



PRODUKTPRÜFUNG ITA

Standard Life: MAXXELLENC

Dr. Mark Ortmann, Gründer und Direktor des ITA Institut für Transparenz in der Altersvorsorge, nimmt an dieser Stelle regelmäßig aktuelle Vorsorgeprodukte unter die Lupe. In dieser Ausgabe: die fondsgebundene Rentenversicherung MAXXELLENC von Standard Life.

Auf den Punkt gebracht

- *MAXXELLENC: eine vielseitige und sehr flexible Fondspolice.*
- *Interessantes Manager-of-Managers-Konzept.*
- *Klare Kostenstruktur und keine Stornogebühren.*

Der seit 1996 in Deutschland über eine Niederlassung in Frankfurt a. M. ausschließlich mit Maklern zusammenarbeitende britische Lebensversicherer hat sich Ende 2006 auf neues Terrain gewagt. Erstmals wird eine Fondspolice offeriert. Neu sind fondsgebundene Produkte für Standard Life nicht.

In Großbritannien hat der Marktanteil von Fondspolices (so genannte Unit-Linked-Versicherungen) kontinuierlich zugenommen. Er macht dort nach Unternehmensangaben auch bei Standard Life den weitaus größten Teil des Neugeschäfts aus. In Deutschland wurden bislang nur With-Profits-Produkte mit verschiedenen Aktienquoten und in allen Schichten angeboten sowie das Produkt SUXCESS, das eine Sonderstellung im Markt einnimmt. Damit hat Standard Life im zehnten Jahr der Tätigkeit in Deutschland 68,6 Millionen Euro laufende und 70,5 Millionen Euro Einmalbeiträge im Rahmen von 37.000 Policen eingesammelt. Die 421 Mitarbeiter in Frankfurt betreuen einen Gesamtbestand von 462.000 Verträgen mit laufenden Jahresbeiträgen von 846,3 Millionen Euro und einer Versicherungssumme von 18,4 Milliarden Euro. In Deutschland zählt Standard Life mittlerweile zu den großen Lebens-

versicherern im Maklermarkt. Dagegen gehört das konzerneigene Investmenthaus Standard Life Investments mit den in Edinburgh verwalteten Vermögenswerten von circa 200 Milliarden Euro hierzulande zu den unbekannteren Größen.

Flexibilität

Ist die bisher nur in der dritten Schicht angebotene MAXXELLENC wirklich der Maßstab im Vorsorge-Investment, wie die Broschüren versprechen? Oder handelt es sich dabei nur um eine weitere von vielen am Markt befindlichen Fondspolices? Um sich vom Markt abzuheben, muss MAXXELLENC höchst flexibel sein. Ist die Police wirklich so flexibel wie versprochen? Bis zum Alter von 100 Jahren kann der Kunde sein Geld im Mantel der steuerbegünstigten Versicherung arbeiten lassen. Zum Rentenbeginn wird er sich dann zwischen einer lebenslangen Rente auf Basis der zum Rentenzeitpunkt gültigen Rechnungsgrundlagen entscheiden, einer Kapitalabfindung oder einer Kombination aus beidem. Ein Rentenfaktor wird nur bis zur Höhe der eingezahlten Beiträge garantiert. Sollte der Rentenfaktor zu Rentenbe-

ginn höher sein als der bei Vertragsschluss garantierte, wird der höhere verwendet. Die Rente ist dann in voller Höhe garantiert und nicht überschussberechtigt. Sobald die Rente gezahlt wird, kommt es zur Umschichtung des Vermögens aus den Fonds in das sonstige Vermögen. Eine Fondsbindung und damit die Möglichkeit einer hohen Aktienquote gibt es in der Rentenbezugszeit also nicht mehr. Es können Rentengarantiezeiten von 0,5 oder zehn Jahren bei Vertragsschluss vereinbart werden bzw. von null oder fünf Jahren ab dem 72. Lebensjahr. Alternativ ist auch Kapitalschutz wählbar, also die Erstattung der Differenz zwischen Erlebensfallleistung zu Rentenbeginn und den bereits gezahlten Renten. Flexibel in der Rentenphase ist die Versicherung damit durchaus. Obwohl zu kritisieren ist, dass es nur zwei bzw. drei Rentengarantiezeit-Optionen gibt. Wer eine längere Rentengarantiezeit als zehn Jahre möchte, kann allerdings den Kapitalschutz wählen, mit dem die Hinterbliebenen abgesichert sind. Ansparen kann man ab 50 Euro monatlich bzw. 10.000 Euro einmalig. Möglich sind Dynamisierungen von null bis zehn Prozent in einprozentigen Schritten, Zuzahlungen ab 1.000 Euro und

Teilauszahlungen von mindestens 1.500 Euro. Die Teilauszahlungen dürfen nur höchstens zweimal jährlich vorgenommen werden, frühestens nach einem Jahr und es muss ein Mindestvertragsguthaben von 3.000 Euro verbleiben. Stornogebühren kennt MAXXELLENCe übrigens nicht. Damit wird die jederzeitige volle oder teilweise Kündigung erheblich erleichtert.

Die so genannte „Low Start Option“ (Reduzierung des Originalbeitrags um bis zu 70 Prozent ohne BU-Schutz bzw. bis zu 50 Prozent mit BU-Schutz für höchstens vier Jahre) ermöglicht auch Berufsanfängern, die zu Vertragsbeginn nur geringe Einnahmen haben, die sofortige Absicherung des Vorsorgebedarfs. Im Falle von Zahlungsschwierigkeiten können eine Beitragsfreistellung oder auch Beitragsferien beantragt werden. Während der Beitragsferien bleibt ein vereinbarter Risikoschutz erhalten. Die Kosten werden dem angesammelten Vermögen entnommen.

Absichern von biometrischen Risiken: Ein Todesfallschutz kann bei Bedarf bis zum Vierfachen (laufende Beiträge) bzw. Zweifachen (Einmalbeitrag) der Beitragssumme vereinbart werden. Die Step-Up-Option bietet eine Nachversicherungsgarantie bei Todesfallschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung. Wird diese Option gewählt, kann der Versicherte in den ersten zehn Jahren unter bestimmten Bedingungen die Todesfallsumme um 100 Prozent erhöhen (maximal um 150.000 Euro). Die Vorsorgelücke im Alter kann auch im Fall der Berufsunfähigkeit geschlossen werden. Dafür steht der Einschluss einer BU-Beitragsbefreiung zur Verfügung, die ebenfalls bis zu zehn Prozent dynamisiert werden kann („silent power“). Auch der Einschluss einer BU-Rente, die im Leistungsfall zwischen null und fünf Prozent dynamisiert werden kann, ist möglich. Die BU-Bedingungen wurden von Franke & Bornberg mit FFF als top bewertet. Besonders hervorzuheben ist, dass die Beiträge für den Risikoschutz risikogerecht entnommen werden.

Insgesamt kann der MAXXELLENCe-Sparer dank der hohen Flexibilität des Produktes auf fast jede Unwägbarkeit des Lebens angemessen reagieren. Ohne die Zillmerung der Abschlusskosten kommt das Produkt in der Ansparphase an die Flexibilität eines Investmentssparplans heran, ohne dass auf die Absicherung biometrischer Risiken verzichtet werden muss. In der Rentenphase könnten eine Open-Market-Option und eine größere Auswahl an Rentengarantiezeiten von Vorteil sein.

■ Kapitalanlage für jeden Geschmack

Das A und O einer Fondspolice ist die Fondsauswahl. Hier bietet Standard Life mit dem Konzept Manager-of-Managers-Fonds (MoM) etwas Besonderes. Die dahinterstehende Idee: Die meisten Fondspolicevermittler picken sich beim Vertragsabschluss die namhaftesten Fonds heraus. In den meisten Fällen werden diese dann bis zum Ende bespart, weil der Vermittler keine Zeit hat, die Qualität und Performance der Fonds zu überwachen, und der Kunde sich damit nicht auskennt. Das wichtigste Element des



Neu:
Garantiefondskonzept
von ABN AMRO

Meine Rente kommt – Ein Leben lang –

Flexibel in der Ansparphase mit Beitragspausen von bis zu 3 Jahren, der Möglichkeit von Sonderzahlungen oder Geldentnahmen zwischendurch und überzeugenden Leistungen für eine bessere Rente:

- Rente gemäß garantiertem oder aktuellem Rentenfaktor – der Kunde erhält die jeweils höhere Rente
- Bei Tod nach Rentenbeginn Auszahlung des verbleibenden Kapitals an die Erben
- Kapitalentnahmen sind auch aus einer laufenden Rente möglich

*Profitieren von
Qualität und Service!*

*Infopaket unter Tel. (0180) 1000-233
oder (040) 3 61 39-923*


CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

Admiralitätstr. 67 · 20459 Hamburg
E-Mail: kontakt@condor-versicherungsgruppe.de
www.condor-versicherungsgruppe.de

Sparprozesses – die Kapitalanlage – wird somit häufig sträflich vernachlässigt. Standard Life ging bei MAXXELLENCe einen anderen Weg und schaltete mit Wilshire Associates eine namhafte Asset-Management-Beratungsgesellschaft ein. Wilshire wählt aus dem ganzen Fondsuniversum die Fondsmanager mit dem größten Potenzial zur Outperformance aus und

überwacht diese in einem kontinuierlichen Prozess. Das lästige und oft nicht fundierte Fondspicking entfällt genauso wie die oft unterlassene Überwachungsarbeit. Bis zu 15 Fonds können beliebig kombiniert werden, wobei mindestens ein Prozent in jeden Fonds investiert werden muss. Switchen (neue Fondsaufteilung für künftige Beiträge) kann man kostenlos

zu jeder Beitragsfälligkeit, Shiften (Umschichten angesammelten Vermögens auf neue Fonds) einmal im Monat kostenlos. Schließlich wird auch noch ein automatisches Ablaufmanagement angeboten, bei dem der Anleger zum Vertragsschluss diverse Optionen selbst wählen kann (Beginn, Ende, Zielfonds). Folgende Anlageklassen stehen zur Verfü-

KOSTEN

Faire Kostenstruktur

Die Kosten hat Standard Life bei MAXXELLENCe ungewöhnlich transparent geregelt. Für laufende Beiträge werden während der gesamten Beitragszahlungsdauer Stückkosten in Höhe von 36 Euro jährlich entnommen. Außerdem werden in den ersten zehn Prozent der Beitragszahlungsdauer (abgerundet auf volle Monate) 63 Prozent des Beitrags für die Kostendeckung verwendet. Nach Ablauf dieses Zeitraums verstärkter Kostentnahme werden nur noch zwei Prozent des Beitrags erhoben.

In dem oben dargestellten Beispiel werden somit in den ersten 36 Monaten 2.268 Euro entnommen. Danach sind es weitere zwei Prozent vom Beitrag für 324 Monate, also insgesamt 648 Euro. Dazu kommen die Stückkosten von insgesamt 1.080 Euro. Alles zusammen belaufen sich die Kosten auf 3.996 Euro oder 11,1 Prozent der Beitragssumme. Das mag sich für einige viel anhören, bewegt sich aber im

normalen, eher günstigen Bereich. Viele Anbieter erheben deutlich höhere Kosten. Bei Einmalbeitrag ist es noch einfacher: Für die ersten 5.000 Euro fallen 13 Prozent, für die nächsten 5.000 Euro fünf Prozent und den Betrag über 10.000 Euro drei Prozent Kosten an. Das ist alles. Bei einer Anlage von 100.000 Euro sind das insgesamt 3.600 Euro und damit deutlich weniger als beim Kauf von Aktienfonds. Es lohnen sich vor allem größere Beiträge. Doch eines ist hervorzuheben: Die Kosten des Versicherungsmantels können einfach auf dem viel zitierten Bierdeckel berechnet werden. Das gibt es äußerst selten am deutschen Lebensversicherungsmarkt.

Portfolio Planner

Folgende Anlageklassen stehen zur Verfügung: Aktien Europa, Aktien US, Aktien Asien-Pazifik, Aktien Welt, Festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien und Cash. Die Aktienanlageklassen werden über Standard Life Fonds zusammen mit Wilshire wie beschrieben gemanagt. Die

drei anderen Anlageklassen werden alleine von Standard Life verwaltet. Dem Vermittler wird darüber hinaus mit dem Portfolio Planner ein Programm angeboten, mit dem er für den Kunden anhand der Portfoliotheorie diejenigen Anlageklassen zusammenstellen kann, die der Risikoneigung des Anlegers entsprechen.

Die Kapitalanlagegebühren bewegen sich zwischen 1,2 und 1,8 Prozent pro Jahr. Ein gewöhnlicher Aktienfonds nimmt häufig 1,5 Prozent p. a. Wenn man für 1,8 Prozent das Konzept Manager of Managers zusätzlich erhält, erscheint die Gebühr angemessen. Nicht günstig sind die indexgebundenen Fonds, für die 1,2 Prozent berechnet werden. Wer passive Strategien verfolgen möchte, sucht Instrumente, die einen Index möglichst günstig abbilden. Jeder Basispunkt Renditeverlust durch Kosten zählt.

Auch die Kosten für den Cash-Fonds sind mit 1,2 Prozent sehr hoch angesetzt. Zwar wird mit dieser einfachen Kostenstruktur (1,2 und 1,8 Prozent) viel Klarheit und Einfachheit erreicht. Doch im Falle der passiv ausgerichteten Fonds und des Geldmarktfonds überwiegt der Nachteil der hohen Kosten den Vorteil der Übersichtlichkeit. Ausgabeaufschläge fallen bedingungsgemäß nicht an. Weitere Kosten gibt es nur für selbst veranlassten zusätzlichen Verwaltungsaufwand (Rücklasten etc.). Diese Kosten sind leider nicht ausdrücklich beziffert. Insbesondere Stornoabschläge gibt es nicht.

Bleibt festzuhalten, dass Standard Life in Sachen Transparenz vorbildlich ist und sich die Kosten in der Gesamtkostenbetrachtung in einem äußerst angemessenen Verhältnis zu den vielfältigen Leistungen verhalten, die dem Anleger zur Auswahl stehen.

Berechnung für einen Mann im Alter von 35 Jahren bei Abschluss

Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € monatlich, ohne Risikoschutz

Annahmen	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
Ablaufwerte	50.006 €	81.429 €	137.100 €
Beitragsrenditen	2,1% p. a.	4,97% p. a.	7,82% p. a.
Kosten Versicherungsmantel	0,9% p. a.	1,03 % p. a.	1,18% p. a.
Kosten Geldanlage (ca.)	1,2–1,8%	1,2–1,8%	1,2–1,8%
Gesamtkostenbelastung	2,1–2,7%	2,23–2,83%	2,38–2,98%
Nettoertrag	0,3–0,9%	3,17–3,77%	6,02–6,62%

Kosten von unter 1,0 Prozent für den Versicherungsmantel und unter 1,5 Prozent für die Kapitalanlage sind günstig.

gung: Aktien Europa, Aktien US, Aktien Asien-Pazifik, Aktien Welt, festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien und Cash. Diese Aktienanlageklassen werden über Standard Life Fonds zusammen mit Wilshire gemanagt. Drei andere Anlageklassen werden von Standard Life alleine verwaltet. Dem Vermittler wird darüber hinaus mit dem Portfolio Planner ein Programm angeboten, mit dem er für den Kunden anhand der Portfoliotheorie diejenigen Anlageklassen zusammenstellen kann, die der Risikoneigung des Anlegers entsprechen.

Damit wird dem Vermittler ein runder Beratungsprozess ermöglicht. Möchte der Berater sich auch den Schritt der Portfoliobildung ersparen, kann er mit Standard Life MoM Chance und Standard Life MoM Balance auch zwei von Wilshire gemanagte Fonds wählen. Damit nicht genug, auch Anhänger passiver Strategien – für die es einige Argumente gibt – müssen nicht nach Hause geschickt werden. Sie können aus sechs Fonds wählen, die an entsprechende Indizes angekoppelt sind. Wer auch in diesem Fall auf die eigenständige Portfolio-Zusammenstellung verzichten will, kann den Standard Life Tracker Chance oder Balance wählen.

Schließlich bleibt die Frage, ob das Manager-of-Managers-Konzept zu höheren Kosten führt, da die Beratungsleistung von Wilshire bezahlt werden muss. Ausgabeaufschläge fallen wie üblich nicht an. Dafür ist die laufende Management-Gebühr etwas höher. Die MoM-Aktienfonds kosten 1,8 Prozent p. a., der MoM Balance 1,6 Prozent und alle anderen Fonds 1,2 Prozent. Darin sind alle Kosten, auch die Beratung durch Wilshire, die entsprechende Zahlungen aus der Management-Gebühr erhalten, abgegolten.

Damit liegen die Kosten für Aktienfonds leicht über denen für gewöhnliche Aktienfonds. Berücksichtigt man aber die gewonnene Beratungsleistung, die dauerhafte Überwachung und die mögliche Auswechslung der Manager im Falle von unbefriedigenden Leistungen, ist der Aufschlag als fair anzusehen. Allerdings. Für indexgebundene Fonds und Geld-

marktfonds ist eine Gebühr von 1,2 Prozent p. a. hoch.

Es gibt wahrscheinlich kaum eine andere Fondspolice, die so vielen unterschiedlichen Anlegerwünschen gerecht werden kann. Der Manager-of-Managers-Ansatz überzeugt von seiner Argumentation her, spart dem Vermittler viel Arbeit, bietet den Kunden eine kontinuierliche Investmentüberwachung und lässt sich gut verkaufen. Ob die Fonds am Ende auch halten, was sie versprechen, bleibt abzuwarten. Beim Ausbleiben des MoM-Erfolges ist den Anlegern der Rückgriff auf konventionelle Fonds verwehrt. Insofern fehlt dann doch wieder ein Teil zur höchstmöglichen Flexibilität.

■ Risiken

Das Kapitalanlagerisiko trägt der Investor wie bei jeder Fondspolice ohne Garantien selbst. Er kann es aber durch die Aufteilung auf bis zu 15 Fonds breit streuen. Die Vertragswährung ist Euro, so dass kein Währungsrisiko besteht. Standard Life ist von Standard & Poor's mit A1 bewertet (Moody's: A, Fitch: A); Bonitätsrisiko also sehr gering. Die Verträge unterliegen deutschem Vertragsrecht, geklagt werden kann auch in Deutschland. Insofern ist auch das Rechtsrisiko gering.

Die in die internen Fonds investierten Beiträge kommen zwar nicht in den Genuss des Schutzelementes Sondervermögen. Für den völlig unwahrscheinlichen Fall, dass Standard Life insolvent werden sollte, sind seit dem 25. Januar 2007 auch die deutschen Neukunden über den britischen Sicherungsfonds Financial Services Compensation Scheme geschützt, weil Standard Life alle Policen mittlerweile in Schottland policiert. Bis zu 2.000 britische Pfund sind zu 100 Prozent abgesichert, darüber hinausgehende Ansprüche zu 90 Prozent.

SIE SIND FREIER FINANZDIENSTLEISTER

Den qualifizierten Finanzdienstleister gem. § 34 c Gewerbeordnung bilden wir zum Schweiz Banker aus (keine Strukturen). Auf Wunsch erhalten Sie die aufsichtsrechtliche Registrierung gem. § 2 Abs. 10 Kreditwesengesetz (KWG) für Bankdienstleistungen – ohne dass Sie Ihre Vermittlungsfreiheit aufgeben. Damit gewinnen Sie unübersehbare Alleinstellungsmerkmale.



SO GELANGEN SIE AUF AUGENHÖHE MIT JEDEM BANKHAUS – UND NOCH DARÜBER HINAUS

Sie bieten – ergänzend zum „normalen“ Bankangebot – konkurrenzlose Bank- und Finanzdienstleistungen traditionsreicher Schweizer Privat- und Großbanken sowie der renommierten Schweizer Staatsbanken als 2. Vermögensstandbein an. Sie überzeugen dabei durch das breitere und exklusivere Angebot.

So eröffnen Sie dem liquiden Vermögen Ihrer Kunden die einzigartige Unabhängigkeit und Sicherheit eines Schweiz-Depots und damit den einmaligen Vorteil zur legalen Optimierung von deutsch-schweizerischem Banken- und Steuerrecht.

ISF ist ein banken-aufsichtsrechtlich lizenziertes Institut gemäß § 1, Abs.1a Kreditwesengesetz (KWG) mit über 30 Jahren Erfahrung. Das erlaubt Ihnen ganz legal die Betreuung deutscher Privatkunden bei Schweizer Banken.

Sprechen Sie mit Klaus Hennig
Geschäftsführender Gesellschafter des ISF und damit
u. a. 25 Jahre Expertise als Schweizer Bank-Repräsentant
Telefon: + 49 (0) 69 - 15 30 06 11
Fax: + 49 (0) 69 - 15 30 06 10



Institut Schweizer Finanz-Dienstleistungen GmbH

Fürstenbergerstraße 23 in 60322 Frankfurt am Main



Standard Life MAXXELLECE

Pluspunkte

- Hohe Flexibilität, umfassender Risikoschutz
- Sehr gute Anlagekonzepte für jeden Geschmack
- Äußerst transparent

Minuspunkte

- Hohe Kosten für indexgebundene und Cash-Fonds



Für wen geeignet?

Fazit: MAXXELLECE hat sich im Universum der Fondspolizen einen eigenständigen Platz gesichert. Standard Life ist es gelungen, in diesem hart umkämpften Markt einen eigenen Akzent zu setzen – durch die Kombination aus einem für alle Anlagekonzepte interessanten Kapitalanlageangebot, hoher Flexibilität, umfangreichem Risikoschutz, Transparenz sowie einer angemessenen Kostenstruktur.

Das Manager-of-Managers-Konzept mit dem renommierten Beratungshaus Wilshire im Boot ist eine viel versprechende Alternative zum gewöhnlichen Fondspicking, wengleich sich die Fonds noch beweisen müssen. Auch Anleger passiver Strategien finden etwas Geeignetes. Und schließlich werden noch sehr gute eigene Fonds angeboten, die sonst nur institutionellen Investoren offenstehen. In Sachen Risikoschutz ist alles denk- und kombinierbar.

Die quasi lebenslange Laufzeit macht MAXXELLECE zu einem Investmentssparplan im Versicherungsmantel, der für Sparer interessant ist, die mit regelmäßigen Beiträgen für ihre Altersversorgung vorsorgen und dabei auch biometrische Risiken abdecken möchten – für hohe Einmalbeiträge allemal. Der Verzicht auf Stornogebühren sowie weit reichende Freiheiten bei Zahlungsschwierigkeiten lassen

die Unterschiede zur Direktfondsanlage dahinschmelzen. Vermissen kann man eigentlich nur Emerging-Markets-Fonds und namhafte Fremdfonds für den Fall, dass die MoM-Strategie nicht aufgeht und man auf Bewährtes zurückgreifen möchte. Die Kosten für die passiven Strategien und den Cash-Fonds fallen sehr hoch aus.

Und für wen ist das Produkt eigentlich nicht geeignet? Wenn der Kunde das Portfolio-Management selbst bewerkstelligen oder ausschließlich passive Anlagestrategien verfolgen möchte und einen Risikoschutz nicht benötigt, sollte man ihm andere Produkte empfehlen. Garantien widersprechen dem MAXXELLECE-Konzept. Wer auf eine hohe Flexibilität im Rentenbezug Wert legt, eine voll garantierte Rente nicht beziehen möchte, findet derzeit bei Standard Life kein passendes Angebot. Wer die vielseitigen Leistungen nicht benötigt und eine einfache Kapitalanlage im Fondsmantel sucht, ohne auf die hier angebotenen Anlagestrategien zurückgreifen zu wollen, wird sicher ein günstigeres Produkt finden.

Für alle anderen ist MAXXELLECE ein Produkt, das zu einem fairen Preis kaum Wünsche offenlässt. Es belegt außerdem, dass es auch möglich ist, auf etablierten Märkten, auf denen es schon alles zu geben scheint, sich mit Kreativität und Innovation ein Plätzchen an der Sonne zu sichern.

Das im August 2006 in Berlin gegründete Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) geht davon aus, dass nach wie vor Unsicherheit darüber herrscht, welche Anlagestrategien und -produkte in der individuellen Kundenberatung zu bevorzugen sind. Deshalb ist es das Ziel des ITA, den Markt der Altersvorsorge so zu durchleuchten, dass für Vermittler und Verbraucher Aufklärung geleistet werden kann. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des ITA steht Dr. Mark Ortmann, der Gründer und Direktor des Instituts. Ortmann ist zertifizierter Finanzplaner (Certified Financial Planner®) und durch eine Vielzahl von Veröffentlichungen als profunder Kenner von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten ausgewiesen. Der Bezug zur Praxis des Geschäfts ist dadurch gewährleistet, dass er bereits seit 1996 als Finanzplaner tätig ist. Sein Arbeitsprinzip: „Altersvorsorge ist Lebensplanung.“

Kontakt: Dr. Mark Ortmann
ITA – Institut für Transparenz in der
Altersvorsorge
Lietzenburger Straße 99
10707 Berlin

Is@ita-online.info
www.ita-online.info