

Strukturierte Produkte in der privaten Vorsorge

Garantieplan: Mit dieser Vorsorgelösung bieten Helvetia Versicherungen, Leonteq und Raiffeisen Schweiz eine Antwort auf die immer komplexeren Bedürfnisse in der privaten Vorsorge.



*Von Kai-Peer Diener
Leiter Produktentwicklung
und Marketing im Bereich
«Private Vorsorge»
Helvetia Versicherungen Schweiz*

Allfinanz-Strategien wurden in den letzten Jahren oft totgesagt. Und dennoch finden Banken und Versicherungen immer wieder zu Kooperationen zusammen. Eine der wohl erfolgreichsten derartigen Partnerschaften ist die Zusammenarbeit zwischen Helvetia Versicherungen, Raiffeisen Schweiz sowie deren Partner Leonteq bei den modernen, anteilgebundenen Lebensversicherungen.

Anhand der Garantieplan-Lösung wird im Folgenden aufgezeigt, wie diese Partnerschaft funktioniert und vor allem wie die Kunden davon profitieren. Lanciert wurde diese Produktpalette vor zwei Jahren durch Helvetia in enger Zusammenarbeit mit Leonteq (vormals EFG Financial Products). Im

Vordergrund stand die Suche nach einem Ausweg aus dem Zinsdilemma, mit dem sich viele Kunden im Bereich der privaten Vorsorge konfrontiert sehen. Zugleich sollte mit dem Produkt eine Antwort auf das wachsende Bedürfnis der Kunden nach möglichst hoher Sicherheit und optimaler Anpassungsfähigkeit der privaten Vorsorge an die zunehmend vielfältigen und sich wandelnden Bedürfnisse der Lebenssituation gefunden werden.

Alle Produkte pfandbesichert

Die regulatorischen Kapitalanforderungen haben zur Folge, dass herkömmliche Versicherungslösungen sowohl für den Anbieter als auch für die Kunden an Attraktivität verlieren. Zudem sind sie bezüglich der Flexibilität bei einer Zinswende eingeschränkt.

Daher fiel beim Garantieplan die Wahl auf externe Partner. So lassen sich die Garantiekosten senken und das Renditepotenzial erhöhen. Gleichzeitig muss die Versicherung für solche Produkte weniger Eigenkapital unterlegen. Für Helvetia stand bei der Evaluation des Partners jedoch immer fest, dass für die Kunden mit einer solchen Auslagerung keine Abstriche an der Kapitalsicherheit einhergehen dürfen. Die Wahl fiel auf Leonteq. Der integrierte Anbieter von strukturierten Anlagedienstleistungen gehört in der Schweiz zu den Pionieren der sogenannten COSI-Produkte. Bei diesen Produkten wird das Gegenparteirisiko, das Anleger in der Regel eingehen, durch erstklassige Anlagen über die Schweizer Börse pfandbesichert. Die Pfandbesicherung des Garantieplans hat eine sehr ähnliche Struktur und bietet daher den Kunden eine gegenüber

der traditionellen Versicherungslösung gleichwertige Sicherheit.

Hinzu kommt, dass die Produktspezialisten von Leonteq die im Garantieplan eingesetzten Anlagelösungen passgenau auf die Bedürfnisse von Helvetia zuschneiden. Die Herausforderung besteht darin, die Anlagestrategie über die langen Laufzeiten von Lebensversicherungen zu gewährleisten und zugleich die eingangs beschriebene Flexibilität sowie die Zinsentwicklung zu berücksichtigen. Und das zu möglichst attraktiven Kosten. Damit kann Helvetia ihren Kunden Zugang zu einer Produktwelt ermöglichen, welche sonst in der Regel nur grossen, institutionellen Anlegern offensteht.

Neu mit Raiffeisen-Termingeld

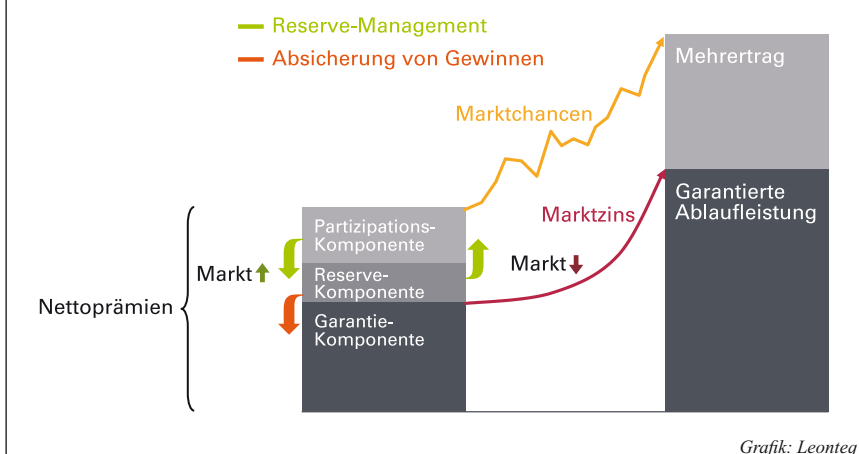
Der Helvetia Garantieplan besteht aus drei Komponenten. Nach Abzug der Kosten für Verwaltung, Risikoversicherung und Vertriebsentschädigung sowie der Zinsabsicherungs- und Anlagekosten wird der verbleibende Sparanteil in einen Garantieteil, einen Reserve- sowie einen Renditeteil aufgesplittet. Die Kunden können zwischen einer konservativen Variante mit einem höheren Kapitalschutz und einer dynamischen Variante mit tieferem Schutz der investierten Sparprämie wählen. Auch die Art und Höhe der Versicherungsleistung lässt sich individuell festlegen. Es liegt nun auf der Hand, dass der Renditeteil und damit die Renditeaussichten umso kleiner sind, je höher und umfassender die Sicherheitskomponenten gewählt werden. Hinzu kommt die Möglichkeit, dass die Kunden erzielte Gewinne jederzeit durch Zuruf sicherstellen können. Dazu erfolgen Umschichtungen aus dem Reserve- und Renditeteil in den Garantieteil. Gegen Ende der Laufzeit

werden die Erträge ohnehin automatisch gesichert, indem der Garantieteil durch Umschichtungen erhöht wird.

Seit diesem Frühjahr haben die Kunden noch eine weitere attraktive Wahlmöglichkeit. Neu ist Raiffeisen Schweiz nicht nur als Vertriebspartnerin, sondern auch als Produktpartnerin beteiligt. Für den Garantieteil kann zwischen einem pfandbesicherten Obligationenzertifikat, einer Art Zero-Bond, von Leonteq oder einer Termingeldanlage bei Raiffeisen Schweiz gewählt werden. Da bei den Termingeldanlagen das Gegenparteirisiko nicht abgesichert ist, fällt auch die Zinsentschädigung entsprechend höher aus. Da Raiffeisen die private Bankgruppe mit dem höchsten Bonitätsrating in der Schweiz ist, gewährleistet auch diese Variante optimale Sicherheit.

Der Renditeanteil wird in die von Leonteq entwickelte Anlagestrategie «World Strategy Plus» investiert. Diese Strategie setzt auf eine Überrendite aus Schweizer Blue-Chip-Aktien, Aktien aus aufstrebenden Ländern sowie einer Trendstrategie auf Rohstoffen, Obligationen und anderen Anlagen. Durch die Hebelwirkung besteht die Chance, die Rendite überproportional zur Marktentwicklung zu steigern. Das Risiko, bei negativer Marktentwicklung Ver-

Individuelles Garantiemanagement



luste zu erleiden, wird hingegen begrenzt. Mit dem Reserveteil wurde eine dritte Komponente in den Garantieplan eingebaut. Er wird in guten Marktphasen angehäuft und in ein geldmarktähnliches Zertifikat mit niedrigem Risiko parkiert. Nach Verlustphasen an den Finanzmärkten kann der Renditeanteil aus diesem Puffer gespeist werden, um von der Markterholung zu profitieren.

Von Zinsanstieg profitieren

Wie hoch der Anteil Garantie-, Rendite- und Reserveteil ist, hängt von verschiedenen Parametern ab und entwi-

ckelt sich dynamisch. Die Asset Allocation kann sich bei Einmaleinlagen beispielsweise während der Laufzeit durch Überschusszuweisungen aus der Todesfallversicherung in den Renditeanteil verändern. Bei den Jahresprämienversicherungen spielt die Zinsentwicklung eine gewichtige Rolle. Der Garantieteil bietet die Chance, dass der Kunde von steigenden Zinsen profitiert. Und zwar unlimitiert. Hingegen bestehen eine Absicherung und ein garantierter Minimalzins bei einem Zinsrückgang (siehe Grafik).

Im gegenwärtigen, von aussergewöhnlich tiefen Zinsen geprägten Marktumfeld sind die Kosten für eine solche Zinsabsicherung ein lohnendes Investment. Und im Unterschied zu einer reinen Banklösung bietet der Garantieplan die Vorzüge einer Versicherung und zusätzlich dazu mit der Prämienbefreiung bei Erwerbsunfähigkeit und anderen Risikoleistungen Schutz für die versicherte Person.

Es versteht sich aber von selbst, dass nicht jede Variante des Garantieplans in jeder Marktphase gleich attraktiv ist und für jeden Kunden die geeignete Lösung darstellt. Um eine sorgfältige, kompetente Beratung zu gewährleisten, ist Transparenz nicht nur beim Verkauf, sondern auch während der Laufzeit des Produkts besonders wichtig. So werden die Kunden mindestens einmal pro Jahr über die Zusammensetzung des Portfolios und den Wert der jeweiligen Anteile informiert.

kai-peer.diener@helvetia.ch
www.helvetia.ch

Musterrechnungen für Helvetia Garantieplan Variante mit Raiffeisen Termingeldanlagen

Einmaleinlage: Mann, Alter 55, Laufzeit 10 Jahre, Einlage 100'000.- inkl. Stempel

Konservativ

Garantierte Ablaufleistung	101'110
Garantierte Todesfalleistung	119'600
Erwartetes Erlebensfallkapital bei	
Rendite von 2,3% p.a.	109'870
Rendite von 2,4% p.a.	110'981
Rendite von 2,5% p.a.	112'102

Jahresprämie: Mann, Alter 40, Laufzeit 25 Jahre, Prämie 5'000.- ohne Prämienbefreiung

Konservativ

Garantierte Ablaufleistung	119'140
Garantierte Todesfalleistung	106'250
Erwartetes Erlebensfallkapital bei	
Rendite von 2,3% p.a.	129'607
Rendite von 4,1% p.a.	165'183
Rendite von 5,1% p.a.	189'789

Hinweis: Die Berechnungen wurden auf Basis der Daten vom 2.9.2013 erstellt. Es handelt sich um Beispielrechnungen. Die vorliegenden Angaben stellen kein Angebot dar und können von individuellen Offerten abweichen.