



Rente WachstumGarant: Es kann nur aufwärts gehen!

Der Konzern VKB bringt mit der Rente WachstumGarant ein neues Konzept für die Altersvorsorge auf den Markt: WachstumGarant spricht sicherheitsorientierte Kunden an, die gleichzeitig von Erträgen am Kapitalmarkt profitieren wollen. Das Vorsorgekonzept garantiert mindestens den Erhalt der eingezahlten Beiträge zum Laufzeitende; gleichzeitig bietet es aber auch die Chance, an der Entwicklung der 100 dividendenstärksten Unternehmen weltweit teilzuhaben. Dr. Jutta Krienke, Hauptabteilungsleiterin Produkte Leben bei der Versicherungskammer Bayern, erläutert das Konzept im Interview mit dem Experten Report.

Dr. Jutta Krienke, Hauptabteilungsleiterin Produkte Leben bei der Versicherungskammer Bayern

Die Niedrigzinssituation hat natürlich Auswirkungen auf die Lebensversicherung, da wir von der Rendite festverzinslicher Papiere abhängig sind. Auch manche Medien und Verbraucherschützer haben in Sachen Lebensversicherung oft mehr zur Verunsicherung beigetragen als Info zu liefern. So haben die deutschen Lebensversicherer im Jahr 2015 knapp drei Prozent Beitragseinnahmen verloren. Wir konnten uns hier mit einem Wachstum von etwa sieben Prozent allerdings vom Trend abkoppeln.

Wesentliche Treiber waren dabei sowohl die betriebliche Altersvorsorge (bAV) als auch unsere fondsgebundene Rentenversicherung FlexVorsorge Vario, die es bereits seit 2009 als Drei-Topf-Hybrid gibt und 2014 erfolgreich modernisiert wurde. Aber auch der VKB-Neoklassiker, die PrivatRente Plus, hat von 2015 auf 2016 um knapp 6 Prozent zugelegt. Ich bin überzeugt, dass diese erfreuliche Entwicklung an der konsequenten Umsetzung der Produktstrategie im Leben-Bereich liegt. Seit unser neuer Leben-Vorstand Dr. Ralph Seitz diese im herausfordernden

Marktumfeld im April 2015 entwickelt hat, ist es nun meine Aufgabe, sie im Produktportfolio umzusetzen, weiterzuentwickeln und die Produktinnovationen sowohl in unserem Vertriebsnetz mit über 4.000 Beratungsstellen als auch dem freien Vertrieb zur Verfügung zu stellen.

Sie waren bis jetzt als Versicherer eher zurückhaltend, was die Einführung einer Index-Rente anbelangt. Was hat Sie dazu bewogen, Ihre Haltung zu ändern?

Es handelt sich weniger um einen Paradigmenwechsel als eine organische Ergänzung unseres bestehenden Portfolios: Die PrivatRente Plus ist für den sicherheitsorientierten Kunden gedacht, FlexVorsorge Vario für den chancenorientierten. Aber auch Menschen mit großem Sicherheitsbedürfnis haben verstärkt den Wunsch nach mehr Rendite. Deshalb wurde von uns die indexorientierte PrivatRente WachstumGarant entwickelt – sie eröffnet auch sicherheitsbewussten Anlegern die Möglichkeit, von den Renditen am Kapitalmarkt zu profitieren mit Netz und doppeltem Boden.

Bitte erklären Sie uns Ihre neue Index-Police. Was sind die Besonderheiten gegenüber den Angeboten Ihrer Mitbewerber?

Herkömmliche Index-Renten haben ein paar spezifische Eigenschaften, die wir mit Blick auf das aktuelle Niedrigzinsumfeld anders machen: Bei WachstumGarant erfolgt die Index-Partizipation unabhängig von der Überschussbeteiligung aus dem Sicherungsvermögen. Der Kunde profitiert von zwei unabhängigen Ertragsquellen - der indexorientierten Kapitalanlage (IOK) und dem Sicherungsvermögen. Aus beiden Quellen werden Erträge erzielt, die sich dann auf das Vertragsguthaben auswirken.

Garantiert sind alle eingezahlten Beiträge plus der laufenden Überschüsse aus dem Sicherungsvermögen. Aus der IOK kommen jeweils 10 Prozent des monatlichen Wertzuwachses hinzu, die bis zum geplanten Rentenbeginn über einen so genannten Lock-in gesichert werden. Wichtig dabei: Eine einmal erreichte garantierte Vertragssumme kann nicht mehr verloren gehen.

Weitere Besonderheit unseres Produkts sind der Verzicht auf Caps und Quoten, das heißt: Alle Entwicklungen werden mitgenommen. Zudem gibt es keine Index-Stichtage. Das bedeutet, dass die Wertentwicklung eines Monats unabhängig von anderen Monaten ist. WachstumGarant ist darüber hinaus sehr flexibel und passt sich dem Leben des Kunden an: So sind etwa Freistellungen und Entnahmen ebenso möglich wie Zuzahlungen oder der spätere Einschluss einer BU-Versicherung.

Sie legen in einen internationalen Index an. Was sind die Vorteile gegenüber einem europäischen?

Der Rente WachstumGarant liegt eine indexorientierte Kapitalanlage zugrunde, die sich am Index „STOXX Global Select Dividend 100 Net Return“ orientiert und damit an den 100 dividendenstärksten Aktientiteln weltweit. Unternehmen, die hier berücksichtigt werden, müssen in vier von fünf zurückliegenden Jahren einen positiven Dividendenertrag erwirtschaftet haben. Der Markt des EuroStoxx oder Dax ist wesentlich kleiner, die potentielle Belastung durch Marktschwankungen daher auch größer. Der bevorstehende Rückzug von UK aus der EU könnte dies zusätzlich verstärken. Gerade durch die international ausgelegte Strategie von WachstumGarant betreffen unsere Kunden diese Szenarien aber entsprechend weniger.

Die Assekurata hat ein Rating zu Index-Policen veröffentlicht und kommt dabei zu dem Ergebnis, dass sich die einzelnen Produkte nur schwer vergleichen lassen. Was bedeutet das

für den Makler in der Beratung? Welche Kriterien sind für welche Zielgruppe wichtig?

Wir befürworten den Vergleich – und zwar sowohl zwischen Produkten einzelner Wettbewerber als auch zwischen verschiedenen Produktmodellen. Gerade im Vergleich lernt man besser und begreift auch die Unterschiede leichter, etwa zwischen einer klassischen Rentenversicherung und einer Index-Rente. Wir würden uns hier auch wünschen, dass die Rating-Agenturen diese inhaltlichen Strukturunterschiede künftig stärker mit aufnehmen.

Indexprodukte und Fondspolizen benötigen eine längere Laufzeit, um langfristig erfolgreich zu sein. Ab welchem Alter empfehlen Sie das Produkt evtl. nicht mehr?

Für WachstumGarant empfehlen wir eine durchschnittliche Laufzeit von 15 Jahren und mehr; die Mindestlaufzeit beträgt 12 Jahre. Das System funktioniert besser, je länger es läuft. Man sollte den Vertrag daher auch nicht kündigen, wenn sich der Kapitalmarkt negativ entwickelt. Deutlich wird das mit unserem [Performancerechner](#): Wenn die Märkte negativ sind, bleibt immer noch die endfällige Garantielinie. Entwickeln die Märkte sich hingegen positiv, profitiert der Kunde auch davon.

Stichwort „lebenslange Rente“: Kann sie bei niedrigen Zinsen, der anhaltenden Volatilität der Anlagen und der demografischen Entwicklung überhaupt noch garantiert werden?

Wir wissen alle nicht, wie die Märkte in zehn oder 20 Jahren aussehen werden. Mit WachstumGarant schaffen wir aber einen garantierten Rentenbetrag, für den drei Auszahlungsvarianten zur Verfügung stehen: Einmalige Kapitalzahlung, monatliche Rente oder ein Mix aus Beidem.

Es wird immer dafür plädiert, dass Versicherungsprodukte transparenter und einfacher werden müssen, damit sie vergleichbar und für den Kunden gut zu verstehen sind. Auf den ersten Blick gehören Indexpolizen nicht zu dieser Spezies. Wie vermittelt Sie dieses komplexe Produkt?

Es ist ein Irrtum, dass Index-Policen kompliziert sein müssen oder besonders beratungsintensiv. Die Beratung von WachstumGarant ist nicht so anspruchsvoll, wie man vermuten würde – im Gegenteil: Der Kunde muss keine Anlage-Entscheidungen treffen und sich auch im Nachgang um nichts kümmern, denn wir bieten ihm ein „All-Inclusive-Produkt“.

Der Vermittler muss wissen, dass es sich hier nicht um einen „Rendite-Ferrari“ handelt. Mit FlexVorsorge Vario hingegen könnte der Kunde seine Ertragschancen zum Beispiel

durch die Wahl eines niedrigeren Garantieniveaus individuell anpassen.

Ansonsten benötigt der Vermittler für die Beratung lediglich das Geburtsdatum, den geplanten Abrufzeitpunkt sowie den monatlichen Beitrag – mehr nicht. Für die größtmögliche Transparenz haben wir auch ein Kundenportal eingerichtet, in dem der Kunde jederzeit die Entwicklung seines Vertrags verfolgen kann. Wir zeigen ihm

- das Gesamtvertragsguthaben
- die gestiegene endfällige Garantie
- sowie die Wertentwicklung der IOK.

Welche Unterstützung erfährt der Makler von Ihnen?

Wir haben umfangreiche Materialien ausgearbeitet und unseren Vermittlern und Maklern zur Verfügung gestellt. Diese Unterlagen werden von unseren Vertrieben, die bereits seit Mai mit WachstumGarant arbeiten, ausgezeichnet angenommen. Auch zu unseren zahlreichen Schulungen haben wir sehr positive Feedbacks bekommen. Für die Kernaussage haben wir außerdem einen Kundenerklärfilm produziert.

Erlauben Sie mir noch einen Satz zur Vergütung der Vertriebspartner. Sie richtet sich klassisch nach Beitrag und vereinbarter Laufzeit und berücksichtigt eine Abschluss- und Bestandsvergütung.

Frau Dr. Krienke, vielen Dank für das ausführliche Gespräch.

<https://youtu.be/DGhr5eAfnM>

Bild: (1) © carballo / fotolia.com (2) © VKB

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943204/rente-wachstumgarant-es-kann-nur-aufwaerts-gehen/>