

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Verzicht auf die konkrete Verweisung – Kein Ende der Diskussion	Seite 5
Value for Money	Seite 7
Gothaer Privatrente Fonds	Seite 9
Bestände an Fondspolice - Wer mit wem – Teil 1	Seite 10

## Kurzmeldungen

### Neuer Rechnungszins bei ERGO Vorsorge

Die **ERGO Vorsorge Lebensversicherung** hat ihre Vertriebspartner darüber informiert, wie die Gesellschaft mit dem zum 1. Januar 2025 **steigenden Rechnungszins** im restlichen Verlauf dieses Jahres umgehen wird. So erhalten die Kunden der **ERGO Rente Index** nun eine **100%ige Beitragsgarantie** statt bisher 93%. Die garantierte Rente wird ab dem 1.1.2025 mit dem neuen Rechnungszins von 1% neu berechnet. Der Kunde erhält automatisch eine Bestätigung über die höhere Rente. Die Kunden einer **Berufsunfähigkeits- bzw. Grundfähigkeitsversicherung erhalten eine kostenlose Umtauschoption** in die Tarifgeneration 2025. Der Umtausch selber kann zwischen dem 1.1.2025 und dem 20.6.2025 durchgeführt werden. Bei gleichem Beitrag werden fast alle Kunden höhere Leistungen erhalten. Entscheidet sich der Kunde in der **fondsgebundenen Rentenversicherung für die Option Rentenfaktor-Plus**, so kann er schon jetzt sicherstellen, dass er von den höheren garantierten Rentenfaktoren ab dem 1.1.2025 profitiert. **Der Rentenfaktor könnte zwischen 12% und 15% höher ausfallen als bisher.**

### Ausschließlichkeit an der Spitze, Makler wachsen stark

Kürzlich hatte der **GDV seine alljährliche Vertriebswegestatistik** veröffentlicht. Demnach liegen die **Ausschließlichkeitsorganisationen beim Neugeschäft in der Lebensversicherung** weiterhin deutlich an der Spitze. Sie verantworten fast 40% des Neugeschäfts. Gemessen wurde der Neugeschäftserfolg an der **Beitragssumme**. Dahinter bleiben die **Makler** auf Position 2, konnten aber deutlich

zulegen und kommen jetzt auf 28,7%. Damit haben sie ihren bisherigen Höchstwert aus den Jahren 2018 und 2019 knapp übertroffen. Deutlich zurück ging es für den **Bankenvertrieb**, der allerdings mit 18,4% weiterhin auf Platz 3 liegt. Weit zurück folgen **Mehrfachvertreter** mit 8%. **Direktvertrieb (einschl. Vergleichsportale) und der sonstige Vertrieb** spielen mit 3,0% bzw. 2,6% weiterhin eine untergeordnete Rolle. Seit 2019 hat der Direktvertrieb ein Viertel seines Neugeschäftsanteils eingebüßt.

### Problembewusstsein für die eigene Arbeitskraft

**Jürgen E. Holzinger, Obmann des Vereins Chronischkrank Österreich**, hat kürzlich im **VersicherungsJournal Österreich** über die **Bedeutung und Bewusstseinsbildung rund um den Wert der eigenen Arbeitskraft** informiert. Er stellte fest, dass sich viele **Menschen erst dann mit dem Thema auseinandersetzen, wenn eine Erkrankung bzw. ein Unfall bereits zu einer Arbeitsunfähigkeit geführt** hat. Dies hat in vielen Fällen weitreichende Folgen für das eigene Leben. Da **das Erwerbseinkommen für die meisten Menschen die wichtigste Einkommensquelle** ist, sind die **Auswirkungen eines Verlustes entsprechend umfangreich**. In **Österreich** stellen immerhin 50.000 Menschen jedes Jahr einen Antrag auf Berufsunfähigkeits- bzw. Invaliditätspension. **Wissenslücken gibt es nicht nur zu den Leistungen des staatlichen Systems, sondern auch dazu, wie es überhaupt zu einer Berufsunfähigkeit kommen kann**. Vor allem **Frauen** sind nach Aussagen von **Holzinger** häufig **armutsgefährdet**. Er weist auch darauf hin, dass bei einer Berufsunfähigkeit oder Invalidität häufig auch die **Lebenshaltungskosten steigen**, etwa durch Medikamente oder Therapien. Seine Forderung lautet daher: *„Der Wert der eigenen Arbeitskraft muss mehr ins Bewusstsein der Menschen und gesamt betrachtet in der Gesellschaft verankert werden.“*

### WWK: Rückkehr zu 100%

Die **WWK Lebensversicherung a. G.** bietet ab dem **Versicherungsbeginn 1.1.2025** für die **WWK Intelliprotect 2.0-Tarife in der dritten Schicht sowie in der Basis-Rente wieder eine 100-prozentige Beitragsgarantie**. Durch die **Erhöhung des Rechnungszinses auf 1,0%** erlaubt die **dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie (iCCPI) Garantieniveaus zwischen 50% und 100%** der eingezahlten Beiträge. Der Verkaufsstart der neu kalkulierten Tarife war bereits am 14. Oktober. Die **fondsgebundene Riester-Rente der WWK** wurde schon im Juli dieses Jahres mit dem neuen Rechnungszins am Markt platziert. Bei den **Anlagemöglichkeiten der Fondspolice mit Garantie** stehen jetzt 65 Investmentfonds zur Auswahl, darunter 17 ETFs. In der **Fondspolice ohne Garantie** wurde das Angebot an ETFs auf 40 passiv gemanagte Fonds ausgebaut.

### Robeco steigt in den ETF-Markt ein

Der **niederländische Asset Manager Robeco** hat erstmals **vier ETFs an der Frankfurter Börse** platziert. Die **Strategien mit der Bezeichnung „3D“-ETF** setzen auf **europäische, globale und US-Aktien**. Beim **„Dynamic Theme Machine“** handelt es sich um einen **Multi-Themen-ETF**, der bei der

**Kombination verschiedener Investmentthemen auf künstliche Intelligenz setzt.** „Die heutige Auflegung ist ein bedeutsamer Moment für Robeco, da wir unsere Expertise im aktiven Management auf den Bereich ETFs ausweiten“, sagte **Robeco-Chefin Karin van Baardwijk**. „Unsere neuen aktiven ETFs sind dafür gedacht, optimale Ergebnisse zu erzielen, indem sie die strukturellen Vorteile von ETFs mit dem Mehrwert eines aktiven Managements und Nachhaltigkeitsaspekten kombinieren.“ Konkret handelt es sich um diese vier Fonds: **Robeco 3D Global Equity Ucits ETF, Robeco 3D US Equity Ucits ETF, Robeco 3D European Equity Ucits ETF und Robeco Dynamic Theme Machine Ucits ETF.**

### **Blackrock Global Insurance Report**

Der **weltweit größte Vermögensverwalter, Blackrock**, hat kürzlich den bereits **13. Global Insurance Report** veröffentlicht. 410 Führungskräfte von **Versicherungsunternehmen aus 32 Märkten** haben sich an der **Umfrage von Blackrock** beteiligt, sie verwalten ein Vermögen von ca. 27 Billionen US-Dollar. Demnach wollen Versicherer weltweit ihren **Anteil an Privatmarktanlagen und ihre Investitionen in Infrastrukturprojekte für saubere Energien erhöhen und verstärkt innovative Technologien einsetzen**. Neun von zehn Versicherungsgesellschaften beabsichtigen in den nächsten zwei Jahren ihr Engagement in Privatmarktanlagen auszubauen. Die größten Sorgen haben die Versicherer im Hinblick auf **regulatorische Entwicklungen (68%), geopolitische Spannungen (61%)**. Die größten Risiken sehen sie im **Zinsrisiko (69%) und im Liquiditätsrisiko (52%)**. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass 44% der Unternehmen aus Liquiditätsgründen eine **höhere Allokation in Geldmarktinstrumenten und kurzfristigen Wertpapieren** anstreben. Allerdings planen drei Viertel der Versicherer **keine Anpassung ihres Risikoprofils**.

### **Deutsche befürworten zusätzliche Komponente zur gesetzlichen Rentenversicherung**

In Zusammenarbeit mit **Forsa** hat die **Initiative Minderheitsaktionäre**, die sich für die Stärkung der Rechte von Anlegern einsetzt, eine Umfrage zur **Zukunft der gesetzlichen Rente in Deutschland** durchführen lassen. Demnach gehen fast 90% der Befragten davon aus, dass **das Niveau der gesetzlichen Rente perspektivisch sinken und damit eine Versorgungslücke entstehen** wird. Dementsprechend begrüßen es ca. 70%, dass mit dem sog. **Generationenkapital** eine **zusätzliche Komponente zur gesetzlichen Rentenversicherung** eingeführt werden soll. Auch für die Einführung eines **Altersvorsorgedepots für die freiwillige private Vorsorge nach amerikanischem Vorbild** spricht sich mit etwa 60% eine große Mehrheit aus. „Viele Bürger sind auch heute besorgt um die gesetzliche Vorsorge und befürworten die Nutzung des Kapitalmarktes zum Aufbau einer stabilen Rente. Gleichzeitig steigt auch das Bewusstsein, mehr eigenverantwortlich und ein Stück weit mit Aktien vorzusorgen“, erklärte **Robert Peres, Vorstandsvorsitzender der Initiative Minderheitsaktionäre**. Man hoffe, dass das Altersvorsorgedepot im Parlament zügig durchgewunken wird.

### Zu geringe Beschäftigung mit der Altersvorsorge

Im Rahmen einer **Untersuchung mit dem Marktforschungsinstitut YouGov** hat **Swiss Life Deutschland 4.000 Bundesbürger** ab 18 Jahren befragen lassen. Dabei standen die **Generationen Y** (31 - 44 Jahre) und **Z** (bis max. 30 Jahre) besonders im Fokus. Der Studie zufolge halten sich die jungen Menschen zwar in Finanzfragen für bewandert, **beschäftigen sich dennoch zu wenig mit ihrer eigenen Altersvorsorge**. In der Gen Z haben demnach weit über 40% der jungen Erwachsenen **noch nicht damit begonnen, für den Ruhestand vorzusorgen**. Das ist insofern verwunderlich, weil fast 60% der Befragten in dieser Altersgruppe ihre **Finanzkenntnisse als gut bis sehr gut einschätzen**. Fast drei Viertel gaben an, sich **für Finanzthemen zu interessieren**. Der häufigste Grund, keine Altersvorsorge zu betreiben, liegt in **fehlenden finanziellen Mitteln** (45%). Die **Komplexität des Themas sowie mangelnde Informationen** (in der Schule) nannten jeweils 25% der Befragten. **Drei Viertel der Gen Z halten demnach persönliche Beratung über Finanz- und Vorsorgeprodukte für wichtig**. Bei den Altersvorsorgelösungen ziehen die Jüngeren mehrheitlich fondsgebundene Produkte vor.

### Abgesenkte Garantie soll Rendite erhöhen

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)** hat sich zu den **Entwürfen zur Reform der geförderten privaten Altersvorsorge** geäußert. **Er begrüßt, dass bei Riester-Renten zukünftig auch reduzierte Garantien angeboten werden können**. *„Es ist gut, dass die starre Hundertprozent-Garantie endlich gelockert wird“*, sagte **Moritz Schumann, stellvertretender GDV-Hauptgeschäftsführer**. *„Das moderate Absenken auf 80 Prozent ist ein guter Kompromiss aus Sicherheit und Rendite.“* Der **GDV** hat errechnet, dass das auf diese Weise durchschnittlich 40% höhere Renten als bisher möglich seien. **Die Option eines Auszahlplan mit begrenzter Laufzeit lehnt der GDV nach wie vor ab**. Ein Auszahlplan bis zum 85. Lebensjahr berge für viele Menschen die Gefahr, danach den Lebensstandard nicht weiter halten zu können.

IMPRESSUM:  
infinma news 10 / 2024

Herausgeber:  
infinma  
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH  
Max-Planck-Str. 38  
50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0  
E-Mail: [info@infinma.de](mailto:info@infinma.de)

Redaktion:  
Marc C. Glissmann  
Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

## Verzicht auf konkrete Verweisung – Kein Ende der Diskussion

Die **Diskussionen um die Sinnhaftigkeit und teilweise sogar Seriosität des Verzichts auf die konkrete Verweisung in Erst- und Nachprüfung in der BU** scheint kein Ende zu nehmen. Teilweise lassen sich die kontroversen Argumente allerdings kaum nachvollziehen.

Regelmäßig wird bemängelt, dass ein Versicherter, der trotz Bezugs einer BU-Rente bereits wieder einer anderen Tätigkeit nachgeht, **beim Verzicht auf die konkrete Verweisung möglicherweise mehr verdient als zuvor**. Die Antwort hierauf ist eigentlich denkbar einfach: Was soll's? Man findet im Internet, bspw. auf der Seite [www.buexperts.de](http://www.buexperts.de), folgenden Hinweis: *„Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung handelt es sich um eine sogenannte Summenversicherung. Das bedeutet, dass die Summe (=Berufsunfähigkeitsrente), die Du abgeschlossen hast, Dir im Leistungsfall auch ausgezahlt wird. Dabei wird nicht geprüft, ob die Höhe wirklich erforderlich ist, um Deine Ausgaben zu decken.“*

**Weiterhin handelt es sich bei der BU gerade nicht um eine Versicherung, die den Verlust eines bestimmten Einkommens absichert, sondern sie leistet eine Rente in vereinbarter Höhe, wenn der Versicherungsfall eintritt.** Der Versicherungsfall wiederum ist dadurch gekennzeichnet, dass die versicherte Person ihren zuletzt ausgeübten Beruf so wie in gesunden Tagen nicht mehr ausüben kann. **Daher ist die Logik in dem Produkt klar: Liegt BU vor, gibt es die Rente.**

Wenn dann davon gesprochen wird, der Kunde würde sich quasi **eine Art Bereicherung einkaufen** oder zumindest die Chance darauf, dann ist das weit hergeholt. Unterschwellig herrscht offensichtlich die vor allem in der Politik weit verbreitete Meinung vor, dass **jeder Versicherungskunde ein potentieller Betrüger** ist, der ein bestimmtes Produkt nur deswegen abschließt, weil er unter bestimmten Konstellationen die Möglichkeit einer wie auch immer zu definierenden Bereicherung sieht.

**Es wäre wünschenswert, die ganze Diskussion einmal mit deutlich mehr Pragmatismus anzugehen.** Zum einen ist schon die Argumentation im Hinblick auf die **Zulässigkeit der Verweisung rechtlich komplex** und gerade von Laien kaum nachzuvollziehen. So wurde vor Jahren mal darüber gestritten, ob ein Kneipp-Bademeister auf den Beruf eines Medizinischen Bademeisters verwiesen werden darf. Zum anderen ist **gerade in der Nachprüfung die Möglichkeit der konkreten Verweisung ohnehin an enge Grenzen** gebunden. Wenn nämlich die versicherte Person in ihrem neuen Beruf weniger als 80% ihres vorherigen Einkommens verdient, kann sie nach gängiger Rechtsprechung ohnehin nicht verwiesen werden. Mit anderen Worten: Jemand, der zuvor 60.000 Euro verdient hat und jetzt in seinem neuen Beruf 50.000 Euro verdient, der dürfte verwiesen werden. Würde er hingegen nur

45.000 Euro verdienen, wäre die Verweisung nicht zulässig. Warum sehen die „*Protagonisten der Bereicherungstheorie*“ hier kein Problem?

**Hinzu kommt, dass neben dem Einkommensaspekt auch die soziale Stellung bzw. das Ansehen der versicherten Person im neu ausgeübten Beruf gewahrt sein muss.** Ein berufsunfähiger Schönheitschirurg dürfte vermutlich nicht auf eine neu ausgeübte Tätigkeit als Spielhallenbetreiber verwiesen werden, in der er möglicherweise deutlich mehr Geld verdient als zuvor. Hier dürften die Gerichte vermutlich davon ausgehen, dass das Ansehen eines Schönheitschirurgen deutlich höher anzusehen ist, und daher eine Verweisung nicht in Frage kommt.

**Für den Versicherer ist somit die Prüfung der Zulässigkeit der konkreten Verweisung ein recht komplexer Vorgang.** Das Einkommen vorher und nachher zu prüfen, dürfte vermutlich noch das kleinste Problem sein. **Aber gerade bei der Beurteilung der sozialen Stellung, die mit einer bestimmten Tätigkeit verbunden ist, dürfte es sehr schnell zu widersprüchlichen Meinungen und damit letztlich langwierigen Auseinandersetzungen führen.** Es könnte also durchaus der Fall eintreten, dass der Versicherer nach Abschluss einer aufwändigen und langwierigen Prüfung selber zu der Erkenntnis kommt, dass eine konkrete Verweisung möglicherweise doch nicht zulässig ist. Oder aber der Versicherer verweist tatsächlich und der Kunde akzeptiert dies nicht und die Auseinandersetzung geht in die nächste Runde.

Erschwerend hinzu kommt, dass sich die **Zahl der Fälle, in denen ein berufsunfähiger Versicherter einer anderen, zulässigen Tätigkeit nachgeht, vermutlich nicht übermäßig groß** sein dürfte. Jemand der wegen starker Depressionen, bspw. Panikattacken und Angststörungen, berufsunfähig ist, der wird kaum in der Lage sein, sich andere Kenntnisse und Fähigkeiten anzueignen, um dann anschließend in einem neuen Beruf tätig zu werden.

Insgesamt hat die Diskussion ein bisschen etwas von einer **Neiddebatte. Jemand, der keinen Einkommensverlust (mehr) hat, soll auch keine Rente von seinem Versicherer mehr beziehen dürfen** – obwohl er natürlich jahrelang pünktlich seine BU-Prämien bezahlt hat. Umgekehrt kommt aber niemand auf die Idee, der Versicherer müsse seine Annahmerichtlinien bzw. seine maximal versicherbare BU-Rente anpassen, damit ein Kunde, der 240.000 Euro im Jahr verdient, eine BU in voller Höhe seines Einkommens von 20.000 Euro im Monat abschließen möchte. **Wenn diese Person im BU-Fall weniger Geld zur Verfügung als vorher, ist also alles gut; hat sie mehr Geld zur Verfügung, dann betrügt sie oder macht sich zumindest moralisch schuldig.** Wirklich logisch ist die Argumentation nicht.



## Value for Money

Zurzeit wird in den Medien das Thema **Value for Money intensiv diskutiert**, bspw. in der **Ausgabe 10/24 von AssCompact** oder in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) 10/24**. Hintergrund des Konzepts ist es, einen neuen **Preisfindungsprozess zu etablieren**, der **letztlich Produkte mit einem ungünstigen Preis-Leistungs-Verhältnis von vornherein verhindern** soll. Die **Bafin** hat in ihrem **Merkblatt 01/2023** bereits ausgeführt, wie ein **Produkt zu definieren, der Zielmarkt zu bestimmen und ein angemessener Kundennutzen festzustellen** ist. Dabei soll das Preis-Leistungs-Verhältnis anhand von Kosten- und Performance-Kennzahlen bewertet werden. Als **Kostenkennziffer** wird hier regelmäßig die sog. **Reduction-In-Yield (RIY)** genannt. Allerdings hat die Kennzahl bekannte Schwächen; so ist sie bspw. **für sich genommen nicht aussagefähig. Entscheidend für die tatsächliche Performance eines Produktes ist vielmehr das Renditepotenzial.**

Doch wie ist das Konzept insgesamt zu beurteilen? Für die Beurteilung, ob ein Produkt die für die Zielmärkte definierten Renditeziele erreicht und die Interpretation der jeweils zugrundeliegenden Modelle und Modellparameter ist ein **erhebliches Know-how erforderlich**. Dieses dürfte in der Praxis nur bei Experten wirklich vorhanden sein. So schrieb **Michael Staffe vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung in AssCompact**: *„Für die Kunden und viele Makler sind diese Kenngrößen vermutlich kaum bis gar nicht interpretierbar.“* Insofern glaubt er, dass *„Die Einteilung der Produkte in Zielmärkte und die Bestimmung der Produkteigenschaften ... zukünftig sowohl für Vermittler als auch für Endverbraucher ein nützliches Instrument sein“* können, um das richtige Produkt zu finden.

Problematisch ist sicher, dass **der jetzt schon hohe Dokumentationsaufwand weiter ansteigen wird.** *„Vor diesem Hintergrund bleibt es fraglich, ob ein erhöhter Aufwand für Versicherungsunternehmen durch zusätzliche Regulierung zu einer Reduzierung der Kosten führen kann“*, ergänzte **Staffe**.

**Dr. Helge Lach, Vorsitzender des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater**, geht in der **ZfV** noch etwas stärker in die **Tiefe der Value for Money-Idee**. Zunächst weist er darauf hin, dass es sich bei der Forderung, ein Anlageprodukt müsse einen angemessenen Gegenwert liefern, um eine Binsenweisheit handelt. **So sei jeder Kauf letztlich ein Tauschgeschäft – Geld gegen Nutzen. Den individuellen Nutzen eines Produktes kann aber nur der Kunde selber beurteilen.** Die Idee, eine Mindestrendite vorschreiben zu wollen und dabei den Kapitalmarkt auszublenden und die **Höhe der Rendite allen auf die Kosten abzustellen, hält Lach für abwegig**

Durch den **Value for Money-Ansatz** könnten **Anbieter unter Kostendruck** geraten und am Ende vor allem auf **besonders günstig kalkulierte ETFs** zurückgreifen. Das dürften zu einem überwiegenden

Teil **volumenstarke ETFs sein, die in US-Aktien und da vor allem in Tech-Werten** investiert sind. Auf diese Weise würde der Ansatz würde die **politische Idee der EU-Kommission**, Gelder gezielt für die Finanzierung großer wirtschaftlicher Projekte zu gewinnen, **konterkariert**. Ersparnisse würden zwar auf diesem Wege durchaus in Produktivkapital gelenkt werden, aber eben nicht in Europa, sondern in den USA.

Völlig ausgeblendet wird in dem Konzept zudem, dass **Verbraucher auch andere Ziele als Rendite** verfolgen könnten. Das könnte **sichere und schnell verfügbare Anlageformen sein, aber auch Versicherungsprodukte mit Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall und des Langlebigkeitsrisikos**. Ganz abgesehen davon, dass sich weiche Faktoren wie Kundenservice und flexible Produkteigenschaften erstens kaum eindeutig messen lassen und zweitens in aller Regel mit Kosten verbunden sind. Das **Fazit von Lach** an dieser Stelle ist eindeutig: *„Es ist schwer nachvollziehbar, warum die Politik und die Aufsicht dieses bunte Bild der Kaufmotive in eines mit Schwarz und Weiß umfunktionieren wollen. Verbraucherschutz ist das nicht. Es gleicht eher einer Bevormundung.“*

Da sich die Diskussion letztlich **sehr stark auf die Abschlusskosten fokussiert**, verfestigt sich eine weitere Vermutung: *„So muss der Eindruck entstehen, dass es am Ende gar nicht primär um Mindestrenditen geht, sondern um eine sophistische Handhabe und gesetzliche Grundlage dafür, Abschlusskosten durch gesetzgeberische Eingriffe absenken und im Zweifel sogar das Verbot von Provisionen fordern zu können.“* Grundsätzlich müsste man eigentlich davon ausgehen können, dass die **Gesellschaften im Wettbewerb untereinander sowohl die Renditen für die Kunden als auch ihre Kosten im Blick** haben. Gerade im Hinblick auf die Abschlusskosten kommt auch wieder ein **weit verbreitetes Misstrauen gegen Makler und Vermittler** zum Ausdruck, denen nicht zugetraut wird, ihre Kunden angemessen zu beraten.

**Zu guter Letzt wirft Lach noch einen ganz neuen Aspekt ein.** *„Aber wie steht es um die stetig anwachsenden Compliance-Kosten und deren Einfluss auf die Rendite?“*. Einzelne Anbieter sind inzwischen zu einer **Kostenbelastung durch Compliance und Bürokratisierung** gekommen, die bis zu **fünf Prozent der Gesamtkosten** ausmachen. Berechtigt ist sicher auch die Frage, wie die **BaFin** es rechtfertigt, Versicherer zu **Investitionen in IT** zwingen zu wollen. *„Das mag erforderlich sein, konterkariert aber jedes Renditeziel.“*

Insgesamt ist natürlich jede Idee zu begrüßen, die zu mehr Transparenz und einer besseren Vergleichbarkeit von Produkten führt. Allerdings kann man sich immer öfter nicht des Eindrucks erwehren, dass es am Ende gar nicht wirklich der Kundennutzen ist, der Aufsicht und Politik so am Herzen liegt.



## Gothaer Privatrente Fonds

Die **Gothaer Lebensversicherung AG** hat eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt. Die **Gothaer Fondsrente Privat FR24-31** bietet für die Kapitalanlage ein breites Anlageuniversum. Mit Hilfe eines **Anlagekonfigurators** können Kunden ihre Anlagestrategie selbst bestimmen.

- › **Kostengünstige ETFs**
- › Institutionelle Anteilsklassen  
**aktiv gemanagter Fonds**
- › Große Auswahl **nachhaltiger Fonds** 
- › Vorausgewählte **Musterportfolios**
- › Fonds mit Volatilitätssteuerung als  
**Stabilisierungs-Baustein**
- › **Zins-Baustein** als festverzinsliche  
Anlageoption

- max. Anzahl besparbarer Fonds: 10 (mind. 5 %; aber mind. 5 EUR pro Fonds)
- max. Anzahl aller gehaltenen Fonds: 99
- Shiften und Switchen: beliebig oft pro Jahr kostenlos möglich
- Orderausführung: innerhalb von zwei Bankarbeitstagen nach Eingang
- optionales Rebalancing: einmal pro Jahr
- optionales Anlaufmanagement (für Einmalbeiträge und Zuzahlungen): schrittweise Umschichtung aus risikoarmen Fonds bzw. Zins-Baustein in gewählte Anlageoption; Zeitraum wählbar (zw. 3 Monaten und 5 Jahren); Anlaufmanagement kann jederzeit vom Kunden beendet werden
- optionales Ablaufmanagement: In den letzten 5 Jahren vor Rentenbeginn, sukzessive Umschichtung in risikoarmen Fonds bzw. Zins-Baustein; monatliche Deaktivierung/Reaktivierung möglich

Ab Rentenbeginn erfolgt eine lebenslange Rentenzahlung, alternativ eine Kapitalauszahlung oder eine Teilverrentung bzw. Kombination aus Rente und Kapitalauszahlung. Der **optionale Liquiditätsbaustein** ermöglicht es, dass Teile des Vertragsguthabens, die nicht für die Teilverrentung vorgesehen sind, in den **gewählten Anlageoptionen** verbleiben. Im Rahmen der **investmentorientierten Verrentung**, anstelle des konventionellen Rentenbezugs, wird das Vertragsguthaben monatlich zwischen konventionellem Guthaben und Anlagevermögen aufgeteilt. Für das Anlagevermögen können zwei von vier Portfolios ausgewählt werden. Ein Wechsel in die konventionelle Rente ist jederzeit möglich.

Das Produkt kann gegen laufenden Beitrag mit mindestens 15 Euro im Monat abgeschlossen werden. Die Mindesteinmalprämie beträgt 7.500 Euro. **Außerplanmäßige Beitragserhöhungen** können bis zu 12 mal pro Jahr vorgenommen werden. Bei **Zuzahlungen** gelten die **Rechnungsgrundlagen vom Vertragsabschluss**; die Höhe beträgt mindestens 100 Euro pro Zuzahlung. Auch während der Rentenzahlung können Zuzahlungen (in den Liquiditäts-Baustein) geleistet werden. Sowohl vor als auch nach Rentenbeginn sind **Teilauszahlungen** von mindestens 500 Euro möglich. Eine eingeschlossene Beitragsdynamik beträgt zwischen 1% und 100% oder orientiert sich an der BBG. Einer **Beitragserhöhung im Rahmen der Dynamik kann beliebig oft widersprochen** werden, ohne den Anspruch auf weitere Erhöhungen zu verlieren. **Das Produkt sieht auch einen nachträglichen Einschluss der Dynamik vor.** Für den Fall von **Zahlungsschwierigkeiten** kann die Zahlung für 3 bis 36 Monate unterbrochen werden oder die Beiträge werden reduziert. Nach einer Beitragsfreistellung kann die Zahlung innerhalb von 36 Monaten wieder aufgenommen werden.

## Bestände an Fondspolice - Wer mit wem Teil 1

Wie die **Analysten von infinma** bereits angekündigt hatten, ist mit der Erfassung der **Geschäftsberichte des Jahres 2023** auch eine **Auswertung des Fondspolicebestandes nach Kapitalverwaltungsgesellschaften** möglich. Derartige Auswertungen sind allerdings nicht so ganz trivial, da bspw. inzwischen viele Lebensversicherer eigene Portfolios auflegen, die sich aus mehreren, z. T. vielen, Fonds zusammensetzen. Da es einen kaum zu leistenden Aufwand bedeuten würde, hier jedes Portfolio auf die Einzelfondsebene herunter zu brechen und dann eine anteilige Zuordnung des Gesamtvolumens auf die einzelne Kapitalverwaltungsgesellschaft, werden derartige Portfolios i. d. R. dem Versicherer zugeordnet. **Auswertungen zu den größten Fonds und den Kapitalverwaltungsgesellschaften mit dem größten Volumen innerhalb der LV-Branche** hatte auch **FONDS professionell ONLINE am 24. und 25.10. dieses Jahres** veröffentlicht. An der Spitze liegen **DWS, Union Investment** und **Allianz Global Investors**.

In den **nächsten Ausgaben der infinma news** werden sukzessive für die großen Lebensversicherer deren fünf wichtigste Fondspartner (Stand Ende 2023) aufgelistet. Den Anfang in dieser Ausgabe machen **Allianz, Alte Leipziger, Baloise, Barmenia, Bayern LV, Condor, Continentale, Generali, HDI** und **Zurich Deutscher Herold**.

### Allianz:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
Allianz Global Investors	11.241
Franklin Templeton	595
Black Rock	474
DWS	306
Fidelity	256

### Alte Leipziger:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	1.085
Alte Leipziger	539
BlackRock	430
Dimensional	229
Flossbach von Storch	129

**Baloise:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	737
Waystone	651
Fidelity	347
Franklin Templeton	133
Ampega	105

**Barmenia:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	67
Amundi	54
BlackRock	17
Flossbach von Storch	14
Fidelity	12

**Bayern LV:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
Bayern LV	3.086
Deka	412
Bayerische Landesbank	156
Franklin Templeton	80
Fidelity	20

**Condor:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	313
Blackrock	236
Dimensional	164
Universal Investment	119
Fidelity	48

**Continentale:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	383
Fidelity	355
Blackrock	313
Franklin Templeton	235
Threadneedle	206

**Generali:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	19.624
Allianz Global Investors	3.980
Generali	1.181
Universal	172
SEB	95

**HDI:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
Ampega	2.524
DWS	1.365
HDI	897
Franklin Templeton	725
Fidelity	593

**Zurich Deutscher Herold:**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	17.486
Franklin Templeton	121
Zurich	117
Amundi	95
Allianz Global Investors	74