



## LV und Investmentdepots - Synergien schaffen

**Die wesentlichen Vorsorgevarianten der Altersvorsorge in Deutschland konzentrieren sich auf zwei bedeutende Felder: Lebensversicherungen und Investmentdepots. Von Ersteren gibt es laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. rund 87 Millionen Verträge (Stand 2015), was bei einer Einwohnerzahl von 82 Millionen eine besonders stattliche Anzahl ist. Aber gleichzeitig findet die Vorsorge auch immer stärker investmentbasiert statt.**

Eine Kombination beider Vorsorgeformen erscheint demnach ideal. Jedoch haben beide Formen nicht nur ihre Vorteile: Klassische Fondslösungen weisen gegenüber Lebensversicherungen steuerliche Nachteile auf, während Lebensversicherungen wiederum als unflexibel und teuer gelten.

### Flexible Optionen für Verbraucher und Makler

Verbraucher suchen vor allem Vorsorgelösungen, die entweder flexible Einmalanlagen ermöglichen und ohne mehrjährige Ansparphasen gerechnet sind oder aber ratierlich eingezahlt werden können. Immer flexibler sollen hier die Möglichkeiten werden. Neben monatlichen Einzahlungen sollen auf Wunsch auch einmalige Zuzahlungen möglich sein.

Für Makler sind darüber hinaus die folgenden Aspekte von besonderem Interesse: Investments in gewohnter Umgebung professionell zu administrieren, Dokumentationspflichten nur nach Paragraph 34d Gewerbeordnung erfüllen zu müssen

und die realen Einnahmen durch höhere Vermögensverläufe steigern zu können – selbst bei nominal gleichen Einkünften.

Solche Produkte sind auf dem Markt noch selten, versprechen aber Verbrauchern und Beratern gleichermaßen eine gute Rendite, da hier im Rahmen eines Versicherungsmantels ein breites Spektrum an Fonds zur Auswahl steht, die frei gemanagt werden können. Dadurch haben Berater einen großen Handlungsspielraum, um in Abstimmung mit und im Auftrag von ihren Kunden gestalterisch tätig zu werden.

### Nettotarife im Aufwind

Insbesondere vor dem Hintergrund einer politisch geforderten Honorarberatung, die auch zunehmend von Verbrauchern als Alternative anerkannt und nachgefragt wird, sind solche Vorsorgeinstrumente in Form von Nettoprodukten interessant. Dafür müssen sie aber auch einige wesentliche Charakteristiken erfüllen. So dürfen Versicherer keine Initialkosten kalkulieren und auf keinen Fall an den erstatteten Kickbacks oder den fondsindividuellen Überschüssen partizipieren.

Etwaige enthaltene Kickbacks müssen in Form von fondsindividuellen Überschüssen dem Kunden vollautomatisiert und direkt erstattet werden. Laufende Kosten müssen so minimal sein, dass Anleger bereits von Beginn an in den Genuss der Vorteile des Nettoprinzips kommen.

## Begegnung zweier Welten

Michael Dreibrod, Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung AG, sieht sein Unternehmen in diesem Gebiet führend.



Dafür kooperiert die auf Nettotarife und lebensbegleitende Vorsorgelösungen spezialisierte myLife Lebensversicherung AG mit der Fondsplattform der Fondsdepot Bank. So können Makler auf 4.000 Fonds und Exchange Traded Funds (ETF) zugreifen und diese dann ganz im Kundeninteresse zusammenstellen.

2015 legte der junge Lebensversicherer mit Sitz in Göttingen die ratierliche Version seines Produktes als Variante zur 2013 eingeführten Einmalzahlung auf. Stolz ist der Vorstandsvorsitzende Dreibrod, die Verbindung zwischen beiden Welten – Versicherung und Investmentdepot – in einem Nettotarif geschafft zu haben:



## Im Fokus: investmentaffine Berater

Eine klare Zielgruppe hat Dreibrod dabei auch vor Augen: investmentaffine Berater, die eine Zulassung nach Paragraf 34d Gewerbeordnung besitzen. Da das Produkt auf Nettobasis konzipiert ist, gibt es für den Berater keine festgelegten Vergütungssätze.

Vielmehr kann er sein Entgelt individuell mit dem Kunden aushandeln. Dazu schließen Berater und Kunde eine Vereinbarung über die Höhe der Vergütung ab. Diese wird absolut frei verhandelt. Neben einer einmaligen Vergütung als Pauschale ist auch eine laufende Fee denkbar und möglich.

In der strategischen Ausrichtung auf Nettotarife sieht der Vorstandsvorsitzende der myLife sein Unternehmen gut aufgestellt:



Bild: © Andrey Popov / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943772/lv-und-investmentdepots-synergien-schaffen/>