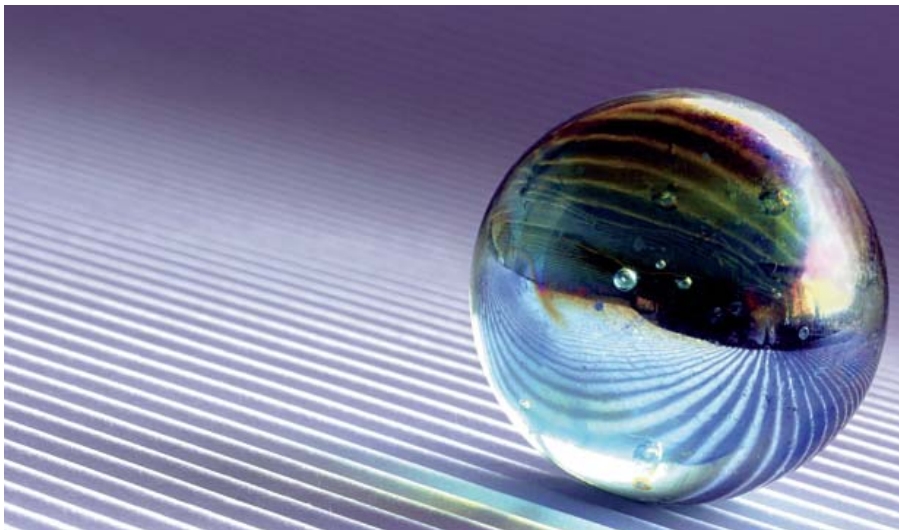


DB Vita Premium / DB Vita Premium Select

An dieser Stelle nimmt das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge regelmäßig aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. Die Analysen des ITA geben Beratern eine Entscheidungsgrundlage für die Produktauswahl. Gründer und Geschäftsführer des ITA ist Dr. Mark Ortmann.



Alles, was wirklich nützt, ist für wenig Geld zu haben, nur das Überflüssige kostet viel“, so ein Zitat von Axel Munthe. Auch in der Altersvorsorge wollen Sparer nur das bezahlen, was sie brauchen. Aber Produkte, die eine schlanke und vor allem auch transparente Kostenstruktur aufweisen und gleichzeitig einen Mehrwert für den Anleger versprechen, sind im undurchsichtigen Tarifdschungel schwer auffindig zu machen.

Deshalb stellen wir heute genau ein solches Produkt vor: die Premium-Police der DB Vita. Bei der Premium-Police der DB Vita handelt es sich um eine rein fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag. Anbieter ist die DB Vita S.A., eine Versicherungsgesellschaft der Deutschen Bank Gruppe. Beteiligt sind neben der Deutschen Bank auch die Zurich Versicherung und die DWS. Das Unternehmen wur-

de 1999 gegründet und unterliegt nach luxemburgischem Recht der dortigen Versicherungsaufsicht. Für den Vertrieb in Deutschland ist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zuständige Aufsichtsbehörde.

Kurz gesagt ist die db Vita Premium ein Fondssparplan im Mantel einer Lebensversicherung, also mit Risikoschutz. Die Versicherungsbedingungen sind so knapp, dass sie auf zwei Seiten Platz finden. Allerdings ist die Schrift auch so klein gewählt, dass man die Bedingungen am Bildschirm nur im Vergrößerungsmodus betrachten kann. Eine etwas größere Schrift – mindestens Schriftgröße zehn Punkt – ist dringend erforderlich.

Das Produkt kommt äußerst schlank daher: Absicherungsmechanismen in Form von Garantieleistungen oder Umschichtungen in risikoärmere Fonds zum Laufzeitende gibt es nicht.

Auf den Punkt gebracht

- *db Vita Premium / Premium Select ist eine fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag ohne Garantien.*
- *Als Fondssparplan im Gewand der Lebensversicherung erlaubt sie die steuerliche Optimierung der Fondsanlage.*
- *Sie ist ein einfaches, schlankes – geringster Todesfallschutz, minimale Flexibilität – und sehr transparentes Produkt für größere Geldbeträge.*

Neben der Todesfalleistung wird kein Risikoschutz geboten. Da es sich um eine Lebensversicherung handelt, endet der Vertrag mit Auszahlung des Guthabens bei Fälligkeit. Alternativ kann die Übertragung der Fondsanteile auf ein separates Depot gewählt werden. Die Entscheidung darüber muss dem Versicherer rechtzeitig – spätestens vier Wochen nach Erhalt der Aufforderung der DB Vita – zugehen. Geht dem Versicherer innerhalb dieser Frist keine Mitteilung zu, erfolgt die Versicherungsleistung als Geldleistung. Zuzahlungen und Teilauszahlungen sind nicht vorgesehen.

Die Rahmendaten sind schnell angemerkt: Das Mindesteintrittsalter beträgt sieben Jahre, das Höchstalter ist nicht beschränkt, jedoch muss die Vertragslaufzeit mindestens zwölf Jahre betragen und ist auf 99 Jahre begrenzt. Der Mindesteinmalbeitrag beläuft sich auf 25.000 Euro. Einen Höchstbetrag gibt es nicht. Ab zehn Millionen Euro wird aber eine erweiterte Gesundheitsprüfung fällig. Bis zu diesem Betrag müssen nur zwei Fragen beantwortet werden. Bei Tod besteht die Leistung zunächst aus dem angesparten Vertragsguthaben. Zusätzlich gewährt der Tarif einen Todesfallschutz von zehn Prozent des eingezahlten Einmalbeitrags in den ersten fünf Vertragsjahren, höchstens aber fünf Millionen Euro. Ab dem sechsten Vertragsjahr sinkt der Todesfallschutz zu Beginn eines jedes Versicherungsjahres in gleichbleibenden Schritten. Bei Ablauf der Versicherung besteht demzufolge kein zusätzlicher Todesfallschutz mehr. Diese sehr einfache und leicht verständliche Regelung hat für den Kunden auch Auswirkungen auf die Kostenbelastung. Die Kosten für die Erbringung des Risikoschutzes bleiben in einem vertretbaren Rahmen. Diese zusätzlichen Kosten müssen abgewogen werden mit dem Nutzen, den der Versicherungsmantel bringt.

Steuervorteil versus Versicherungskosten

Warum also einen Fondssparplan im Gewand einer Lebensversicherung abschließen? Nun, die Gründe gibt uns der Steuergesetzgeber. Die im Rahmen einer Lebensversicherung anfallenden Erträge sind bei Fälligkeit nur zur Hälfte zu versteuern. Bedingungen: die Auszahlung erfolgt nach Vollendung des 60. Lebensjahres und nach Ablauf von mindestens zwölf Vertragsjahren. Angewendet wird der dann bei Auszahlung geltende persönliche Steuersatz. Selbst wenn man zu diesem Zeitpunkt noch den höchsten Steuersatz bezahlt, wird der Ertrag aus einer Lebensversicherung nur mit höchstens 22 Prozent besteuert. Ganz anders beim direkten Erwerb von Fondsanteilen: Hier fallen nach Ausschöpfung des Freibetrags Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent und Solidaritätszuschlag, maximal also 26,38 Prozent an. Gegebenenfalls kommt noch Kirchensteuer hinzu. Schon bei dieser oberflächlichen steuerlichen Betrachtung kommt der Versicherungsmantel besser weg als der Fondssparplan. Nicht berücksichtigt sind Gewinnrealisierungen während der Laufzeit. Im Rahmen der Lebensversicherung können Gewinne stets steuerfrei generiert werden. Abgerechnet – versteuert – wird erst bei Auszahlung. Der Steuervorteil darf natürlich nicht aufgezehrt werden durch die Gebühren für die Versicherung und den Todesfallschutz. Genaue Vorteilhaftigkeitsberechnungen sind bei der Beratung des Kunden also unbedingt notwendig.

Und noch aus einem anderen Blickwinkel erfordert dieses sehr einfache Produkt Beratung: Die db Vita Premium-Police kann als Instrument zur Nachlassgestaltung eingesetzt werden. Es können nämlich bis zu zwei Versicherungsnehmer benannt und auch ausgewechselt werden. Da es kein

Höchsteintrittsalter für den Versicherungsnehmer gibt und die Laufzeit bis zu 99 Jahre betragen kann, sind dem Berater hier kaum Grenzen gesetzt.

Kapitalanlage mit 100 (DWS-)Fonds

Entscheidend für eine fondsgebundene Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag muss das Fonds-Universum sein. Und so überzeugt die Premium-Police auch mit ihrer vielfältigen Fondsauswahl. Es stehen ca. 100 Fonds zur Verfügung, die von Deutschlands größtem Fondsanbieter (DWS) verwaltet werden. Alleine damit lassen sich alle Asset-Klassen und Anlage-Regionen abdecken. Auch Mischfonds, geldmarktnahe Fonds und – wer will – strukturierte Fonds stehen zur Auswahl. Die DWS ist angesichts der Anlageerfolge verschiedener Fonds und so namhafter Manager wie beispielsweise Klaus Kaldemorgen eine gute Wahl, will man denn die Auswahl auf eine Fondsgesellschaft beschränken. Wem dies nicht genügt, kann sich für die – etwas teurere – Tarifvariante Select entscheiden. Dann kann der Anleger aus zusätzlich ca. 50 Fonds anderer Anbieter wählen. Hinzu kommen dann Fonds so namhafter Anbieter wie Allianz Global Investors, Axa, Blackrock, Carmignac, Fidelity, First Private, Franklin Templeton, HSBC, Invesco, JPMorgan, M&G, Morgan Stanley, Pictet, Pioneer, Raiffeisen, Sarasin, Schroder, Threadneedle oder Goldman Sachs.

Beide Produktvarianten unterscheiden sich aber in der Häufigkeit möglicher Umschichtungen. Während in der Produktvariante Select wöchentlich Umschichtungen vorgenommen werden können, kann bei DB Vita Premium sogar börsentäglich auf veränderte Marktentwicklungen reagiert werden. Zu beachten ist dabei, dass beim Fondswechsel Ausgabeaufschläge anfallen, sofern der Vermittler nicht auf diese verzichtet. Zusätzliche Gebühren werden nicht erhoben. Die Anzahl der Fonds, die zeitgleich bespart und gehalten werden können, ist bei beiden Produkten nicht beschränkt. Die Fondsauswahl bietet nahezu jedem Anleger genügend Gestaltungsmöglichkeiten. Aus allen erdenklichen Kategorien über Absolute Return, Hedgefonds-Strategien oder Renten- und Geldmarktfonds sind Vertreter vorhanden. Lediglich das Angebot an kostengünstigen Indexfonds ist ausbaubar. Mit dem ETF-Dachfonds P ist nur einer vorhanden, und das auch nur in der Select-Variante. Ebenfalls steht nur ein Garantiefonds in der Select-Variante zur Auswahl (Invesco Capital Shield 90, LU0166421692). Immobilienfonds wird man bei Fondspolice aufgrund der aktuellen gesetzlichen Änderungen grundsätzlich nicht mehr vorfinden. Insgesamt bietet das Anlagespektrum mehr als genug Potential für eine breit gestreute und performanceorientierte Kapitalanlage.

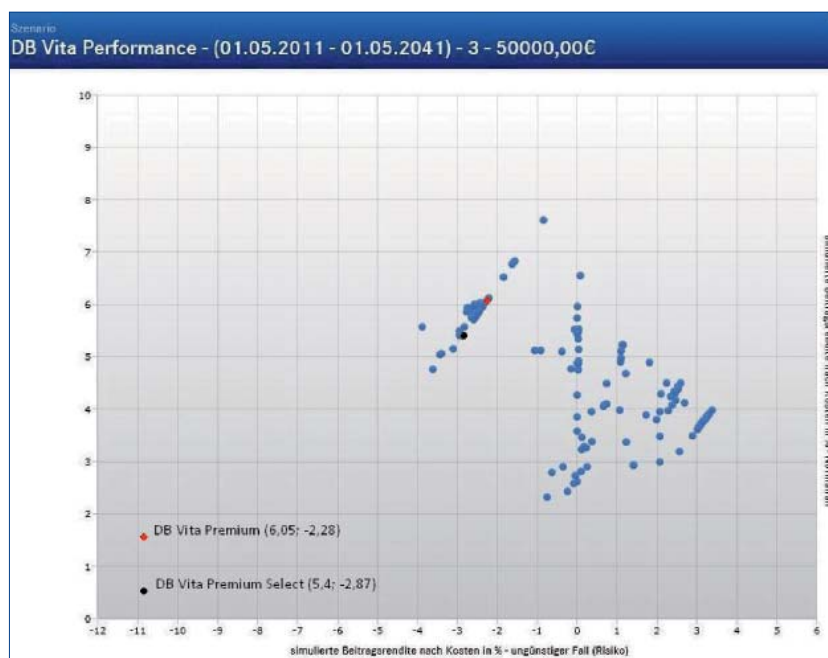
Die Kosten

Wie bei allen anderen kapitalbildenden Versicherungen müssen auch bei der db Vita Premium-Police die Kosten nach Vorgabe der Regelungen in der VVG-InfoV ausgewiesen werden. Nun werden aber keine versicherungsspezifischen Gebühren erhoben, vielmehr bleibt es im Wesentlichen bei den Fondskosten. Dennoch ist es der DB Vita gelungen, die Kosten sehr transparent entsprechend der gesetzlichen Vorgaben darzustellen. Eine vom ITA im Mai des letzten Jahres durchgeführte empirische Analyse der Kosteninformationen in den Produktinformationsblättern von Lebensversicherern und deren Vereinbarkeit mit den gesetzlichen Vorgaben ergab, dass der transparente und verständliche Aufbau der Kosteninformation bei DB Vita durchweg positiv zu bewerten ist. Deshalb erreichte der Anbieter 100 von 100 möglichen Punkten und erhielt die Note „herausragend“.

Aufgrund der Produktstruktur erhebt DB Vita keine klassischen Abschlusskosten. Vielmehr kann das Unternehmen zur Abgeltung von Vertriebsleistungen des Vermittlers einen im Ausgabepreis des Fonds bereits enthaltenen Ausgabeaufschlag und Teile der Managementgebühr des Fonds an den Vermittler weitergeben. Das bedeutet, dass die Kosten in Abhängigkeit von den gewählten Fonds und deren Ausgabeaufschlägen variieren. In unserem Beispiel, Vertragsdauer 30 Jahre und einem Einmalbeitrag in Höhe von 50.000 Euro, erfolgt die gesamte Fondsanlage im Templeton Growth Fund Class A (LU 0114760746) mit einem derzeitigen Ausgabeaufschlag in Höhe von 5,54 Prozent. Das entspricht 2.624,60 Euro. Ausgabeaufschläge und Managementgebühren werden abhängig von den gewählten Fonds aufgelistet und gewichtet. Das ist vorbildlich. Außerdem können auch Fonds ohne Ausgabeaufschläge (sogenannte No-load-Fonds) gewählt werden. Und zu guter Letzt kann der Vermittler auch Tarife wählen, die reduzierte Ausgabeaufschläge vorsehen. Tarif 10 sieht zum Beispiel von Hause aus einen um 90 Prozent verminderten Ausgabeaufschlag vor.

Zusätzlich zu den Fondskosten erhebt die DB Vita in der Premium Select-Variante 0,45 Prozent pro Jahr (schwarzer Punkt in der Matrix), ansonsten 0,15 Prozent pro Jahr (roter Punkt in der Matrix) auf das Guthaben. Sehr gut: Weitere Gebühren, insbesondere auch Stornogebühren, werden nicht erhoben.

Der Vergleich und die Bewertung mit anderen Produkten bedürfen hier der Erläuterung. Die Kennzahlen in der abgebildeten Matrix basieren auf der Darstellung der Ablaufergebnisse von 10.000 zufälligen Simulationen unter Nutzung der Produktvergleichssoftware ifa-SARA des Instituts für Finanz- und



Aktuarwissenschaften auf Basis von Annahmen, die vom ITA getroffen wurden. Die Durchschnittswerte der 10.000 Simulationen werden in der Matrix als simulierte Beitragsrendite nach Kosten angezeigt. Bei dem hier vorliegenden Tarif sind das 5,4 Prozent (Premium Select, schwarzer Punkt) und 6,05 Prozent (Premium, roter Punkt) pro Jahr (Y-Achse) (Berechnungen erstellt am 19. April 2011). Insbesondere die Tarifvariante „Premium“ liegt, wie aus der Matrix ersichtlich, über dem Großteil der angebotenen Einmalbeitrags-Produkte am Markt.

Die Durchschnittswerte der 1.000 schlechtesten Ergebnisse werden als Rendite im ungünstigen Fall (Risiko) angegeben. In unserem Beispiel sind das -2,87 Prozent (Premium Select, schwarzer Punkt) und -2,28 Prozent (Premium, roter Punkt) pro Jahr (X-Achse). Da es sich um fondsgebundene Produkte ohne Garantien handelt, können Anleger bei schlechter Wertentwicklung Geld verlieren. Daher sind Risikokennzahlen unter null bei dieser Produktart normal. Dafür liegen die realistischen Renditeerwartungen bei Normalverlauf der Märkte über denen der Garantierprodukte. Außerdem kann bei nicht optimalem Marktverlauf über Umschichtungen, z. B. in den angebotenen Garantiefonds, reagiert werden.

Die Kosten des Produkts und der Kapitalanlage wurden bei der Simulation der Renditeerwartung berücksichtigt. Gerechnet wurde mit dem vollen Ausgabeaufschlag. Bietet der Vermittler einen Tarif mit reduziertem Ausgabeaufschlag an, erhöht sich die simulierte Rendite und das simulierte Risikomaß entsprechend. Wichtig ist auch zu wissen, dass die vor den DB Vita-Produkten platzierten Tarife meistens indexgebundene Varianten sind, die aufgrund der geringeren Fondskosten höhere Renditeaussichten erwarten lassen. Bietet der Ver-

mittler nun Tarifstufe 10 an, könnte DB Vita sogar in der Liga der Index-Produkte für Spitzenwerte sorgen.

Für wen geeignet?

Das Produkt DB Vita Premium / Select eignet sich sehr gut für renditeorientierte und marktaffine Kunden, deren Anlagezeitraum zwölf Jahre, besser zwanzig Jahre und mehr beträgt und die keine Garantien haben wollen. Angesparte Gelder, Bonuszahlungen, Erbschaften oder ähnliche Geldbeträge können als Einmalbeitrag investiert werden. Außerdem sollte der Kunde aktiv gemanagte Fonds den Indexfonds, die hier nur im Rahmen eines Dachfonds geboten werden, vorziehen. Wer damit leben kann, nur in DWS Fonds anzulegen, sollte die kostengünstigere Premium-Variante wählen. Wer auch Fonds anderer Häuser bevorzugt, muss dafür 0,3 Prozent höhere laufende Kosten auf das Guthaben in Kauf nehmen. Wenn der Kunde einen Vermittler findet, der Tarifstufen mit reduzierten Ausgabeaufschlägen anbietet, umso besser. Dafür bekommt er ein sehr transparentes und einfaches Produkt mit einem ausreichenden Mindestmaß an Risikoabsicherung. Die Transparenz der Kostendarstellung ist hervorragend. Positiv ist auch, dass im Kündigungsfall keine Stornogebühr erhoben wird. Nicht geeignet ist das Produkt für regelmäßige Sparer und solche die höchste Flexibilität, Risikoschutz und Garantien suchen und schließlich auch nicht für Anhänger passiver Anlagestrategien. Für alle anderen risikobereiten Anleger, die häufiger umschichten, machen die niedrigen Verwaltungskosten, das schlanke, transparente Design und die Steuerersparnis die db Vita Premium-Police zur ersten Wahl.

Mark Ortmann und Mike Riskow