



>>> PRESSEMITTEILUNG <<<

FWU AG: Wenn Kostentransparenz zum Thema wird

München, 21.02.2011. Es ist unter anderem der langjährigen eindringlichen Forderung der Verbraucherschutzverbände zu verdanken, dass der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) und Marktführer Allianz Vorschläge unterbreitet haben, wie Kunden künftig besser Kostenstrukturen und damit möglicherweise Renditeerwartungen bei kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen sowie Fondspolice vergleichen können. Damit soll auch gleichzeitig einem offensichtlichen Reputationsverlust entgegengewirkt werden, der sich in einer sinkenden Abschlusszahl ausdrückt. Dieser Schritt war auch immer notwendiger geworden, da Europäische Richtlinien seit Jahren einen offeneren Umgang insbesondere mit Abschluss- und Vertriebskosten fordern.

So wollen die Lebensversicherer künftig deutlicher ausweisen, welche Kosten ihre Kunden tragen müssen. Als Kennziffer dient dabei die Ertragsminderung nach dem Reduction-in-Yield-Ansatz als Vorschlag des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Die hierzu herangezogene Gesamtkostenquote beinhaltet neben den laufenden Kosten insbesondere die Abschluss- und Vertriebskosten, bei fondsgebundenen Produkten auch die Fondskosten, also mögliche Abschlusskosten von Investmentanlagen. Damit soll auch vermieden werden, dass die Überschussverzinsung von Lebensversicherungen als Beitragsrendite missverstanden wird.

Vollmundig nimmt dabei Allianz für sich in Anspruch, man nehme im Rahmen dieser „Transparenzoffensive“ eine Vorreiterrolle ein und vergisst dabei, dass bei Anbietern wie der Münchner FWU Group, unter deren Dach sich die Luxemburger Atlanticlux Lebensversicherung befindet, durch die Ausrichtung auf Nettopolice seit jeher die Abschluss- und Vertriebskosten separat ausgewiesen werden und somit volle Kostentransparenz geschaffen wird. „Wir freuen uns natürlich, wenn die großen Versicherer unserem Beispiel folgen und hoffen, dass dieser Schritt so weit geht, offene wie verdeckte Kosten zu beziffern“, erklärt Andreas Wurscher als Leiter Vertriebskoordination der FWU AG für Deutschland und Österreich. So schließt der Kunde bei Abschluss einer Nettopolice eine separate Vermittlungsgebührenvereinbarung direkt mit dem ihn betreuenden Vermittler ab – weitere Abschlusskosten fallen im Versicherungsvertrag nicht an.

Auch die tariflich anfallenden Kosten werden bei der Fondspolice der Atlanticlux bereits bei Abschluss jährlich exakt aufgeführt. Angenommene Wertentwicklungen von 1,5 %, 6,0 %, 8,0 % und 10,0 % bilden dabei die Basis für eine übersichtliche, nachvollziehbare Kostenaufstellung und die ausgewiesene Beitragsrendite. Bei einem

angenommenen Standardfall von einem Monatsbeitrag 100,00 EUR, Eintrittsalter 30 Jahre und einer Laufzeit von 30 Jahre beträgt die Beitragsrendite inklusive aller tariflichen Kosten 5,90 % – damit gehört die Atlanticlux zur Leistungsspitze in Deutschland.

2.904 Zeichen. Druckfreigabe erteilt. Belegexemplar erbeten

Mehr über die FWU Gruppe

Die FWU Gruppe zählt mit ihren Tochtergesellschaften und Lizenz- und Konsortialpartnern zu den führenden Finanzdienstleistungsunternehmen mit Systemlösungen im Bereich Investment in Deutschland. Den Schwerpunkt der Aktivitäten setzt FWU-Gruppe in dem Bereich Design, Administration und Distribution von maßgeschneiderten Investmentprodukten, spezialisiert im Bereich Fondsgebundene Lebensversicherungen. Hier gehört das Unternehmen zu den Wegbereitern von Vermögensverwaltungslösungen für mittlere und kleinere Einkommensbezieher. Für diese Zielgruppe liegt ein starkes Augenmerk auf deren Sicherheitsbedürfnis bei Wahrung der Ertragschancen.

Presseinformationen: M. Oehme - Tel. 0 60 31 – 96 59 - 800
info@finanzmarketingberatung.de oder presse@fwugroup.com

Informationen zur FWU AG im Internet: www.fwugroup.com
FWU AG, Boschetsrieder Str. 67, 81379 München