

Stirb langsam

Immer mehr Lebensversicherungen bieten Tarife, die die Abschlusskosten über die Laufzeit verteilen. Das Ende der Zillmerung ist dennoch nicht in Sicht.



Mit Standard Life, HDI Leben und Uniqa Österreich haben in den vergangenen Monaten gleich drei Anbieter von fondsgebundenen Lebensversicherungen neue ungezillmerte Tarife vorgestellt.

Als August Zillmer im 19. Jahrhundert das nach ihm benannte Verfahren zur Bestimmung des Werts eines Versicherungsvertrags entwickelte, ging es nicht in erster Linie um Provisionen oder Vertrieb, sondern um die versicherungsmathematisch korrekte Ermittlung der Deckungsrückstellungen. Vor Einführung seiner Methode waren diese häufig zu hoch oder zu niedrig angesetzt. Es dauerte auch viele Jahre, bis sein Ansatz allgemein Verbreitung fand. Es ist also nicht so, dass die Abschlusskosten wegen der Zillmerung zu Beginn der Vertragslaufzeit anfallen, sondern umgekehrt so, dass eine Vorabzahlung der Provision in der Berechnung des Versicherungswerts berücksichtigt wird. Diese Vorgangsweise war nie unumstritten, in den letzten Jahren geriet die Vorabprovisionierung aber so sehr ins Kreuzfeuer der Kritik, dass sie nun immer häufiger durch Alternativen ersetzt wird. Vor allem die IDD-Umsetzung und die seit Anfang des Jahres eingeführten Produktinformationsblätter erhöhen die Transparenz für Kunden, was die Versicherer unter Zugzwang bringt. Immer mehr Fondspolizzenanbieter reagieren mit Umstel-

lung beziehungsweise dem zusätzlichen Angebot von ungezillmerten Tarifen. Manche sehen dies sogar als Chance, im schwierigen Lebensversicherungsgeschäft Boden gutzumachen. Ob hier generell umgeschwenkt wird oder ob wir es mit einer Mode zu tun haben, ist allerdings noch nicht klar. So verkündete etwa die Allianz Versicherung bereits im Vorjahr die Einstellung ihres ungezillmerten Tarifs. Zwar erklärt Allianz-Lebensversicherungsexperte Ernst Schneckenleitner, dass man die Einschätzung, dass ungezillmerte Tarife deutlich an Bedeutung gewinnen werden, mittelfristig teile, einen durchgehenden Schwenk in Richtung ungezillmert sehe man derzeit allerdings noch nicht: „Wesentlich ist dabei auch, wie rasch unsere Vertriebspartner den Umstieg vornehmen wollen“, erklärt der Allianz-Experte. Während im Bereich der klassischen Lebensversicherung nur drei Versicherungen ungezillmerte Tarife anbieten, sind es bei der FLV derzeit insgesamt zehn Anbieter (siehe Tabelle auf Seite 150). Allein drei Gesellschaften haben in den vergangenen Monaten neue Produkte vorgestellt, bei denen die Abschlusskosten über die Laufzeit verteilt

werden. Jüngstes Beispiel ist die Uniqa Versicherung, die ihre FLV „FlexSolution“ völlig überarbeitet hat und nun nur noch mit einem ungezillmerten Tarif auf dem Markt vertreten ist. Dabei fällt auf, dass es im Zuge der Umstellung zu einem Kahlschlag der angebotenen Drittfondspalette kam. Hatte die Versicherung zuvor 231 Fonds von 47 Anbietern im Angebot, so sind es aktuell nur noch 32 plus fünf ETFs von acht ausgewählten Investmentgesellschaften. Zu diesen zählen Franklin Templeton, iShares, Fidelity, Blackrock, Carmignac, Ethenea, RCM und Invesco. Innerhalb der neuen Polizze kann gleichzeitig in bis zu zehn Einzelfonds investiert werden beziehungsweise können diese auch mit den vier Uniqa-Portfolios kombiniert werden. Als Nachteil will die Uniqa die geringere Auswahl nicht sehen. „Die Konzentration auf einige wenige renommierte Fondsanbieter mit breiter Produktpalette ermöglicht eine engere Zusammenarbeit mit den Kapitalanlagegesellschaften“, erklärt Vertriebsvorstand Peter Humer (siehe Interview ab Seite 154). Vom neuen Produkt überzeugt ist auch Versicherungsmakler Wolfgang Staudinger. Mit seiner Firma fynup bietet er eine Software an, die fondsgebundene sowie klassische Lebensversicherungen und Wertpapierdepots auf Ebene der Gesamtkosten vergleichbar macht. Mit seinem „fynup-Selektor“ kann analysiert werden, welche von den Versicherern angebotenen Investmentfonds oder Dachfondsportfolios in der Kombination aus Produkt-, Veranlagungskosten und tatsächlichen Renditen besser sind (siehe Seite 152). Die neue FlexSolution-Polizze schneidet hier nicht schlecht ab. Staudinger: „FlexSolution bietet enorme Kostenvorteile bei Fremdfonds, vor allem durch die Möglichkeit, in die institutionellen Tranchen zu investieren. Das leidige Kickback-Thema gibt es nicht mehr, der Tarif ist sauber und schlank kalkuliert. Diesen Tarif sollte jeder Berater beachten, vor allem die selbstständigen, bei denen Best Advice ein Thema ist. Mit den Dachfonds ist das Produkt im oberen Drittel in der Kostenanalyse All-in zu finden, die Performancewerte der Vor-



Christian Nuschele, Standard Life: „Wir wollten das neue Produkt möglichst flexibel und einfach gestalten.“



Wolfgang Staudinger, fynup: „Mit dem Selektor können Fondspolizzen und Wertpapierdepots verglichen werden.“



Ernst Schneckenleitner, Allianz: „Wesentlich ist, wie rasch die Vertriebspartner den Umstieg vornehmen wollen.“

gängerportfolios liegen am Ende des ersten Drittels.“

Standard Life wollte schon im November des Vorjahres mit einer neuen fondsgebundenen Rentenversicherung starten, präsentierte das neue – ungezillmerte – Produkt nun aber doch erst im Februar. Laut Standard-Life-Länderchef Christian Nuschele verzögerten einige regulatorische Fragen den Produktstart. Das neue, exklusiv für den österreichischen Markt entwickelte fondsgebundene Produkt „B-Smart Invest“ setzt ausschließlich auf eine laufende Abschlussvergütung und eine Bestandsvergütung aus dem Nettoanlagevermö-

gen. „Uns war es wichtig, das neue Produkt möglichst flexibel und einfach zu gestalten. Auf einen Blick soll ersichtlich sein, wo welche Kosten entstehen. Wir haben daher einen hoch transparenten Versicherungsmantel, bei dem der Berater die Abschlussvergütung nahezu stufenlos selbst festlegen kann. Das Maximum wird allerdings bei 4,5 Prozent liegen. Die Bestandsprovision liegt bei 0,35 Prozent. Es wird den regulatorischen Anforderungen entsprechend auch die Möglichkeit von Zuzahlungen geben“, ergänzt Nuschele. Auf der Fondsseite wird auf die fünf klassischen MyFolio-Strategien gesetzt, die aus den 15

Standard-Life-Fonds zusammengestellt werden. Zusätzlich gibt es eine aktiv gemanagte Passiv-Lösung, in der Vanguard-Fonds zum Einsatz kommen. Laut Nuschele nutzen seine Vertriebspartner in der Regel die hauseigenen Portfolios, trotzdem kündigt er eine Überarbeitung der 21 Fonds umfassenden Drittfondspalette noch für dieses Jahr an: „Wir werden die aktuelle Fondsliste, die mittlerweile fünf Jahre alt ist, einer kritischen Überprüfung unterziehen. Ich gehe davon aus, dass wir die Liste dann auch sinnvoll erweitern werden.“ Gemäß der Analyse von Staudinger ist die „B-Smart Invest“-Polizze durchaus

kompetitiv. Bei Fremdfondseinsatz, etwa dem Templeton Growth Euro Fund, rangiere das Produkt nur im Mittelfeld, bei eigenen Fonds liege die Polizze hingegen ganz vorn. „Das gilt in der Kostenbetrachtung für fast alle MyFolios; in der Kosten-Performancebetrachtung All-in History liegt zum Beispiel ‚MyFolio SLI managed Chance‘ in der Fünfjahresbetrachtung ganz vorn“, resümiert Staudinger die Ergebnisse der „fynup-Selektor“-Auswertung.

Dritter im Bunde ist die HDI Leben. Mit „TwoTrust Aktiv“ wurde von der HDI im vergangenen Jahr erstmals eine ungezillmerte Fondspolizze auf den Markt gebracht. Die Provision wird hier auf die gesamte Prämienzahlungsdauer verteilt, und es stehen neun variable Vergütungsvarianten zur Verfügung. Der Vermittler kann die Höhe der Provision im angebotenen Rahmen

Welche Lebensversicherung setzen auf welche Tarife?

Anbieter	FLV gezillmert	FLV ungezillmert	FLV teilgezillmert	KLV gezillmert	KLV ungezillmert	KLV teilgezillmert
Allianz	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein
APK	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Continentale	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein
Donau	Hybrid	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein
Ergo	Hybrid	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein
FWU-Skandia	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Generali	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein
HDI	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein
Helvetia	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Hypo-Versicherung	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
Nürnbergger	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein
OÖV	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein
Standard Life	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein
Uniga	Nein	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein
WSTV	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein
WÜRO	Nein	Nein	Hybrid	Nein	Nein	Nein
WWK	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein
Zürich	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja

Mittlerweile verfügen die meisten Lebensversicherungen über ungezillmerte FLV-Tarife, der Trend geht ganz klar in die Richtung, die Abschlusskosten über die Laufzeit zu verteilen.

selbst festlegen. Die Kostenstruktur ist transparent und für alle einsehbar. Auf der Investmentseite kann zwischen 40 qualitätsgeprüften Investmentfonds sowie sieben Indexfonds gewählt werden. Alternativ kann man auf aktiv gemanagte Portfolios von HDI Leben zurückgreifen. Diese sogenannten Investment-Stabilitäts-Pakete (ISP) richten sich nach dem persönlichen Sicherheitsbedürfnis und der Anlegermentalität des Kunden. Je nach Risi-

kotragfähigkeit stehen acht verschiedene ISP zur Wahl. „Ändern sich Ziele und Bedürfnisse unserer Kunden während der Laufzeit, so können Portfolios und Fonds jederzeit beliebig oft und kostenlos gewechselt werden. Kunden können die Prämienzahlung während der Laufzeit ihren Bedürfnissen entsprechend erhöhen und reduzieren“, erklärt Christian Wagner, Produktmanager bei HDI Leben. Auch das HDI-Produkt kommt in der „fynup-

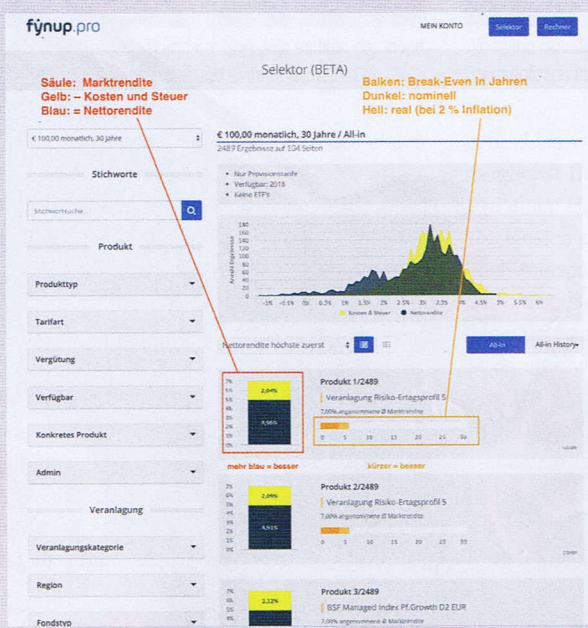
Selektor“-Auswertung gut weg. So erklärt Staudinger: „Das neue HDI-Produkt liegt bei der Einzelfondswahl mit dem Beispiel Templeton Growth Euro Fund im ersten Drittel. Mit den eigenen Portfolios liegen sie zum Beispiel in der Kategorie Mischfonds aktienorientiert global, Dachfonds/Portfolios in der All-in-History-Analyse der letzten fünf Jahre mit dem Fonds Top Mix Strategie Plus im Spitzenfeld.“

GEORG PANKL | FP

fynup-Selektor

Vor drei Jahren startete der Salzburger Versicherungsmakler Wolfgang Staudinger seinen Kampf für mehr Transparenz im Bereich der Produktkosten. Nun präsentiert er mit dem fynup-Selektor ein neues Tool, um Fondspolizzen und Wertpapierdepots besser vergleichen zu können.

Im Überblick: fynup-Selektor



Der Selektor kann den Berater beim Entscheidungsprozess, ob für den Kunden ein Wertpapierdepot oder eine Fondspolizze sinnvoller ist, unterstützen.

Schritt 3: Nettorenditen

Die nächste Grafik zeigt spiegelbildlich die verbleibenden Nettorenditen. In den letzten 15 Jahren blieben netto zwischen drei und fünf Prozent. Bei ein und demselben Fonds besteht also eine Bandbreite von bis zu zwei Prozentpunkten an möglicher Mehr-Nettorendite. Bei längeren Laufzeiten hat das klarerweise enorme Auswirkungen.

Schritt 4: Ranking der Ergebnisse

Die nächste Darstellung zeigt eine konkrete Reihung (Ranking) der Ergebnisse. Die linke Säule zeigt in Summe die angenehme Markttrendite (hier 7,25 %), den Renditeverlust durch Kosten und Steuern (gelber Balken) und die Nettorendite (blauer Balken). Der liegende Balken zeigt in Summe die berechnete Laufzeit (30 Jahre), in Dunkelrot den nominellen, in Hellrot den realen Break-Even (bei 2% Inflationsannahme) in Jahren – hier nach sechs und zehn Jahren. Rechts unten sieht man die Platzierung mit der aktuellen Selektion. Die Reihung der Ergebnisse kann nach Kosten, Nettorendite oder Break-Even erfolgen. Mit den Symbolen rechts oben kann man ein Produkt markieren oder das Produkt gleich in den klassischen fynup-Rechner übernehmen. Im klassischen fynup-Rechner werden die gewählten Produktanlagekombinationen anschließend in einer Gewinn-Verlust-Grafik gezeigt.

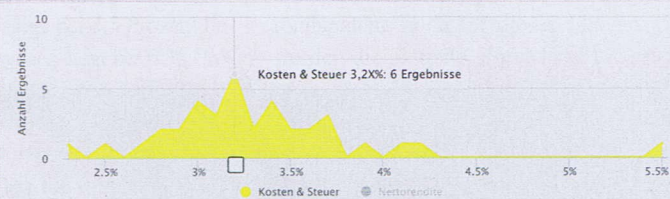
Schritt 1: Beispiel Templeton Growth Euro Fund

€ 100,00 monatlich, 30 Jahre / All-in History 15 Jahre per 31.12.2017
37 Ergebnisse auf 3 Seiten

- Stichworte Veranlagung: "templeton growth euro"
- Ist Provisionstarif
- Verfügbar: 2018

Wie der fynup-Selektor im Detail eingesetzt werden kann, zeigt sich am Beispiel des Templeton Growth Euro Fund. Wenn etwa gezielt in diesen Fonds investiert werden soll und der Berater in der Suche eingeschränkt „Nur Provisionstarife“ und „Verfügbar 2018“ vorab auswählt, zeigt das Tool aktuell 34 Ergebnisse an.

Schritt 2: Überblick zur Kostenverteilung



Ein Histogramm gibt dann einen ersten Überblick zur Kostenverteilung der 34 möglichen Investitionsvehikel. In der All-in-History-Berechnung wird die tatsächlich erzielte Performance herangezogen, hier der letzten 15 Jahre. In der All-in-Berechnung werden alle Kosten berücksichtigt und Zusatzgewinnanteile mit 50 Prozent bewertet. Die Gesamtkosten aus Produkt und Veranlagung liegen beim Beispiel zwischen 2,3 und 4,1 Prozent. Die Grafik zeigt die Verteilung der Kosten.

