

Swiss Life Exclusive Invest DWS

Dr. Mark Ortmann, Gründer und Geschäftsführer 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

- *Swiss Life Exclusive Invest DWS ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit garantierter Todesfallleistung und optionaler Beitragsgarantie.*
- *Innovative Kapitalanlagemodelle und eine hohe Flexibilität.*
- *Hervorzuheben ist die vorbildliche Transparenz der Bedingungen, die mit Blick auf den Leser einfach und verständlich verfasst wurden, und der Kostendarstellung.*

Es gibt zwei Phänomene, die sich bei den Stichworten Kapitalanlage und Privatanleger immer wieder abzeichnen: Der Wunsch nach hohen Garantien und gleichzeitig hoher Renditeaussicht trifft auf eindeutig prozyklisches Anlageverhalten der Privatanleger. Eine ebenso gefährliche wie herausfordernde Kombination. Auf zwei Wegen kann man sich dieser Ausgangslage nähern. Berater könnten Kunden davon überzeugen, dass es gerade bei niedrigen Kursen sinnvoll ist, langfristige Aktieninvestments für die Altersvorsorge zu tätigen, und dass dann auch Garantien entbehrlich sind. Dieser Weg erfordert Mut des Beraters, gegen das Bauchgefühl des Kunden zu argumentieren, und ebenso Zeit, da es viel aufwendiger ist, einen Kunden von etwas zu überzeugen, als dessen Bauchgefühl zu bestätigen.

Die Gesellschaften müssen sich auf diese Situation einstellen. Sie designen Produkte, die einerseits Garantien bieten, andererseits Renditechancen eröffnen. Optimal wäre es, wenn Produkte zusätzlich Strategien gegen das prozyklische Handeln der Kunden bieten. Ein neues Produkt, das all dies verspricht, ist das aus Luxemburg heraus angebotene Produkt Swiss Life Exclusive Invest DWS, das wir heute genauer betrachten.

Doch zunächst einige Anmerkungen zum Versicherer. Das Produkt wird angeboten von Swiss Life Products (Luxembourg) S.A., einer Tochtergesellschaft der Swiss Life Holding AG. Die Swiss Life Holding AG hat eine Patronatserklärung zugunsten der Swiss Life Products (Luxembourg) S.A. abgegeben, wonach sie für die aus diesem Produkt resultierenden Leistungsversprechen einsteht. Die Swiss Life selbst wurde im Jahr 1857 als erster Lebensversicherer in der Schweiz gegründet und konzentriert sich hauptsächlich auf Lebensversicherungen und Vorsorgelösungen. In Deutschland erfolgt der Vertrieb über bevorzugte Vermittler, unter anderem über den AWD, der zur Swiss Life Gruppe gehört.

Im Jahr 2007 nahm Swiss Life mit 1,2 Mrd. Euro den Platz 19 nach verdienten Bruttobeiträgen in Deutschland ein. Absatzzahlen werden nicht von der Gesellschaft veröffentlicht.

Das Produkt steht für die Investition in eine nichtspekulative

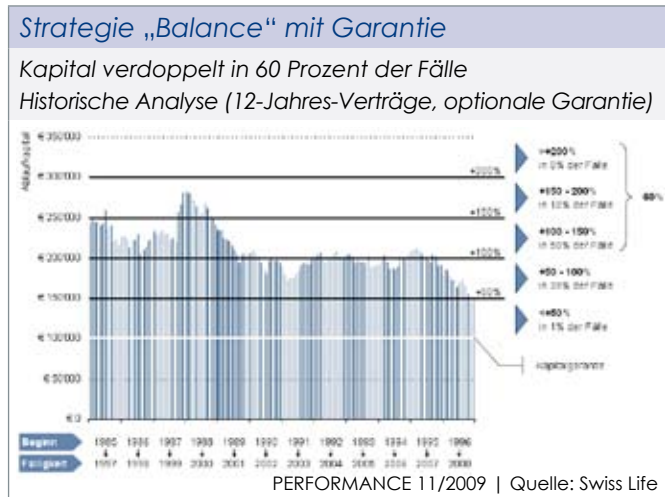
Anlage, mit der man ruhig schlafen kann. Schauen wir, ob Swiss Life Exclusive DWS dieses Versprechen halten kann.

Flexibilität ohne Wenn und Aber

Swiss Life Exclusive Invest DWS ist eine aufgeschobene fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalprämie mit garantierter Todesfallsumme. Optional kann eine Beitragsgarantie eingeschlossen werden. Diese wird nach amerikanischem Vorbild sichergestellt. Dann gehört sie zur Gruppe der sogenannten Variable Annuities in Form des GMAB. Abgeschlossen werden kann sie ab einem Alter von 18 Jahren. Das Höchsteintrittsalter beträgt 78 Jahre. Aufgrund der Mindestaufschubzeit ergibt sich ein spätester Rentenbeginn zum Jahrestag der Versicherung vor Erreichen des 90. Geburtstags. Ein Mindestbeitrag von 10.000 Euro erlaubt den Einstieg in dieses neuartige und moderne Produkt.

Naturgemäß sind bei einem Einmalbeitragsprodukt geringere Anforderungen an die Flexibilität zu stellen als bei laufender Beitragszahlung. Dynamisierungen, Beitragsaussetzungen und -stundungen, Beitragserhöhungen und dergleichen entfallen. Bei Einmalbeitragsprodukten stehen die Möglichkeiten von Teilentnahmen, Zuzahlungen und flexiblem Rentenbeginn im Vordergrund. Der Rentenbeginn kann in der Abrufphase zu jedem Monatsersten beantragt werden. Die Abrufphase beginnt zum im Versicherungsschein ausgewiesenen Termin der ersten Rentenzahlung und endet mit dem 90. Lebensjahr. Zuzahlungen können nach schriftlichem Antrag mehrmals während der Laufzeit in den Vertrag eingezahlt werden. Sie werden wie Einmalbeiträge behandelt. Beachtet werden muss die Untergrenze von 5.000 Euro. Außerdem sind Zuzahlungen zeitlich begrenzt bis spätestens zwölf Jahre vor dem frühestmöglichen Rentenbeginn zugelassen. Jede Zuzahlung erhöht eine gegebenenfalls vereinbarte Garantieleistung. Auch Teilentnahmen sind während der Aufschubdauer jederzeit möglich. Abgerundet wird das

Swiss Life Exclusive Invest DWS	
Pluspunkte	
<ul style="list-style-type: none"> – Hohe Flexibilität – Sehr hohe Transparenz (Bedingungen und Kosten) – Innovative Kapitalanlage mit Einstiegsmanagement, Re-Balancing und Life-Cycle-Management – Beitragsgarantie optional wählbar 	
Minuspunkte	
<ul style="list-style-type: none"> – Kein Restkapitalschutz – Kleine Fondspalette, nur eine KAG (DWS) – Je nach Variante hohe Kosten 	



Angebot durch die Möglichkeit, ein Policendarlehen zu erhalten. Die für Einmalbeitragsprodukte erforderliche Flexibilität ist gegeben.

Die Leistungen

Im Erlebensfall wird bei Erreichen des vereinbarten Rentenbeginns, spätestens zum Versicherungsjahrestag vor Erreichen des 90. Geburtstags, eine lebenslange garantierte Rente ausbezahlt. Die Rente ist voll garantiert und bleibt konstant. Sofern eine Rentensteigerung vereinbart wurde, steigt die Rente um den vereinbarten Prozentsatz von ein oder zwei Prozent. Die Rente wird aus dem Fondsguthaben gezahlt. Gesellschaften und Tarife unterscheiden sich häufig im Hinblick auf die Ausgestaltung des Rentenfaktors. Teilweise wird der Rentenfaktor gar nicht garantiert, teilweise wird er garantiert, aber in den Bedingungen wieder eingeschränkt. Bei Swiss Life Exclusive Invest DWS wird schon bei Vertragsbeginn ein Rentenfaktor garantiert. Bei Beginn und Ende der Abrufphase sind 85 Prozent des bei Vertragsbeginn ausgewiesenen Rentenfaktors garantiert. Das ist viel – mehr als bei vielen anderen Produkten – und bietet den Kunden Planungssicherheit. Sehr gut.

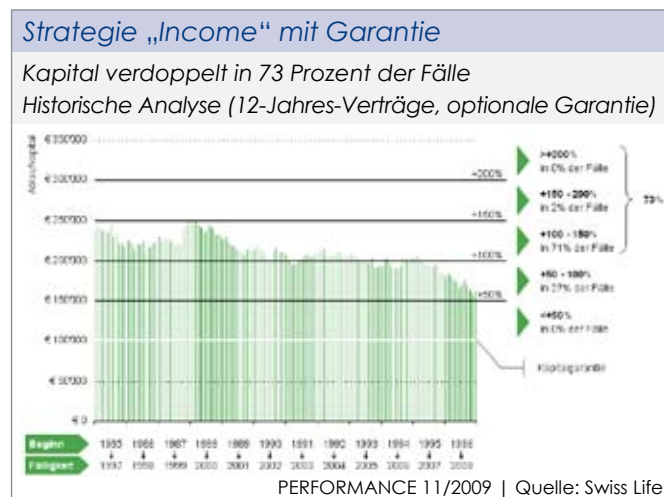
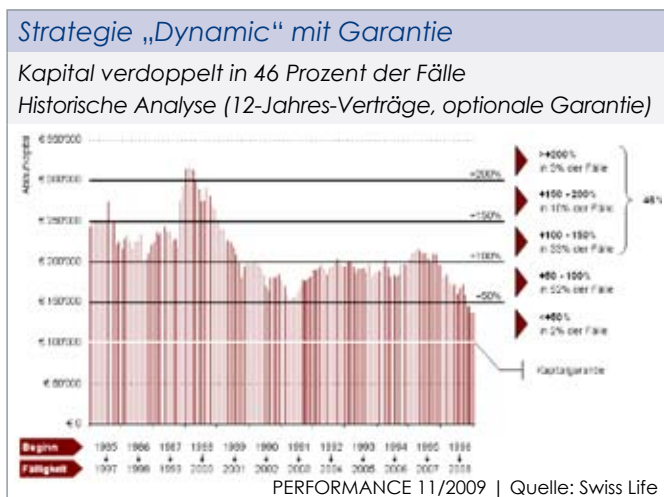
Das Besondere an Swiss Life Exclusive Invest DWS ist die optionale Vereinbarung einer Beitragsgarantie bei Vertragsbeginn zum Zeitpunkt des Beginns der Abrufphase. In diesem Fall stehen dem Kunden bei Beginn der Abrufphase mindestens die eingezahlten Beiträge zuzüglich geleisteter Zuzahlungen abzüglich vorgenommener Teilentnahmen zur Verfügung. Haben sich die Fonds bis dahin so schlecht entwickelt, dass eine Rendite von unter null Prozent erreicht wurde, füllt Swiss Life die Differenz bis zur Beitragssumme aus eigenen Mitteln auf.

Sichergestellt wird diese Garantie über dynamische Absicherungsmodelle, bei denen Derivate an den Kapitalmärkten gekauft werden. Doch Einzelheiten brauchen weder Kunden noch Vermittler im Detail interessieren, da Swiss Life für die Einhaltung der Garantie einsteht. Der Kunde kann die Police entweder ohne Garantie als normale fondsgebundene Rentenversicherung laufen lassen oder die Beitragsgarantie wählen. Wünscht ein Kunde die Beitragsgarantie, muss er diese Zusatzleistung bezahlen. Je nach gewählter Anlagestrategie werden dafür jährlich 0,5 Prozent (Strategie Income), 1,0 Prozent (Balance), 1,5 Prozent (Dynamic) oder 2,0 Prozent des Fondsguthabens für alle anderen Fonds erhoben. Diese Gebühren sind nicht nur notwendig, sondern auch außerordentlich transparent geregelt. Der Kunde kann bewusst entscheiden, welche Leistungen er in Anspruch nehmen möchte und was er dafür zu bezahlen hat. Das ist vorbildlich.

Wählt der Kunde die Beitragsgarantie, leistet das Produkt aufgrund des ebenfalls garantierten Rentenfaktors auch eine garantierte Mindestrente. Es gibt eine weitere Besonderheit, die nur sehr wenige Produkte gewähren: Nicht nur während der Aufschubzeit, sondern auch während des Rentenbezugs kann der Kunde – einmalig – eine teilweise oder vollständige Auszahlung des Kapitals verlangen. Diese Option ist ebenso wichtig wie in der Aufschubzeit – gut, dass die Möglichkeit hier vorgesehen ist.

Klarheit und Einfachheit vor Risikoschutz

Zur Absicherung der Hinterbliebenen kann während der Rentenphase eine Rentengarantiezeit vereinbart werden (bis zu 30 Jahre, maximal aber bis zum Alter 90), bis zu deren Ende die Rente immer gezahlt wird, auch wenn die versicherte



Person verstirbt. Andere Optionen, wie zum Beispiel ein Restkapitalschutz, also die Auszahlung des bei Rentenbeginn vorhandenen Guthabens abzüglich der bis zum Todeszeitpunkt ausgezahlten Renten, werden nicht geboten. Bis zu Rentenbeginn wird als garantierte Todesfallleistung der Einmalbeitrag zuzüglich geleisteter Zuzahlungen abzüglich Teilentnahmen erbracht. Eine Risikoprüfung ist nicht erforderlich. Auch hier wären natürlich weitere Absicherungsvarianten möglich. Swiss Life hat es vorgezogen, zugunsten der Klarheit und Einfachheit der Bedingungen ein ganz schlankes und leicht verständliches Produkt zu konzipieren. Das ist begrüßenswert angesichts einer Vielzahl von Leistungsmerkmalen – häufig eingefordert von Ratingagenturen –, die oft nicht wirklich benötigt werden, aber die Intransparenz der Produkte fördern. Aus diesem Grund werden auch keine Berufsunfähigkeits- oder andere Zusatzversicherungen angeboten. Auch hier werden die für den Risikoschutz entstehenden Kosten klar und verständlich ausgewiesen. Je nach Fonds fallen unterschiedlich hohe Gebühren an. In der Strategie Income werden 0,1 Prozent p. a. berechnet, Balance 0,3 Prozent, Dynamic 0,4 Prozent und bei allen anderen Fonds werden 0,6 Prozent p. a. erhoben.

Kapitalanlage powered by DWS

Das Besondere an Variable Annuities ist, dass die Garantie sichergestellt wird, ohne dass der Kunde auf eine freie Fondsauswahl verzichten muss. Die Freiheit kann allerdings nie so umfassend sein wie bei Produkten ohne Garantien. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die Gesellschaft auf komplizierte Weise die Garantien über Derivate am Kapitalmarkt sicherstellen muss. Dazu müssen die Fonds bestimmte Merkmale

aufweisen, insbesondere muss die Volatilität entsprechend nachgebildet werden können. Swiss Life bietet zwei Linien an: Active, wenn der Anleger selbst Fonds auswählen und sich laufend um die Anlagen kümmern möchte, oder Comfort, wenn dies Swiss Life und DWS überlassen bleiben soll. In der Variante Active stehen sieben DWS-Fonds zur Verfügung: Akkumula (weltweite Aktien), Global Value (weltweite Aktien Value), Invest German Equities LC (deutsche Standardwerte), Invest Top Europe LC (europäische Standardwerte), OptiRent Short (Rentenfonds), Institutional Euro Government Bonds (Rentenfonds), Institutional Money Plus (Geldmarktfonds). Damit stehen in jeder wichtigen Anlageklasse Fonds zur Verfügung. Es fehlen Immobilienfonds und Spezialitäten. Auch im Aktienbereich vermissen aktive Anleger ein breites Spektrum unterschiedlicher Anlageregionen wie Emerging Markets, Asien, Nordamerika. Die Fondspalette dürfte für einen Anleger, der es ernst meint mit einer breit gestreuten Anlage, definitiv zu klein sein. Und auch wenn DWS sicher eine hoch mit Preisen dekorierte Fondsgesellschaft ist, würde dieser aktive Anleger auch andere Gesellschaften vermissen.

In der Variante Comfort werden drei unterschiedliche Strategien angeboten: Income, Balance und Dynamic. Je nach individueller Risikoneigung ist die Aktienquote höher oder niedriger. Bei der Income-Strategie liegt der Schwerpunkt mit 70 Prozent auf Anleihen, während Aktien zu 30 Prozent abgedeckt werden. Die Balance-Strategie legt jeweils zur Hälfte in Aktien und Renten an, Dynamic setzt den Schwerpunkt dagegen mit 70 Prozent auf Aktien, während 30 Prozent in Anleihen angelegt werden. Dabei wird die Aktienkomponente durch den Fonds DWS Akkumula abgedeckt, der Anleihenbereich durch DWS Institutional Euro Government Bonds. Die genann-

ten Aufteilungen sind starr. Ein Re-Balancing sorgt für ein anti-zyklisches Verhalten. Das ist ein ganz entscheidender Punkt. Die meisten Anleger kaufen Aktienfonds, wenn die Märkte auf Rekordniveau sind, und vermeiden jede Aktienanlage, wenn die Baisse voll erreicht ist. Anleger handeln also prozyklisch und verlieren dadurch oft viel Geld. Dieses Phänomen war beim Platzen der Internetblase im Jahr 2000 zu verzeichnen und auch jetzt beweisen die Mittelzuflüsse zu den entsprechenden Fonds genau dieses Verhalten. Swiss Life bietet ein Gegenmittel. Einmal jährlich werden die beiden Fonds angepasst und das ursprüngliche Verhältnis wird wiederhergestellt. Sind zum Beispiel aus 100.000 Euro Guthaben 110.000 Euro geworden und macht der Aktienfonds in der Strategie Balance nicht mehr 50 Prozent, sondern jetzt 55 Prozent aus, wird das ursprüngliche Verhältnis von 50 zu 50 durch Tausch von 5.000 Euro aus dem Aktienfonds in den Rentenfonds wiederhergestellt. Aktiengewinne werden also gesichert. Ein grundsätzliches, sehr gutes System. Überlegenswert wäre, den Mechanismus, für den übrigens keine Gebühren erhoben werden, öfter durchzuführen – halb- oder vierteljährlich. Doch Tests durch Swiss Life haben ergeben, dass durch ein häufigeres Re-Balancing keine wesentlich besseren Werte erreicht werden. Insofern erlaubt das Re-Balancing antizyklische Investments, und das ist wichtig. Dass mit diesem Verfahren sehr gute Ergebnisse erzielt werden können, belegen die durch Swiss Life durchgeführten Backtests. Eine Analyse von 144 Zwölfjahresperioden von 1985 bis 1997 und 1996 bis 2008 hat bei einem Einmalbeitrag von 100.000 Euro folgende durchschnittliche Renditen abzüglich aller Kosten (einschließlich Kapitalanlage- und Garantiekosten) ergeben: Income: 6,34 Prozent p. a., Balance: 6,3 Prozent p. a. und Dynamic: 6,22 Prozent p. a.

Das sind erfreuliche Zahlen. Auch wenn es um die Erstanlage geht, spielt der Zeitpunkt eine Rolle. Niemand möchte sich zu Höchstkursen einkaufen. Leider weiß auch niemand vorher, wann der richtige Einstiegsmoment gekommen ist. Um die Angst vor dem Investment zu nehmen, bietet Swiss Life ein optionales, kostenloses Einstiegsmanagement an. Der Beitrag wird zunächst in einen günstigen Geldmarktfonds (DWS Institutional Money Plus, Total Expense Ratio 0,17 Prozent) investiert. Über einen Zeitraum von zehn Monaten wird er dann sukzessive in die ausgewählten Fonds eingezahlt. Auf diese Weise braucht man nicht auf den besten Einstiegszeitpunkt warten. Ausgezeichnet.

Zu guter Letzt bietet Swiss Life noch ein Life-Cycle-Management an. Sukzessive wird das Guthaben entweder aus der Strategie Dynamic oder aus der Strategie Balance in die Strategie Income umgeschichtet, um zum Ende der Aufschubphase hin das Risiko aus der Anlage herauszunehmen. Frühestens zwei Jahre nach Vertragsbeginn kann das Modell

einsetzen, spätestens zwei Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn muss es beendet sein. Es kann zwischenzeitlich nicht gestoppt oder unterbrochen werden. Auch aus der Variante Active heraus können diese beiden Life-Cycle-Management-Modelle gewählt werden.

Anleger in der Variante Active können bis zu dreimal pro Jahr die Fondsaufteilung kostenlos verändern. Alle weiteren Änderungen kosten jeweils 25 Euro. Mehr als fünf Fonds können nicht gleichzeitig gehalten werden. In der Variante Comfort übernimmt die Gesellschaft die Anpassung der Fonds, daher scheidet ein Shift durch den Anleger aus. Ausgabeaufschläge werden laut Erläuterung der Fachbegriffe nicht erhoben. In den Bedingungen wird jedoch immer zwischen Ausgabe- und Rücknahmepreis unterschieden. Ist dies nötig, wenn auf Ausgabeaufschläge verzichtet wird, fragt man sich?

Insgesamt überzeugt das Kapitalanlagekonzept vor allem für Anleger, die sich nicht aktiv um ihr Portfolio kümmern möchten. Einstiegsmanagement, Re-Balancing und Life-Cycle-Management bieten die nötigen Optionen, um den Anleger ruhiger schlafen zu lassen – so wie in der Werbung versprochen. Andere Anleger, die selbst aktiv sind und keine Garantie benötigen, finden zu wenig Auswahl bei den Fonds.

Kosten

Swiss Life Exclusive Invest DWS ist eines der ganz wenigen Produkte, bei denen die Kosten wirklich klar, eindeutig und für jeden verständlich ausgewiesen werden. Daher kommt das Kompliment gleich am Anfang dieses Kapitels. Die Abschlusskosten betragen grundsätzlich fünf Prozent des Einmalbeitrags oder der Zuzahlung, wobei der Vermittler darauf teilweise oder ganz zugunsten einer besseren Wertentwicklung verzichten kann. Laufende Kosten fallen in Höhe von jährlich 0,5 Prozent des Fondsguthabens an. Die garantierte Todesfalleistung schlägt zu Buche mit jährlich 0,1 Prozent (Income), 0,3 Prozent (Balance), 0,4 Prozent (Dynamic) oder 0,6 Prozent (alle anderen Fonds) des Fondsguthabens. Nur wer die Beitragsgarantie wählt, bezahlt dafür 0,5 Prozent (Income), 1,0 Prozent (Balance), 1,5 Prozent (Dynamic) oder 2,0 Prozent auf das Fondsguthaben für alle anderen Fonds. Das ist alles in der Aufschubphase. Alle angebotenen Leistungen sind kostenlos, bis auf Shifts ab dem vierten Mal pro Jahr (25 Euro). Wenn jemand seine Anlagen selbst verwalten möchte und die Beitragsgarantie wünscht, fallen laufende Kosten in Höhe von 3,1 Prozent jährlich an. Hinzu kommen die Managementgebühren der Fonds, beim DWS Akkumula zum Beispiel 1,45 Prozent Total Expense Ratio. Insgesamt belaufen sich die Kosten in diesem Beispiel auf 4,55 Prozent. Das ist viel. Möchte sich der Anleger nicht selbst um das Portfolio küm-

mern, aber möglichst hoch in Aktien investiert sein, zahlt er in der Strategie Dynamic 2,4 Prozent auf das Fondsguthaben jährlich zuzüglich der Fondsgebühren (1,1 Prozent gewichtete Total Expense Ratio). Für insgesamt jährlich 3,6 Prozent auf das Fondsguthaben bekommt er die Beitragsgarantie, das Einstiegsmanagement, das Re-Balancing und das Life-Cycle-Management sowie die Verwaltung und Akquisition des Produkts. Der Kunde muss eben abwägen, welche Leistungen er haben möchte, und dafür den erforderlichen Preis zahlen. Eine höhere Gebühr kann im Übrigen schnell durch vermiedene Verluste aufgrund des prozyklischen Handelns ausgeglichen werden. In jedem Fall ist eins festzuhalten: Der Kunde weiß genau, was er zahlt, und kann selbst entscheiden, ob die dafür gebotenen Leistungen ihm das wert sind. Das ist vorbildlich und sollte viele Nachahmer finden.

Und noch etwas ist anzumerken: Swiss Life verzichtet darauf, Rückvergütungen aus Fonds in die illustrierte Ablaufleistung einzukalkulieren und verzichtet damit auf die Teilnahme am Wettrennen um die höchste illustrierte Ablaufleistung. Das ist lobenswert, da ein realistisches Bild von der möglichen Ablaufleistung gegeben wird – und das ist besser als bei einigen Anbietern, die die illustrierte Ablaufleistung künstlich aufblähen.

Die Effektivkosten stellen sich wie folgt dar:

Berechnung für Mann im Alter von 53 Jahren bei Abschluss (Aufschubdauer 12 Jahre, Einmalbeitrag 10.000 €). Todesfallleistung: Einmalbeitrag, Linie Comfort, Variante Dynamik:

Annahme Wertentwicklung	7,1% p. a.
Illustrierter Ablaufwert	14.328,20 €
Beitragsrendite p. a.	3,04%
Kosten Produktmantel p. a.	2,96%
Kosten Geldanlage Fonds p. a. (Bsp.)	1,1%
Effektivkosten nach ITA p. a.	4,16%
Effektivkosten nach ITA p. a. Variante Balance	3,24%
Effektivkosten nach ITA p. a. Variante Income	2,31%

Die vor allem bei den aktienorientierten Varianten höheren Kosten konnten im Rahmen der Backtests ausgeglichen werden. Allerdings zeigen die Ergebnisse auch, dass die höheren Renditeerwartungen bei höheren Aktienquoten (Dynamic) durch die dort höheren Kosten aufgezehrt werden.

Für wen geeignet?

Swiss Life Exclusive Invest DWS ist ein besonderes Produkt, ganz besonders im Hinblick auf die Transparenz. Die Bedin-

gungen lassen sich gut lesen und verstehen und die Kosten sind nachvollziehbar ausgewiesen. Kompliment.

Das Produkt eignet sich vor allem – aber nicht nur – für Best Ager, die Angespartes oder Auszahlungen aus abgelaufenen Lebensversicherungen für die Rente ansparen wollen. Dank des Einstiegsmanagements kann auch in den aktuellen unsicheren Börsenzeiten ein Einmalbeitrag geleistet werden, ohne dass der Anleger unruhige Nächte wegen des optimalen Einstiegsmoments verbringt. Daher eignet sich das Produkt vor allem für Investoren, die sich nicht selbst um ihre Anlagen kümmern möchten. Die Linie Comfort mit den drei unterschiedlichen Anlagestrategien erlaubt jedem Sparer die richtige Wahl der Anlagephilosophie. Das automatische Re-Balancing sorgt für regelmäßige Anpassungen, um die sich weder Kunde noch Vermittler sorgen müssen. Das Life-Cycle-Management rundet das Programm in Richtung Ausstieg aus aktienorientierten Anlagen ab. Die Flexibilität sollte alle Wünsche, die bei einem Einmalbeitragsprodukt auftreten könnten, befriedigen. Viele Leistungen haben auch ihren Preis. Selbst agierende Anleger finden hohe Kosten vor, die auf eine eingeschränkte Fondsauswahl bei nur einer Fondsgesellschaft stoßen. Der Markt bietet größere Auswahlmöglichkeiten zu kleineren Preisen. Bei den gemanagten Strategien sieht die Welt schon anders aus. Konservative Anleger erhalten die Income-Strategie schon für 1,25 Prozent pro Jahr, Fondskosten eingeschlossen. Schließlich kann man nach dem Baukastenprinzip eine Beitragsgarantie hinzubuchen und dabei genau wissen, was man dafür bezahlt. Das Beispiel sollte Schule machen. Einmalanleger, die ruhig schlafen und deshalb nicht auf ein aktives Management und optionale Garantien verzichten wollen, sollten sich unbedingt mit Swiss Life Exclusive Invest DWS auseinandersetzen.

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 Geschäftsführer 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