

Ein **Gemeinschafts-Spezial** von FOCUS-MONEY,  
Canada Life, Clerical Medical und MGM



**Rendite & Sicherheit** mit britischen Policen



**Frank Pöpsel,**  
Chef-  
redakteur

**Überblick** **5**  
Was moderne Altersvorsorge leisten muss und weshalb sich dabei der Blick über die Grenzen lohnt

**Canada Life** **10**  
Wie attraktive Renditechancen für jeden Anlagetyp mit hohen Steuervorteilen zu kombinieren sind

**Clerical Medical** **17**  
Warum auch für zwei Renten und zugleich hohe Kapitalauszahlungen nur eine Police nötig ist

**MGM** **22**  
Wie die vorzeitige Sicherung hoher Schlusszahlungen ohne Renditenachteile zu erreichen ist

Redaktion: Werner Müller

Titel: Illustration: Dreamstime  
Composing FOCUS-MONEY

Fotos: Deutsche Börse AG, Dreamstime (3),  
Fotolia, iStockphoto (4),  
A. Schick-Zech/ FOCUS-MONEY

## Offene Fragen

Siehe wir mal ehrlich, wer kann denn heute schon sagen, wo er in zehn oder 20 Jahren stehen wird und was ihm dann im Leben wichtig ist? Anders als früher wird uns daher während unseres gesamten Werdegangs hohe Flexibilität abverlangt. Das gilt privat genauso wie beruflich – und für die Planung des Ruhestands ebenfalls.

Deshalb legen immer mehr Menschen auch in puncto Altersvorsorge großen Wert darauf, sich für die Zukunft alle Möglichkeiten offenzuhalten. Moderne Vorsorgeprodukte berücksichtigen solche Wünsche und bieten vielfältige Optionen.

In diesem **Gemeinschafts-Spezial von FOCUS-MONEY und den innovativen Anbietern Canada Life, Clerical Medical und MGM** stellen wir Ihnen deshalb einige Konzepte näher vor, die hohe Flexibilität mit sehr guten Ertragschancen und wichtigen Sicherheitselementen verbinden. Unser Ziel ist es, Ihre Rente so attraktiv wie möglich zu gestalten.



**London:** Traditionelle britische Anlagekonzepte setzen sich auch in Deutschland durch

### Vorteile renditeorientierter Anlagepolitik

**A**ltersvorsorge war in Deutschland lange Zeit eine einfache Sache: Die Menschen brauchten sich kaum Sorgen zu machen, sie verließen sich voll und ganz auf Vater Staat. Und wer seinen Ruhestand dennoch finanziell etwas aufpeppen wollte, schloss einfach ein vorgefertigtes Standardprodukt der deutschen Lebens-

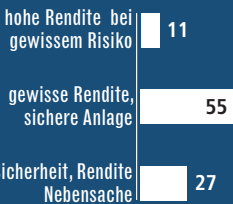
versicherer ab. Doch diese fast schon paradiesischen Zeiten sind lange vorbei. Die aktuelle Vorsorgewelt sieht deutlich anders aus: Vater Staat mit seinen gesetzlichen Minirenten ist weitgehend aus dem Spiel, und die Versicherer können ihre Kunden auch nicht mehr mit Produkten von der Stange abspesen. Vielmehr sind kom- ►

## VORSORGE-UMFRAGE

### Stark erfolgsorientiert

Zwei Drittel der Befragten verlangen mindestens ein gewisses Maß an Rendite.

#### private Rentenversicherung in Prozent

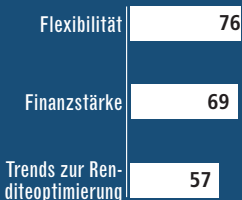


Quelle: TNS Emnid, Juni 2008

### Flexibilität kommt an

Gewünscht sind variable und ertragsstarke Produkte kapitalkräftiger Anbieter.

#### Wichtige Punkte bei priv. Rentenversicherung in Prozent



Quelle: TNS Emnid, Juni 2008

plexe Vorsorgeinstrumente gefragt, die den Wechselfällen des Lebens jedes Kunden individuell gerecht werden.

**Neue Parameter.** Dabei verschiebt sich das klassische Vorsorge Dreieck aus Sicherheit, Rendite und Flexibilität zusehends: Während der Sicherheitsaspekt nicht mehr die herausragende Bedeutung früherer Zeiten hat, werden Rendite und Flexibilität immer wichtiger. Das untermauern auch aktuelle Studien, in denen Kunden nach ihren Wünschen bei der Altersvorsorge befragt wurden (s. Kasten links). Ergebnis: Zwei Drittel aller Teilnehmer bevorzugen solche Versicherungen, die die Renditechancen der Wertpapiermärkte nutzen. Trotzdem wollen die meisten auf eine Option zur Absicherung des angesparten Kapitals nicht ganz verzichten. Und das Thema Flexibilität steht ohnehin ganz oben auf der Agenda.

Diesen vielfältigen Anforderungen zu entsprechen ist gar nicht so einfach. Die alten Kapitalanlagekonzepte greifen dafür nicht mehr. Fast die gesamten Kundengelder in Festverzinsliche zu investieren führt da



ebenso wenig zum Ziel, wie alles in Fonds zu stecken und damit das Verlustrisiko voll dem Versicherten aufzubürden. Die Vermögensverwalter und Produktgestalter der deutschen Versicherer werden daher zunehmend kreativer und bevorzugen einen immer ausgefeilteren Anlagemix. So verwischen auch die Produktgrenzen zusehends, vieles ist mit vielem kombinierbar und freut deshalb das Kundenherz.

Aber nicht nur die strikte Unterteilung in verschiedene Policen weicht auf, die neue Vielfalt macht auch vor Landesgrenzen nicht halt. Ausländische Anbieter drängen nach Deutschland, und die heimische Assekuranz wird im Ausland aktiv. Dabei fällt auf, dass deutsche Versicherungen, die mit starker Rendite und modernen Anlagekonzepten glänzen wollen, bevorzugt Dependancen in Großbritannien oder Irland gründen.

**Bessere Performance.** Und das hat gute Gründe: Denn die angelsächsischen Policen bieten langfristig höhere Renditechancen. Möglich macht dies ein signifikant größerer Aktienanteil bei der ►



**Bevölkerung:**  
Moderne Produkte orientieren sich an Kundenwünschen

## AKTIEN ERFOLGREICHER

### Langfristig vorn ...

Beim inflationsbereinigten historischen Renditevergleich schlagen Aktien die Renten deutlich.

**Renditevergleich  
1900 bis 2005**  
jährliche Rendite in Prozent



### ... auch kurzfristig besser

Selbst wenn die Performance in verschiedene Zeiträume aufgeteilt wird, zeigt sich: Fast immer bieten Aktien mehr Erträge, so etwa bei 5-Jahres-Perioden in 83 von 92 Fällen, bei 30 Jahren stets.

Zeitraum	Anzahl d. Zeiträume	Aktien schlagen Renten
5 Jahre	92	83
10 Jahre	97	77
15 Jahre	92	78
20 Jahre	87	77
25 Jahre	82	80
30 Jahre	77	77
35 Jahre	72	72

Quellen: Global Investment Returns Yearbook 2006, ABN AmrollBS

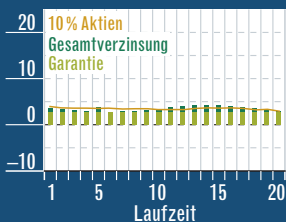


## POLICEN IM VERGLEICH

### Kaum Luft nach oben

Klassische deutsche Policen haben mehr Garantieleistungen, die Gesamtverzinsung liegt aber meist nicht weit darüber.

#### % Deutsches System

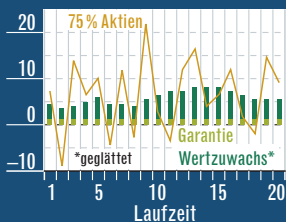


Quelle: Canada Life

### Chance auf hohe Erträge

Der hohe Aktienanteil bietet bei britischen Policen trotz geringerer Garantien tendenziell deutlich höhere Renditen.

#### % Britisches System



Quelle: Canada Life

Kapitalanlage. Während die strikten deutschen Vorschriften bei klassischen Policen eine maximale Aktienquote von 35 Prozent erlauben, sind dagegen in Großbritannien grundsätzlich bis zu 100 Prozent Aktieninvestments möglich. Diese freie und flexible Anlagepolitik zeigt Wirkung – denn Dividendenwerte schlagen Rentenpapiere in fast allen Performance-Vergleichen (s. Kasten S. 7).

Vorteile, mit denen die angelsächsischen Anbieter in Deutschland bereits von Haus aus punkten können. Dazu kommen ihre langjährige Investmentkompetenz und besondere Finanzstärke. Denn wer meint, britische und irische Versicherer dürfen mit den Kundengeldern tun und lassen, was sie wollen, täuscht sich gewaltig. Trotz der weitestgehenden Investmentfreiheit überprüft die britische Finanzaufsicht laufend, ob die Kapitalreserven der Gesellschaft ausreichen, um die finanziellen Zusagen an die Kunden zu erfüllen. Sieht sie das nicht mehr gewährleistet, klopft sie dem Anbieter massiv auf die Finger und zwingt ihn, mehr Festverzinsliche in sein Portfolio zu nehmen. Daher ist die Bonität der Gesellschaften wichtig, damit Kunden von der



**Börse:** Hohe Aktienquoten bringen den Renditekick

Anlagefreiheit mit einer hohen Aktienquote auch wirklich profitieren können.

**Mehrteiliges Sicherheitsnetz.** Zudem können auch die angelsächsischen Versicherer mit ihrem bewährten Konzept der modifizierten „With-Profit-Policen“ einige Sicherheitselemente bieten: Als Mindestgarantie wird oft eine Wertentwicklung zugesichert, die in der Regel dem Erhalt der eingezahlten Beiträge dient.

Zweite Sicherungsstufe ist ein jährlich deklarierter Bonus, der den Kunden verbindlich gutgeschrieben wird. Beide Zusagen haben viele Briten eher zurückhaltend und zahlen dann bei Vertragsende einen umso höheren Schlussüberschuss – der durchaus bis zu 60 Prozent der Gesamtsumme ausmachen kann. Drittes Element zur Risikominderung ist ein spezielles Glättungsverfahren („Smoothing“), eine Art Ablaufmanagement, das Wertschwankungen der Kapitalmärkte auffängt und so ein gleichmäßiges Wachstum ermöglicht.

Solche Vorsorgekonzepte bieten daher grundsätzlich ganz gute Voraussetzungen, um etwa komplexe Kundenwünsche nach hohen Renditechancen samt Risikopuffern und großer Flexibilität zu erfüllen. ■

## UNTERSCHIEDE D – GB

### Recht und Steuern

Die in Deutschland angebotenen Policen nach britischem Konzept werden in Euro abgeschlossen, es gilt deutsches Vertrags- und Steuerrecht. Damit sind spätere Rentenzahlungen nur mit dem günstigen pauschalen Ertragsanteil zu versteuern, bei Kapitalauszahlungen ist meist nur die Hälfte des Gewinns steuerpflichtig. Die Policen unterliegen aber der britischen oder irischen Finanzaufsicht und deren Anlagevorschriften.

### Kapitalanlagen

Die strikten deutschen Regeln mit einem maximalen Aktienanteil von 35 Prozent gelten nicht, sondern der britische Versicherer darf über seine Investments im Prinzip frei entscheiden. Erst wenn die Kapitalreserven der Gesellschaft knapp werden sollten, schränkt die Finanzaufsicht die Investmentfreiheit ein.

### Garantien

Den klassischen deutschen Garantiezins von derzeit 2,25 Prozent kennen die Briten so nicht, ihre Sicherheitselemente gelten in der Regel erst für das Laufzeitende.



Toronto: Heimat des ältesten kanadischen Lebensversicherers Canada Life

## Renditestarke Kombi-Produkte aus zwei Welten

Nun führen die Unterschiede der angelsächsischen und heimischen Produktwelt aber keineswegs dazu, dass der deutsche Kunde sich ausschließlich für eines der beiden Konzepte entscheiden und dadurch eventuell auf staatliche Förderung verzichten muss. Ganz im Gegenteil: Clevere Vorsorgesparer kombinieren einfach

das renditestarke britische Prinzip mit Steuervorteilen beim deutschen Fiskus. Aktuelles Beispiel: die Rürup-Rente von Canada Life. Die Kanadier sind über eine irische Tochtergesellschaft seit 2000 auf dem deutschen Markt vertreten, wachsen rasant und präsentieren immer wieder innovative Produktlösungen. So wurde etwa die Rürup-

Police zur Jahresmitte 2008 grundlegend überarbeitet und bietet nun ein deutlich erweitertes Anlagespektrum. „Dadurch wollen wir die immer noch vergleichsweise wenig bekannte Rürup-Rente für ein breiteres Kundensegment attraktiv machen“, begründet Bernhard Rapp, Direktor Produktmanagement von Canada Life Deutschland, die umfassenden Neuerungen.

**Lukrative Steuervorteile.** Das unter dem Namen „Generation basic plus“ vertriebene Produkt punktet zunächst mit der für alle Rürup-Policen geltenden staatlichen Förderung. Denn Beiträge zur Basisrente, wie Rürup-Versicherungen offiziell heißen, sind als Sonderausgaben steuerlich absetzbar. Bis zu 20 000 Euro (Ehegatten 40 000 Euro) jährlich können Kunden dem Fiskus in Rechnung stellen. Der volle Abzug dieser Summe wird aber erst 2025 anerkannt, bis dahin dürfen Sparer die Prämien anteilig geltend machen: 66 Prozent der gezahlten Beiträge sind es 2008, jedes Jahr werden es zwei Prozent mehr (s. Kasten rechts). Arbeitnehmer und Sparer in einem berufsständischen Versorgungswerk müssen dabei aber noch individuelle Abzüge für ihre Pflichtbeiträge berücksichtigen.

Im Gegenzug für die Steuervorteile der Beitragsphase sind Rürup-Renten in der Auszahlungsphase steuerpflichtig. Dennoch profitieren Sparer insgesamt vom Förderkick, denn der persönliche Steuersatz ist im Ruhestand meist niedriger ►

## RÜRUP-RENTE

### Staatliche Unterstützung

Jahr	steuerfreier Anteil in Prozent	maximal absetzbarer Betrag in Euro
2008	66	13 200
2009	68	13 600
2010	70	14 000
2012	74	14 800
2014	78	15 600
2017	84	16 800
2021	92	18 400
2025	100	20 000

Quelle: Bundesfinanzministerium

### Nachgelagerte Besteuerung

Jahr des Rentenbeginns	Besteuerungsanteil in Prozent
2008	56
2010	60
2012	64
2015	70
2020	80
2025	85
2030	90
2040	100

Quelle: Bundesfinanzministerium

als während des Berufslebens. Insbesondere für Ältere ergibt sich dabei ein zusätzlicher Vorteil, weil auch die Steuerpflicht pro Rentenjahrgang erst schrittweise ansteigt – und zwar deutlich langsamer als die Förderung. So können Ältere prozentual mehr Beiträge absetzen, als sie von der Basisrente versteuern müssen.

Weitere Pluspunkte: Rürup-Renten sind Hartz-IV-sicher und auch bei Insolvenz geschützt. Zudem lassen sie sich mit einer Hinterbliebenenversorgung und Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsabsicherung verbinden.

**Individuelle Kapitalanlage.** Der Clou des neuen Canada-Life-Angebots ist nun das vielfältige Anlagespektrum. „Dabei können Sparer je nach Wunsch zwischen 21 verschiedenen Fonds und Fondsport-

folios wählen“, erklärt Rapp. „Durch unterschiedliche Risiko- und Anlageschwerpunkte ist für jeden Anlagentyp was dabei, sodass er sich sein Fondsdepot ganz individuell zusammenstellen kann.“

Bereits ein Klassiker ist in diesem Rahmen der hauseigene Unitised-With-Profit-Fonds (UWP-Fonds) nach typisch angelsächsischem Prinzip. Dank einer dauerhaft hohen Aktienquote kann der Kunde von den Renditechancen der Wertpapiermärkte profitieren und sich gleichzeitig auf die britischen Sicherheitspolster Smoothing samt jährlichen Boni und garantiertem Mindestwertentwicklung verlassen. Canada Life bietet dabei auch 2008 mit 3,5 Prozent geglättetem garantiertem Wertzuwachs wieder den höchsten Bonus der britischen Produkte.



***„Mit unseren rendite-  
starken Anlagen wollen  
wir auch die Rürup-  
Rente für mehr Kunden  
attraktiv gestalten“***



**Bernhard Rapp**, Produktdirektor und  
Vizechef von Canada Life Deutschland



**Individualität:**  
flexible Produkte für  
die ganz persönliche  
Altersvorsorge



Daneben hat der Anleger nun auch 20 weitere Fonds jeglichen Chance-Risiko-Profiles zur Auswahl. Darunter sind Fonds namhafter Gesellschaften wie etwa Fidelity, Franklin Templeton, Invesco, Threadneedle oder Senta. Mit dabei ist auch ein spezieller Garantiefonds. Dieser investiert vorrangig in den Euro-Stoxx-50-Performance-Index und garantiert zugleich bereits nach fünf Jahren den Kapitalerhalt. Wer dagegen die individuelle Fondszusammenstellung scheut, kann dies auch den Spezialisten von Canada Life durch ein Automatisches Portfolio Management (APM) überlassen.

Und um den Kundenwünschen auch in puncto Flexibilität gerecht zu werden, sind jederzeit Zuzahlungen möglich. So können Rürup-Sparer frei werdende Gelder je nach Verfügbarkeit in die geförderte Altersvor-

sorge investieren. Einzigartig flexibel ist ebenfalls die sogenannte Marktoption zu Rentenbeginn. Dabei vergleicht Canada Life auf Wunsch die eigene Rentenhöhe mit den Leistungen von bis zu drei Wettbewerbern. Wählt der Kunde die Konkurrenz, wird mit der angesparten Summe dort eine Basisrente abgeschlossen. „Selbstständige und Freiberufler, aber auch Angestellte und ältere Kunden können durch unsere Rürup-Police attraktive Steuervorteile mit hohen Renditechancen verbinden – bei zugleich großer Flexibilität und guten Sicherheitsvarianten“, bilanziert Produktchef Rapp.

**Variabel bleiben.** Daneben bietet Canada Life auch ein breites Spektrum weiterer Vorsorgekomponenten (s. Kasten S. 16). Vor allem der „Flexible Kapitalplan“ kann dabei mit neuen maßgeschneiderten Struk- ►



**So ist das Leben:** Herr Rürup  
erfindet die Privatrente mit  
Steuervorteilen.

# So ist Canada Life:

## Wir stärken seine Idee mit neuen Renditechancen.

Selbstständige, die mit einer Rürup-Rente fürs Alter vorsorgen, können im Kalenderjahr 2008 bis zu 66% von maximal 20.000 EUR (bei zusammen veranlagten Ehegatten 40.000 EUR) der Einzahlungen von der Steuer absetzen. Steuervorteile sind gut, aber die Höhe der privaten Zusatzrente, die Sie im Alter bekommen, hängt von der Rendite auf Ihre Einzahlungen ab. Hier bietet Ihnen unsere fondsgebundene Rentenversicherung GENERATION basic plus mehr. Mit dieser Basisrentenversicherung nutzen Sie unser exklusives Fondsspektrum für attraktive Renditechancen und können flexibel steuerbegünstigte Sonderzahlungen leisten. Rendite + Flexibilität + Steuervorteile = **GENERATION basic plus.**

**Rufen Sie uns an und fragen Sie nach einem unabhängigen Berater in Ihrer Nähe: 0800 6226232**



**Canada Life**™

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

PRODUKTE

Fondspolices

Bei den zwei fondsgebundenen Versicherungen darf jeweils zwischen 20 verschiedenen Fonds gewählt werden. Der „Flexible Rentenplan plus“ kann als regelmäßiger Sparplan schon ab 50 Euro monatlich abgeschlossen werden, der „Flexible Kapitalplan“ ist dagegen erst ab einem Einmalbeitrag von 20000 Euro zu haben. Dafür bietet er zusätzlich den neuen Fonds „Trend 12“.

UWP-Produkte

Die renditestarken Rentenversicherungen mit Garantie gibt es in drei Varianten als private Altersvorsorge („Generation private“), als Betriebsrente („Generation business“) und als neue Rürup-Rente mit zusätzlichem Fondsangebot („Generation basic plus“).

Risikoabsicherung

Die „Schwere Krankheiten Vorsorge“ schützt bei 41 definierten Krankheiten, und die „Grundfähigkeitsversicherung“ bietet monatliche Renten beim Verlust bestimmter Fähigkeiten.

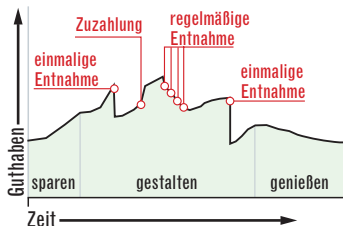
[www.canadalife.de](http://www.canadalife.de)

turen aufwarten. Denn im Rahmen dieser Fondspolice gegen Einmalbeitrag wird ein zusätzlicher Fonds eingeführt: „Trend 12“. Der ist auf zwölf Jahre ausgelegt und beinhaltet einen Garantiebaustein zum Kapitalchutz. „Die Renditeberechnung hängt von der jeweiligen Phase des Konjunkturzyklus ab“, erläutert Rapp das Konzept. „Als Basis dienen drei Anlageprofile (Sicherheit, Werterhalt und Wachstum), hinter denen Kapitalanlagen stehen, die in der jeweiligen Konjunkturphase die größten Renditechancen versprechen.“ Jährlich wird dann das Profil mit dem günstigsten Wert ermittelt und dieser Wert nach zwölf Jahren zur Renditeberechnung herangezogen. „So kann der Kunde die Renditechancen unabhängig vom Konjunkturzyklus nutzen“, erklärt Canada-Life-Vizechef Bernhard Rapp. ■

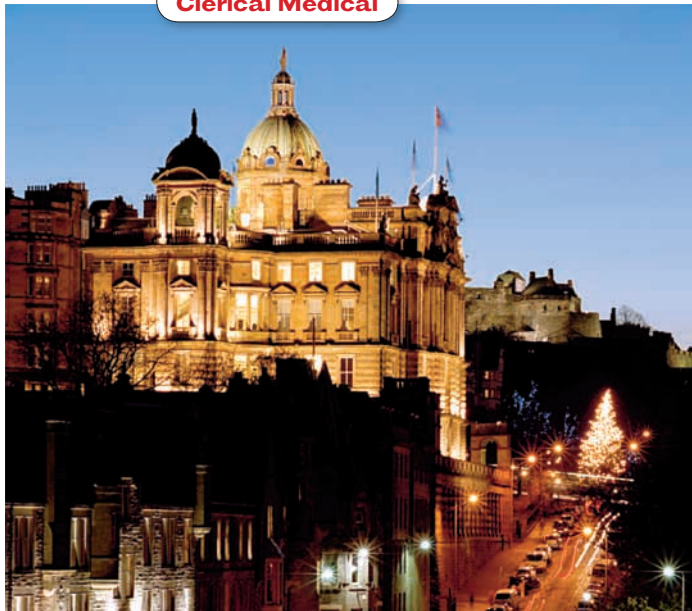
Flexibilität ist Trumpf

Durch äußerst variable Ein- und Auszahlungen ist die Fondspolice ideal für die Generation 45plus.

Flexibler Kapitalplan



Quelle: Canada Life



Edinburgh: Der Versicherer Clerical Medical ist Teil der schottischen HBOS-Gruppe

## Flexibel und ertragsstark in den Ruhestand

Auch der britische Lebensversicherer Clerical Medical hat sich auf die Verbindung deutscher Policen mit angelsächsischem Investmentstil spezialisiert und ist damit bereits seit 1995 erfolgreich in Deutschland aktiv. In dieser Zeit hat sich der hiesige Markt für private Altersvorsorge nachhaltig gewandelt. Produktlösungen

sollten heute den Herausforderungen durch eine zunehmende Alterung der Bevölkerung, den wachsenden Rentenlücken im staatlichen System und der steigenden Lebensarbeitszeit gerecht werden. „Dazu müssen sich die Versicherer stark auf die Kundenbedürfnisse einstellen und Vorsorgeprodukte entwickeln, die leicht ver- ►

**Vielfalt:** breites Angebot für die maßgeschneiderte Vorsorge nach eigenen Chance-Risiko-Wünschen



ständig sind, hohe Renditechancen bieten und sich durch besondere Flexibilität auszeichnen“, sagt Ralf Wechsler, Marketing Director bei Clerical Medical.

**In zwei Schritten.** Aktuelle Antwort der Briten auf diese Herausforderung: die „Performancemaster NobleRente“. Dabei handelt es sich um eine aufgeschobene, fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, die Clerical Medical im Juli dieses Jahres startete. Der besondere Pfiff der Police liegt im Angebot einer 2-Phasen-Rente.

So stehen dem Versicherungsnehmer für das angesparte Vermögen gleich vier Auszahlungsoptionen offen. Neben der lebenslangen Rente, der einmaligen Kapitalaus-

zahlung und einem Mix aus beiden auch die lebenslange Rente in zwei Schritten. „Dabei kann der Kunde einen Zeitpunkt bestimmen, ab dem ein Teil des Vertragsguthabens in eine erste lebenslange Rente umgewandelt wird, während der andere Teil weiter investiert bleibt“, erklärt Wechsler das 2-Phasen-Prinzip (s. auch Grafik S. 21). „Zu einem späteren Termin ganz nach eigenem Wunsch kann er dann erneut entscheiden, ob er eine zweite lebenslange Rente möchte, das Kapital braucht oder auch beides kombiniert.“

Wer etwa früher aufhören möchte zu arbeiten als vom Gesetzgeber vorgesehen, kann so prima seine Altersteilzeit oder den Vorruhestand mit ersten regelmä-

Bigen Rentenleistungen finanzieren. Das Restguthaben wird dann für den späteren Bedarf weiter angespart. „Die Police ermöglicht insofern einen flexiblen Einstieg in den selbst bestimmten Berufsausstieg“, betont Marketingchef Wechsler.

**Flexibler Rahmen.** Die „Performance-master NobleRente“ ist bereits ab 9000 Euro Mindestanlage zu haben. Weitere Einzahlungen sind jederzeit ab 5000 Euro bis fünf Jahre vor Rentenbeginn möglich. Die Rentenauszahlungsphase – gegebenenfalls also beider gewünschter Renten – kann zwischen dem 50. und 75. Lebensjahr frei gewählt werden. Bereits vorher sind von Beginn an monatliche oder einmalige Auszahlungen erlaubt, sofern die Vertragslaufzeit mindestens zehn Jahre beträgt. Apropos Laufzeit: Wer länger durchhält, profitiert von zusätzlichen Treueprämien. Am zehnten Jahrestag der Anlage spendiert Clerical Medical 2,5 Prozent Treuebonus, am 20. Jahrestag kommen weitere 2,5 Prozent hinzu.

Das volle Szenario in puncto Flexibilität zeigt folgendes Beispiel: Ein 50-jähriger Mann hat 50 000 Euro geerbt und legt diese in der neuen Clerical-Medical-Rentenpolice an. Fünf Jahre später zahlt er aus einer frei gewordenen Lebensversicherung nochmals 30 000 Euro ein. Wenn er mit 60 Jahren in den Vorruhestand geht, lässt er sich die Hälfte des Guthabens in die erste lebenslange Rente mit mo- ►

## GLOBAL MULTI-ASSETS

### Spezieller Fonds ...

Eine vielfältige Anlagestreuung soll hohe Erträge bei überschaubarem Risiko bringen.

#### Risiko und Ertrag



Quelle: Clerical Medical

### ... mit großem Anlagespektrum

Anlageklasse	maximaler Anteil
Aktien	60 %
Anleihen	70 %
Geldmarkt-instrumente	70 %
Absolut-Return-Strategien	60 %
Immobilien (indirekt)	30 %
Rohstoffe (indirekt)	30 %
Derivate	Absicherung + Gewinnerzielung

Quelle: Clerical Medical

natlich 250 Euro umwandeln. Die andere Hälfte verbleibt im Kapitalstock. Nach fünf Jahren entnimmt er daraus für seine teuren Hobbys regelmäßig 500 Euro monatlich. Zu seinem 75. Geburtstag lässt er sich dann die Hälfte des noch vorhandenen Kapitals auszahlen und wandelt den Rest in eine zweite lebenslange Rente von 300 Euro monatlich um. Insgesamt hat er so mehrfach Gelder entnommen und zugleich in zwei Schritten regelmäßige Rentenzahlungen gesichert – ganz nach seinem persönlichen Bedarf und eigenem Lebensrhythmus.

**Gute Performance.** Damit bei aller Flexibilität aber auch genug Geld für hohe Auszahlungen vorhanden ist, muss das Management der Kapitalanlagen die erforderliche Rendite bringen. Hier kann Clerical

Medical als erfahrener britischer Anbieter und Teil der weltweit aktiven HBOS-Gruppe mit seinem langjährigen Investment-Know-how und bewährter Ertragsstärke punkten. Kunden dürfen daher zwischen 13 konzerneigenen Fonds wählen und diese miteinander kombinieren.

Neben drei gemanagten, einem Renten- und sieben Aktienfonds steht dabei auch der „CMIG Guaranteed Access 80 % Fund“ zur Verfügung. „Dieser Fonds setzt bevorzugt auf die Renditechancen des Euro-Stoxx-50 und garantiert gleichzeitig taggenau, dass der Rücknahmepreis der Fondsanteile immer mindestens 80 Prozent des jemals erreichten Höchststands beträgt“, erklärt Ralf Wechsler. „Seit Auflage des Fonds 2004 konnte so durchschnittlich 7,3 Prozent jährliche Rendite erwirtschaftet werden.“



**„Unsere neue 2-Phasen-Rente bietet leistungsstarke Optionen in der Anspar- und der Rentenphase“**



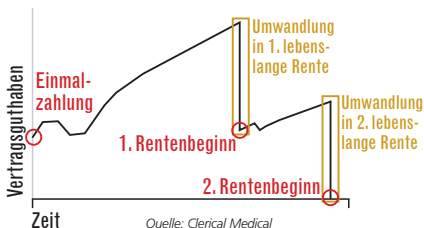
**Ralf Wechsler**, Marketing Director bei Clerical Medical

Ganz neu im Angebot ist seit 1. Juli der „CMIG Global Multi-Assets Fund“, der auf ein breit gestreutes Portfolio aus unterschiedlichen Anlageklassen setzt, die möglichst nicht miteinander korrelieren (s. Kasten S. 19). „Mit diesem modernen Investmentkonzept aus traditionellen Anlagen und alternativen Assets wollen wir unabhängig vom globalen Marktumfeld jährlich positive Renditen erzielen“, gibt Marketingchef Wechsler die Benchmark vor. „Ziel sind langfristig mit Aktien vergleichbare Erträge – bei deutlich reduziertem Risiko.“ Dabei ist der neue Fonds nicht nur im Rahmen der 2-Phasen-Rente, sondern auch in allen weiteren Varianten der „Performancemaster“-Produktfamilie wählbar, denn Clerical Medical verfügt insgesamt über eine sehr breite Produktpalette (s. rechts). ■

## Individuelle Kombination

Die neue Option für den Vorruhestand ermöglicht in einer Police zwei Renten mit unterschiedlichem Beginn.

### 2-Phasen-Rente



## PRODUKTE

### Fondspolice

Die „Performancemaster“ genannte Produktfamilie ist als Rentenversicherung oder als Lebensversicherung zu haben – jeweils gegen laufende Beitragszahlung oder gegen Einmalbeitrag (Variante „Noble“). Zudem wird die Fondspolice noch als Rürup-Rente („Basisrente“) mit regelmäßigen Beiträgen angeboten.

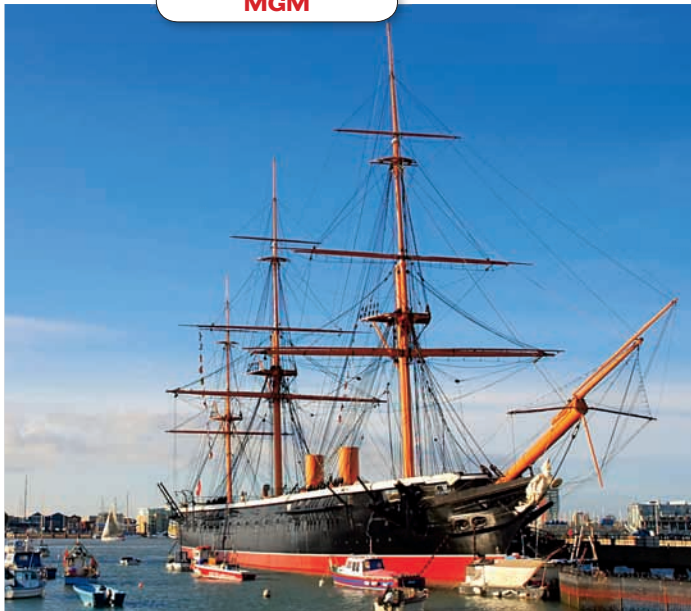
### With-Profits-System

Die klassischen englischen Varianten der Versicherung als Anlage in Pools mit garantiertem Wertzuwachs heißen „Wealthmaster“. Auch sie gibt es als Lebens-, Renten- und Rürup-Police gegen laufende Prämienzahlung. Einmalbeiträge sind in dieser Produktgattung nur als Lebensversicherung möglich.

### Risikoabsicherung

Bei vielen Angeboten lässt sich die Versicherung um einen zusätzlichen Berufsunfähigkeitsschutz ergänzen. Das betrifft sämtliche Policen gegen laufende Beiträge beider Produktfamilien.

[www.clericalmedical.de](http://www.clericalmedical.de)



**Portsmouth:** MGM war ursprünglich eine Versicherung für viktorianische Seeleute

## Hohe Performance mit Sicherheitsgurt

Relativ neu auf dem deutschen Markt ist dagegen ein anderer Anbieter von der Insel: MGM International. Dennoch kann auch dieser britische Versicherer bereits auf eine lange Tradition zurückblicken. 1852 als Marine and General Mutual Life Assurance Society in London gegründet, sollte die Gesellschaft viktorianische

Seeleute versichern, die auf Grund ihres gefährlichen Berufs damals nur sehr schwer eine Lebensversicherung finden konnten. Damit ist MGM das älteste heute noch existierende Unternehmen im Handelsregister Großbritanniens.

Von Anfang an als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit gestaltet, sind alle Kun-

den zugleich auch Mitglieder und somit am gesamten Gewinn beteiligt. Heute ist MGM eine kleine, aber feine britische Assekuranz mit über 123 000 Versicherten und rund zwei Milliarden Euro verwalteten Kundengeldern.

Das Unternehmen wagte im Jahr 2004 den Sprung über den Kanal und ist seitdem über eine irische Tochtergesellschaft auch auf dem europäischen Kontinent aktiv. „Es ist unser Ziel, als führender Finanzdienstleister in unseren bevorzugten Märkten anerkannt zu werden“, erklärt Sylvia Cronin, Vorstandsvorsitzende von MGM International. „Dazu arbeiten wir derzeit mit Vertrieben in Deutschland, Österreich, Belgien und den Niederlanden zusammen.“

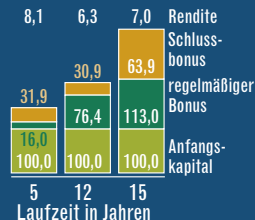
**Klassiker mit Extras.** Erreichen will MGM International dies hierzulande mit seinem bewährten „With Profits Plan“ – einer aktiv gemanagten Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag ohne feste Laufzeit. Das Produkt vereint alle Vorzüge des angelsächsischen Policenkonzepts (s. ab S. 5), bietet darüber hinaus aber auch einige interessante Sonderkonditionen. Grundsätzlich werden alle Kundengelder im hauseigenen With-Profit-Fonds angelegt, der von der Bank of Ireland verwaltet wird. Die von MGM vorgegebene Investitionsstrategie nutzt dabei vorrangig solide Aktienengagements mit langfristig attraktiven Erträgen. So sind bei einer aktuellen Aktienquote von 55 Pro- ►

## WITH PROFITS PLAN

### Historische Performance

Unabhängig vom Zeitraum konnte die Muttergesellschaft MGM kontinuierlich gute Erträge erwirtschaften.

#### Ergebnisse bis Mai 2008 in Euro, jährliche Rendite in %



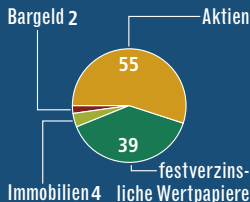
Quelle: Finanzrechner24 Ltd. & Co. KG

### Aktuelles Depot

MGM setzt vor allem auf ein breites Spektrum aus Ertragswerten, aber auch auf Anleihen.

#### Portfolio

Aufteilung in Prozent



Quelle: Finanzrechner24 Ltd. & Co. KG



**Sicherheitsgurt:**  
mit dem Lock-  
in-Mechanismus  
Erträge fixieren

zent vor allem weltweite Blue Chips im Depot. Die größten Einzelpositionen bilden derzeit BNP Paribas, Arcelor Mittal, Allianz, Vivendi und Nokia. „Mit dieser ertragsorientierten, aber dennoch konservativen Anlagepolitik konnten wir unseren Kunden bisher eine kontinuierlich hohe Performance liefern“, sagt Cronin.

**Bonus sichern.** Dabei können sich Kunden auf das übliche Sicherheitsnetz der Briten verlassen: Glättung der Erträge durch Smoothing und die unwiderrufliche Erhöhung des Anteilspreises durch den regelmäßigen Bonus. MGM deklariert diesen Bonus nicht wie die Wettbewerber jährlich, sondern legt ihn quartalsweise

im Voraus fest. Aktuell bietet auch MGM mit 3,5 Prozent den höchsten regulären Bonus am Markt.

Besonderen Charme hat aber der erst 2008 eingeführte „Lock-in“-Mechanismus. Mit dieser innovativen Sicherheitsoption können sich Kunden an bestimmten Stichtagen sogar vorzeitig den normalerweise variablen und absenkbaren Schlussbonus festschreiben lassen. „Das hat den entscheidenden Vorteil, dass dieser Bonus nun unabhängig von der Börsenentwicklung und unwiderruflich für Auszahlungen und Versicherungsleistungen im Rahmen der Policenbedingungen zur Verfügung steht“, beschreibt MGM-Inter-

national-Chefin Cronin die neue Option zur Gewinnabsicherung. Die meist hohen Schlussboni werden also in individuelle Anteile des Kunden umgewandelt – ohne dass dieser dabei auf künftige Chancen der Kapitalmärkte verzichten müsste (s. auch Grafik S. 26). Die Sicherung des Schlussgewinns per „Lock-in“ ist erstmals nach zehn Jahren möglich, danach alle weiteren fünf Jahre.

**Risikofreie Auszahlung.** Ein zusätzliches Plus der neuen Option zeigt sich bei den möglichen Auszahlungsvarianten der Police. Denn der gesicherte Schlussbonus erhöht die risikolosen Kapitalentnahmen nochmals kräftig. Weil es sich grundsätzlich beim „With Profits Plan“ um eine Todesfallversicherung handelt, gibt es nämlich keine feste Laufzeit des Vertrags. Die Leistung wird also erst bei Tod des Versi-

cherten oder bei Kündigung fällig. Besonders wichtig ist daher, wie der Kunde in der Zwischenzeit über das angesparte Kapital verfügen darf.

Normalerweise sind bei der MGM-Police in den ersten fünf Vertragsjahren regelmäßige Kapitalentnahmen jederzeit ohne Nachteil bis zu fünf Prozent der eingezahlten Prämien jährlich möglich. Ab dem sechsten Jahr steigt der risikolose Anteil auf maximal jährlich 7,5 Prozent der Anlagesumme.

Ohne Nachteil und risikolos heißt dabei, dass für die Auszahlungssumme garantiert keine Marktwertanpassung vorgenommen wird – also der Betrag auch in schwachen Börsenphasen nicht gekürzt wird. Solche Korrekturen können sonst bei britischen Policen zum Schutz der Versichertengemeinschaft eingesetzt werden, damit nicht einzelne Kunden zu Lasten des Kollektiv- ►



***„Mit dem With Profits Plan bieten wir unseren Versicherungsgliedern hohe und kontinuierliche Erträge“***

**Sylvia Cronin**, Vorstandsvorsitzende von MGM International



PRODUKTDDETAILS

MGMI With Profits Plan

Die Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag mit offener Laufzeit gibt es ab einer Mindestsumme von 15 000 Euro. Zuzahlungen sind jederzeit ab 6 500 Euro möglich. Die Todesfalleistung beträgt 101 Prozent des Anteilswerts zuzüglich des Schlussbonus. Versicherte Personen können jederzeit geändert werden. Insgesamt sind bis zu sechs Personen versicherbar, die Todesfalleistung wird dann mit dem Tod des Letztversterbenden fällig.

Wer sich verpflichtet, in den ersten fünf Jahren kein Kapital zu entnehmen, erhält ein Prozent Bonus, ihm werden also Anteile von 101 Prozent seiner Prämie zugewiesen. Sonst haben Kunden von Anfang an Zugriff auf ihre Anlage, sei es durch regelmäßige oder einmalige Auszahlungen (mindestens 500 Euro). Bis zu fünf Prozent der Anlagesumme stehen jährlich garantiert ohne Marktwertanpassung zur Verfügung (Jahr eins bis fünf), ab dem sechsten Jahr 7,5 Prozent. Mit „Lock-in“-Option lassen sich zu Stichtagen der Schlussbonus vorzeitig festschreiben und die risikolosen Entnahmen erhöhen.

[www.up-concept.com](http://www.up-concept.com)

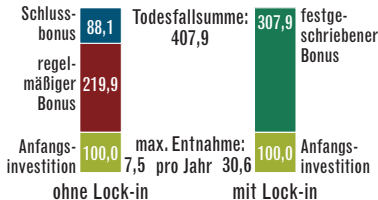
tivs Zusatzgewinne machen. Erst über den erwähnten Grenzen behält sich auch MGM eine eventuelle Anpassung vor, hat dies im Gegensatz zu manchen Wettbewerbern bisher aber äußerst zurückhaltend genutzt – ein Plus an Stabilität, auch wenn der Kunde mal mehr Geld braucht.

Hat der MGM-Versicherte nun aber die „Lock-in“-Option gezogen, erhöht sich die risikofreie Entnahmesumme erheblich. Denn dann bezieht sich der jährliche Maximalbetrag nicht mehr auf die eingezahlte Prämie, sondern auf das insgesamt angesparte und festgeschriebene Kapital. Damit wären zum Beispiel bei einer längerfristigen 100 000-Euro-Anlage nicht mehr nur 7 500 Euro jährlich risikolos zu entnehmen, sondern mehr als 30 000 Euro (s. Grafik unten). ■

Option auf Nummer sicher

Der fixierte Schlussbonus führt zu gesicherter Todesfallsumme und höheren Entnahmemöglichkeiten.

Bonussicherung mittels Lock-in in Tausend Euro



Quelle: Finanzrechner24 Ltd. & Co. KG