

InterRisk: Fonds-Rente Tarife AFRV, SFRV, HFRV

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



Honorartarife sind in aller Munde. Was macht sie aus? Was sind die Unterschiede zu den herkömmlichen Tarifen? Und gibt es eigentlich Unterschiede zwischen verschiedenen Honorartarifen? Diese Fragen lassen sich bestens am Beispiel der InterRisk-Produkte beantworten. Der in Deutschland seit dem Jahr 2000 durch die Übernahme der Futura-Bestände

agierende Lebensversicherer InterRisk bietet verschiedene Gebührenmodelle an. Seit 2007 firmiert der Versicherer unter InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group. Sie ist mittelbar eine hundertprozentige Tochter der Wiener Städtischen. Die Vienna Insurance Group versteht sich als bedeutendste Versicherungsgruppe Österreichs und des

Auf den Punkt gebracht

- *InterRisk bietet eine fondsgebundene Rentenversicherung mit hoher Flexibilität.*
- *Verschiedene Tarifvarianten stehen für Vermittler und Honorarberater zur Verfügung.*
 - *Große Fondsauswahl, im Tarif HFRV außerdem sehr große ETF-Palette.*
 - *HFRV: bedingungsmäßig garantierte Kickbackerstattungen an Kunden.*
Außerdem: Sämtliche Transaktions- und Depotgebühren in Kosten auf Kapitalanlage enthalten.

gesamten zentral- und osteuropäischen Raums. Dort ist sie in über 50 Versicherungsgesellschaften in 23 Ländern mit 23.000 Mitarbeitern aktiv.

Bleiben wir bei InterRisk Leben in Deutschland. Im Jahr 2008 hat InterRisk über 10.000 Verträge mit einer Beitragssumme von über 175 Mio. Euro bei einem Jahresbeitrag von fast 10 Mio. Euro im Bestand abgeschlossen. Insgesamt werden über 113.000 Verträge mit einem Jahresbeitrag von 57 Mio. Euro und einer Gesamtversicherungssumme von 8,2 Mrd. Euro verwaltet. Die Kapitalanlagen betragen 280 Mio. Euro. Mit 56 Mio. Euro verdienten Bruttobeiträgen im Jahr 2007 gehörte InterRisk in Deutschland zu den kleinen Gesellschaften (Platz 79 nach verdienten Bruttobeiträgen im Jahr 2007). Der gesamte Versicherungsgruppe Vienna Insurance Group nimmt 7,9 Mrd. Euro an jährlichen Beiträgen ein.

IRis – individuell und sicher. So wird die Fondsrente der InterRisk kommuniziert. Und: Flexible Leistungen sieht IRis als selbstverständlich an. Ob und wie diesem Slogan entsprochen wird, prüfen wir in dieser Ausgabe.

Selbstverständliche Flexibilität

Die drei angebotenen Tarife AFRV, SFRV und HFRV unterscheiden sich nicht durch die zugrunde liegenden Bedingungen. Lediglich die Kostenstruktur ist anders. Bei allen Tarifen handelt es sich um reine fondsgebundene Rentenversicherungen ohne bei Abschluss ausgesprochene garantierte Ablaufleistung oder Rentenzahlungen. Ein Produkt für langfristige Investoren, die bereit sind, für höhere Renditechancen auch kurzfristig ein Verlustrisiko zu tragen. Bei Fälligkeit kann der Sparer zwischen einer lebenslangen Rente, einer Kapitalabfindung und einer Kombination aus beidem wählen. Eine Teilkapitalauszahlung erfordert eine verbleibende Mindestrente von 300 Euro jährlich. Der Antrag

muss einen Monat vor Rentenbeginn gestellt werden. Ab einem Fondswert von 500 Euro kann auch eine Übertragung der Fonds auf ein persönliches Depot beantragt werden. Diese Option sollte allerdings nur ausnahmsweise gezogen werden. Bei einer Übertragung der Fonds auf ein Depot verlassen diese den steuerfreien Versicherungsmantel und damit die Freiheit von Abgeltungssteuer. Gerade gegen Ende der Laufzeit ist so viel Geld angespart, dass die Police ihre steuerlichen Vorteile vor allem jetzt ausspielt: Jegliche Wertsteigerungen, die durch Verkauf oder Tausch realisiert werden, sowie sämtliche Ausschüttungen können frei von Abgeltungssteuer vereinnahmt werden. Der Gewinn ist erst bei Fälligkeit zum (halben) persönlichen Abgeltungssteuersatz zu versteuern. Warum diese Vorzüge durch einen Depotübertrag verlieren?

Erhebliche Unterschiede zwischen einzelnen Gesellschaften kann es bei der Ausgestaltung des Rentenfaktors geben. Teilweise wird der Rentenfaktor gar nicht garantiert, teilweise wird er garantiert, aber in den Bedingungen wieder eingeschränkt. Die Tarife der InterRisk sehen einen garantierten Rentenfaktor vor. Die Kalkulation basiert auf einem Rechnungszins von 1,75 Prozent und einer Sterbewahrscheinlichkeit von 65 Prozent der Sterbetafel DAV 2004 R. Bei einem Vertrag mit einem Monatsbeitrag von 100 Euro und einer Laufzeit von 30 Jahren entspricht das Garantieniveau ungefähr 84 Prozent des aktuellen Rentenfaktors. Die Garantie ist damit vergleichsweise hoch. Zu beachten ist allerdings, dass in bestimmten Fällen die Rentenüberschüsse gekürzt werden können. Muss der Versicherer Rückstellungen bilden, weil sich die Umstände, die der Kalkulation zu Grunde lagen, wesentlich geändert haben (Erhöhung der allgemeinen Lebenserwartung, nicht nur vorübergehend gesunkene Renditen am Kapitalmarkt) und war dies bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbar, können in der Rentenphase künftige Überschüsse ausfal-

<i>InterRisk FRV</i>
<i>Pluspunkte</i>
Hohe Flexibilität
Anlageklassen und Mindestanzahl an KAG sind garantiert
Große Fondsauswahl, im Tarif HFRV sehr große Auswahl, insbesondere an ETF
Risikogerechte BU-Beiträge
HFRV: bedingungs­mäßig garantierte Kickbacks an Kunden, alle Transaktionskosten und Depotgebühren in den Gammakosten enthalten
<i>Minuspunkte</i>
Nachreservierung: Künftige laufende Überschüsse können eine Rentensteigerung verhindern
Keine Beitragsdynamik bei Berufsunfähigkeit

len, d.h., die Rentenzahlungen werden nicht reduziert, steigen aber auch nicht mehr.

Besonders hervorgehoben wird die Flexibilität der Leistungen. Ein Vertrag kann bereits ab Geburt abgeschlossen werden, spätestens mit 70 Jahren. Im Alter von 85 muss die Rente bezogen werden. Bis zu diesem Zeitpunkt ist ein Aufschieben des Rentenbeginns jederzeit möglich. Der Rentenbeginn kann jederzeit flexibel um höchstens fünf Jahre vorgezogen werden. Voraussetzung: Es muss mindestens eine Laufzeit von fünf Jahren zurückgelegt worden sein. Abschließbar sind die Tarife bereits ab einem monatlichen Beitrag von 25 Euro, bei Einschluss einer Berufsunfähigkeits-Versicherung ab 75 Euro. Jährliche Beitragserhöhungen sind zwischen zwei und zehn Prozent gestattet. Auch Zuzahlungen sind einmal im Monat während der Ansparphase möglich, sofern sie mindestens 300 Euro betragen. Auch für Zuzahlungen gelten die Rechnungsgrundlagen bei Vertragsbeginn. Nur die garantierten Todesfalleistungen erhöhen sich nicht. Besonderheit: Die Abschlusskosten auf Zuzahlungen werden gleichmäßig über 60 Monate verteilt. Dies erhöht die Rückkaufswerte auch bei Zuzahlungen. Diese kundenfreundliche Regelung findet man höchst selten.

Benötigt der Sparer während der Laufzeit Geld, kann er ab dem fünften Versicherungsjahr Teilentnahmen tätigen. Der Mindestbetrag beträgt 500 Euro. Außerdem müssen mindestens 1.000 Euro vom Fondsguthaben im Vertrag verbleiben. Die höchste Entnahme ist auf 85 Prozent des vorhandenen Fondsvermögens beschränkt. Ist der Liquiditätseingpass so groß, dass der Kunde seine Beiträge nicht mehr bezahlen kann, kann er ab dem sechsten Versicherungsjahr eine

Beitragspause für maximal 24 Monate einlegen. Dies wird zweimal während der gesamten Vertragslaufzeit gestattet. Während Elternzeit kann die Beitragspause bis zu 36 Monate betragen und ist in diesem Fall jederzeit zulässig. Vorteil: Ein möglicherweise vereinbarter Risikoschutz bleibt auch während der Beitragspause erhalten. Die dafür anfallenden Risikokosten werden dem Guthaben entnommen. Alternativ kann der Vertrag ab dem zweiten Versicherungsjahr auch vollständig oder teilweise gekündigt werden. Im Falle einer Teilkündigung muss ein Jahresbeitrag von mindestens 300 Euro weitergezahlt werden. Anstatt einer Kündigung kann der Vertrag auch beitragsfrei gestellt werden. Innerhalb der ersten 24 Monate kann der Vertrag ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder in Kraft gesetzt werden. Nicht in den Bedingungen geregelt sind Beitragserhöhungen und Beitragsreduzierungen. Schade, dass keine Entnahmen während des Rentenbezugs vorgesehen sind. Ansonsten wird das Versprechen, dass flexible Leistungen als selbstverständlich angesehen werden, hervorragend eingehalten.

Risikoschutz ganz risikogerecht

Stößt der versicherten Person während der Ansparphase etwas zu, erhalten die Hinterbliebenen zumindest eine Todesfalleistung in Höhe des Fondsguthabens zuzüglich ein Prozent der Beitragssumme, ohne dass eine Gesundheitsprüfung erforderlich ist. Ein höherer Todesfallschutz kann gegen Gesundheitsprüfung eingeschlossen werden. Im Rentenbezug kann eine Rentengarantiezeit zwischen fünf und 25 Jahren,



höchstens jedoch bis zum 85. Lebensjahr vereinbart werden. Nicht angeboten wird eine Restkapitalverrentung. Diese bietet regelmäßig den höchsten Todesfallschutz in der Rentenphase, weil das bei Rentenbeginn vorhandene Fondsguthaben abzüglich der bis zum Todeszeitpunkt ausgezahlten Renten an die Hinterbliebenen ausgezahlt wird.

Außerdem kann eine Berufsunfähigkeitsversicherung eingeschlossen werden. Sowohl eine monatliche Rente als auch eine Beitragsbefreiung können versichert werden. Allerdings wird keine Beitragsdynamik im Falle der Berufsunfähigkeit angeboten. Tritt der BU-Fall ein, kann eine eventuell höhere Versorgungslücke, die zum Beispiel durch den Wegfall der gesetzlichen Rente eintritt, nicht ausgeglichen werden. Das Bedingungsmerk ist mit Höchstnoten ausgezeichnet. Sehr gut: Die Beiträge für den Risikoschutz werden einjährig berechnet, also risikogerecht erhoben. Dies kann höhere Renditen ermöglichen und spart den Kunden Geld, wenn er den Berufsunfähigkeitsschutz vorzeitig kündigt. Die Risikobeiträge sind in jungen Jahren sehr niedrig, so dass ein großer Teil der eingezahlten Beiträge in den Fonds angelegt werden und über den Zinseszinsseffekt zu hohen Renditen führen kann. Kündigt der Kunde den Risikoschutz nach zum Beispiel 20 Jahren, weil er ihn dann nicht mehr benötigt, hat er genau das bezahlt, was seinem tatsächlichen Risiko entspricht. Bei der in Deutschland weit verbreiteten Methode der durchschnittlichen Risikokosten zahlt der Kunde vom ersten bis zum letzten Tag denselben durchschnittlich kalkulierten Risikobeitrag. Dabei fließt am Anfang weniger Geld ins Investment, bei vorzeitiger Kündigung hat der Kunde außerdem zu viel bezahlt.

Zusätzlich wird eine Nachversicherungsgarantie geboten, die dem Kunden unter bestimmten Voraussetzungen eine Erhöhung des Risikoschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung erlaubt. Alles in allem lässt das Angebot hinsichtlich des Risikoschutzes kaum Wünsche offen. Wünschenswert wäre die Möglichkeit einer Restkapitalverwendung. Hervorzuheben in Abgrenzung von vielen anderen deutschen Produkten ist die risikogerechte Berechnung der Risikobeiträge.

Kapitalanlage: für jeden Geschmack ein Tarif

Kommen wir zum Herz des Produkts: die Kapitalanlageoptionen. An dieser Stelle unterscheiden sich die Tarife. Die beiden direkt angebotenen Tarife AFRV (Provision) und SFRV (Honorar) setzen auf aktiv gemanagte Fonds. Angeboten werden 38 Fonds von 25 Kapitalanlagegesellschaften sowie ein Garantiefonds-konzept. Besonders hervorzuheben ist, dass in den Bedingungen ausdrücklich eine Mindestanzahl von zehn Kapitalanlagegesellschaften garantiert wird. Dies stellt auch für die Zukunft eine breite Auswahl an Managern sicher. Weiterhin wird das Vorhandensein bestimmter Anlage-regionen und Anlageklassen zugesagt. Folgendes Angebot ist in den Bedingungen festgeschrieben: Aktienfonds International, Europa/Euroland, Deutschland, Nordamerika, Asien/Pazifik, Emerging Markets, Mischfonds, Dachfonds, Rentenfonds International, Rentenfonds Europa/Euroland, Immobilienfonds und Geldmarktfonds. Damit wird eine sehr breite Palette auch für die Zukunft garantiert. Der Kunde findet heute und später hinreichend Fonds aller Anlageklassen

und Regionen, um eine ausgewogene und breit diversifizierte Anlagestrategie zu verfolgen. Während die Erweiterung der Fondspalette jederzeit zugelassen ist, wird die Reduzierung der Auswahl in den Bedingungen auf das erforderliche Mindestmaß beschränkt. Alle wichtigen Kapitalanlagegesellschaften mit interessanten Fonds sind schon heute vertreten. Der Verband Deutscher Honorarberater GmbH (VDH) bietet mit dem Tarif HFRV (Markenname myIndex – satellite ETF Evolution) ein Exklusiv-Produkt an. Anders als die beschriebenen Tarife setzt dieses Produkt auf passiv gemanagte Fonds. Über 80 ETF stehen zur Auswahl bereit. Mit ihnen können sämtliche Märkte, auch Rohstoffe oder Hedgefonds abgebildet werden. Aktiv gemanagte Fonds werden ebenfalls angeboten. Insgesamt besteht die Fondspalette aus fast 120 Fonds, die kaum Wünsche offenlassen. Besonders hervorzuheben ist, dass die Kunden sämtliche Rückvergütungen aus aktiv gemanagten Fonds erstattet bekommen – so steht es im Produktinformationsblatt. Diese Rückvergütungen werden dabei nicht in die Modellrechnung des Tarifs HFRV einkalkuliert – so wie es manch andere Anbieter machen.

Ausgabeaufschläge werden bedingungsgemäß ausgeschlossen. Eine Neuaufteilung des Beitrags auf Fonds (Switch) ist jederzeit kostenlos zulässig. Shifts können sechsmal pro Jahr kostenlos vorgenommen werden. Darüber hinaus werden 20 Euro berechnet. Fünf Jahre vor Rentenbeginn kann ein automatisches Ablaufmanagement einsetzen. Wer möchte, kann auch in einen klassischen Tarif umwandeln.

Die Fondspalette bietet genug Möglichkeiten, ein breites Portfolio zu kreieren. Und das Beste: Auch für die Zukunft ist in den Bedingungen garantiert, dass eine Mindestanzahl an Kapitalanlagegesellschaften und die wichtigsten Anlageklassen verfügbar sind.

Kosten

Die drei Tarifvarianten unterscheiden sich hauptsächlich im Hinblick auf die Kosten. Folgende Kosten werden jeweils bei einem 35 Jahre alten Mann, der 100 Euro monatlich über 30 Jahre einzahlt, erhoben:

Der Provisionstarif AFRV berechnet 1.440 Euro Abschlusskosten, die beiden Honorartarife SFRV und HFRV keine. An jährlichen Gebühren fallen an: Beim Provisionstarif AFRV 111 Euro, beim Tarif SFRV 55,80 Euro und beim Tarif HFRV 48 Euro zuzüglich 0,3 Prozent auf das Fondsguthaben. Während die Tarife AFRV und SFRV auf aktiv gemanagte Fonds setzen, bietet der Tarif HFRV eine große Auswahl an passiven und damit kostengünstigen Indexfonds an. Die Effektivkosten stellen sich wie folgt dar:

Effektivkostenübersicht InterRisk			
<i>Annahmen</i>	3% p. a.	6% p. a.	9% p. a.
<i>Ablaufwerte</i>			
Tarif AFRV	50.975 €	84.635 €	145.590 €
Tarif SFRV	57.176 €	96.918 €	170.279 €
Tarif HFRV	52.845 €	88.690 €	154.508 €
<i>Beitragsrenditen p. a.</i>			
Tarif AFRV	2,22%	5,19%	8,14%
Tarif SFRV	2,91%	5,94%	8,96%
Tarif HFRV	2,44%	5,45%	8,45%
<i>Kosten Produktmantel p. a.</i>			
Tarif AFRV	0,78%	0,81%	0,86%
Tarif SFRV	0,09%	0,06%	0,04%
Tarif HFRV	0,56%	0,55%	0,55%
<i>Kosten Geldanlage Fonds p. a. (Bsp.)</i>			
Tarif AFRV	1,5%	1,5%	1,5%
Tarif SFRV	1,5%	1,5%	1,5%
Tarif HFRV	0,15%	0,15%	0,15%
<i>Effektivkosten nach ITA p. a.</i>			
Tarif AFRV	2,28%	2,31%	2,36%
Tarif SFRV	1,59%	1,56%	1,54%
Tarif HFRV	0,71%	0,70%	0,70%
<i>Effektivrendite nach ITA p. a.</i>			
Tarif AFRV	0,72%	3,69%	6,64%
Tarif SFRV	1,14%	4,44%	7,46%
Tarif HFRV	2,29%	5,30%	8,30%
Berechnung für Mann im Alter von 30 Jahren bei Abschluss (Aufschubdauer 30 Jahre, Monatsbeitrag 100 €). Todesfallleistung: Fondsguthaben zzgl. ein Prozent der Beitragssumme. Fonds: Wahl des ETFLab DAX beim Tarif HFRV, bei den anderen Tarifen Fidelity European Growth.			
© ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH			

Was lässt sich der Übersicht entnehmen? Die illustrierten Ablaufleistungen helfen bei einem Kosten-Effektivrendite-Vergleich nicht weiter. Der Tarif HFRV erscheint danach nicht unwesentlich mehr auszahlend als der Provisionstarif AFRV, obwohl hier Abschlusskosten und höhere laufende Kosten einkalkuliert sind. Der Tarif SFRV erscheint dagegen überdeutlich gut. Wie kommt das? Bei den Tarifen AFRV und SFRV sind 0,2 Prozent p. a. des Fondsguthabens als Kickbacks in die

illustrierte Ablaufleistung eingeflossen. Dies lässt die Illustration optisch schöner aussehen. Doch ob der Kunde am Ende tatsächlich mehr Rendite erhält, ist vollkommen ungewiss, da sich die Überschussbeteiligung und damit auch die Höhe der weitergereichten Kickbacks verändern kann. Im Tarif HFRV werden keine Kickbacks einkalkuliert, stattdessen werden sogar die Kosten in Höhe von 0,3 Prozent auf das Fondsguthaben in der Illustration zum Abzug gebracht. Deshalb sieht die illustrierte Ablaufleistung hier auf den ersten Blick schlechter aus als beim Tarif SFRV. Sollten die Sparer allerdings aktiv gemanagte Fonds wählen, für die ebenfalls Bestandspflegeprovisionen an die Versicherungsgesellschaft gezahlt werden, werden diese laut Bedingungen des Tarifs HFRV garantiert an die Kunden weitergeleitet. Außerdem verspricht der VDH die Weiterleitung der Kickbacks an die Kunden in seinen Dokumenten. Und nicht nur das: Kunden können die Höhe der aktuellen Kickback-Gutschriften auf der Internetseite des VDH (www.honorarberater.eu/myindex) laufend einsehen. Die tatsächliche Ablaufleistung kann hier also noch höher sein als illustriert. Noch ein Punkt: In den 0,3 Prozent Kosten auf das Fondsguthaben sind zudem alle Transaktionskosten für den Kauf und Verkauf der ETFs, also auch die Depotgebühren, enthalten. Dies findet man selten, vielleicht sogar überhaupt nicht bei anderen Policen mit ETF am Markt.

Die Zusammenhänge zwischen Kickbacks und illustrierter Ablaufleistung sind den wenigsten Vermittlern, schon gar nicht den Kunden bekannt. Doch Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Wer heute noch Produkte über die illustrierte Ablaufleistung verkauft, begibt sich nicht nur auf Glatteis, er wird auf kurz oder lang auch einbrechen. Die in den Tarifen AFRV und SFRV über Kickbacks aufgehübschte illustrierte Ablaufleistung erkaufte sich der Kunde über höhere Fondsgebühren, die bei aktiv gemanagten Fonds anfallen. Berater sollten also unbedingt die zusätzlich zu tragenden Fondsgebühren berücksichtigen, aus denen die Kickbacks finanziert werden. Im obigen Vergleich ergibt sich dann auch ein anderes Bild: Der Tarif HFRV stellt sich jetzt bei Betrachtung der Effektivkosten – unter Berücksichtigung der Versicherungs- und Kapitalanlagekosten – als günstigster und renditeträchtigster Tarif dar.

Die übrigen Kosten seien auch noch genannt: Im Kündigungsfall werden bei den Tarifen AFRV und SFRV in den ersten zwölf Jahren 90 Euro Stornogebühren erhoben, nicht jedoch in der Abrufphase, bei Teilentnahmen und Beitragsfreistellung. Der Tarif HFRV des VDH verzichtet vollständig auf Stornokosten. Die Übertragung von Fondsanteilen schlägt mit ein Prozent des Guthabens, mindestens 50 Euro und höchstens 150 Euro zu Buche. Weitere Kosten werden nicht erhoben.

Zusammengefasst bewegt sich der Tarif AFRV im günstigen Mittelbereich, während die Honorartarife naturgemäß äu-

berst günstig daherkommen. Der Tarif HFRV bietet zudem die Möglichkeit der Anlage in kostengünstige ETF und zeichnet sich durch einige echte Highlights aus, wie die Rückerstattung von Kickbacks ohne Berücksichtigung in der Modellrechnung sowie die Berücksichtigung sämtlicher Transaktions- und Depotkosten in der Gebühr.

Für wen geeignet?

Die FondsRente der InterRisk bietet für die allermeisten Anleger eine hohe Flexibilität. Insofern wird das Versprechen, dass flexible Leistungen als selbstverständlich angesehen werden, tatsächlich gehalten. Zugetan werden Sparer sein, die trotz Berufsunfähigkeitsabsicherung einen hohen Anteil ihrer Beiträge gerade in den ersten Jahren investiert wissen wollen – die risikogerechte Entnahme der BU-Beiträge wirkt ertragssteigernd. Eine Besonderheit ist die bedingungsgemäße Garantie, dass stets mindestens zehn Kapitalanlagegesellschaften im Fondsspektrum vertreten sowie die wichtigsten Anlageregionen abgedeckt sein werden. Dies könnte für einige Anleger ein überzeugendes Argument sein. Insofern werden Anleger auch stets eine breite Streuung der Anlagen vornehmen können. Anhänger passiver Anlagestrategien finden im Tarif HFRV eine riesige Palette an ETF und außerdem zahlreiche aktiv gemanagte Fonds vor. Für Honorarberater mit Sicherheit ein Schmankerl, insbesondere auch das bedingungsgemäß verbürgte Versprechen, etwaige Kickbacks an die Kunden weiterzuleiten. Insgesamt ein Produkt, das Vermittler in vielen Fällen einsetzen können. Vor allem Honorarberater kommen kaum um eine Auseinandersetzung mit der FondsRente der InterRisk herum.

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. Sein Arbeitsprinzip: „Altersvorsorge ist Lebensplanung.“

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