

Mehrwertphasen-Strategie®

Für Anleger, die schlechte Verlierer sind

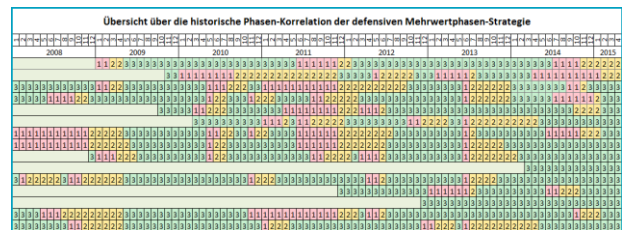
Mehrwertphasen-Strategie im Rahmen der myLife Invest-Police

Ab sofort kann die von der AECON Fondsmarketing GmbH entwickelte Mehrwertphasen-Strategie auch im Rahmen der myLife Invest-Police eingesetzt werden. Anleger können zwischen einer defensiver und einer offensiver ausgerichteten Strategie wählen.

Die Mehrwertphasen-Strategie wurde von Jürgen Dumschat/AECON Fondsmarketing GmbH entwickelt. Das Prinzip der Strategie beruht darauf, nicht einfach nur auf einige überzeugend performende vermögensverwaltende Fonds zu setzen, sondern in erster Linie auf die Wechselwirkungen unterschiedlicher Fondskonzepte abzustellen. Aus einer gut selektierten Fondsauswahl werden unterschiedliche Fonds nicht einfach nach dem Prinzip der Performanceoptimierung ausgewählt. Erstens beruht die Optimierung der Wertentwicklung stets auf Vergangenheitswerten, weshalb oft keine zukunftsstauglichen Ergebnisse dabei herauskommen. Dies vor allem deshalb, weil die aktuellen Marktentwicklungen (Liquiditätsschwemme durch die Notenbanken, extremes Niedrigzinsniveau, geringe Inflation, hohe Staatsverschuldungen etc.) extrem herausfordernd sind. Die Wertentwicklung von Fonds, die in der Vergangenheit vor allem von sinkenden Zinsen und damit einhergehenden Kurssteigerungen der Anleihen profitierten, kann in der Zukunft vollkommen enttäuschend verlaufen. Herkömmliche Depotstrukturen können deshalb für die Zukunft zum Desaster für den Anleger werden. Wer auf klassische "Performance-Backtests" vertraut, könnte früher oder später sein "blaues Wunder" erleben.

Die Mehrwertphasen-Strategie setzt auf unterschiedliche Fondskonzepte, die ihre Stärken in verschiedenen Marktphasen entwickeln. In einem ersten Schritt werden nach einer Reihe von Kriterien erfolgreiche vermögensverwaltende Fonds selektiert. Dabei werden neben klassischen Misch- und Multi Asset-Fonds auch Alternative-Fonds (bspw. Long/Short-Aktien- oder -Rentenfonds, Volatilitätsstrategien etc.) berücksichtigt. Dabei wird darauf geachtet, dass die Fonds sich konzeptkonform entwickeln, um Zufallsergebnisse möglichst auszuschließen.

Nun wird eine Depotoptimierung vorgenommen, die vor allem darauf zielt, dass die gewählten Fonds ihre Verlust-, Aufhol- und Mehrwertphasen in unterschiedlichen Marktphasen produzieren. Der einfache Grundgedanke dabei: Ein Verlust muss erst wieder mühsam aufgeholt werden, ehe für den Anleger weiterer Mehrwert gegenüber einem früher erreichten Höchststand hinaus erzielt werden kann. Ist der Verlust zu hoch, so übersteigt dies oft die Schmerzgrenze des Anlegers, der sich - meist zum völlig falschen Zeitpunkt - zum Ausstieg entscheidet, um noch höheren Verlusten vorzubeugen. Kombiniert man jedoch Fonds miteinander, die ihre Verluste aufgrund des zugrunde liegenden Fondskonzepts zu unterschiedlichen Zeitpunkten erleiden und wieder aufholen, so wird der Depotverlauf deutlich stabilisiert. Hier beispielhaft die auf Monatswerte verdichtete Übersicht über die Phasen-Korrelation der 15 Fonds der defensiven Mehrwertphasen-Strategie:



zum Vergrößern der Übersicht [hier](#) klicken

Schon auf Anhieb sieht man die sich wechselseitig überlappenden Phasen und selbst im Mai/Juni 2013, als alle Anlageklassen Verluste erlitten, mussten vier Fonds ihre Mehrwertphase (innerhalb von 90 Kalendertagen ein neuer historischer Höchststand) nicht unterbrechen und konnten so den Depotverlauf stabilisieren.

Die Umsetzung der Strategie erfolgt durch die GSAM + Spee Asset Management AG (kurz "GSAM"). Enttäuscht einer der selektierten Fonds, was immer mal wieder vorkommen kann, so wird er in allen Depots gleichzeitig ausgetauscht. Weder der Anleger (Versicherungsnehmer) noch sein Berater müssen diesbezüglich aktiv werden. Um Änderungen an der Allokation unproblematisch und ohne Zeitverzug, wenn es drauf ankommt, vornehmen zu können, schließt der Versicherungsnehmer im Rahmen der Antragstellung für die Police einen entsprechenden Beratungs- und Betreuungsvertrag mit der GSAM ab.

Mehrwertphasen-Strategie®

Für Anleger, die schlechte Verlierer sind

Kostenvorteile der myLife Invest-Police

Auch ohne Berücksichtigung der Abgeltungssteuervorteile bzw. des Halbeinkünfteverfahrens ist die myLife Invest-Police günstiger als die Umsetzung der Mehrwertphasen-Strategie in einer unmittelbaren Depotlösung. Dies liegt an der günstigen Kostenkalkulation der myLife Lebensversicherung, der ungeschmälernten Überschussbeteiligung (entspricht der Rückvergütung der Bestandsprovisionen ohne Abzug einer Pool-Marge) sowie der Umsatzsteuerfreiheit verschiedener Kostenbestandteile, die beim der direkten Depotanlage umsatzsteuerpflichtig wären. Der unmittelbare Vergleich der Kosten zeigt den nicht unerheblichen Vorteil der myLife Invest-Police im Vergleich zur Umsetzung im Rahmen eines Direktdepots bei der AAB:

Vergleich der laufenden Kosten der "Mehrwertphasen-Strategie" AAB-Fonds-VV vs. myLife-Police		
	AAB	myLife
Managemententgelt	1,7255%	0,9500%
laufende Servicegebühr	-	0,9040%
Erstattung der Bestandsprovision	-	-0,4800%
Gesamtkosten für den Anleger p.a.	1,7255%	1,3740%
Alle Angaben sind Brutto-Werte (also bzgl. der AAB ggfs. inkl. MWSt) Die fixen Transaktionskosten belaufen sich bei der AAB auf brutto € 59,50 p.a. Bei der myLife-Police fallen Stückkosten in Höhe von € 60,00 p.a. an.		

Der Vergleich ist so ausgerichtet, dass exakt das gleiche Depot bei exakt dem gleichen Einkommen des Beraters zugrunde liegt. Wird zudem eine Einstiegsgebühr berechnet, so ist diese bei der myLife Invest-Police umsatzsteuerfrei, so dass sich ein zusätzlicher Kostenvorteil zu Gunsten des Kunden ergibt. Zudem wird die Einstiegsgebühr zu 100% (also ohne Abzug einer Pool-Marge) dem Berater vergütet. Hier die Details:

Einkommensvergleich "Mehrwertphasen-Strategie" AAB-Fonds-VV vs. myLife-Police		
	AAB	myLife
Anteil am Managemententgelt	0,5200%	-
Anteil an der Bestandsprovision	0,3840%	-
laufende Servicegebühr	-	0,9040%
Gesamteinkommen (netto) p.a.	0,9040%	0,9040%
Alle Angaben sind Netto-Werte (also bzgl. der AAB ggfs. zzgl. MWSt) Pool eingehenden Provisionen unterstellt. Bei 85% Anteil an der Bestandsprovision sinkt der Gesamtkostenvorteil des Kunden von 0,3515% auf 0,3275%.		

Durch den von Anfang an höheren und kontinuierlich stärker steigenden Depotwert steigt natürlich auch die Vergütung des Beraters stärker. Ein

gut verständliches Vergleichsprogramm der myLife zeigt die immensen Vorteile auf, die im Laufe der Jahre durch den Zinseszinsseffekt immer stärker ansteigen.

Im Gegenzug wird der Versicherungsnehmer in keiner Weise in seiner Flexibilität eingeschränkt. Er kann immer und jederzeit über einen Teil oder über das Gesamtvermögen verfügen. Lediglich hinsichtlich der Höhe der Zuzahlungen ist er auf 50% der Anfangsinvestition beschränkt, wobei bei höheren Zuzahlungen problemlos und ohne zusätzliche Kostenbelastungen (mit Ausnahme der Stückkosten) ein zweiter Vertrag abgeschlossen werden kann.

Rahmendaten der myLife Invest-Police

Bei der myLife Invest-Police wird durch die myLife Lebensversicherung für jeden einzelnen Versicherungsnehmer ein Depot bei der Fondsdepot Bank eröffnet. Über das Intranet oder die IT des jeweiligen Pools, dem der Berater angeschlossen ist, kann das myLife-Depot eingesehen und - je nach Anbieter - sogar zusammen mit anderen Vermögenswerten des Anlegers in einem gemeinsamen Reporting verarbeitet werden.

myLife Invest ist eine Honorar-Police, bei der das zwischen Berater und Kunden vereinbarte Service-Honorar in Höhe von max. 1% des jeweiligen Depotwertes pro Jahr 1:1 an den Berater vergütet wird. Dies gilt gleichermaßen für ein einmaliges Abschluss-Honorar (soweit zwischen Berater und Kunde vereinbart).

Statt einzelner Fonds kann unmittelbar die defensive oder die offensive Variante der Mehrwertphasen-Strategie ausgewählt werden. Alle jeweils allokierten Fonds sind im System hinterlegt.

Eine moderne Angebots- und Verwaltungssoftware ermöglicht eine problemfreie Abwicklung von Angebot, Antragstellung und Verwaltung.

Die gesamte Abwicklung ist so aufbereitet, dass nach heutigem Kenntnisstand weder ein Provisionsverbot noch die Einführung der so genannten PRIP-Verordnung irgendwelche Änderungen am aktuellen Vertragswerk bedingen würden. Eine rundherum zukunftsichere Lösung.

Mehrwertphasen-Strategie®

Für Anleger, die schlechte Verlierer sind

Produktkosten der myLife:

- keine Einstiegsgebühr oder sonstige Abschlusskosten.
- Laufende Kosten in Höhe von 0,95% p.a. (hiervon 0,50% für die Vermögensverwaltung).
- 60 Euro Stückkosten pro Jahr.
- keine weiteren Depotgebühren oder sonstige Kosten.
- Im Gegenzug werden die fondsindividuellen Überschüsse (also die Bestandsprovisionen der Fondsdepot Bank ohne Abzug der üblichen Poolmarge) dem Versicherungsvertrag und somit dem Kunden zu 100 % gutgeschrieben.

Produktfakten:

- Mindesteintrittsalter: 18 Jahre
- Höchsteintrittsalter: 85 Jahre
- Höchstendalter: 98 Jahre
- Todesfallschutz: 10 % vom NAV ab dem 6. Jahr linear fallend
- Mindestanlagesumme: 5.000 Euro
- Einzahlung auch durch Depotübertrag möglich (soweit es sich ausschließlich um Fonds mit deutscher Vertriebszulassung handelt). Zum nächsten Allokationstermin erfolgt automatisch der Verkauf der Fonds und die Neuinvestition gem. aktueller Allokation.
- Zuzahlung: Flexibel bis zu 50% der Ursprungsanlage.
- Entnahme: Jederzeit in beliebiger Höhe möglich (bitte steuerliche Details beachten).
- Ratierliche Einzahlung: In Planung (voraussichtlich ab dem 4. Quartal möglich). Über die Details (bspw. darüber ob eine ratierliche Beitragszahlung auf einen bestehenden Vertrag "aufgesattelt" werden kann etc.) wird zu gegebener Zeit informiert werden.

Die 7 Steuervorteile der Fondspolice

Irrtümlicherweise werden Steuervorteile von Lebensversicherungen meist mit einer Mindesthaltedauer von 12 Jahren und der Vollendung des 62. Lebensjahres verknüpft. Tatsächlich ist nur einer der nachfolgend dargestellten Steuervorteile an diese Voraussetzungen geknüpft.

- **Steuervorteil 1:** Die ordentlichen Erträge (bspw. Zinsen oder Dividenden) müssen auch bei thesaurierenden Fonds jährlich versteuert werden. Der Abfluss der Abgeltungssteuer mindert laufend den Depotwert. Im Rahmen der Fondspolice wird die Abgeltungssteuer gestundet und im Erlebens- oder im Todesfall endgültig erlassen (im Erlebensfall - siehe Steuervorteil 7 - kommt stattdessen das Halbeinkünfteverfahren zur Anwendung).
- **Steuervorteil 2:** Realisierte Kursgewinne bei einem Fonds-Switch müssen direkt beim Fondsverkauf versteuert werden. Der Abfluss der Abgeltungssteuer mindert jeweils den Depotwert. Im Rahmen der Fondspolice wird die Abgeltungssteuer auf Kursgewinne gestundet und im Erlebens- oder im Todesfall endgültig erlassen (im Erlebensfall - siehe Steuervorteil 7 - kommt stattdessen das Halbeinkünfteverfahren zur Anwendung).
- **Steuervorteil 3:** Die Honorierung des Beraters ist sowohl hinsichtlich der Einstiegsgebühr als auch bezüglich des laufenden Service-Honorars umsatzsteuerpflichtig, was für den Anleger eine Kostenerhöhung darstellt, da er in der Regel nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist. Im Rahmen der Fondspolice ist die Honorierung des Beraters umsatzsteuerfrei. Hier handelt es sich um eine sofortige und endgültige Ersparnis.
- **Steuervorteil 4:** Kickbacks (Rückvergütungen der Bestandsprovision an den Kunden) sind abgeltungssteuerpflichtig. Die Abgeltungssteuer mindert jeweils den Depotwert. Im Rahmen der Fondspolice wird die Abgeltungssteuer gestundet und im Erlebens- oder im Todesfall endgültig erlassen (im Erlebensfall - siehe Steuervorteil 7 - kommt stattdessen das Halbeinkünfteverfahren zur Anwendung).

Mehrwertphasen-Strategie®

Für Anleger, die schlechte Verlierer sind

- **Steuervorteil 5:** Im Erbfall geht die Verpflichtung zur nachgelagerten Besteuerung der aufgelaufenen Kursgewinne auf den Erben über. Veräußert der Erbe den/die Fonds, so muss er auch die Abgeltungssteuer auf die bis zum Todeszeitpunkt des Erblassers aufgelaufenen Kursgewinne begleichen. Im Rahmen der Fondspolice hingegen sind im Erbfall alle bis dahin nur gestundeten Abgeltungssteuern endgültig erlassen.
- **Steuervorteil 6:** Das laufende Servicehonorar kann bei einem normalen Fondsdepot nicht gewinnmindernd angesetzt werden. Im Rahmen der Fondspolice hingegen mindert das Servicehonorar das Policenvermögen und damit die Bemessungsgrundlage im Entnahme- oder Erlebensfall.
- **Steuervorteil 7:** Läuft die Police seit mindestens 12 Jahren und ist das 62. Lebensjahr vollendet, so wird die nachgelagerte Abgeltungsbesteuerung durch das Halbeinkünfteverfahren ersetzt. Selbst bei Anwendung des Spitzensteuersatzes ist dies günstiger als die Abgeltungssteuer. Durch die Möglichkeit, bis zur Vollendung des 98. Lebensjahres ratierlich oder unregelmäßig zu entnehmen, kann die Steuerlast in der Regel erheblich gemindert werden.

Aktuelle Ergebnisse der Mehrwertphasen-Strategien seit Anfang 2014

Die Relation der bisherigen Wertentwicklung zum Risiko - gemessen an Volatilität und Maximum Drawdown (auf Tagesbasis) - ist beeindruckend:

Fonds-Vermögensverwaltung "Mehrwertphasen-Strategie" seit 01.01.2014							
Stand: 30.04.2015	annualisierte Performance		2015 ytd- Performance	Volatilität		Maximum Drawdown	
	seit Start	12 Monate		seit Start	12 Monate	seit Start	12 Monate
MPS Defensiv	5,43%	5,49%	3,89%	2,1%	2,2%	2,14%	2,14%
MPS Offensiv	9,12%	10,40%	7,23%	3,8%	3,9%	3,50%	3,50%

Die aufgeführten Ergebnisse berücksichtigen nicht die Kosten der Strategieumsetzung im Direktdepot bzw. der hier in Rede stehenden myLife Invest-Police. Wichtiger Hinweis: Die aktuellen Ergebnisse liegen aufgrund der Zentralbank-stimulierten Marktentwicklungen weit über den gesteckten Zielen, was natürlich kein Dauerzustand sein kann und wird. Allerdings zeigen die

Ergebnisse, dass die Flexibilität der Mehrwertphasen-Strategie, die ja vor allem auf Risikominimierung fokussiert ist, es erlaubt, in Marktphasen wie derzeit auch ordentliche Ergebnisse zu erwirtschaften, die als Puffer für künftige schwierigere Marktphasen hochwillkommen sind.

Disclaimer

Alle Angaben in dieser Präsentation wurden sorgfältig und nach besten Wissen und Gewissen recherchiert. Gleichwohl wird keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit übernommen. Maßgeblich sind die Angebots- und Antragsunterlagen der myLife Lebensversicherung AG.

Diese Kurzdarstellung bezieht sich auf die aktuelle Marktlage und u.a. auf öffentlich zugängliche Informationen, die weder auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Genauigkeit überprüft wurden. Insbesondere die steuerlichen Angaben erfolgten nur in komprimierter Form, die nicht jedem Einzelfall gerecht werden kann. Zudem sind künftige Änderungen der steuerlichen Vorschriften möglich, welche gegenüber dieser Kurzdarstellung vorteilhafter aber auch nachteilig sein könnten.

Die Überlassung dieser Kurzdarstellung dient nur dem internen Gebrauch des Empfängers und darf ohne Zustimmung nicht an Dritte weiter gegeben werden.