



Tranchenprodukt für den Vertrieb

Produkte, die die Chance von Aktienanlagen mit der Sicherheit einer Kapitalgarantie verbinden, werden zur Zeit noch fast ausschließlich von Banken angeboten. Gerade jetzt, nachdem viele Kunden schmerzlich erfahren mussten, dass die Börse keine Einbahnstraße ist, steigen die Absatzzahlen solcher Garantiefprodukte von Banken enorm. Und das, obwohl die Erträge aus solchen Produkten meist voll zu versteuern sind.

Der irische Lebensversicherer inora LIFE greift dies auf und bietet nun auch in Deutschland im Rahmen einer Lebensversicherung Investmentprodukte mit Kapitalgarantie an. Durch die Einbindung in die Lebensversicherungs-Police wird die Steuerfreiheit der Erträge sichergestellt. Die seit Herbst 2001 mit einer Niederlassung in Frankfurt a.M. vertretene inora LIFE gehört zur Société Générale Gruppe, dem Marktführer bei der Entwicklung innovativer Finanzdienstleistungsprodukte mit Garantien auf Investmentfonds und Aktien.

Der Vertrieb der Produkte erfolgt über Makler, wobei für größere Vertriebe auch individuelle Konzepte realisiert werden. Das erste Produkt wurde – quasi im Probelauf – als Spezialkonzept einer Vertriebsorganisation mit Sitz in Hannover, entwickelt und von Oktober bis Dezember 2001 als „MIDAS 5/13“ erfolgreich verkauft. Nun erfolgt die wirkliche Premiere und als Offerte für den gesamten Vertriebsmarkt unter dem Namen „inora world invest 300“.

In zwei Varianten

Das Tranchenprodukt inora world invest 300 verbindet die Sicherheit einer Kapitalgarantie mit der Renditechance von Aktieninvestments und der Steuerfreiheit einer Lebensversicherung. Die Policenlaufzeit beträgt aus steuerlichen Gründen 12 Jahre. Der Kunde bezahlt fünf Jahresbeiträge von mindestens 2.500 Euro, die in einen Garantiefonds investiert werden. Während der Laufzeit hängt der Wert dieses Garantiefonds von der Entwicklung von 12 Aktien, allesamt Blue Chips, ab. Die Société Générale managt den Garantiefonds und garantiert dem Kunden bei Ablauf die zwei Leistungsvarianten A und B.

Fall A: Sofern in den letzten drei Jahren der Police (d.h. zwischen dem Ende von Jahr 9 und Jahr 12) keine der 12 Aktien

Mindestgarantien bei Fondspolice waren bislang ein sehr bescheidenes und dünnes Kapitel. Die Société Générale schlägt hierzu nun auch mit ihrer eigenen Versicherungstochter einige neue Seiten auf.

unterhalb von 60 Prozent ihres Kurses bei Auflegung notiert, bekommt der Kunde seine Bruttobeiträge verdreifacht. Dies würde einer Erlebensfallrendite von 11,4 Prozent auf die Bruttobeiträge entsprechen. Historisch gesehen hätte die Verdreifachung in den letzten 20 Jahren stets stattgefunden.

Fall B: Falls mindestens eine der 12 Aktien während der letzten drei Jahre der Vertragslaufzeit einmal unterhalb von 60 Prozent ihres Kurses bei Auflegung notiert, ist der Kunde an einer positiven Wertentwicklung der 12 Aktien beteiligt. Bei negativer Entwicklung bekommt er in jedem Fall mindestens seine Beiträge zurück. Mit anderen Worten: Der Kunde hat die Chance, sein Geld zu verdreifachen, was in der Rückschau stets geklappt hätte (Fall A). Aber selbst wenn die Verdreifachung nicht stattfindet, hat der Kunde ein Garantiefprodukt, mit dem er ohne Verlustrisiko an den 12 Blue Chips partizipieren kann (Fall B).

Der Todesfallschutz des Produktes entspricht den steuerlichen Mindestanforderungen. Aufgrund des niedrigen Todesfallschutzes kann inora world invest 300 ohne Prüfung von Gesundheitsfragen angeboten werden. Das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) in Ulm ist aktiv an der Produktentwicklung der von inora LIFE in Deutschland angebotenen Tarife beteiligt.

Die Entwicklung eines neuen Produktes bindet stets die Vertriebsverantwortlichen in Deutschland und die Investmentspezialisten der Société Générale in Paris mit ein. Dabei ist eine effiziente Kommunikation sichergestellt, die es ermöglicht hat, das erste Spezialkonzept in nur neun Wochen und vier Tagen zu realisieren – vom ersten Treffen der beteiligten Parteien bis zum Verkauf der ersten Police.

Nähere Informationen unter: www.inoralife.de oder Service-Hotline

0 36 22/20 97 25