

Canada Life Garantie Investment Rente

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

Auf den Punkt gebracht

- *Canada Life bietet eine hohe Garantierente, die nicht fällt, aber steigen kann.*
 - *Der Vorteil: hohe Verfügbarkeit, auch in der Rentenphase.*
- *Ein Produkt für BestAger, die hohe garantierte Rentenzahlungen und Verfügbarkeit bevorzugen.*

Canada Life ist seit Gründung der deutschen Niederlassung im Juli 2000 nicht nur durch die bekannten Unitised-With-Profit-Produkte aufgefallen. Die Kombination von Garantien und Rendite wurde in Tranchenprodukten weiterentwickelt. Jetzt wird die nächste Entwicklungsstufe genommen: Die Garantie Investment Rente soll wiederum hohe Garantieleistungen mit Aussicht auf hohe Ertragschancen vereinen. Anders als bei den vorangegangenen Produkten wird die Garantie über ein dynamisches Hedgeverfahren sichergestellt. Canada Life selbst ist in Deutschland mittlerweile eine feste Größe. Das Geschäft wird über die deutsche Niederlassung der Canada Life Assurance Europe Ltd. mit Sitz in Dublin (Irland) abgewickelt. Die irische Gesellschaft ist eine Tochter der im Jahr 1847 gegründeten Canada Life – Kanadas ältester Lebensversicherer. Die Canada Life Gruppe ist wiederum Teil der Finanzdienstleistungs-Holdinggesellschaft Great-West Lifeco Inc., einer der größten Versicherer weltweit. Ende 2008 verwaltete die irische Muttergesellschaft für deutsche Kunden insgesamt rund 360.000 Verträge mit einer Bestandsprämie von 500 Millionen Euro. Das verwaltete Vermögen belief sich Ende 2008 auf rund 1,1 Milliarden Euro, was mit der Garantie Investment Rente noch erheblich gesteigert werden soll. Im Visier ist die Zielgruppe 45plus. Alleine im Jahr 2008 sind 35 Milliarden Euro von den Lebensversicherern aus-

gezahlt worden – pro Tag rund 96 Millionen Euro. Die Wiederanlagequote lag aber bei nur sechs bis acht Prozent. Mit einer Umfrage hat Canada Life herausgefunden, dass bei der Wiederanlage ausgezahlter Versicherungen vor allem die Flexibilität hinsichtlich Konditionen und Anlage-summen wichtig ist. Gerade die mangelnde Verfügbarkeit in der Rentenphase veranlasst viele ältere Menschen eher zum Abschluss von Bankauszahl- oder Fondsentnahmeplänen – zum Nachteil sofort beginnender klassischer Lebensversicherungen. Hier setzt die neue Garantie Investment Rente an. Versprochen werden hohe Garantien, Renditechance, Kompetenz, Besteuerung, Verfügbarkeit, mithin: „Der neue Stern der Altersvorsorge.“ Wie hell dieser Stern wirklich strahlt, untersuchen wir in dieser Ausgabe.

Hohe, nie fallende Garantie

Die Garantie Investment Rente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag. Die Rentenzahlung kann entweder sofort oder nach einer Aufschubzeit zwischen einem und 20 Jahren beginnen. Eine garantierte Auszahlung am Ende der Aufschubzeit wird nicht geboten. Nur die Rente ist garantiert, und dies schon bei Vertragsbeginn. Vergleicht



man die Höhe der Garantierente mit den garantierten Renten klassischer Tarife, fällt diese tatsächlich hoch aus. Ein 65-jähriger Mann, der 100.000 Euro in die sofort beginnende Rentenversicherung einzahlt, würde aus der Garantie Investment Rente monatlich garantiert 415,63 Euro erhalten; beim besten klassischen Produkt mit Beitragsrückgewähr in der Rentenphase nur etwas mehr als 400 Euro. Auch bei einer vorangehenden Aufschubzeit von 20 Jahren würde der Kunde der Garantie Investment Rente mit 665 Euro Monatsrente deutlich mehr erhalten als mit klassischen Tarifen. Die Besonderheit: Diese Rente kann niemals fallen, sofern keine Entnahmen getätigt werden. Sie kann aber steigen. Einmal jährlich wird das tatsächlich vorhandene Anteilguthaben mit der Rentenbasis zum vorangegangenen Jahrestag verglichen. Wenn das Anteilguthaben größer ist als die Rentenbasis, wird die Rentenbasis erhöht und eine neue, höhere Garantierente berechnet. Ist das Anteilguthaben gleich groß oder niedriger, verbleibt es bei der bisherigen Rentenbasis. Die Rente wird weiter in der bisherigen Höhe gezahlt.

Zwei Punkte sind zu beachten: Die ursprüngliche Rentenbasis ist der bei Vertragsbeginn zur Verfügung stehende Wert, also der Einmalbeitrag abzüglich Kosten. Wird eine Aufschubzeit vereinbart, erhöht sich die Rentenbasis zum Stichtag garantiert. Am fünften Jahrestag der Versicherung erhöht sich die aktuelle Rentenbasis auf 115 Prozent der ursprüng-

lichen Rentenbasis, am zehnten Jahrestag auf 130 Prozent (am 15. Jahrestag auf 145 Prozent und am 20. Jahrestag auf 160 Prozent der ursprünglichen Rentenbasis). Achtung: Diese garantierten Rentenerhöhungen sind in der Modellrechnung bereits berücksichtigt. Nur Entnahmen reduzieren die Rentenbasis. Gezahlte Renten vermindern das Anteilguthaben, aber nicht die Rentenbasis. Sie bleiben also bei der Prüfung einer möglichen Rentensteigerung unberücksichtigt.

Ist das Anteilguthaben zwischenzeitlich gestiegen, kann der Kunde bei Rentenbeginn auch eine höhere Rente ausgezahlt bekommen, als zum Vertragsbeginn garantiert wurde. Auch diese ist dann garantiert. Bei Rentenbeginn zwischen dem 60. und 65. Lebensjahr werden 4,75 Prozent der aktuellen Rentenbasis als jährliche garantierte Rente gezahlt (Rentenbeginn nach dem vollendeten 65. Lebensjahr bis zum 70. Lebensjahr: 5,25 Prozent; nach Vollendung des 70. Lebensjahres bis zum 75. Lebensjahr: 5,75 Prozent und nach Vollendung des 75. Lebensjahres bis zur Vollendung des 80. Lebensjahres 6,25 Prozent).

Das ist es auch schon, eine sehr klare und einfach nachvollziehbare Garantieleistung. Das erste Produktversprechen einer hohen Garantierente wird eindeutig erfüllt. Das Produkt eher als sofort beginnende Rente zu verstehen. Wer aber eine Aufschubzeit vereinbart, erhält keine garantierte Ablaufleistung.

Canada Life Garantie Investment Rente	
Pluspunkte	Minuspunkte
<ul style="list-style-type: none"> - Hohe garantierte Rente, die nicht fällt - Regelmäßiger Rentencheck und ggf. Erhöhung - Hohe Flexibilität mit Entnahmemöglichkeit auch in der Rentenphase - Offener Kostenausweis 	<ul style="list-style-type: none"> - Eingeschränkte Fondspalette von nur einer Fondsgesellschaft - Eingeschränkte Renditeerwartung aufgrund Garantiekosten und eingeschränkter Fondspalette

Verfügbarkeit auch in der Rentenphase

Als wesentliches Anliegen der Zielgruppe 45plus wurde eine hohe Flexibilität im Hinblick auf die jederzeitige Verfügbarkeit der Anlage ausgemacht. Der Wunsch nach einer größeren Reise oder einer Anschaffung soll auch während der Rentenzahlung erfüllbar bleiben. Hieran scheitern die meisten konventionellen Produkte. Spätestens in der Rentenphase ist der Anleger definitiv zum Rentner avanciert – ohne Rückfahrchein. Hier setzt die Garantie Investment Rente auf überzeugende Weise an.

Ab dem zweiten Versicherungsjahr sind jederzeitige Entnahmen zulässig, und zwar auch in der Rentenphase. Zwar muss ein Mindestbetrag von 250 Euro eingehalten werden und ein Restguthaben von 1.500 Euro im Vertrag verbleiben, aber das wird den Anleger sicher nicht abschrecken. Selbstverständlich ist, dass die Garantieleistung entsprechend sinken muss. Das wird jeder Anleger verstehen. Ein kleines Manko bereitet die anfallende Stornogebühr. Sie wird nicht nur bei Kündigung des Vertrags, sondern auch bei Entnahmen erhoben, zumindest in den ersten fünf Versicherungsjahren. Zwischen drei und fünf Prozent des Entnahmebetrags gehen verloren. Ab dem sechsten Jahr kann der Sparer dann ohne Gebühren verfügen. Positiv ist die transparente Darstellung. Der Kunde kann selbst erkennen und entscheiden, ob er den finanziellen Nachteil einer frühen Entnahme tragen möchte. Zuzahlungen in denselben Vertrag sind nicht möglich. Dies erlaubt das dahinterstehende Garantiekonzept nicht. Der Anleger schließt dann einfach einen neuen Vertrag ab. Im Todesfall wird vor oder nach Rentenbeginn das verbleibende Anteilguthaben ausgezahlt, mindestens jedoch der eingezahlte Beitrag. Davon abgezogen werden getätigte

Entnahmen und der Wert der gegebenenfalls erfolgten Rentenzahlungen. Wurde die Garantieleistung abgewählt, wird in der Rentenphase keine Todesfalleistung erbracht. Stornogebühren fallen im Todesfall nicht an.

Damit ist auch das zweite Versprechen erfüllt. Die hohe Verfügbarkeit überzeugt. Die Stornogebühren sind transparent dargestellt. Die Regelungen sind insgesamt einfach und nachvollziehbar.

Eingeschränkte Renditechance

Ein wichtiges Verkaufsargument neben der hohen Garantie ist die hohe Renditechance. Andere Anbieter werben mit der Vollendung der Quadratur des Kreises. Doch heute braucht man keine langen Ausführungen mehr über das Faktum zu machen, dass Garantien nicht günstig zu haben sind. Entscheidend ist demnach, welchen Preis der Anleger für seine Garantieleistung zahlt, denn die Kosten reduzieren die realistische Renditeerwartung.

Canada Life arbeitet mit Fidelity zusammen. Es werden drei Portfolios angeboten:

- CLE Fidelity Chance IR mit einer Aktienquote von 70 Prozent bei 30 Prozent Rentenanteil
- CLE Fidelity Balance IR mit einer Aktien- und Rentenquote von jeweils 50 Prozent
- CLE Fidelity Defensiv mit einer Aktienquote von 30 Prozent bei einer Rentenquote von 70 Prozent.

Es handelt sich wie bei irischen und britischen Versicherungen üblich um interne Fonds. Die Portfolios investieren jeweils zu unterschiedlichen Anteilen – je nach Risikostruktur –

TRAUEN SIE SICH JETZT

ausschließlich in Fidelity-Fonds. Für den Aktienbereich stehen der European Growth Fund, der America Fund, der Euro Blue Chip Fund, der American Diversified Fund und der Japan Advantage Fund zur Verfügung. Damit sind die wesentlichen Anlageregionen abgedeckt. Für ein ausgewogenes Portfolio fehlen aber die Regionen Asien/Pazifik ohne Japan sowie die Emerging Markets.

Als Rentenfonds steht einzig und ausschließlich der Institutional Euro Bond Fund zur Verfügung. Dies ist aber nicht ausreichend, um den defensiven Bereich abzudecken. Im Portfolio Defensiv wird der Beitrag zu 70 Prozent nur in diesen einen Rentenfonds investiert. Die Aktienfonds werden mit drei oder vier Sternen von Morningstar bewertet, bis auf den mit fünf Sternen glänzenden Japan Advantage Fund.

Alles in allem ist die Anlage innerhalb der drei Portfolios auf eine kleine Fondspalette von nur einer Kapitalanlagegesellschaft beschränkt. Dies ist der Preis, der für die hohe Renditegarantie zu zahlen ist. Die Garantie wird mit mathematischen Modellen am Kapitalmarkt über Derivate abgesichert (gededt). Zur Sicherstellung dieser Hedges bedarf es bestimmter Voraussetzungen für die Kapitalanlage. So müssen die Fonds bestimmte Eigenschaften aufweisen, um nicht nur Renditechancen zu bieten, sondern auch das Risiko beherrschbar zu machen. Damit wird die Auswahl auf liquide Märkte beschränkt. Die entsprechenden Derivate für den Markt, in den der Fonds investiert, müssen auch verfügbar sein. Aus diesem Grund sind die Wechselmöglichkeiten beschränkt. Der Kunde kann nur ein Portfolio innerhalb eines Vertrags wählen. Er kann einmal pro Jahr von einer höheren Aktienquote in eine niedrigere wechseln, aber nicht umgekehrt.

Welche Risiken entstehen bei der Absicherung der Garantierenten über Derivate? Das hängt von der Art der Variable Annuity ab. Hier handelt es sich um eine GMWB for life. Die Gefahren liegen in der Wertveränderung der Aktien und Renten. Dieses Risiko wird durch den passenden Erwerb von Futures und Swaps eliminiert, die sich entgegengesetzt zum Markt verhalten und damit das Risiko neutralisieren. Der Markt für diese Derivate ist sehr liquide, so dass selbst in den aktuellen Krisenzeiten das Risiko, solche Derivate nicht erwerben zu können, gering erscheint.

Sollte es tatsächlich dazu kommen, dass die nötigen Derivate nicht verfügbar sind, ergibt sich für die Versicherungsgesellschaft als Garantiegeber daraus eine Gefahr: Kann sie die erforderlichen Derivate nicht einkaufen, muss sie die Risiken unabgesichert selbst tragen. Kann sie die Derivate nicht zum kalkulierten Preis einkaufen, wird das Risiko dagegen auf den Kunden abgewälzt: Die Garantiegebühren können nämlich bei Bedarf angepasst werden – allerdings nur, wenn der Akteur dies bei der Erstkalkulation nicht hätte erkennen können.



FIDELITY EUROPEAN GROWTH FUND

Das aktuelle Kursniveau bietet Anlegern zahlreiche attraktive Angebote. Dennoch sollte man gerade bei Investments nach dem richtigen Partner suchen. Entscheiden Sie sich deshalb für Fidelity und den European Growth Fund, Europas erfolgreichsten Aktienfonds.¹ Natürlich können Kurse steigen wie fallen und vergangene Wertentwicklungen sind keine Garantie für künftige Erträge. Umso wichtiger ist es, auf Spitzenqualität zu setzen: Mit Fidelity und dem European Growth Fund haben Sie die besten Aussichten auf eine langfristig erfolgreiche Bindung.

Weitere Informationen:
0800 / 000 13 33 - 43
www.berater.fidelity.de



DER GLOBALE INVESTMENT SPEZIALIST

In diesem Fall würde der Kunde höhere Gebühren bezahlen müssen. Die Chance auf künftige Rentensteigerungen würde dann schwinden. Anzumerken ist, dass sich auch bei anderen Produkten, insbesondere klassischen Tarifen, Risiken aus der Garantiegewährung ergeben. Hier muss der Versicherer unbedingt den Rechnungszins erwirtschaften, was bei fallenden Aktienmärkten und gleichzeitig niedrigen Zinsen nicht einfach ist.

Welche Renditechancen hat der Kunde realistisch jenseits der Hochrechnungen in der Modellrechnung? Eine vollständige Anlage in Aktien ist nicht möglich. Höchstens 70 Prozent können in Aktien investiert werden. Geht man von einer historischen durchschnittlichen Aktienrendite von neun Prozent und einer Rentenrendite von fünf Prozent aus, könnte er also vor Kosten mit einer Rendite von 7,8 Prozent rechnen, wenn er das Portfolio Chance wählt. Beim Portfolio Balance könnte er sieben Prozent Rendite erwarten, beim Portfolio Defensiv 6,2 Prozent. Davon sind die Gebühren abzuziehen (s. dazu Abschnitt Kosten).

Anders als mit anderen Anlageformen werden die Garantiegebühren bei Variable Annuities ausdrücklich ausgewiesen. Diese zusätzlichen Gebühren und die möglichen Nachteile aufgrund einer eingeschränkten Fondspalett machen das Produkt im Hinblick auf die Kapitalanlage und die zu erwartende Rendite unattraktiver im Vergleich zu anderen Produkten mit Aufschiebzeit. Steht die sofort beginnende Rente im Vordergrund, lassen sich kaum Produkte finden, die höhere Garantien bieten, und dabei noch eine Aussicht auf Rentensteigerungen bei entsprechenden Aktienkursentwicklungen. Unterm Strich sind zwar höhere Renditen theoretisch denkbar. Die hohen Gebühren sowie die Nachteile aus einer eingeschränkten Fondspalett werden die Erträge aber bei Weitem nicht so sprudeln lassen, wie manch ein Anleger vermuten würde.

Kompetenz und Besteuerung

Sowohl Canada Life als auch Fidelity sind bekannte und renommierte Anbieter. Canada Life ist Teil einer der größten Finanz-Gruppen weltweit. Die Finanzstärke der kanadischen Muttergesellschaft Canada Life Assurance Company wird

von den wichtigen Ratingagenturen als sehr stark (Fitch: AA+, Standard & Poor's: AA), hervorragend (A.M. Best: A+) und ausgezeichnet (Moody's: AA3) bezeichnet. Für die irische Tochtergesellschaft mit ihrer Niederlassung in Deutschland liegen keine Finanzstärkeratings vor. Die Finanzstärke ist aber gerade bei Variable Annuities ein wichtiges Kriterium, da der Versicherer die Garantie gegenüber dem Kunden stellt und in Extremsituationen an den Kapitalmärkten im schlimmsten Fall mit Eigenkapital einspringen muss.

Nach den genannten Ratings ist Canada Life sehr gut ausgestattet, um auch Krisenzeiten zu überstehen. Fidelity ist mit einer Erfahrung von fast 40 Jahren, einem verwalteten Vermögen von mehr als 260 Milliarden US-Dollar und über 1.000 Investmentexperten weltweit einer der großen Kapitalanleger. Allerdings wäre es für den Kunden trotz aller Kompetenz von Fidelity aus Gründen der Risikostreuung vorteilhafter, wenn er zwischen Fonds verschiedener Anbieter wählen könnte. Immerhin kann der Kunde in der Rentenphase auf eine transparente Weise in Fonds anlegen. Klassische, sofort beginnende Rentenversicherungen bieten diese Möglichkeit nicht.

Die Vorteile des Produkts im Hinblick auf die Besteuerung liegen auf der Hand. Die laufende Rente muss nur mit dem niedrigen Ertragsanteil versteuert werden, bei Rentenbeginn mit 65 sind das 18 Prozent der Rente, die im Rahmen des zu versteuernden Einkommens zu berücksichtigen sind. Entnimmt der Kunde nach zwölf Jahren Geld, versteuert er den Gewinn mit seinem halben Einkommensteuersatz. Für den Fall von vorzeitigen Entnahmen fällt dagegen Abgeltungssteuer an. Bei Fondsanlagen sind demgegenüber sämtliche Erträge in der Anspar- und Entnahmephase der Abgeltungssteuer zu unterwerfen. Übrigens: Das Produkt wird auch als Basis-Rente angeboten.

Für wen geeignet?

Die Canada Life Garantie Investment Rente wendet sich bewusst an die Zielgruppe der Generation 45plus. Angesprochen werden Anleger, die ihre Rente aufbessern wollen und dabei großen Wert auf hohe garantierte Rentenzahlungen legen sowie auf jederzeitige Verfügbarkeit über das eingezahlte Geld, auch und vor allem in der Rentenphase. Für die-

se Leistungen verzichten die Anleger in der Ansparphase auf höhere Renditepotenziale, die bei anderen Produkten ohne oder mit eingeschränkten Garantien bis zum Rentenbeginn erzielbar wären. Als sofort beginnende Rente werden sich kaum Produkte finden lassen, die höhere Garantierenten und dabei noch die Chance auf Rentensteigerungen bei entsprechenden Aktienkursentwicklungen bieten. Im Umkehrschluss ist das Produkt nicht geeignet für Anleger, bei denen nicht die Rente im Mittelpunkt steht, sondern die vor allem eine garantierte Ablaufleistung ausgezahlt bekommen möchten oder auf Garantien zugunsten eines höheren Renditepotenzials verzichten wollen.

Da längere Aufschubzeiten als 20 Jahre und laufende Beiträge nicht zulässig sind, ist das Produkt nicht wählbar für jüngere Kunden und auch ältere, die regelmäßig sparen möchten. Fazit: Canada Life hat vor allem die Versprechen hohe Garantie, Verfügbarkeit, Kompetenz und Besteuerung eingehalten. Die Renditechancen werden aufgrund der hohen Garantien und daraus resultierenden höheren Gebühren und der eingeschränkten Fondspalette in der Aufschubphase kleiner sein als bei anderen Produkten mit geringeren oder gar keinen Garantien. Insgesamt ein Produkt, das eine breite und lukrative Zielgruppe 45plus anspricht und für diese eine interessante Produktoption darstellt. Als sofort beginnende Rente dürfte die Garantie Investment Rente momentan für viele die erste Wahl sein.

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. 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, Unter den Linden 12, 10117 Berlin.

mo@ita-online.info, www.ita-online.info



Comfort-BUZ

Qualität in jeder Phase

Vor Vertragsabschluss:

- Telefonischer BUZ-Antrags-Service

Während der Laufzeit:

- „Echte“ Erhöhungsoption
- Innovative Lösungen bei Zahlungsschwierigkeiten
- Garantierte Bruttobeiträge durch Verzicht auf § 163 VVG

Im Leistungsfall:

- Keine Meldepflicht einer gesundheitlichen Verbesserung
- Garantierte Leistungsdynamik wählbar

Informationen unter
Tel. 0180 1000-233* oder
(040) 3 61 39-923

*3,9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz;
andere Preise aus Mobilfunknetzen möglich


CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

Admiralitätstraße 67 · 20459 Hamburg
E-Mail: kontakt@condor-versicherungsgruppe.de
www.condor-versicherungsgruppe.de

Kosten

Hohe Kosten in der Ansparphase für hohe Garantieleistungen

<i>Canada Life Garantie Investment Rente</i>	
<i>Produktbeschreibung (Besonderheit)</i>	<i>Garantie Investment Rente mit Aufschubzeit</i>
Höchstalter VP bei Vertragsbeginn aufgeschoben/sofort beginnend	70 Jahre/80 Jahre
Mindestalter VP bei Vertragsbeginn aufgeschoben/sofort beginnend	40 Jahre/60 Jahre
Mindestalter VP bei Rentenbeginn aufgeschoben/sofort beginnend	41 Jahre/60 Jahre
Höchstalter VP bei Rentenbeginn aufgeschoben/sofort beginnend	70 Jahre/80 Jahre
Mindestbeitrag für Einmalzahlung aufgeschoben/sofort beginnend	10.000 €/20.000 €
Höchstbeitrag für Einmalzahlung	1.000.000 €
Mindestdauer der Ansparzeit vor Abruf der Rente	1 Jahr
Höchstdauer der Ansparzeit vor Abruf der Rente	20 Jahre

PERFORMANCE 4/2009 | © ITA - Institut für Transparenz in der Altersvorsorge

Die Kosten werden bei der Garantie Investment Rente offen ausgewiesen. An Abschlusskosten wird ein Rücknahmeabschlag in Höhe von fünf Prozent erhoben – in diesem Beispiel 5.000 Euro. An laufenden Kosten fallen an: Eine monatliche Verwaltungsgebühr von drei Euro, die entgegen den Vorgaben in der VVG-InfoV nicht als Jahresbetrag (36 Euro) angegeben werden. Dafür ist sie in der Modellrechnung enthalten und wird sogar jährlich um drei Prozent gesteigert.

Für die Vertragsbetreuung werden jährlich 0,25 Prozent des Anteilguthabens berechnet. Garantien kosten bekanntlich Geld. Hier werden die anfallenden Kosten offen dargestellt, so dass der Kunde selbst einschätzen kann, was ihm die Garantie wert ist. Je nach gewählten Fonds fallen 1,0 Prozent, 1,25 Prozent oder 1,5 Prozent (im chancenreichsten Fonds) an. Die Berechnungsgrundlage ist allerdings nicht das Anteilguthaben, sondern die aktuelle Rentenbasis, die entweder niedriger als das Anteilguthaben sein kann (wenn die Kurse an den Börsen steigen) oder höher liegen kann (wenn die Kurse an de Börsen fallen).

Bis auf die Fondsverwaltungsgebühren sind alle Kosten (Stückkosten, Rücknahmeabschlag, Vertragsbetreuungsgebühr und Garantiefgebühren) in der Modellrechnung be-

rücksichtigt. Für die Verwaltung der Kapitalanlagen werden 1,4 Prozent, 1,475 Prozent oder 1,55 Prozent (Chance) berechnet. Diese sind nicht in der Modellrechnung enthalten und daher zusätzlich zu berücksichtigen. Damit addieren

Berechnung für Mann, Alter bei Abschluss: 45 Jahre

(Aufschubdauer 20 Jahre, Einmalbeitrag 100.000 €). Keine Erlebensfallgarantie (reine Fondspolice). Garantierte monatliche Mindestrente: 665 Euro. Fonds: CLE Fidelity Chance IR.

<i>Annahmen</i>	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
<i>Ablaufwerte</i>	116.266 €	214.390 €	376.618 €
<i>Beitragsrenditen</i>	0,76% p. a.	3,89% p. a.	6,86% p. a.
<i>Kosten Produktmantel</i>	2,24% p. a.	2,11% p. a.	2,14% p. a.
<i>Kosten Geldanlage</i>	1,55%	1,55%	1,55%
<i>Fonds (Bsp.)</i>			
<i>Effektivkosten nach ITA</i>	3,79% p. a.	3,66% p. a.	3,69% p. a.
<i>Effektivrendite nach ITA</i>	-0,79 p. a.	2,34% p. a.	5,31% p. a.

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

sich sämtliche Kosten (Effektivkosten) auf rund 3,7 Prozent p. a. An dieser Stelle zeigt sich – wie auch bei anderen Produkten dieser Art – die Kehrseite der hohen Garantien. Die dadurch verursachten Kosten sind oft so hoch, dass die Modellrechnung mit unterstellten konstanten Renditen von zum Beispiel neun Prozent Renditeerwartungen wecken, die wegen der hohen Kosten auf die Kapitalanlage realistisch nicht erzielbar sind. Gut ist aber, dass der Anleger die Kosten erkennen und selbst entscheiden kann, ob ihm die Garantieleistungen so viel wert sind.

Bei Entnahme oder Kündigung wird in den ersten fünf Jahren eine Stornogebühr erhoben. Sie beträgt im ersten Jahr fünf Prozent und fällt jährlich um 0,5 Prozent bis auf 3 Prozent im fünften Jahr. Ab dem sechsten Jahr wird eine Stornogebühr nicht mehr fällig. Ob anstatt Eurobeträge tatsächlich Prozentsätze angegeben werden dürfen, ist umstritten. Allerdings erläutert Canada Life in der Anlage A die Funktionsweise und Höhe der Stornogebühr sehr offen und nachvollziehbar. Jeder Schritt in Richtung mehr Transparenz, so wie hier gezeigt, hilft Vermittlern und Verbrauchern. Sonstige Gebühren werden nicht erhoben.



Berufsunfähigkeitsschutz

Die 3 besten Argumente für Ihre Beratung sind golden

- 1 **Golden BU:** besonders günstige Beiträge durch das neue 7-Berufsgruppensystem
- 2 **Golden BU Start:** voller Golden BU Schutz zu vergünstigten Einsteigerprämien
- 3 **Performer Golden BU:** mit Geld-zurück-Option durch Fondsanlage von Überschüssen

- **Lebenslange BU-Rente bei Pflegebedürftigkeit**
bei ununterbrochener Pflegebedürftigkeit (ab Pflegestufe 1) in den letzten 10 Jahren vor Vertragsende (mindestens 60. Lebensjahr)
- **Ohne Risikofragen bei der BUZ-Beitragsbefreiung**
bis 3.000 Euro Jahresbeitrag zur Altersvorsorge inklusive BUZ nach einer Wartezeit von drei Jahren

Lebensversicherung von 1871 a. G. München
 Maximiliansplatz 5 · 80333 München
 Vertriebshotline 089 / 5 51 67 - 18 71 · Telefax - 12 12
 www.lv1871.de