

Fondspolice

„Die Guten ins Töpfchen....“

- neue Produkte für Ihren Vertriebs Erfolg -



In Kooperation mit: Heidelberger Leben, Skandia, MONEYMAXX und INFINUS

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

mit der Finanzkrise hat sich das Interesse der Bevölkerung an Altersvorsorgeprodukten wie Kapitallebensversicherungen erheblich abgeschwächt. Dennoch ist es auf Grund der demographischen Entwicklung in unserem Lande unabdingbar dass man auch ausreichend privat vorsorgt. Viele Kunden wollen flexible, transparente Produkte mit Garantien aber auch Chancen auf eine höhere Rendite haben, wie Umfragen bestätigen. Hier sind Fondspolice mit ihren vielfältigen Ausgestaltungsmöglichkeiten ein attraktives Angebot. Doch was ist besonders zu beachten, welche Tarifangebote sind für die unterschiedlichsten Kundenanforderungen die richtigen? Welche neue Offerten gibt es und was zeichnet diese aus? Lesen Sie dazu mehr in dieser Ausgabe!

Ihr

A handwritten signature in blue ink, reading "Friedrich A. Wanschka".

Friedrich A. Wanschka
Chefredakteur und Herausgeber

Dr. Martin Zsohar, Geschäftsführer MORGEN & MORGEN GmbH:

„Die Guten ins Töpfchen...“

Die Versicherer sind kreativ geworden, wenn es um die Produktgestaltung von Fondspolizen in der Altersvorsorge geht und bieten ihren Kunden mit 1-Topf-Tarifen, statischen und dynamischen 2- und 3-Topf-Hybriden eine große Vielfalt an neuen Produkten. Transparenz und echte Vergleichbarkeit sind die Schlagworte, die es zu schaffen gilt.

Zwischen „volle Garantie“ und „keinerlei Garantie“ liegt ein großer Spielraum an verschiedensten Ausprägungen. D.h. es gibt zunehmend Produkte, die Chancen mit Garantien verbinden, um auch Kunden mit geringer Risikoneigung Chancen durch Partizipation an der Börse zu ermöglichen. Die große Herausforderung besteht jedoch darin, die passende Vorsorgevariante zu finden. Hierzu ist es erforderlich, die Eigenschaften der unterschiedlichen Vorsorgeprodukte zu kennen und einen Vergleich über alle Kategorien ziehen zu können. Denn Fondsprodukt ist nicht gleich Fondsprodukt und Garantie nicht gleich Garantie.

Als unabhängiges Analysehaus beschäftigt sich MORGEN & MORGEN seit mehr als 20 Jahren mit den unterschiedlichen Versi-

cherungsprodukten und sorgt für Transparenz bei Vermittlern und Endkunden. Die Analysten kennen natürlich die einzelnen Wirkmechanismen der sehr unterschiedlichen und hochkomplexen Produkte im Detail und können aufzeigen, wo die konzeptionellen Unterschiede liegen. Zunächst muss man bei Fondsgebundenen Renten unterscheiden nach Produkten mit und ohne Garantien.



FLV Versicherung mit Garantie

Garantien sind im Regelfall Beitragsgarantien, d.h. zum dem Zeitpunkt, an dem die Rente ausbezahlt wird, muss mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge (unverzinst) zur Verfügung stehen. Auch bei schlechten Fondsverläufen oder sogar kompletten Börsencrashes ist dies garantiert.

Diese Garantien werden seitens der Versicherer individuell konzipiert. In den meisten Fällen erfolgt dies durch eine Anlage in dem versicherereigenen Deckungsstock. Hier werden die Beiträge fest verzinst. Dies erreicht der Versicherer, indem er in sichere Anlagen investiert. Der verbleibende Beitrag, der nicht im Deckungsstock für die Garantie verwendet wird, kann dann im Idealfall völlig frei in diverse (Aktien)-Fonds investiert werden und so eine möglichst hohe Rendite erzielen. Fondsgebundene Versicherungen mit Garantie gibt es in unterschiedlicher Art.

FLV mit Garantie als Mehrtopf-Hybride statisch und dynamisch

Die Garantie kann im einfachsten Fall dadurch erzeugt werden, dass der hierzu not-

Inhalte dieser Ausgabe:

(Bitte auf das Kapitel klicken)

MORGEN & MORGEN:
„Die Guten ins Töpfchen...“
Seite 2-4

Heidelberger Leben bietet transparenten, Qualitätssicherungsprozess
Seite 5-6

Die Skandia Investmentpolice für Einmalbeiträge: Mit Durchblick zum Erfolg!
Seite 7-8

MONEYMAXX: Der ideale Vorsorgemix - Illusion oder intelligent Strategie?
Seite 9-10

INFINUS: Flexibles vermögensverwaltendes Konzept“
Seite 11-12

Haftungsausschluss:

Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Onlineveröffentlichung dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen oder Produkten.

wendige Teil des Zahlbeitrags in den Deckungsstock fließt und der Rest in Fonds. Diese Produkte nennt man 2-Topf-Hybride. 2 Topf, da es 2 Töpfe gibt, einen „Topf“ Deckungsstock und einen „Topf“ Fonds. Hybrid, abstammend von griechisch Hybrida für „Gemischtes“, da hierbei zwei Versicherungsarten kombiniert sind: „Klassisch“ (Deckungsstock) und „Fondsgebunden“ (der/die Fonds).

Neuartige Produkte investieren nicht nur in den Deckungsstock, sondern verwenden zur Garantierzeugung spezielle Fonds, sogenannte Wertsicherungsfonds. Wertsicherungsfonds investieren sowohl in festverzinsliche Papiere als auch in Aktien. Je nach Börsensituation ändern sich die jeweiligen Anteile. Diese Fonds sind so

konstruiert, dass sie zum Ablauf ebenfalls eine Garantie der Beitragssumme geben, allerdings meist nicht die vollen 100% sondern nur 80%. Ziel ist ein höheres Aktieninvestment mit einer höheren Performance im Wertsicherungsfonds als die 2,25% Verzinsung des Deckungsstocks.

Die neuste Ausbaustufe sind dynamische 3-Topf-Hybride. Die 3 Töpfe bestehen aus Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und Freien Fonds. Dynamisch, da in Abhängigkeit der Börsensituation idealerweise zwischen allen 3 Töpfen dynamisch umgeschichtet werden kann.

Das Guthaben des Versicherungsnehmers setzt sich somit aus den Fonds bzw. den Fondsanteilen und dem Anteil im Deckungsstock zusammen.

PRO

- Direkte Partizipation an der Börse, hohe Performancechancen
- Freie Fondsauswahl, Switchen und Shiften des Fondsvermögens häufig und bei guten Policen kostenfrei möglich
- Anlage breit streubar in verschiedene Fonds
- Beitragsgarantie
- Relativ stabile Anlage
- Je nach Börsensituation wird „automatisch“ reagiert (dynamisches 3 Topf-Hybrid)
- Garantie auch während der Zahldauer, also auch bei Kündigung ist Guthaben vorhanden

CONTRA

- Gefahr des „cash-lock“, d.h. bei fallenden Börsenkursen muss in festverzinsliche Anlagen investiert werden und dieses Geld bleibt in diesem Topf. D.h. auch bei steigenden Kursen kann kaum Performance erzielt werden.
- Kosten der Garantie nicht explizit ausweisbar



Impressum

Verlag und Herausgeber:
wmd Verlag GmbH
Wieseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de

Geschäftsführung:
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka
Konzeption, Layout:
Matthias Heß, Tobias Strenk
Fotos: Fotolia

Vertriebsleitung:
Matthias Heß
wmd Verlag GmbH
c/o SEL Selected Media OHG
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg
Tel: +49 (0)40 2841083-21
m.hess@wmd-verlag.de

Handelsregister: HRB 165643
Amtsgericht München
Steuer-Nummer: 139/142/50247
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages

Variable Annuities

Ein weiteres neuartiges Fondsprodukt mit Garantien sind sogenannte Variable Annuities. Diese sind einfacher konstruiert. Ein Teil des Beitrags wird dazu verwendet, auf dem Finanzmarkt eine Absicherung zu kaufen, ein sogenanntes „Hedging“. Der Rest fließt in Fonds, wobei diese im Gegensatz zu den Fondsgebundene Hybriden nicht völlig frei in der Anlage sind. Allerdings sind bei diesen Produkten nur endfällige Garantien zu haben, d.h. zum Ablauf ist eine Garantie vorhanden, bei Kündigung vorher gibt es keine Garantie. Hinsichtlich Verbrauchertransparenz sind diese Produkte sehr gut, da die Kosten für die Garantie explizit genannt werden können.

PRO

- Explizite Garantiekosten, d.h. der Kunde weiß, was die Garantie kostet bei Vertragsabschluss
- Beitragsgarantie
- Hohe Performancechancen
- Transparentes Produkt

CONTRA

- Geringere Flexibilität, Fondsanlage nicht völlig frei
- Keine Garantie von Rente und Guthaben gleichzeitig
- Nur endfällige Garantie, bei Kündigung wenig bis kein Guthaben

FLV ohne Beitragsgarantie

Der Beitrag nach Abzug der Versicherungskosten, also Abschluss- und Verwaltungskosten, fließt direkt in idealerweise freie Fonds. Also frei handelbare Fonds, die mit einer ISIN, d.h. einer eindeutigen Wertpapierkennnummer versehen sind. Durch diese relativ hohe Investition in Fonds kann der Versicherungsnehmer stark an der Börsenentwicklung partizipieren.

Das Guthaben des Versicherungsnehmers entspricht damit den Fonds bzw. den Fondsanteilen. Auch im Fall eines Konkurses des Versicherers sind diese Fondsanteile Eigentum des Kunden, nicht des Versicherers.



Da keinerlei Garantie gegeben ist, kann bei einem Börsencrash das ganze Geld im „worst case“ weg sein.

PRO

- Direkte Partizipation an der Börse, hohe Performancechancen
- Freie Fondsauswahl, Switchen und Shiften des Fondsvermögens häufig und bei guten Policen kostenfrei möglich
- Anlage breit streubar in verschiedene Fonds

CONTRA

- Keine Garantie
- Höhere Kosten als direkte Fondsanlage

Neue Transparenz und Vergleichbarkeit initiiert von MORGEN & MORGEN

Alle Altersvorsorgeprodukte können mit der neuartigen Methode von MM2 Volatium richtig verglichen werden. Hierzu werden Kapitalmarktverläufe simuliert und das Verhalten der Produkte entsprechend dieser Verläufe getestet.

MM2 Volatium gibt also eine Antwort auf die Frage, wie sich ein Produkt über einen längeren Zeitraum mit wechselnden Kapitalmarktsituationen verhält und wie die anderen Produkte am Markt in exakt dem gleich definierten Szenario aussehen. MM2 Volatium ist eine Brancheninitiative, initiiert von MORGEN & MORGEN, an der sich namhafte Versicherer, Vermittlerorganisationen und Fondsgesellschaften in verschiedenen Gremien intensiv beteiligen. Ziel ist es, alle Produkte am Markt transparent und vergleichbar darzustellen. Angefangen von den Kosten bis hin zur Renditewahrscheinlichkeit. Dies gelingt jedoch nur, wenn marktweit für jedes Produkt die gleiche Grundlage zur Berechnung von Renditewahrscheinlichkeiten verwendet wird und das Ergebnis in standardisierten Grafiken abgebildet wird. Damit erhält jeder Tarif ein „ehrliches“ Profil, das mit allen auf dieser Basis erstellten Profilen am Markt verglichen werden kann.

MORGEN & MORGEN hat hierbei als Initiator die Rolle einer neutralen Instanz übernommen und wird sicherstellen, dass entsprechende Produktdarstellungen durch einen „Volatium-Stempel“ deutlich zu erkennen sind. (www.morgendumorgen.com)

Neues Investmentangebot der Heidelberger Leben:

Spezialversicherer bietet transparenten, vierteljährlichen Qualitätssicherungsprozess

Die Heidelberger Lebensversicherung AG unterstreicht mit einem überarbeiteten Fondsangebot und einem neuen Quali-

tätssicherungsprozess ihren Anspruch, Spezialist für fondsgebundene Altersvorsorgelösungen zu sein. Heidelberger Leben-Kunden können künftig aus 41 qualifizierten und von externen Rating-Agenturen bewerteten Fremdfonds sowie den drei Höchststandsgarantiefonds, HLE Euro-Garant 70, 80 und 90 Flex, wählen. Die Fonds müssen sich einem vierteljährlichen Prüfprozess unterziehen – dem so genannten 5R-Qualitätssicherungsprozess.

Der Prozess ist benannt nach den Kriterien Reputation, Rating, Rendite, Risiko und Review. Jeder Fonds wird vier Mal pro Jahr geprüft und mithilfe eines Ampelsystems bewertet. „Bei den ersten vier Kriterien ziehen wir die Bewertung und Einschätzung renommierter Agenturen wie Morningstar, Standard & Poor's, FERI und FondsConsult AG zu Rate“, berichtet Thomas Bahr, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Leben. Zusätzlich durchläuft jeder Fonds eine interne Evaluierung, das Review. „Auf diese Weise treffen wir für unsere Partner und Kunden eine Auswahl, die jederzeit transparent und nachvollziehbar ist und die kontinuierlich in ihrer Vielfalt und Qualität kontrolliert wird.“

Prozess von der Rating-Agentur Assekurata unter die Lupe genommen

Getreu dem Motto „Wissen ist gut, Kontrolle ist besser“ hat die Heidelberger Leben den neuen 5R-Qualitätssicherungsprozess zusätzlich von der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH prüfen lassen. Ihr Fazit: „Nach unseren Analysen verfügt die Heidelberger Leben mit dem 5R-Qualitätssicherungsprozess über ein zweckmäßiges und gut strukturiertes Fondsauswahlverfahren“, sagt Assekurata-Geschäftsführer Dr. Reiner Will. „Unsere eigene Analyse der angebotenen Fonds in unserem ‚Fondskompass‘ bestätigt zudem die überdurchschnittliche Positionierung von gut 80 Prozent der Fonds im Vergleich zum Wettbewerb.“

Fonds aus fünf Anlage- und vier Risikoklassen

Die Fondspalette steht für die Heidelberger Leben TopPerformer-Produkte der ersten Schicht (Basis- oder Rüruprente) und der dritten Schicht (Privatrente) zur Verfügung. Kunden können gemäß ihrem Chance-Risiko-Profil aus unterschiedli-



Thomas Bahr -
Vorstandsvorsitzender Heidelberger Leben



Die Heidelberger Leben und ihr Investmentangebot - Präsentation (zum Starten auf das Bild klicken)

LINKS (bitte anklicken):

- [Der 5R-Qualitätssicherungsprozess bei der Fondsauswahl](#)
- [Fondsübersicht der Heidelberger Leben](#)
- [Fondsbeurteilung der Heidelberger Leben](#)
- [Der Fondsprozess geprüft von der Assekurata](#)
- [Das Fonds-ABC der Heidelberger Leben](#)

chen Asset- und Risikoklassen wählen und ihr Portfolio je nach Sicherheitsbedürfnis zusammenstellen.

„Ein konservativer Anleger wird verstärkt aus Geldmarkt- oder Rentenfonds wählen, während ein Kunde mit höheren Renditeerwartungen sein Portfolio stärker auf Misch- und Aktienfonds ausrichten wird“, erläutert Bahr. Zusätzlich und insbesondere im Hinblick auf das Ablaufmanagement eines Vertrags können Höchststandsgarantiefonds beigemischt und damit das erwirtschaftete Kapital abgesichert werden. Wichtig sei dem Versicherer, dass der Kunde sich mit seiner Vorsorge auf sehr gute und regelmäßig überprüfte Fonds verlassen könne und damit Vertrauen in seine Vorsorge gewinne. Auch auf Änderungen an den Kapitalmärkten, im eigenen Anlageverhalten oder in der Lebenssituation sollen Kunden flexibler reagieren und deshalb bis zu zwölf Mal jährlich kostenfrei in andere Risikoklassen wechseln können. Insgesamt werden 44 Fonds von 32 Kapitalanlagegesellschaften mit 18 Anlage Schwerpunkten, zum Beispiel Kurzläufer, Hochzinsanleihen oder Aktien aus Schwellenländern, angeboten.

Fondsselektionskriterien im Detail

„Mit den fünf Selektionskriterien Reputation, Rating, Rendite, Risiko und Review bieten wir unseren Vertriebspartnern und Kunden Transparenz und völlige Offenheit“, so Bahr. Dank der externen Einschätzung und Bewertung durch Agenturen wie Morningstar erhält jeder Fonds



das Ampelkennzeichen grün, gelb oder rot. Grün steht dabei für eine exzellente Reputation, vier bis fünf Sterne im Rating, sehr gute Rendite, verbunden mit einem möglichst geringen Risiko, und werden damit als Top-Fonds im Review klassifiziert. Alle Fonds müssen sich ein Mal pro Quartal dieser Prüfung unterziehen. „Nur

so haben Kunden die Sicherheit, stets aus den besten Fonds wählen zu können“, berichtet Bahr.

Bei dem Kriterium Reputation untersucht die Heidelberger Leben den Ruf eines Fonds und seines Investmentteams und behilft sich dabei den qualitativen Einschätzungen renommierter Agenturen. Beim Rating wird geprüft, ob eine vier oder fünf Sterne-Bewertung durch Morningstar vorliegt, während innerhalb des Kriteriums Rendite kontrolliert wird, wie gut sich der Fonds im Verhältnis zu seiner Vergleichsgruppe und zur vorgegebenen Benchmark durch Morningstar geschlagen hat.

In welchem Verhältnis die erzielte Rendite zum eingegangenen Anlagerisiko steht, ist für den Kunden in Zeiten der allgemeinen Verunsicherung in Bezug auf die Kapitalmärkte sehr wichtig und wird deshalb unter dem Punkt Risiko genauer beleuchtet. Zusätzlich zu diesen ersten vier Kriterien wird ein Review vorgenommen, bei dem der Fonds auf kurzfristige Veränderungen beurteilt wird. „Zudem können Argumente wie eine überzeugende Investmentphilosophie oder das Potenzial eines noch jungen, aber interessanten Fonds für eine Aufnahme und damit für die sinnvolle Ergänzung des Portfolios sprechen“, weiß der Vorstandsvorsitzende.



Zur Homepage der Heidelberg Leben - Clerical Medical Vertriebsmanagement (zum Starten auf das Bild klicken)



Haben Sie noch Fragen?

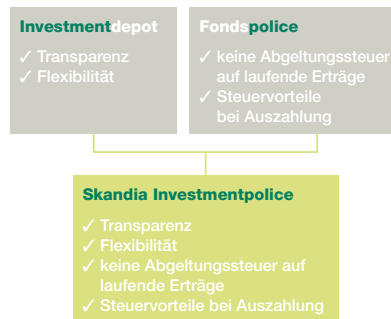
Wenden Sie sich einfach an die Vertriebsspezialisten der Heidelberg Leben!

Heidelberg Leben – Clerical Medical
Vertriebsmanagement GmbH
Forum 7
69126 Heidelberg, Deutschland

Partner Support:
0800-200 13 13 50
oder
im Web unter www.hlcm.de

Die Skandia Investmentpolice für Einmalbeiträge: Mit Durchblick zum Erfolg!

Investmentdepot oder Fondspolice? Das ist die Frage für Anleger, die eine größere Summe investieren und dabei von den Renditechancen der Märkte profitieren wollen. Jede Variante hat ihre Vorzüge – die neue Skandia Investmentpolice aber hat die Vorteile von beiden für Sie kombiniert.

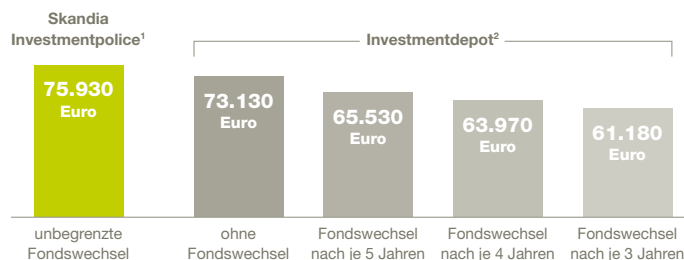


Quelle: Skandia Lebensversicherung AG

Während Gewinne aus einer Depotanlage der Abgeltungssteuer von 25 % zuzüglich Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer unterliegen, wer-

den Fondspolizen erst zum Zeitpunkt der Auszahlung steuerpflichtig. Damit fließen deren Erträge voll der Fondsanlage zu. Laufende Gewinne aus Depotanlagen dagegen werden jeweils um ein Viertel reduziert, was den Zinsszinseffekt schmälert. Zudem: Erfolgt die Kapitalauszahlung aus der Police nach dem 60. Lebensjahr und einer Laufzeit von mindestens 12 Jahren, bleiben 50 % der Erträge gänzlich steuerfrei. Der Rest unterliegt dem im Rentenalter in der Regel geringeren persönlichen Steuersatz.

Steuer-Effekt bei Fondswechseln



Quelle: Skandia Lebensversicherung AG

Beispiel: Einmalbeitrag 30.000 Euro, 20 Jahre Laufzeit, 6% p.a. angenommene Wertentwicklung, Freistellungsauftrag ausgeschöpft, Kapital nach Steuern. Die zugrunde gelegte Wertentwicklung der Investmentfondsanleihe erlaubt keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertentwicklungen. Die Werte können höher oder geringer ausfallen. Eine Garantie auf zukünftige Wertentwicklungen kann nicht gegeben werden.

¹ SFE10-A; persönlicher Steuersatz 30% (häufigste Besteuerung).

² Investmentdepot: Ausgabekosten 2,5%, thesaurierend, Wertentwicklung brutto, jährlich zu versteuernde Erträge 2-Prozent-Punkte, jährliche Depotgebühr 43 Euro, 25% Abgeltungssteuer + Solidaritätszuschlag.

Keine zusätzlichen Kosten für Fondswechsel

Auch jedes Mal, wenn ein Anleger sein Portfolio umschichtet und zu renditeträchtigeren Fonds wechselt, schlägt der Fiskus ebenfalls mit 25 % auf die realisierten Gewinne zu. Bei der Skandia Investmentpolice dagegen ist auch dies abgeltungssteuerfrei – und anders als bei den meisten Depotanlagen werden dem Kunden für den Wechsel keine weiteren Kosten oder Gebühren in Rechnung gestellt.

Einzigartig und mit Durchblick

Dennoch haben herkömmliche Fondspolizen oft auch Nachteile. Sie bieten nicht so viele Einsichtsmöglichkeiten, die Wertentwicklung der ausgewählten Fonds ist häufig weniger transparent. Als erster Anbieter in Deutschland ermöglicht die Skandia Vermittlern und Kunden nun mit der neuen Investmentpolice jederzeit den Durchblick hinsichtlich aktueller Details der Fondsanlage. Wünscht Ihr Kunde mehr Informationen, kann zusätzlich der Premium-Service vereinbart werden. Damit bieten Sie



Zum Skandia Investmentpolice Demo-Tool
(Bild anklicken)
www.zum-durchblick.de

LINKS (bitte anklicken):

Informationen zur
Skandia Investmentpolice

Tarifdetails zur
Skandia Investmentpolice

Skandia Vertriebsportal:
www.skandia.de/vertriebspartner

Ihrem Kunden quartalsweise Anspruch auf individuelle Investmentberichte zu seinem Vertrag. Dieses aktive Management der Fondsanlage wird über die Online-Plattform Metzler Fund Xchange des renommierten Bankhauses Metzler möglich. Diese Investmentberichte umfassen Informationen zum aktuellen Stand und der Wertentwicklung des Vertragska-

pitals sowie der Zusammensetzung und Wertentwicklung der Fondsauswahl.

Profitieren Sie von einem innovativen Vergütungsmodell

Neben der Abschlussvergütung erhalten Sie für Ihre Leistung eine attraktive Bestandsvergütung für eine fortlaufende und

nachhaltige Kundenberatung. Zusätzlich können Sie die Bestandsvergütung durch den optionalen Premium-Service erhöhen und sich damit langfristige Erträge sichern.

Die Erstellung der Berichte ist ganz einfach: Sie richten diese in wenigen Schritten einmalig für Ihren Kunden ein. Dann werden sie automatisch generiert und regelmäßig versendet. Der Versand erfolgt über einen sicheren Weg direkt in die Online-Kunden-Postbox oder auf Wunsch auch per Post. Die Gestaltung der Berichte und des Online-Zugangs obliegt Ihnen, d.h., Sie können diese sogar mit Ihrem eigenen Logo versehen.

Jederzeit flexibel

Als fondsgebundene Vorsorgelösung für Einmalbeiträge ab 5.000 Euro erlaubt die Skandia Investmentpolice die Auswahl von bis zu 15 Fonds. Hierfür steht ein breites Spektrum von über 140 qualitätsgeprüften Investmentfonds aller Anlageklassen zur Verfügung. Durch den kostenlosen Fondswechsel kann die Fondsauswahl jederzeit flexibel auf unterschiedliche Lebenssituationen und sich wandelnde Sicherheitsbedürfnisse eingestellt werden. Ebenso wie auf die Wertentwicklungen der verschiedenen Märkte.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- **Transparenz:** Detaillierte Investment- und Vertragsinformationen können Sie über einen Online-Zugang erhalten.
- **Service:** Bei Anwahl des Premium-Service erhalten Sie quartalsweise individuelle Investmentberichte
- **Steuervorteile:** Profitieren Sie von abgeltungssteuerfreien Erträgen in der Ansparphase und Steuervorteilen bei der Auszahlung
- **Flexibilität:** Wählen Sie bis zu 15 Favoriten aus einer breiten Fondsauswahl und wechseln Sie die Fonds, so oft und wann immer Sie wünschen – ohne zusätzliche Kosten –
- **Vielfalt:** Als weitere Investment-Optionen stehen auch der Skandia Portfolio-Navigator*, als individuelle Vermögensverwaltung, und der Garantiefonds SEG 20XX zur Auswahl
- **Qualität:** Nutzen Sie die Vorteile von hochwertigen und qualitätsgeprüften Fonds

* Nicht in Verbindung mit dem Premium-Service anwählbar.

Infomaterial zum Download (bitte anklicken):



Beispielberichte zum Premium-Service



Produktinformation zur Skandia Investmentpolice

Haben Sie noch Fragen?

Wenden Sie sich einfach an die Vertriebspezialisten der Skandia!



Skandia Lebensversicherung AG
Kaiserin-Augusta-Allee 108
10553 Berlin

Die Maklerbetreuer erreichen Sie mit allen Kontaktmöglichkeiten unter folgendem Link:

www.skandia.de/vertriebspartner/kontakt-zum-investmentpolice.html

Einfach oben auf den Link klicken; Sie werden automatisch weitergeleitet.

Der ideale Vorsorgemix: Illusion oder intelligente Strategie?

Zahlreiche Studien, die im Zuge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise über Stimmungslage und Vorsorgeverhalten der Deutschen erschienen sind, ergeben ein Bild, das hohe Anforderungen an Berater und Produktanbieter stellt. Während einerseits das Sicherheitsbedürfnis und der Vorsorgebedarf wachsen, sinkt die Entscheidungsfreudigkeit aufgrund der massiven Verunsicherungen der Verbraucher. Laut einer aktuellen Postbank-Studie (10/2010) geben mehr als zwei Drittel der Berufstätigen an, dass sich ihr Vorsorgeverhalten wegen der Krise verändert habe; 25 Prozent der eigentlich Vorsorgewilligen hätten sogar bestehende Vorsorgeverträge deshalb gekündigt oder gekürzt. Dabei steht außer Frage, dass angesichts der



Marlies Tiedemann, Leitung Produktmanagement MONEYMAXX

sinkenden gesetzlichen Rentenleistungen und der demografischen Entwicklung eine umfangreiche private Altersvorsorge wichtiger ist denn je. Die Frage nach einem effektiven Vorsorgemix ist dringend, angesichts der globalen Kapitalmarktentwicklungen aber auch komplexer geworden.

Zunächst gilt es, die individuell optimale Mischung der Vorsorgesparten für den Kunden zu ermitteln. Hierbei sind Beratungssysteme hilfreich, die auf Basis der verfügbaren Sparquoten schichtenübergreifend berechnen, welche Mischung staatlich geförderter und privater Rentenprodukte dem Kunden die größten Vorteile bieten. Kurzfristiger Kapitalbedarf, Schutz gegen Erwerbsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit

sind dabei gleichermaßen zu berücksichtigen wie der langfristige Kapitalaufbau für die private Rente. „Ein renditestarker Vermögensaufbau für die private Rente ist angesichts des anhaltend niedrigen Zinsniveaus und der länger werdenden Rentenphasen mit konventionellen Produkten allein nicht mehr zu gewährleisten. Mit der Rentenpolizienfamilie Discover hat MONEYMAXX bereits 2008 ein Konzept entwickelt, das auf Basis eines dynamischen Drei-Topf-Hybrids größtmögliches Aktieninvestment mit Kapitalabsicherung und wählbaren Garantieniveaus kombiniert“, konstatiert Marlies Tiedemann, Leiterin Produktmanagement MONEYMAXX. „Zeitgemäße Vorsorgeprodukte müssen flexibel auf volatile Finanzmärkte reagieren und unterschiedliche Sicherheitsbedürfnisse bedienen können.“ Für ein Maximum an Flexibilität, sowohl beim Anlagemix als auch beim Gestaltungsspielraum für den Kunden, sorgen dabei das anspruchsvolle Investmentportfolio und variable Versicherungskomponenten. Die Discover Rentenpolizien für alle drei Schichten der Altersvorsorge basieren auf diesem einheitlichen Anlagekonzept, dem Herzstück der Produktfamilie.



Mehr Informationen zu MONEYMAXX
www.moneymaxx.de
(zum Starten auf das Bild klicken)

PDFs zum Download
(bitte anklicken):



Mehr Informationen zum
Garantiemodell von Discover



Mehr Informationen zum
Investmentkonzept der Discover-
Produkte

Exklusiv für MONEYMAXX Discover:

Franklin Templeton Top Trends

Neben dem Wertsicherungsfonds DWS Flex Aktiv und rund 50 Einzelfonds aller Assetklassen stehen bei MONEYMAXX drei gemanagte Fondsbaskets zur Verfügung. Die

Franklin Templeton Top Trends, exklusiv für Discover entwickelt, bedienen mit Aktienquoten von jeweils bis zu 100, 60 oder 30 Prozent verschiedene Risikoklassen. Die Zusammensetzung der Fondsbas-

kets folgt dem Core-Satellite-Prinzip. 70 Prozent, das Kern(Core)Investment, wird in bewährte internationale Aktien- und Rentenfonds investiert, 30 Prozent, die „Satelliten“, werden in vielversprechende aktuelle Trendwerte investiert.

Gewichtung und Auswahl der Zielfonds erfolgen nach den jeweils aktuellen Bewertungen der Experten und werden den Marktentwicklungen kontinuierlich angepasst. Das Discover Portfolio profitiert bei der Asset-Allokation für die Fondsbaskets vom weltweiten Experten-Netzwerk der Franklin Templeton Investments. Die in 30 Ländern agierenden Analysten und Fondsmanager können die Chancen und Risiken der jeweiligen regionalen Märkte optimal einschätzen. In den Performancevergleichen gemanagter Baskets von Fondspolizen rangieren Franklin Templeton Top Trends für Discover regelmäßig auf den ersten Plätzen. Besonders für Policeninhaber, die sich nicht selbst um das Anlageportfolio kümmern möchten, gleichzeitig aber von den langfristigen Renditechancen des Fondsinvestments profitieren wollen, ist ein gemanagtes Portfolio sinnvoll.

Vorteile MONEYMAXX Discover level 1 – 3

Rendite

- Über 50 Einzelfonds von 20 renommierten Kapitalanlagegesellschaften, alle Assetklassen, strenger Fondsauswahlprozess, regelmäßige Qualitätssicherung
- 3 gemanagte Fondsbaskets in drei Risikoklassen, betreut von Franklin Templeton, „Beste Fondsgesellschaft 2010“ (Euro-Fund Award)
- Drei-Topf-Hybrid mit aktiv gemanagtem Wertsicherungsfonds DWS Flex Aktiv, ausgerichtet auf maximales Aktieninvestment

Sicherheit

- Dynamisches Garantiekonzept
- Zusätzliche Umschichtungsoptionen in den klassischen Deckungsstock
- Optionales Re-Balancing, jährliche Wiederherstellung der Portfolio-Proportionen
- Pflegeoption: Anspruch auf Abschluss einer Pflegeversicherung zum Beginn der flexiblen Rentenphase, bis Alter 67 ohne Gesundheitsprüfung

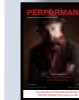
Flexibilität

- Alle Anlageformen frei kombinierbar, Shifts und Switches möglich
- Bedarfsgerechte Beitragsanpassungen, Beitragspausen bis zu drei Jahren möglich
- Variable Zuzahlungen jederzeit möglich
- Level 3: variable Auszahlungsmodelle und Kombinationen wählbar, u.a. Cash-Option, d.h. Kapitalauszahlung bei bereits laufender Rente

PDFs zum Download
(bitte anklicken):



Mehr Informationen zu den
Franklin Templeton Top Trends
für Discover



ITA-Produkttest MONEYMAXX
Discover level 3

Die MONEYMAXX Produkte vertreibt die maklermanagement.ag exklusiv über unabhängige Finanzdienstleister und bietet Ihnen darüber hinaus Service und Vertriebsunterstützung.

Wenden Sie sich einfach an den
MONEYMAXX Vertriebsservice:

DRMM Maklermanagement AG
Telefon: 040-3599 4660
Telefax: 040-3599 4644

www.maklermanagement.ag

INFINUS Vertrieb & Service AG: Neu am Markt mit INFINUS pension alpine:

„Flexibles vermögensverwaltendes Konzept“

wmd: Sie haben zusammen mit FinanceLife eine neue fondsgebundene Rentenversicherung auf den Markt gebracht. Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal im Markt?

Rudolf Ott: Bei INFINUS pension alpine handelt es sich um ein weiteres exklusives Produkt unseres Hauses, das speziell für die Berater der INFINUS Gruppe konzipiert und aufgelegt wurde. Hierbei wurden die Eigenschaften einer fondsgebundenen Rentenversicherung mit den Vorteilen



Rudolf Ott, Vorstand der INFINUS Vertrieb & Service AG

einer professionellen Vermögensverwaltung kombiniert, um eine große Auswahl an Strategien für eine individuelle finanzielle Vorsorge und den gezielten Vermögensaufbau für die Zeit nach der Erwerbstätigkeit anbieten zu können. Die Police wurde in Zusammenarbeit mit unserem langjährigen und bewährten Partner FinanceLife – dem Marktführer im Bereich fondsgebundener Lebensversicherungen in Österreich – entwickelt.

wmd: Welche weiteren Highlights bietet die Police?

und professionelles Management verfolgt das Ziel, die Vermögensstruktur unter langfristigen Aspekten und mit Blick auf dynamische Ziele des Anlegers im jeweiligen Kapitalmarktumfeld stetig zu optimieren.

wmd: Gibt es unterschiedliche Anlagestrategien?

Rudolf Ott: Bei INFINUS pension alpine stehen zwei Basismodelle zur Auswahl. Bei dem INFINUS Strategy Modell (IS Modell) wird die Diversifizierung ausschließlich über die drei

Rudolf Ott: INFINUS pension alpine basiert auf einem vermögensverwaltenden Konzept und bietet die Möglichkeit, gleichzeitig in mehrere Anlageklassen bestehend aus Fonds sowie Aktien und Anleihen zu investieren und so eine größtmögliche Diversifikation zu erreichen. Werterschaffung und Rendite stehen hierbei genauso im Vordergrund wie der langfristige Erhalt des Vermögens. Ein aktives

vermögensverwaltend gemanagten INFINUS Fonds INFINUS Relaxed Fund, INFINUS Balanced Fund und INFINUS Dynamic Fund je nach persönlicher Risikoneigung vorgenommen. So unterscheiden sich die drei Fonds in ihren Renditezielen und Wertschwankungsbandbreiten. Beim INFINUS Strategy Modell werden die drei Bausteine in fünf Risiko-Strategien je nach persönlicher Risikoneigung des Anlegers in unterschiedlicher Weise kombiniert, um so eine Balance zwischen Renditeerwartungen und Risikotoleranz zu erzielen.

Bei der zweiten Variante, dem INFINUS CoreSat Modell (ICS Modell), handelt es sich um so genannte Core-Satellite-Depots, die in vier Risikostrategien erhältlich sind. Hierbei werden die INFINUS Fonds wie beim IS Modell je nach Risikopräferenz zusammengestellt und darüber hinaus zu jeweils 50 Prozent um die bewährten FinanceLife Portfolios der Raiffeisen KAG ergänzt. Der 50-prozentige Anteil ist je nach Strategie ebenfalls auf die Risikostruktur der jeweiligen INFINUS Fonds abgestimmt und verfügt daher in jeder Portfoliovariante über eine andere Struktur aus Aktien und Anleihen. Das Fondsmanagement stimmt wie beim IS Modell die einzelnen Bausteine auf die Veränderungen der Rahmenbedingungen



Zur Homepage der INFINUS Vertrieb & Service AG
(zum Starten auf das Bild klicken)

PDFs zum Download
(bitte anklicken):



Produktflyer
INFINUS pension alpine



Imageflyer
INFINUS Vertrieb & Service AG

an den Finanzmärkten ab, sodass einzelne Fondspositionen aufgestockt, reduziert oder ausgetauscht werden können.

wmd: Ist es möglich sich auch ein Wunschportfolio zusammen zu stellen?

Rudolf Ott: Mit den beiden Basismodellen steht dem Anleger eine breite Auswahl an verschiedenen Modellen und Bausteinen zur Verfügung, die sich individuell auf die individuelle Situation im Lebenszyklus zuschneiden lassen. Jedes Portfolio ermöglicht es, rasch und flexibel auf Veränderungen der Rahmenbedingungen eines Marktes zu reagieren und es somit neu auszurichten. Darüber hinaus kann für beide Modelle auch eine laufzeitabhängige Ablaufoptimierung eingebaut werden. Das Ablaufsystem (INFINUS Target Pension System) schichtet das vorhandene Fondsvermögen und die künftigen Beträge zehn Jahre vor Ablauf der geplanten Veranlagungsdauer automatisch in die Variante mit der zweitgeringsten Schwankungsbreite und fünf Jahre vor Ablauf in die Variante mit der höchsten Sicher-

heitsstufe um. Damit wird erreicht, dass rechtzeitig vor Ablauf die Risikoklasse reduziert wird und so das angesparte Kapital für die Verrentungsphase vorbereitet.

wmd: Welche Sicherheiten bietet die Police und mit welcher voraussichtlichen Rendite kann der Kunde rechnen?

Rudolf Ott: Nach repräsentativen Umfragen erwarten Anleger heute für den Vermögensaufbau flexible vermögensverwaltende Konzepte, die sich an individuellen Vorgaben bei den erwarteten Renditen und tolerierten Wertschwankungen orientieren. Diese Flexibilität bietet das neue INFINUS Konzept der fondsgebundenen Rentenversicherung, da die verschiedenen Risikostrategien und Portfoliovarianten kontinuierlich an individuelle Parameter angepasst wer-

den. Zusätzliche Sicherheit gibt die Ablaufoptimierung des INFINUS Target Pension Systems, um die Verfügbarkeit des angesparten Kapitals für die Zeit nach der Erwerbstätigkeit zu gewährleisten. Die anvisierten Renditen und Schwankungsgrößen sind in beiden Modellen je nach präferierter Risikoklasse innerhalb der gewünschten Bandbreiten frei wählbar.

wmd: Wo ist die Police erhältlich?

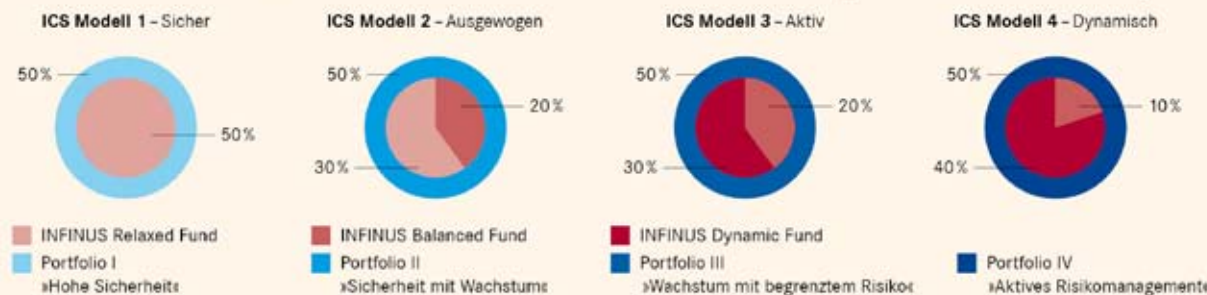
Rudolf Ott: Die fondsgebundene Rentenversicherung INFINUS pension alpine ist wie bereits genannt ein weiteres exklusives Produkt der INFINUS Gruppe und daher für alle zugänglich, die eine Courtagevereinbarung mit der INFINUS GRUPPE haben.



Zur Homepage der INFINUS Gruppe
(zum Starten auf das Bild klicken)

INFINUS CoreSat-Modell

Bei dem INFINUS CoreSat Modell (ICS Modell) handelt es sich um so genannte Core-Satellite-Depots mit vier Risikostrategien. Die INFINUS Fonds werden mit den FinanceLife Portfolios zu jeweils 50% kombiniert, dadurch ist einer noch breitere Streuung gewährleistet. Die Portfolios I bis IV der FinanceLife werden von der Raiffeisen KAG gemanaget. Entsprechend der individuellen Ertragserwartung und Risikobereitschaft werden den ICS Modellen die vier Portfoliovarianten mit unterschiedlicher Gewichtung des Aktien- und Anleiheanteils begemischt.



Sie haben Fragen oder möchten einen persönlichen Termin vereinbaren?

Nehmen Sie bitte Kontakt auf:

Anschrift:

INFINUS Vertrieb & Service AG
Käthe-Kollwitz-Ufer 91
01309 Dresden

Tel.: 0351 315670

Fax: 0351 3156725

E-Mail: info@infinus-vs.com

Internet: www.infinus-vs.com