutig aus den Bedingungen ergibt sich dies jedoch leider nicht.

Die Fonds werden zum Rücknahmepreis erworben. Bis zu zehn verschiedene Fonds können gleichzeitig bespart werden. Im Vertrag gehalten werden können alle Fonds mit einer Mindestanlage von 250 Euro. Mindestens zehn Prozent des Beitrags müssen in einem Fonds angelegt werden. Shiften und Switchen: jederzeit zum Ersten des Monats, und zwar ohne Kosten. Fünf Jahre vor Laufzeitende wird ein Ablaufmanagement angeboten. Der Sparer kann aktiv die Fondszusammensetzung wählen oder passiv eine vorgegebene Strategie verfolgen. Auch ein Umtausch in eine konventionelle Versicherung ist möglich.

Fazit: Der Anleger erhält eine sehr gute Auswahl. Er kann sogar aktiv gemanagte

und sehr günstige passiv gemanagte Fonds kombinieren. Die Möglichkeit, ETFs einzubeziehen, ist wohl einmalig. Mit den günstigen ETFs (jährliche Gebühren zwischen 0,15 und 0,75 Prozent) lassen sich die Effektivkosten des Produkts erheblich reduzieren.

Wie bei allen fondsgebundenen Versicherungen trägt der Anleger das Kapitalanlagerisiko. Ein Währungsrisiko besteht grundsätzlich nicht, da Vertragswährung der Euro ist. Nur wenn der Anleger auf eine Fremdwährung lautende Fonds auswählt, ist er indirekt Währungsschwankungen ausgesetzt. Für die Condor Lebensversicherung liegt ein Finanzstärke-Rating von Fitch vor. Es wurde eine Bewertung von A mit stabilem Ausblick erteilt. Nach Aussage von Fitch ist die Finanzkraft somit stark.

Für wen geeignet?

In jedem Fall weiß Condor, wo es langgeht. Und der Vermittler, der Condor anbietet,

bestimmt auch, denn er kann wenig falsch machen. Die Flexibilität ist ausgezeichnet. Die Police kann mit Optionen, die man sonst nicht findet, auf alle Lebensformen eingestellt werden. Dies ist für alle Anleger interessant. Auch für Investoren, die einen Risikoschutz kombinieren möchten, kommt die Invest-Rente in Betracht. Alle wichtigen Risikoabsicherungen werden geboten. Die Bedingungen sind sehr gut. Nur wird für die BU eine risikogerechte Entnahme der Beiträge nicht vorgenommen.

Wirklich garantiert und dabei auch noch hoch ist der Rentenfaktor. Fondsauswahl: Es gibt sicher noch umfassendere mit noch mehr Strategien und Fonds. Aber hier kann man Portfolios nach Markowitz bilden, die alle Assetklassen und Regionen berücksichtigen. Es stehen Branchenfonds und ein Garantiefonds zur Verfügung. Ein Ökofonds ist dabei. Wer also nur ökologische Strategien verfolgen möchte oder eine noch größere Fondsvielfalt wünscht, wird sich bei anderen Anbietern umschaу-

So ist das Leben:
Eltern können schwer erkranken.

So ist Canada Life:
Finanzielle Absicherung für die ganze Familie.

Unsere Schwere Krankheiten Vorsorge sichert bis zu zwei Personen in einem Vertrag gegen die finanziellen Folgen von 41 klar definierten Krankheiten ab. Ihre Kunden können jede Person ab einem Alter von einem Jahr mitversichern, zum Beispiel Partner oder Kind. Schließt ein Elternteil die Schwere Krankheiten Vorsorge für sich ab, sind die Kinder bis zum 18. Lebensjahr ohne besonderen Zuschlag mitversichert. Erleidet eines der Kinder eine von 40 schweren Krankheiten, können bis zu 25.000 Euro gezahlt werden, ohne dass sich der Schutz des Hauptversicherten dadurch verringert. Überzeugen Sie Ihren Kunden mit einer einzigartigen Lösung zum Schutz für sich und die wichtigsten Personen in seinem Leben.

Rufen Sie jetzt das Informationspaket ab:

0180 307770 (9 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz, ggf. abweichender Mobilfunktarif)



en. Wer aber mit Sicherheit an dem Condor-Produkt nicht vorbeikommt: Anleger, die eine kostengünstige, passiv gemanagte Anlage suchen. Dazu gibt es am Markt momentan kaum Alternativen, schon gar nicht bei Produkten mit Vorabprovision.

Überhaupt sind die Gebühren sehr günstig, obwohl zwar keine exorbitant hohen, aber immer noch marktkonforme Provisionen gezahlt werden. Leistung und Gegenleistung stimmen hier.

Kritik ergibt sich hinsichtlich der Transparenz und der Stornokosten. Die Bedingungen sind schwer zu lesen. Für einen Verbraucher eigentlich nicht zumutbar, obwohl sie viel Positives enthalten. Die Kosten werden nach Entscheidung des Vermittlers ausgewiesen, was in der Zwischenzeit bis zum 1. Juli 2008 noch zumutbar ist. Ansonsten ist die Condor Invest-Rente ein ausgezeichnetes Produkt, das eigentlich für alle Anleger in die engere Auswahl kommen könnte, da es kaum etwas vermissen lässt.

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.

Für seine Doktorarbeit „Kapitalanlage deutscher und britischer Lebensversicherer“ (bei Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski) wurde er mit dem Berliner Preis für Versicherungswissenschaft ausgezeichnet. Darüber hinaus ist Ortmann zertifizierter Finanzplaner (Certified Financial Planner®) und durch eine Vielzahl von Veröffentlichungen als profunder Kenner von Versicherungs- sowie Vorsorgeprodukten ausgewiesen. Der Bezug zur Praxis ist dadurch gewährleistet, dass Ortmann bereits seit 1996 als Finanzplaner arbeitet. Sein Arbeitsprinzip: „Altersvorsorge ist Lebensplanung.“

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



Kosten | Kleine Kosten ohne Transparenz

Berechnung für Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss (Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € monatlich). Vereinbarte Todesfallleistung in Ansparphase: Beitragsrückgewähr.

Annahmen	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
Ablaufwerte	51.653 €	86.190 €	148.830 €
Beitragsrenditen	2,3% p. a.	5,29% p. a.	8,26% p. a.
Kosten Produktmantel	0,7% p. a.	0,71% p. a.	0,74% p. a.
Kosten Geldanlage Fonds	1,5%	1,5%	1,5%
oder Kosten Geldanlage ETF	0,15%	0,15%	0,15%
Effektivkosten nach ITA	2,2% (0,85%)* p. a.	2,21% (0,86%)* p. a.	2,24% (0,89%)* p. a.
Effektivrendite nach ITA	0,8% (2,15%)** p. a.	3,79% (5,14%)** p. a.	6,76% (8,11%)** p. a.

* niedrigste Gesamtkostenbelastung bei Aktienanlage mit ETF
 ** höchste zu erzielende Rendite nach Kosten bei Wahl von ETF
 Kosten von unter 1,0% für den Produktmantel sind günstig, 1,5% für die Kapitalanlage marktüblich; insgesamt sehr günstige Kosten.

Ob die Abschluss- und Verwaltungskosten gegenüber dem Kunden offengelegt werden, entscheidet der Makler selbst. Bei Erstellung des Angebots kann er wählen, ob das Produktinformationsblatt samt Kosteninformationen erstellt werden soll. Ab dem 1. Juli 2008 wird dieses Blatt dann obligatorisch ausgedruckt. Das ist eine für die Zwischenzeit vertretbare Lösung. Die einmaligen Abschlusskosten betragen vier Prozent der Beitragssumme und werden über die ersten fünf Jahre entnommen. Außerdem werden 1,775 Prozent des Beitrags laufend pro Jahr entnommen. Abschlusskosten damit insgesamt: 5,775 Prozent. Verwaltungskosten: 2,50 Euro Stückkosten im Monat, 2,5 Prozent des monatlichen Beitrags und

0,21 Prozent des Fondsguthabens p. a. In dem oben genannten Beispiel fallen also 1.440 Euro einmalige Abschlusskosten und 639 Euro laufende Abschlusskosten, insgesamt 2.079 Euro an. Dazu kommen 60 Euro jährliche Verwaltungskosten sowie 0,21 Prozent auf das Fondsguthaben. Spiegeln sich diese Kosten auch in der Modellrechnung wider? Grundsätzlich ja. Allerdings sind auch Risiko- und Kostenüberschüsse in der Ablaufleistung einkalkuliert. So sind fünf Prozent der während eines Versicherungsjahres entnommenen Verwaltungskosten als Gutschrift in der Ablaufleistung enthalten. Außerdem werden die Kickbacks von Fonds den Kunden gutgeschrieben und damit in die Ablauf-

leistung einkalkuliert (0,25 Prozent des Fondsguthabens pro Jahr).

Das hat zur Folge, dass der Kunde auch bei einer Rendite von null am Ende mehr herausbekommt, als er eingezahlt hat. Eine wundersame Geldvermehrung, die aufgrund von Kickback-Zahlungen möglich wird. Wählt der Kunde z. B. den ETF iShares DAX (DE), der nur eine Gebühr von 0,15 Prozent pro Jahr auslöst, bekommt er 0,1 Prozent seines Guthabens jedes Jahr zusätzlich.

Schön, aber ist das auch seriös finanzierbar? Condor geht von einer Mischkalkulation aus. Wenn also viele Kunden, z. B. mehr als die Hälfte, ETFs wählen, dann müsste der Kostenüberschuss wegfallen; die Ablaufleistung in der Modellrechnung entspräche dann nicht mehr der Realität. Angesichts der sehr günstigen Effektivkosten nach ITA von rund 2,2 Prozent p. a. bei Wahl aktiv gemanagter Fonds und sagenhaften 0,86 Prozent bei Wahl bestimmter ETFs fragt man sich, wovon der Versicherte lebt.

Es wird betont, dass das Geschäftsmodell ertragreich sei. Man könne halt nicht mit Pools zusammenarbeiten oder Maklern, die sehr hohe Provisionen fordern. Auch die Werbemittel seien begrenzt. Wie auch immer, für den Kunden gut.

Verwaltungsgebühren: fünf Euro für Mahnungen, über 50 Euro für die Umwandlung in eine konventionelle Rentenversicherung und bis zu maximal 150 Euro je Lieferung für die Übertragung von Anteilen im Leistungsfall. Angesichts der niedrigen Gesamtkosten ist das in Ordnung. Ein Kritikpunkt bleibt jedoch: Der Stornoabzug bei Rückkauf eines Vertrags mit mindestens 30 Jahren Aufschubphase ist wie folgt geregelt: „Der Prozentsatz des Abzuges“ ergibt sich „durch die Multiplikation der zum Zeitpunkt der vorzeitigen Vertragsbeendigung bei Vertragsfortführung verbleibenden Aufschubzeit abzüglich zehn Jahre mit 0,15 Prozent (bzw. 0,075 Prozent bei vorher beitragsfrei gestellten Verträgen)“. Diese Regelung sieht das ITA äußerst kritisch. Der Gesetzgeber verlangt eine Bezifferung. In Verbindung mit dem Transparenzgrundsatz können nur absolute Eurobeträge oder einfache Prozentsätze gemeint sein. Dem entspricht diese Regelung nicht.

Profitable Mitnahmeeffekte

Das Unternehmen setzt auf verbesserte und neue Produkte. Was man sich von der Zusammenarbeit mit dem Großvertrieb AWD erwartet.

Geduld, noch ein wenig Geduld“; fordert Manfred Behrens, der Deutschland-Chef von Swiss Life in München. „Nur noch einige Stunden, dann werden wir auch darüber offen sprechen können.“ Einige Stunden später gibt Swiss Life bekannt: Der Münchner Lebensversicherer übernimmt die Pensionskasse des ehemaligen Konzerns Babcock-Borsig.

Der Bestand der 54 Jahre alten Pensionskasse wird nach dem Beschluss der Vertreterversammlung übertragen. Die Übertragung an die Swiss

Life Pensionskasse umfasst den gesamten Bestand der Babcock-Pensionskasse, sämtliche Verbindlichkeiten und das derzeitige Vermögen von knapp 500 Millionen Euro.

„Wichtig ist mir, dass die Rentenleistungen der 19.000 Mitglieder garantiert und damit absolut sicher sind“, erklärt Behrens.

Swiss Life stellt die nötigen Eigenmittel zur Verfügung, um die finanzielle Stabilität der Kasse langfristig zu gewährleisten. Derzeit erhalten die rund 7.000 Zahlungsempfänger eine monatliche Zusatzrente zwischen jeweils 50 und 800 Euro, pro Jahr eine Summe von etwa 17 Millionen Euro. Behrens weiter: „Das ist für mich ein ganz wichtiger Schritt, weil damit unsere Kompetenz in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) einmal mehr unterstrichen wird. Wir bauen unsere hervorragende Stellung in

der bAV aus und zählen nun bei den firmenunabhängigen Pensionskassen unbestritten zu den ersten drei Anbietern.“

Auf drei Feldern nach vorne

So wie in der bAV tritt Swiss Life in Europa und insbesondere in Deutschland seit einiger Zeit offensiver als früher auf. „Bis Anfang 2008 stand für uns absolut im

Vordergrund, alles zu tun, damit

sich unser Vertriebspartner sehr früh auf die neuen

Regeln für die Finanz- und Vorsorgeberatung einstellen konnten“, betont

Vertriebschef Klaus G. Leyh. „Nachdem das gut gelungen ist, haben wir die Hände für viele weitere

Vorgehensweisen frei, um Swiss Life in unserem Kerngeschäft noch weiter

nach vorne zu bringen.“ Im Mittel-

punkt stehen dabei vor allem drei Felder:

1. Stärkeres Auftreten im Privatkundengeschäft
2. Verbesserungen der Produkte
3. Eigenständiger Ausbau des Vertriebs und Kooperation mit dem AWD.

Stärkeres Auftreten im Privatkundengeschäft: Eine feste Größe ist die Swiss Life in Deutschland überwiegend in der betrieblichen Altersvorsorge. Im Individualgeschäft ist sie zwar ein geachteter Anbieter; aber nicht ganz auf die Weise,

Auf den Punkt gebracht

- In Europa und insbesondere in Deutschland tritt Swiss Life seit einiger Zeit offensiver auf.
- Im ersten Schritt wurden die Tarife für die Berufsunfähigkeit (BU) aufgebohrt.
- Die 86 Prozent vom AWD ließ man sich knapp eine Milliarde Euro kosten.