

# VPV Lebensversicherungs-AG: VPV Power-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.



Die Story von der Vereinbarkeit von Garantien und Renditechancen wird auch im Jahr 2010 weitergeschrieben werden. Wir werden neue Garantiemodelle sehen, mit denen bekannte und im Maklermarkt weniger bekannte sowie junge Player versuchen werden, den altersvorsorgemüden Deutschen neues Interesse einzuhauchen. Einer dieser Anbieter ist die VPV Lebensversicherungs-AG, die erst vor kurzer Zeit den Maklermarkt betreten hat und mit neuartigen Produkten und Garantiemodellen unabhängige Vermittler begeistern will. Doch wer steht eigentlich hinter der VPV und wofür steht sie? Die VPV Lebensversicherungs-AG ist im Jahr 1992 gegründet

worden, um auch Nichtmitgliedern Versicherungsleistungen anzubieten. Eigentümer der VPV ist die Vereinigte Postversicherung VVaG, die zu 40 Prozent direkt und zu 60 Prozent über die VPV Holding AG an der VPV Lebensversicherungs-AG beteiligt ist. Die Muttergesellschaft Vereinigte Postversicherung VVaG wurde schon im Jahr 1827 gegründet und ist damit einer der ältesten Lebensversicherer Deutschlands. Sie fungiert als Selbsthilfeeinrichtung für die Mitarbeiter der Postnachfolgeunternehmen. Für die Konzernunternehmen arbeiten 600 Angestellte im Innendienst sowie weitere 700 Außendienstmitarbeiter. Hinzu kommen 3.000 nebenberufliche Vertreter.

### Auf den Punkt gebracht

- Die VPV Power-Rente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit verschiedenen Garantieoptionen („Garant“, „Turbo“, „Premium“) gegen laufende Beiträge oder Einmalbeitrag.
- Garantien werden im Rahmen eines dynamischen Drei-Topf-Hybrids über das Sicherungsvermögen und zwei Wertsicherungsfonds dargestellt. Keine freie Fondsauswahl.
- Hinreichende Flexibilität, eingeschränkter Risikoschutz, dafür einfache Bedingungen.
- Darstellung der illustrierten Ablaufleistungen über Kapitalmarktsimulationen.

Mit verdienten Bruttoeinnahmen von 486 Millionen Euro lag die VPV Lebensversicherungs-AG Ende 2008 gemessen an dieser Größe auf Platz 38 der deutschen Lebensversicherungen. Im Bestand befanden sich Ende 2008 nach Gesellschaftsangaben über 1,1 Millionen Verträge. Im Jahr 2008 wurden über 30.000 neue Verträge mit einer Beitragssumme von über 600 Millionen Euro und einem laufenden Beitrag von 25,1 Millionen Euro geschrieben. Über acht Milliarden Euro werden an Kapitalanlagen verwaltet.

Im Juli 2008 wurde das neue Produkt Power-Rente eingeführt. Bis Ende 2009 wurden laut VPV Verträge mit einem laufenden Jahresbeitrag von über 40 Millionen Euro und einer Beitragssumme von fast 460 Millionen Euro verkauft. Für 2010 hat sich die VPV viel vorgenommen. Die hohen Ziele kommen auch in den Werbeprospekten zum Ausdruck. Die VPV Power-Rente wird als Revolution auf dem deutschen Versicherungsmarkt angepriesen, mit der man sich als erste Altersvorsorge schon heute eine klare Vorstellung über die einzigartigen möglichen Profite von morgen verschaffen kann. Das sind klare und von einer festen Überzeugung geprägte Aussagen, denen wir im Folgenden auf den Grund gehen werden.

#### Garantie-Level nach Maß

Es hat sich bis zum letzten Kunden und Vermittler herumgesprochen, dass Deutsche großen Wert auf Garantien legen. Für die meisten sind Garantien unverzichtbar, wenn sie bei einem langen Anlagehorizont auf aktienbasierte Anlagen setzen, auch wenn damit ein Verzicht auf Renditechancen verbunden ist. Da dieselben sicherheitsorientierten Anleger aber gleichzeitig eine attraktive Rendite erwarten, kommen die Produktanbieter nicht um den Versuch umhin, das magische Dreieck der Kapitalanlage auszutricksen. Zahlreiche Garantiemodelle stehen dafür heute zur Verfügung. Und immer geht es darum, ein bestimmtes Garantieniveau bieten

und gleichzeitig in chancenorientierte Anlagen, also letztendlich Aktien, investieren zu können.

Die VPV bietet als Produkt der dritten Schicht drei Ausgestaltungen an: In der Variante „Garant“ werden zum vereinbarten Rentenbeginn die bis dahin eingezahlten Brutto-Beiträge – ohne Beiträge für etwaigen Risikoschutz – zu 100 Prozent garantiert. Wer eine etwas höhere Garantie bevorzugt, kann in der Alternative „Premium“ eine Sicherung von 110 Prozent der bis zum vereinbarten Rentenbeginn eingezahlten Beiträge wählen. Eine interessante Ergänzung bietet die „Turbo“-Strategie: Anfangs werden die eingezahlten Beiträge zu 50 Prozent gesichert. Bis zum vereinbarten Rentenbeginn steigt das Garantieniveau gleichmäßig auf 100 Prozent an. Aufgrund des anfangs geringeren Garantieniveaus sind die Renditeaussichten in der „Turbo“-Variante etwas höher als bei den anderen Alternativen, weil mehr Kapital für die Anlage in renditeorientierte Anlagen zur Verfügung steht. Dieses Modell eignet sich daher sehr gut für Sparer, die nicht auf Garantien verzichten wollen, aber am Anfang der noch langen Laufzeit mit weniger Garantien zugunsten einer wahrscheinlich höheren Ablaufleistung klarkommen. Schön wäre eine Variante, bei der sich das Garantieniveau über die Laufzeit von null aus aufbaut.

Das Garantieniveau kann erhöht oder gesenkt werden. Eine solche Anpassung ist frühestens nach Ablauf von drei Jahren nach Vertragsbeginn möglich und wirkt zum nächsten Monatsersten. In der Variante „Turbo“ führt eine Garantiesenkung unwiderruflich zum Wechsel in die Variante „Garant“. Einmal im Jahr ist die Änderung des Garantieniveaus kostenlos, danach werden 50 Euro Gebühren erhoben. In den Bedingungen wird nicht erläutert, in welchem Umfang das Garantieniveau erhöht oder gesenkt werden kann. Das Ausmaß der Anhebung hängt von der Höhe des Puffers ab, der nach einem mathematischen Verfahren unter Berücksichtigung der noch verbleibenden Restlaufzeit und dem dann

gültigen Garantieauszahlungsbetrag zum Ende der Laufzeit berechnet wird. Einzelheiten kann der Kunde im Servicecenter erfragen. Diese Option ermöglicht die Erhöhung der Garantie zum Vertragsablauf, nicht das Einloggen eines einmal erreichten Vertragsguthabens. Diese Garantieoptionen waren bei Produktstart Mitte 2008 etwas Besonderes. Heute gibt es auch einige andere Anbieter, die unterschiedliche Garantiestufen, zum Beispiel ein Garantie-Level, wählbar in Ein-Prozent-Schritten, ein ansteigendes Garantieniveau oder auch Lock-in-Optionen, bieten.

### Dynamisches Drei-Topf-Hybrid

Wie stellt die VPV die Garantien in der Power-Rente sicher? Beiträge fließen nach Abzug von Kosten in ein Drei-Topf-System, bestehend aus dem Sicherungsvermögen und zwei Wertsicherungsfonds mit jeweils circa 65 Indexfonds. Die Aufteilung der Beiträge und des Guthabens auf diese drei Komponenten wird monatlich nach einem speziellen mathematischen Verfahren, das ISS genannt wird, neu vorgenommen. ISS steht für Intelligentes Shift-System. Das Garantiemodell ist daher ein dynamisches Drei-Topf-Hybrid. Laut Gesellschaftsangabe wird auf jeden einzelnen Vertrag bezogen umgeschichtet, also kundenindividuell. Innerhalb der beiden Wertsicherungsfonds wird das Garantieniveau mit einer Portfolioversicherung (CPPI) erzeugt. Der Wertsicherungsfonds „Chance“ garantiert mindestens 80 Prozent des vorhergehenden garantierten Nettoinventarwerts zu jedem ersten Werktag eines Monats. Der VPV „Ertrag“ garantiert sogar 90 Prozent des vorhergehenden garantierten Nettoinventarwerts zu jedem ersten Werktag eines Monats. Angestrebt ist jeweils ein hoher Anteil risikobehafteter Anlagen. Es handelt sich um Dachfonds, die allerdings ausweislich des Prospekts nur in kostengünstige ETF investieren. Garantiegeber ist bei beiden Fonds die Société Générale.

Der Anleger selbst hat keinen Einfluss auf die Kapitalanlage. Damit entfallen auch Möglichkeiten zur Auswahl ökologisch orientierter Fonds sowie alle anderen Optionen, die bei freier Fondsanlage geboten werden. Dafür braucht sich der Kunde um nichts zu kümmern, hat also nicht die Qual der Wahl. Die Gesellschaft legt die Gelder nach einem bestimmten mathematischen Verfahren eigenverantwortlich an. Ob das nicht näher erläuterte Verfahren höhere Rendite bringen kann als andere Garantiemodelle, kann nicht gesagt werden. Dazu müssten Einzelheiten zum Verfahren erläutert werden, um eigene Simulationen anstellen und diese mit anderen Garantiemodellen vergleichen zu können. Die möglichen Renditeaussichten hängen im Wesentlichen von zwei Aspekten ab:

Dem verwendeten Anlagemodell, das nicht bekannt ist und daher nicht untersucht werden kann, und den anfallenden Kosten, die weiter unten besprochen werden.

Immer wieder gilt jedoch: Garantien kosten Geld, 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.

### Flexibilität beim Sparen und im Rentenbezug

Abgeschlossen werden kann der Tarif ab Geburt, wenn eine BUZ eingeschlossen ist ab dem 15. Lebensjahr. Das Höchsteintrittsalter ist abhängig von der Tarifvariante und bewegt sich zwischen dem 50. Lebensjahr („Premium“ mit laufenden Beiträgen), dem 63. Lebensjahr („Premium“ mit Einmalbeitrag), dem 70. Lebensjahr („Garant“) und dem 73. Lebensjahr („Turbo“). Es können laufende Beiträge (monatlich, vierteljährlich, halbjährlich, jährlich) eingezahlt werden, deren Höhe mindestens dem Eintrittsalter, aber mindestens 25 Euro entsprechen müssen. Einmalbeiträge sind nur möglich bei den Tarifen „Garant“ und „Premium“, nicht in der Variante „Turbo“. Der Mindest-Einmalbeitrag entspricht dem mit 100 multiplizierten Eintrittsalter, mindestens 5.000 Euro. Die laufenden Beiträge können jährlich zwischen drei und acht Prozent dynamisiert werden – bis acht („Garant“), fünf („Turbo“) beziehungsweise zwölf Jahre vor Ende der Aufschubzeit. Laut Bedingungen sind darüber hinaus keine flexiblen Beitragserhöhungen möglich. Zuzahlungen können jeweils ab 500 Euro geleistet werden. Zu beachten sind die unterschiedlichen Zuzahlungszeiträume. Während in den Varianten „Garant“ und „Turbo“ bis fünf Jahre vor Rentenbeginn Zuzahlungen geleistet werden können, ist dies bei „Premium“-Policen nur im ersten Versicherungsjahr möglich. Mit den Zuzahlungen erhöht sich die Garantie zum aktuellen Garantieniveau.

Nach einer Mindestaufschubzeit von 15 („Garant“-laufende Beiträge), zehn („Garant“-Einmalbeitrag), zwölf („Turbo“) beziehungsweise 17 Jahren („Premium“) hat der Kunde zum vereinbarten Rentenbeginn die Wahl zwischen Rentenzahlung und Auszahlung des vorhandenen Kapitals, das mindestens der garantierten Erlebensfalleistung entspricht. Die Höhe der Rente richtet sich nach dem erreichten Vertragsguthaben. Sie wird auf Basis eines Rentenfaktors berechnet, der im Angebot genannt wird, allerdings unter einem Treuhändervorbehalt steht. Der Rentenfaktor ist damit nicht in einer bestimmten Höhe garantiert, was für den einen oder anderen potentiellen Sparer sicher nachteilig sein kann. Das

Vertragsguthaben wird bei Rentenbeginn im Sicherungsvermögen angelegt und auf Basis des dann gültigen Rentenfaktors wird die ab Rentenbeginn garantierte Rente berechnet. Während des Rentenbezugs kommen zur dann garantierten Rente Überschüsse hinzu, die zum Teil nicht mehr entzogen werden können. Die weiteren Überschüsse, die sich aus den Schlussüberschüssen ergeben (Schlussüberschussrente), werden aber nur bei unveränderter Überschusslage weitergezahlt. Reduzieren sich die Überschüsse, sinkt auch die Schlussüberschussrente. Der Rentenbeginn kann bis zum 85. Lebensjahr hinausgeschoben werden. Dies geht nur zum Jahrestag der Versicherung unter Einhaltung einer Frist von drei Monaten. Die Beiträge können zwar weitergezahlt werden, sie erhöhen aber nicht die Garantieleistung. Auch ein Vorziehen des Rentenbeginns ist möglich, sofern die Mindestaufschubzeit und die genannte Frist eingehalten werden. In diesem Fall entfällt die Garantie, die nur auf den vereinbarten Rentenbeginn bezogen ist, und ein Stornoabzug wird erhoben. Bei Bedarf kann auch ein Teil des Vertragsguthabens verrentet und der andere Teil ausgezahlt werden, sofern die Mindestjahresrente von 600 Euro eingehalten wird.

Wichtig sind häufig die Optionen bei Liquiditätsengpässen, um angemessen auf unvorhersehbare Zahlungsschwierigkeiten reagieren zu können. Beitragsreduzierungen erlauben eine Verringerung der laufenden Liquiditätsbelastung und sind daher wichtig. Diese Möglichkeit ist in den Versicherungsbedingungen leider nicht vorgesehen. Angeboten werden aber Teilentnahmen. Sie sind nach Ablauf eines Jahres zu jedem Beginn einer Versicherungsperiode gestattet. Als Folge reduziert sich die garantierte Erlebensfalleistung. Außerdem fällt ein Stornoabzug an. Bei jährlicher Zahlweise kann die Entnahme demnach nur zu Beginn der jährlichen Versicherungsperiode erfolgen. Dies schränkt die Flexibilität unnötig ein. Kann der Beitrag gar nicht mehr getragen werden, besteht die Möglichkeit, eine Beitragspause für einen frei wählbaren Zeitraum zu beantragen. Der Pluspunkt des frei wählbaren Zeitraums wird leider etwas eingeschränkt durch eine obligatorische Wartezeit von fünf Jahren bis zur ersten Beitragspause. Diese Wartezeit gilt nach dem Ende einer Beitragspause erneut bis die nächste Beitragspause beantragt werden kann. Diese Option gilt nicht für Zusatzversicherungen. Ist eine Zusatzversicherung vereinbart, muss der Versicherungsnehmer daher entweder den Risikobeitrag und die Stückkosten weiterzahlen, wenn er den Versicherungsschutz nicht verlieren möchte, oder er muss auf den Versicherungsschutz verzichten. Die Möglichkeit, dass die Risikobeiträge dem Vertragsguthaben entnommen werden, wird nicht geboten. Nach dem Ende der Beitragsfreistellung

werden die Leistungen neu kalkuliert. Sollen die ursprünglichen Leistungen beibehalten werden, ist ein erhöhter Beitrag zu zahlen. Für eine dauerhafte Beitragsfreistellung muss ein Mindestrückkaufwert von 2.000 Euro erreicht sein.

Insgesamt ist die Flexibilität für die meisten Anleger ausreichend, wenngleich einige Optionen fehlen. So werden zum Beispiel keine Teilentnahmen während des Rentenbezugs angeboten. Auch fest vereinbarte Beitragsstufen zu Beginn der Versicherung sind nicht wählbar. Flexible Beitragserhöhungen und -reduzierungen werden bedingungsgemäß nicht offeriert. Außerdem kann der Verlust des Risikoschutzes bei Beitragsbefreiungen schmerzlich sein, wenn die erforderlichen Risikobeiträge und Stückkosten kurzfristig nicht getragen werden können. Einzelne Punkte können für einen Kunden von Bedeutung sein, für einen anderen dagegen nicht. Wichtig ist immer nur, dass jeder Kunde über die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten ordentlich beraten wird und er ein Produkt empfohlen bekommt, das seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. Im Übrigen ist auch zu beachten, dass ein Produkt immer intransparenter wird, je mehr Vertragsoptionen angeboten werden. Dies ist vor allem dann überflüssig, wenn die Optionen niemand benötigt.

#### Einfache und verständliche Risikoabsicherung

Verstirbt die versicherte Person während der Aufschubzeit, wird das Vertragsguthaben zuzüglich eines festen Betrags in Höhe von 500 Euro ausgezahlt. Während der Abrufphase kommt das Vertragsguthaben, mindestens jedoch die vereinbarte garantierte Erlebensfalleistung zur Auszahlung. Das ist ein pragmatischer und einfach zu verstehender Schutz. Weitergehend wäre die Auszahlung des Vertragsguthabens, mindestens die in der Aufschubzeit eingezahlten Beiträge. Eine Hinterbliebenenabsicherung sollte aber ohnehin über eine separate Risikoversicherung erfolgen, die auf die konkreten Bedürfnisse der Todesfallabsicherung ausgerichtet ist. In der Rentenphase kann eine Rentengarantiezeit vereinbart werden. Die mögliche Höchstdauer ist abhängig vom Rentenbeginnalter. Startet die Rentenzahlung bis zum 60. Lebensjahr, kann eine Rentengarantiezeit von bis zu 20 Jahren vereinbart werden. Sie sinkt auf 15 Jahre bei einem Rentenbeginnalter zwischen 61 und 70, auf zehn Jahre bei einem Rentenbeginnalter zwischen 71 und 80 und auf höchstens fünf Jahre bei einem Rentenbeginnalter zwischen 81 und 85 Jahren. Der weitestgehende Schutz einer Restkapitalverrentung – Auszahlung des bei Rentenbeginn vorhandenen Vertragsguthabens abzüglich der bis zum Tod ausgezahlten Renten – ist nicht verfügbar.

Bei Bedarf kann ein Berufsunfähigkeitsschutz eingeschlossen werden. Versicherbar ist eine Beitragsbefreiung sowie eine Berufsunfähigkeitsrente. In diesem Zusammenhang wichtige Optionen werden nicht offeriert. So könnte man zum Beispiel eine Passivdynamik vermissen. Gerade für junge Menschen, die noch nicht die Wartezeit in der gesetzlichen Rentenversicherung erfüllt haben, ist die Versorgungslücke im Alter bei Berufsunfähigkeit noch größer als im Normalfall, weil keine Leistungen von der Deutschen Rentenversicherung kommen. Gerade für dieses Beispiel ist es wichtig, die Beiträge im Falle der Berufsunfähigkeit stärker steigen zu lassen, als die Dynamisierung der Hauptversicherung das vorsieht. Ebenfalls sind keine garantierten Steigerungen der Berufsunfähigkeitsrente wählbar. Die Risikobeiträge werden als Durchschnittsbeiträge berechnet und nicht risikogerecht, was sich bei einer vorzeitigen Kündigung des Berufsunfähigkeits-Schutzes nachteilig auswirkt. Die Berufsunfähigkeits-Bedingungen sind von Franke & Bornberg mit FF und von Morgen & Morgen mit vier Sternen bewertet worden und damit nicht mit den Höchstnoten.

Weitere Risikoabsicherungen wie Dread Disease oder Erwerbsunfähigkeitsschutz werden nicht angeboten. Dafür kann der Versicherungsschutz in bestimmten definierten Fällen und in bestimmten Grenzen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden (Nachversicherungsoption).

### Kosten

Berechnung für einen Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss (Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 Euro monatlich). Todesfalleistung in Ansparphase: Vertragsguthaben zzgl. 500 Euro.

VPV Power-Rente Turbo (Garantieniveau 50%, auf 100% steigend)		
Annahmen lt. Modellrechnung	3,44% p. a.	9,17% p. a.
Ablaufwerte	55.568 €	151.755 €
Beitragsrenditen	2,74% p. a.	8,36% p. a.
Kosten Produktmantel	0,7% p. a.	0,81% p. a.
Kosten Geldanlage VPV Chance	2,25%	2,25%
Effektivkosten nach ITA	2,95% p. a.	3,06% p. a.
Effektivrendite nach ITA	0,49% p. a.	6,11% p. a.

Seit dem 1. Juli 2008 müssen die Abschluss- und Vermittlungskosten sowie die laufenden Kosten in Euro angegeben werden. Im obigen Beispiel werden 1.440 Euro einmalige Abschluss- und Vermittlungskosten (also vier Prozent der Bei-

tragssumme) sowie 60 Euro jährliche laufende Kosten ausgewiesen. Die laufenden Kosten setzen sich zusammen aus 24 Euro Stückkosten p. a. sowie zwei Prozent des jährlichen Beitrags (bei Einmalbeiträgen drei Prozent). Insgesamt werden somit über die Laufzeit Kosten von 3.240 Euro erhoben. Hinzu kommen 0,2 Promille pro Monat auf das Guthaben, das im Sicherungsvermögen angelegt ist. Jährlich sind das 0,24 Prozent. Die gesetzlich geforderten Kostenangaben wären sehr klar und transparent, wenn die Gebühr auf das Sicherungsvermögen nicht erhoben würde, die nicht vom Kunden nachgerechnet werden kann und zur Verwirrung auch noch auf monatlicher Basis angegeben wird. In der Rentenphase fallen 1,5 Prozent der Gesamtrente an Gebühren an. Der Stornoabzug beträgt jeweils eindeutige und überschaubare 100 Euro. Als einzige Verwaltungsgebühr werden momentan 50 Euro erhoben, wenn das Garantieniveau öfter als einmal jährlich verändert wird.

Bis hierher erscheinen die Kosten des Versicherungsmantels überschaubar, eher sogar vergleichsweise günstig. Zusätzlich zu berücksichtigen sind aber die Kosten der Kapitalanlage. Die Managementgebühren der beiden Wertsicherungsfonds betragen 2,0 Prozent (VPV Ertrag) und 2,25 Prozent (VPV Chance). Diese Gebühren sind höher als bei gewöhnlichen Aktienfonds. Hinzu kommen die Kosten der Zielfonds, die in den Prospekten mit höchstens 1,5 Prozent p. a. angegeben werden. Da momentan ausschließlich in günstigen ETFs angelegt wird, sollten die Zielfondskosten aber deutlich niedriger sein. Laut Fondsprospekt fallen auch Ausgabeaufschläge in Höhe von fünf Prozent bei jedem Kauf an. Da der Versicherer in den Bedingungen nicht ausdrücklich auf die Erhebung dieser Ausgabeaufschläge verzichtet, muss damit gerechnet werden, dass diese auch erhoben werden. Weder Ausgabeaufschläge noch Fondskosten sind in der Modellrechnung berücksichtigt, müssen also zusätzlich in die Überlegungen einbezogen werden.

Bemerkenswert ist die Art und Weise der Darstellung in der Modellrechnung. VPV illustriert die möglichen Ablaufleistungen mit 3,44 Prozent, 9,17 Prozent und 14,77 Prozent. Die Zahlen sind zustande gekommen auf Basis von Kapitalmarkt-Simulationen. Dabei stellt die mittlere Zahl den Mittelwert sämtlicher Simulationsergebnisse dar. Die niedrige Zahl kann als Risikoeinschätzung dienen, da sie den Mittelwert der schlechtesten zehn Prozent aller Simulationen abbildet. Die hohe Zahl weist den Mittelwert der zehn Prozent aller besten Simulationen aus. Was ist von einer solchen Angabe zu halten? Grundsätzlich ist diese Darstellungsform zu begrüßen, denn: Konstante Wertentwicklungsannahmen verschleiern

### VPV Power-Rente

#### Pluspunkte

- Verschiedene Garantioptionen inkl. sukzessivem Anstieg der Garantie
- Relativ klar formulierte und verständliche Bedingungen
- Darstellung der möglichen Ablaufleistungen auf Basis von Kapitalmarktsimulationen

#### Minuspunkte

- Kein garantierter Rentenfaktor
- Keine bedingungsgemäßen Beitragserhöhungen und -reduzierungen
- Eingeschränkte BU-Leistungen und kein sonstiger Risikoschutz

die bei allen Garantiemodellen entstehenden impliziten Kosten der Garantierzeugung. Alle Modelle arbeiten prozyklisch, kaufen sich also bei steigenden Aktien in diese ein, und deinvestieren bei fallenden Märkten. Dies führt zu Renditeeinbußen, die bei jedem Garantiemodell anders ausfallen und bei konstanten Wertentwicklungsannahmen nie zum Ausdruck kommen. Hilfreich ist dies für den Vermittler aber nur dann, wenn er die unterschiedlichen Produkte miteinander vergleichen kann. Dazu müssten alle Produkte mit demselben Kapitalmarktmodell unter denselben Annahmen simuliert werden. Aktuell gibt es mit ITA SELECT ([www.itaselect.de](http://www.itaselect.de)) nur einen Anbieter am Markt, der produktübergreifende Renditevergleiche nach Abzug aller Kosten zur Verfügung stellt. Diese Darstellungsform wird angesichts der Zunahme von Garantieprodukten künftig alternativlos bleiben und sich durchsetzen. Insofern ist die VPV an dieser Stelle von Anbieterseite her ein Vorreiter. Perfekt wäre es, wenn zumindest die Annahmen für die Simulationen beschrieben wären, damit Anleger und Vermittler die Plausibilität der Ergebnisse nachvollziehen können. So ist zum Beispiel nicht klar, welche Kosten in die Simulationen eingeflossen sind, insbesondere ob die Kapitalanlagekosten berücksichtigt wurden.

#### Für wen geeignet?

Die VPV Power-Rente wendet sich vor allen an Anleger, die sich nicht selbst um ihre Kapitalanlagen kümmern möchten, bestimmte Garantieleistungen erwarten und dabei dennoch eine gewisse Aussicht auf höhere Renditen verlangen. Hervorzuheben sind die unterschiedlichen Garantioptionen, vor allem auch die Turbo-Option, mit der das Garantie-Niveau gleichmäßig hochgezogen werden kann. Wer selbst aktiv seine Anlagen verwalten möchte oder auch ökologi-

sche Anlagen bevorzugt, muss andere Produkte suchen. Die Flexibilität und die Risikoschutzoptionen werden für viele Anleger vollkommen ausreichend sein. Stoßen könnte man sich an dem Treuhändervorbehalt hinsichtlich der Berechnung der Altersrente. Im Bereich der Flexibilität könnten einige Sparer die bedingungsgemäße Möglichkeit von Beitragserhöhungen und -reduzierungen favorisieren oder auch von Teilentnahmen im Rentenbezug. Wer großen Wert auf einen ausgezeichneten und umfassenden Berufsunfähigkeitsschutz oder auch andere Absicherungen wie Erwerbsunfähigkeit oder Dread Disease legt, muss sich anderweitig umsehen. Ansonsten ist die Power-Rente aber ein Produkt, das auch aufgrund des Verzichts auf vielerlei Optionen, die niemand braucht, einfach zu verstehen ist und damit durchaus auf Resonanz im Maklermarkt stoßen wird.

Wie steht es nun um die werblichen Aussagen? Das Garantiemodell mit Sicherungsvermögen und zwei Wertsicherungsfonds ist einzigartig und damit etwas Besonderes. Es gibt zwar auch einige andere Anbieter, die ähnliche Garantiemodelle zur Verfügung stellen und ähnliche Garantioptionen, aber nicht exakt dieses Modell. Revolutionär ist die Darstellung der möglichen Ablaufleistungen auf Basis von Kapitalmarktsimulationen. Damit gehört die VPV zur Speerspitze der deutschen Anbieter hinsichtlich der Darstellungsform von Ablaufleistungen. Das ist begrüßenswert. Ergänzt werden sollten aber Informationen zu den Simulationsannahmen und zu den berücksichtigten Kosten. Und auch hierfür gilt: Diesem guten Beispiel werden viele andere Anbieter folgen.

*Mark Ortmann*

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