



DWS RiesterRente Premium im Spiegel der Presse

Juni 2007

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.



*DWS Investments ist nach verwaltetem Fondsvermögen die größte deutsche Fondsgesellschaft.

Deutsche Bank Gruppe

Maximale Quote

Mit ihrer neuen Riester-Rente will die DWS den Markt erobern. Zum Einsatz kommt ein CPPI-Modell, das die Aktienquote bei 100 Prozent halten soll.

Das Kürzel CPPI steht für Constant Proportion Portfolio Insurance und bezeichnet ein Konzept, bei dem das in Aktien investierte Vermögen bei ungünstiger Marktentwicklung nach einem festgelegten Verfahren schrittweise in schwankungsärmere Produkte umgeschichtet wird. Bisher findet das CPPI-Modell vor allem in Fondspolicen mit Garantieverprechen Anwendung. Mit ihrer neuen RiesterRente Premium bedient sich die DWS des CPPI-Mechanismus nun erstmals auch bei einem Riester-Vertrag. Der Clou daran: Das CPPI-Konzept wird auf jedes einzelne Kundendepot angewendet, und zwar täglich. Wozu? Weil bei jedem CPPI-Modell die Portfolios aller Anleger grundsätzlich gleich behandelt werden. Ein Anleger, der nach einer Korrektur einsteigt, profitiert aber von einem steigenden Aktienmarkt nur zeitverzögert, weil das Portfolio erst wieder schrittweise in Aktien umgeschichtet werden muss.

Bei der Premium-Rente von DWS erhält jeder Vertrag also täglich seine individuelle Vermögensaufteilung. Gerade bei längeren Laufzeiten soll mit dem Modell eine maximale Aktienquote ausgereizt werden, die laut DWS sogar dauerhaft 100 Prozent betragen kann. Im Unterschied zu gängigen Hybridprodukten, die im besten Fall aus einer Kombination von Deckungsstock, Garantiefonds und Aktienfonds bestehen, soll somit eine deutlich höhere Rendite erwirtschaftet werden (siehe Kasten). Nur wenn es zur Sicherung der Beitragsgarantie unbedingt nötig ist, reagiert das CPPI-Modell und schichtet in Rentenpapiere um. Die Gefahr dabei: Das gesamte Vermögen steckt dann in festverzinslichen Werten, um die Garantie zu sichern. Um der drohenden „Cash Lock“-Falle zu entgehen, werden bei der Premium-Rente die Beiträge nach extremen Marktschwankungen durch den regelmäßigen Sparvorgang wieder Stück für Stück in das profitablere Aktieninvestment umgeschichtet. Das geht deshalb, weil das Aktien-Exposure gehebelt wird.

Kunden, die zum Ende der Laufzeit ihre Aktiengewinne sichern wollen, bietet die RiesterRente Premium zusätzlich ab dem 55. Lebensjahr eine optionale monatliche

Höchststandssicherung an. Der Vertragswert kann sich dennoch weiterhin erhöhen, da monatlich neu erreichte Höchststände zum jeweiligen Stichtag festgeschrieben werden. „Mit unserer Premium-Rente haben wir die neue Generation an Riester-Modellen eingeführt“, ist Frank Breiting, Leiter Private Altersvorsorge bei der DWS, überzeugt. „Mit der hundertprozentigen Aktienquote, einer Garantie sowie einer soliden Vertriebsprovision ist es uns gelungen, erstmals drei entscheidende Kriterien in einem Modell zusammenzuführen.“

Auch der Riester-Branchenprimus Union Investment arbeitet mit einem individuellen CPPI-Modell. Das bestätigt zumindest Unternehmenssprecher Markus Temme. „Unser CPPI-Mechanismus wird auf jeden Vertrag einzeln angewandt“, erklärt er. Für die mittlerweile 1,1 Millionen Verträge beschränke man sich aber auf einen monatlichen Prüfungsrhythmus. Branchenkenner bezweifeln dies jedoch. Ein CPPI-Modell auf Monatsbasis sei schlicht zu teuer, heißt es.



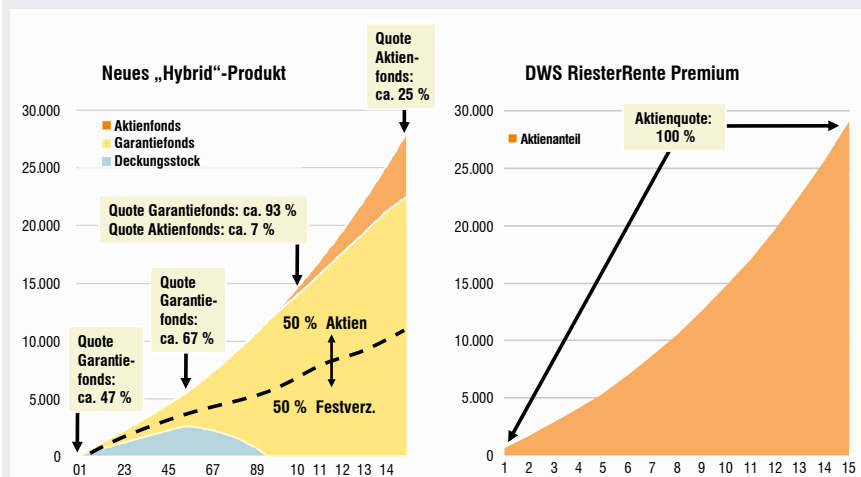
Frank Breiting ist bei der DWS für die Altersvorsorgeprodukte verantwortlich. Sein Aufgabenbereich wurde erst neu geschaffen, als er im Sommer 2006 von Towers Perrin-Tillinghast zur DWS wechselte.

Schließlich müsste das Risiko eines Marktcrashs nicht wie bei der DWS lediglich für einen Tag, sondern für einen kompletten Monat abgesichert werden. Das Rätsel bleibt ungelöst: Denn bislang hat Union Investment das eigene Umschichtungsmodell nicht offen gelegt. **FP**

Die DWS RiesterRente Premium

Bei der RiesterRente Premium wird der Kundenbeitrag – mindestens 25 Euro – in einem von der DWS aktiv gemanagten Dachfonds angelegt, der unter anderem in den DWS Akkumula, DWS Vermögensbildungsfonds 1 und DWS Top 50 Asien investiert. Das Höchsteintritts-

alter für die Premium-Rente liegt bei 53 Jahren. Die Höhe der Abschluss- und Vertriebskosten beträgt 5,5 Prozent, der Provisionshaftungszeitraum fünf Jahre. Zusätzlich wird Vermittlern von der DWS eine laufende Vergütung aus der Management Fee gezahlt.



Selbst innerhalb der neuesten „Hybridkonzepte“ von Versicherern, die neben Deckungsstock und Garantiefonds auch auf Aktienfonds setzen, kommt die Aktienquote erst nach mehreren Jahren zum Tragen. Bei der DWS RiesterRente Premium beträgt sie im Idealfall vom ersten bis zum letzten Tag der Vertragslaufzeit 100 Prozent.

Foto: © DWS

Nachhilfe von der Konkurrenz

Mit dem Gebührenmodell der Versicherer will die DWS den Markt für Riester-Fonds aufmischen – und Marktführer Union Investment einholen

VON HUBERT BEYERLE

Fünf Jahre nach ihrem Start ist die Riester-Rente offenbar der Altersvorsorge-Schlagern schlechthin. Allein im ersten Quartal dieses Jahres haben 620 000 Deutsche einen Riester-Vertrag unterschrieben. Ende März „riesterten“ bereits 8,5 Millionen Deutsche. Die Sache hat nur einen Haken: Über 80 Prozent haben mit der Rentenversicherung jene Variante gewählt, bei der sie im Alter voraussichtlich auf Einkommen verzichten werden – verglichen mit den Angeboten aus der Fondsbranche.

Erst in jüngster Zeit konnten die Fondsgesellschaften beim Vertrieb etwas Boden gutmachen. Laut Branchenverband BVI gab es zuletzt 1,4 Millionen Riester-Fondsverträge, das sind gerade einmal rund 16 Prozent aller Riester-Verträge insgesamt. Besonders schwer tat sich bislang im Riester-Bereich die DWS, die Fondsgesellschaft der Deutschen Bank – ansonsten der Platzhirsch der Bran-

che. Seit April bläst sie nun zum Angriff – ausgerechnet mit dem von Verbraucherschützern kritisierten Gebührenmodell der Versicherer.

Es scheint paradox, aber genau dieses könnte der DWS dabei helfen, sich durchzusetzen. „Wer im Riester-Markt mit einem Fondsprodukt erfolgreich sein will, darf die Realität nicht ignorieren. Er muss das Produkt vorab provisionieren“, sagt Baki Irmak von der DWS. So, wie es die Versicherer machen.

Dass diese bisher den Löwenanteil des Riester-Geschäfts für sich gewinnen konnten, lässt sich nur zum Teil mit der Vorliebe der Deutschen erklären, ihre Altersvorsorge ganz besonders sicher zu betreiben. Verbraucherschützer beobachten seit einiger Zeit, dass Kunden oft zu Versicherungspolicen oder fondsgebunden Rentenversicherungen gedrängt werden – gegen ihr Interesse und manchmal sogar gegen ihren Willen. „Wir haben Fälle beobachtet,

wo Fondssparpläne von Vermittlern regelrecht boykottiert wurden“, sagt Arno Gottschalk von der Verbraucherzentrale Bremen.

Inzwischen hat es sich jedoch bei vielen Kunden herumgesprochen, dass Fondssparpläne aller Wahrscheinlichkeit nach eine deutlich höhere Rente erbringen werden als Versicherungen. Auf lange Sicht ist nach derzeitigem Stand das Risiko sehr gering, dass die Fondsrenditen unter die Rendite von Versicherungspolicen fallen.

Doch solcherart aufgeklärte Kunden stoßen offenbar in der Vertriebsbranche auf Granit. Der Grund ist klar. Die Verkäufer haben mehr davon, wenn sie eine Versicherungspolice verkaufen. Während bei der Assekuranz die Gebühren gebündelt zu Beginn der Laufzeit anfallen – die sogenannte Zillmerung –, ist es bei Fondsprodukten üblich, den Vertrieb mit recht kleinen Ausgabeaufschlä-

► gen auf jede Rate über eine lange Laufzeit zu entlohnen. Für den Vermittler gibt es also die Alternative, einen vierstelligen Euro-Betrag zu Beginn der Laufzeit oder aber über 30 oder 40 Jahre gestreckt zu bekommen. Die Zillmerung in Reinform hat der Gesetzgeber beim Riester zwar verboten, erlaubt hat er aber die Konzentration auf die ersten fünf Jahre.

Für den Kunden ist die Zillmerung bei gleicher Rendite in aller Regel das schlechtere Gebührenmodell. Da sein Konto dabei zu Beginn ins Minus rutscht, entgehen ihm Zins und Zinseszins, und bei Vertragsabbruch verliert er besonders – ein gar nicht so seltener Fall. „Nur wenn der Vertrag lange durchgehalten wird und die Rendite sehr niedrig ausfällt, ist die Zillmerung für den Kunden kein Nachteil“, sagt Karin Baur von der Stiftung Warentest.

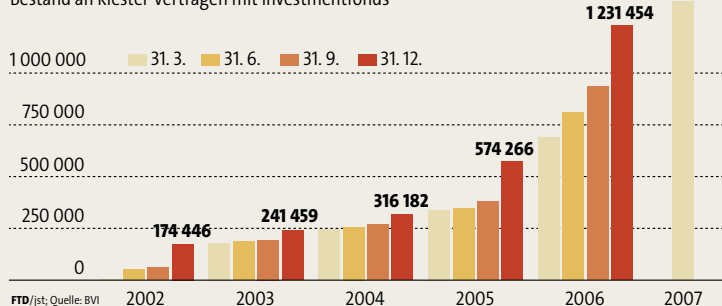
Seit Anfang April vertreibt die DWS nun also das erste gezillmerte Riester-Fondsprodukt, die „DWS Riester Rente Premium“. Nach eigener Aussage verkauft sich das Produkt gut, deutlich besser als ihr erstes Riester-Produkt, die „DWS Top Rente“. Der wichtigste Vorteil: Die DWS führt jedes Konto individuell. Das erlaubt es der DWS, den Kunden das Instrument der „Höchststandsicherung“ ab 55 Jahren einzuräumen, um Bestandsverluste auf den letzten Metern der Laufzeit zu verhindern. Das ermöglicht es, den für die Rendite wichtigen Aktienanteil möglichst lange hoch zu halten.

Absoluter Marktführer bei Riester-Fonds mit einem Marktanteil von 85 Prozent ist bislang jedoch Union Investment, die Fondsgesellschaft der Volks- und Raiffeisenbanken. Ihre „Uniprofidente“ hatte nicht nur von Anfang an die volle Rückendeckung

Immer mehr Bürger entdecken Riester-Fonds

Beliebte Vorsorgeform

Bestand an Riester-Verträgen mit Investmentfonds



Vertrag Immer mehr Deutsche sorgen mit einem staatlich geförderten Fondssparplan für ihr Alter vor. Über 1,3 Millionen Riester-Fondssparer verzeichneten die Investmentgesellschaften hierzulande zum 31. März dieses Jahres. Das Wachstum ist rasant,

denn die Zahl hat sich innerhalb von nur zwei Jahren vervierfacht.

Zuschuss Die Riester-Rente – benannt nach dem damaligen Arbeits- und Sozialminister Walter Riester – wurde 2002 eingeführt, um Versorgungslücken im Al-

ter zu schließen. Der Versicherungsnehmer zahlt während seines Arbeitslebens Beiträge in eine private Rentenversicherung, einen Sparplan oder einen Fonds. Der Staat fördert diese Verträge mit Zulagen und Steuervergünstigungen.

des Vertriebs der Volksbanken-Gruppe, sondern hat darüber hinaus auch bei der Stiftung Warentest gute Noten bekommen. Im April hatte die Union 1,2 Millionen Verträge, ihr Bestand hat die 1-Mrd.-€-Schwelle überschritten.

Auch das Union-Investment-Produkt basiert wie das der Konkurrenz auf individuellen Konten, die es erlauben, die Aktienquote recht lange hoch zu halten. Bei anderen Anbietern wird die Aktienquote oft recht schematisch bei steigendem Alter gesenkt und das Vermögen in festverzinsliche Papiere umgeschichtet.

Trotz des kleinen Schönheitsfehlers könnte das DWS-Produkt zum Renner werden. Auf lange Sicht ist für den Kunden die zu erwartende Rendite entscheidend, und da ist der DWS-Riester-Fonds gegenüber Versicherungsprodukten klar im Vorteil, wie auch Verbraucherschützer betonen. So paradox es klingt: Die Kunden profitieren – wenn sie damit den Abschluss einer für sie ungünstigeren Rentenversicherung vermeiden. Hinzu kommt: Das Beraterhonorar ist verhandelbar, ein Vorteil der höheren Gebührentransparenz von Fonds gegenüber Versicherungen.



Interview mit **Thorsten Klingenmeier**,
 Vertriebsdirektor Versicherungen Deutschland/Österreich und
Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge, DWS Investments

DWS: RiesterRente Premium – eine neue Ära der Altersvorsorge beginnt

AssCompact: Herr Klingenmeier, bislang war die DWS in erster Linie als Fondsanbieter bekannt, sowohl im Direktgeschäft mit den Endkunden als auch als Zulieferer von Fondslösungen und Konzepten für Fondsgewerbundene Versicherungen. Warum betritt die DWS nun in der Altersvorsorge Neuland?

Thorsten Klingenmeier: Altersvorsorge ist für uns kein Neuland, denn in unserer Rolle als Zulieferer für die Assekuranz sind wir schon seit Jahren Marktführer und Experten auf diesem Gebiet. Die DWS arbeitet auf dem deutschen Markt mit über 40 Versicherungen teilweise mehr als 35 Jahren sehr erfolgreich zusammen. Konzepte wie DWS FlexPension und DWS FlexProfit haben in den letzten Jahren die Versicherungslandschaft geprägt. Ebenso sind Produktlösungen für Altersvorsorge und langfristiges Sparen, zum Beispiel mit dem DWS Zukunftsplan/System, seit Jahren Teil unseres Angebots. So sind wir ja ein Riester-Anbieter der ersten Stunde...

AC: Bisher haben Sie nur rund 60.000 Riester-Kunden akquirieren können.

TCK: Ja, das stimmt. Unser Produkt „DWS TopRente“ hat nur ein bestimmtes Kundenklientel und nur einen Teil des Vermittlermarkts erreicht und wird dies auch weiterhin tun. Für alle anderen bieten wir nun auch eine Lösung mit der DWS RiesterRente Premium.

AssCompact: Herr Breiting, Sie bieten damit ein gezieltes Riesterprodukt an. Ist das die einzige Neuerung?

Frank Breiting: Nein, ganz im Gegenteil. Die DWS RiesterRente Premium ist ein vollkommen neues Konzept und hat nur noch das Merkmal, ein Riester-Produkt zu sein mit unserem ersten Produkt gemein.

AC: Und wie sieht dieses Konzept aus?

FB: Neben der geänderten Vergütung haben wir zwei absolute Marktneuheiten in das Produkt integriert, mit denen wir den Wettbewerb in den Schatten stellen. Erstens ein kundenindividuelles Asset-Management-System, das es uns erlaubt, die maximal mögliche Aktienquote zu fahren und tagesgenau zu steuern und eine optionale Höchststandssicherung. Beides Angebote, die es in dieser Form so am Markt noch nicht gibt.

TCK: Und von denen wir glauben, dass sie einen Mehrwert für den Kunden – aber auch für den Vermittler – schaffen, der so überzeugend ist, dass wir im Riester-Markt der Union-Investment mächtig Konkurrenz machen.

AC: Wie genau funktioniert dieses System?

TCK: Im Prinzip nutzen wir das bewährte CPPI-Modell, dass wir schon in unseren bekannten Garantiefonds DWS FlexPension und DWS FlexProfit nutzen. Anders als bei bisherigen Garantiefondskonzepten, wird bei der DWS RiesterRente Premium jedes einzelne Kundenkonto tagesgenau und individuell gemanagt.

AC: Das bedeutet, dass Sie jeden Vertrag täglich bewerten, prüfen und neu entscheiden, ob der Kunde richtig investiert ist?

FB: Stimmt. Genau dies ist die nächste Neuheit. Jeder Kunde erhält eine individuelle Zusammenstellung seines Investments – maßgeschneidert auf den persönlichen Bedarf. Dies ist natürlich ein automatisches Verfahren, aber prinzipiell haben Sie Recht. Bei jüngeren Kunden werden wir über einen sehr langen Zeitraum somit eine 100% Aktienquote fahren können und nur in Extremsituationen aus den renditeträchtigen Investments herausgehen.

AC: Aber Garantiefonds haben auch immer eine festverzinsliche Komponente.

► **TCK** Stimmt, auch deswegen nutzen wir ja keinen Garantiefonds. Vielmehr wird die Garantie des Kunden individuell auf dem Kundenkonto gemanagt. Dieses wiederum beinhaltet eine Zusammensetzung aus reinen Aktien- oder Anleihe-Fonds. Dieses Depot wird nur dann in sichere Anlagen umgeschichtet, wenn das jeweilige Kundendepot nach individueller Prüfung – gemessen an seiner Garantie und der Kapitalmarktsituation – dies erfordert...

FB ... und wieder zurück in die Aktien, wenn das wiederum möglich ist. Also auch nach extremen Marktschwankungen kommt der Kunde durch den regelmäßigen Sparvorgang wieder in die chancenreicheren Investments zurück.

AC *Das bedeutet, dass junge Kunden möglicherweise permanent zu 100% in Aktien investiert sein könnten?*

FB Ja, das kann durchaus der Fall sein. Ein Kunde mit 25 oder 35 ist noch so weit von seinem frühesten Rententermin entfernt, dass wir problemlos 100% Aktienquote fahren können. Wenn er sich dem Rententermin nähert, haben wir uns mit dem Depotwert des Kunden hoffentlich schon so weit von seiner Beitragsgarantie entfernt, dass wir auch bei stärkeren Aktienkursschwankungen erst spät in Bonds umschichten müssen.

AC *Und die zweite Innovation?*

FB Nun, da wir schon jedes Kundenkonto individuell verwalten, können wir dem Kunden auch Mitspracherecht bezüglich seiner Garantie einräumen. Die Beitragserhaltung ist ja vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Zum Ende der Laufzeit kann aber die Differenz zwischen aktuellem Vertragswert und Beitragssumme bei einem so chancenreichen Investment schnell viele zehntausend Euro betragen. Für Kunden, die in dieser Phase mehr Sicherheit einbauen wollen, bieten wir ein Ablaufmanagement an.

AC *Also eine Umschichtung von Aktien in Festverzinsliche?*

FB Gerade die nicht. Mechanisches Umschichten vor der Verrentung löst zwar das Problem, aber auf relativ unelegante Art und Weise. Noch dazu beraubt sie den Kunden des Mitspracherechts. Wir bieten dem Kunden eine optionale Höchststandssicherung an. Ab 55 kann er jederzeit verlangen, dass wir den Depotwert zum nächsten Stichtag (üblicherweise der Monatsfünfte) für den Tag seines voraussichtlichen Rentenbeginns – auch den wählt der Kunde – mindestens zur Verfügung steht.

TCK Beispielsweise hätte ein Vertrag mit einer Beitragssumme von bisher 30.000 € und einem Depotwert von 100.000 € normalerweise ein Risiko, bis zur Verrentung 70.000 € einzubüßen. Wenn unser

Kunde die Höchststandsoption aktiviert, stellen wir sicher, dass mindestens 100.000 € zur Verrentung kommen.

FB Und wenn zwischenzeitlich der Vertragswert weiter steigt, dann wird jeweils zum monatlichen Stichtag dieser neue Höchststand für den Kunden automatisch festgeschrieben bis zum Tag der Verrentung.

AC *Welche Kosten verursacht diese Garantie?*

FB Kosten entstehen keine. Aber das Investment des Kunden wird konservativer, da wir ja nicht nur die Beitragssumme garantieren sondern ab dann den aktuellen Vertragswert. Der Kunde verzichtet also auf Aktienperformance zugunsten von Sicherheit.

AC *Treten Sie damit in direkte Konkurrenz zu den Versicherungsgesellschaften?*

TCK Nein. Wie jedes andere Investmentkonzept aus unserem Hause stellen wir auch diese Lösung unseren Partnern in verschiedenen Formen zur Verfügung. Sie werden sich wundern, wie viele Versicherer Interesse an unserem Investmentmotor haben. So werden einige Versicherer das Produkt DWS RiesterRente Premium in ihre Angebotspalette aufnehmen, wie zum Beispiel die Delta Lloyd Versicherung. Andere Versicherungshäuser werden diesen neuen, innovativen und auf Kundenebene basierten Investmentmotor in ihre Fondsgebundenen Produkte integrieren, nicht nur zwingend in Riester-Lösungen. Mit den ersten Versicherern laufen bereits mehrere Projekte. Wir sind und bleiben eine Investmentgesellschaft und letztlich wollen wir mit unseren Investmentlösungen Nutzen stiften für den Kunden. In welchem Gewand das Produkt dann letzten Endes gekauft wird – im Versicherungs- oder im Investmentmantel – wird der Berater zusammen mit seinem Kunden entscheiden.

AC *Welche Versicherungslösungen könnten sich hier anbieten?*

TCK In der betrieblichen Altersversorgung, unter anderem Direktversicherungen, Pensionskassen oder Zeitwertkonten ist Beitragsgarantie Pflicht, so auch bei Fondsgebundenen Versicherungslösungen. Diese können wir mit dem neuem Investmentmotor darstellen. Aber auch in der dritten Schicht ist die Beitragsgarantie oftmals ein Vertriebs- und Verkaufsargument. Bis dato werden für solche Garantien die Deckungsstöcke der Versicherungen herangezogen und in so genannten Hybrid-Lösungen dem Kunden angeboten. Mit diesem Vehikel kann aber in keinem Fall, auch bei langen Versicherungslaufzeiten, eine 100%ige Aktienquote erreicht werden. Mit dem neuem DWS-Motor jedoch schon.

AC *Herr Klingenstein, Herr Breiting, vielen Dank für das Gespräch.*

The screenshot shows the homepage of manager-magazin.de. The browser address bar displays 'http://www.manager-magazin.de'. The website header includes navigation links like 'Zurück', 'Vorwärts', 'Abbrechen', 'Aktualisieren', 'Startseite', 'AutoAusfüllen', 'Drucken', and 'E-Mail'. Below the header is a search bar with 'Archiv' and 'Kurse' filters. A main navigation bar lists categories: Home, Unternehmen+Politik, Geld+Börse, IT+Medien, Köpfe+Karriere, Life+Style, Sport, and manager-lounge. A secondary bar lists various financial topics like 'Analysen', 'Börsenlexikon', 'Depot', etc. The article title 'DWS will Riester zum Fliegen bringen' is prominently displayed. The author 'Von Lutz Reiche' is mentioned. The article text discusses the growth of the Riester-Rente market and the competition from life insurance companies. A sidebar on the right contains a quote from Bernhard Schareck, GDV-President, and a section titled 'Riesenabstand zur Assekuranz leuchtet nicht ein'.

FONDSSPARPLÄNE

DWS will Riester zum Fliegen bringen

Von Lutz Reiche

Das Geschäft mit der Riester-Rente brummt – vor allem für die Versicherung. Fondssparpläne, die der Staat in gleichem Maße fördert, haben bisher das Nachsehen. Für die Fondsbranche tickt die Uhr, denn in paar Jahren gilt dieser Milliardenmarkt als verteilt. Mit einer kleinen Revolution will Branchenprimus DWS jetzt angreifen.

Hamburg – Nach einigen Anlaufschwierigkeiten ist die staatlich geförderte Riester-Rente mittlerweile zu einem wichtigen Bestandteil der privaten Altersvorsorge in Deutschland geworden. Rund acht Millionen Verträge zählten die Statistiker Ende 2006. Noch immer scheinen die Deutschen dabei auf die Lebensversicherer als bevorzugten Vertragspartner zu setzen. Etwa zwei Millionen Riester-Policen konnte die Assekuranz allein im vergangenen Jahr absetzen und damit ihren Bestand in diesem Segment um rund 80 Prozent auf insgesamt etwa 6,5 Millionen Verträge hochschrauben.

Für das laufende Jahr erwartet der Branchenverband GDV, dass das Neugeschäft mit der privaten Altersvorsorge weiter anzieht. Das Beitragswachstum der Lebensversicherer insgesamt dürfte in diesem Jahr allerdings nur noch um mäßige 2 Prozent

wachsen. Und der Wettbewerb auf dem milliarden-schweren Altersvorsorgemarkt nimmt zu.

Umso mehr bemüht man sich seitens der Assekuranz um Abgrenzung zur Konkurrenz und nutzt jüngste Riester-Erfolgsmeldungen auch mal zur Stichelei. So erklärte GDV-Präsident Bernhard Schareck jüngst: „Diese Entwicklung sagt eine Menge aus über die Marktakzeptanz der Versicherungswirtschaft im Branchenvergleich. Nicht einmal der gesamte Bestand an 1,2 Millionen Riester-Fondsverträgen erreichte unser Neugeschäft des vergangenen Jahres.“

Riesenabstand zur Assekuranz leuchtet nicht ein

Schareck legt damit den Finger in eine offene Wunde. Zwar konnte die Investmentbranche im Jahr 2006 die Zahl ihrer Riester-Fondssparpläne mehr als verdoppeln, während die Assekuranz in diesem Segment „nur“ ein Plus von 80 Prozent verbuchte. Mit mehr als 6,5 Millionen Riester-Policen ist der Assekuranz-Bestand dieser staatlich geförderten Vorsorgeform aber nahezu viermal so groß wie der der Fondsbranche.

Wirklich einleuchtend ist dieser Größenunterschied nicht. Ob nun Versicherungsvertrag oder Fondssparplan: Beide Vorsorgemodelle fördert der Staat ▶

► mit gleich hohen Zulagen und steuerlichen Vergünstigungen. Und alle Anbieter müssen ihren Kunden mindestens die eingezahlten Beträge (inklusive Zulagen) zu Beginn der Auszahlungsphase garantieren. Also auch in der Frage des Kapitalerhalts hat der Riester-Fondssparer keine Nachteile. Im Gegenteil: Er kann unter Umständen sogar von höheren Renditechancen profitieren, weil Fonds im Gegensatz zu Versicherungen stärker in Aktien investieren dürfen.

Dennoch bekommt die Fondsbranche bei der staatlich geförderten Riester-Rente kaum ein Bein auf den Boden. Besonders deutlich wird die Übermacht der Versicherer, wenn man sich vor Augen hält, dass von den bislang 1,2 Millionen verkauften Riester-Fondssparplänen allein rund 1,1 Millionen auf das Konto von Union Investment gehen, der Fondsgesellschaft der Genossenschaftsbanken.

Am Fondssparplan verdient der Berater zu langsam

Unabhängige Beobachter haben dafür eine Erklärung. „Dass sich Riester-Fondssparpläne schlechter verkaufen als Riester-Versicherungen hat eindeutig mit der Abschlussprovision zu tun“, sagt Rainer Zuppe, Projektleiter Finanzdienstleistungen bei der Stiftung Warentest im Gespräch mit manager-magazin.de.

Beim Abschluss einer Riester-Versicherung kassiert der Vermittler die Provision in Höhe von rund 5 Prozent der gesamten Beitragssumme sofort. Das können je nach Vertrag schnell ein paar tausend Euro sein. Diese Provision stottert der Versicherte in den ersten fünf Jahren seines Vertrags über seine Bei-

träge ab. Das heißt: Nur ein Teil der Prämie landet im Spartopf und wird verzinst. Beim Riester-Fondssparplan wird der Ausgabeaufschlag von rund 5 Prozent als Provision zwar auch an den Vertrieb weitergereicht – allerdings über die gesamte Laufzeit des Sparplans.

„Bei diesem Provisionssystem liegt es auf der Hand, dass der Berater lieber eine Lebensversicherung statt eines Fondssparplans verkauft“, sagt Zuppe. Bei der DWS, der Fondsgesellschaft der Deutschen Bank, weiß man um diese Problematik und hat mit der „DWS Riester-Rente Premium“ nun ein Produkt aufgelegt, das die Provisionspraxis der Lebensversicherer kopiert.

„Der Altersvorsorgemarkt ist ein Verkäufermarkt“

„Der Altersvorsorgemarkt ist ein Verkäufer- und kein Käufermarkt. Diese Marktrealitäten dürfen wir nicht verkennen. Deshalb bringen wir jetzt ein Produkt heraus, das tatsächlich auch den Verkäufer honoriert“, begründet DWS-Sprecher Baki Irmak den Richtungswechsel der größten deutschen Fondsgesellschaft hin zu einer satten Vorabprovision für die Vermittler. Die für die Berater weniger lukrative „DWS Top Rente“, sozusagen die erste Riester-Variante der Gesellschaft, bleibe selbstverständlich im Angebot.

Bislang verkaufte die DWS rund 60.000 Riester-Fondssparpläne mit einem Volumen von insgesamt 100 Millionen Euro. Doch dabei soll es nicht bleiben. Denn schließlich, sei der „Großteil des Marktes in den kommenden vier bis fünf Jahren verteilt“. Und von diesem Markt will sich die Fondsindustrie ►

► ein gehöriges Stück sichern. Genaue Angaben zu dem angestrebten Absatz des neuen Riester-Modells macht die DWS nicht, erwartet aber eine „massive Zunahme“ ihrer verkauften Riester-Verträge. Und die Messlatte hängt hoch: „Wir wollen bei Riester-Fondssparplänen die Nummer eins werden“, sagt Irmak.

Jederzeit die maximale Aktienquote ausschöpfen

Dafür müsste die DWS ihrem Branchenkonkurrenten Union Investment, die die Vermittler der „Uni Profi Rente“ noch mit dem herkömmlichen Provisionsmodell entlohnt, allerdings schon gehörig das Wasser abgraben. Zwar ist die Fondsgesellschaft im Gegensatz zu Union Investment nicht in einen genossenschaftlichen Finanzverbund eingebettet, der ihr einen exklusiven Zugang zu den vielen Volks-, Raiffeisen- und Sparda-Banken in Deutschland verschafft. Auf der anderen Seite aber profitiert die DWS von ihrem guten Ruf als beste Gesellschaft für Publikumsfonds in Deutschland und vertreibt ihre Produkte über Maklerpools, Banken und andere Partner mit großem Erfolg. „Mit diesen Partnern werden wir in Zukunft verstärkt auch Riester-Verträge verkaufen“, zeigt sich Irmak optimistisch.

Zugleich sollen die Vorsorgesparer mit höheren Ablaufleistungen als bei der Assekuranz und einer sogenannten Höchststandgarantie überzeugt werden. Letztere ermöglicht dem Kunden im Alter von 55 Jahren die Option, bislang erzielte Vermögenswerte bis zum Rentenbeginn zu sichern. Zudem werde sein Guthaben über die ganze Laufzeit des Vertrags „individuell gemanagt“. „Unter Berücksichtigung der Beitragsgarantien schöpfen wir damit jederzeit die maximale Aktienquote aus, so dass der Kunde stets von Wertsteigerungen an

den Finanzmärkten profitiert“, sagt Irmak. Laufen die Aktienmärkte schlecht und extrem unruhig, schiebt dieses Modell automatisch in konservative Anlageklassen um.

Geringeres Fondssparguthaben in den ersten Jahren

Das von der Versicherungswirtschaft abgekupferte Provisionsmodell bringt für Kunden jedoch auch Nachteile – und zwar in Form eines vergleichsweise niedrigeren Fondssparguthabens in den ersten Jahren. So hat die Stiftung Warentest ausgerechnet, dass bei der Variante „DWS Riester-Rente Premium“ von 100 Euro Beitrag in den ersten Jahren de facto lediglich 78 Euro monatlich in den Fondsspartopf wandern. Derlei Einsichten will DWS-Sprecher Irmak gar nicht verschweigen. „Für den Kunden ist doch letztlich die Höhe des Kapitalstocks am Ende seiner Sparphase entscheidend. Und da werden wir angesichts der individuell gemanagten Depots beste Werte erreichen“, ist Irmak überzeugt.

Ob das auch die Kunden überzeugt und mit satten Vorabprovisionen für Vermittler wirklich mehr Fondssparpläne zu verkaufen sind, bleibt abzuwarten.

Davon abgesehen geben Finanzexperten – wie jüngst die Stiftung Warentest – Riester-Fondssparmodellen bessere Noten als fondsgebundenen Lebensversicherungen. Denn letztere erscheinen den Testern „wenig transparent“ und aus Kostensicht im Vergleich zum Fondssparplan als „sehr ungünstig“. Habe der Verbraucher ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis, sollte er ohnehin besser zwischen einem Banksparplan und einer herkömmlichen Riester-Versicherung wählen.

„Härter am Wind segeln als die Konkurrenz“

Die DWS hat ihre neue Riester-Rente gestartet. Das versicherungsförmige Provisionsmodell soll die Fonds-Riester-Rente attraktiver für den Vertrieb machen. **portfolio international** sprach mit Steffen Leipold, Leiter Altersvorsorge- und Drittvertrieb bei der Deutsche-Bank-Tochter.

Herr Leipold, fünf Jahre nach dem Start der Riester-Rente ist die Fondsbranche aus dem Dornröschenschlaf erwacht und bemüht sich um den Vertrieb. Von den heute gut sieben Millionen Riester-Verträgen entfällt aber gerade einmal eine Million auf die Fondsbranche, und da in erster Linie auf Union Investment.

Kommen Sie nicht schlicht zu spät mit Ihrem neuen Riester-Modell?

Nein, wir sehen das Thema Riester-Rente als sehr lohnenswert an, sonst hätten wir den ganzen Aufwand mit der DWS Riester-Rente Premium ja auch nicht betrieben! Die Zahl der Abschlussberechtigten beläuft sich auf schätzungsweise 30 Millionen Personen, bis heute wurden nur sieben Millionen Riester-Verträge abgeschlossen. Selbst wenn man unterstellt, dass nur die Hälfte der 23 Millionen Berechtigten ohne Riester-Sparplan willens und in der Lage ist, einen Vertrag abzuschließen, dann ist das noch eine immens hohe Zahl. Außerdem zeigen die Umfragen, dass die breite Masse der Bevölkerung erkannt hat, dass sie privat vorsorgen muss, und auch die Vorurteile gegenüber der Riester-Rente schwinden. Es ist für die DWS also noch viel Potenzial vorhanden.

Nun ist es ja so, dass Sie bereits seit zwei Jahren einen gezielten Fondssparplan anbieten, und Ihr erstes Riester-Produkt ist schon seit 2002 am Markt. Warum haben Sie so lange gebraucht, die beiden Elemente in einem Produkt zu kombinieren?

Natürlich wären wir mit der DWS Riester-Rente Premium gerne früher an den Markt gegangen, aber der Motor des Produkts ist sehr viel komplexer als die DWS Top-Rente. Es handelt sich um eine echte Innovation, da die Vermögensaufteilung individuell für jeden Kunden vollzogen und auf Tagesbasis gemanagt wird. Es werden also nicht unterschiedliche Kundengruppen in einen Topf geworfen, wie das bei den herkömmlichen Riester-Renten der Fall ist. Die neue Individualisierung ermöglicht eine höchstmögliche Aktienquote, da wir glauben, dass Aktien von allen Asset-Klassen langfristig die höchsten Chancen bieten. Die IT- und abwicklungstechnische Umsetzung war zudem wegen dieser Komplexität extrem schwierig und aufwändig.

Sie sehen also keinen Nachteil gegenüber Riester-Anbietern, die bereits von Anfang an, also seit 2002, dabei sind?

Nicht, was die Zahl der Kunden anbelangt, das ist nicht die entscheidende Größe. Wichtig ist vor allem die Positionierung bei den Vertrieben. Für Großvertriebe ist der

Schulungsaufwand sehr groß. Es könnte Vertriebe geben, die vor dem Aufwand zurückschrecken, ein neues Produkt bei ihren Beratern zu platzieren, zumal wenn diese in der Vergangenheit negative Erfahrungen mit Aktien gemacht haben. Es ist eine große Aufgabe, eingespielten Vertrieben unser Produkt schmackhaft zu machen. Deshalb war es ja auch so wichtig, nicht nur ein gutes Produkt zu konzipieren, sondern auch die Abschlussprovisionierung konkurrenzfähig zu gestalten. Neben den Abschlusskosten von fünf Prozent bietet unsere neue Riester-Rente langfristig orientierten Vertrieben auch die Chance, über die laufende Vermittlungsprovision, deren Höhe sich ja am Fondsvolumen bemisst, überdurchschnittlich zu partizipieren. Der bislang eher mäßige Absatzerfolg unserer herkömmlichen Riester-Rente, der DWS-Top-Rente, zeigt, wie wichtig es ist, die Provisionen attraktiv zu gestalten. Wir wollen schließlich das Geschäft machen und nicht mit guten Produkten, die nicht von Vertrieb und Kunden nachgefragt werden, in Schönheit sterben.

Wegen der hohen Aktienquoten kommt Ihr neues Riester-Produkt aber nur für solche Anleger in Frage, die bereit sind, zu 100 Prozent auf Aktien zu setzen. Das schließt doch viele Anlegergruppen aus, vor allem solche, die einen Versicherungs-Riester abschließen.

Der Vertrieb muss Kunden die Eingangsfrage stellen: Glauben Sie, dass Aktien die größten Renditechancen bieten? Wer das verneint und eher Angst vor einer Aktienanlage hat, wird nicht bei diesem Produkt landen. Allerdings kann ich mir nicht vorstellen, dass es viele Anleger gibt, die eine Aktienanlage rundum ablehnen. Viele haben zwar Vorbehalte, aber bei der Riester-Rente hat der Vertrieb ein schlagendes Argument an der Hand: Die Bruttobeiträge werden garantiert, das hat der Gesetzgeber als Voraussetzung für die Zertifizierung festgeschrieben. Außerdem bieten wir dem Kunden eine optionale Höchststandsicherung an. Ab 55 kann er jederzeit verlangen, dass wir den Depotwert zum nächsten Stichtag für den voraussichtlichen Rentenbeginn sichern.

Wie sehen denn die Absatzziele der DWS aus?

Konkrete Zahlen kann ich Ihnen nicht nennen, aber sie sind sehr ambitioniert. Wir wollen uns einen wesentlichen Teil des Kuchens abschneiden. Für uns sind Player wie Union Investment und die Allianz die Benchmark, auch wenn wir keinen proprietären Vertriebskanal für die Riester-Rente haben. Wir sind bei Publikumsfonds Marktführer, und wir wollen auch bei der Riester-Rente die Nummer eins sein. Ob das in einem, zwei oder drei Jahren so weit sein wird, können wir jetzt nicht prognostizieren.



Leipold: Der Vertrieb ist der Schlüssel zum Erfolg

Wenn Sie sehr hohe Absatzziele haben, dann werden Sie wahrscheinlich auch Abschied nehmen müssen von den bisher sehr niedrigen Stornoquoten der Riester-Fondsanbieter, die im Schnitt bei rund zwei Prozent liegen. Im Versicherungssektor lag die Stornoquote bisher bei deutlich über 15 Prozent.

Wir gehen davon aus, dass wir in Zukunft höhere Stornoquoten haben werden. Die Direktkunden der Asset Manager sind in der Regel überdurchschnittlich gut informiert und treffen sehr bewusst ihre Entscheidungen. Man kann nicht voraussetzen, dass die Masse der Kunden so gezielt vorgehen wird. Die Stornoquoten dürften aber unter dem von Ihnen zitierten Niveau liegen.

Untersuchungen zeigen, dass Ihr gezeilter Fondssparplan „Zukunftsplan System“ Kunden nicht schlechter stellt als herkömmliche Fondssparpläne. Das gilt bei der DWS Riester-Rente Premium nicht, die kommt den Kunden teurer als normale Fondssparpläne.

Das liegt daran, dass unser neues Riester-Produkt nicht mit herkömmlichen Sparplänen und marktüblichen Fonds-Riester-Renten vergleichbar ist. Wir haben in unserer Lösung das aktive Asset Management mit einem quantitativen, kundenindividuellen Kontoführungssystem kombiniert. Die Kosten müssen daher an der Leistung gemessen werden. Schließlich ist entscheidend, was für den Kunden am Ende herauskommt. Investoren können über lange Zeiträume in chancenorientierten Anlagen investiert sein, was auf Grund der regularischen Vorgaben für Versicherer kaum möglich ist. Die kundenindividuelle Allokation ermöglicht es uns, härter am Wind zu segeln als jeder Konkurrent. Wer daran glaubt, dass Aktien langfristig die höchsten Renditen bringen, sollte auf dieses Produkt setzen.

Im Umkehrschluss heißt das aber, dass Ihr Produkt bei längeren Durststrecken an den Aktienmärkten, wie etwa in den 20 Jahren bis Ende der 70er Jahre, wegen der hohen Provisionen im Nachteil ist.

Das hängt im konkreten Fall vom Einstiegszeitpunkt und von der Laufzeit des Vertrags an. Wobei der zu Grunde liegende CPPI-Mechanismus in solchen Marktphasen die Rentenquote erhöhen würde. Das macht ja gerade den Charme des Modells aus.

ma

Dezidierte Aktienwette in gezillmertem Umfeld

Produkt: DWS Riester-Rente Premium (Zertifizierungsnummer 003837) **Kategorie:** Riester-Rente auf Fondsbasis **Besonderheiten:** Versicherungsförmige Provisionierung, individuelle Kontoführung, bei langen Laufzeiten sehr hohe Aktienquote **Vertriebsstart:** April 2007

Der Markt: Seit 2005 ist die Riester-Rente zum Brot- und Buttergeschäft für viele Vertriebe avanciert. Per Ende 2006 wurden sieben Millionen Verträge abgesetzt. Der Markt befindet sich dabei fest in Händen der Assekuranz, die Fondsbranche spielt keine wesentliche Rolle. Rechnet man die eine Million Verträge von Union Investment heraus, bleibt für die anderen sechs Fondsanbieter nur eine niedrige sechsstellige Zahl an Policen. Fondsanbieter sind wegen der ratierten Vertriebsvergütung gegenüber Versicherungen im Nachteil. Mit der DWS hat erstmalig ein Fondsanbieter eine versicherungsformige Provision entwickelt. Gegen einige Nachteile muss die DWS allerdings ankämpfen: Sie kommt zwei Jahre zu spät, um das Massengeschäft anzukurbeln. Die Marktbearbeitung wird also ein steiniger Prozess werden, zumal die Assekuranz das neue DWS-Produkt als Frontalangriff werten und entsprechend querschießen dürfte. So wird beispielsweise die DWS-Riester-Police nicht in den marktüblichen Vergleichsrechnern Eingang finden, was den Absatz über versicherungslastige Vertriebe erschweren dürfte.

Das Produkt in Kürze: Investiert wird sowohl in DWS-Aktienfonds als auch in Rentenfonds mit unterschiedlichen Durationen. Die Provisionierung ist versicherungsförmig und beläuft sich auf fünf Prozent der Eigenbeiträge, die sofort an den Vertrieb gehen. Die Kosten werden über fünf Jahre gestreckt von den Sparraten abgezogen (die Vorfinanzierungszinsen von 0,5 Prozent der Eigenbeiträge fallen zusätzlich beim Abschluss an). Ab dem 60. Monat werden die Sparraten zum Nettoinventarwert investiert. Ein quantitativer Algorithmus ermöglicht die individuelle Kontoführung. Im Gegensatz zum so genannten Kohortenmodell, das bei Riester-Verträgen angewendet wird und in dem die Risikoprofilierung verschiedener Anlegergruppen eher holzschnittartig erfolgt, wird hier das Konto jedes Anlegers individuell geführt. Je nach Laufzeit des Vertrags und dem Stand der Bruttobeitrags-

garantie wird die Aktienquote von einem CPPI (=Constant Proportion Portfolio Insurance)-Modell gesteuert. Damit soll über möglichst lange Zeiträume eine hohe Aktienquote gefahren werden. Bei Laufzeiten ab zwölf Jahren beträgt die Aktienquote in der Regel 100 Prozent. Die Zielrendite liegt bei ambitionierten acht Prozent jährlich bei einer Volatilität von 15 Prozent. Infolgedessen liegen die prognostizierten Ablaufleistungen für das Produkt deutlich über denen der besten hybriden Riesterartefen der Versicherer. Der Algorithmus ermöglicht es der DWS, die Bruttobeitragsgarantie bis zum Einstiegsalter von 53 Jahren darzustellen. Das Ablaufmanagement ist optional und sieht vor, dass Anleger ab 55 Jahren in den letzten fünf Jahren vor Rentenbeginn monatlich den Höchststand einloggen können. Dann wird in deutlich konservativere Anlagen umgeschichtet.

Rendite-Risiko-Profil: Es besteht nominal kein Verlustrisiko, da die eingezahlten Beiträge einschließlich staatlicher Zulage von der DWS zugesagt sind. Das Modell kann seine Stärke allerdings nur dann entfalten, wenn die Grundannahme der DWS tatsächlich eintritt: dass über lange Zeiträume Aktien die am höchsten rentierliche Anlageklasse bleiben. Kommt es anders, dürfte das Produkt nur Mittelmaß bieten. Allerdings dürften zusätzlich eingebaute Crash-Puts verhindern, dass bei Extremsituationen an den Märkten die bis dahin angesparte Summe dauerhaft am Geldmarkt geparkt werden muss.

FAZIT: Das Produkt bietet Kunden wegen der individuellen Kontoführung trotz der hohen Abschlusskosten eine faire



Performance-Chance. Der Vertrieb sollte es den hybriden Versicherungs-Riestern – die letztlich auch auf Aktien setzen – vorziehen und aktienaffinen Anlegern empfehlen. maa

DWS

Riester mit Höchststandsgarantie – auch für Provisionen

Was schon seit Monaten gerüchteweise als „das Top-Produkt“ durch die Szene geisterte, kann ab 1. April 2007 verkauft werden. Es handelt sich um die DWS RiesterRente Premium, die die Innovation wie auch der Absatz-Champion des Jahres werden könnte.

Auf den ersten Blick wirkt die neue Riester-Rente der DWS wie eine weitere Ausweitung der bekannten Fondsprodukte mit Höchststandsgarantie FlexPension und FlexProfit, die über die Vertriebe der Versicherungsgesellschaften hervorragende Absatzzahlen aufweisen. DWS RiesterRente Premium sieht aber nur auf den ersten Blick wie ein von der DWS geklontes weiteres Garantieprodukt aus.

Denn für ihr Riester-Produkt hat die Fondsgesellschaft der Deutsche Bank ganz tief in den Baukasten gegriffen und eine ganze Reihe von Neuheiten integriert, um im Markt DWS-adäquate Zeichen setzen zu können. Das war auch notwendig, weil das bisherige Riester-Produkt der DWS mit bislang rund 60.000 verkauften Verträgen enttäuschend wenig gebracht hat.

In diesem Bereich wurde die sonst führende DWS von der Union Investment geradezu deklassiert. Folglich musste die von der DWS genährte nächste Riester-Naht passen. Und danach sieht es aus, weil die eigentliche Innovation der

DWS RiesterRente Premium daraus kommt, dass der Aktienanteil eines jeden Vertrages für den Kunden nahezu individuell und nicht nach einem vorgegebenen Schema eingestellt werden kann.

Gezillmerter Sparplan

In den Worten der DWS: „Mit DWS RiesterRente Premium wählen Sie keine standardisierte Massenslösung, die zwangsläufig immer einen Kompromiss darstellt. Wir bieten ein kundenindividuelles Modell. Damit kann jeder Anleger die Chance

Top-Gesamtvergütung im Vergleich zum Wettbewerb

Produkt	Versicherer	DWS RiesterRente Premium
Abschlussprovision (AP)	?	1.512,32 Euro (Basis 80%-Stufe)
Bestandsprovision (BP)	877 Euro (Basis: 2% der Jahresprämie)	2.784,00 Euro (Basis 80%-Stufe)

Der große Vorteil der DWS RiesterRente Premium:

Bestandsprovisionen werden auch während beitragsfreier Zeiten und während der Verrentungsphase bis zum 85. Lebensjahr gezahlt.

→ ... in Summe weitaus höhere Gesamtprovision als bei herkömmlichen Riester-Produkten möglich!

Basisannahmen: Mann, Alter 30 Jahre, ledig, keine Kinder

→ Beginn: 1. Januar 2006, → Laufzeit: bis Alter 60, → Höchstbetrag inkl. Zulage (1.575 Euro inkl. Grundzulage), → jährliche Zahlweise, → kein Ablaufmanagement, → keine Riester-Treppe, → durchschnittliche Performance des risikoreichen Investments: 8%

PERFORMANCE | Quelle: DWS Investments

Hoher Investitionsgrad in Assets mit guten Performancechancen

Anteil Performance-Komponente DWS RiesterRente Premium

DWS RiesterRente Premium			
Laufzeit in Jahren	7	10	>12
Anteil Performance-komponente* bei Vertragsbeginn	ca. 66%	90%	100%

→ ... hoher Anteil in performancestarke Assets!

Grundlagen:

Monatsbeitrag: 100 Euro
Laufzeit in Jahren: 7 / 10 / 12
Durchschnittliche Verzinsung: 3,63% p. a.
Multiplikator: 3

PERFORMANCE | Quelle: DWS Investments

Produktfeatures DWS RiesterRente Premium

Kundenindividuelle Vermögensaufteilung

- Keine Massenlösung, sondern auf die Kundensituation adaptiertes Management der Assets über CPPI-Modell

Hoher Investitionsgrad in Assets mit guten Performancechancen

- ... ungleich Deckungsstock bei Riester-Versicherungslösungen
- Nutzung chancenreicher DWS-Fonds in der „Performancekomponente“

Optionales Ablaufmanagement: monatliche Höchststandsgarantie

- Sicherung der erreichten Höchststände in den letzten 5 Jahren der Ansparphase möglich

Renditechance über dem Niveau von herkömmlichen Riester-Produkten

- Durch kundenadaptierte Vermögensaufteilung und somit der Möglichkeit, zu Beginn der Laufzeit stärker an den Chancen der Kapitalmärkte zu partizipieren

Top-Gesamtvergütung im Vergleich zum Wettbewerb

- Abschlussprovision bis zu 5%, Provisionshaftungszeitraum 5 Jahre
- Zusätzlich laufende Vergütung aus der Management-Fee

nutzen, bestmöglich an steigenden Märkten teilzunehmen und gleichzeitig das Verlustrisiko zu begrenzen.“ Dazu wird das Kundenportfolio in zwei Anlageklassen aufgeteilt, in eine Kapitalerhaltungskomponente (Investition in festverzinsliche Wertpapiere) und eine Wertsteigerungskomponente (Investition in Aktien, Aktienfonds).

Beide Komponenten werden nach einem finanzmathematischen Modell täglich überprüft, je nach Marktlage wird automatisch nach den Vorgaben des Modells zwischen Wertsteigerungskomponente und Kapitalerhaltungskomponente umgeschichtet.

Wie man sich das im Einzelnen vorstellen kann, zeigen die hier beigefügten Illustrationen, die auch noch über etwas anderes Auskunft geben: DWS RiesterRente Premium ist als gezillmerter Sparplan angelegt, der dem Vertrieb – im Riester-Geschäft ein Novum – sehr hohe Provisionen bieten kann. In den Worten der DWS: „... in der Summe weitaus höhere Gesamtprovisionen als bei herkömmlichen Riester-Produkten möglich.“

Albert Bruer

DAS INVESTMENT

16. Januar 2007

DAS INVESTMENT.COM
Das Know-how-Portal zur Kapitalanlage

Fondssuche
VKOL, ISIN oder NAME eingeben

DAS DERIVAT
Home
Investment
Fondsnews
Fondsporträt
Kommentar
Marktausblick
ETF
Hedge-Fonds
Immobilien
Fondspolice
News
Geschlossene Fonds
News
Marktübersicht
Service
Recht
Glossar
Abonnement
Probe-Abo
Newsletter
Aktuelle Info täglich per mail hier bestellen
Wir über uns
Impressum
Jobs
Verlagsprofil
Content-Verkauf
Mediaden

Dienstag, 16. Januar 2007 09:43

Gürtel und Hosenträger: Riester-Revolution der DWS

(DER FONDS) Abschlussprovision für den Vertrieb und aktives Management für die Anleger: Die Fondsgesellschaft DWS läutet mit der Riesterrente Premium ab Februar eine neue Generation der Altersvorsorge ein. Bislang ist die Riesterrente besonders unter den Versicherungen ein Verkaufsschlager. Der Grund: Beim Abschluss bekommen die Vermittler eine saftige Provision. Anders bei Fondsgesellschaften, von ihnen kleckern lediglich monatliche Ausgabeaufschläge an den Vertrieb. Jetzt geht die DWS in Vorkasse und zahlt eine Abschlussprovision. Die holt sich die Gesellschaft jedoch über den Anleger wieder: „Von beispielsweise monatlich 100 gesparten Euro gehen fünf Jahre lang 20 Euro in die Vertriebskosten-Deckung“, erklärt Frank Breiting, Leiter des Geschäftsbereiches Private Altersvorsorge bei der DWS.

Doch auch für Sparer ist das neue Riester-Produkt interessant. Breiting: „Es wird aktiv gemanagt und wenn das Börsenwetter gut ist, sind wir zu 100 Prozent in Aktien investiert“. Bisher hat die DWS drei eher statische Riester-Produkte auf dem Markt. Dabei findet die Umschichtung nur in Abhängigkeit vom Alter des Sparer statt; unabhängig ob die Aktienmärkte in guter Verfassung sind. Schlimmstenfalls gibt es einen wärmenden Pelz bei Sonnenwetter.

„Zusätzlich verfügt die Premium-Rente neben einem gesetzlichen Gürtel auch über einen optionalen Hosenträger“, so Breiting. Der Gürtel ist die gesetzlich vorgeschriebene Beitrags-Garantie. Ein Anleger muss bei Renteneintritt mindestens seine Einlagen plus staatlicher Förderung zurück-erhalten. Der Hosenträger ist eine Zusatzoption ab dem 55. Lebensjahr. Konservative Anleger können sich dann ihr gesamtes Kapital mittels einer Höchststandsgarantie sichern lassen. So ist auch die erzielte Rendite gesichert. Wer jedoch auch als angehender Rentner von den Aktienmärkten überzeugt ist, kann auch im Alter noch Vollgas geben; bei hohen Chancen und entsprechendem Risiko.

Mit dem neuen Produkt kommt die DWS ihrer Ankündigung aus dem vorigen Jahr nach, zukünftig verstärkt das Geschäft mit der Altersvorsorge anzugehen. Die Altersvorsorge-Produkte bisheriger DWS-Kunden können ohne Wechselgebühren in die der Riesterrente Premium getauscht werden. Allerdings wird dann die Abschluss- und Vertriebskostenpauschale fällig.

© 1999-2007 DAS INVESTMENT.com
Powered and implemented by SmartHouse Media GmbH

Internetzone

DWS sucht Anschluss im Riester-Geschäft

Gesellschaft vertreibt neues Fondsprodukt ab April

FRANKFURT. Die Deutsche Bank-Fondstochter **DWS** will mit einem neuartigen Riester-Fondsprodukt dem Marktführer Union Investment Paroli bieten. „Mit einer Provisionierung nach Vorbild der Versicherer wollen wir in einigen Jahren unseren Konkurrenten einholen“, sagt Frank Breiting, bei der DWS Leiter private Altersvorsorge. Das neue Fondsprodukt soll ab April über Finanzvertriebe verkauft und wie Versicherungen vergütet werden. Es fielen sofort 5,5 Prozent der Beiträge als Abschlusskosten an, dafür gebe es keinen Ausgabeaufschlag für die Fonds, sagt Breiting.

Aktuell dominiert die Union Investment den Markt für Riester-geförderte Produkte mit knapp einer Million Verträgen und einem Marktanteil von fast 90 Prozent. Mit großem Abstand folgen die DWS und die Sparkassen-Tochter Deka mit jeweils gut 50 000 Fonds-

Verträgen. Den Gesamtmarkt beherrschen die Versicherer mit rund sechs Millionen Policen.

Der Verkauf von Riester-Produkten ist in Schwung gekommen, seit 2005 die Provisionierung attraktiver für Finanzvertriebe gestaltet wurde und auf fünf statt vorher zehn Jahre verkürzt wurde. Versicherungen finanzieren ihren Vertrieben diese Provisionen in der Regel vor (Zillmerung). Diesen Weg geht jetzt auch die DWS mit ihrem neuen Fonds-Produkt. Es soll zudem für jeden Kunden individuell gesteuert werden. Auf Basis eines mathematischen Modells errechnet sich der Aktien- und Rentenfondsanteil im Portfolio täglich neu.

Unabhängige Vertriebe äußerten sich bereits positiv. „Das ist das intelligenteste Produkt der Asset-Management-Branche“, sagte Vorstand Michael Keilholz vom unabhängigen Maklerpool BCA. rez

Zahlst du ab oder sparst du schon?

Fonds Altersvorsorge. Die DWS will ihre bisher magere Bilanz mit nur 60 000 Riester-Verträgen aufbessern – mit der neuen RiesterRente Premium: Die Garantie der eingezahlten Beträge wird hier nicht wie üblich über Absicherungsgeschäfte geleistet, sondern durch Investition in Rentenpapiere. Immer wenn die Märkte günstig sind, wird in ertragreichere Anlageklassen umgeschich-

tet. Zusätzlich wird ab dem Alter von 55 Jahren, falls gewünscht, der monatliche Höchststand des Depots gesichert. Der Vertrieb soll durch eine neue Provisionsstruktur angekurbelt werden. Bislang war der Vertrieb am Ausgabe-Aufschlag bei jeder Sparrate beteiligt. Bei der RiesterRente Premium wird die Provision für die komplette Laufzeit in den ersten fünf Jahren „abbezahlt“. Je nach Eintrittsalter werden in den ersten Jahren nur zwischen 70 und 80 Prozent der Beiträge angelegt. Danach landen sie vollständig im Depot. Investiert wird in einen Dachfonds, der in verschiedene DWS-Fonds anlegt. Dieses System bringt Vorteile, wenn die Börse am Anfang nicht gut läuft. Fallen die ersten Beitragsjahre in eine Hausse, benachteiligt das neue Provisionssystem den Sparer.

€uro-Fazit: Unterm Strich ein guter Kompromiss zwischen Vertrieb und Rendite. ^{lv}



DWS-Geschäftsführer

Klaus Kaldemorgen will mit der RiesterRente Premium im Altersvorsorge-Markt punkten



Späte Liebe

Riester-Fondssparpläne entwickeln sich vom Ladenhüter zum Verkaufsschlager. Zu Recht.

RIESTER-RENTE

Seit Anfang 2005 hat sich die Zahl der abgeschlossenen Riester-Verträge auf über acht Millionen mehr als verdoppelt. Noch dominieren Versicherungspolicen, der Marktanteil der Riester-Fondssparpläne liegt bei bescheidenen 15 Prozent. Bei Neuabschlüssen sind es inzwischen aber 30 Prozent. DER AKTIONÄR stellt die Vorteile der Riester-Rente und attraktive Fondslösungen vor.

Warum Riester?

Der größte Pluspunkt der Riester-Rente ist die staatliche Förderung. Beziehender geringer Einkommen mit Kindern kommen mitunter auf Förderquoten von über 60 Prozent. Das heißt, bei einer Sparleistung von beispielsweise 1.000 Euro jährlich zahlt der Kunde selbst nur 400 Euro, den Rest übernimmt der Staat.

Familien zählen außerdem zu den größten Profiteuren, da Ehepartner ohne eigenen Verdienst als „indirekt För-

derberechtigte“ ebenfalls Zulagen erhalten und dafür nur einen Mindesteigenbeitrag von 60 Euro jährlich leisten müssen. Ein weiteres Schmankerl: Für Kinder, die ab 2008 geboren werden, gibt es anstelle von 185 Euro 300 Euro Kinderzulage. Riester ist aber auch für Singles lohnend, insbesondere wenn sie zu den Besserverdienern zählen. Dann sind aufgrund von Steuervorteilen Förderquoten um die 40 Prozent erreichbar.

Schon allein wegen der Zulagen würde sich in vielen Fällen ein Vertragsabschluss lohnen. Noch besser wird das Gesamtergebnis der privaten Altersvorsorge, wenn das eingezahlte Kapital ordentliche Renditen abwirft. Riester-Fondssparpläne haben hier in den letzten Jahren mit Erträgen von teilweise klar über zehn Prozent jährlich Maßstäbe gesetzt.

Was spricht gegen Riester?

Allerdings kann der Sparer mit der Riester-Rente nicht machen, was er will, wie bei einem klassischen Fondssparplan. Bei vorzeitiger Kündigung muss er beispielsweise die Zulagen zurückzahlen. Ist die Auszahlphase erreicht, lassen sich maximal 30 Prozent des angesparten Vermögens entnehmen, der Rest wird verrentet.

Und während auf dem deutschen Markt mehrere tausend Fonds zur Auswahl stehen, sind es in den Riester-Policen kaum mehr als zwei Dutzend. Insgesamt wohl gemerkt, die einzelnen Anbieter lassen den Kunden oft gar keine Wahl. So investiert der Anleger bei der Uni-ProfiRente in die Fonds UniGlobal und UniEuroRenta. Alternativen gibt es nicht.

Bei genauer Betrachtung sind diese Einschränkungen aber keine Gründe gegen Riester. Selbst wenn ein Sparer seinen Riester-Vertrag vorzeitig kündigt und die Zulagen zurückzahlt, behält er die Renditen, die diese Zulagen bis dahin erwirtschaftet haben. Das ist immer noch besser, als komplett ohne Förderung zu investieren.

Dass sich der Kunde den besparten Fonds oft nicht selbst aussuchen kann, liegt am Management der Riester-Police. Dieses wäre extrem aufwändig, wenn

- jedem Vertrag andere Fonds zugrunde liegen. Die Gesellschaften packen aber gute Fonds in die Verträge. Selbst der fähigste Fondspicker würde es kaum schaffen, einen Fonds zu finden, der ohne Förderung auf den gleichen Gesamtertrag kommt.

Unterschiedliche Lösungen

Beim Management des Riester-Fondssparplans hat sich Union Investment früh mit einer fortschrittlichen Methode hervorgetan. Anders als Wettbewerber wie Allianz Global Investors oder Deka, die Kunden in Altersgruppen zusammenfassen, verwaltet die Fondsgesellschaft jeden Vertrag individuell. So wird auch nicht bei Erreichen eines bestimmten Alters das Kapital automatisch in defensive Fonds umgeschichtet. Die Aktien- und Anleihenquote wird je nach Guthaben und noch zu erwartenden Einzahlungen des einzelnen Vertragspartners errechnet. Diese Lösung ermöglicht für weite Strecken eine Aktienquote nahe 100 Prozent (siehe Interview) und somit höhere Ertragschancen.

Dagegen senken Anbieter wie Hansa-Invest die Aktienquote bereits 23 Jahre vor Rentenbeginn pauschal auf 50 Prozent. Bei cominvest fließt sogar bei jungen Sparern ein beträchtlicher Teil der Sparraten in Anleihen, um mit einfach kalkulierbaren Erträgen die Beitragsgarantie zu gewährleisten. Dafür bietet cominvest eine Wahlmöglichkeit zwischen sechs Fonds für den Riestervertrag. Setzt der Sparer dabei auf den Dachfonds Best-in-One World, investiert er indirekt in eine ganze Palette von Spitzenfonds.

Nach Schema F

Bei allen Anbietern mit einer schematischen Gruppeneinteilung lässt sich sagen, dass die Verträge vor allem für jüngere Kunden geeignet sind, da bei diesen die Chancen des Aktienmarktes am konsequentesten genutzt werden. Ältere Sparer werden dagegen oft zu konservativ eingruppiert.

Das gilt auch für die DWS TopRente. Wer bei Vertragsstart 40 Jahre alt ist, gehört dort zur Balance-Fraktion, was einen ►

Das bringt Riester

Hier ein Rechenbeispiel zur Riester-Förderung im Jahr 2008, wenn der maximale Förderbetrag von vier Prozent des Bruttoeinkommens zugrunde gelegt wird. Neben Familien mit Kindern zählen auch Gutverdiener zu den großen Profiteuren.

	Single, ohne Kind	Verheiratet alleinverdienend, zwei Kinder
Brutto-Einkommen	50.000 €	30.000 €
Sparleistung	2.000 €	1.200 €
Zulagen	154 €	678 €
Steuervorteil	663 €	-
Eigenbetrag	1.183 €	522 €
Förderquote	41 %	57 %

Quelle: DIA

INTERVIEW MIT WOLFRAM ERLING, LEITER ZUKUNFTSVORSORGE UNION INVESTMENT

„Der Königsweg“

■ **DER AKTIONÄR:** Herr Erling, Union Investment hat mit der UniProfiRente einen Marktanteil von über 80 Prozent bei den Riester-Fondssparplänen. Woher kommt diese Vormachtstellung?

WOLFRAM ERLING: Alle Statistiken zeigen, dass die Aktienanlage der Königsweg ist, um auf lange Sicht hohe Erträge zu erreichen – auch bei der Riester-Rente. Union Investment hat mit der UniProfiRente schon seit Ende 2001 ein Produkt auf dem Markt, das konsequent auf hohe Aktienquoten setzt. Viele Wettbewerber haben den Bereich dagegen lange Zeit stiefmütterlich behandelt, da sie Riester vor allem als Versicherungsgeschäft betrachtet haben.

■ **Was heißt hohe Aktienquote konkret?**

99 Prozent der Gelder, die in den 1,1 Millionen Verträgen der UniProfiRente bisher eingezahlt wurden, sind in den Aktienfonds UniGlobal geflossen. Nur ein Prozent ging in den UniEuroRenta.

■ **An der Börse geht es aber Auf und Ab. Wie schafft Union Investment es, dem Sparer zu Beginn der Auszahlungsphase mindestens die staatlich geförderten Beiträge zu garantieren?**

Wichtig ist es, jeden Riester-Vertrag individuell zu managen. Nur so lässt sich genau entscheiden, wann ein Sparer aus Gründen der Risikominimierung aus Aktien aussteigen muss. Wir machen das bei der UniProfiRente mit einem mathematischen Modell, das aus dem Private Banking kommt. Die Kunden aus dem Private Banking

haben die Börsenbaisse auch gut überstanden, weil sie nicht oben am Aktienmarkt ein- und unten wieder ausgestiegen sind, sondern langfristig zielgerichtet gespart haben.

- Aktienanteil von 50 bis maximal 60 Prozent zur Folge hat. Positiv dabei ist, dass die Aktienquote von der DWS aktiv gemanagt wird, also in verschiedene DWS-Fonds fließt.

Neues Angebot der DWS

Die DWS bietet mit der RiesterRente Premium seit Neuestem aber auch ein Fondsprodukt an, das jedes Portfolio einzeln managt. „Wir haben den Riester-Boom anfangs etwas unterschätzt, geben aber jetzt richtig Gas“, kommentiert Frank Breiting, Leiter Private Altersvorsorge der DWS, das neue Produkt. „Bei uns wird das Portfolio des Kunden mit einem mathematischen CPPI-Modell täglich durchgerechnet, um die optimale Gewichtung der Assetklassen zu erreichen. Ab einem Alter von 55 Jahren hat der Anleger die Möglichkeit, mit einer Höchststandsicherung das bis dahin angesparte Kapital vor Verlusten zu schützen. So bleibt er selbst auf den letzten Metern zur Rente noch am Aktienmarkt en-

gagiert, riskiert dabei aber nichts mehr.“

Die DWS RiesterRente Premium setzt im Aktienfondsanteil auf bewährte Spitzenprodukte wie den DWS Akkumula oder den DWS Top 50 Asien. Es finden aber auch spannende Spezialitäten wie der DWS Zukunftsressourcen Berücksichtigung.

Das Konzept ist gut durchdacht, allerdings nicht günstig. Die DWS stellt den Kunden Vertriebskosten in Höhe von 5,5 Prozent der voraussichtlichen Einzahlungen bis zum 60. Lebensjahr in Rechnung.

Während bei anderen Fondsgesellschaften ähnliche Kosten im Zuge des Ausgabeaufschlags über die gesamte Laufzeit verteilt sind, werden sie bei der DWS konzentriert in den ersten fünf Jahren der Laufzeit fällig. Damit arbeitet zum Start des Vertrags also weniger Geld für den Anleger. Dafür investiert er im Gegenzug ohne Ausgabeaufschlag in die Fonds des Riester-Sparplans.

! Einfache Entscheidung

Die grundlegende Entscheidung bei der privaten Altersvorsorge ist einfach: Mit wenigen Ausnahmen – etwa Menschen, die demnächst auswandern wollen – sollten alle Förderberechtigten einen Riester-Vertrag abschließen. Fondssparpläne sind dabei für Sparer im jungen und mittleren Alter empfehlenswert.

Union Investment und DWS bieten mit individuell verwalteten Kundenportfolios die ausgefeiltere Lösung, um Chancen an den Aktienmärkten zu nutzen. Das heißt aber nicht, dass sie automatisch höhere Renditen erzielen. Sollte eine langanhaltende Baisse oder Seitwärtsphase einen Sparer gegen Ende seiner Ansparphase treffen, schneidet unter Umständen die konservative, schematische Lösung besser ab. Da es sowieso nur relativ wenige Riester-Fondssparpläne gibt, sollten Sparer sich bei allen Anbietern informieren, was für ihr Alter zu welchem Preis geboten wird. eve

2/2007



RATING Sieger

Die besten Versicherungen & Fonds

RATING Sieger

Spitzenangebote für den Versicherungsmakler

2/07

Unfall • Berufsunfähigkeit • Jagdhaftpflicht • Hunde-/Pferdehalterhaftpflicht • Private Rente
 Riester Rente • Fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen • Investment-/Dachfonds

Riester & Rendite Nürnberger contra DWS



Makler Know-how: Monatsklauseln/Arztanordnungsklauseln in der BU • PHV: Schadenregulierung



Riester & Rendite!

Rechtssicher beraten vor dem Hintergrund der EU-Vermittlerrichtlinie.

► Sie können Ihrem Kunden den Verkaufsprospekt vorlesen oder erst einmal etwas tiefer in die Materie einsteigen. Stephan Witte hat dem Thema Riester-Rendite und dem Wettbewerb Nürnberger contra DWS auf den Zahn gefühlt.

Bis Ende 2006 wurden laut Bundesministerium für Arbeit und Soziales insgesamt 8,05 Millionen Riesterverträge abgeschlossen. Davon waren gut 4 % (2005: gut 5 %) Banksparpläne, 15 % (2005: 10 %) Fondssparpläne und fast 81 % (2005: 85 %) Versicherungslösungen. Gegenüber 2005 bedeutet dies eine Steigerung um gut 43 % oder rund 2,4 Mio. neue Verträge. Was ist nun generell zu beachten, wenn Sie vor dem Hintergrund der EU-Vermittlerrichtlinie rechtssicher beraten wollen?

Das Angebot

Der Kunde ist darüber aufzuklären, dass die Anlage in Riesterprodukte grundsätzlich auf drei verschiedene Arten möglich ist. Wer als Makler arbeitet und in seinem Maklervertrag nichts Abweichendes geregelt hat, muss daher seinem Kunden das jeweils passende Modell anbieten – auch wenn er dafür möglicherweise bei der Provision leer ausgeht. Hier empfiehlt sich eine Vereinbarung im Maklervertrag, dass die Beratung

- a) nur über Produkte stattfindet, für die der Makler eine Courtage erhält oder
- b) nur Produkte von Versicherern, Investmentgesellschaften oder Banken beraten werden, die entsprechende Mindestratings hinsichtlich Unternehmens- und Produktqualität erfüllen und zudem Provisionen ausschütten. ►



- Wer als Makler tätig ist, jedoch keine Gewerbeerlaubnis zur Vermittlung von Investmentfonds nach § 34c HGB und auch keine Erlaubnis zur Vermittlung von Bankprodukten nach § 32 KWG besitzt, sollte den Kunden darüber informieren, dass er diesen ausschließlich zu Versicherungsprodukten beraten kann.

Das gilt in diesem Punkt auch entsprechend für Vermittler, die als Mehrfachagenten oder Ausschließlichkeitsvermittler tätig sind. Weiter gilt, dass Mehrfachagenten ihre Kunden vor Vertragsabschluss über jene Gesellschaften informieren müssen, für die sie vermittelnd tätig sein dürfen. Wer also nach § 34 c Investmentfonds vermitteln darf, muss diese Gesellschaften – gleich ob Makler oder Mehrfachagent – bei der Angebotserstellung für seine Kunden und im Rahmen seiner Dokumentationspflichten berücksichtigen.

Zillmerung & Provision

In der Vergangenheit wurden Riester-Fondssparpläne wenig verkauft – so die Meinung von Branchenkennern –, da diese statt einer diskontierten Provision eine ratierliche Provision über etwa 20-30 Jahre zahlen. Wer also einem Kunden einen Riester-Sparplan mit einem Monatsbeitrag von 50 Euro und einer Laufzeit von 30 Jahren verkauft, dürfte bei einer Versicherungslösung je nach Vertrag und Anbieter mit etwa 600 bis 900 Euro Abschlussprovision honoriert werden. Bei einer Stornohaftungszeit von 5 Jahren.

Das gleiche Produkt als Fonds-Sparplan bedeutet hingegen etwa 1 bis 2 Euro monatlich für einen Zeitraum von 30 Jahren, was in der Summe auf etwa 360 bis 720 Euro hinauslaufen würde.

Um Vermittlern mehr Anreize für den Verkauf von Fonds-Sparplänen zu bieten, hat etwa die DWS zum 01.03.2007 neben ihren ungezillmerten Riester-Fondssparplan TopRente nun auch die RiesterRente Premium gestellt. Hierbei handelt es sich um ein teilgezillmertes Produkt, das die Abschlusskosten auf die ersten 5 Jahre verteilt und bei der Kostenkalkulation von einer Vertragslaufzeit bis mindestens zum vollendeten 60. Lebensjahr ausgeht.

Wer seinen Kunden heute allein anhand der prognostizierten Ablaufleistung berät, wird jedoch fast immer einen ungezillmerten Fonds-Sparplan empfehlen müssen. Dieser Pferdefuß war auch den Produktentwicklern der DWS bewusst. Daher wurden Produkteigenschaften konzipiert, die die DWS TopRente nicht bietet. ►

Beispiel: Die DWS-Tarife im Überblick

	DWS TopRente Balance	DWS TopRente Dynamik	DWS RiesterRente Premium
Produkteigenschaften			
Produktstart	01.01.2002	01.02.2002	01.04.2007
Eintrittsalter	15-53 Jahre; empfohlen für Anbieter ab 40 Jahren	15-39 Jahre	15-53 Jahre
Mindestvertragslaufzeit	7 Jahre	20 Jahre	7 Jahre
maximale Vertragslaufzeit	k.A. [52 Jahre mit Endalter 67]	k.A. [52 Jahre mit Endalter 67]	50 Jahre [d.h. unter Umständen vor Beginn einer gesetzlichen Rentenzahlung]
Höchststandsgarantie	nein	nein	monatliche Höchststandsgarantie, sofern der Kunde dies wünscht (frühestens ab 55. Lebensjahr wählbar). Die DWS werde die Kunden rechtzeitig vorab darüber informieren.
Ablaufmanagement	nein; Depot werde aktiv gemanaged; je nach Marktsituation und Alter des Kunden Umschichtung in Geldmarkt- und Rentenfonds	nein; Depot werde aktiv gemanaged; je nach Marktsituation und Alter des Kunden Umschichtung in Geldmarkt- und Rentenfonds	Depot werde aktiv gemanaged (CPPI-Modell), je nach Marktsituation und Alter des Kunden wird täglich geprüft, welcher Anteil Guthabens in festverzinsliche des Papiere bzw. in Aktien investiert wird; optional: monatliche Höchststandsgarantie (s.o.) bis spätestens drei Monate vor Vertragsablauf wählbar
Mindestleistungen bei Ablauf:	nur Eigenbeiträge und Zulagen	nur Eigenbeiträge und Zulagen	nur Eigenbeiträge und Zulagen
Kosten und Beiträge			
reine Zulagenverträge möglich / Mindestbeitrag	ja / 0 €	ja / 0 €	ja / falls unmittelbar zulagenberechtigt: min. 25 € mtl.
Höchstbeträge	keine; Überzahlungen werden wie eine LV versteuert, d.h. 50 % der Erträge sind nach 12 Jahren und ab dem 60. Lebensjahr steuerfrei	keine; Überzahlungen werden wie eine LV versteuert, d.h. 50 % der Erträge sind nach 12 Jahren und ab dem 60. Lebensjahr steuerfrei	keine; Überzahlungen werden wie eine LV versteuert, d.h. 50 % der Erträge sind nach 12 Jahren und ab dem 60. Lebensjahr steuerfrei
Kostenbelastung	Ausgabeaufschläge; je nach Fonds zwischen 1 und 5%; Depotentgelt: 15,40 Euro p.a.; Managementgebühr: zwischen 0,0725 % und 1,45 % p.a.	Ausgabeaufschläge; je nach Fonds zwischen 1 und 5%; Depotentgelt: 15,40 Euro p.a.; Managementgebühr: zwischen 0,0725 % und 1,45 % p.a.	Abschluss- und Vertriebskosten: gleichmäßig auf 5 Jahre verteilt 5,50 % der Summe der regelmäßigen Beiträge bis 60 (Eigenbeitrag mal Laufzeit bis 60); Vertriebskosten auf Zulagen oder Sonderzahlungen: 5 % aller zusätzlichen Beiträge oder Zulagen bei Zahlung; laufende Kosten: 1,5 % der Assets im Aktiendachfonds; 0,6-0,75 % der Assets in den Bondfonds (zur Zeit nur 0,75 %, da kurzlaufende Bondfonds erst in einigen Jahren aufgelegt werden); Depotgebühr: 15,40 € p.a.
Gebühren bei Anbieterwechsel	50 Euro	50 Euro	51,30 Euro
Kosten bei schädlicher Verwendung	0,5 % des Depotgegenwertes (min. 50 Euro)	0,5 % des Depotgegenwertes (min. 50 Euro)	0,5 % des Depotgegenwertes (min. 51,30 Euro)
Rabattmöglichkeiten	inoffiziell maximal 50 % Rabatt auf Ausgabeaufschlag, für Angestellte der DWS und Vertriebspartner der DWS gilt der Haustarif mit einem Rabatt von 60 %	inoffiziell maximal 50 % Rabatt auf Ausgabeaufschlag, für Angestellte der DWS und Vertriebspartner der DWS gilt der Haustarif mit einem Rabatt von 60 %	nein
Abbuchungsoptionen	5. oder 20. eines Monats, alternativ vierteljährlich	5. oder 20. eines Monats, alternativ vierteljährlich	5. oder 20. eines Monats; alternativ: vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich
Investment			
Fondsauswahl möglich	nein; gemanagtes Portfolio mit max. 60 % Aktienanteil	nein; gemanagtes Portfolio mit max. 100 % Aktienanteil	nein; gemanagtes Portfolio mit max. 100 % Aktienanteil
aktuelle Fonds	DWS Eurorenta, DWS Top 50 Asien, DWS Euro-Bonds (Short), DWS Vermögensbildungsfonds I, DWS Select-Invest, DWS Top Dividende	DWS Top 50 Asien, DWS Vermögensbildungsfonds I, DWS Top Dividende, DWS Euro-Bonds (Short), DWS Select-Invest	DWS Vorsorge Dachfonds, DWS Vorsorge Rentenfonds 5 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 7 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 10 Y, DWS Vorsorge Rentenfonds 15 Y
Sonstiges für den Vertrieb			
Stornohaftung	Nein	nein	5 Jahre
Provision	ratierlich	ratierlich	diskontiert
Übertragbarkeit von Riester Guthaben Dritter auf Vertrag	ja	ja	ja

► DWS lockt mit CPPI*

Wer nun als Vermittler mit Zulassung nach § 34c die DWS Riesterrente Premium oder vergleichbare teilgezillerte Fonds-Sparpläne verkaufen möchte, sollte in seinem Beratungsprotokoll vor allem die Themen Ablaufmanagement und Höchststandsgarantie ansprechen. Ferner ist auf das neue individuelle CPPI-Konzept hinzuweisen:

Anders als bei einem Garantiefonds werde die Garantie bei CPPI nicht über den Fonds selbst, sondern für jedes einzelne Kundenkonto dargestellt und entsprechend gemangelt, so Alberto Delpozio. Er arbeitet als DWS-Projektmanager für private Altersvorsorge Deutschland und Österreich. Jedes Kundendepot habe somit eine individuelle Vermögensaufteilung. Auf diese Weise werde die höchstmögliche Aktienquote über die komplette Laufzeit ermöglicht. So könne gerade bei längeren Laufzeiten eine maximale Aktienquote ausgereizt werden und diese sogar dauerhaft 100 % betragen, was einen immensen Renditevorsprung gegenüber am Markt gängigen fondsgebundenen Hybridprodukten von Lebensversicherern bedeuten könne.

Das CPPI-Modell berücksichtigt laut Delpozio neben der bei Riesterverträgen obligatorischen Beitragsgarantie zum Ende der Laufzeit auch die Laufzeit des Vertrages, die geleisteten Beiträge sowie die aktuelle Zins- und Kapitalmarktsituation. Nur wenn es zur Sicherung der Garantie unbedingt nötig ist, schichtet das CPPI-Modell in Rentenpapiere um. Die Kundengelder würden auch nach extremen Marktschwankungen mittels des regelmäßigen Sparvorgangs wieder in Aktienfondsinvestments eingestellt.

Die Versicherungslösung

Vermittler, die Versicherungsprodukte bevorzugen bzw. als § 84 HGBler nur diese verkaufen dürfen, werden natürlich dem Kunden die Vorzüge einer Versicherungslösung schmackhaft machen. Dabei sind zu unterscheiden:

- Kapitalbildende Riester-Rentenversicherungen
- Fondsgebundene Riester-Rentenversicherungen

KNOW-HOW

Für Vermittler interessant ist der Hinweis auf ein weiteres Spezifikum von Fondsprodukten: statt einer lebenslangen garantierten Rente ab Rentenbeginn, wird zunächst bis zum 85. Lebensjahr ein Auszahlplan generiert. Erst danach erfolgt eine lebenslang garantierte Rente in Höhe der Teilrate aus dem Auszahlplan. Um diese Rente zu realisieren, wird dem Deckungskapital bei Rentenbeginn ein Betrag entnommen, mit dem eine provisionsfreie Leibrente bei einem Versicherer abgeschlossen wird.

Die prognostizierten Renten können folglich höher als bei herkömmlichen Versicherungslösungen ausfallen, da nur ein kleiner Teil des Depotguthabens für das Langlebkeitsrisiko zu einem niedrigen Zinssatz angelegt werden muss. Im Todesfall steht entsprechend ein höheres Kapital zwecks Vererbung zur Verfügung.

Festverzinsliche Produkte

Sie bieten eine Mindestverzinsung auf den Sparanteil von derzeit 2,25 % p.a. Dazu kommen in der Höhe nicht garantierte Überschüsse, so dass eine Gesamrendite vor Zulagen und Steuerersparnissen von etwa 3-4 % p.a. wahrscheinlich ist. Für sicherheitsbewusste Anleger, die mehr als nur eine Beitrags- und Zulagenrückgewähr haben möchten, sind diese Versicherungsprodukte die richtige Wahl.

Viele Produkte bieten die Option einer Rentengarantiezeit, um den Hinterbliebenen eine temporäre Rentengarantie zu gewährleisten. Für den Kunden von Nachteil sind in erster Linie die niedrigen Rückkaufswerte in den ersten Versicherungsjahren, da es sich in aller Regel um teilgezillerte Produkte handelt. Die Abschlusskosten sind analog zu der hier vorgestellten Riesterrente Premium der DWS auf die ersten fünf Jahre verteilt.

Für den Vermittler ergibt sich daraus der Vorteil einer meist diskontierten Abschlussprovision. Die Stornohaftungszeit von fünf Jahren gegenüber „normalen“ Renten- und Lebensversicherungen ist der einzige echte Nachteil.

Fondsgebundene Versicherungsprodukte

Fondsgebundene Versicherungsprodukte erreichen marktweit eine durchschnittlich höhere prognostizierte Ablaufleistung als kapitalbildende Produkte. Auch bei gleich lang laufenden Rentengarantiezeiten. Zumal ist eine Risikostreuung durch aktive Auswahl von einem oder mehreren Investmentfonds



- möglich. Anstatt in nur einen Dachfonds oder mehrere vorgegebene Einzelfonds zu investieren, kann der Versicherungsnehmer aktiv bestimmen, wo sein Geld angelegt werden soll. Anstatt das zur Garantie benötigte Geld festverzinslich in den Deckungsstock zu investieren, bieten zunehmend Versicherer die Option an, diesen Anteil am Sparvermögen in Garantiefonds zu investieren.

Unbequeme Wahrheiten zur Anlagepolitik

Trügerisch ist allerdings die Annahme, dass bei Hybridprodukten, die laut Antrag zu 100 % in Aktienfonds anlegen würden, dies ab Vertragsbeginn tatsächlich so geschieht. Vielmehr müssen die Versicherer, um ihre Beitrags- und Zulagenrückgewähr zu erfüllen, in den ersten Jahren der Vertragslaufzeit erst einmal Gelder zurücklegen, um die garantierten Leistungen später erbringen zu können. Laut Andreas Tetzlaff von der DWS, der im Rahmen einer Vertriebsschulung von Jung, DMS & Cie. vom 09.11.2006 über Unterschiede zwischen Versicherungs- und Investmentlösungen referierte, betrüge der effektive Aktienanteil in den ersten Jahren je nach Anbieter zwischen 0 und etwa 22 %.

Aufgrund der Kostenstruktur der Versicherer könne dies dazu führen, dass erst deutlich nach der Hälfte der Vertragslaufzeit mehr als die Hälfte der Versicherungsbeiträge tatsächlich in Aktienfonds investiert würden. Ein Zeitpunkt, zu dem es für manch einen Anleger schon wieder so weit wäre, sein Kapital gegen unerwartete Börseneinbrüche zu sichern. Leider wird diese Problematik in der Regel nie thematisiert. Es ist die Aufgabe des Vermittlers, diesen Sachverhalt deutlich zu machen. Ohne ein

sinnvolles Ablaufmanagement mag sich dem Kunden ohnehin die Frage stellen, weshalb ein Versicherungsprodukt mit tendenziell höheren Abschluss- und Vertriebskosten empfohlen wurde, statt eines ungezillmerten Fondssparplanes wie ihn neben der DWS etwa auch die Deka oder die Union anbieten.

Hinweise zur Praxis

■ Versicherungsprodukte

Wer in Sachen Riester Versicherungsprodukte empfiehlt, sollte auf die in der Regel höheren Abschluss- und Vertriebskosten hinweisen. Dafür stehen auf der Habenseite eine eventuelle Rentengarantiezeit, je nach Anbieter eine aktive Fondsauswahl oder eben eine garantierte Ablaufleistung, die über die reine Beitrags- und Zulagenrückgewähr hinausgeht. Auch im Versicherungsmarkt gibt es Anbieter, die Riesterverträge mit Höchststandsgarantie anbieten. Es lohnt sich im Einzelfall zu überprüfen, wie nachhaltig die gegebenen Garantien wirklich sind. Nach einer Untersuchung der Zeitschrift „Finanztest“ seien Kapital bildende Riester-Rentenversicherungen vor allem für Personen um die 40 Jahre geeignet.

■ Fondsprodukte

Fondsprodukte empfehlen sich vor allem für kostenbewusste Kunden, denen das Auf und Ab der Börsen kein Unbehagen bereitet. Personen also, die statt kostenintensiver Garantien lieber Renditechancen nutzen. Natürlich auf die Gefahr hin, sich einem Fonds anzuvertrauen, dessen Produkt-Konstruktion oder Managementleistung den Anforderungen der zukünftigen Marktanforderungen nicht genügen kann.

Banksparpläne eignen sich vor allem für Kunden, die entweder nur noch wenige Jahre zum Rentenbeginn vor sich haben oder so sicherheitsorientiert veranlagt sind, dass für sie weder Überschuss- noch Börsenschwankungen in Frage kommen.

Halten Sie also in jedem Fall in Ihrem Beratungsprotokoll fest, weshalb Sie welchem Kunden welches Riester-Produkt empfohlen haben. ►

*CPPI-Modelle: Bei Constant-Proportion-Portfolio-Insurance-Strategien wird die Gewichtung des Aktienanteils im Portfolio dynamisch der Marktlage angepasst.

**Quelle: „Honorarberatung 01/2007“, Seite 14

► Im Zeichen der Burg:

Nürnberger contra DWS



Laut einer Präsentation der Nürnberger Versicherung liegt der durchschnittliche Fondsanteil bei herkömmlichen Hybridprodukten je nach Vertragsdauer zwischen etwa 16 % (15 Jahre Laufzeit), 35 % (25 Jahre Laufzeit) und 51 % (35 Jahre Laufzeit). Dagegen bietet nach Angaben der Gesellschaft der Tarif NFR2407S (fondsgebundene Riesterversicherung mit Garantiefonds) einen durchschnittlichen Fondsanteil zwischen 83 % (15 Jahre Vertragslaufzeit) und 100 % (ab 30 Jahren Vertragslaufzeit).

Bei der ZulagenRente Doppel-Invest NFR 2407S kann sogar der neben dem Garantiefonds gewählte Einzelfonds bzw. das entsprechend vom Versicherungsnehmer gewählte Depot gewichtet werden.

Eine Aktienquote, entsprechend der eines reinen Fondssparplans, ist damit nicht abbildbar. Irreführend ist nämlich die Annahme, dass es sich bei diesem Fondsanteil von bis zu 100 Prozent tatsächlich um Aktienanlagen handelt. Vielmehr ist je nach

Marktentwicklung, Eintrittsalter, Laufzeit und Beitragshöhe des Kunden ein unterschiedlich gewichteter Anteil in a) festverzinslichen Anlagen, b) dem Garantiefonds cominvest Garant Dynamic (WKN A0JMK0) und c) einem frei wählbaren Investmentfonds aus dem Nürnberger Fondsuniversum investiert. Der Garantiefonds investiert zu maximal 80 Prozent in Aktien, derzeit (Ende Februar 2007) nur zu etwa 55 Prozent, so ein Mitarbeiter aus dem Hause Nürnberger, der jedoch hierzu nicht namentlich zitiert werden möchte. Auf Basis einer konstanten jährlichen Wertentwicklung von 8 % p.a. sowohl des Garantiefonds wie auch des freien Investments wird bei einer 15 jährigen Laufzeit erstmals nach 8 Jahren und 8 Monaten auch in den freien Fonds investiert. Bei einer Laufzeit von 25 Jahren nach 3 Jahren und 9 Monaten und bei 30 jähriger Laufzeit schließlich nach Ablauf des ersten Jahres – soweit die dem Autor vorliegenden Musterrechnungen zum neuen Hybridprodukt der Nürnberger. Die tatsächliche Aktienquote kann nach diesen Annahmen bei einer Laufzeit von 15 Jahren bei etwa 7 % nach 10 Jahren und immerhin rund 25 % zum Ende der Vertragslaufzeit liegen. Bei einer 35jährigen Laufzeit und einem Monatsbeitrag von 100 Euro liest sich die Aktienfondsquote im Berechnungsbeispiel der Nürnberger wie folgt:

Nach 10 Jahren:	28 %
Nach 15 Jahren:	39 %
Nach 20 Jahren:	47 %
Nach 25 Jahren:	54 %
Nach 29 Jahren und 11 Monaten:	61 %

Entsprechende Musterrechnungen aus dem Hause Nürnberger sind aber mit Vorsicht zu genießen. Hier wird von einer durchschnittlichen jährlichen Wertentwicklung von 8 bis 10 % p.a. nicht nur für den gewählten Aktienfonds, sondern auch für den hinterlegten Garantiefonds ausgegangen. Bei einer konstant 80%igen Aktienquote, einer 20 %igen Rentenquote und einer langjährig durchschnittlichen Wertentwicklung für beide Investmentformen ist eine Rendite von etwa 8,7 % p.a. darstellbar**. Beträgt der Aktienanteil wie im Moment nur 55 %, so reduziert sich die prognostizierte Rendite bereits auf 7,7% p.a. Berücksichtigt man zusätzlich, dass der Garantiefonds zwischenzeitlich auch bis zu 100 % in Geld-

marktpapieren anlegen kann, so sind selbst 5 % p.a. noch optimistisch.

Unfairer Wettbewerbsvergleich der Nürnberger

In einem internen Konkurrenzvergleich der Nürnberger selbst, wird die Wertentwicklung für den Garantiefonds für den Zeitraum vom 02.08.2006 bis zum 02.02.2007 mit 6,8 %, für die Zeit vom 02.08.2006 bis zum 18.01.2007 mit 6 % genannt. Als einer der „wichtigsten Vorteile“ für das Produkt der Nürnberger wird angegeben, dass Modellrechnungen auch mit höheren Wertsteigerungssätzen bis zu 10 % p.a. möglich seien: „Es können deutlich höhere Renditen prognostiziert werden!“ Entsprechende Berechnungsbeispiele mit 4,25 % Rechnungszins sowie 10 % jährlicher Wertentwicklung von freiem Fonds und Garantiefonds bei einer Laufzeit von 15 Jahren sind jedoch sehr unrealistisch.

Um sich von der DWS Premium Rente abzusetzen, wird zum Vergleich der DWS FlexPension 2013 herbeigezogen, der vom 01.10.2003 bis zum 31.12.2006 eine Rendite von nur 5,1 % erzielte. Dieser Vergleich hinkt jedoch leider gleich mehrfach. Der FlexPension 2013 sieht zum einen nur die kurze Laufzeit bis zum Jahre 2013 vor. Er muss daher zwangsläufig einen deutlich höheren Bondanteil ausweisen. Außerdem handelt es sich bei diesem um einen Garantiefonds! Das neue Riesterprodukt der DWS arbeitet dagegen mit einem CPPI-Modell (siehe oben). Dieses ermöglicht eine Aktienanlage von bis zu 100 %.

Eine Präsentation vom 10.01.2007 führt weiter aus, dass es sich bei der DWS Premium Rente um eine Vermögensverwaltung handle, bei der die Abschlusskosten seit 01.01.2007 umsatzsteuerpflichtig seien. Daraus berechnete die Nürnberger Abschlusskosten in Höhe von 5,5 % + MwSt, also 6,55 % der Beitragssumme bis Alter 60 Jahre. In der aktualisierten Präsentation vom 07.02.2007 fehlt dieser falsche Hinweis.

Weiter wird ausgeführt, dass der Fondsanteil der Nürnberger bei längeren Laufzeiten und „normalem Börsenverlauf“ bis zu 100 % betragen könne, der Aktienanteil beim cominvest Garant Dynamik hingegen nur 80 %. Hier werden Äpfel mit Birnen verglichen. Bei der Vermittlerschaft wird der Eindruck erzielt, dass auch bei der Nürnberger ausschließlich von Aktienfonds die Rede sei.

So sicher war sicher noch nie

Ohne „Garantie“ geht im Fondspolizzengeschäft nichts mehr. Die Konzepte zur Wert- und Gewinnsicherung werden besser, Wunder gibt es aber keine.

Jede Generation hat ihren Börsencrash – unserer war das Platzen der Technologieaktienblase im Jahr 2000, und alle, die miterlebt haben, wie der DAX 75 Prozent verloren hat, werden das sicher niemals vergessen. Ohne Garantien bzw. Absicherungen geht im Vertrieb heute daher nicht mehr viel. Auch Anleger, die an den Aktienmärkten partizipieren wollen, sind nicht mehr bereit, das volle Marktrisiko zu tragen. Und das mussten auch die Anbieter fondsgebundener Lebensversicherungen zur Kenntnis nehmen. Zu ihren Erfolgsprodukten zählen neben diversen kapitalgarantierten strukturierten Produkten, die während der letzten Jahre verkauft wurden, auch „klassische“ Fondspolizzen, die mit Garantiefonds oder CPPI-Konstruktionen unterlegt sind. Die ersten Garantiefonds waren dabei vereinfacht dargestellt eine Kombination aus Nullkuponanleihe und einer Option. Die Anleihe sichert das Kapital des Kunden zum Laufzeitende, dank der Option verdient man am (hoffentlich) steigenden Markt. Liefen die Kurse in die falsche Richtung, war die Option verloren, und von einer Erholung der Börsen nach dem Rückschlag hatte man nichts mehr, weil das Risikokapital verspielt war und der Sicherheitspolster für die Garantieleistung am Laufzeitende benötigt wurde.

Weniger starr, aber grundsätzlich von derselben Problematik betroffen waren die parallel angebotenen CPPI-Lösungen. Das Kürzel CPPI steht für Constant Proportion Portfolio Insurance und bezeichnet ein Konzept, bei dem das Vermögen in Aktien investiert und bei ungünstiger Aktienmarktentwicklung nach einem festgelegten Verfahren schrittweise in den Geldmarkt umgeschichtet wird. Anders als statische Garantiefonds ändert sich daher bei CPPI-Produkten der Renten- bzw. Aktienanteil im Zeitablauf. Leider kann es auch bei der CPPI-Strategie passieren, dass man in der Cash-Lock-Falle gefangen wird. Das gesamte Vermögen steckt in festverzinslichen Werten, um die Garantie zu sichern, Aktienanlagen sind tabu – auch wenn die Märkte gut laufen. Und das ist reichlich unsexy, denn wenn die „Katastrophe“ zu Beginn einer Laufzeit

passiert, steckt der Anleger jahrelang ohne Ertrag fest.

Dynamische Konzepte

Angesichts dieser Systemschwächen war es nur eine Frage der Zeit, bis sich die Finanzingenieure etwas Neues, Besseres einfallen ließen. Ihre jüngste Lösung in diesem Zusammenhang nannten sie dynamische hybride Wertsicherungskonzepte. Und mit dieser jüngsten Produktgeneration arbeiten derzeit Häuser wie Gerling, Skandia, Clerical Medical oder auch FinanceLife. Diese Produkte basieren zwar auch durchwegs auf einem CPPI-Modell, sie bedienen sich dabei aber eines Tricks. Beim herkömmlichen Garantie-

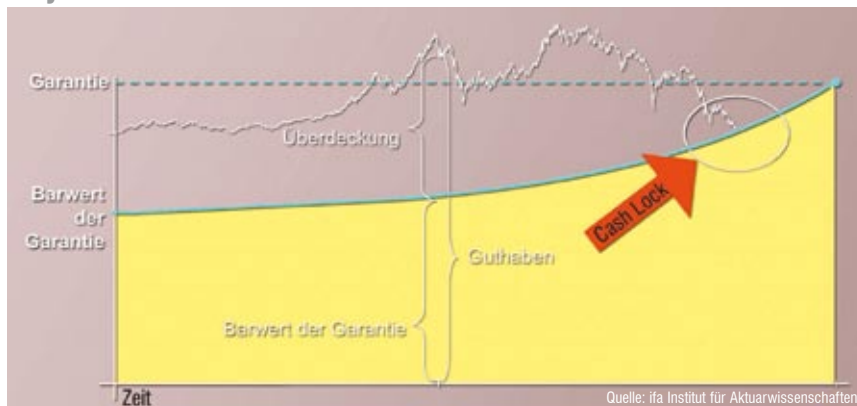
Wenn es am Aktienmarkt „zu heiß“ wird, schichten CPPI-Produkte in den risikolosen Geldmarkt um.



konzept gab es einen sicheren und einen riskanten Teil, und man ging immer davon aus, dass der Risikoteil im schlimmsten Fall vollständig verloren gehen kann. Da das Zinsniveau derzeit niedrig ist, musste der sichere Teil des Portfolios vergleichsweise groß sein, damit bis zum Ende der Laufzeit die Garantiesumme angespart wird. Nun kam man auf die Idee, für den riskanten Teil einen Garantiefonds zu nehmen, womit die Gefahr, dass dieser Teil kurzfristig vollständig verloren wird, nicht mehr im selben Ausmaß gegeben ist. Und damit kann man diesen Ertrag bringenden Teil des Portfolios auch höher gewichten. Natürlich gibt es auch hier ein mathematisches Regelwerk, das erstens je nach Marktlage zwischen dem sicheren und dem riskanten Teil des Portfolios umschichtet und zweitens sicherstellt, dass die beiden Portfolioteile in Summe immer die Garantie am Laufzeitende des Vertrags erfüllen können.

Alexander Kling vom Ulmer Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften erklärt, warum die neue Methode mehr Sicherheit bietet: „Es gibt zwei Arten von Cash Lock. Bei einem Garantiefonds, der auf CPPI-Basis arbeitet, kann man ein Restrisiko der Monetarisierung niemals 100-prozentig ausschließen. Bei den neueren Modellen, wovon wir eines für ein bAV-Produkt für HDI-Gerling mitentwickelt haben, wird aus diesem Grund innerhalb der Polizze kundenindividuell eine Guthabenzerlegung durchgeführt. Ein Teil des Kapitals wandert in den Deckungsstock der Versicherung, wo es aktuell zumindest 2,25 Prozent Garantiezins erwirtschaftet. Der andere Teil geht in einen Aktienfonds mit Wertsicherung, der pro Monat maximal 20 Prozent seines Werts verlieren kann.“ Da dieser Fonds, der Lyxor EVO, keine nachhaltige Garantie verbrieft, sondern nur auf Monatsbasis verspricht, maximal 20 Prozent an Wert zu verlieren, kann der Fonds am Anfang jedes Monats zu 100 Prozent in Aktien investiert sein. Kalkulatorisch muss nur sichergestellt sein, dass das im Deckungsstock befindliche Kapital plus 80 Prozent des Risikofonds in Summe die Garantie sicherstellen. Nun könnten theoretisch auch hier Monat für Monat 20 Prozent des Risikofonds verloren

Systemimmanente CPPI-Schwäche: Im Crash droht der Cash Lock



Die Darstellung zeigt, warum man mit einem CPPI-Modell immer Gefahr läuft, in den Cash Lock zu geraten. Der als „Überdeckung“ bezeichnete Kapitalanteil kann frei investiert werden und profitiert von der Aktienentwicklung. Da der notwendige Barwert für die Garantie zum Ende der Laufzeit zu jedem Zeitpunkt sichergestellt sein muss, ist im Crashfall Schluss mit freiem Investment, man kann nur noch das Ende der Vertragslaufzeit abwarten.

monatlich neu festgesetzt. Liegt der Fondswert zum jeweiligen Stichtag über der bisherigen Höchststandsgarantie, wird der Garantiewert an diesen Fondswert nach oben angepasst. Gegen Laufzeitende wird schrittweise in risikoärmere Anlageformen investiert. Bei Markteinbrüchen während der gesamten Laufzeit wird ebenfalls in Anleihen umgeschichtet, wobei der Aktienanteil bei langfristiger Markterholung wieder auf bis zu 100 Prozent steigen kann.

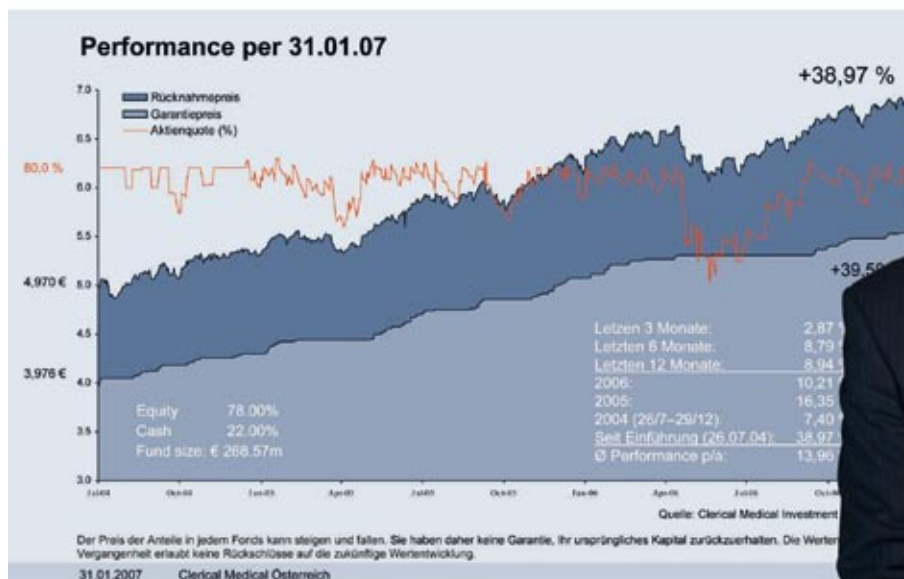
Gerling setzt auch die ABN-Amro Target Click Fonds für diesen Zweck ein. ABN Amro hat von diesen Lifecycle-Fonds bis zum Jahr 2054 für jedes Jahr einen eigenen Fonds aufgelegt. Das Modell besteht aus drei Komponenten: einem festverzinslichen Teil, der am Laufzeitende den Einstandspreis garantiert, einer Aktienkomponente, die unter Einsatz von Fremdkapital über Derivate am Wachstum der Aktienmärkte teilhaben soll, und einer Art eiserner Cash-Reserve, die dafür sorgen soll, dass das Aktienengagement bis zum Laufzeitende beibehalten werden kann. Auch der von Clerical Medical verwendete Guaranteed Access Fund folgt einem ähnlichen Prinzip. Hier wird die Sicherheit durch Umschichtung gewährleistet, die Flexibilität bleibt dadurch erhalten, dass maximal 80 Prozent des jemals erreichten Höchstwerts garantiert werden. Passiert ein Mega-Crash, steckt jedoch auch dieser Fonds fest, da die Garantie aber auch greift, wenn man in

Foto: © Claudia El-Morsi

werden, was wäre dann? In diesem Extremfall wäre irgendwann einmal nur noch das im Deckungsstock befindliche Kapital vorhanden. Aber selbst dann, so ifa-Spezialist Kling, würde im Lauf der Zeit wieder neuer Spielraum entstehen, weil bei ratierten Einzahlungen wieder „frisches“ Geld ins System kommt, von dem erneut ein Teil in Aktien investiert werden könnte, und außerdem für das im Deckungsstock befindliche Kapital nur der gesetzlich vorgeschriebene Mindestzinsatz von 2,25 Prozent p. a. in der Kalkulation angesetzt wird. Entstehen im Deckungsstock Überschüsse, weil mehr als 2,25 Prozent erwirtschaftet werden, können diese Mittel zusätzlich die Aktienquote erhöhen.

Ähnliche Konstruktionen bzw. Lösungen, die diesen Ansatz teilweise simulieren, bieten inzwischen etliche Häuser. Donau Versicherung und Nürnberger Versicherung arbeiten mit einer Lösung, die den Cominvest Garant Dynamic Fonds einsetzt. Dieser Mischfonds garantiert 80 Prozent seines Anteilspreises zu Beginn der jeweiligen Wertsicherungsperiode sowie 80 Prozent von einmal erreichten Kursständen.

Die Société-Générale-Tochter Lyxor beliefert neben HDI-Gerling auch Skandia mit Konzepten – sowohl für den Fondspolizzenbereich als auch für die betriebliche Altersvorsorge. Bei den Skandia Guaranteed Fonds von Lyxor wird der garantierte Kapitalwert



Mag. Bernd Hartweiger, Clerical Medical Österreich: „Wir haben dank unserer CPPI-Konstruktion derzeit eines der konkurrenzfähigsten Produkte im Fondspolizzenbereich. Wir laufen nicht Gefahr, in die Cash-Lock-Falle zu treten, und ermöglichen unseren Kunden trotz Garantie ein hohes Maß an Flexibilität – unsere Höchststandsgarantie bleibt auch dann intakt, wenn man in andere Produkte wechseln will.“



► einen anderen Fonds wechselt (was nach einem extremen Rückschlag wahrscheinlich sinnvoll sein dürfte), ist das Problem entschärft.

CPPI nach Maß

Hat man also die berühmte Cash-Lock-Falle endlich im Griff? Nun, zumindest ist man diesem Ziel einen großen Schritt näher gekommen. Die nächste „Ausbaustufe“ des CPPI-Konzepts sieht vor, dass Kalkulation und Veranlagung für jedes einzelne Kundendepot separat gemacht werden, auch die Garantien können auf Kundenebene ausgesprochen werden. Die ersten derartigen Lösungen gibt es bereits. Die DWS hat am deutschen Markt ein Produkt namens Riester Rente Pre-

mium entwickelt, der Clou: Das CPPI-Konzept wird auf jedes einzelne Kundendepot angewendet und zwar täglich. Wozu? Weil bei jedem Garantiefonds bzw. CPPI-Modell die Portfolios aller Anleger grundsätzlich gleich behandelt werden. Ein Anleger, der nach einer Korrektur einsteigt, profitiert von einem steigenden Aktienmarkt nur zeitverzögert, weil das Portfolio erst wieder schrittweise in Aktien umgeschichtet werden muss. Dass noch nicht alle Anbieter individuelle CPPI-Lösungen auf Kundenebene anbietet, hat eine simple Ursache: Der technische Aufwand ist enorm hoch. Die DWS kann dies nur deshalb tun, weil sie über eine ausreichend leistungsfähige EDV zur Führung von Einzelkonten verfügt (Investmentkonto-Ser-

vice IKS). Damit können täglich sämtliche Einzeldepots hinsichtlich Depotzusammensetzung und Garantie analysiert und gegebenenfalls an eine veränderte Situation angepasst werden. Derzeit wird es für deutsche Riester-Verträge verwendet, in Zukunft soll das System aber auch in Fondspolizzen zum Einsatz kommen. In Österreich wird dies laut DWS aber frühestens 2008 der Fall sein, weil man derzeit alle IT-Kapazitäten für Projekte am Heimatmarkt benötigt. Die DWS gibt zu, dass auch ihre allerjüngste Garantielösung nur dann sicher nicht in die Cash-Lock-Falle läuft, wenn es sich um einen Vertrag mit ratierlicher Zahlung handelt. Bei Einmaleralägen könne das Problem jedoch auftreten, es sei aber deutlich unwahrscheinlicher. **FP**

Skandia- und FinanceLife-Polizzen im Rückblick: Ist ungeschützt wirklich besser?



Zwölf Jahre nach dem Start liegen die riskanteren Skandia-Portfolios 7 bzw. 7,5 Prozent p. a. im Plus.

Zu den hartnäckigsten Vorwürfen im Geschäft mit fondsgebundenen Lebensversicherungen zählt jener, dass Anlagekonzepte mit Kapital- und/oder Höchststandsgarantien zu teuer seien und daher die Rendite zu sehr beeinträchtigten. Angesichts der langen Laufzeiten von zehn bis 25 Jahren bestche ohnedies kaum ein Risiko, Geld zu verlieren. Daher seien ungeschützte Portfolios vorzuziehen. Um ein Gefühl dafür zu bekommen, was an dieser Argumentation dran sein könnte, lohnt sich ein Blick auf die gemanagten Skandia-Portfolios, die seit Mitte der 90er Jahre in Österreich verkauft wurden und damit zu den ältesten Fondspolizzen-Vermögensverwaltungen gehören. Und hier könnten auch Zweifel hinsichtlich der Überlegenheit von „ungeschützten“ Investments in Fondspoliz-



Elf Jahre nach dem Start verzeichnen die riskanteren FinanceLife-Portfolios plus 8,6 bzw. 9,4 Prozent p. a.

zen aufkommen. Im Zwölfjahresrückblick verdiente man mit dem spekulativen Portfolio gerade einmal sieben Prozent pro Jahr, und das vor Kosten. Diese Performance wurde nämlich nur dann erzielt, wenn man von Anfang an dabei war, die stärksten Anstiege erlebten diese Portfolios in den ersten zwei Jahren nach dem Start. Ein Einmaleralag im spekulativen Portfolio, zu einem ungünstigen Zeitpunkt – etwa Mitte 1997 – getätigt, hätte bis Ende Februar dieses Jahres rund ein Prozent Rendite p. a. gebracht – kein üppiger Lohn für das eingegangene Risiko und weit von den neun bis zwölf Prozent Ertrag jährlich entfernt, die Mitte der 90er Jahre noch häufig in der Offertsoftware dargestellt wurden. Besser schnitt das dynamische Portfolio mit 7,5 Prozent p. a. ab, gemessen am ein-

gegangenen Risiko ebenfalls relativ gut entwickelte sich das konservative Depot, mit dem man im Durchschnitt 5,88 Prozent verdiente (ebenfalls vor Kosten). Leider liegt das relativ gute Abschneiden der beiden konservativeren Depots an der guten Rentenperformance der letzten Jahre, man darf derzeit aber nicht davon ausgehen, dass sich Derartiges in den kommenden zwölf Jahren wiederholen lässt. Ein Blick auf die Charts zeigt, dass in den Negativphasen an den Märkten seit 1995 so viel Ertrag verloren ging, dass sämtliche Ertragsprognosen über den Haufen geworfen wurden – dass viele Kunden und Berater derart schwere Rückschläge vermeiden wollen, ist zumindest verständlich. Besser sieht das Bild aus, das die von der Raiffeisen Vermögensverwaltung gemanagten FinanceLife-Portfolios liefern. Ihre Renditen liegen seit 1.1.1996 je nach Risikoklasse zwischen 5,07 und 9,39 Prozent p. a., wobei vor allem das Portfolio II mit einer durchschnittlichen Performance von 6,78 Prozent pro Jahr zu keinem Zeitpunkt dramatische Rückschläge hinnehmen musste (gelbe Linie im rechten Chart), die deutlich schwankungsfreudigeren Portfolios III und IV, die Aktien stark gewichten, zwar zwischenzeitlich massive Korrekturen auszuhalten hatten, die Anleger für diese Nervenprobe aber mit 8,63 bzw. 9,39 Prozent Durchschnittsertrag entschädigten. Besonders auffällig ist die Entwicklung der letzten vier Jahre seit der Trendwende des Jahres 2003 – sowohl das Portfolio II als auch das Portfolio III konnten zuletzt ihre historischen Höchststände des Jahres 2000 hinter sich lassen. Beim Thema „Geschützt oder ungeschützt?“ ist daher primär die Frage nach dem Geschick des Vermögensverwalters zu stellen. Kann dieser einen guten Track Record vorlegen, ist bei ausreichend langem Anlagehorizont die ungeschützte Version zu bevorzugen, liegen keine Erfahrungswerte vor, ist man mit Garantien auf der sicheren Seite.

Performance-Übersicht Skandia, gemanagte Portfolios

Portfolio	Start	Verwalter	Performance p. a. vor Kosten (per 28. 2. 07)			
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	s. Start
SKANDIA PORTFOLIO spekulativ (EUR)	3. 4. 1995	UBS	-0,18 %	11,07 %	3,76 %	7,09 %
SKANDIA PORTFOLIO dynamisch (EUR)	3. 4. 1995	UBS	5,97 %	12,48 %	6,46 %	7,50 %
SKANDIA PORTFOLIO konservativ (EUR)	3. 4. 1995	UBS	3,70 %	6,94 %	5,25 %	5,88 %
SKANDIA PORTFOLIO offensiv (EUR)	16. 3. 2000	UBS	0,49 %	9,41 %	1,93 %	-2,93 %
SKANDIA PORTFOLIO Swiss (EUR)	1. 10. 1998	Sarasin	3,88 %	7,65 %	3,04 %	3,79 %
SKANDIA PORTFOLIO International (EUR)	1. 10. 1998	Sarasin	7,47 %	13,09 %	3,52 %	4,48 %

Quelle: www.skandia.at

Revolution bei Riester-Rente

Fondsgesellschaft DWS kopiert Provision-Methode der Versicherer

Von Thomas Öchsner

München – Die staatlich geförderte Altersvorsorge (Riester-Rente) ist bislang vor allem für die Versicherungsbranche ein gutes Geschäft. 81 Prozent der mehr als acht Millionen Verträge laufen über eine Versicherung, der Rest sind Fonds- oder Banksparpläne. Hauptgrund: Finanzverkäufer bringen lieber Versicherungen unters Volk, weil sie so höhere Provisionen kassieren können. Die Fondsgesellschaft DWS, eine Deutsche-Bank-Tochter, versucht deshalb, nun die Verkaufspraktiken der Versicherer aufs Fondsgeschäft zu übertragen – frei nach dem Motto: Von der Assekuranz verkaufen lernen, heißt siegen lernen.

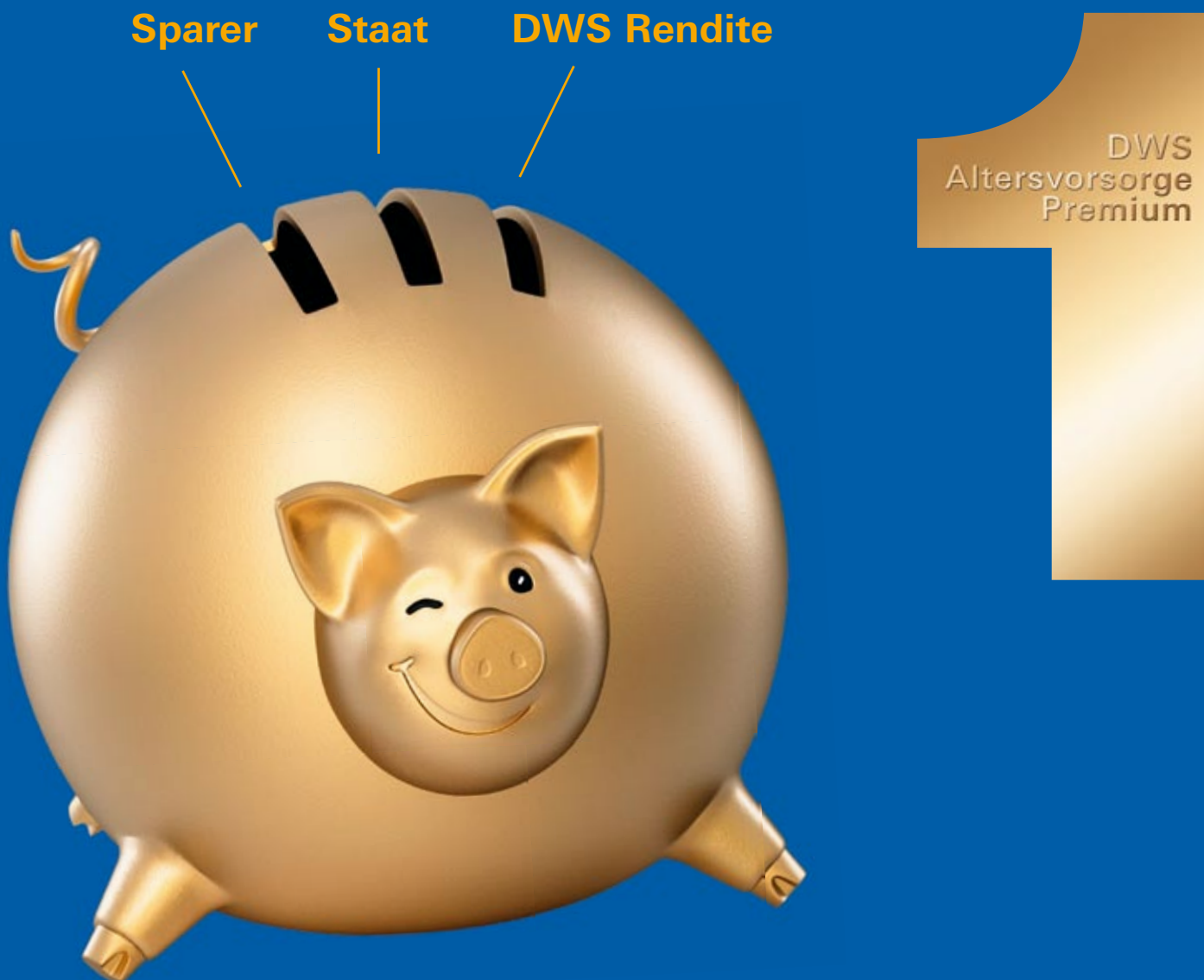
Bislang war der Riester-Fonds der DWS, genannt Top-Rente, ein Ladenhüter – obwohl von Verbraucherschützern empfohlen. Das Produkt war für Finanzverkäufer nicht attraktiv, da sie ihre Provision nur stückweise über die gesamte Laufzeit des Vertrages erhielten. Selbst in Filialen der Deutschen Bank hat man die Top-Rente deshalb erst gar nicht verkauft und den Kunden stattdessen Riester-Versicherungen aus dem eigenen Haus nahegelegt. Bei dem neuen DWS-Produkt, genannt „RiesterRente Premium“, das der Fondsanbieter jetzt vorstellte, sieht das anders aus: Der Verkäufer bekommt hier sofort und auf einen Schlag seine Provision. Die DWS streckt also das Geld vor, und der Kunde zahlt die Provision nicht über die gesamte Laufzeit, sondern in den ersten fünf Jahren ab.

Dies hat für die erste Phase der Sparzeit dramatische Folgen: Zahlt ein 25-Jähriger zum Beispiel in den bisherige Riester-Fonds „TopRenteDynamik“ 100 Euro monatlich ein, hat er nach acht Jahren bei einer durchschnittlichen Wertentwicklung von 6,0 Prozent 11.743 Euro, mit der DWS-RiesterRente Premium dagegen nur 9.300 Euro. Das heißt, er hat noch nicht einmal seinen Einsatz von 9.600 Euro zurückbekommen. Nach Ansicht von Thomas Bieler, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, kommt das Produkt deshalb nur für Vorsorgesparer in Frage, die ihren Vertrag auf jeden Fall durchhalten.

Depotwert sichern

Die DWS räumt durchaus ein, dass ihr neues Riester-Angebot für den Kunden teurer sei. Dafür biete es aber, verglichen mit anderen Offerten, zwei entscheidende Neuheiten: Das Vermögen des Kunden wird je nach Alter und Laufzeit des Vertrags individuell gemanagt. „Das erlaubt uns, eine maximal mögliche Aktienquote zu fahren, der Kunde kann so optimal von möglichen Wertsteigerungen an den Finanzmärkten profitieren“, sagt Frank Breiting, Leiter private Altersvorsorge bei der DWS. Außerdem kann der Kunde ab 55 Jahren verlangen, dass der Depotwert für den Tag der Verrentung gesichert wird (Höchststandsgarantie).

Was diese Neuheiten bringen, wird erst die Zukunft erweisen. Finanzexperte Bieler meint, das neue DWS-Produkt könne im Vergleich zu Versicherungen eine Alternative sein: „Die Kostenquote liegt, bezogen auf die Beitragssumme, bei 5,5 Prozent. Manche Versicherer verlangen bis zu 20 Prozent.“ Reine Riester-Fondsprodukte ohne die Vorabprovision seien aber noch günstiger.



Ihr Mehrsparschwein.

DWS RiesterRente Premium: Ihre garantierte¹ Altersvorsorge mit den 3 Schlitzen.

Mit dem DWS Mehrsparschwein bieten wir Ihnen jetzt eine 100%-garantierte¹ Altersvorsorge, bei der Sie zusätzlich gleich 3-fach sparen können:

- Sie sparen
- Der Staat spart für Sie mit
- Zusätzlich Top-Renditechancen von Deutschlands Fondsgesellschaft Nr. 1*

Darum zögern Sie nicht, jetzt für's Alter vorzusorgen.

**Fragen Sie Ihren Berater oder informieren Sie
sich bei DWS Investments unter 01803/10 11 10 00²**

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.



¹DWS Investments sagt zu, dass dem Anleger zu Beginn der Auszahlungsphase (vorbehaltlich Kündigung/Anbieterwechsel) mindestens der Betrag der von ihm eingezahlten Altersvorsorgebeiträge (einschließlich Zulagen) zur Verfügung steht. Die Garantie bezieht sich nicht auf die Rendite. Die Rendite ist abhängig von der Wertentwicklung der unterliegenden Fonds und kann Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein. Wertentwicklungen in der Vergangenheit ermöglichen keine Prognose künftiger Ergebnisse. ²0,09 EUR/Min.

*DWS Investments ist nach verwaltetem Fondsvermögen die größte deutsche Fondsgesellschaft. Quelle: BVI, Stand: Ende Dezember 2006.

DWS Investment GmbH

60612 Frankfurt am Main

Tel.: 0 1803/10 11 10 11 *

Fax: 0 1803/10 11 10 50 *

Internet: www.dws.de

E-Mail: info@dws.com

Self Service: 0 1803/10 11 00 * (rund um die Uhr)

*0,09 Euro/Min.