

# Das Original: Standard Life – Freelax

Dr. Mark Ortmann, Gründer und Geschäftsführer des ITA Institut für Transparenz in der Altersvorsorge in Berlin, nimmt an dieser Stelle seit 2006 regelmäßig Klassiker und aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. Die Analysen des ITA geben Beratern eine Entscheidungsgrundlage für die Produktauswahl.

## *Auf den Punkt gebracht*

- *Standard Life Freelax ist eine aufgeschobene Rentenversicherung für die dritte Schicht mit bei Vertragsabschluss garantierter Kapitalabfindung und garantierter Rente, voll garantierten Renten ab Rentenbeginn sowie sehr hoher Flexibilität.*
- *Breit gestreute, kostengünstige und kompetente Vermögensverwaltung mit Glättung der Ablaufleistung und effizienter Garantieverzinsung.*
- *Umfassender Risikoschutz und außerordentlich hohe Kostentransparenz.*

Garantieprodukte sind heute wieder gefragt. Wundert das keinen, der schon länger in der Branche ist. Je größer die Krise und der damit einhergehende Kursverfall an den Börsen, desto stärker werden Garantieprodukte nachgefragt. Sind die Kurse erst mal auf dem Höhepunkt angekommen, werden Garantien wieder verteufelt. Wem gebührt der Vorwurf? Den Kunden, die sich herdenartig vom Bauchgefühl leiten lassen? Oder machen es sich die Berater schlicht zu einfach, gegen das Bauchgefühl der Kunden – und das eigene – die Mühen der antizyklischen Beratung auf sich zu nehmen? Schauen wir uns genauer das an, was der Markt verlangt: Garantieprodukte. Neue Modelle wie dynamische Hybride und Variable Annuities schießen wie Pilze aus dem Boden. Daneben erleben klassische, kapitalbildende Rentenversicherungen eine Renaissance. Seit über zwölf Jahren ha-

ben sich britische (Unitised-)With-Profit-Policen am deutschen Markt etabliert. Wie stehen diese Garantiemodelle heute in der Garantielandschaft dar? Dies untersuchen wir anhand eines seit über zwölf Jahren am Markt befindlichen Produkts, der Freelax von Standard Life. Ob die Freelax wirklich die Altersvorsorge ist, die dem Kunden Raum zum Leben gibt – wie in den Werbebroschüren formuliert –, untersuchen wir heute. Standard Life selbst ist seit dem Markteintritt erheblich gewachsen und mittlerweile eine feste Größe im Maklermarkt. Stand Ende 2008 wurden nach Gesellschaftsangaben über 514.000 Verträge in der Niederlassung Deutschland (inkl. Österreich) verwaltet mit einem Jahresbeitrag von fast 950 Millionen Euro. Ende 2007 wies der Lebensversicherer auf Platz 24 934 Millionen verdiente Bruttobeiträge in der BaFin-Statistik aus. Von den fast 950 Millionen Euro an laufenden Jahresbei-



trägen (Stand: Ende 2008) entfallen auf die With-Profit-Policen (Swing [vertrieben bis 2005] und Freelax in allen Schichten) fast 765 Millionen Euro, die von über 411.000 Verträgen generiert werden. Insgesamt sind im Jahr 2008 31.776 neue Verträge abgeschlossen worden mit einem laufenden Beitrag von 97,5 Millionen Euro, einem APE von 102,3 Millionen Euro und einer Versicherungssumme von 1,42 Milliarden Euro. Davon entfielen auf Freelax-Policen in allen Schichten 26.444 Verträge mit einem laufenden Jahresbeitrag von 65,7 Millionen Euro und einer Versicherungssumme von 790 Millionen Euro.

Die Standard Life Gruppe ist neben dem Heimatmarkt Großbritannien sowie Deutschland und Österreich auch vertreten in Irland, Kanada, China und Indien. Sie betreut ca. 6,5 Millionen Kunden und verwaltete Ende 2008 Kundengelder in Höhe von ca. 180 Milliarden Euro (156,8 Mrd. GBP).

#### Flexibles Ansparen für jeden Bedarf

Bei der Freelax handelt es sich um eine aufgeschobene Rentenversicherung für die dritte Schicht. Sie kann schon ab einem Eintrittsalter von drei Monaten abgeschlossen werden. Bei Einschluss von Risikoschutz erhöht sich das Mindesteintrittsalter auf 15 Jahre. Spätestens im Alter von 60 Jahren bzw. 70 Jahren bei Einmalbeiträgen kann eine Freelax abgeschlossen werden. Der Mindestbeitrag von 50 Euro monatlich muss mindestens fünf Jahre gezahlt werden. Der Mindestbeitrag für Einmalzahlungen ist 10.000 Euro. Bis zu Rentenbeginn müssen mindestens fünf Jahre vergehen. Der späteste Rentenbeginn erfolgt im Alter von 80 Jahren.

Welche Flexibilität darf der Kunde erwarten, um den Vertrag auf die Veränderung der Lebensumstände anzupassen? Er-

höhungen des Beitrags sind im Rahmen der regelmäßigen Beitragsdynamisierung möglich. Diese kann zu Vertragsbeginn in Einprozentschritten zwischen einem und zehn Prozent gewählt werden. Interessant vor allem für Berufsanfänger ist die Low-Start-Option. Der Beitrag kann in den ersten bis zu vier Jahren um bis zu 70 Prozent (50 Prozent bei Einschluss einer Berufsunfähigkeitsabsicherung) gesenkt werden. Am Ende der Low-Start-Phase erhöht sich der Beitrag dann automatisch. Gut für den Kunden: Abschlusskosten fallen für den Erhöhungsbetrag erst zum Zeitpunkt der tatsächlichen Erhöhung an, nicht schon bei Vertragsabschluss. Beitragserhöhungen werden nicht bedingungsgemäß zugesagt, sind aber entsprechend der aktuell gültigen Annahmerichtlinien möglich. Überschüssige Liquidität kann über Zuzahlungen in die Altersvorsorge investiert werden. Diese sind monatlich ab 1.000 Euro bis zwei Jahre vor Rentenbeginn zulässig und bedürfen stets der Zustimmung durch Standard Life.

Der Anleger kann dem Vertrag auch Gelder entnehmen. Einmal jährlich können mindestens 1.500 Euro ausgezahlt werden. Zu beachten ist die Höchstgrenze von 35 Prozent des Zeitwerts bzw. 50 Prozent des Zeitwerts in den letzten beiden Jahren vor Rentenbeginn, höchstens jedoch eine Million Euro. Nach der Teilentnahme müssen mindestens 3.000 Euro im Vertrag verbleiben. Teilauszahlungen sind bereits ab dem zweiten Monat nach Vertragsbeginn zulässig, bedürfen aber grundsätzlich der Zustimmung durch Standard Life. Kurzfristige Zahlungsengpässe können mittels der Beitragsferien überbrückt werden. Bis zu 24 Monate kann der Sparer von seiner Beitragszahlungspflicht befreit werden. Voraussetzung ist ein Rückkaufswert in Höhe von 1.000 Euro. Hervorzuheben ist, dass ein gegebenenfalls vereinbarter Risikoschutz während dieser Zeit voll erhalten bleibt. Die Risikobeiträge werden dem Guthaben entnommen. Innerhalb dieser 24 Monate kann die Beitragszahlung unter gewissen Voraussetzungen (z. B. muss die Summe der

künftigen Beiträge mindestens 600 Euro jährlich betragen) jederzeit wieder aufgenommen werden.

Insgesamt ist die Flexibilität in der Ansparphase sehr gut und lässt kaum Wünsche offen. Alle für den Kunden wichtigen Merkmale werden geboten. Besonders hervorzuheben sind das niedrige Einstiegsalter, die niedrigen Schwellen für Liquiditätsoptionen (zum Beispiel Teilentnahmen bereits ab dem zweiten Monat), die Low-Start-Option und die klaren und verständlichen Regelungen. Was fehlt? Auch im Rentenbezug kann es erforderlich sein, an Geld heranzukommen. Dazu wären Teilentnahmen während des Rentenbezugs sinnvoll, die von einigen Gesellschaften auch angeboten werden.

#### Garantierte Kapitalabfindung und Renten: voll garantiert

Es geht um die Sicherstellung der Altersvorsorge. Welche Leistungen werden in der Rentenphase geboten? Die Antwort ist so einfach wie sinnvoll: eine voll garantierte Rente. Welcher Verbraucher versteht schon die Unterschiede zwischen dynamischer, teildynamischer, flexibler usw. Rente?, wie Renten bei den meisten deutschen Gesellschaften genannt werden. Wer versteht schon, dass Überschüsse hinzukommen, die je nach Rentenform garantiert bleiben oder auch wieder weggenommen werden können, wenn die Überschussbeteiligung sinkt? Die Senkung der Rentenzahlung sorgt bei Rentenempfängern deutscher Gesellschaften bei jeder Änderung der Überschusslage oder Anpassung der Sterbetafeln für Aufschreie. Auch während des Rentenbezugs herrscht Inflation, die abgesichert werden sollte. Dazu kann in der Freelax eine garantierte Rentensteigerung in Höhe von 0,5 bis 3,0 Prozent p. a. (wählbar in 0,5-Prozent-Schritten) vereinbart werden. Mit einer Vorankündigungsfrist von drei Monaten kann die Auszahlung des Kapitals oder auch eine Kombination aus Rente und Kapital beantragt werden. Bei einer Teilkapitalauszahlung gilt ein Mindestauszahlungsbetrag von 1.500 Euro. Bei einer Teilverrentung muß eine Mindestrente von 120 Euro jährlich eingehalten werden. Die Höhe des Auszahlungsbetrags hängt maßgeblich von der Wertentwicklung der zugrunde liegenden Anlagen ab. Mit Hilfe eines Glättungsverfahrens können Auswirkungen von Kapitalmarktschwankungen reduziert werden. Leider wird das Verfahren nicht in den Bedingungen erläutert. Dies schadet der Transparenz. Andererseits würden intelligente Anleger genau dann kündigen, wenn die Märkte gefallen sind, um die gegenüber dem tatsächlichen Zeitwert erhöhte und damit eigentlich zu hohe Auszahlung zu erhalten. Diese Spekulation gegen die Versichertengemeinschaft wird auch durch die Möglichkeit unterbunden, in bestimmten Fällen die Glättung bei Kündigungen auszu-

#### Standard Life Freelax

##### Pluspunkte

- Sehr hohe Flexibilität
- Umfassender Risikoschutz mit risikogerechter Risikokostenentnahme und Silent Power
- Günstige und effektive Garantierzeugung
- Breit diversifizierte, günstige und kompetente Kapitalanlage
- Außerordentliche Kostentransparenz.

##### Minuspunkte

- Keine Entnahmemöglichkeit während des Rentenbezugs
- Kein Angebot von Renten anderer Versicherer
- Nicht nachvollziehbares Glättungsverfahren

setzen. Ein Mindestbetrag ist jedoch zu Rentenbeginn – und nur zu diesem – garantiert. Bei ursprünglich vereinbartem, bei hinausgeschobenem und bei vorgezogenem Rentenbeginn, sofern das Vorziehen der Rente fünf Jahre zuvor beantragt wurde, steht mindestens der Nominalwert der Versicherung zur Verrentung zur Verfügung (Nominalwertgarantie). Der Nominalwert spiegelt die eingezahlten Beiträge abzüglich Abschluss-, Verwaltungs- und Risikokosten und zuzüglich laufender Gutschriften wider. Anders als bei deutschen Produkten steht die Höhe der laufenden Gutschrift nicht von vornherein fest, sondern wird jedes Jahr neu bestimmt.

Der Rentenbeginn kann vorgezogen und hinausgeschoben werden. Einen Monat vor dem ursprünglich gewünschten Rentenbeginn muss dies beantragt werden. Die Mindestaufschubzeit von fünf Jahren darf nicht unterschritten werden. Außerdem müssen sechs Monate Restlaufzeit verbleiben. Zu beachten ist, dass die Nominalwertgarantie zu Rentenbeginn entfällt, wenn nicht eine Vorankündigungsfrist von fünf Jahren eingehalten wird.

Die Hinterbliebenen können in der Rentenphase auf zwei Wegen einfach abgesichert werden: Entweder es wird eine Rentengarantiezeit von null (keine Absicherung), fünf oder zehn Jahren (ab dem Rentenbeginnalter von 73 Jahren nur max. fünf Jahre) gewählt, bis zu deren Ende die Rente im Todesfall an die Bezugsberechtigten weitergezahlt wird, oder es wird ein sogenannter Kapitalschutz vereinbart. Wer seine Hinterbliebenen am umfassendsten absichern möchte, wählt den Kapitalschutz. Bei Tod wird das bei Rentenbeginn vorhandene Guthaben abzüglich der bis dahin gezahlten Renten an die Bezugsberechtigten ausgezahlt.

Das Gebotene entspricht den Wünschen der wohl meisten Anleger und ist darüber hinaus äußerst gut verständlich. Böse Überraschungen der Kunden werden definitiv vermieden. Klasse wäre es, wenn den Kunden bedingungsgemäß angeboten würde, auch eine gegebenenfalls höhere Rente eines anderen Anbieters auszus zahlen. Das wäre dann das Rundum-sorglos-Paket.

### Risikoschutz: bedarfsgerecht für jeden

Auch in der Ansparphase wollen Hinterbliebene abgesichert sein. Die Gestaltung der Leistung ist wiederum denkbar einfach, verständlich und im Sinne des Kunden geregelt: Die Hinterbliebenen erhalten entweder den Zeitwert, den Nominalwert oder die gezahlten Beiträge und Zuzahlungen abzüglich getätigter Entnahmen (bei Tod vor dem 70. Lebensjahr), je nachdem, welcher Wert am höchsten ist. Wem das noch nicht genügt, kann zusätzlich eine garantierte Mindestleistung

für den Todesfall absichern. Diese kann zwischen 5.000 Euro und dem Achtfachen der garantierten Erlebensfalleistung bei Rentenbeginn liegen. Im Rahmen der Stepup-Option kann die garantierte Todesfalleistung unter bestimmten Bedingungen um bis zu 100 Prozent, maximal auf 150.000 Euro, ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden.

Gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit kann sich der Sparer ebenfalls absichern. Um seine monatlichen Ausgaben im Fall einer Berufsunfähigkeit abzusichern, kann eine Berufsunfähigkeitsrente eingeschlossen werden. Inflationsschutz während der Zahlung der BU-Rente kann über die Vereinbarung einer garantierten BU-Rentensteigerung zwischen 1,0 und 5,0 Prozent hergestellt werden. Auch die BU-Rente kann unter bestimmten Bedingungen im Rahmen der Flexup-Option ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Die üblichen Grenzen sind auch hier zu beachten.

Doch auch während der BU-Rentenzahlung muss der Sparer seine Altersvorsorge von etwas bestreiten. Dazu sollte er eine Beitragsbefreiung im Fall der Berufsunfähigkeit vereinbaren, damit der Versicherer dann die Beitragszahlung übernimmt. Dies ist in der Freelax ebenfalls möglich ist. Besonders wichtig ist die zusätzliche Möglichkeit, die Beiträge nach Eintritt der Berufsunfähigkeit, losgelöst von einer Beitragsdynamik im Hauptvertrag, erhöhen zu können. Nur so können Lücken in der Altersvorsorge ausgeglichen werden, die bei Berufsunfähigkeit durch den Wegfall oder die Reduzierung der Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung entstehen, und es kann gleichzeitig der Inflation entgegengewirkt werden. Die Freelax bietet die Silent-Power-Option. Sie erlaubt die Erhöhung der Beiträge nach Eintritt der BU zwischen einem und zehn Prozent p. a., losgelöst von der Dynamik im Hauptvertrag. Silent Power ist eine äußerst wichtige Option für eine vernünftige Absicherung der Altersvorsorge. Die BU-Bedingungen sind auch hervorragend bewertet: fünf Sterne von Morgen und Morgen sowie FF von Franke & Bornberg, wobei die Höchstnote laut Standard Life nur deshalb nicht erteilt wurde, weil das Produktkonzept keine Überschussbeteiligung für die Berufsunfähigkeitsrente bei Eintritt der BU vorsieht. Stattdessen sind die schon erwähnten garantierten BU-Rentensteigerungen vereinbar – und das macht den BU-Fall besser planbar als die nicht garantierte Überschusszuweisung. Die Risikoabsicherung lässt keine Wünsche offen.

Eine weitere Besonderheit: Die Risikokosten werden risikogerecht berechnet und erhoben, also nicht als Durchschnittsbeitrag, der über die ganze Laufzeit gleich bleibt. Die jährliche risikogerechte Berechnung hat zur Folge, dass am Anfang, in jungen Jahren, in der Regel deutlich geringere Risikokosten gezahlt werden als später, wenn das Risiko mit zunehmendem Alter gestiegen ist. Am Anfang kann also mehr investiert

werden, was sich aufgrund des Zinseszins effekts renditeerhöhend auswirken kann. Falls der BU-Schutz später gekündigt wird, hat der Kunde auch nie zu viel bezahlt. Bei den in Deutschland üblichen Durchschnittsbeiträgen zahlt der Kunde zwar über die ganze Laufzeit denselben Betrag. Die Kosten sind dafür, bezogen auf das Risiko, zu Beginn zu hoch und bei einer späteren Kündigung hat der Kunde unter Umständen die ganze Zeit zu viel bezahlt.

### Breit diversifizierte Kapitalanlage mit Garantie

Rendite und Risiko, Kapitalanlage und Garantien hängen bekanntermaßen voneinander ab und wirken zurück aufeinander. Je höher die gebotene Garantie, desto niedriger muss zwangsläufig die zu erwartende Rendite sein. Alle anderen Behauptungen erweisen sich bei genauerem Hinsehen als falsch. Üblicherweise wird eine Garantie über die Art der Kapitalanlage sichergestellt. Mit der Höhe der Garantieleistung steigt dann der Anteil konservativer Anlagen, insbesondere Anleihen. In diesem Fall entspringt der langfristig zu erwartende Renditeverlust der konservativen Anlageausrichtung. Neuartige Produkte hedgen die Garantien dagegen mittels komplexer Derivatestrategien. Diese erlauben zwar ein hohes oder auch vollständiges Aktieninvestment und damit hohe langfristige Renditeerwartungen. Die verschiedenen Derivate müssen aber permanent am Kapitalmarkt eingekauft werden, was zum Teil sehr hohe Kosten verursacht. Die dadurch entstehenden Kosten sind häufig so hoch wie der dadurch gewonnene Renditevorteil der Anlage in Aktien: Beide heben sich damit oft auf. Im Ergebnis können die Renditeaussichten moderner Garantieprodukte je nach Kostenstruktur nach Abzug der Gebühren auf ähnlichem Niveau sein wie bei klassischen Produkten. Beispiel: Volle Anlage in Aktienfonds mit einer Renditeerwartung von 9 Prozent p. a. Davon werden durchschnittliche Kosten für den Versicherungsmantel (1,0 Prozent), für die Fondsverwaltung (1,5 Prozent) und für die Garantie (2,0 Prozent) abgezogen. Die Renditeerwartung nach Kosten liegt mit 4,5 Prozent auf ähnlichem Niveau wie bei klassischen Produkten.

In der Freelax wird zu Rentenbeginn neben einer garantierten Rentenzahlung eine alternative Auszahlung garantiert. Die Höhe der garantierten Kapitalabfindung entspricht einer endfälligen Verzinsung von 1,2 Prozent p. a. auf die Beiträge abzüglich der beitragsbezogenen Kosten und der Risikokosten. Die Garantie liegt etwas unter der Garantie deutscher klassischer Produkte. Anders als bei deutschen klassischen Produkten wird die Garantie aber nur zu Rentenbeginn gewährt, nicht bei Kündigung. Das Garantieniveau

ist also etwas geringer als bei deutschen kapitalbildenden Tarifen, aber zu Rentenbeginn höher als bei neuartigen Garantieprodukten, die lediglich eine Beitragsgarantie bieten. Die Garantie wird vergleichbar zu deutschen kapitalbildenden Produkten über die Zusammensetzung und Steuerung der Kapitalanlagen sichergestellt. Zielsetzung ist hier aber eine möglichst hohe Aktienquote, da langfristig davon ausgegangen wird, dass mit Aktien höhere Erträge zu erzielen sind als mit anderen Anlagen. Darauf aufbauend gibt der Aktuar einen Asset-Mix vor, der die höchstmögliche Aktienquote berücksichtigt, ohne das Ziel, die Garantien abzuschern, zu gefährden.

Das britische Aufsichtsrecht sieht anders als das deutsche keine maximale Aktienquote vor, sondern verfolgt eine unternehmensindividuelle Steuerung der Aktienquote in Abhängigkeit von der Höhe der Verbindlichkeiten (Garantien) einer Gesellschaft. Am 1. Juli wies der aktuelle German With Profit Fund IV eine Aktienquote von 32,3 Prozent auf. Dies ist deutlich weniger als in den Zeiten boomender Aktienmärkte, aber immer noch fünf- bis sechsmal mehr als der Durchschnitt deutscher Versicherer, der aktuell im niedrigen einstelligen Bereich liegt. Der Aktienbestand setzte sich zusammen aus Aktien Europa (27,7 Prozent), Aktien Welt (4,5 Prozent) und Private Equity (0,1 Prozent). 63,7 Prozent der Anlagen waren in festverzinsliche Wertpapiere investiert und 3,9 Prozent in Geldmarktanlagen. Damit ist das Portfolio sehr ausgewogen und ordentlich diversifiziert. Trotz der angebotenen Garantie sind die Anleger immer noch an den Chancen der Aktienmärkte beteiligt (der DAX ist im letzten halben Jahr um über 40 Prozent gestiegen). Vergleicht man die erwartete Renditeaussicht vor Kosten und unterstellt man eine Aktienrendite vor Kosten von neun Prozent p. a. sowie eine Rendite von festverzinslichen Wertpapieren von fünf Prozent p. a. und gewichtet diese Renditen jeweils entsprechend ihrem Anteil an der Zusammensetzung des Portfolios, kommt man bei der genannten Aktienquote und der Quote an sicheren Anlagen bei der Freelax auf 6,3 Prozent p. a. Dies wären 1,3 Prozent Durchschnittsrendite mehr als bei kapitalbildenden Rentenversicherungen ohne Aktienbestand oder 1,1 Prozent mehr als bei einer Aktienquote von fünf Prozent. Diese Zahlen müssen natürlich auch erreicht werden. Investmentkompetenz ist hinreichend vorhanden. Belegt wird dies durch zahlreiche Auszeichnungen in allen Anlagesegmenten, die das konzern-eigene Investmenthaus Standard Life Investments erhalten hat. Die Kombination von Versicherungskompetenz und Investment-Know-how unterscheidet Standard Life von vielen deutschen Gesellschaften.

Fazit: Die Freelax bietet nicht nur ein sehr ausgewogenes Portfolio und damit eine professionelle aktive Vermögensverwal-

tung zu einem günstigen Preis (0,475 Prozent p. a.), sondern auch ein günstiges Garantiesicherungsmodell (0,5 Prozent zur Sicherung der Garantien). Wegen der höheren Aktienquote ist die Renditeerwartung trotz der Garantien höher als bei kapitalbildenden Tarifen. Dennoch hat sich der britische Markt in Richtung fondsgebundener Produkte entwickelt. In einer kapitalmarktgetriebenen Welt scheut man jegliche Risiken. Jede Garantie innerhalb eines Produkts stellt ein Bilanzrisiko dar. Diese Risiken möchte man möglichst vermeiden. Außerdem binden Garantien Eigenkapital. Auch das ist in Zeiten wie diesen knapp. Die Devise lautet daher: Garantien auf andere verlagern (auf Kunden über fondsgebundene Produkte oder auf Dritte mittels Garantiefonds und dergleichen). Dieselben Tendenzen sind übrigens auch in Deutschland erkennbar, denn die Welt dreht sich hier nicht anders. Auch hier werden fondsgebundenes Geschäft und Produkte mit eingeschränkten Garantien forciert.

### Überschaubare Kosten

Folgende Kosten werden jeweils bei einem 35 Jahre alten Mann, der 100 Euro monatlich über 30 Jahre einzahlt, erhoben: 2.880 Euro Abschlusskosten, das entspricht acht Prozent der Beitragssumme, plus jährliche Gebühr in Höhe von 60 Euro. Damit sind die beitragsbezogenen Kosten sehr einfach, transparent und verständlich dargestellt. Hinzu kommen jährliche fondsbezogene Kosten in Höhe von 0,475 Prozent. Addiert man den zur Sicherstellung der Garantien vorgesehenen Prozentsatz, kommt man auf insgesamt 0,975 Prozent. Die Effektivkosten stellen sich wie folgt dar (Berechnung für Mann im Eintrittsalter von 30 Jahren, Aufschubdauer 30 Jahre, Monatsbeitrag 100 Euro):

Renditenannahmen	4,975% p. a.	6,975% p. a.	8,975% p. a.
Ablaufwerte Modellrechnung	56.818 €	78.645 €	110.540 €
Beitragsrenditen p. a.	2,88% p. a.	4,77% p. a.	6,66% p. a.
Kosten Versicherungsmantel	1,12% p. a.	1,23% p. a.	1,34% p. a.
Kosten Geldanlage	0,975%	0,975%	0,975%
Effektivkosten	2,1%	2,21%	2,31%
PERFORMANCE 9/2009   Effektivkostenübersicht Standard Life Freelax © ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH.			

Mit Effektivkosten zwischen 2,1 und 2,31 Prozent pro Jahr gehört die Freelax zu den eher günstigen Maklertarifen. Dies gilt umso mehr, wenn man berücksichtigt, dass bedingungs-

gemäß auf Stornogebühren verzichtet wird und außerdem keine eigenen Gebühren für Verwaltungsvorgänge anfallen. An dieser Stelle ist ein großes Lob angebracht. Es gibt so gut wie keine anderen Versicherungsgesellschaften, die so kundenfreundlich die gesetzlichen Transparenzvorgaben umgesetzt haben wie Standard Life. Es wird sogar die hier verfolgte Reduction-in-Yield-Methode angewendet, um dem Kunden den Renditeverlust aufgrund der Entnahme sämtlicher Kosten, einschließlich der Kapitalanlagekosten, zu zeigen. Das ist vorbildlich.

### Eignung für breite Kundenschicht

Die Freelax von Standard Life beweist, dass schon länger am Markt befindliche Produkte nicht unbedingt Attraktivität einbüßen müssen. Sie eignet sich grundsätzlich für die allermeisten Anleger, vor allem für solche, die zwar Wert auf interessante Renditechancen legen, aber nicht auf gewisse Garantien bei Rentenbeginn verzichten möchten. Wer darüber hinaus eine Glättung der Ablaufleistung wünscht, wird hier ebenfalls zuschlagen. Risikofreudige Anleger benötigen keine Garantien und wählen daher rein fondsgebundene Produkte. Flexibilität und Risikoabsicherung sind hervorragend. Vermissten könnte man Entnahmemöglichkeiten im Rentenbezug und optionale Rentenzahlung durch andere Versicherer. Der Risikoschutz überzeugt durch die risikogerechte Entnahme der Risikobeiträge, die ertragssteigernd wirken kann, und die angebotenen Flexibilitätsoptionen. Der Werbeslogan „Freelax gibt Raum zum Leben“ klingt bescheiden angesichts der vielen Vorzüge, die das Produkt zu bieten hat.

Das im August 2006 in Berlin gegründete Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) geht davon aus, dass nach wie vor Unsicherheit darüber herrscht, welche Anlagestrategien und -produkte in der individuellen Kundenberatung zu bevorzugen sind. Deshalb ist es das Ziel des ITA, den Markt der Altersvorsorge so zu durchleuchten, dass für Vermittler und Verbraucher Aufklärung geleistet werden kann. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des ITA steht Dr. Mark Ortman, der Gründer und Geschäftsführer des Instituts. Der Bezug zur Praxis ist dadurch gewährleistet, dass Ortman bereits seit 1996 als Finanzplaner arbeitet. Kontakt: Dr. Mark Ortman, ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH, Unter den Linden 12, 10117 Berlin. info@ita-online.info, www.ita-online.info