

---

# BASISINFORMATIONEN ÜBER VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE

(Stand 02/2018)

---

## **SOFTFAIR ANALYSE GMBH**

### **WER WIR SIND**

Als 100%-Tochter der softfair GmbH können wir uns bei der softfair analyse GmbH voll und ganz darauf konzentrieren, die Marktteilnehmer objektiv und neutral, das heißt losgelöst von vertrieblichen Interessen, mit unserem Fachwissen und Know-how zu unterstützen.

Mit unseren Analyseergebnissen und Bewertungen helfen wir Vermittlern in Beratungssituationen und Verbrauchern bei Auswahlentscheidungen. Unsere Produkt- und Unternehmensratings dienen dabei als Orientierungs- und Entscheidungshilfe beim Produktvertrieb.

Erfahren Sie mehr über uns auf [WWW.SOFTFAIR.DE](http://WWW.SOFTFAIR.DE)

## RECHTLICHER HINWEIS

Ziel dieses Informationsblattes ist es, insbesondere Verbrauchern erste Kenntnisse zum Thema Versicherungsanlageprodukte („PRIIPs“) zu vermitteln. Bei der Erstellung wurde deshalb besonderen Wert auf eine ausführliche, aber allgemein verständliche Darstellung gelegt.

Dieses Informationsblatt enthält keinerlei Vertragsangebot und stellt auch keine Versicherungs- oder Anlageberatung dar. Die zusammengestellten Inhalte haben ausschließlich informatorischen Charakter und sollen die Auswahlentscheidung erleichtern. Die Lektüre kann aber keinesfalls eine anleger- und anlagegerechte Beratung ersetzen.

Die Ausführungen innerhalb dieses Dokuments beruhen auf unserer Beurteilung der gegenwärtigen rechtlichen Gegebenheiten. Obwohl softfair analyse in der Überzeugung handelt, dass die dargestellten Informationen zum Zeitpunkt der Erstellung korrekt sind, kann keine Garantie oder Gewährleistung für die Richtigkeit der Angaben gegeben werden.

Der Inhalt dieses Dokuments darf in keiner Weise ohne die ausdrückliche Genehmigung von softfair analyse reproduziert werden. Im Falle einer grundsätzlich zulässigen Weitergabe des Dokuments (z.B. durch einen Versicherungsvertreiber) ist Sorge dafür zu tragen, dass dies in einer Form geschieht, die die in diesem Dokument dargestellten Informationen genau wiedergibt.



## WAS SIND VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTE?

Mit der zweiten Finanzmarktrichtlinie (MiFID II), der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) sowie der Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products, kurz: PRIIP) hat der europäische Gesetzgeber einen neuen Fachbegriff im Versicherungsrecht geschaffen: das „Versicherungsanlageprodukt“.

Damit trug er dem Umstand Rechnung, dass Lebensversicherungsverträge nicht nur der Abdeckung biometrischer Risiken dienen, sondern oft auch eine Kapitalanlagekomponente mit Chancen und Risiken beinhalten, um für den Versicherungsnehmer im Todes- wie im Erlebensfall einen Wert zu bieten.

Als „verpackt“ im Sinne der Verordnung gelten alle Finanz- und Versicherungsprodukte, bei denen das Geld der Kunden nicht direkt, sondern nur indirekt am Kapitalmarkt angelegt werden oder deren Rückzahlungsanspruch auf andere Weise an die Wertentwicklung bestimmter Wertpapiere oder Referenzwerte gekoppelt ist.

Zu den Versicherungsanlageprodukten gehören demnach im Wesentlichen:

- strukturierte Finanzprodukte, etwa Optionsscheine, die in Versicherungen, Wertpapiere oder Bankprodukte verpackt sind
- Finanzprodukte, deren Wert sich von Referenzwerten wie Aktien oder Wechselkursen ableitet (Derivate)
- geschlossene und offene Investmentfonds
- Versicherungsprodukte mit Anlagecharakter, wie zum Beispiel kapitalbildende und fondsgebundene Lebensversicherungen sowie Hybrid-Produkte

Vom Anwendungsbereich der PRIIP-Verordnung ausgenommen sind insbesondere:

- Versicherungsverträge ohne Anlageelement, wie z.B. Risikolebensversicherungen, reine Berufsunfähigkeitsversicherungen oder Nichtlebensversicherungsprodukte wie Schaden- und Unfallversicherungen
- betriebliche Altersvorsorgeprodukte
- Basis- und Riesterrenten
- Anlageprodukte ohne derivative Komponente, wie z.B. Aktien und Anleihen

Das maximal dreiseitige Basisinformationsblatt (= Key Information Document, kurz: „KID“) soll es Kleinanlegern ermöglichen, die grundlegenden Merkmale und Risiken von PRIIPs zu verstehen und zu vergleichen. Verantwortlich für die Erstellung des Basisinformationsblatts ist stets der Hersteller des jeweiligen Anlageprodukts.



## WORAUF KOMMT ES BEI DER BERATUNG ZU VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKTEN AN?

MiFid II, IDD und PRIIP-Verordnung haben die Verbesserung des Anlegerschutzes als gemeinsames Ziel und stellen strengere Anforderungen an Anlageberatung und das Anbieten „komplexer“ Finanzprodukte auf.

Was aber ist in dem Zusammenhang ein „komplexes“ Produkt? Eine gängige Definition stellt dabei darauf ab, dass es einen "komplexen Auszahlungsmechanismus" hat. Dazu zählen in jedem Fall Versicherungspolicen, bei denen die zu erwartende Leistung aus dem Vertrag bei Fälligkeit von Variablen abhängt, deren Auswirkungen vom Kunden nur schwer nachzuvollziehen sind. Neben Fonds- oder Indexpolicen trifft das aber auch auf klassische Lebensversicherungspolicen zu, deren Überschusskalkulation im Grunde nur studierte Versicherungsmathematiker verstehen können.

Bei der Beratung eines komplexen Versicherungsanlageproduktes sind im Rahmen einer „Geeignetheitsprüfung“ die bisherigen Erfahrungen und Kenntnisse zu Versicherungsanlageprodukten des Mandanten zu erfragen. Darüber hinaus muss sich der Berater einen Überblick über die Anlageziele seines Kunden sowie dessen finanzielle Verhältnisse verschaffen. Das Ziel dieser Abfragen ist die Suche und Empfehlung eines Produktes, das für den Kunden geeignet ist weil es seiner persönlichen Risikotoleranz und seiner individuellen Fähigkeit entspricht, finanzielle Verluste zu tragen.

## WIE WIRD MEIN INDIVIDUELLES RISIKOPROFIL ERMITTELT?

Das persönliche Risikoprofil ist die Basis für sämtliche Anlageentscheidungen. Die Bedeutung ist so groß, dass der Gesetzgeber die Vermittler von Versicherungsanlageprodukten dazu verpflichtet hat, ein entsprechendes Profil für ihre Kunden zu erstellen. Es hilft Berater und Beratenem dabei, die Anlageziele zu definieren und Auswahlentscheidungen vorzubereiten. Zu den zentralen Bestandteilen eines solchen Profils gehören der Anlagehorizont, das akzeptierte Risiko und die erwünschte Rendite.

Ein Risikoprofil zu erstellen ist keine allzu komplizierte Sache. Als Grundlage hierfür dient ein Fragenkatalog, mit dem der Vermittler Einschätzungen und/oder Empfindungen seines Kunden zu diversen Aussagen, die im Zusammenhang mit Rendite- oder Garantieerwartungen und Risiken stehen, einholt. Anhand der gewonnen Daten wird das Profil mittels eines geeigneten Logarithmus erstellt. Das Profil ist keineswegs in Stein gemeißelt und sollte regelmäßig überprüft und aktualisiert werden. Schließlich können sich die finanziellen Voraussetzungen und Wünsche jederzeit ändern.



## WORAN KANN ICH ERKENNEN, DASS EIN VERSICHERUNGSANLAGEPRODUKT ZU MIR PASST?

Jedes Versicherungsanlageprodukt ist in einer speziellen Risikoklasse eingeordnet. Diese Risikoklassen stehen in engem Zusammenhang mit dem Risikoprofil. Wer das Risiko scheut, setzt oftmals auf sichere Anlagen mit leistungsstarken Garantien. Liegt der Fokus hingegen auf einer Rendite über Kapitalmarktzinsniveau können Fonds- oder Hybridprodukte mit eingeschränkten Garantien die richtige Wahl sein. Generell gilt, dass mit der möglichen Rendite immer auch das Risiko steigt.

In der Praxis werden fünf Risikoklassen unterschieden:

**Risikoklasse 1** - Für äußerst sicherheitsorientierte Kunden. Altersvorsorgeprodukte ohne eigenes Anlagerisiko für den Kunden.

**Risikoklasse 2** - Für sicherheitsorientierte Kunden. Konventionelle („Klassische“) Altersvorsorgeprodukte mit Anlage der Überschüsse in Fonds sowie deckungsstockgesicherte Produkte mit hohem Garantieanteil.

**Risikoklasse 3** - Für Kunden mit Wunsch nach ausgewogener Mischung aus Rendite und Sicherheit. Fondsgebundene Produkte mit leicht erhöhter Chance auf Kapitalwachstum bei leichtem Risiko. Diese Produkte bieten Risikobegrenzung und endfällige Garantien (mindestens Beitragserhalt).

**Risikoklasse 4** - Für renditeorientierte Kunden. Fondsgebundene Produkte mit konkreter Chance auf Kurs- und Zinsgewinne bei hohen Ertragsschwankungen. Fondsseitige Garantien möglich.

**Risikoklasse 5** - Für äußerst renditeorientierte Kunden. Fondsgebundene Produkte mit hohen bis sehr hohen Ertragschancen bei gleichzeitig sehr hohem Risiko. Ein Totalverlust der Einlage ist hier möglich.

## GIBT ES SONST NOCH ETWAS ZU BEACHTEN?

Rechtzeitig vor dem Abschluss eines Versicherungsanlagevertrages muss der Vermittler seinen Kunden über die mit dem vorgeschlagenen Versicherungsanlageprodukt verbundenen Risiken sowie sämtliche Kosten und Gebühren informieren.

Gleichzeitig muss der Vermittler darüber informieren, ob er dem Kunden über den konkreten Beratungsanlass hinaus eine regelmäßige Beurteilung der fortwährenden Eignung des Versicherungsanlageprodukts bietet.

## NOTIZEN

---

---

---

---

---

