

infinma news

Sonderausgabe zu den infinma news Nr. 08 / 2020 vom
07.08.2020 und Nr. 07 / 2020 vom 20.07.2020

- **Interview mit**
Dr. Winfried Gaßner,
Abteilungsleiter Produktmanagement,
WWK Versicherungen
und
Detlef Voshage,
Vertriebsdirektor Sonderdirektion
des Partnervertriebs der WWK
- **WWK IntelliProtect ® 2.0**
- **Brutto- und Nettorechnung**



**Interview mit Dr. Winfried Gaßner,
Abteilungsleiter Produktmanagement
WWK Versicherungen
und
Detlef Voshage, Vertriebsdirektor Sonder-
direktion des Partnervertriebs der WWK**

infinma: Herr Voshage, die WWK verwendet zur Garantierzeugung in der Altersvorsorge seit mehr als 10 Jahren ein sog. iCPPI-Modell namens IntelliProtect. Erklären Sie uns doch bitte zunächst, was sich genau hinter dieser Bezeichnung verbirgt und welche Bedeutung dieses Produkt für die WWK hat.



Voshage: Mit über 410.000 Verträgen und einer Beitragssumme von über 14 Milliarden Euro ist WWK IntelliProtect® die absatzstärkste Produktgeneration die die WWK je auf den Markt gebracht hat. Die als „individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance (iCPPI)“ bekannte dynamische Portfolio-Absicherungsstrategie kommt bei unserer Fondsrenten in allen drei Schichten zum Einsatz. Die Portfolioumschichtungen werden börsentäglich durchgeführt und nicht nur zum Monatsende, wie es bei den meisten Wettbewerbsprodukten der Fall ist. Das hat unseren Kunden in der Vergangenheit nachweislich hohe Investitionsquoten in die gewählten Investmentfonds und damit hohe Renditen ermöglicht.

infinma: Kürzlich hat die WWK einen Relaunch von IntelliProtect vorgenommen. Herr Dr. Gaßner, was hat sich hier geändert?

Dr. Gaßner: Nach über zehn Jahren haben wir die Produktreihe nun um viele Features ergänzt. Im Fokus steht eine völlig neue Fondspalette, mit der wir ausgewählte, renditestarke Anlagemöglichkeiten zur Verfügung stellen und Kostenaspekte deutlich stärker berücksichtigen. Darüber hinaus tragen wir dem starken Wachstum von indexorientierten und nachhaltigen Investments Rechnung. Ein weiteres interessantes Merkmal der neuen Policen-Generation ist die sogenannte „Lock-in-Funktion“ während der Ansparzeit. Damit kann der Kunde auf Wunsch bereits erreichte Kursgewinne sichern und sein Garantieniveau, also die Höhe der garantierten Ablaufleistung bzw. der garantierten Rente, anheben. Die neuen Tarife stehen unter dem Namen WWK IntelliProtect® 2.0 seit dem 1. Juli zur Verfügung. Im Rahmen des „Riester- und Direktversicherungs-Checkers“ hat infinma unsere Bedingun-

gen bereits sehr detailliert unter die Lupe genommen und sehr gut bewertet. Auch Franke & Bornberg vergibt für alle von der WWK neu angebotenen Tarife, die Bestnote FFF+.

infinma: In der Werbung zu IntelliProtect spielt der hohe mögliche Investmentanteil an der Kapitalanlage eine große Rolle. Hat denn der Kunden bzw. sein Vermittler die Möglichkeit, sich diesen Investmentanteil überhaupt anzuschauen? Provokant gefragt: Lässt sich ein solcher höherer Investmentanteil nachweisen?

Voshage: Durch die börsentägliche Allokation jedes einzelnen Kundenvertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds haben unsere Kunden in der Ansparphase sehr hohe Renditechancen bei gleichzeitiger Gewährung einer 100 % Bruttobeitragsgarantie zum Ende der Beitragszahlungsdauer. Durch diese verwaltungsaufwändige Konstruktion sind unsere Fondsrenten äußerst performancestark und erreichten nachweislich sehr hohe Investitionsquoten in Aktienfonds. Anhand von realen Vertragsdaten können wir Aktienquoten von bis zu 100 % belegen. Die Quoten können vom Vermittler täglich aktuell und völlig transparent in unserem Vertriebsinformationsportal eingesehen werden. Auch Kunden können diesen wertvollen Service jederzeit tagesaktuell über unser neues Kundeninformationsportal WWK Inside nutzen.

infinma: Gerade seit den Börsenturbulenzen im Februar und März 2020 wird heftig darüber diskutiert, in welchem Rhythmus Umschichtungen in den Kapitalanlagen stattfinden sollten. IntelliProtect verwendet einen tagesaktuellen Umschichtmechanismus. Bietet dieses System aktuell Vorteile?

Gaßner: Die Corona-Krise hat weltweit zu starken Rückgängen an den Aktienmärkten geführt. Der iCPPI- hat bei jedem einzelnen Vertrag sehr rasche massive Umschichtungen in das Sicherungsvermögen der WWK ausgeführt. Dort wurde das Kapital sicher verzinst und wurde mit der Erholung an den Aktienmärkten rasch wieder zur rentierlichen Anlage in die gewählten Investmentfonds investiert. Die Corona-Krise war also in der Tat ein Härtetest; und das Produkt hat genau das getan, für das wir es entwickelt hatten. Der Umschichtungsmechanismus hat damit seine hohe Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Um es konkret zu machen: Anfang März lag der DAX nach dem ersten Rückschlag noch bei 11.857 Punkten, Ende März nur noch bei 9.935 Punkten. Während unser Algorithmus mit täglicher Taktfrequenz ab dem 2. März sukzessive aus Aktien in den sicheren Deckungsstock umgeschichtet hat, haben Wettbewerbsprodukte mit monatlicher Taktfrequenz erst nach einem Monat reagiert und waren beim Crash daher stärker investiert. Bei der folgenden Erholung der weltweiten Börsen dürfte der Vorteil unseres WWK IntelliProtect® sich analog positiv ausgewirkt haben.

infinma: Auch in der Kapitalanlage bzw. den Investmentmöglichkeiten gab es Neuerungen. Wie sehen diese aus?

Gaßner: Wir haben die gesamte Fondspalette erneuert. Insgesamt bieten wir nach wie vor über fünfzig Fonds an. Das sind in weiten Teilen die gleichen Fonds wie vorher, aber nun mit einer kostengünstigen „Clean-Share-Class“. Darüber hinaus bieten wir ab sofort auch neun passiv gemanagte Indexfonds des Anbieters Vanguard an. Diese sind noch kosteneffizienter als ein aktiv gemanagter Aktienfonds und eröffnen den Kunden gewissermaßen institutionelle Anlagemöglichkeiten, wie beispielsweise die Umsetzung von Core-Satellite-Strategien. Für Kunden, die ihr Portfolio nicht selbst zusammenstellen wollen, stehen eine Reihe neu konzipierter Fonds-Baskets zur Verfügung. „WWK Basket Offensiv“ und „WWK Basket moderat“ berücksichtigen unterschiedliche Risikoneigungen und können jeweils mit aktiv gemanagten Fonds oder Indexfonds gewählt werden. Interessant sind zudem auch drei spezielle Themen-Baskets. Wer beispielsweise seine Sparbeiträge unter sozialen, ethischen und umweltbezogenen Kriterien anlegen möchte, ist im „WWK Basket Nachhaltigkeit“ gut aufgehoben. Mit dem im Rahmen unserer neuen Angebotssoftware AVANTI eingeführten Fondsfinder erleichtern wir die Fondsauswahl deutlich. Mit seiner Hilfe lässt sich vom Vermittler anhand weniger Kriterien ein passgenaues Portfolio nach den Wünschen und Bedürfnissen des jeweiligen Kunden zusammenstellen.

infinma: Neben diesen eher technischen Dingen hat die WWK auch die Darstellungsform in ihrer Angebotssoftware überarbeitet. Wie viele andere Anbieter auch, verwenden Sie nun zur Hochrechnung der Angebotswerte die Bruttomethode anstatt der bisherigen Nettomethode. Welche Gründe waren hierfür ausschlaggebend? Wie erklären Sie Ihren Vertriebspartnern diese Änderungen?

Gaßner: Das Thema Hochrechnungen und deren Vergleichbarkeit ist ja wirklich ein viel diskutiertes Thema in der Branche. In der einen Schicht darf man netto hochrechnen, in der anderen brutto, d.h. einmal mit, einmal ohne Fondskosten. Um uns mit dem Wettbewerb vergleichbar zu machen, auch für den Vermittler, bieten wir zukünftig beide Varianten an. Das heißt, der Vermittler kann die Art der Hochrechnungen in allen Schichten flexibel wählen und erhält so ein korrektes Bild über die Leistungsfähigkeit der Produkte. Natürlich war das Thema auch Gegenstand der Schulungen, die wir Führungskräften und Vermittlern angeboten haben. Auch Einzelfragen haben unsere Führungskräfte und Spezialisten beantwortet. Nicht für jeden ist eine Veränderung der Hochrechnungssystematik in den Auswirkungen unmittelbar nachvollziehbar. Die real existierenden Vorteile einer durchwegs kostenoptimierten Fondspalette mit Indexfonds und Clean-Shareclasses wird aber alleine in einer Welt der Brutto-Hochrechnung erkennbar.

infinma: Die WWK wirbt mit einer 100%-igen Beitragsgarantie über alle Schichten. Vermutlich hat das Geschäft mit Garantien bei Ihnen einen großen Anteil. Wie verhält sich der Anteil Fondspolice mit und ohne Garantie bei Ihrer Gesellschaft? Welche Bedeutung haben andere Produkte wie bspw. solche zur Arbeitskraftabsicherung?

Voshage: Über 80 Prozent unseres Neugeschäfts resultieren aus der Produktreihe WWK IntelliProtect®, die wir in allen Vorsorgeschriften anbieten. Hauptgrund für den großen Markterfolg ist sicherlich der bereits beschriebene iCPPI-Motor. Wie wir alle wissen, gibt es an den Kapitalmärkten keinen „free lunch“. Die Hauptkosten von Garantieprodukten sind Opportunitätskosten bzw. der entgangene Gewinn. Diese werden durch das kundenindividuelle und börsentäglich arbeitende Garantiesystem minimiert. Das ist der entscheidende Vorteil gegenüber allen anderen Garantieprodukten. Das fondsgebundene Geschäft ohne Garantie wird nach unserer Erfahrung weniger stark nachgefragt.

infinma: Und wie sieht es aus mit dem Verhältnis von privater zu betrieblicher Altersvorsorge?

Voshage: Wir haben unseren vertrieblichen Schwerpunkt klar auf alle geförderten Altersvorsorgeprodukte gelegt. Bei Riester sind wir Marktführer im fondsgebundenen Segment. Auch in der bAV verzeichnen wir seit Jahren starke Umsatzzuwächse. Hier spielen neben den Vorteilen auf der Produktseite auch unsere umfangreichen Bemühungen, die Vertragsverwaltung auf Seiten der Arbeitgeber über den Einsatz digitaler Tools zu reduzieren, eine entscheidende Rolle. Kurz erwähnen möchte ich den unter dem Namen „WWK bAV.digital“ bekannten vollintegrierten und digitalen Beratungs- und Angebotsprozess für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vermittler. Damit wird die bAV für alle Beteiligten deutlich einfacher, was Voraussetzung für eine noch größere Verbreitung in der Bevölkerung ist.

infinma: Können Sie etwas dazu sagen, auf welche Anteile die jeweiligen Vertriebswege in den einzelnen Produktbereichen kommen?

Gaßner: Die Wahrung der eigenen Unabhängigkeit ist für den WWK-Konzern auch künftig das oberste strategische Unternehmensziel. Um dies zu gewährleisten setzen wir neben dem Erhalt und dem weiteren Aufbau der bereits heute sehr hohen und deutlich über dem Branchenschnitt liegenden Finanzstärke unseres Unternehmens im Vertrieb weiter auf eine ausgewogene Mischung aus Ausschließlichkeitsorganisation und Maklervertrieb. In den letzten Jahren haben sich die Produktionsanteile im Lebensversicherungsgeschäft deutlich in Richtung freie Finanzberater entwickelt, die Produktion hat hier mit zweistelligen Zuwachsraten äußerst dynamisch entwickelt. Im Geschäft mit Kompositversicherungen, die fast ausschließlich von unserem Eigenvertrieb vermittelt werden, verhält es sich genau umgekehrt. In beiden Segmenten zählt der weitere Ausbau der Organisationen zu unseren strategischen Vertriebszielen.

infinma: Zum Schluss noch zwei ganz andere Themen: Wie ist das bisherige Geschäftsjahr 2020 verlaufen? Hat sich der bisherige Corona-Verlauf auf Ihren Vertrieb ausgewirkt? Wie unterstützen Sie bspw. den Vertrieb in Zeiten, in denen Präsenzveranstaltungen nur sehr bedingt möglich sind?

Voshage: Die WWK verzeichnete im Geschäft mit Lebensversicherungen von Januar bis einschließlich Juni 2020 keinen nennenswerten Umsatzrückgang. Der Neuzugang blieb gegenüber dem Vorjahr annähernd stabil. Besonders positiv verläuft das Geschäft mit den großen Vertriebseinheiten. Viele dieser Unternehmen wie auch die WWK haben die für die digitale Kundenberatung notwendigen Tools dank ihren strukturellen Möglichkeiten bereits seit geraumer Zeit in ihre Prozesse integriert.

infinma: Neben Corona ist seit einiger Zeit das Thema Nachhaltigkeit in aller Munde. Wie ist die WWK hier aufgestellt? Welchen Möglichkeiten bieten Sie Ihren Kunden?

Gaßner: Fünf ESG-konforme Fonds haben wir innerhalb des neuen „Basket Nachhaltigkeit“ allokiert. Dies ist aber nur ein erster Schritt in diese Richtung, die wir im Rahmen der demnächst in Kraft tretenden EU-Verordnung 2019/2088 weiterverfolgen werden. Sobald hier Klarheit herrscht, überprüfen wir Beratungsprozess und Fondsportfolio vor dem Hintergrund der Definitionen und Regelungen, die von politischer Seite vorgegeben werden. Es ist gut möglich, dass wir die Fondspalette gerade vor diesem Hintergrund zeitnah weiter ergänzen.

infinma: Meine Herren, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der WWK für die Zukunft weiterhin alles Gute und viel Erfolg.

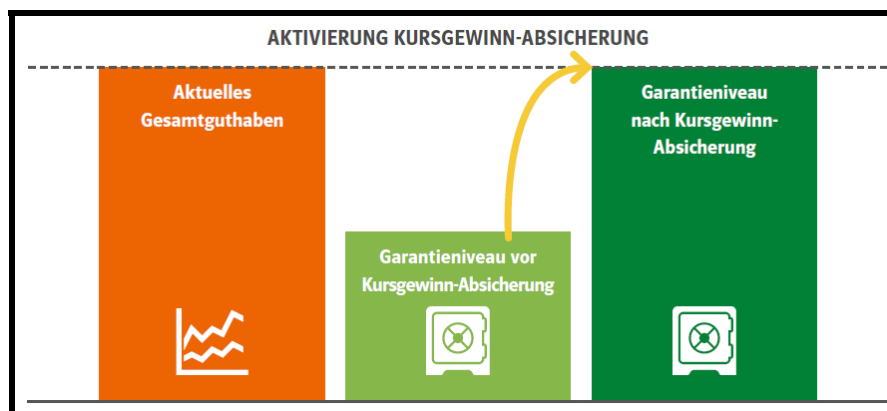
WWK IntelliProtect ® 2.0

Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich ein Update ihres **Garantiemodells IntelliProtect ®** eingeführt. Dabei handelt es sich um **iCPPI-Wertsicherungskonzept, das eine 100%ige Bruttobeitragsgarantie** mit Renditechancen verbindet. Dazu passt es **jeden Vertrag an jedem Bankarbeitstag** automatisch an die aktuellen Finanzmarktbedingungen an. Abhängig von Größen wie Laufzeit, Garantieniveau und Marktsituation wird das Gesamtguthaben jedes Kunden an jedem Bankarbeitstag auf eine optimale Investmentfondsquote hin überprüft.

Seit Markteinführung vor über 10 Jahren hat die **WWK** mehr **410.000 Verträge** abgeschlossen, davon alleine mehr **290.000 Riester-Verträge**. Die abgerechnete **Beitragssumme** liegt bei mehr als 14 Mrd. Euro.

Das Wertsicherungskonzept steht auch weiterhin **in allen drei Schichten der Altersvorsorge** zur Verfügung. In der ersten und dritten Schicht kann neben der 100%-igen Bruttobeitragsgarantie die **Garantiehöhe bei Vertragsbeginn in 10-%-Schritten ab 50%** gewählt werden.

Das **Update 2.0** beinhaltet jetzt u. a. eine **Lock-In-Funktion**, mit der der Kunde ein einmal erreichtes **Vertragsguthaben individuell absichern** kann. Der gesicherte Garantiewert steht zukünftig garantiert zum Ende der Grundphase zur Verfügung. Die bisherige Garantieleistung kann sich durch die Kursgewinn-Absicherung nicht reduzieren.

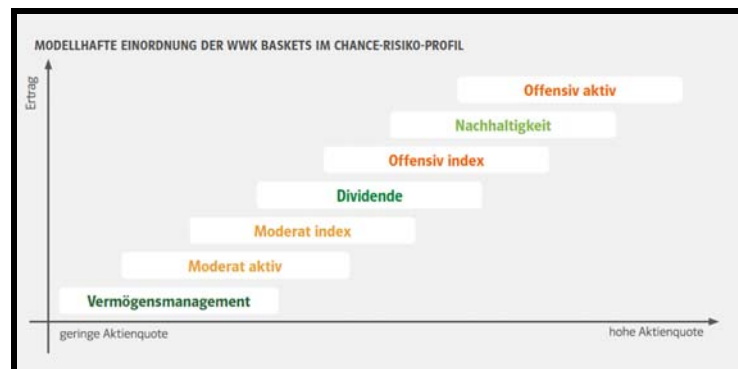


Daneben hat die **WWK neue Anlagemöglichkeiten** geschaffen. Es stehen sowohl **institutionelle Anteilklassen** von aktiv gemanagten Fonds wie auch **passive Indexfonds** (von Vanguard) zur Verfügung. So kann der Kunde bzw. sein Vermittler je nach Anlageprofil ein passendes Anlageportfolio zusammenstellen. Im Bereich von **ETFs** setzt die **WWK** auf die **BlackRock Managed Index Portfolios**.

Zudem hat die **WWK** aktuell **sieben Baskets** im Angebot, die sich im Anlageschwerpunkt und damit letztlich im Risikoprofil unterscheiden. Dabei decken die sog. **Themenbaskets** die Anlagebereiche **Vermögensmanagement, Dividende und Nachhaltigkeit** ab.

<p>WWK Basket Offensiv aktiv</p> <p>Aktiv gemanagte Fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> 8 Fonds von 7 Investmentgesellschaften Anlageschwerpunkt: deutscher, europäischer und globaler Aktienmarkt 		<p>WWK Basket Offensiv index</p> <p>Indexfonds und ETF-basierte Fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 Fonds von 2 Investmentgesellschaften Anlageschwerpunkt: europäischer, amerikanischer und globaler Aktienmarkt mit Beimischung von Investitionen in aufstrebende Schwellenmärkte
<p>WWK Basket Moderat aktiv</p> <p>Aktiv gemanagte Fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> 6 Fonds von 5 Investmentgesellschaften Anlageschwerpunkt: alle Anlageklassen des globalen Kapitalmarktes sowie des europäischen Rentenmarktes 		<p>WWK Basket Moderat index</p> <p>Indexfonds und ETF-basierte Fonds</p> <ul style="list-style-type: none"> 4 Fonds von 2 Investmentgesellschaften Anlageschwerpunkt: europäischer und globaler Aktienmarkt plus Beimischung von Investitionen in defensive Anlageklassen

In ein **Chance-Risiko-Profil** sortieren sich die Baskets so ein:



In den Angeboten weist die **WWK** seither die sog. **Ongoing Charges** aus, ebenso die **Kickbacks (= Rückvergütungen der Fondsgesellschaften)**. Bei Auswahl mehrerer Fonds erfolgt der Kostenausweis für jeden einzelnen Fonds und in die Berechnung fließen die Kosten gewichtet ein.

Die **Garantiesicherungskosten im Modell** konnten von 2,5% auf 2% gesenkt werden, parallel dazu sinkt die Überschussbeteiligung von 1,7% auf 1,2%. Im Ergebnis ergibt sich damit eine unveränderte Nettokostenbelastung von 0,8%.

Bei der Angebotsberechnung selber hat die **WWK bei IntelliProtect® 2.0** auf die sog. **Bruttorechnung** umgestellt. Der Hochrechnung liegt nun also die **Fondsperformance vor Abzug der Fondskosten** zugrunde. Bei einer angenommenen Rendite von bspw. 6% würden die Fonds- und die Versicherungskosten hiervon in Abzug gebracht. Die Nettorechnung hingegen interpretierte die 6% Performance als Rendite nach Abzug von Fondskosten. In der Praxis muss also der zugrundeliegende Fonds seine eigenen Kosten noch zusätzlich erwirtschaften, so dass Netto 6% in der Praxis möglicherweise 7,5% oder mehr sind.

Insgesamt wird damit die **Angebotsgestaltung deutlich transparenter** und die **WWK folgt einem Markttrend**. Immer mehr Anbieter, zuletzt etwa **Standard Life**, lösen sich von der Nettorechnung zugunsten der Bruttomethode.

Brutto- und Nettorechnung

Mit dem Relaunch der Produktpaletten hat bspw. **Standard Life** auch die Darstellung ihrer Angebote überarbeitet. Für die **Hochrechnung** wird jetzt anstelle der bisherigen **Nettomethode** die sog. **Bruttorechnung** verwendet. Die wesentlichen Unterschiede zeigt die folgende Übersicht:

	Nettomethode	vs.	Bruttomethode
	Wertentwicklung <u>nach</u> Abzug der Fondskosten		Wertentwicklung <u>vor</u> Abzug der Fondskosten
Wertentwicklung	6,00 %		6,00 %
Ablaufleistung	143.123,52 €		96.772,46 €
Fondskosten	1,75 %		1,75 %
Fondskosten berücksichtigt	x		✓
Erforderliche Wertentwicklung	7,75 %*		6,00 %
Rendite nach Kosten	-		3,13 %**
Rendite nach Versicherungskosten	4,88 %***		-

*Eigene Berechnung (Wertentwicklung plus Fondskosten) / ** Eigene Berechnung mögliche Wertentwicklung minus Versicherungs- und Fondskosten) / *** Eigene Berechnung (Erforderliche Wertentwicklung minus Fonds- und Versicherungskosten) / Es handelt sich um eine beispielhafte Darstellung, Kickbacks wurden nicht berücksichtigt

Der wesentliche Unterschied liegt also in der Berücksichtigung der Fondskosten, die in dem einen Fall explizit in Abzug gebracht werden (Brutto) und im anderen Fall als bereits abgezogen betrachtet werden. Die **Nettomethode** führt somit unter sonst gleichen Voraussetzungen zu einer **höheren illustrierten Ablaufleistung**. Allerdings ist auch von vorneherein klar, dass die tatsächlichen Ablaufleistungen zum Ende der Versicherung niedriger sein müssen, da die Fondskosten in der Praxis ja tatsächlich anfallen und somit die Leistung verringern. Zudem **erschwert die Nettomethode die Transparenz bzgl. evtl. Kickbacks**. Wenn die Fondskosten nicht explizit berücksichtigt und im schlimmsten Fall auch gar nicht ausgewiesen werden, dann ist auch eine realistische Einschätzung von Rückvergütungen der Fondsgesellschaften nicht möglich. Um ein Angebot beurteilen zu können, ist es eben von Interesse, wie hoch die Kosten des Fonds sind. Werden bspw. pauschale Kickbacks in Höhe von 0,4% des Guthabens eingerechnet und der zugrundeliegende Fonds, etwa ein besonders kostengünstiger ETF, hat selber nur eine Kostenbelastung von 0,2%, dann leuchtet es unmittelbar ein, dass es Kickbacks in der genannten Höhe nicht geben kann.

Zudem zeigt die obige Abbildung, dass die **Nettomethode keine Angaben der Gesamrendite nach Kosten** ermöglicht. Da die Fondskosten ja gerade außer Betracht bleiben, kann es sich also bei der angegebenen Rendite **lediglich um eine Rendite nach Versicherungskosten** handeln.

In der Vergangenheit wurde diese Art der Darstellung dadurch begünstigt, dass diverse Vergleichsprogramme die hochgerechneten Ablaufleistungen undifferenziert der Höhe nach sortiert hatten und

z. T. nicht einmal die unterschiedlichen Rechenmethoden kenntlich gemacht hatten. In dem Maße, wie die Vergleichsprogramme ihre Darstellungsweise geändert haben, hat sich dann in den letzten zwei bis drei Jahren die **Bruttomethode mehr und mehr durchgesetzt**.

Eine **übersichtliche Darstellung der Kosten und deren Auswirkung auf die Rendite** des Vertrages findet man bspw. bei der **Zurich**:

Angenommene → Wertentwicklung der Fonds vor → Fonds-Kosten pro Jahr	2,00 %	4,00 %	6,00 %	8,00 %
- Rendite-Minderung durch Fonds-Kosten (A)	0,20 %	0,20 %	0,20 %	0,20 %
- Wertentwicklung der Fonds nach Fonds-Kosten pro Jahr	1,80 %	3,80 %	5,80 %	7,80 %
- Rendite-Minderung durch Abschluss- und Verwaltungs-Kosten (B)	1,50 %	1,51 %	1,52 %	1,55 %
- Beitrags-Rendite nach Kosten	0,30 %	2,29 %	4,28 %	6,25 %
+ Rendite-Erhöpfung durch Überschüsse (C)	0,55 %	0,56 %	0,56 %	0,57 %
- Beitrags-Rendite nach Kosten und Überschüssen	0,85 %	2,85 %	4,84 %	6,82 %
Gesamt-Kosten-Quote (Effektiv-Kosten) = (A) + (B) - (C)	1,15 %	1,15 %	1,16 %	1,18 %

Wie sich die **Kostenbelastung des gewählten Fondsportfolios auf die erforderliche Bruttowertentwicklung** auswirkt, zeigt bspw. die **WWK**:

Angenommene Nettowertentwicklung des Fondsguthabens	0,0 %	3,0 %	6,0 %	9,0 %
Kostensatz des gewählten Fondsportfolios	1,45 %	1,45 %	1,45 %	1,45 %
Erforderliche Bruttowertentwicklung	1,45 %	4,45 %	7,45 %	10,45 %

Die aktuelle **Diskussion um die Brutto- und Nettomethode** zeigt zwei Dinge sehr deutlich: Die Lebensversicherer in Deutschland sind zunehmend bemüht, in ihren Angeboten **transparenter** zu werden. Allerdings bleibt der **Vergleich von hochgerechneten Ablaufleistungen eine anspruchsvolle Aufgabe**. Dabei sollte zunächst geprüft werden, **ob zwei Angebote auch tatsächlich auf den gleichen Grundannahmen beruhen**. Dazu gehören bspw. die Höhe einer evtl. Garantie, der bzw. die besparten Fonds samt den zugehörigen Kosten, aber auch die grundlegende Funktionsweise des technischen Versicherungsmodells. So lassen sich bspw. **Indexrenten und iCPPI-Modelle** nur schwer miteinander vergleichen, auch wenn beide möglicherweise eine 100%-ige Beitragsgarantie bieten. **Dementsprechend sind Kostenvergleiche in irgendwelchen Softwaretools und / oder in Presseveröffentlichungen stets mit einer gewissen Vorsicht zu genießen**.

infinma GmbH
Max-Planck-Str. 37 A
50858 Köln

Telefon (0 22 34) 9 33 69 - 0
Telefax (0 22 34) 9 33 69 - 79
email info@infinma.de