

# Württembergische Leben Vier Gewinnt® Genius

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.



**A**lt und neu schließen sich nur auf den ersten Blick aus. Oft macht gerade die Kombination alter und neuer Elemente das besondere Design aus. Das heute zur Prüfung anstehende Produkt bringt die Voraussetzungen dafür mit. Die Mutter des neuen Produkts Genius zählt zu den ältesten am deutschen Markt agierenden Lebensversicherungsunternehmen. Die Württembergische Lebensversicherung AG ist im Jahr 1991 aus dem Zusammenschluss der Württembergischen Privat-Feuer-Versicherungs-Gesellschaft (gegründet 1828) und der Allgemeinen Rentenanstalt (gegründet 1833 als erste Ren-

tenversicherung Deutschlands in Stuttgart) hervorgegangen. Mit verdienten Bruttoeinnahmen von 2.184 Mio. Euro war die Württembergische Leben Ende 2007, gemessen an dieser Größe, die achtgrößte Lebensversicherung in Deutschland. Im Bestand befanden sich Ende 2008 nach Gesellschaftsangaben über 2,7 Mio. Verträge mit einem laufenden Beitrag von über 1,7 Mrd. Euro mit einer Versicherungssumme von über 68 Mrd. Euro. Im Jahr 2008 sind über 130.000 Verträge mit einem laufenden Beitrag von fast 170 Mio. Euro und einer Beitragssumme von fast 3,5 Mrd. Euro hinzugekommen.

*Auf den Punkt gebracht*

- *Württembergische Genius ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit vielfältigen Garantieoptionen gegen laufende Beiträge oder Einmalbeitrag.*
- *Beitragsgarantie zwischen 0 und 100 Prozent, Garantieplan mit sukzessiver Sicherung des Guthabens bis 100 Prozent bei Rentenbeginn und Kombination aus beidem wählbar. Außerdem: Fix Plus erlaubt die jederzeitige Sicherung erzielter Erträge.*
- *Chancen des Kapitalmarkts werden auch in der Rentenphase zugänglich gemacht.*
  - *Automatisches Rebalancing unterstützt antizyklisches Handeln.*

Den ganz überwiegenden Anteil des Neugeschäfts machen noch kapitalbildende Produkte aus. Doch was wollen Kunden wirklich? Die Württembergische hat eine Forsa-Umfrage für Focus Money zum Anlass genommen, ein ganz neues Produkt zu entwickeln. Die Umfrage hat ergeben, dass 79 Prozent der Kunden Flexibilität wollen, 85 Prozent höchstmögliche Garantien und 91 Prozent Sicherheit. Wie nicht anders zu erwarten: Kunden möchten alles gleichzeitig – völlig unbeeindruckt vom magischen Dreieck der Geldanlage. Warum nicht ein Produkt entwickeln, das all diese Wünsche in einem Produkt erfüllt? Das Ergebnis ist die brandaktuelle und erst ab 1. Juli 2009 vermittelbare Genius PrivatRente. Ein flexibles Investment mit Garantievielfalt – Entspannt vorsorgen mit Sicherheit, Rendite und Flexibilität. Werden diese Versprechen gehalten? Hier kommt die Antwort.

### Innovative Garantien mit Plan

Garantien sind heute mehr gefragt denn je. In Krisenzeiten kaufen die Menschen Garantien. Sinnvoller wäre oftmals gerade dann ein chancenorientiertes Investment, das auf lange Sicht schöne Renditen verspricht. Wie viel Flexibilität hinsichtlich der Garantien ist denkbar? Wie wäre es mit einer Beitragsgarantie, zwischen null und 100 Prozent der Beitragssumme, wählbar in Ein-Prozent-Schritten? Eine andere Art des Garantieaufbaus ist das „Einlocken“ bisher erreichter Höchststände. Vielleicht kann man auch beides kombinieren? Genius bietet alle diese Varianten. Die Beitragsgarantie kann wie beschrieben gewählt werden. Wählt der Kunde eine 100-prozentige Beitragsgarantie, stehen bei Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge (abzüglich Beitragsanteile für eingeschlossene Zusatzversicherungen) garantiert zur Verfügung.

Bei laufender Beitragszahlung unter 15 Jahren Aufschubdauer oder wenn die vereinbarte Mindest-Todesfallleistung mehr als 100 Prozent der Beitragssumme beträgt, ist die Beitragsgarantie allerdings auf 85 Prozent der Beitragssumme begrenzt. Neu ist der Garantieplan. Er sieht eine stufenweise Anpassung der Garantieleistungen bis fünf Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn vor. Bei Vertragsbeginn gibt es noch kein Garantieguthaben. Es baut sich gleichmäßig bis fünf Jahre vor dem ersten vereinbarten Rententermin auf. Dazu wird zu jedem Monatsersten das Garantie-Guthaben um den Betrag erhöht, um den ein bestimmter Anteil des aktuellen Gesamt-Guthabens das bis dahin vereinbarte Garantie-Guthaben übersteigt. Dieser Anteil des aktuellen Gesamt-Guthabens wird bis fünf Jahre vor dem ersten vorgesehenen Rentenbeginn jeden Monat gleichmäßig von anfänglich null Prozent auf 70 Prozent angehoben. In den letzten fünf Jahren vor Rentenbeginn wird das Garantieguthaben über das Ablaufmanagement „Garantie“ von 70 Prozent auf 100 Prozent gleichmäßig angehoben. Am Ende der Vertragslaufzeit ist das Guthaben zu 100 Prozent abgesichert. Bei einer Laufzeit von 15 Jahren entwickelt sich die Absicherung zum Beispiel wie folgt: Nach dem ersten Jahr sind sieben Prozent des Guthabens, nach fünf Jahren 35 Prozent, nach zehn Jahren 70 Prozent und nach 15 Jahren 100 Prozent gesichert. Mit der Wahl des Garantieplans ist damit die Zusage verbunden, dass eine einmal erreichte Garantiezusage zu Rentenbeginn nicht mehr unterschritten werden kann. Die Garantie kann also nur steigen, niemals fallen. Ist das sinnvoll? Anfangs ist das Renditepotential hoch. Wegen der anfangs geringen Garantien können die Chancen an den Aktienmärkten gut ausgeschöpft werden. Steigt mit zunehmendem Alter und Vertragslaufzeit das Sicherheitsbedürfnis, passt sich die Garantie diesem automatisch an. Für viele Sparer eine durchaus

sinnvolle Innovation. Übrigens kann man den Garantieplan auch nachträglich einschließen.

Wer schon bei Vertragsbeginn eine Garantie der Höhe nach haben möchte und Wert auf eine umfassende Garantieleistung legt, kann eine Beitragsgarantie vereinbaren und diese mit dem Garantieplan kombinieren. Mehr Garantie geht kaum. Und mehr Flexibilität bei Garantien zu finden, fällt schwer. Aber Genius legt noch eine Schippe drauf. Kunden oder Makler, die selbst hinreichend Erfahrung mit Kapitalmärkten haben, können den Zeitpunkt des „Lock-ins“ der Garantie auch selbst bestimmen. Diese Fix Plus genannte Option kann jederzeit und völlig unabhängig von anderen Garantiemodellen ausgelöst werden, auch mehrmals während der Vertragslaufzeit. Die Guthabensicherung über Fix Plus ist kostenlos und zu jedem Monatsersten möglich. Die Garantie gilt dann zum vereinbarten Rententermin. Der Kunde kann das ganze Guthaben (bei eingeschlossenem Risikoschutz kann ggf. nicht das ganze Guthaben abgesichert werden) oder einen Teil davon sichern. Sind die Märkte sehr gut gelaufen, kann einfach die Fix Plus Option gezogen und der erreichte Guthabenstand gesichert werden. Das ist schon eine einzigartige und äußerst innovative Option.

Garantien kosten Geld, vor allem weil die Sicherstellung der Garantie eine konservative und damit renditeschwächere Kapitalanlage erfordert. Der Kunde verzichtet also auf Renditechancen, die er ohne Garantien hätte. Wie hoch diese impliziten Garantiekosten ausfallen, weiß man im Voraus nicht. Simulationen helfen, diese erwarteten Renditeverluste einzuschätzen. Die Württembergische hat ein Backtesting erstellen lassen über den Zeitraum 1. Januar 1989 bis 31. Dezember 2008. Gewählt wurden ein 45 Jahre alter Mann, ein Monatsbeitrag von 100 Euro und eine Laufzeit von 20 Jahren. Zugrunde gelegt wurde die Entwicklung des DJ EuroStoxx 50 Indexes und die aktuelle Überschussbeteiligung der Württembergischen. Die Werte sind hier alle mit dem Ablaufmanagement Garantie berechnet. Die reine fondsgebundene Variante ohne Garantien hätte danach eine Rendite von 6,35 Prozent pro Jahr erzielt. Hätte man am 1. Oktober 2001 die Fix Plus Option ausgeübt, hätte die Rendite sogar 6,63 Prozent p. a. betragen. Bei Wahl des Garantieplans wäre man auf 5,88 Prozent, bei Entscheidung für die Beitragsgarantie und den Garantieplan auf 5,43 Prozent und bei Einschluss nur der Beitragsgarantie auf 4,96 Prozent gekommen. Das sind beachtliche Zahlen, die einerseits wiederum belegen, dass Garantien Geld kosten. Andererseits deuten sie an, dass die Höhe der impliziten Garantiekosten durchaus tragbar sein kann. Zwischen der reinen Fondspolice ohne Garantien und der Variante mit Beitragsgarantie liegen knapp 7.000 Euro oder 14 Prozent der erwarteten Ablaufleistung. Bei den an-

deren Garantieformen sind die Abweichungen geringer. Sicherheitsorientierte Anleger werden angesichts des überschaubaren Renditeverlusts klar die gebotenen Garantieformen wählen. Doch auch risikofreudige Anleger könnten nach starken Kurssteigerungen die Gewinne mittels der Fix Plus Optionen sichern. Und gegen Ende der Laufzeit, wenn der Anlagehorizont kleiner wird, macht eine Sicherung der Erträge auch Sinn. Fazit: Genius bietet äußerst innovative und sicher häufig verwendete Garantieoptionen. Kompliment.

### Dynamisches 3-Topf-Hybrid mit OBPI

Man stellt sich die Frage, wie diese Garantien denn sichergestellt werden. Das Verfahren ist im Grunde ein schon bekanntes. Genius kann in die Kategorie dynamisches Hybridprodukt mit Wertsicherungsfonds und freier Fondsanlage (3-Topf-Hybrid) eingeordnet werden. Für die Garantien wird auf das klassische Deckungskapital sowie einen Wertsicherungsfonds, der 80 Prozent auf monatlicher Basis absichert, zurückgegriffen. Fallen die Märkte, wird aus den frei wählbaren Fonds zuerst in den Wertsicherungsfonds umgeschichtet. Kann die Garantie nicht mehr nur durch das Guthaben des Wertsicherungsfonds sichergestellt werden, wird weiter in das Deckungskapital umgeschichtet. Bei steigenden Märkten funktioniert es genau andersherum. Der Wertsicherungsfonds bietet zum Monatsende eine Garantie in Höhe von 80 Prozent des Guthabens am Monatsanfang. Sollte der Fonds dieses Ziel verfehlen, steht die Württembergische für die Differenz ein – so ist es in den Bedingungen garantiert.

Anders als üblich sorgt die BWInvest für die Sicherstellung der 80-Prozent-Garantie im Wertsicherungsfonds Genius Strategie. Zunächst werden die Gelder dort zu 60 Prozent in den DJ EuroStoxx 50 und zu 40 Prozent in den S&P 500 Index investiert. Während andere Fonds bei fallenden Kursen in konservative Anlagen umschichten, um die 80-Prozent-Garantie zu gewährleisten, werden hier Verkaufs-(Put-)Optionen erworben, mit denen Kursverluste ausgeglichen werden. Damit bleibt die Aktienquote – anders als bei den anderen Konzepten – durchgängig hoch, allerdings wird für die Put-Option ein Optionspreis fällig, der die Rendite ebenfalls mindert. Diese Kosten sollen nun aber minimiert oder sogar völlig neutralisiert werden durch den gleichzeitigen Verkauf von Kaufoptionen. Dafür erhält der Fonds entsprechende Optionspreise. Dies erhöht die Rendite im Idealfall in der Höhe, wie sie durch die Zahlung des Optionspreises für die Put-Option reduziert wird – eine Absicherung ganz ohne Kosten (Zero-Cost-Collar). Diese Strategie erscheint geradezu genial – so entstand wahrscheinlich der Name des Produkts: kein prozyklisches und damit renditeminderndes

Umschichten zwischen Aktien und Renten wie bei anderen Absicherungsstrategien und gleichzeitig eine durchgängig hohe, renditeerhöhende Aktienquote. Da fragt man sich doch gleich, ob es nicht einen Haken gibt. Was bedeutet der Verkauf einer Kaufoption? Steigen die Kurse über den für die Kaufoption festgelegten Basiswert (zum Beispiel 100), sagen wir auf 150, an, dann muss der Fonds die zugrunde liegenden Aktien zum vereinbarten Kurs von 100 an den Käufer der Kaufoption liefern, obwohl der Fonds eigentlich am Markt 150 für diese Aktien erhalten würde. Hat er für dieses Geschäft einen Optionspreis von zum Beispiel zehn erhalten, liegt sein Verlust in diesem kleinen Beispiel bei 40 je Aktie. Der Verlust kann theoretisch sehr hoch sein, wenn die Aktien sehr schnell und sehr stark steigen und der Fondsmanager keine Gegengeschäfte abschließt. In diesen nicht messbaren Opportunitätskosten liegt die Gefahr für die kostenlose Absicherungsstrategie. Allerdings erfolgt hier eine Absicherung auf monatlicher Basis und begrenzt auf 20 Prozent. Es kommt sehr selten vor, dass der DJ EuroStoxx 50 und S&P 500 Index in einem Monat um 20 Prozent steigen. Nur in diesem Fall käme das Risiko zum Tragen. Die momentane hohe Volatilität an den Aktienmärkten führt zu hohen Optionspreisen. Doch da hier gleichzeitig ein Optionspreis bezahlt und erhalten wird, neutralisieren sich auch die höheren Kosten wieder. Eine von ifa Ulm im Auftrag der Württembergischen angefertigte Studie kommt zu dem Schluss, dass „die Zero-Cost-Collar-Strategie und die in anderen Modellen verwendete CPPI-Strategie zu sehr ähnlichen Ergebnissen führen, die Zero-Cost-Collar-Strategie in den betrachteten Zeiträumen und Szenarien jedoch überlegen war“. Das klingt nach einem wirklich ausgefeilten, sinnvollen und ganz sicher innovativen Konzept, bei dem das geschilderte Risiko sich in Grenzen hält.

#### Flexibilität bei Renten, Beiträgen und Risikoschutz

Was bietet die neue Police noch? Sie kann zunächst im Alter von null bis 70 Jahren (VP) abgeschlossen werden mit einem Mindestbeitrag von 25 Euro monatlich und einem Mindest-Einmalbeitrag von 5.000 Euro. Beitragsdynamisierungen können zwischen fünf und zehn Prozent jährlich vereinbart werden. Auch Zuzahlungen ab 1.000 Euro sind gestattet. Allerdings sind weitere Beschränkungen zu beachten, zum Beispiel dürfen bei regelmäßiger Beitragszahlung innerhalb der letzten zwölf Jahre vor Rentenbeginn nur 200 Prozent der Beitragssumme zusätzlich eingezahlt werden. Der späteste vereinbarte Rentenbeginn ist mit 75. Die zehnjährige Flexphase erlaubt eine Verschiebung bis zum 85. Lebensjahr. Ein Vorziehen des Rentenbeginns um bis zu fünf Jahre, frühestens bis zum 60. Lebensjahr, ist möglich. Innerhalb der Flexphase kann jederzeit die

Württembergische Genius	
Pluspunkte	Minuspunkte
Vielfältige Garantieoptionen, insb. Garantieplan und Fix Plus	Eingeschränkte Fondspalette
Garantierter Rentenfaktor in konventioneller Rente und fondsgebundene Verrentung	Implizite Opportunitätskosten aufgrund Verkauf von Kaufoptionen möglich
Hohe Flexibilität mit Entnahmemöglichkeit auch in der Rentenphase	
Automatisches Rebalancing	



Rentenzahlung beantragt werden, eine alternative Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem.

Es werden verschiedene Rentenoptionen angeboten. Bei der konventionellen Verrentung wird bei Vertragsbeginn ein Rentenfaktor garantiert. Er ergibt sich aus dem Versicherungsschein und beträgt zum Beispiel bei einem 35 Jahre alten Mann, einem Rentenbeginnalter von 65 und einer Rentengarantiezeit von zehn Jahren 33,41 Euro je 10.000 Euro Guthaben. Sehr gut: Dieser garantierte Rentenfaktor stellt in jedem Fall die Untergrenze dar; es gibt keine Treuhänderklausel. Bei Wahl der konventionellen Rente wird das Guthaben bei Rentenbeginn komplett in den Deckungsstock umgeschichtet. Die auf Basis der dann geltenden Rechnungsgrundlagen (mindestens garantierter Rentenfaktor) berechnete Rente ist dann der Höhe nach garantiert. Sie kann ab dem zweiten Jahr steigen und bleibt dann in dieser Höhe garantiert. Alternativ kann die Rente auch um nicht garantierte Überschüsse erhöht werden. Sinken die Überschüsse künftig, reduziert sich auch die Rente entsprechend.

Ein Novum bietet die fondsgebundene Verrentung, die alternativ angeboten wird, dann aber ohne garantierten Rentenfaktor. Dahinter steht der Gedanke, dass wir alle immer länger leben. Gehen heute 35 Jahre alte Männer oder Frauen mit 65 in Rente, haben sie noch eine Lebenserwartung von deutlich über 20 Jahren. Macht es nicht Sinn, auch in dieser Zeit zumindest teilweise an den Chancen der Kapitalmärkte teilzuhaben? Wer diese Einschätzung verfolgt, kann im Rahmen der fondsgebundenen Verrentung den Umschichtungsmechanismus aus der Ansparphase beibehalten. Dann wird das Guthaben in Deckungskapital und Wertsicherungsfonds investiert und laufend angepasst. Das Ablaufmanagement Garantie90 sorgt fünf Jahre vor Rentenbeginn für den sukzessiven Aufbau einer Garantie bis zu 90 Prozent des Guthabens bei Rentenbeginn. Gibt es Risiken für den Rentenempfänger? Die Rente kann auch fallen. Garantiert wird jedoch eine Begrenzung nach unten. Höchstens um drei Prozent jährlich kann die Rente fallen, aber niemals unter die bei Rentenbeginn zugesagte Mindestrente. Diese liegt freilich unter der garantierten konventionellen Rente, für die sich ein sicherheitsorientierter Anleger entscheiden wird. Dennoch bietet die fondsgebundene Verrentung eine Partizipation an den Chancen der Kapitalmärkte in der immer länger werdenden Verrentungsphase, die für renditeorientierte Anleger sicherlich von Interesse ist.

Bei Zahlungsengpässen in der Ansparphase kann der Kunde Gelder aus den freien Fonds entnehmen, sofern ein Restguthaben von einem Jahresbeitrag, mindestens 1.000 Euro, verbleibt. Bei Entnahmen aus dem Deckungskapital oder Wertsicherungsfonds reduziert sich die Garantie. Gut: Auch in der Rentenphase sind Entnahmen in Grenzen und unter Neuberechnung



der Rente – ohne Stornoabzüge – möglich. Eine Beitragsfreistellung kann Entlastung bei Liquiditätsengpässen verschaffen. Die Beitragszahlung kann innerhalb der ersten drei Jahre ohne Gesundheitsprüfung, danach nur in den aktuellen Tarifen wieder aufgenommen werden. Bei Kündigungen werden leider Stornogebühren erhoben. Sie betragen 0,3 Prozent für jedes bis fünf Jahre vor dem vereinbarten Versicherungsbeginn noch ausstehende Versicherungsjahr, zuzüglich 50 Euro. Dies ist eine Verschlechterung zum bisherigen FLIR Garant Tarif.

Die Hinterbliebenen sind in der Rentenphase über eine mögliche Rentengarantiezeit abgesichert. In der Ansparphase wird im Todesfall das Vertragsguthaben ausgezahlt, ohne Untergrenze einer Beitragsrückerstattung. Dafür kann ein zusätzlicher Todesfallschutz zwischen null und 200 Prozent der Beitragssumme eingeschlossen werden. Eine weitere Besonderheit: Auch eine Waisenrentenzusatzversicherung wird angeboten. Stößt dem Versorger etwas zu, wird die Versicherung zugunsten des Waisen beitragsfrei gestellt. Auch Berufsunfähigkeitsleistungen können integriert werden, wobei die BU-Rente höchstens 96 Prozent der Beitragssumme oder 60.000 Euro ausmachen darf.

#### Kapitalanlage mit Rebalancing

In der freien Fondsanlage stehen dem Kunden zwölf Einzelfonds, vier Dachfonds, ein Garantiefonds und drei gemanagte Portfolios zur Auswahl. Die Kapitalanlagegesellschaften sind: Warburg, BWInvest, MK Luxinvest, DWS, Fidelity, KanAm, Nordea, ÖkoWorld Lux, Franklin Templeton und Threadneedle. Die Fonds erlauben nur eingeschränkt eine eigenständige Zusammenstellung eines international ausgerichteten Portfolios. Es sind drei internationale Aktienfonds verfügbar, drei Aktienfonds Europa, und jeweils ein Aktienfonds Asien ex Japan und Emerging Markets. Nordamerikanische Aktien fehlen vollständig und die Anzahl der angebotenen Aktienfonds ist

für einen halbwegs professionellen Anleger zu gering. Es gibt zwar noch einen Immobilienfonds, einen Garantiefonds und zwei Mischfonds, aber keine Renten- und Geldmarktfonds. Für ökologisch orientierte Sparer steht ebenfalls nur ein Fonds bereit. Passiv gemanagte Fonds fehlen komplett. Damit ist die Police für diejenigen Anleger, die sich aktiv selbst darum kümmern möchten und keine Garantien benötigen, unzureichend. Wer allerdings das Management auf Dritte übertragen möchte, kann auf vier Dachfonds und vor allem drei gemanagte Portfolios zurückgreifen.

Bei den gemanagten Portfolios stehen drei Anlagekonzepte zur Verfügung, die der Anleger je nach Risikoneigung wählen kann: RP Global Diversified Portfolio I (defensiv, Managementgebühr 1,25 Prozent), II (ausgewogen, Managementgebühr 1,35 Prozent) und III (dynamisch, Managementgebühr 1,45 Prozent). Alle drei sind zu Jahresbeginn anteilig auf die Anlageklassen Aktien, Renten, Immobilien und Alternativanlagen aufgeteilt. Die ausgewogene Variante jeweils zu 25 Prozent, die defensive mit zehn Prozent in Aktien und jeweils 30 Prozent in den übrigen Anlageklassen und die dynamische Variante mit 55 Prozent in Aktien und jeweils 15 Prozent in den übrigen Anlageklassen. Das Besondere an dem Konzept ist das jährliche Rebalancing. Im Laufe des Jahres entwickeln sich die vier Anlageklassen unterschiedlich. In manchen Jahren performen Aktien besser, in manchen andere Anlagen. Niemand weiß leider vorher, welche Anlageklasse in einem Jahr am besten abschneidet. Das Rebalancing führt die Anlageklassen einmal jährlich auf die ursprüngliche Vorgabe zurück. Hat sich eine Anlageklasse sehr gut entwickelt, werden Gewinne realisiert, während die schlechter gelaufenen Anlageklassen nachgekauft werden. Dies sichert automatisch ein antizyklisches Handeln. Makler und Kunde brauchen sich um nichts kümmern. Lediglich Makler oder Kunden, die sich selbst ein Market-Timing zutrauen, würden auf diesen Automatismus, der keine Rücksicht auf persönliche Markteinschätzungen nimmt, verzichten. Natürlich zahlt der Anleger für das zusätzliche Management höhere Gebühren. Sowohl bei den gemanagten Portfolios als auch in den Dachfonds fallen Managementgebühren im Dachfonds und in den Zielfonds an.

Die Aufteilung des Beitrags auf bis zu fünf Fonds kann zu jedem Monatsersten verändert werden. Auch die Zusammensetzung der gehaltenen Fonds kann angepasst werden, allerdings nur dreimal kostenlos pro Jahr.

### Für wen geeignet?

Genius glänzt mit neuen, innovativen Garantiemodellen, die nicht nur bei sicherheitsorientierten Anlegern auf Interesse sto-

ßen. Insbesondere im Hinblick auf die verhältnismäßig niedrig erscheinenden Renditeeinbußen aufgrund der Garantieerzeugung könnten auch renditeorientierte Anleger in bestimmten Zeiten geneigt sein, den Garantieplan und vor allem die Fix Plus Option zu nutzen, um Gewinne zu sichern. Das besondere Wertsicherungssystem verspricht eine annähernd kostenlose Absicherung der Garantie im Wertsicherungsfonds, wobei auf die nicht messbare Gefahr von Verlusten bei stark steigenden Aktienkursen hingewiesen werden muss. Die Flexibilität und der Risikoschutz werden den allermeisten Bedürfnissen entsprechen. Kritisch zu sehen ist die geringe Auswahl an frei verfügbaren Fonds. Wer also keine Garantien benötigt und sich selbst um die Asset Allocation kümmern möchte, wird eine breitere Auswahl bevorzugen. Das gilt auch für ökologische Anleger und Freunde passiver Anlagestrategien. Ansonsten klingt das alles sehr überzeugend. Da der Tarif noch nicht am Markt ist, wurden noch keine Berechnungen zur Verfügung gestellt. Abschlusskosten werden wie üblich in Höhe von vier Prozent der Beitragssumme entnommen, betragen also bei einem 35 Jahre dauernden Vertrag mit 100 Euro Monatsbeitrag 1.680 Euro. Bei diesem Vertrag sollen die laufenden Kosten 108 Euro jährlich zuzüglich 0,18 Prozent des Gesamtguthabens betragen. Damit würden 5.460 Euro oder 13 Prozent der Beitragssumme an beitragsbezogenen Kosten anfallen. Hinzu kommen die auf die Kapitalanlage berechneten Gebühren von 0,18 Prozent zuzüglich der Fondskosten von zum Beispiel 1,5 Prozent pro Jahr. Die Kostenbelastung erscheint damit sicher nicht günstig, aber auch nicht überteuert, insbesondere wenn man die vielfältigen Optionen im Bereich der Garantien berücksichtigt. Damit ist Genius vor allem für Anleger interessant, die auf eben diese Garantiemöglichkeiten Wert legen. In jedem Fall wurde das Versprechen: „Ein flexibles Investment mit Garantieviefalt – Entspannt vorsorgen mit Sicherheit, Rendite und Flexibilität“ eindrucksvoll bestätigt.

Das im August 2006 in Berlin gegründete Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) geht davon aus, dass nach wie vor Unsicherheit darüber herrscht, welche Anlagestrategien und -produkte in der individuellen Kundenberatung zu bevorzugen sind. Deshalb ist es das Ziel des ITA, den Markt der Altersvorsorge so zu durchleuchten, dass für Vermittler und Verbraucher Aufklärung geleistet werden kann. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des ITA steht Dr. Mark Ortman, der Gründer und Direktor des Instituts. Der Bezug zur Praxis ist dadurch gewährleistet, dass Ortman bereits seit 1996 als Finanzplaner arbeitet. Sein Arbeitsprinzip: „Altersvorsorge ist Lebensplanung.“

Kontakt: Dr. Mark Ortman, ITA - Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH, Unter den Linden 12, 10117 Berlin.

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