

Cash.EXKLUSIV

FONDS- UND INDEXPOLICEN

Verbesserte Konzepte



Kim Brodtmann, Leitender Redakteur Versicherungen

Mario Draghi bleibt hart. Im November bekräftigte der Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB) erneut, sein Institut werde weiterhin alle Instrumente nutzen, um das Ziel einer Inflation von knapp unter zwei Prozent zu erreichen. Die Dynamik der Inflationsentwicklung sei weiterhin schwach, die wirtschaftliche Erholung immer noch abhängig von der Geldflut der Zentralbanken. Die EZB belässt den Leitzins also weiterhin bei null Prozent, ein Ende ist nicht in Sicht.

Doch auch die Kritiker lassen nicht locker. So erneuerte erst kürzlich Hans-Werner Sinn, Ex-Chef des Münchner Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, seine Kritik an der Niedrigzins-Politik der EZB. Opfer sind für Sinn vor allem die Sparer, die im Ruhestand nur noch Mini-Zinsen erhalten. Aber auch die deutsche Versicherungswirtschaft bekommt die Auswirkungen zu spüren,

für das Segment der klassischen Renten- und Lebensversicherungen bedeutet die Nullzinspolitik der EZB praktisch das Aus.

Die Versicherer setzen deshalb immer stärker auf Produkte, die in einem innovativen Fondsmantel daherkommen oder auf Index-Partizipation setzen. Und das mit Erfolg: So konnte das Segment der Fondspolizen in den Jahren 2014 und 2015 endlich wieder Zuwächse verzeichnen – mit verbesserten Konzepten in Sachen Anlage- und Risikomanagement.

Und in der noch jungen Produktgattung der Indexpolizen sehen viele Versicherer sogar das Potenzial, die klassische Lebensversicherung mittel- bis langfristig zu beerben. Zielgruppe für Indexpolizen sind dabei die eher sicherheitsorientierten Sparer, die von Kurssteigerungen eines Indexes profitieren wollen, ohne jedoch bei einem Abschwung der Börsen Kapital zu verlieren. Gut möglich, dass Kunden über den Zwischenschritt Indexpolizen sogar eher bereit sind, noch einen Schritt weiter zu gehen, hinein in die Welt der rein fondsgebundenen Lösungen.

Viele Versicherer haben zudem bereits angekündigt, die Vorzüge aus der klassischen und der fondsgebundenen Produktwelt künftig in völlig neuen Produktlinien zusammenführen zu wollen. Ein wichtiger Schritt hin zu weiteren Innovationen. So wird es spannend sein zu beobachten, wie sich die Absatzquoten von Fonds- und Indexpolizen in den kommenden Jahren entwickeln werden. Die Chancen, dass die Versicherer mit ihren neuen Konzepten und Produkten bei den Kunden punkten können, stehen jedenfalls günstig.

Inhalt

33 Den Nerv der Kunden treffen

Fondspolizen werden im Niedrigzinsumfeld vom Markt gut aufgenommen

34 2017: Qualität entscheidet

Andrea Schölermann, Condor, über den Auswahlprozess ihrer Fondspolizen und die Pläne für 2017

Cash.Exklusiv **Fonds- und Indexpolizen**
in Kooperation mit:





Die RBA erkennt langfristige Auf- und Abwärtsbewegungen an den Aktienmärkten.

Den Nerv der Kunden treffen

FONDSPOLICEN Der Absatz hat in den letzten Jahren wieder zugenommen. Mit weiterem Wachstum ist auch in den kommenden Jahren zu rechnen. Neue Produkte sind erfolgreich angelaufen oder stehen in den Startlöchern.

Das Stimmungsbild ist deutlich. Immer weniger Anbieter sehen für die klassische Lebensversicherung noch eine Perspektive. Nur noch zehn Prozent von 120 Entscheidern der Branche, die Pioneer Investments im Rahmen der 10. Jahrestagung Assekuranz des „Handelsblatts“ im September befragt hat, halten sie weiterhin für ein wichtiges Produkt.

Die Mehrheit (58 Prozent) erwartet dagegen einen Vormarsch der Fondspolizen, also Investmentfonds im Versicherungsmantel. „Um Versicherungsnehmern attraktive Produkte anbieten zu können, wird die Zusammenarbeit zwischen Versicherern und Fondsgesellschaften weiter an Bedeutung gewinnen“, erwartet Nils Hemmer, Head of Wholesale and Third Party Distribution bei Pioneer Investments.

Tatsächlich hat der Absatz von Fondspolizen in den letzten Jahren wieder zugenommen. Zwischen 2013 auf 2014 stiegen die Verkaufszahlen sogar um fast zehn Prozent – es war die größte Steigerung seit mehr als einer Dekade. Mit weiterem Wachstum ist auch in den kommenden Jahren zu rechnen, neue Produkte sind erfolgreich angelaufen oder stehen in den Startlöchern, viele Versicherer wollen die Vorzüge von klassischen und fondsgebun-

denen Produkten ganz neu kombinieren. Den konzeptionellen Innovationen der Versicherer sind dabei kaum Grenzen gesetzt, zumal es eine allgemeingültige Definition des Begriffs „fondsgebundene Versicherung“ nicht gibt.

So bietet die Condor Lebensversicherung seit Juli 2015 mit dem UniRBA Welt 38/200 von Union Investment einen Fonds an, der einer regelbasierten Anlagestrategie (RBA) folgt. Diese Anlagestrategie erkenne langfristige Auf- und Abwärtsbewegungen an den Aktienmärkten und schiebe die Kapitalanlage je nach Trend um, so der Versicherer. „Mit der RBA ist man entweder vollständig am globalen Aktienmarkt oder im Geldmarkt investiert. Dies entscheidet sich ausschließlich nach dem Kursverlauf des MSCI World in den vergangenen 38 beziehungsweise 200 Tagen. Liegt der 38-Tage-Schnitt über der 200-Tage-Linie, ist der Fonds in Aktien investiert. Liegt der 38-Tage-Schnitt dagegen darunter, investiert der Fonds geldmarktnah“, erläutert Andrea Schölermann, Leiterin Produktmanagement bei der Condor Lebensversicherung.

Für alle, die diese Strategie gerne differenzierter umsetzen möchten, bietet das

Unternehmen seit kurzem auch den UniRBA 3 Märkte an. Dieser Fonds setzt nicht auf den MSCI World, sondern auf drei Indizes: DAX, Nikkei 225 und NASDAQ 100. „Hier kann es je nach Marktlage in Deutschland, Japan oder den USA vorkommen, dass der Kunde in einem Topf in Aktien investiert ist, in einem anderen aber geldmarktnah. Zusätzlich gibt es einen Chancenindikator je Topf, der einen früheren hälftigen Einstieg in die Aktienphase ermöglicht, sobald sich die Volatilität beruhigt“, so Schölermann.

Vom Markt werden die Condor-Fondspolizen laut Schölermann gut aufgenommen. Man habe offensichtlich den Nerv der Kunden getroffen. „An unserer Philosophie eines möglichst breiten Produktangebots werden wir selbstverständlich festhalten. Das gilt auch für das Segment fondsgebundene Versicherungen, die Condor verstärkt auch unter dem Aspekt Rendite hervorheben wird“, kündigt sie mit Blick auf 2017 an. Eine Strategie, die erfolversprechend erscheint. Denn die Nachfrage nach Alternativen zur klassischen Renten- und Lebensversicherung wird weiter steigen. ■

Kim Brodtmann, Cash.

2017: Qualität entscheidet

INTERVIEW Cash. sprach mit Andrea Schölermann, Leiterin Produktmanagement der Condor Lebensversicherungs-AG, über den Auswahlprozess ihrer Fondspolizen, die Unterstützung des Vertriebs bei der Beratung und die Pläne für 2017.

Wie werden die Condor-Fondspolizen vom Markt aufgenommen?

Schölermann: Unsere Fondspolizen werden sehr gut vom Markt aufgenommen. Unsere Vermittler schätzen neben dem umfassenden Fondsangebot vor allem die geringe Kostenbelastung und unseren hohen garantierten Rentenfaktor. Die Einschätzung unserer Vermittler spiegelt sich auch in zahlreichen Tests zu fondsgebundenen Rentenversicherungen wider. So haben wir beispielsweise im Fondspolizen-Rating des Map-Reports als einziger Anbieter die Höchstnote „mmm“ erhalten. Auch bei Franke und Bornberg erreicht unsere fondsgebundene Rente Congenial privat mit „FFF“ das bestmögliche Rating. Und das Handelsblatt bewertet das Fondsangebot in unseren fondsgebundenen Tarifen mit „sehr gut“.

Der Fondsauswahlprozess Ihrer Fondspolice wird von Feri durchgeführt. Wie läuft dieser im Detail ab?

Schölermann: Feri Euro Rating Services beobachtet alle in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Investmentfonds. Aus diesem Universum von etwa 10.000 Fonds selektiert Feri die besten Fonds für die von Condor gewünschten Fondskategorien nach dem „Best-in-Class“-Ansatz. Das heißt, die Analysten suchen den in seiner Vergleichsgruppe besten Fonds heraus. Dieser Auswahlprozess berücksichtigt quantitative und qualitative Kriterien. Bei der quantitativen Analyse geht es um die (Out-)Performance und Risikokennzahlen. In der anschließenden qualitativen Analyse wird das Fondsmanagement unter die Lupe genommen. Ganz wichtig für unsere Vermittler und Kunden ist die jährliche Überprüfung aller Fonds aus dem Condor-Fondsangebot durch Feri im Rahmen des „Fitness-Checks“. Ist ein Fonds aus der Sicht von Feri nicht mehr empfehlenswert und ein Wechsel in einen anderen Fonds sinnvoll, teilen wir dies zunächst unseren Vermittlern und anschließend unseren Kunden mit. Der Kunde kann dann selbst entscheiden, ob er der Empfehlung folgen möchte. Der Fondswechsel ist für ihn natürlich kostenlos.

Wie setzt sich das Condor-Fondsangebot zusammen?

Schölermann: Wir streben eine höchstmögliche Zufriedenheit unserer Vermittler und Kunden hinsichtlich unseres Fondsangebots an. Mit Blick auf die unterschiedlichen Wünsche stellt sich auf den ersten Blick die Frage, wie viele Fonds überhaupt angeboten werden sollen. Mit der Anzahl der angebotenen Fonds vergrößert sich zugleich die „Qual der Wahl“. Wir haben uns dafür entschieden, unser Fondsangebot in fünf Zielgruppen beziehungsweise Investmentstrategien zu unterteilen und auf diesem Weg die Fondsauswahl für Kunden und Vermittler zu erleichtern: Vermögensverwaltung, Sachwerte, Nachhaltigkeit, Trendfolge sowie passives Investment (ETFs).

Wie unterstützen Sie den Vertrieb bei der Beratung zu den einzelnen Investmentstrategien?

Schölermann: Für jede der fünf Investmentstrategien bieten wir einen Beratungsleitfaden mit tagesaktuellen Fondsinformationen. Der jeweilige Leitfaden führt Vermittler und Kunden mittels drei Fragen zum Ziel. Ein Beispiel für unsere sachwertorientierte Strategie: In Schritt eins bestimmt der Kunde seine Risikoklasse. In Schritt zwei entscheidet er, ob er die einzelnen Sachwerte wie Gold oder Immobilien selbst kombinieren will oder das „fertige“ Sachwertportfolio wählt. Will er selbst die Sachwerte auswählen, kann er in Schritt drei seine gewünschten Anlageschwerpunkte setzen. Der Leitfaden zeigt an, mit welchem Fonds in welchen Sachwert investiert werden kann. Zusätzlich zu den Leitfäden haben wir auf unserer Homepage einen Fondsfinder mit zahlreichen Suchkriterien und einem Fondsvergleich. Mit diesen Tools können sich Berater und Kunden noch tiefergehend über die Fonds im Condor-Fondsangebot informieren. Insgesamt können bis zu 20 Fonds in einem Vertrag miteinander kombiniert werden.

Welche Investmentstrategien werden derzeit besonders oft gewählt?

Schölermann: Der Trend zum passiven Investment sowie vermögensverwal-

den Lösungen ist weiterhin ungebrochen. Zugleich beobachten wir mit den Kursanstiegen am Aktienmarkt eine steigende Nachfrage nach Lösungen, die Schutz vor starken Kursverlusten suchen. Aus diesem Grund bieten wir seit einem Jahr eine neue regelbasierte Anlagestrategie (RBA) an, die genau diese drei Wünsche miteinander verbindet: Passives Investieren mit einem 100 Prozent transparenten Schutzmechanismus gegen fallende Kurse mit sehr geringen Fondskosten. Das Besondere daran: Diese Investmentstrategie ist im Maklermarkt nur über die Condor-Fondspolice verfügbar.

Wie sieht die exklusive regelbasierte Anlagestrategie aus?

Schölermann: Die regelbasierte Strategie „RBA“ ist transparent und leicht verständlich. Sie basiert auf dem weltweiten Aktienmarkt beziehungsweise dem MSCI World. Mit der RBA ist man entweder vollständig am globalen Aktienmarkt oder im Geldmarkt investiert. Dies entscheidet sich ausschließlich nach dem Kursverlauf des MSCI World in den vergangenen 38 beziehungsweise 200 Tagen. Liegt der 38-Tage-Schnitt über der 200-Tage-Linie, ist der Fonds in Aktien investiert. Liegt der 38-Tage-Schnitt dagegen darunter, investiert der Fonds geldmarktnah. Für alle, die diese Strategie gerne differenzierter umsetzen möchten, bieten wir seit Kurzem auch eine RBA an, die statt dem MSCI World auf drei Indizes setzt, Dax, Nikkei 225 und Nasdaq 100. Hier kann es je nach Marktlage in Deutschland, Japan oder den USA vorkommen, dass der Kunde in einem Topf in Aktien investiert ist, in einem anderen aber geldmarktnah. Zusätzlich gibt es einen Chancenindikator je Topf, der einen früheren hälftigen Einstieg in die Aktienphase ermöglicht, sobald sich die Volatilität beruhigt. Mit der RBA haben wir offensichtlich den Nerv der Kunden getroffen. Die RBA verbindet in einzigartiger Weise den Wunsch nach passivem Investieren, transparentem Risikomanagement und geringen Fondskosten.

Stellen Sie auch tagesaktuelle Informationen zur Verfügung?



Andrea Schölermann, Condor: „Beratungsunterstützung, Rendite und unsere Finanzstärke sind zentrale Themen 2017.“

Schölermann: Wertentwicklungen, Fondskosten, Risikoklassen und vieles mehr bieten wir tagesaktuell zu allen Fonds im Condor-Fondsangebot auf unserer Homepage an. Zu sehr vielen Fonds sind sogar Videos verfügbar, die kurz und knapp die jeweilige Anlagestrategie des Fonds erläutern. Alle Informationen haben wir unter www.condor-versicherungen.de/fondsangebot zusammengefasst.

Wie hoch sind die Kosten in den Condor-Fondspolice?

Schölermann: Die Kosten der Fondspolice ergeben sich aus der Summe der Versicherungs- sowie der Fondskosten. Die Höhe der Fondskosten legen Kunden und Vermittler mit der Wahl der Investmentstrategie selbst fest. In unserem ab Januar 2017 gültigen Fondsangebot kostet der günstigste Fonds 0,09 Prozent pro Jahr, der teuerste etwa 2,3 Prozent. Die Versicherungskosten sind abhängig vom Beitrag, der Laufzeit und der Vergütungsform des Vermittlers. In den meisten Fällen liegen diese zwischen 0,5 und ein Prozent pro Jahr. Entscheidend bei der Kostenbetrachtung ist zudem der garantierte Rentenfaktor, denn der Kunde wünscht sich letztlich eine möglichst hohe Rente. Die Unterschiede in der Höhe der Rentenfaktoren ist teilweise gravierender

als bei den Kosten. Ein Beispiel: Erzielt der Kunde bis zum Rentenbeginn ein Vertragsguthaben von 100.000 Euro und der Versicherer garantiert einen Rentenfaktor von 30 Euro je 10.000 Euro Guthaben, führt dies zu 300 Euro lebenslanger Rente. Dieselbe Rente ergibt sich aber auch bei einem garantierten Rentenfaktor von 15 Euro, wenn das Vertragsguthaben 200.000 Euro erreicht. Unterschiede von 100 Prozent beim garantierten Rentenfaktor sind marktüblich und möglich.

Wie hoch ist der garantierte Rentenfaktor bei Condor?

Schölermann: Condor bietet im Markt einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren. Diese Garantie gilt bei uns übrigens auch für spätere Zuzahlungen. Auch bei einer Beitragsfreistellung verliert der Kunde seinen garantierten Rentenfaktor nicht. Sollte übrigens der Rentenfaktor im aktuellen Neugeschäft bei Rentenbeginn höher sein, wird die Rente mit dem dann höheren Faktor berechnet. Passend dazu haben wir die Aktion „Deshalb mehr Rente“ gestartet. Unter www.deshalb-mehr-rente.de haben wir für unsere Vermittler interaktive Beratungswerkzeuge zur Verfügung gestellt, die die Bedeutung der lebenslangen Rentenzahlung einfach veranschaulichen. Fragen

wie „Wie wahrscheinlich ist es, dass ich 90 Jahre alt werde?“ lassen sich dort schnell und einfach klären.

Welche Pläne und welche Vertriebsstrategie haben Sie für 2017?

Schölermann: An unserer Philosophie eines möglichst breiten Produktangebots werden wir festhalten. Das gilt auch für das Segment fondsgebundene Versicherungen, die Condor verstärkt auch unter dem Aspekt Rendite hervorheben wird. Die Beratungsunterstützung durch Condor wird ebenfalls ein zentrales Thema sein. Aber auch über die Bedeutung der Finanzstärke eines Versicherers wollen wir weiterhin sprechen. Condor ist bei Fitch mit „AA“ geratet und zählt damit zu den am besten bewerteten Lebensversicherern Deutschlands. Das liegt natürlich auch daran, dass wir Teil des R+V-Konzerns und damit der genossenschaftlichen Finanzgruppe sind. Zwar spielt das Thema Finanzstärke vor allem bei Garantiezins-Produkten eine wesentliche Rolle, denn die Leistungsversprechen gehen oft über Jahrzehnte. Aber auch bei Fondspolice ist dies spätestens in der Auszahlungsphase, die ebenfalls Jahrzehnte dauern kann, von großer Bedeutung. ■

Das Gespräch führte **Kim Brodtmann**, Cash.