

# Aktienchancen ohne Risiko

**INDEXPOLICEN** gelten als zukunftssträchtige Alternative zu klassischen Lebens- und Rentenversicherungen. Wie sich der Trend zur neu vermarkteten Kompromissformel aus Sicherheit und Chancen entwickelt, hängt von Vermittlern und Kunden ab.

**M**anche Begriffe aus dem Vokabularbaukasten der Versicherungsmanager erscheinen mittlerweile dermaßen, nun ja, abgedroschen, dass sich selbst das hartgesottene Phrasenschwein nach neuen, originelleren Sprachbildern sehnen dürfte. Neben der „Glaskugel“, die kein Versicherer im Schrank hat, aber so gerne hätte, gehört die „eierlegende Wollmilchsau“, die kein Versicherer im Stall hat, aber so gerne hätte, zum verlässlichen Drei-Euro-Lieferanten.

Gleichwohl lassen die Produktplaner der Assekuranz nichts unversucht, um dem Idealzustand eines vermeintlich perfekten Produkts möglichst nahezukommen. Wenn aus den Zuchtergebnissen erst einmal nur eine „Wollmilchsau“ hervorgeht, wäre das schon ein großer Erfolg. So mancher Versicherer hofft nun darauf, dass die Indexpolice dieses Produkt sein könnte. Eine feste Verzinsung liefert dabei gewissermaßen die Wolle, die den Kunden ein wohliges Gefühl der Geborgenheit vermittelt, während die Teilhabe an einem Aktienindex für die fetthaltige Milch sorgt, die den Renditedurst des Kunden stillen soll.

Für Dr. Jürgen Voß, Vorstand der Nürnberger Lebensversicherung, verbinden Indexrenten dann auch „das Beste aus zwei Welten“. Die Sicherheit einer konventionellen privaten Rentenversicherung werde dabei mit der Möglichkeit kombiniert, so Voß, „ähnlich einer fondsgebundenen Versicherung, an positiven Entwicklungen der Aktienmärkte zu partizipieren“.

**Die Mischrezeptur** trifft in diesen Zeiten genau den Geschmack der Branche. Denn die Gesellschaften wissen nur allzu gut, dass klassische Lebens- und Rentenversicherungen kaum noch in der Lage sind, den Spagat zwischen Sicherheit und Ertrag zu meistern, ohne dass es dabei gewaltig knirscht. Für klassische Neuverträge erhalten Kunden seit Jahresbeginn nur noch einen garantierten Zins

von 1,25 Prozent – im Jahr 2000 lag dieser noch bei 4,0 Prozent. Der erodierende Garantiezins wäre angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase ja für viele Kunden noch akzeptabel, wenn im Gegenzug wenigstens die Renditechancen stiegen. Doch das tun sie nicht. Im Gegenteil: Die laufende Verzinsung, die Kunden inklusive Garantiezins gutgeschrieben wird, befindet sich seit Jahren im Sinkflug. Für 2015 liegt diese durchschnittlich bei 3,1 Prozent – Tendenz weiter fallend. Der Grund: Die Lebensversicherer sind dazu verpflichtet, die Beiträge der Klassik-Kunden konservativ anzulegen. Bis zu 90 Prozent der Einnahmen werden deshalb in festverzinsliche Wertpapiere investiert. Doch diese werfen aufgrund der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) immer weniger ab. Zehnjährige Bundesanleihen bewegen sich in der Neuanlage kaum über der Null-Prozent-Marke. Zugleich laufen fortwährend zinsstärkere Titel aus, die die Versicherer einst zu Hochzinszeiten abgeschlossen hatten.

In dieser prekären Lage, die im schlimmsten Fall die finanzielle Stabilität der Branche gefährden könnte, nimmt der Erwartungsdruck in den Produkt-

## Dickes Plus nach zwölf Jahren

Durchschnittliche jährliche Rendite bei Wahl der Indexpartizipation im EuroStoxx50 (nach Abschluss- und Verwaltungskosten).

Zeitraum	Angenommener monatl. Cap		
	3,00 %	3,50 %	4,00 %
1992 - 2004	4,44	5,76	7,12
1993 - 2005	4,88	6,22	7,59
1994 - 2006	5,80	7,12	8,43
1995 - 2007	6,75	8,17	9,53
1996 - 2008	5,57	6,79	8,03
1997 - 2009	4,41	5,46	6,57
1998 - 2010	3,85	4,81	5,77
1999 - 2011	3,85	4,78	5,63
2000 - 2012	3,36	4,05	4,69
2001 - 2013	4,26	5,06	5,78

Quelle: Candor Versicherungen

schmieden der Lebensversicherer stetig zu. Die Aktuarer sind aufgefordert – nicht zuletzt auf ausdrücklichen Wunsch der Finanzaufsicht BaFin – neuartige Lösungen in der Altersvorsorge auszutüfteln, bei denen das Anlagerisiko verstärkt auf den Kunden übergeht. Die Gestaltung marktfähiger Produkte erweist sich dabei als recht mühsamer Lernprozess. So hat sich in der Branche erst nach und nach die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Deutschen keine Policen abschließen wollen, die ihnen nicht ein Mindestmaß an Sicherheit bieten – und sei es nur das Versprechen, im „Worst Case“ die eingezahlten Beiträge in Form einer sogenannten Bruttobeitragsgarantie zurückzuerhalten.

**Die Indexpolice** soll diesem Bedürfnis nach Sicherheit Rechnung tragen, denn ihr Charakter ähnelt dem einer risikoscheuen klassischen Lebensversicherung – gepaart mit einem Schuss Neugier auf höhere Renditechancen. „Dieses Produkt ermöglicht eine Beteiligung an den Wertsteigerungen der Aktienmärkte ohne ein Verlustrisiko“, sagt Andreas Bürse-Hanning, Vorstandsvorsitzender des Versicherungs- und Finanzmaklers Aures in Mülheim an der Ruhr.

Eine Indexpolice funktioniert so, dass sich der Versicherte jährlich zwischen einer klassischen Überschussbeteiligung oder der Partizipation an einen Aktienindex – in manchen Fällen auch an einem Mix aus mehreren Indizes – entscheiden kann. Im Unterschied zur Klassik wird die garantierte Verzinsung jedoch nicht bis zum Vertragsablauf, sondern immer nur für die jeweils kommenden zwölf Monate garantiert. Auch die Indexpartizipation wird jährlich neu festgelegt. Das jeweils erreichte Vertragsguthaben bleibt dabei über die gesamte Laufzeit im Sicherungsvermögen des Versicherers angelegt. Mit diesem sogenannten „Lock-in“-Verfahren (siehe Grafik auf Seite 42) kann dem Versicherten zu keinem Zeitpunkt ein Wertverlust



entstehen – sieht man einmal von einem möglichen realen Wertverlust durch die Inflation ab.

**Der Kunde** könne jährlich entscheiden, „ob das Guthaben an positiven Entwicklungen partizipieren soll oder – in erwarteten Schwächephasen – eine festgelegte Verzinsung erhalten soll“, erläutert Nürnberger-Vorstand Voß das Konzept. Sein Haus hat die Verzinsung für das in 2015 beginnende Indexjahr bei 3,3 Prozent festgeschrieben. Auch eine Mischung aus Indexpartizipation und sicherer Verzinsung sei möglich, führt Voß aus. Man halte daher die im Januar 2015 auf den Markt gebrachte Dax®-Rente für „eine sehr attraktive und auch flexible Alternative zur Klassik“. Bei der Dax®-Rente können sich Kunden zwischen dem klassischen Deutschen Aktienindex Dax oder dem Dax Risk Control 20 RV (TR) (kurz: Dax RC 20) entscheiden. Bei Letzterem werden die Kursschwankungen laut Nürnberger durch eine ergänzende Geldmarktanlage begrenzt.

**Doch die Versicherer** sind nicht nur darauf bedacht, die Kursschwankungen zu begrenzen, sondern auch die möglichen Gewinne nach oben. Dies ist die Kehrseite des Versprechens an den Kunden, dass Verluste ausgeschlossen werden. Meist werden die Zuwächse mit einem sogenannten Cap gedeckelt. Er wird von den Versicherern jedes Jahr neu festgelegt. Die Obergrenzen liegen zwischen drei und vier Prozent im Monat. Im Indexkonzept der Nürnberger ist die monatliche Rendite bei 3,0 Prozent in der Dax-Variante und 3,7 Prozent in der Dax-RC-20-Version gedeckelt. Dass dabei so manchem Policeninhaber der Gedanke kommen könnte, „zu kurz gekommen zu sein“, nimmt Vorstand Voß in Kauf. „Dass der Kunde dieses Gefühl haben könnte, liegt an der Grundkonstruktion des Produktes. Die Existenz des Caps ist sozusagen der Preis dafür, dass der Kunde auch bei negativen Wertentwicklungen des Indexes niemals einen Wertverlust erleiden kann.“

Bei den Indexrenten werde diese Garantie aus den monatlichen Renditen oberhalb des Caps finanziert, erklärt Voß. „Nach unserer Erfahrung leuchtet

**Jürgen Voß, Nürnberger:** „Die Existenz des Caps ist der Preis dafür, dass der Kunde niemals einen Wertverlust erleidet.“

## Bei Indexpolice werden Verluste ausgeschlossen

Auch bei negativer Kursentwicklung wird dem Inhaber einer Indexpolice nichts abgezogen. Durch das Lock-In-Verfahren wird das bisher angesparte Kapital gesichert.

Indexpolice – Beispiel mit laufendem Betrag und jährlicher Wechselmöglichkeit			
Kunde wählt	Indexpartizipation	Indexpartizipation	Sichere Verzinsung
Fiktive Entwicklung	Index steigt	Index fällt	Index steigt oder fällt
	<p>LOCK IN ►►</p> <p>Jahresbeitrag</p> <p>Ertrag aus Indexpartizipation</p> <p>Polizwert zu Beginn</p> <p>1. Jahr</p>	<p>Kein Wertverlust trotz negativer Indexentwicklung</p> <p>LOCK IN ►►</p> <p>Jahresbeitrag</p> <p>Polizwert zu Beginn des vorherigen Versicherungsjahres</p> <p>2. Jahr</p>	<p>Jahresbeitrag</p> <p>Ertrag aus sicherer Verzinsung</p> <p>Polizwert zu Beginn des vorherigen Versicherungsjahres</p> <p>3. Jahr</p>
Quelle: Aures Finanz AG & Cie. KG			

es dem Kunden ein, dass eine Werterhaltungsgarantie durch eine Begrenzung der Rendite nach oben gewissermaßen erkauft werden muss.“

Weniger einleuchtend dürfte den meisten Verbrauchern sein, welche Kriterien bei der Produktsuche anzulegen sind. Experte Andreas Bürse-Hanning hat für Abschlusswillige folgenden Rat: „Hauptkriterium ist die Überschussstärke des Anbieters im klassischen Deckungsstock, denn nur eine starke Überschussdeklaration ermöglicht auch den Ankauf qualitativ hochwertiger Indexzertifikate.“ So sei die Qualität der Indexprodukte indirekt abhängig von der Qualität der Überschussdeklaration im klassischen Deckungsstock, bekräftigt der Makler. Bilanz- und Gewinnstärke der Anbieter bestimmten somit „die jährlich neu festzulegenden Höhen für Cap beziehungsweise Partizipationsrate und die alternativ wählbare Höhe der sicheren Verzinsung“.

**Zu den Gesellschaften**, die eine Partizipationsrate einem Cap vorziehen, gehören derzeit Generali, der Volkswohl Bund und HDI (siehe Tabelle auf Seite 44). Bei diesen Anbietern werden die Gewinne geschmälert, indem die Kunden nur bis zu einem bestimmten Prozentsatz an der Wertentwicklung eines Indexes beteiligt sind. In der Regel beträgt die Beteiligung zwischen 70 und 80 Prozent. Da diese Regelung sowohl für steigende als auch für fallende Aktienmärkte gilt, kommt es zu einer „Glät-

tung“ der Gewinne. Dies hat den Vorteil, dass auch in einem mittleren bis stark schwankenden Aktienmarkt positive Renditen möglich sind. Legt der Aktienmarkt hingegen konstant zu, fährt der Versicherte mit einem Cap besser – insbesondere dann, wenn dieser nur selten überschritten wird. In einem volatilen Umfeld, das von Monaten mit negativen Entwicklungen geprägt ist, kann sich der Cap jedoch als hinderlich erweisen, denn Minus-Monate fließen in voller Höhe ein, wenn am Ende eines Indexjahres die monatlichen Renditen aufsummiert werden. Zum Glück gilt aus Sicht des Kunden auch hier: Sollte die Summe der Monatsrenditen negativ sein, kann die jährliche Gesamtrendite nie unter null fallen.

Die meisten Gesellschaften orientieren sich bei der Renditeerfassung nicht wie die Nürnberger am Dax, sondern am

Euro Stoxx 50. Hier partizipiert der Kunde an der Kursentwicklung der 50 führenden Unternehmen im Euroraum. Nur beim Volkswohl Bund aus Dortmund besteht die Möglichkeit, sich entweder für den Dax oder den Euro Stoxx 50 zu entscheiden. Ein bisschen von allem und noch mehr bietet der Kölner Lebensversicherer HDI mit seiner Indexpolice TwoTrust Selekt. Hier steht Versicherten, die sich für die Aktien-Partizipation entscheiden, ein Mix aus derzeit sechs internationalen Aktienindizes zur Verfügung.

Im Korb befanden sich zum Stichtag 1. Juni 2015 neben dem Dax (11,6 Prozent) und dem Euro-Stoxx-50 (12,4 Prozent) auch der US-Index S&P 500 (20,9 Prozent), der japanische Nikkei 225 (14,5 Prozent), der britische FTSE 100 (21,1 Prozent) sowie der Schweizer SMI (19,4 Prozent). Die breite Streuung im Rahmen des Indexportfolios MultiSelekt-Konzept dient laut HDI dazu, die Abhängigkeit von der Entwicklung eines einzelnen Indexes zu verringern. Zudem erhöhe sich durch die Streuung die langfristige Renditechance für den Kunden.

Dem Kunden muss allerdings auch klar sein, dass seine Beiträge nicht zu 100 Prozent in die Aktienbeteiligung fließen – oftmals sind es deutlich weniger. Bei HDI etwa stand im Juni 2015 lediglich eine Beteiligungsquote von 44,26 Prozent zu Buche. Auf der Unternehmens-Webseite heißt es dazu, dass man die Beteiligung am Kapitalmarkt steuere, um sicherzustellen, dass Verluste für den Kunden jederzeit ausgeschlossen seien. Demnach überwacht ein internes Stabilitätssystem die Schwankungen am Kapitalmarkt. Dabei gelte der Grundsatz: „Je geringer die Schwankung, desto höher die Beteiligung am Kapitalmarkt – und umgekehrt“. HDI weist die Quote jeweils zu Beginn eines Monats aus.

Dass die Produktmacher fest an den Erfolg von TwoTrust Selekt glauben, wird daran deutlich, dass die Indexpolice seit Jahresbeginn auch gegen laufenden Beitrag in allen Schichten der Altersvorsorge erhältlich ist, nachdem sie Mitte 2014 zunächst nur als Einmalbeitragsprodukt lanciert wurde.

**Die R+V Versicherung** in Wiesbaden hat ihre IndexInvest-Produktfamilie bereits vor zwei Jahren auf eine breitere Basis gestellt. Seit August 2013 wird die Indexpolice auch als Riester- und Rürup-



Rente sowie in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) angeboten. Die Rieser-Variante von IndexInvest kann bereits ab einem laufenden Beitrag von monatlich zehn Euro abgeschlossen werden, der jährliche Mindestbeitrag muss bei 60 Euro liegen. Im Fall der Rürup-Rente beträgt der Mindestbeitrag 25 Euro monatlich oder 300 Euro jährlich, alternativ kann sie für einen Einmalbeitrag ab 5.000 Euro erworben werden. Die Mindestlaufzeit bis zum Rentenbeginn beträgt nach R+V-Angaben jeweils zwölf Jahre, Zuzahlungen „zur steuerlichen Optimierung“ seien möglich.

**Eine Laufzeit** von deutlich weniger als zwölf Jahren macht aus Sicht von Branchenexperten wenig Sinn – und zwar nicht nur aus steuerlichen Gründen. So rät Makler Bürse-Hanning davon ab, eine Indexpolice abzuschließen, wenn der persönliche Anlagehorizont weniger als zehn Jahre beträgt. Zudem sollten Verbraucher die Finger von Indexpolice

lassen, wenn sie „nicht aktiv mit den jährlichen Überschussmitteilungen umgehen können oder wollen und damit zugleich ihr Recht der Indexabwahl zugunsten der sicheren Verzinsung nicht nutzen“, fügt der Aures-Chef hinzu.

Dass Indexpolice inzwischen auch im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung angeboten werden, sieht Bürse-Hanning nicht unkritisch – zumindest aus dem Blickwinkel der Makler. „Indexprodukte erfordern eine laufende Kundenbetreuung insbesondere in Bezug auf die jährliche Indexoption. Im Rahmen der bAV ist dies im Belegschaftsgeschäft meist weder zeitlich noch inhaltlich für den Makler darstellbar“, gibt er zu bedenken.

Doch nicht nur in Bezug auf bAV-Bereich fürchtet Bürse-Hanning, dass die „Index-Offensive“ der Versicherer steckenbleiben könnte. Zwar hält er die Indexpolice für eine „gute Innovation“, doch er befürchtet, dass das Produkt „von der breiten Maklerschaft“ nicht ange-

nommen werde, „da man hier immer noch dem im Niedrigzinsumfeld nicht mehr finanzierbaren klassischen Deckungsstockprodukt nachläuft“.

**Deutlich optimistischer** äußert sich Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Münchener Maklerpools Jung, DMS & Cie. (JDC), zur Zukunft der Indexpolice. „Aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus suchen Makler nach Alternativen zu klassischen Produkten, die einerseits Garantien bieten – zumindest Beitragsgarantien – und andererseits nicht zu kompliziert sind.“ Im Gegensatz zu bisher angebotenen Fondspolice wie etwa Hybrid-, CPPI- oder Wertsicherungsmodelle – die laut Grabmaier für den Normalkunden oftmals schwer verständlich sind – seien Indexpolice verhältnismäßig leicht zu verstehen, da sich deren Wertentwicklung am jeweils hinterlegten Index orientiere. Zudem böten sie in der Regel gute Renditechancen, ergänzt der Vertriebsex-

## Finanzstärke ist der beste Schutz

*Mit Condor sind Ihre Kunden im sicheren Hafen*

- Verlässliche Garantien
- Nachhaltige Produktkalkulation
- Geringe Stornoquote
- bAV-Kompetenz im Mittelstand mit persönlichen Ansprechpartnern



Condor Lebensversicherungs-AG



Jetzt informieren unter  
[www.condor-versicherungen.de/GQ](http://www.condor-versicherungen.de/GQ)

**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN

## Indexpolice im Vergleich

Die Allianz startete 2007 mit IndexSelect als Pionier in den Markt. Seitdem hat sich viel getan: Zu den jüngsten Anbietern von Indexpolice zählt die Zurich Versicherung – sie lancierte ihr Produkt Vorsorgegarantie Plus im April 2015 – weitere Versicherer dürften folgen.

Quelle: Aures und eigene Recherchen

	Allianz	Axa	Condor	Generali	HDI	LV1871	Nürnberger	R+V	Volkswohl- bund	Zurich
Produkt	IndexSelect	Relax	Indexrente	Rente Profil Plus	TwoTrust Selekt	Rente Index Plus	Dax-Vorteils Rente	PrivatRente IndexInvest	Klassik modern	Vorsorgegarantie Plus
Beitragsgarantie	✓	✓	✓	wahlweise 20, 40, 60 oder 80 %	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Garantierte Rente	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zur Verfügung stehende Indizes	Euro Stoxx 50 (Kursindex)	Europa Aktienindex mit ISC (Intelligent Stability Control) auf Basis des Euro Stoxx 50	Euro Stoxx 50	Euro Stoxx 50	Diversifizierter Aktienindex (Multi Selekt Konzept aus sechs Indizes)	Euro Stoxx 50	Dax oder Dax Risk Control 20 RV (TR) auf Basis des Dax	Euro Stoxx 50	Dax oder Euro Stoxx 50	Stoxx Global Select Dividend 100 Net Total Return
Ertragsbegrenzung	durch CAP 3,4 % (6/2015)	durch CAP 4,0 % (2/2015)	durch CAP	durch Partizipationsquote	durch Partizipationsquote	durch CAP 2,2 % (1/2015)	durch CAP 3,0 % (Dax) 3,7 % (DaxRisk)	durch CAP	durch Partizipationsquote	durch CAP
M&M Rating	****	**	****	*	**	***	***	****	****	-
ISFR	sehr stark	stark	-	-	stark	-	stark	-	-	-
Standard & Poor's	AA/Stable	A+/Positive	-	-	A+/Stable	-	A/Stable	-	-	-

perte (siehe auch Tabelle auf Seite 40). Kritiker von Indexpolice monieren allerdings, dass die Renditechancen von Indexpolice besser sein könnten, wenn die Versicherer ihre Produkte am Performance-Index statt am Kurs-Index ausrichten würden. So stellt in den meisten Indexpolice der Euro Stoxx 50 den Referenzindex dar – aber eben nur in Form des Kurs-Indexes. Dieser lässt die Dividendenrendite der Aktien unberücksichtigt. Der Performance-Index schließt hingegen die Dividenden mit ein und schneidet daher besser ab als der Kurs-Index. Im Mittel liegt die Differenz zwischen den beiden Indizes bei knapp drei Prozentpunkten im Jahr.

**Die Experten** vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) weisen allerdings darauf hin, dass die Renditeeinbußen für den Kunden keineswegs so groß sind wie die oben genannte Differenz. Zum einen fließe die Dividendenrendite ohnehin nicht eins zu eins in die Indexpolice ein, zum anderen verhindere meist der Cap, dass der Kunde den höheren Ertrag auf Basis des Performance-Indexes überhaupt zu Gesicht bekäme.

Nürnberger-Vorstand Voß ist dennoch sichtlich froh, dass er diese Debatte nicht führen muss. Der Kurs des Euro

Stoxx 50 partizipiere nur an den Wertentwicklungen der Einzeltitel, nicht aber an den Dividenden, so Voß, während der Dax als Performance-Index sowohl von der Wertentwicklung der Einzeltitel als auch den Dividenden profitiere. „Letztere machen derzeit rund 30 Prozent der Ge-



Andreas Bürse-Hanning, Aures Finanz:  
„Indexpolice ermöglichen eine Beteiligung an den Aktienmärkten ohne Verlustrisiko.“

samtrendite des Dax aus“, sagt der Versicherungsmanager. Insbesondere im Vergleich zum Euro Stoxx 50 halte man den Dax für überlegen. Dies liege insbesondere an dem „ausgewogenen Branchenmix im Dax, während im Euro Stoxx 50 Finanztitel immer noch sehr stark vertreten sind“, so Voß weiter.

**Anders als die meisten** Mitbewerber berücksichtigt auch die Bonner Zurich Versicherung in ihrer neuen, seit 1. April erhältlichen indexgebundenen Einmalbeitragspolice Vorsorgegarantie Plus, eine Beteiligung der Kunden an den Dividendenrenditen. Dazu wurde als zugrunde liegender Basisindex der Stoxx-Global-Select-Dividend-100-Net-Total-Return-Index gewählt. Dieser beinhaltet Aktien von 100 europäischen, nordamerikanischen und asiatischen Unternehmen mit den, so Zurich, „jeweils besten Dividendenerträgen in ihrem jeweiligen Markt“. „In unserer Indexpolice wird der Net-Total-Return-Index verwendet, bei dem die Dividenden nach Abzug der Steuern reinvestiert werden, das heißt bei unserem Produkt kommen die Dividenden dem Kunden zugute“, erläutert Marcus Nagel, Zurich-Vorstand für das Lebensversicherungsgeschäft.

Auf Laien dürfte der von Zurich gewählte Index mit dem sperrigen Titel durchaus exotisch wirken. Doch in Bonn hat man sich bewusst gegen einen prominenten und prestigeträchtigen Index, wie etwa den Dax, ausgesprochen. „Im Zuge der Produktentwicklung haben wir die im Markt für Indexprodukte verwendeten Indizes genau analysiert“, sagt Nagel. Dabei stand vor allem eine möglichst geringe Schwankung der Werte im Vordergrund – doch nicht nur, wie der Zurich-Vorstand betont: „Neben einer reduzierten Volatilität für ein Altersvorsorgeprodukt war uns eine gute Performance und die Dividendenstrategie wichtig.“ Der zugrunde liegende Basisindex vereine all diese Punkte und könne sich im Marktvergleich sehen lassen. Bei Zurich behält man sich aktuell vor, die Police künftig auch für laufende Beiträge zu öffnen. Man arbeite derzeit an Ausbaustufen des Produktes, heißt es.

Folgt man der Argumentation von Sebastian Grabmaier, könnte sich die

Zurich-Strategie als riskant erweisen. Der JDC-Chef betont, dass es sehr wichtig sei, welcher Index bei einer Fondspolice hinterlegt sei. „Je bekannter der Index, desto liquider ist der Markt und damit auch geeigneter für eine Indexpolice“, so Grabmaier.

Diese Aussage dürfte Jürgen Voß freuen. Er sei überzeugt davon, dass der Dax für den deutschen Kunden „greifbarer“ sei. Sie könnten sich zum Dax eine eigene Meinung bilden, ohne dafür „eine Börsenzeitung zu abonnieren oder ein Börsenexperte sein zu müssen“.

**Wer mit dem Abschluss** einer Indexpolice liebäugelt, sollte nach Dafürhalten von Marktbeobachter Grabmaier allerdings nicht den Fehler machen, sich nur von bekannten Namen leiten zu lassen. „Kunden sollten auf die Qualität des Anbieters achten und sich dabei die Frage stellen, ob der gewählte Versicherer auch in 20 oder 30 Jahren in der Lage ist, die vereinbarte Rente zu zahlen.“ Wichtige

Entscheidungskriterien bei Indexpolice seien darüber hinaus, ob es externe Produktratings hinsichtlich Flexibilität in der Anspar- und Auszahlungsphase sowie der Kostenquote gebe.

Maklern sagt Grabmaier, dass die Herausforderungen ähnlich wie bei normalen Fondspolice seien. „Vermittler müssen ihre Kunden über mögliche Wertschwankungen aufklären und sollten im Vorfeld genau klären und dokumentieren, ob und welche Garantien der Kunde wünscht, das Produkt also für den Kunden geeignet ist und seinen individuellen Bedürfnissen entspricht.“ Zusammengefasst könnte man von einer „bedarfsgerechten Beratung“ sprechen. Ob dies eine Phrase ist, darf natürlich jeder Leser für sich selbst entscheiden. ■

Lorenz Klein, Cash.



Bei der Stuttgarter findet jeder seinen Platz.

Arbeitskraftsicherung für alle Berufe.

Vier verlässliche Lösungen zum Schutz des Einkommens bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.



Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

Jetzt informieren unter [www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung](http://www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung)