



kann  
sond  
leider  
lesen  
Proz

## Was nehm' ich nur?

Der Boom bei Fondspolizzen hält unvermindert an, und die Assekuranzen liefern sich ein Wettrennen um den geneigten Sparer. Neue Produktmixturen sollen den Erfolg vorantreiben. Die Auswahl wächst, hier kommen die Neuen.

von Thomas Riemer

**M**ehr oder weniger (Rendite), das ist hier die Frage. Wer fürs Alter vorsorgen will, kommt um eine fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) kaum mehr herum. Trotz zwischenzeitlicher Börsenerkältungen schlagen die Charts meist nach oben aus, da wollen viele Sparwillige am Aktienboom mitnaschen – und das tun sie auch. So verdankt etwa die Helvetia Versicherungen AG „in den letzten Monaten etwa 55 Prozent des Prämienvolumens bei laufender Einzahlung der FLV, bei den Einmalerglägen sind es sogar 90 Prozent“, freut sich Vorstandsmitglied Markus Bänziger.

**Die Kassen der** Assekuranzen haben nie süßer geklingelt, das Neugeschäft

mit Fondspolizzen hat in Österreich 2006 einen neuen Höchststand erreicht. Das zeigen die Ergebnisse der FLV-Umfrage 2006, die die Unternehmensberatung Towers Perrin unter den österreichischen Anbietern von Fondspolizzen durchgeführt hat.

**Im vergangenen Jahr** sammelten die Anbieter rund 812 Millionen Euro an neuen Prämien ein, deutlich mehr als im Jahr davor, als mit 677 Millionen Euro ebenfalls eine neue Bestmarke erreicht worden war. Zwei Faktoren treiben den Markt laut Werner Holzhauser, Vorstandsvorsitzender der UNIQA FinanceLife Lebensversicherung AG, an, „die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge, welche bei den meisten Anbietern als FLV abgebildet wird, sowie

die attraktive Weiterentwicklung der Produkte.“ Nicht zuletzt habe ein „wieder gestiegenes Vertrauen in die Kapitalmärkte zum Ergebnis beigetragen, gerade durch die eingebundenen Garantien“, sekundiert Vorstandsdirektorin Johanna Stefan von der Donau Versicherung AG. Vor allem Einmalerglägsprodukte waren gefragt. Deren Umsatz kletterte 2006 um 37 Prozent auf einen Rekordstand von 474 Millionen Euro. Aber auch die Konstruktionen mit laufender Prämienzahlung notierten mit 338 Millionen Euro höher als je zuvor.

**Herr und Frau** Österreicher forderten wie gewohnt auch 2006 höchste Sicherheit für ihre Spargroschen. Auf fondsgebundene Garantieprodukte (441 Mil-

Fotos: Everett Kennedy Brown, beige stellt (3)

tionen Euro) – die prämiengünstige Zukunftsvorsorge nicht eingerechnet – entfielen 2006 innerhalb der FLV 29 Prozent der neu eingekauften Polizzen und 54 Prozent der Gesamtprämien. Im Jahr davor standen die Werte noch bei 11 bzw. 38 Prozent. Ein Trend, der anhalten wird, prognostiziert Franz Meingast, Vertriebsvorstand der Generali Versicherung AG: „Es gibt genug Menschen, die schon schlecht schlafen, wenn sich der Zinssatz am Sparbuch um    Prozentpunkt verschlechtert“. Zudem würde durch die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge, in der Aktienveranlagungen mit Garantielementen sogar gesetzlich vorgeschrieben seien, der Boden für diese Art von Produkten aufbereitet.

**Klassische Lebensversicherungen** gingen hingegen nicht so gut. Ein Garantiezinssatz von 2,25 Prozent ließ viele Vorsorgewillige kalt, jedes Sparbuch wirft mehr ab. So wurden 2006 um 0,1 Prozent weniger „Klassiker“ verkauft als noch im Jahr zuvor. Ausgedient haben sie jedoch noch lange nicht, ist Vorstandsvorsitzender Kurt Molterer von der Nürnberger Versicherung AG überzeugt: „Diese Sparvariante ist einfach wie geschaffen für jene Kunden, die für alle Fälle auf ‚Nummer sicher‘ gehen wollen.“

**Um auch auf** der Erfolgswelle der Fondspolizzen mitzuzurufen, versucht jeder Anbieter auch heuer, sich mit ganz eigenen Rezepten in Stellung zu bringen. In den Produktbroschüren dominieren die Begriffe „Flexibilität“ und „Individualität“. Der potenzielle Kunden steht vor der Qual der großen Auswahl.

#### ZÜRICH – SPAREN IST FRAUENSACHE

**Es hat sich** bei den Versicherern mittlerweile herumgesprochen, dass Frauen ihre ganz eigenen Vorsorgeanforderungen und -bedürfnisse haben – und dass es mit dem Sparen ganz schön pressiert. Die durchschnittliche Pension österrei-



WERNER HOLZHAUSER, Uniqa Finance Life LV AG

chischer Frauen beträgt derzeit 768 Euro, damit liegt sie deutlich unter jener von Männern mit 1.298 Euro – um 41 Prozent. „Gerade für Frauen ist daher eine private Vorsorge unerlässlich“, sagt Silvia Emrich, Market Managerin bei der Zürich Versicherungs-AG.

**Seit Anfang Juni** buhlt die „Zürich Lady Invest“-Polizze auf dem Markt um weibliche Kundschaft, nach eigenem Anspruch eine Rundumvorsorge für Frauen. Damit das Vorsorgevehikel bei der Klientel ins Schwarze trifft, „ging der Produktentwicklung umfangreiche Marktforschung voraus; ganze 4.000 Frauen wurden nach ihrer idealen Vorsorge befragt“, sagt Peter Stockhammer, Vorstand für Finanzdienstleistungen bei der Zürich. Die Pensionsvorsorge erledigt die Fondspolizze, die ab 25 Euro pro Monat zu haben ist. „Denn da wir wissen, dass Frauen gerade in jungen Jahren oft wenig Geld zur Verfügung haben, ist die monatliche Mindestprämie bewusst niedrig angesetzt“, erklärt Stockhammer. „Lady Invest“ funktioniert nach dem Prinzip „Damenwahl“: Je nach persönlicher Präferenz, Risikoprofil und Anlagedauer sind sowohl die Fonds als auch eine 100prozentige Kapital- samt 100 Prozent Höchststandsgarantie wählbar. Draufgepackt sind eine Rechtsschutz- und eine Unfallversicherung, letzte-



FRANZ MEINGAST, Generali Versicherung AG

re leistet bei Invalidität bis zu 300.000 Euro. Wer das alles möchte, legt 15 Euro monatlich drauf. Außerdem will man den vielfältigen Lebenssituationen von Frauen Rechnung tragen: Im Falle von Babypause, Arbeitslosigkeit, Weiterbildung für den Wiedereinstieg in den Beruf oder Scheidung können die Zeichnerinnen ihre Prämienzahlung unterbrechen - bei vollem Versicherungsschutz. Obendrauf gibt's einen Todesfallschutz von 100 Prozent.

**Das zweite Vorsorgefabrikat** der Eidgenossen setzt auf das derzeitige Trendthema Ökologie. Zürich Best Invest 2017 ist eine „grüne“ indexgebundene Lebensversicherung, die noch bis 20. November gezeichnet werden kann. Vor allem erneuerbare Energien sollen Kapital generieren – z.B. Biomasse, Wind- und Solarenergie; schließlich sei das „ein boomender Wirtschaftszweig mit hohen Renditen“. Ab 3.000 Euro Einmalzahlung ist man dabei, die Laufzeit beträgt zehn Jahre. Eine 100 prozentige Kapitalgarantie samt 85 prozentiger Höchststandssicherung sollen für ruhigen Anlegerschlaf sorgen.

#### HELVETIA – DREI FAHRBAHNEN ZUM ERFOLG

**Am 1. Juni 2007** ging die Helvetia Versicherungen AG mit zwei FLV an

dieses  
erzeichen  
r nicht  
n ... (bei  
entpunkt)

den Start. Produkt Nr. 1 wurde auf den Namen CleVesto Platinum getauft. Je nach Nervenstärke kann der Zeichner drei Anlagewege mit unterschiedlichen Chancen und Risiken einschlagen, genannt SafeLane, MainLane und Speed-Lane. Gefahren wird entweder mit 100 Prozent Aktien-, Länder- und Regionenfonds oder bewährten europäischen und US-Fonds bis hinunter zu Renten- und Geldmarktfonds. Zudem werden drei aktiv gemanagte Portfolios im Rahmen eines Advisory-Mandats von der Schweizer Vontobel-Gruppe durch Höhen und Tiefen der Finanzmärkte navigiert. Wer selbst Hand anlegen möchte, kann bis zu 18 Fonds nach eigenem Ermessen gebührenfrei kombi-

nieren. Drei zusätzliche „Module“ sollen keine Wünsche offen lassen. Neben aktivem Ablaufmanagement kann der Versicherungsnehmer die Höhe der Kapitalgarantie und den Ablebensschutz individuell festlegen. Last but not least soll die „freie Kapitalverfügung nach dem fünften Jahr bzw. die Anpassung an die finanzielle Situation durch Auszeitvereinbarungen“ neue Zeichner überzeugen, so Bänziger von der Helvetia.

#### WER HAT'S ERFUNDEN?

**Zeitgleich haben die Helvetia und die Nürnberger Versicherungen am 1. Juni 2007 ähnliche Kreationen an den**

Start geschickt. Helvetia nennt ihre „CleVesto Quantum“, die „Höchststandsgarantie der zweiten Generation“. Aus der fränkischen Produktabteilung kommt „Klick“, die sich als „Zukunftspolizze mit dem Sicherheitsgurt“ andient. Das Underlying bilden bei beiden Schöpfungen jeweils Ziel- bzw. Lebenszyklusfonds aus der Schmiede von ABN AMRO, laut Helvetia ein „Spitzenreiter“ im Fondsgeschäft.

**Die ABN AMRO-Fonds sind auf das Jahr hin ausgerichtet, in dem der Anleger in den Ruhestand geht – derzeit gibt's die Fonds namens „Target Click Funds“ mit 45 verschiedenen Fälligkeit-**

### FONDSPOLIZZEN-ANGEBOTE IM ÜBERBLICK

Anbieter	Generali	Nürnberger	Helvetia		Zürich		Donauversicherung	Uniq
Produktbezeichnung	Future Invest, Tarif NLO7	Klick	CleVesto Platinum	CleVesto Quantum	Lady Invest	Best Invest 2017	StarInvest	FlexSolution (vormals „FL Aktiv“)
Auflagedatum	1.10.2007	1.6.2007	1.6.2007	1.6.2007	1.6.2007	01.09.2007 bis 20.11.2007	Ende 2003	September 2005
Einmalerlag	–	ab 2.500 EUR	ja	ja	nein	ja	ab 4.000 EUR	
Min. Todesfallsumme (in %)	10	30/100 (2)	10	10	100	110 % fix im Produkt	mind. 4.000/100	5
Max. Todesfallsumme (in %)	400	150/400 (2)	400	400			200	200
Garantie (in %)		ja (3)	bis 150		100	100	bis 90, Garantiefonds möglich	(10)
Höchststandsgarantie (in %)	100	ja (3)	ja (4)	100	100	85	nein	ja
Mindesteinstiegssumme	35 EUR p.M.	50 EUR p.M.	50 EUR p.M./ 1.000 EUR (2)	25 EUR p.M./ 1.000 EUR (2)	25 EUR p.M. (8)	EUR 3.000,- (Einmalerlag)	4.000,-	37 EUR p.M./ 2.000 EUR (2)
Anzahl gemanagte Portfolios			3				4	16
Anzahl Investmentfonds	Garantiefonds-konzept	45	18	1	11 Dach-/ 19 Einzelfonds		40	über 100
kostenloser Switch (Häufigkeit p.a.)	12 (1)	3	4		unlimitiert	nicht möglich	12	unlimitiert
Kosten für zusätzliche Switches		30 EUR	25 EUR				20 EUR	
Prämienaufstockung	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Prämienaussetzung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja (11)
Abschlag bei Rückkauf	2%, min. EUR 20,- max. EUR 140,-	2,5% (max. 150 EUR)	nein (6)	nein (6)	1%, max. 100 EUR (9)	1%, max. 100 EUR (9)	1	keiner
Verlängerungsmöglichkeit	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja	ja
Ablaufmanagement	ja	ja (3)	ja	nein	ja	nein	ja	ja
Auswahl Rente oder Einmalzahlung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Besonderheiten	5-jähriger Garantiezzyklus, Umschichtungsoption,	Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung einer garantierten Rente schon ab einer Berufsunfähigkeit von 25%.	(5)	(5)	Kombination mit Unfall- und Rechtsschutzversicherungs paket möglich	indexgebundene LV, Laufzeit 10 Jahre, erneuerbare Energien	Produktadaptierung, Kapitalentnahmen möglich, mit Vers.schutz bei schwerer Krankheit und Pflegevorsorge sowie Berufsunfähigkeit, grüne und ethische Fonds seit Frühsommer 2007	Produktadaptierung, Einzelfondspicking, Kombination mit gemanagten Portfolios

(1) ab dem ersten Garantiezeitpunkt (2) lfd. Prämienzahlung/Einmalerlag (3) Basis bilden die Garantiefonds der ABN AMRO Target Click Fund - Serie. Höchststandsgarantie auf Basis der Monatsultimokurse sowie eine Kapitalgarantie zur Fälligkeit abzüglich aller Nebenkosten (4) Höchststandsgarantie: Zu jedem Monatsende wird verglichen, ob der Anteilswert an diesem Tag einen neuen Höchststand erreicht hat. Wenn ja, wird der höhere Betrag zum Laufzeitende des Fonds garantiert (5) ereignisbezogene Nachversicherungsgarantie, flexible Pensionsvereinbarung nach dem 10. Jahr, Zuzahlung ab 1.000 EUR an jedem Ersten des Monats (6) ab dem 5. Jahr (7) ODER Variante mit freier Fondsauswahl, wobei auch hier ein Fonds mit 85% Höchststandsgarantie möglich ist (8) ab EUR 40,- monatlich inkl. Unfall- und Rechtsschutzpaket (9) kein Abschlag in den letzten 5 Jahren (10) VORSORGE NEU „FlexSolution“: Auch mit klass. Lebensversicherung mit Garantieverzinsung bis zu 2,25% p.a. kombinierbar (11) ab Depotwert 1.000 EUR Quelle: Unternehmensangaben



PETER STOCKHAMMER, Zürich Versicherungen AG



KURT MOLTERER, Nürnberger Versicherung



JOHANNA STEFAN, Donau Versicherung AG

ten bis hinauf ins Jahr 2054. Letzterer hat derzeit „eine Aktienquote von 51,20 Prozent. Durch einen Hebel von 2,5 entspricht dies einer Aktienquote von 128 Prozent. Für Garantiefonds ist das ein außerordentlich hoher Wert“, betont der Nürnberger-Vorstandschef.

**Das Ablaufmanagement gibt's** automatisch mit dazu. Je näher der Pensionsantritt rückt, desto weniger Aktien liegen im Depot, bis mit Eintritt ins Rentenalter das ganze Vermögen weitestgehend in festverzinslichen und sicheren Geldmarkt- und Rentenpapiere ruht. „Klick“ macht's am Tag der Ausschüttung. Der einmal erreichte Höchststand wird in jedem Falle überwiesen, welche Kurskapriolen es zwischenzeitlich auch gab.

#### FÜNF FONDS, FÜNF JAHRE

„Neuartig“, wird versprochen, sei die fondsgebundene Lebensversicherung „Future Invest“ der Generali, die am 1. Oktober an den Start gehen wird. Laut Meingast von der Generali können die Kunden „ihr Risiko und ihre Ertragschancen selbst steuern und auf dessen Rahmenbedingungen unmittelbar Einfluss nehmen“. „Future Invest“ wird mit laufenden Zahlungen gefüttert und umfasst insgesamt fünf Garantiefonds. Diese werden jeweils um ein Jahr veretzt aufgelegt und verfügen über einen

fünfjährigen Garantiezklus, an dessen Ende jeweils eine Höchststandsgarantie greift. Ab dem ersten Stichtag, also dem 1. Oktober 2012, kann der Zeichner monatlich eine Änderung seiner Veranlagung vornehmen. Entweder bringt er seine bereits erwirtschafteten Erträge des jeweiligen Garantiekonstrukts monatlich in einem klassischen Deckungsstock mit 2,75 Prozent Zinsen in Sicherheit. Oder er verträgt mehr Nervenkitzel und sucht höhere Renditen, dann schichtet er das Kapital in eine Auswahl ungesicherter Investmentfonds um.

#### NEUER ANSTRICH, NEUER GLANZ

**Die Donauversicherung und die UNIQA** haben zwar keine neuen Ar-

tikel im Gepäck, aber ihre Fondspolizzen aufpoliert. Die Fondspalette des Donau StarInvest wurde auf 40 Investmentfonds ausgedehnt, neu aufgenommene Nachhaltigkeits- und Ethikfonds sollen für attraktive Erträge sorgen – ein gutes Gewissen inklusive. Die bewährten Parameter bleiben erhalten, etwa „die Kombinationsmöglichkeit mit einer Berufsunfähigkeitsvorsorge oder die Übernahme der Prämienzahlungen in der Babypause, bei Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit“, fasst es Donau-Vorstandsdirektorin Johanna Stefan zusammen.

**Die UNIQA treibt** bei ihrer „FL Aktiv“ die Individualität nach vorn, wie die Umbenennung in „FlexSolution“ andeuten soll. Seit Anfang August können sich die Versicherungsnehmer ihren ganz persönlichen Vorsorge-Cocktail per Fondspicking mixen. Ob Aktien, Anleihen oder Alternative Investments, bis zu zehn Fonds können in einer Polizza kombiniert und in Ein-Prozent-Schritten gewichtet werden. Switchings und Ausgabeaufschläge müssen nicht extra berappt werden: genommen wird vielmehr eine „All in one“-Gebühr von 0,02% pro Monat.

**Was nehm' ich** nur?, das ist jetzt für den Kunden die Frage.

#### AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Fondspolizzen verkaufen sich nach wie vor wie geschnitten Brot und stellen klassische Lebensversicherungen weiterhin in den Schatten. Mit neuen Rezepten buhlen die Assekuranten um Kundschaft. Frauenspezifische Lösungen, Kapitalgarantien, Prämienunterbrechung, zwischenzeitliche Geldentnahme sowie Target-Fonds und Fondspicking – jeder Anbieter verspricht, die ideale Lösung im Sortiment zu haben. Wer den Durchblick behalten will, kommt um intensives Studium der Produktbrochüren nicht mehr herum.