

Investieren
wie die Profis

extra

Cash

Fondspolices

Mehr
Flexibilität
Hohe
Transparenz

● **MARKT-REPORT**

Neue individuelle Konzepte für
weniger Garantien, aber mehr Ertrag

● **EXPERTEN-GESPRÄCH**

Die Zukunft der fondsgebundenen
Versicherung im Altersvorsorgemarkt

Cash.Extra **Fondspolices**
in Kooperation mit:





ILFT

DEN KURS SELBST ZU BESTIMMEN.
Empfehlen Sie den HDI Rundum-Schutz für
finanzkräftige Kunden.

Als erfolgreiche Berufstätige möchten Ihre Kunden den gewohnten Lebensstil dauerhaft sichern. Hier bieten wir individuelle Lösungen für anspruchsvolle Paare zum Schutz von Eigentum, zur Absicherung der Arbeitskraft, zur Altersvorsorge oder attraktive Investments zum Auf- und Ausbau des Vermögens – einfach für jedes Bedürfnis das richtige Produkt. **Mehr auf www.hdi.de**

HDI

HDI – Das ist Versicherung.

Herausfordernde Bedingungen

Wenig Zinsen an den Kapitalmärkten und vermehrte Eigenkapitalunterlegungen für Lebens- und Rentenversicherungen infolge der kommenden Regelungen im Rahmen von Solvency II. Die Ingredienzen für Fondspolizen könnten besser nicht sein. Dennoch tut sich die Sparte seit Jahren schwer. Im vergangenen Jahr ging der Absatz bei Fondspolizen um 16,5 Prozent im Bereich Renten und sogar um 27,5 Prozent in der Sparte Leben

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-136

hofelich@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-129

 facebook.com/cash.online.de
 twitter.com/cashmagazin
 gplus.to/cashonline

verglichen mit dem Vorjahr zurück, ein Trend, der sich aus der Vergangenheit fortsetzte.

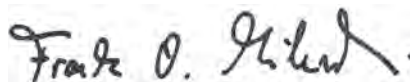
Schuld daran sind nicht zuletzt die frühen Konzepte, die meist nur eine Anlagepolitik in einem sehr engen Korsett zuließen. Der Kunde hat-

te kaum Möglichkeiten, in den Auswahlprozess und die Sicherungsmechanismen einzugreifen. Doch das gehört längst der Vergangenheit an. Die neue Generation von Fondspolizen schafft eine bis dato kaum gekannte Fle-

xibilität. Denn vom konservativen Anleger bis hin zum dynamisch und an den Kapitalmärkten offensiv agierenden Investor offerieren die Fondspolizen eine Vielzahl von Konzepten. Dabei tritt der Garantiedanke, der natürlich einen nicht unerheblichen Teil der Rendite auffrisst, immer stärker zugunsten eines reinen Sicherungskonzeptes ohne harte Garantien in den Hintergrund.

Ein weiteres Problem, das den Fondspolizen in den vergangenen zehn Jahren das Leben schwer machte, waren die Kapriolen an den Kapitalmärkten. Häufig abwärtsgerichtete Börsen sorgten nur allzuoft für eine unterdurchschnittliche Fondspolizperformance und lange Gesichter bei Anlegern von Fondspolizen. Doch auch hier scheint sich eine Trendwende abzuzeichnen. Zum einen dürften durch die sogenannte „big rotation“ – die von vielen Experten prognostizierte Umschichtung von Anleihen in Aktien – die Fondsdepots neuen Schwung erhalten. Zum anderen sorgt eine immer größere und stärker differenzierte Fondsauswahl für die notwendige Flexibilität, um in jeder Marktlage adäquat investiert zu sein. Große Hoffnungen setzt die Branche diesbezüglich auf das noch junge Segment der Vermögensverwaltenden Fonds, welche die Assetquoten in der Regel flexibel rauf- und runterfahren können.

Die Makler scheinen von der neuen Welt der Fondspolizen überzeugt zu sein und stufen sie als ausgezeichnetes bis gutes Altersvorsorgevehikel ein. Jetzt gilt es, nur noch den Anleger von den Vorteilen zu überzeugen.



Frank O. Milewski, Chefredakteur



Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Fondspolizen erscheint als Beilage im Cash.Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos: Anne-Lena Cordts, GDV/Uli Jooss, Frank Seifert, Stefan Malzkorn

Stand: Juli 2013

Aus dem Inhalt

4 Titelstory: Markt im Umbruch

Die Rahmenbedingungen zwingen die Versicherer, neue Policenkonzepte zu entwickeln.

10 Roundtable-Gespräch

Sechs Experten diskutieren mit Cash. die Zukunft der Fondspolize.

27 Neue Produkte

Innovative Konzepte und Lösungen

30 „Wir erwarten weitere neuartige Tarife“

Stephan Schinnenburg, Morgen & Morgen, über Revolutionen und Evolutionen bei Fondspolizen.

Markt im Umbruch

NIEDRIGZINSEN an den Kapitalmärkten und hohe Eigenmittelunterlegungen für klassische Lebens- und Rentenversicherungen erhöhen den Druck auf die Assekuranz, neue fondsgebundene Versicherungskonzepte zu entwickeln. Die Branche nimmt die Herausforderung an, die Kunden müssen noch folgen.

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland gilt als robust – da wirkt es zunächst befremdlich, dass sich sechs von zehn Deutschen um ihre Ersparnisse und ihre Altersvorsorge sorgen. Die Ergebnisse der Umfrage „ARD-Deutschland Trend“ vom Juni 2013 spiegeln eine tiefgreifende Verunsicherung in der Bevölkerung wider, die laut des Umfrageinitiators Infratest Dimap auf die anhaltend niedrigen Zinsen und einen befürchteten Anstieg der Inflation zurückzuführen ist – da hilft es auch nicht, dass die meisten Wirtschaftswissenschaftler keine Anzeichen für einen deutlichen Anstieg der Geldentwertung in nächster Zeit erkennen können.

Hoher Preis für Niedrigzinsen

Sorgten sich Anfang April 44 Prozent der Deutschen um ihr Ersparnis, stieg der Wert im Juni auf besagte 61 Prozent (siehe Grafik auf Seite 6). „Wenn die Zinsen nicht bald wieder auf ein marktgerechtes Niveau steigen, entsteht ein riesiges Folgeproblem: große Lücken in der privaten Altersversorgung der künftigen Rentner. Das ist ein hoher Preis für die Niedrigzinspolitik der EZB“, so Dr. Alexander Erdland, Präsident des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV).

Einen hohen Preis haben nicht nur die Sparer zu bezahlen, sondern auch die Versicherer selbst: So verzeichnete die deutsche Assekuranz allein im vergangenen Jahr zinsbedingte Mindereinnahmen von vier

Milliarden Euro – und eine Trendwende ist nicht abzusehen. Diese Ungewissheit dürfte die Attraktivität der klassischen Lebens- und Rentenversicherungen zunehmend mindern – auch wenn die Branche verstärkt bemüht ist, die Einzigartigkeit der Produkte in den Vordergrund zu stellen, die für sie in der Absicherung des „Langlebkeitsrisikos“ besteht, wie es im Versicherungsjargon heißt.

Um die Aspekte „lebenslange Zahlung“ und „attraktive Renditeversprechen“ unter einen Hut zu bringen, setzen die Versicherer nach Meinung von Branchenexperten vermehrt auf fondsgebundene Versicherungen. „Aufgrund der aktuellen Situation am Kapitalmarkt sind vor allem klassische Rentenversicherungen hinsichtlich ihrer Renditeerwartung nicht mehr so attraktiv. Die Versicherer sind deshalb auf der Suche nach neuen attraktiven Produkten, die vor allem im fondsgebundenen Bereich zu finden sind“, stellt Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer des Hofheimer Analysehauses Morgen & Morgen, fest (siehe Interview ab Seite 30).

Bislang gehen die Kunden den Weg in die neue Produktwelt jedoch nur zögerlich mit. So wurden im vergangenen Jahr rund 800.000 fondsgebundene Rentenversicherungen in Deutschland verkauft. Der Neuzugang ist damit um 16,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Bei den fondsgebundenen Lebensversicherungen sank

das Neugeschäft sogar um 27,5 Prozent auf rund 102.000 Verträge. Seit dem Krisenjahr 2008 nahm das Neuvolumen der Fondspolizen stetig ab.

Dem Markttrend widerstehen

Zu den Unternehmen, die sich dem negativen Trend bei Fondspolizen entziehen konnten, zählt die Vorsorge Leben, die sich innerhalb der Ergo Versicherungsgruppe auf fondsgebundene Versicherungen spezialisiert hat. Im vergangenen Jahr nahm das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr um 4,9 Prozent auf 43,9 Millionen Euro zu. Auch bei den Anbietern Lebensversicherung von 1871 (LV 1871), Standard Life, Canada Life sowie der Talanx-Tochter HDI standen die Zeichen im vergangenen Jahr auf Wachstum – mancherorts lag das Plus sogar im zweistelligen Bereich (siehe Interview ab Seite 12).

Die Furcht, mit Aktien Schiffbruch zu erleiden, ist also kein Massenphänomen. Aus Sicht von Branchenexperten ist diese Sorge ohnehin unbegründet. Eine Zukunftsvorsorge auf Basis einer fondsgebundenen Lebensversicherung sei nicht zwangsläufig mit einem hohen Risiko verbunden, erklärt Michael Lachini von der Nürnberger Versicherung. Die FLV werde oftmals pauschal als riskant und spekulativ betrachtet, obwohl diese auf die individuelle Risikoneigung des Anlegers ausgerichtet werden könne, so Lachini. Ob „konservativ“, „ausgewogen“ oder „dynamisch – das Spektrum der Anlagekonzepte sei breit



gefächert – und könne auch immer wieder variiert werden.

In der Tat sind die Möglichkeiten für Fondspolice-Besitzer immer vielfältiger geworden. Beispielsweise können die Beiträge bei der seit 1. Juli dieses Jahres erhällichen garantierten fondsgebundenen Rentenversicherung „Ergo Rente Chance“ in mehr als 60 Investmentfonds von zehn Kapitalanlagegesellschaften investiert werden.

Dabei soll die Fondspolice laut Ergo-Angaben während der Ansparzeit die gleichen Möglichkeiten bieten wie das ebenfalls neue Garantieprodukt „Ergo Rente Garantie“, das heißt, Kunden können während der Laufzeit Beiträge aussetzen, anpassen oder entnehmen, Zusatzversicherungen einschließen oder den Beginn der Rentenzahlung verschieben. Zudem ist ein Wechsel zwischen den Varianten möglich. „Sicherheit setzen die Kunden bei einem Lebensversicherer zu Recht voraus“, sagt Daniel von Borries, Vorstandsvorsitzender der Ergo Lebensversicherung. „Doch Flexibilität und dauerhafte Renditechancen haben heute einen ähnlichen Stellenwert.“ Mit den vor Jahrzehnten konzipierten klassischen Produkten könne man die Kundenwünsche nicht optimal umsetzen, so von Borries.

Abkehr von der Klassik

Marcus Nagel, CEO Global Life Deutschland beim Versicherer Zurich und Vorstandsvorsitzender der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung, würde der Einschätzung von Borries sicherlich beipflichten. Der Bonner Versicherer bietet klassische Lebens- und Rentenversicherungsprodukte seit Jahresbeginn gar nicht mehr aktiv an. „Wir konzentrieren uns konsequent auf fondsba-

Alexander Erdland, GDV: „Große Lücken in der privaten Altersvorsorge der künftigen Rentner sind ein hoher Preis für die Niedrigzinspolitik.“

sierte Lebensversicherungen. Die klassische Lebensversicherung rückt am Markt klar in den Hintergrund“, kommentiert Nagel die strategische Entscheidung seines Unternehmens.

Gleichwohl will der Versicherer auch sicherheitsorientierten Kunden eine Heimat bieten. So stellt die Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung ihren Kunden seit Juni in den vier fondsgebunden I-CPPI-

reicherer Anlageklassen wie Aktien profitieren und zugleich den Schutz des eigenen Anlagekapitals zu einem festgelegten Zeitpunkt sicherstellen.

Wie dies im Einzelnen funktioniert, ist für Kunden und selbst für erfahrene Versicherungsberater nur schwer zu durchschauen und die Branche ist sich der Komplexität der Thematik durchaus bewusst: „Kunden finden Produkte mit und ohne

arwissenschaften (ifa) in Ulm. Der Forscher bekräftigt, dass es darum gehe, „dass man für unterschiedliche Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Risikopräferenzen auch unterschiedliche Produkte braucht“.

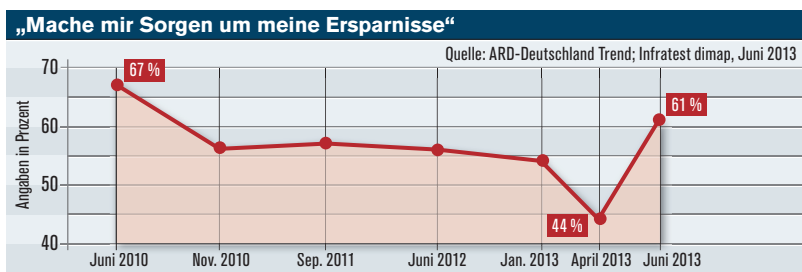
Daher werde es immer eine Vielfalt von sehr sicheren Produkten bis hin zu Produkten mit weniger Garantien und dafür mehr Chancenpotenzial geben, erläutert Ruß. „Es gibt heute schon zahlreiche Mischformen, wie beispielsweise Hybridprodukte und Produkte, die in der Kundenwahrnehmung eher fondsgebunden beziehungsweise aktienindexgebunden sind, technisch aber vorwiegend als ‚Klassik‘ gelten. Umgekehrt gibt es auch klassische Produkte mit verstärkt endfälligen Garantien, die gewisse Elemente von Fondspolizen haben. Die Grenzen werden in Zukunft vermutlich noch fließender werden“, prognostiziert der Wissenschaftler.

Ruß' These dürfte mit der jüngsten Innovation des Marktführers Allianz eine erste Bestätigung erfahren. Unter dem Namen „Perspektive“ haben die Münchner im Juli eine neue Lebensversicherung vorgestellt, die, anders als bei der klassischen Variante, keine lebenslange Zinsgarantie aufweist. Stattdessen teilt die Allianz die Laufzeit der Police in zwei Abschnitte. Während der Ansparphase wird dem Kunden nur das eingezahlte Kapital und eine Mindestrente garantiert. Wird die volle Vertragslaufzeit durchgehalten, steht ihm eine Bonuszahlung zu. Mit Einsetzen der Rentenzahlung soll die Garantie auf Basis des aktuellen Zinsniveaus dann neu berechnet werden.

„Das ist eine Win-win-Situation“, beschreibt Allianz-Finanzvostand Dieter Wemmer das neue Produkt im Gespräch mit dem „Handelsblatt“. So profitierten die Kunden von höheren Renditen, und die Alli-

Niedrigzinsen lassen Deutsche an ihren Ersparnissen zweifeln

Trotz guter Wirtschaftslage wächst die Sorge über den Wert der Alterssicherung.



Rentenversicherungsprodukten eine neue sicherheitsorientierte Fondsanlage zur Verfügung. Neben der automatischen Beitragsgarantie werde in dem neuen DWS-Fondsanlagemodell „Balance“ die Wertsteigerungskomponente durch weniger volatile Dachfonds dargestellt, so Zurich. Im Gegensatz zu den bisher wählbaren Dachfonds sollen diese einen geringeren Aktienfondsanteil aufweisen und dadurch Fondsrisiken reduzieren helfen.

Kunden haben Qual der Wahl

Seit über sechs Jahren bietet Zurich Rentenprodukte an, die mit dem so genannten I-CPPI-Modell (Individual Constant Proportion Portfolio Insurance) der Fondsgesellschaft DWS betrieben werden. Dabei wird nach einem mathematischen Modell zwischen einem konservativen Anlageportfolio und einem wertsteigernden, riskanteren Portfolio börsentäglich umgeschichtet. Anleger sollen dadurch von Gewinnchancen risiko-

Garantien, gemanagte und ungemanagerte Fondsmodelle vor. Die Entscheidung für eins dieser Produkte fällt schwer“, konstatiert Zurich-Mann Nagel.

Grenzen werden fließender

Um die Kunden nicht unnötig zu verwirren, spricht sich Dr. Claus Mischler von Standard Life dafür aus, im Beratungsgespräch auf technische Beschreibungen möglichst zu verzichten. „Lassen Sie uns von der technischen Frage, wie die Produkte funktionieren, weggehen und dem Kunden lieber erklären, was die Produkte bieten“, ermuntert Mischler seine Kollegen im großen Cash.-Roundtable. Daher sei es wichtig, Produkte zu entwickeln, die genau zum Kunden passen, betont der Leiter Produktentwicklung bei der deutschen Niederlassung des britischen Versicherers.

Mischlers Ansicht deckt sich mit der von Professor Dr. Jochen Ruß vom Institut für Finanz- und Aktu-

Gerhard Frieg, Vorstand Produktmanagement und Marketing, HDI Lebensversicherung AG

Im Dienste des Kunden

Der Kunde steht im Mittelpunkt unseres Handelns. Diesen Leitsatz haben wir uns auf die Fahne geschrieben und er ist bei HDI gelebte Praxis. Konkret heißt das zum Beispiel: Wenn neue Produkte entwickelt werden, fragen wir uns als erstes, welche Kundenbedürfnisse sie erfüllen sollen. Aus zahlreichen Kunden- und Vermittlerbefragungen ergibt sich: Ganz oben auf der Liste steht der Wunsch, den Lebensabend in gesicherten materiellen Verhältnissen zu verbringen.

Chancen des Kapitalmarktes nutzen

Instinktiv greifen viele Kunden, die diesen Wunsch hegen, zu einer klassischen Police. Das ist nicht verwunderlich, denn in unsicheren Zeiten suchen Menschen nach Verlässlichkeit – und hoffen, sie in möglichst hohen Garantien zu finden. Zielführend ist dieses Auswahlverhalten aber nicht für jeden. Denn eine bedarfsgerechte Altersvorsorge lässt sich leichter aufbauen, wenn die Police auch die Chancen des Kapitalmarktes nutzen kann. Mit anderen Worten: Für viele Altersvorsorge-Sparer kann die fondsgebundene Lebensversicherung erste Wahl sein.

Warum sie trotzdem derzeit ungern abgeschlossen wird? Manche Fondspolizen, die vor circa 15 Jahren und früher auf den Markt gekommen sind, hatten eine schlechte Performance – meist aufgrund einseitiger Anlage-Strategien und gleichzeitig starker Schwankungen an den Kapitalmärkten. Zwar haben die Versicherer aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt und ihre Produkte weiterentwickelt. Doch Kunden haben ein gutes Gedächtnis, besonders für erlittene Wertverluste. Damit sie wieder Vertrauen in fondsgebundene Policen fassen, braucht es Zeit, Überzeugungskraft sowie Produkte, die das Sicherheitsbedürfnis des Kunden erfüllen können.

Dem Kunden die Vorteile der Fondspolice nahezubringen ist die originäre Aufgabe der Vermittler. Dabei werden wir sie noch stärker unterstützen. Der Vermittler ist in



Gerhard Frieg, Vorstand HDI

seiner Rolle als Berater des Kunden gefragt. Zu erklären gibt es viel. Zum Beispiel, dass der Wunsch nach Sicherheit nicht zwangsläufig mit Produkten, die über die Gesamtlaufzeit einen garantierten Zins gewähren, zu erreichen ist, wie viele Kunden immer noch meinen. Oder dass sich Rendite und Sicherheit im Prinzip wie die beiden Schalen einer Waage verhalten. Deshalb gilt: Je geringer das Sicherheitsbedürfnis des Kunden ist, desto höher sind die Renditechancen – und umgekehrt. Das ist die Botschaft, mit der Vermittler beim Kunden punkten können.

Wir von HDI unterstützen ihn dabei mit vielfältigen Produkten. Denn wir haben erkannt, dass jeder Kunde

die Faktoren Sicherheit und Rendite anders und individuell gewichtet. Deshalb setzen wir auf ein breit gefächertes Produktangebot, das für jeden Bedarf eine passende Lösung bietet. Nur: Vielfalt allein hilft unserem Kunden nicht. Er braucht schließlich nur die eine Police, die seinem individuellen Bedarf exakt entspricht. Ihn bei der Suche danach zu unterstützen und bei der Auswahl des richtigen Produktkonzeptes optimal zu beraten, steht bei HDI im Fokus.

Intelligente Kombi-Produkte im Trend

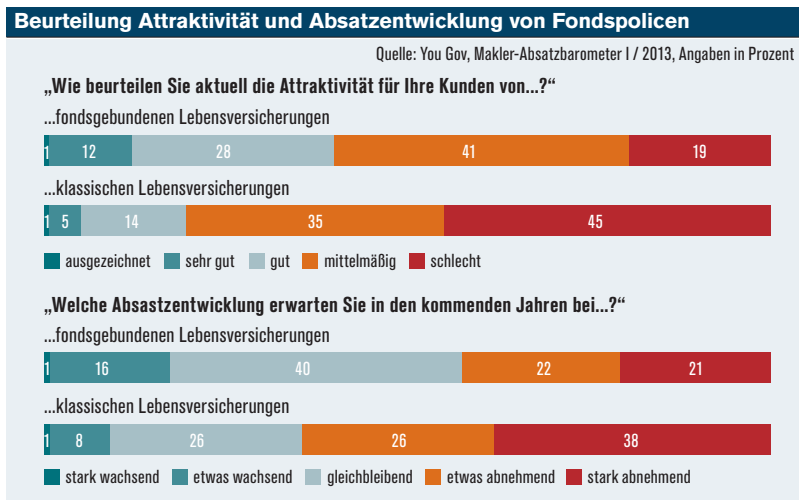
Außer zur Altersvorsorge konsultiert ihn der Kunde zu vielen weiteren Vorsorge-Themen, wie zum Beispiel zur Berufs- und Erwerbsunfähigkeits- sowie zur Pflegeabsicherung. Auch diese Themen stehen auf der Liste der Erwartungen, die Kunden an Lebensversicherer stellen, weit oben. Hier kann der Vermittler ebenfalls wertvolle Hinweise geben. Mit intelligenten Kombi-Produkten lassen sich gleich mehrere biometrische Risiken absichern. Ein Klassiker in diesem Bereich ist die Basisrente mit einer zusätzlichen Berufsunfähigkeitsabsicherung. Oder eine Absicherung bei Pflegebedürftigkeit, die in die Altersvorsorge integriert ist, wie sie HDI seit Neuestem unter dem Namen „Extra“ anbietet.

Fakten zum Unternehmen: Die HDI Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen auf den Gebieten Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit Bruttoprämieeinnahmen von rund 2,3 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2012 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland.

Kontakt: Charles-de-Gaulle-Platz 1 · 50679 Köln · **E-Mail:** 7777@hdi.de · **Internet:** www.hdi.de

Versicherungsberater empfehlen fondsgebundene Produkte

Makler ziehen fondsgebundene Lebensversicherungen der klassischen Form vor.



anz müsse weniger Risikokapital vorhalten.

Experte Ruß erklärt dies so: „Die in den bisherigen klassischen Produkten beinhalteten Garantien sind sehr hochwertig und daher für den Versicherer bei niedrigen und volatilen Zinsen riskant und somit teuer.“ Aus diesem Grunde arbeiteten viele Versicherer und auch sein Institut daran, zukunftsfähige klassische Produkte zu entwickeln.

Klassik nicht am Ende

Dass sich die Klassik keineswegs geschlagen gibt, zeigt sich auch daran, dass der Versicherer Continentale im Juni eine neue klassische Rentenversicherung auf den Markt gebracht hat. Bei der „easyRente“ gilt die Garantie, ander als im Allianz-Modell, über die gesamte Laufzeit. Zudem weise das Neuprodukt flexible Ein- und Auszahlungsoptionen sowie ein „deutlich reduziertes Regelwerk“ auf, teilt die Continentale mit.

Warum sich die klassische Lebens- und Rentenversicherung auch weiterhin im Markt behaupten wird, begründet ifa-Mann Ruß folgendermaßen: „Ich bin der festen Überzeugung, dass der sogenannte Risiko-

ausgleich im Kollektiv und in der Zeit für die Kunden zu einer Stabilität der Erträge führt, die man bei vergleichbarer Rendite nirgendwo anders findet. Diese Möglichkeit hat man aber nur bei klassischen Versicherungen. Das kann kein Bank- oder Fondsprodukt in vergleichbarer Weise leisten.“

Die Branche ist sich über den Wert der Klassik im Klaren und setzt bei der Produktgestaltung daher vielfach auf das Prinzip „Evolution“ statt auf „Revolution“ – auch um den Kunden mitzunehmen und ihn nicht zu überfordern. So scheuten die Kunden die langfristige Altersvorsorge mit reinen fondsgebundenen Rentenversicherungen ohne Ablaufgarantie, meint Gerhard Frieg. Für den Produkt- und Marketingvorstand beim Kölner Lebensversicherer HDI bringt diese Scheu jedoch auch Nachteile mit sich: „Mit hohen Garantien wird der von allen gewünschte Kaufkrafterhalt erschwert bis nicht erreichbar, da dann der größte Teil der Anlagen in festverzinsliche Wertpapiere und Staatsanleihen investiert werden muss.“ Frieg betont daher, dass in der Ansparzeit niedrigere bis keine Garantien not-

wendig seien, damit eine Anlage „in alternative, breit über alle Anlageklassen diversifizierte Vorsorgekonzepte“ möglich werde. Nur so könne bei gleichzeitig schleichender Inflation der Werterhalt der gewünschten Versorgung erreicht werden und damit die Basis für eine sichere und planbare privat oder betrieblich finanzierte Rente gelegt werden – innovative fondsgebundene Rentenversicherungen bieten die Möglichkeit dazu, bekräftigt Frieg.

Doch wie ist es um die Innovationen im Markt bestellt? Aus Sicht von Experte Mischler fällt die Antwort zweigeteilt aus. So werde oftmals schlichtweg übersehen, dass es insbesondere bei Fondspolizen bereits innovative Anlage- und Sicherungskonzepte gebe, die das Risiko bei der Kapitalanlage minimieren und für mehr Sicherheit sorgen könnten. Dies mache Fondspolizen zur attraktiven Alternative zu klassischen Produkten, so der Standard-Life-Manager.

Zugleich geht Mischler mit der eigenen Branche hart ins Gericht: „Den meisten Versicherungsunternehmen fehlt eine klare Positionierung. Man kann sich dem Kunden nicht einmal als Experte für konventionelle Produkte präsentieren und im nächsten Moment als Spezialist für fondsgebundene Produkte.“

Dies sei weder dem Markt noch den Kunden glaubhaft zu vermitteln und habe insbesondere den Fondspolizen geschadet, so Mischler. Für Unternehmen, die sich auf Fondspolizen spezialisiert haben und innovative Anlagekonzepte anbieten, gebe es hingegen sehr große Chancen, den Marktanteil deutlich zu steigern.

Makler setzen auf Fondspolizen

Im Vertrieb sieht man das offenbar genauso. So ergab die Studie „Makler-Absatzbarometer“ des Marktforschungsinstituts You Gov, dass Ver-

sicherungsmakler fondsgebundene Lebensversicherungen für geeigneter zur privaten Altersvorsorge halten als klassische Lebens- oder Rentenversicherungen.

Demnach beurteilen 41 Prozent der 216 befragten Makler die Attraktivität solcher Versicherungen für ihre Kunden von „ausgezeichnet“ bis „gut“. Bei den klassischen Produkten der privaten Altersvorsorge spricht sich hingegen nur jeder fünfte Makler (20 Prozent) für eine erhöhte Attraktivität aus (siehe Grafik auf Seite 8).

Bei Betrachtung der fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen werden Allianz, Canada Life, Condor/Optima, LV 1871 und Volkswohlbund im Bereich der Produktinnovationen von den befragten Maklern am häufigsten als beste Gesellschaft genannt. Bei diesen Produkten zur privaten Altersvorsorge werden vor allem die Fondsauswahl, Flexibilität während der gesamten Produktlaufzeit sowie spezielle Garantieangebote als besonders innovativ bewertet.

Pflegeoption wird begrüßt

Wie die Studienergebnisse weiter zeigen, bieten die Versicherer Allianz, Alte Leipziger, LV 1871, Nürnberger und Volkswohlbund aus Sicht der Makler die besten Produktinnovationen im Bereich der klassischen Lebens- und Rentenversicherungen zur privaten Altersvorsorge. Neben Auszahlungsgarantien und der Marke als Vertrauensanker werden demnach Verknüpfungen mit Pflegeoptionen und eine Produktflexibilität von den Maklern als besonders innovativ erlebt.

Als geeignete Alternative zur privaten Altersvorsorge mit klassischen oder fondsgebundenen Lebensversicherungsprodukten sehen die Makler mit 51 Prozent vor allem die betriebliche Altersversorgung, einen Sparplan mit Aktienfonds (41

Prozent), Immobilienkauf (39 Prozent) sowie die Riester-Rente (34 Prozent).

Innovative Ansätze gefragt

Mit einer Mischform aus Immobilienwertanlage und Fondspolice ist die Telefunken Invest Management AG am Markt präsent. Im Sommer 2012



Jochen Ruß: „Jede Lösung kann bei geeigneter Ausgestaltung für Kunden eine gute Wahl sein.“

haben die Berliner eine anteilsgebundenen Sachwertpolice aufgelegt. Das Unternehmen begründet den Schritt damit, dass viele Anleger Sicherheit suchten, was sich auch im Erfolg der klassischen Kapitallebensversicherung ausdrückt und in dem Wunsch nach Sachwertvermögen. Eine typische Fondspolice könne dies nicht bieten, da sie nur an der Entwicklung von Börsenwerten partizipiert, ohne selbst Sachwerte zu besitzen.

Innovative Ansätze wie diese sollen nach Überzeugung der Brancheninsider keine Einzelfälle bleiben: „Die Innovationskraft im Bereich der Fondspolice ist aus meiner Sicht noch nicht ausgeschöpft“, sagt HDI-Vorstand Frieg. So fordere das Niedrigzinsszenario innovative Produkte und alternative Vorsorgekon-

zepte mit und ohne Garantien, die in der Lage seien, Risiken in allen Marktphasen dynamisch zu steuern, ist sich Frieg sicher.

Der Branche steht damit noch eine wahre Herkulesaufgabe bevor, denn viele Anleger haben eher das Gefühl, dass die Versicherer von den Risiken gesteuert werden – und nicht umgekehrt.

Wissenschaftler Ruß sieht die Branche jedoch auf einem guten Weg und macht für die Zukunft drei wesentliche Markt-Trends aus: „Erstens: Neue klassische Produkte, die den Risikoausgleich im Kollektiv und in der Zeit nutzen, für den Versicherer aber das Risiko beschränken, indem man sich auf diejenigen Garantien beschränkt, die der Kunde auch wirklich braucht und wahrnimmt. Zweitens: Eine Weiterentwicklung verschiedener fondsgebundener Garantiemodelle und drittens: Neue Produkte für die Rentenbezugsphase, denn auch in der Rentenphase gibt es Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen. Daher brauchen wir auch hier mehr Produktvielfalt.“

Ruß empfiehlt der Branche, kreativ zu sein und sich von festen Denkmustern zu lösen: „Weder bei einer Bewertung von Produkten aus Kundensicht noch bei einer Risikoanalyse aus Versicherersicht darf man meiner Meinung nach in Produktkategorien denken. Dem konkreten Produktdesign kommt eine immer größere Bedeutung zu. Daher wehre ich mich gegen Aussagen wie ‚die klassische Versicherung ist für die Versicherer zu riskant‘ oder ‚Garantiemodell XYZ ist für den Kunden zu teuer‘. Ganz im Gegenteil: Jede Lösung kann bei geeigneter Ausgestaltung für gewisse Kunden eine gute Wahl sein und für den Versicherer mit einem beherrschbaren Risiko einhergehen.“ ■

Lorenz Klein, Cash.

Nils Hemmer, Leiter Vertrieb an Versicherungen bei Fidelity Worldwide Investment in Deutschland

Fondspolices – im Vertrieb und bei Anlegern unterschätzt

Fondsgebundene Versicherungslösungen waren in den vergangenen Jahren weniger gefragt als klassische Lebens- und Rentenversicherungspolices. Der Hauptgrund für den deutlichen Absatzrückgang ist klar: Seit der Finanzkrise sitzt die Angst der Anleger vor hohen Kursausschlägen an den Kapitalmärkten tief. Die Skepsis der Deutschen beim Thema Aktien ist leider auch auf fondsgebundene Versicherungen übergesprungen. Das hat sich auch fünf Jahre nach Beginn der Finanzkrise nicht wesentlich geändert. Und das, obwohl der Dax neue Rekordmarken erreicht hat – und Besitzer von Fondspolices davon profitiert haben.

Dabei spricht nicht nur das Kursfeuerwerk der vergangenen Monate für Aktien. Auch der Blick auf die Unternehmensdaten verheißt Gutes für Aktienanlagen – in welcher Form auch immer. Denn die Gewinne der Unternehmen sind stabil, die Kurs-Gewinn-Verhältnisse nicht übertrieben. Demgegenüber sind Anlagealternativen wie festverzinsliche Wertpapiere unattraktiv und oft genug sogar riskant. Doch wie so oft drohen die Privatanleger hierzulande auch dieses Mal, die Börsen-Hausse zu verpassen.

Völlig neue Bedingungen für die Geldanlage

Bei vielen Anlegern bleibt die Furcht vor hohen Kurschwankungen größer als die Einsicht, dass es aktuell mit „sicheren“ festverzinslichen Anlagen nichts zu verdienen und schlimmer noch, real – also nach Abzug der Inflation – sogar viel zu verlieren gibt. Allein in Deutschland haben Sparer rund die Hälfte ihrer rund 4,8 Billionen Euro Geldvermögen in Zinsanlagen wie Sparbücher, Tagesgeldkonten oder Bundesanleihen investiert. Doch die mageren Zinserträge auf diese Anlagen werden von der Inflation aufgezehrt. Das ändert die Bedingungen für die Geldanlage grundlegend. Aber dennoch schrecken viele Verbraucher vor der naheliegenden Alternative, einer Geldanlage oder Altersvorsorge auf Basis von Investmentfonds, zurück. Sie befürchten, dass insbesondere Aktien langfristig Verluste machen werden. Diese Strategie bringt Anlegern zwar Sicherheit vor den Kursausschlägen an den Börsen. Ertrag bleibt jedoch aus. Was paradox klingt, ist Realität: Anleger flüchten freiwillig in die Geldentwertung, um vermeintliche Risiken durch Volatilität zu vermeiden.

Anleger, die bisher auf die Stabilität ihrer festverzinslichen Anlagen vertraut haben, sind gezwungen umzudenken. Längst ist absehbar, dass der Kampf gegen ausufernde

Staatsschulden auch in Zukunft ein Dauerthema sein wird. Die politisch gewollte Niedrigzinsphase wird anhalten, die Inflation in den nächsten Jahren voraussichtlich höher sein als die Zinsen auf solide Staatsanleihen. In diesem Umfeld sind bei einem langfristigen Anlagehorizont Aktien eine gute Alternative, um einen Kapitalverlust zu verhindern.

Für eine entsprechende Geldanlage über eine Fondspolice gibt es dabei gleich mehrere Gründe: Während klassische Lebens- und Rentenversicherungen strengen Anlagevorschriften unterliegen, die eine Teilnahme an den Entwicklungen der internationalen Aktienmärkte nur in sehr begrenztem Umfang ermöglichen, können Fondspolices Kurs- und Renditechancen in vollem Umfang ausnutzen. Zudem haben die Anbieter auf den Wunsch der Kunden nach mehr Flexibilität reagiert. Gute fondsgebundene Produkte bieten heute die Möglichkeit, die Kapitalanlage jederzeit flexibel an die aktuelle Lebenssituation und das jeweilige Sicherheitsbedürfnis anzupassen.

Bei einer Fondspolice profitiert der Kunde darüber hinaus vom Versicherungsschutz und dem Recht auf eine lebenslange Rente. Auch beim Thema Sicherheit können Fondspolices punkten. Denn als Sondervermögen sind Fonds vor einer Insolvenz des Anbieters geschützt und die entsprechenden Versicherungsprodukte sind doppelt reguliert durch Banken- und Versicherungsaufsicht. Zudem bietet eine Fondspolice die Möglichkeit eines aktiven Risikomanagements: Zum einen wird typischerweise in verschiedene Anlagen investiert und damit das Risiko gestreut. Zum anderen sind während der Ansparphase in der Regel jederzeit Entnahmen oder Zuzahlungen möglich. Und bei möglichen Fondswechseln fallen keine zusätzlichen Kosten an, auch keine Abgeltungssteuer.

Gemanagte Portfoliolösungen neben Einzelfonds

Nach Ansicht vieler Versicherungsprofis wird uns die Zinsflaute noch auf Jahre hinaus begleiten. So rechnet die Branche gemäß einer kürzlich durchgeführten Umfrage von Fidelity unter mehr als 100 Branchenentscheidern nicht damit, dass das Zinsniveau solider Staatsanleihen in den kommenden fünf Jahren über der Inflationsrate liegen wird. Deutlich mehr als die Hälfte der Befragten (60 Prozent) geht davon, dass die aktuelle Niedrigzinsphase noch zwischen einem und fünf Jahren anhalten wird. Gut ein Drittel der Befragten (35



Nils Hemmer: „Lebensversicherer fragen neben Einzelfonds verstärkt Portfoliolösungen nach.“

Prozent) ist sogar der Meinung, dass Investoren noch fünf bis zehn Jahre mit der Zinsflaute leben müssen. Als Folge erwarten 83 Prozent der Befragten, dass es im Neugeschäft der Lebensversicherungen Verschiebungen zugunsten kapitalmarktnaher Produkte geben wird. Fast die Hälfte der Branchenexperten (40 Prozent) ist zudem der Meinung, dass gemanagte Portfoliolösungen infolge der zunehmenden Regulierungsdichte in der Anlageberatung wichtiger werden.

Das Umfrageergebnis belegt damit einen Trend, den wir auch in unserem täglichen Geschäft beobachten. Lebensversicherer fragen neben Einzelfonds neuerdings verstärkt komplette, gemanagte Portfoliolösungen nach. Hier sind wir in der Lage, mit unserer Anlageerfahrung als unabhängiger Vermögensverwalter zu helfen. Wir können Lösungen anbieten, mit denen die Versicherer ihre hauseigene Expertise

ergänzen können. So bietet Fidelity bei gemanagten Portfoliolösungen für Versicherungen das erste umfassende Angebot im Markt, wobei die Portfolioauswahl aus rund 8.000 Fonds von über 200 Anbietern für Unabhängigkeit sorgt. Neben einer Zusammenstellung des Portfolios gemäß dem individuellen Risikoprofil und dem Anlageziel ist gerade bei langen Ansparzeiten eine regelmäßige Anpassung des Depots an die Anlageziele wichtig. Genau das bietet unsere Lösung: Das Portfolio besteht aus Aktien-, Renten- und Rohstofffonds der besten Anbieter, die Qualität der Fonds wird regelmäßig geprüft und Produkte ausgewechselt, wenn sie die Anforderungen nicht mehr erfüllen. Zudem wird die Einteilung des Depots nach Anlageklassen jedes Jahr entsprechend dem ermittelten Risikoprofil ausbalanciert. Zum individuell gewählten Auszahltermin hin wird das Risiko im Depot sukzessive reduziert, um das Vermögen vor Kurschwankungen zu schützen.

Fidelity European Growth Fund bei Versicherern beliebt

Künftig wird es also ein Nebeneinander von Komplettlösungsangeboten und von Einzelfonds geben. Versicherer können so besser auf die unterschiedlichen Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen. Einfach und solide konstruierte Fondspolice haben gute Chancen, von dem aktuell schwierigen Umfeld zu profitieren. Natürlich müssen Kunden dabei auch zwischenzeitliche Verlustphasen aushalten können. Aber die Risiken von fondsgebundenen Produkten werden bei den langen Laufzeiten von Fondspolice überbewertet. Denn historisch gesehen entwickeln sich Aktienanlagen über längere Zeiträume besser als andere Anlageklassen. Der Fidelity European Growth Fund ist dafür ein gutes Beispiel: Seit seiner Auflegung 1990 bis Ende Mai 2013 hat der Fonds eine Wertsteigerung von 763 Prozent erzielt – das entspricht einer annualisierten Rendite von 10 Prozent pro Jahr. Damit hat er seinen Vergleichsindex FTSE World Europe deutlich hinter sich gelassen.

Aus gutem Grund ist der Fonds daher in diesem Jahr zum siebten Mal in Folge der am häufigsten verwendete Fonds deutscher Lebensversicherer. Er bietet damit eine wesentliche Grundlage, dass Fondspolice eine Sicherheit, Transparenz und vor allem auch Renditechancen bieten können, die langfristig orientierte Anleger bei klassischen festverzinslichen Papieren nicht mehr bekommen.

Fakten zum Unternehmen:

Fidelity Worldwide Investment wurde 1969 als Unternehmen in Privatbesitz gegründet und ist ein auf allen bedeutenden Finanzmärkten aktiver Vermögensverwalter. Das Unternehmen betreut ein Kundenvermögen von 238,5 Milliarden Euro und beschäftigt rund 6.000 Mitarbeiter in 24 Ländern. Fidelity verfügt über ein weltweites Research-Netzwerk, das mit seinen Unternehmensanalysen rund 92 Prozent der globalen Marktkapitalisierung abdeckt. In Deutschland betreut Fidelity ein Kundenvermögen von 26,1 Milliarden Euro und vereint unter seinem Dach einen der führenden Asset Manager und mit der FFB eine der größten unabhängigen Fondsplattformen.

Kontakt: Kastanienhöhe 1 · 61476 Kronberg im Taunus · **Tel.:** 0800 000 7388 (gebührenfrei) · **E-Mail:** info@fidelity.de · **Internet:** www.fidelity.de

„Fondspolice nmarkt wird der Markt der Zukunft sein“

INTERVIEW Aus Sicht der Versicherer sind fondsgebundene Policen die zeitgemäÙe Antwort auf das Niedrigzinsumfeld. Sechs Branchenexperten diskutierten mit Cash., wie sie die vorsichtige Kundschaft überzeugen wollen.

Die Bundesregierung überprüft derzeit die Höhe des Rechnungszinses in der klassischen Lebens- und Rentenversicherung. Wird eine weitere Absenkung der Fondspolice in die Karten spielen?

Frieg: Ja, denn je geringer der Rechnungszins ist, desto schwächer sind die Verkaufsargumente für konventionelle Lebensversicherungen. Zumal heute schon fondsgebundene Policen dem Kunden verschiedene Arten von

Garantien bieten können. Denn Garantie ist nicht gleichbedeutend mit Rechnungszins. Eine Garantie kann zum Beispiel auch in Form einer Beitragsgarantie gewährt werden. Neu ist beispielsweise auch unsere sicherheitsorientierte Steuerung, die ohne harte Garantie auskommt, aber erheblich Risiken reduziert unter Wahrung eines adäquaten Chancenpotenzials. Welche Arten von Garantien und Sicherheiten es gibt und welche

Vor- und Nachteile sie bieten, ist für den Kunden allerdings nicht leicht zu verstehen – schließlich ist es ein komplexes Thema. Hier ist der Vermittler in seiner Rolle als Berater gefragt.

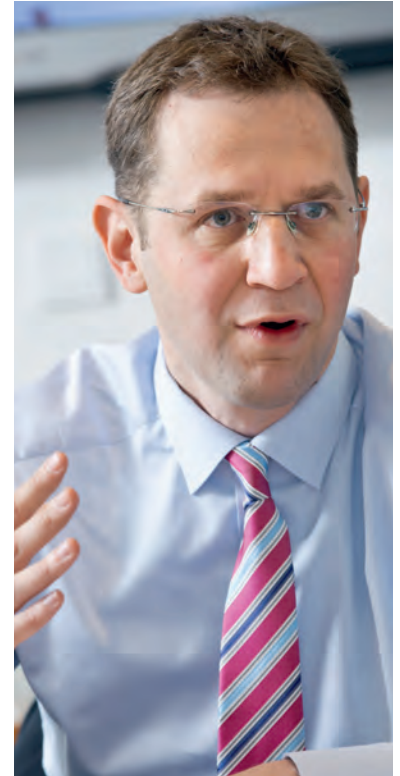
Hemmer: Durch die aktuell sehr niedrigen Zinsen „sicherer“ Anlagen dürfte die klassische Lebensversicherung voraussichtlich noch mehr unter Druck geraten. Die Niedrigzinsphase wird meines Erachtens noch länger anhalten. Eine Umfrage von Fidelity



Hartmut Petersmann: „Wir suchen uns gezielt Versicherer aus, die den Wandel aktiv mitgestalten wollen.“



Rolf Schünemann: „Bei den Fondspolice n haben wir einen positiven Trend verzeichnet.“



Claus Mischler: „Wir setzen auf die fondsgebundene Versicherung mit Sicherheit und Rendite.“

unter mehr als 100 Entscheidern aus der Versicherungsbranche hat ergeben, dass kapitalmarktnahe Produkte an Bedeutung gewinnen werden - zum einen aufgrund der Rentabilitätsersparungen der Anbieter, zum anderen durch die Renditeerwartung der Kunden.

Mischler: Für das Potenzial der Fondspolice spielt eine weitere mögliche Absenkung des Rechnungszinses eigentlich eine untergeordnete Rolle. Ob 1,75 oder 1,5 Prozent - am Ende wird kein Kunde zufrieden sein, wenn er auf seine eingezahlten Beiträge nur diese Garantie erhält. *Nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wurden in 2012 rund 800.000 fondsgebundene Rentenversicherungen verkauft. Der Neuzugang ist damit erneut um 16,5 Prozent gegenüber 2011 zurückgegangen. Wie bewerten Sie das?*



Gerhard Frieg: „Unsere Tarife haben wir analog zu den Kundenwünschen kontinuierlich weiterentwickelt.“

Die Teilnehmer des Roundtables

- Hartmut Petersmann ist Mitglied des Partnerkreises des Bankhauses Metzler
- Rolf Schünemann ist Vertriebsvorstand der Lebensversicherung von 1871 a. G. München
- Dr. Claus Mischler ist Leiter Produktentwicklung bei Standard Life in Deutschland
- Gerhard Frieg ist Vorstand Produktmanagement und Marketing der HDI Lebensversicherung AG
- Nils Hemmer ist Vertriebsleiter Versicherungen bei Fidelity Worldwide Investment in Deutschland
- Bernhard Rapp ist Direktor Marketing und Produktmanagement bei Canada Life in Deutschland

Schünemann: Die für das letzte Jahr mit einem dicken Minus versehenen GDV-Zahlen können wir für unser Haus nicht bestätigen. Im Gegenteil: Wir haben im letzten Jahr einen positiven Trend bei den fondsgebundenen Versicherungen erkannt. Ich denke, dies hängt damit zusammen, dass wir relativ früh auf vermögensverwaltende Lösungen und Sachwertpolice eingeschwenkt sind.

Mischler: Wir sind im Bereich der Fondspolice in den letzten zwei Jahren im hohen zweistelligen Bereich gewachsen, weil wir uns ganz klar als Fondspolice-Anbieter positioniert

haben, der attraktive Renditen mit Sicherheit kombinieren kann. Ich gebe Herrn Schünemann recht: Die Unternehmen, die sich klar positionieren und die dem Kunden über Vermögensverwaltung oder moderne Sicherungskonzepte einen wirklichen Mehrwert liefern, werden Erfolg haben - einfach 2.000 Fonds in der Fondspolice anzubieten, wird sicherlich nicht die Erfolgsstory sein.

Rapp: Die Fondspolice haben bei bestimmten Anbietern und in bestimmten Vertriebsformen den Turnaround bereits geschafft. Unser Haus hat im ersten Quartal 2013 gegenüber



Nils Hemmer: „Wir brauchen Ideen, um die Eigenkapitalhinterlegung für die Versicherer zu reduzieren.“



Bernhard Rapp: „Die Fondspolice haben bei bestimmten Anbietern bereits den Turnaround geschafft.“

dem ersten Quartal 2012 um 16 Prozent zugelegt. Zudem liegt unser Marktanteil im fondsgebundenen Bereich über dem Allzeithoch seit 2008. Insofern sind wir sehr optimistisch, was die weitere Entwicklung betrifft. Ich bin ganz klar der Meinung, dass der Fondspolice Markt der Zukunft sein wird.

Frieg: Ich stimme Herrn Rapp zu, allerdings kann ich nicht ausschließen, dass der Neuzugang 2013 branchenweit im Vergleich zum Vorjahr nochmals sinken wird. Einerseits spielen schlechte Erfahrungen eine Rolle. Manche Fondspolice, die vor circa 15 Jahren und früher auf den Markt gekommen sind, hatten einfach keine gute Performance. Meist lag das an der einseitigen, häufig nur aktienorientierten Ausrichtung der Fondsanlage und den gleichzeitig großen Schwankungen am Kapitalmarkt. Aus diesen Fehlern hat die Branche gelernt, und zwar in vielerlei Hinsicht: Fondspolice sind heute breiter aufgestellt als früher. Und Produkte, wie zum Beispiel unsere TwoTrust-Familie, investieren dynamisch in mehrere Anlagetöpfe. Zu einer einseitigen Anlage muss es des-



Nils Hemmer: „Solvency II birgt die Chance, dass renditeträchtigere Anlagen in den Vordergrund rücken.“



Bernhard Rapp, Rolf Schünemann und Hartmut Petersmann (von links) sind sich darin einig, dass das Thema Wiederanlagemanagement an Bedeutung gewinnt.

halb gar nicht erst kommen. Es lohnt sich, der fondsgebundenen Lebensversicherung wieder Vertrauen zu schenken. Aber es wird trotzdem noch ein bisschen dauern – Umdenken braucht eben Zeit.

Ergo Leben-Chef Daniel von Borries hat kürzlich gesagt, dass man mit den vor Jahrzehnten konzipierten klassischen Produkten die Kundenwünsche nicht optimal umsetzen könne. Steht die Klassik vor ihrem Ende?

Petersmann: Ich glaube nicht, dass das alte Flaggschiff Kapitallebensversicherung tot ist. Das niedrige Renditeniveau gilt nicht auf ewig, sodass der Klassiker bei einer Verzinsung von vier bis fünf Prozent auch wieder an Fahrt gewinnen wird. Wie Herr Frieg bereits anmerkte: In den Anfängen der Fondspolice hat der Kunde seine Altersvorsorge auf einhundert Prozent Aktien aufgebaut. Sollten sich ähnliche Fehler wiederholen, dann werden wir in fünf bis sechs Jahren froh sein, dass wir den Klassiker noch am Markt haben. Nichtsdestotrotz erfordern neue Zeiten auch neue Strategien. Meines Erachtens gehört die Glättung von verschiedenen Anlageformen mit Sicherheit dazu.

Mischler: Ich stimme Herrn Petersmann zu. Es wird immer wichtiger,

die Kapitalmarktrisiken für den Kunden zu reduzieren. Die Frage, ob die Klassik eine Zukunft haben wird, würde ich mit einem klaren Ja beantworten. Die Klassik zeichnet zwei Faktoren aus: Einerseits das Sparen im Kollektiv, andererseits ein fester Garantiezins über die komplette Laufzeit. Ich glaube, das Sparen im Kollektiv wird eine Zukunft haben. Der feste Garantiezins über dreißig Jahre für zukünftige Beiträge wird hingegen auslaufen. Eine modernisierte Klassik wird es auch weiterhin geben. Man könnte die Klassik beispielsweise an den dynamischeren Kapitalmarkt anpassen. Wenn man das nicht tut, könnte dies das Ende der Klassik sein.

Schünemann: Ich bin jetzt fast ein bisschen erschrocken (*lacht*). Wir stehen nach wie vor fest und bonitätsstark zur Garantie. Die 1,75 Prozent, die wir heute im Neugeschäft bezahlen, sind jetzt keine Hürde und werden auch in dreißig Jahren keine Hürde sein. Zudem bringen die vernünftig wirtschaftenden Unternehmen die Substanz für die Ausfinanzierung der „Vierprozenter“ mit. Diese Entweder-oder-Diskussion stört mich ohnehin. Wir haben über Jahre, Herr Dr. Mischler, unsere Produkte immer wieder anpassen müssen, damit sie überlebensfähig und attraktiv blei-



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

GENAU RICHTIG FÜR MICH:
Sicherheit
auch in turbulenten
Zeiten.

”

DAS UNITISED-WITH-PROFITS-PRINZIP (UWP) ist eine bewährte Form der Altersvorsorge aus dem angelsächsischen Raum und speziell auf das Auf und Ab an den Kapitalmärkten zugeschnitten. Es bietet Ihren Kunden Renditechancen durch positive Entwicklungen an der Börse, ohne dass sie auf Sicherheit verzichten müssen.

Informieren Sie sich jetzt!
www.canadalife.de

ben. Nennen Sie mir ein Alternativprodukt, das eine lebenslange Rente außerhalb dieses Kollektivgedankens bietet. Dieser Gedanke, und nicht mal so sehr der Renditegedanke, ist es, den wir uns bewahren sollten.

Frieg: Niemand verkauft heute noch Produkte, die vor Jahrzehnten konzipiert worden sind. Wir haben unsere Tarife kontinuierlich weiterentwickelt, analog zu den veränderten Bedürfnissen der Kunden. Und wenn wir uns die Kunden anschauen, stellen wir uns fest: Jeder hat andere, ganz individuelle Anforderungen an seine Lebensversicherung. Eine klassische Police kann die Anforderungen bestimmter Kunden erfüllen, aber eben nicht aller Kunden. Insofern halten wir die derzeitige Neugeschäftsverteilung von etwa 80 bis 90 Prozent zugunsten der klassischen Police für nicht bedarfsgerecht. Entsprechend breit aufgestellt ist unser Produktportfolio. Es bietet für jedes Sicherheitsbedürfnis die passende Lösung. Sicherheit lässt sich sowohl tariflich als auch über die Kapitalanlage erzeugen. Wir nutzen beide Möglichkeiten. Noch ein Satz zur Klassik: Die konventionelle Lebensversicherung wird nicht ganz vom Markt verschwinden. Davon bin ich überzeugt. Schließlich gibt es eine gewisse Zahl von Kunden, für die dieses Konzept perfekt passt.

Rapp: Ich denke auch, dass die Klassik bleiben wird – darüber hinaus wird es in Zukunft nicht viel anders sein als heute: Es wird die ungarantierte Fondspolice, die Klassik und eine Menge dazwischen geben. Die sogenannte endfällige Garantie am Ende des Sparvorgangs ist sicherlich die Methode, mit der man alle beteiligten Parteien zufriedenstellen kann. Es gibt Menschen, die möchten gern ein sehr konservatives Produkt, das sehr viel Garantie drin hat – und diese sollen sie auch bekommen. Andere Kunden möchten hingegen lieber eine maximale Rendite erzielen,

was in langen Laufzeiten durchaus machbar ist, und dann gibt es noch viele Kunden, die irgendwo dazwischen liegen.

Welchen Einfluss werden Regulierungsinitiativen wie Solvency II auf die Produktlandschaft haben?

Hemmer: Klar ist, dass wir Ideen brauchen, die dazu beitragen, dass vor dem Hintergrund von Solvency II die Eigenkapitalhinterlegung für den



Gerhard Frieg: „Ein Produkt, das maximale Rendite bei maximaler Sicherheit bietet, gibt es nicht.“

Versicherer reduziert werden kann. Darin liegt auch eine Chance für die Unternehmen und für die Kunden, weil sich beide verstärkt risikoreicheren, damit aber auch renditeträchtigeren Anlagen zuwenden können. Hier sehen wir großes Potenzial für Fondspolizen.

Schünemann: Die Kapitalunterlegung wird bei der Produktentwicklung sicherlich eine größere Rolle spielen. Dadurch dass Solvency II im Moment aber noch nicht klar ist und auch in den nächsten Wochen und Monaten nicht klar sein wird, sollte man Produktentwicklung und Kapi-

talanlage nicht schon heute auf etwas ausrichten, was bislang noch überhaupt nicht konkret ist.

Mischler: Die Tendenz, Produkte stärker mit Kapitalgarantien zu hinterlegen, ist jetzt schon da. Von daher lohnt es sich, darüber nachzudenken, in welche Richtung man gehen möchte und sich bereits jetzt vorbereiten. Die Branche hat bereits bei der VVG-Reform zu sehr abgewartet. Sie sollte sich nicht das Ruder aus der Hand nehmen lassen und sich nicht vom Gesetzgeber oder Regulator aufzwingen lassen, wie die Zukunft auszusehen hat – schließlich sind wir die Experten und nicht der Regulator

Wie will sich Ihr Haus künftig positionieren, um den Spagat aus Sicherheit, die insbesondere für ein Produkt der Altersvorsorge ein wichtiges Argument ist, und Renditechancen hinzubekommen?

Frieg: Ein Produkt, das maximale Rendite bei maximaler Sicherheit bietet, gibt es nicht. Rendite und Sicherheit verhalten sich im Prinzip wie die beiden Schalen einer Waage: Je weniger sich das Sicherheitsbedürfnis auswirkt, desto höher sind die Renditechancen – und umgekehrt. Aus diesem Mechanismus können wir eine positive Nachricht für den Kunden ableiten: Wer auf ein Stück Sicherheit verzichten kann, wird mit besseren Performance-Aussichten belohnt. Das ist die Botschaft, mit der Vermittler beim Kunden punkten können. Doch zurück zur Strategie unseres Hauses: Wir setzen auf ein breitgefächertes Produktangebot, das jedem Kunden eine passende Police bietet. Er kann damit Rendite und Sicherheit individuell gewichten. Und das flexibel über die gesamte Laufzeit je nach Lebensphase und seinen persönlichen Bedürfnissen.

Mischler: Ich kann nur noch einmal betonen, dass Garantien allein nicht ausreichen, um die Lücke in der Altersvorsorge zu schließen. Wir bieten natürlich Garantieprodukte an, solange die Nachfrage von Seiten der Kunden

Bernhard Rapp, Direktor Marketing & Produktmanagement und Stv. Niederlassungsleiter Canada Life Deutschland

„Wir haben längst, was viele jetzt suchen“

Jedes Jahr kommen neue Tarife zur Altersvorsorge auf den Markt. Derzeit interessiert Kunden daran vor allem eins: Ob sie sich auf Dauer bewähren. Genau das konnten die GENERATION-Tarife von Canada Life in den letzten zehn Jahren schon beweisen. Der renditeorientierte Unitised-With-Profits-Fonds dieser privaten Rentenversicherungen investiert viel stärker in Sachwerte als klassische Produkte. Und trotz Dotcom-Blase, Finanz- und Eurokrise erreichte er jährlich eine tatsächliche Wertentwicklung von 6,6 Prozent zum 30. April 2013. Gleichzeitig haben Garantien das Ersparte der Versicherten geschützt.



Bernhard Rapp, Canada Life

Das ist in mehrfacher Hinsicht eine positive Nachricht. Denn es zeigt erstens, dass das Sparen für die Altersvorsorge lohnt. Und zweitens, dass Kunden die Börse für ihre Altersvorsorge sehr gut nutzen können – Niedrigzins hin oder her. Die Erfolgsgeschichte unserer GENERATION-Policen eignet sich gut, um drei kontrovers diskutierte Fragen zur Altersvorsorge zu erörtern.

Fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalgarantie (Auswahl)

Monatlich 150 Euro sparen – später 700 Euro mögliche Rente kassieren (Angaben in Euro)

Anbieter	Tarif	mögl. Rente pro Monat im 1. Jahr	mögl. Kapital	garant. Kapital
Canada Life	GNP-Generation private	734	189.336	80.277
Standard Life	Freelax	628	170.116	67.586
Allianz	IndexSelect	584	176.235	63.000

Modellfall: Mann/Frau, 30 Jahre alt, bei Versicherungsbeginn 1. Mai 2013, monatlicher Beitrag 150 Euro, dynamischer Rentenbezug, Vertragslaufzeit 35 Jahre bis 1. Juni 2048 mit 65 Jahren, sechs Prozent Wertentwicklung unterstellt, Todesfallschutz mit Beitragsrückgewähr/Guthaben in der Ansparzeit und Rentengarantiezeit fünf Jahre.

Quelle: biallo.de mit Datenbasis Morgen & Morgen, Stand: 27. 5. 2013

Wie kriege ich eine gute Rente?

Durch gute Rendite. Die demografische Entwicklung vergrößert die Versorgungslücke unwiederbringlich. Um sie zu schließen, erwirtschaften festverzinsliche Wertpapiere derzeit zu wenig Erträge. Die Anlage klassischer Rentenversicherungen macht besonders abhängig von der Zinsentwicklung. Sachwerte sorgen hier für Streuung und mehr Rendite-Chancen. Wie in unseren GENERATION-Policen: Mit unserem Anlage-Konzept sind wir gegen den Strom geschwommen. Den großen Rückzug aus Aktien nach den Turbulenzen von 2003 und 2008 haben wir nicht mit-

gemacht. So waren unsere Kunden dabei, als es an den Kapitalmärkten wieder aufwärts ging.

Was kann eine Rentenversicherung heute für meine Altersvorsorge tun?

Viel. Denn nur eine Rentenversicherung bietet eine lebenslange Rente. Viele möchten nicht im Alleingang an der Börse vorsorgen. Moderne Fondspolicen können ihnen das abnehmen und Garantien bieten, falls die Kapitalmärkte schlecht laufen. So halten wir in den GENERATION-Tarifen eine Glättung der Fondsergebnisse bereit. Eine Mindestwertentwicklung fängt die Kunden bei starken Kursstürzen gegen Ende der Ansparzeit auf. Läuft es gut, erhalten Kunden den entsprechenden Wertzuwachs ausgezahlt.

Wann brauche ich Garantien?

Nicht ständig. Garantien sind den meisten Deutschen wichtig. Wichtig ist hier aber auch das „Wie“. Policen mit ständig abrufbaren Garantien haben Nachteile: Sie schmälern die Ertragschancen für die Rente von morgen, da Versicherer das Geld weniger renditeorientiert anlegen können. Bei Garantien zum Rentenbeginn stehen auch ertragsorientierte Anlage-Strategien offen.

Fakten zum Unternehmen: Canada Life wurde bereits 1847 als ältester Versicherer Kanadas gegründet und ist seit dem Jahr 2000 in Deutschland aktiv. Canada Life verfügt über eine ausgezeichnete Finanzstärke und ist neben der Allianz der einzige Lebensversicherer Deutschlands mit einem AA-Rating von Standard & Poor's Ratings Services. Im Mai 2013 wurde das Unternehmen im Rahmen des Charta-Qualitätsbarometers zum besten Lebensversicherer Deutschlands gekürt. Auch die GENERATION-Tarife wurden ausgezeichnet: So bewertete das Institut für Vorsorge und Finanzplanung die Betriebsrente GENERATION business mit „sehr gut“.

Kontakt: Hönninger Weg 153a · 50969 Köln · **Tel.:** 06102 306 1900 · **E-Mail:** maklerservice@canadalife.de · **Internet:** www.canadalife.de/vertriebspartner



Dass Fondspolizen und die klassische Lebensversicherung nebeneinander bestehen können, bejaht die Runde einhellig – bei der Frage, wie stark sich die „Klassik“ wandeln muss, gibt es indes Differenzen.

vorhanden ist. Gleichwohl stellt sich natürlich die Frage, wie viel zusätzliche Rendite der Kunde braucht. Garantiemodelle, die mit dem Kapitalmarkt „atmen“, sich also immer den aktuellen Kapitalmarktsituationen anpassen, liefern die richtige Antwort – da müssen wir in Zukunft hin.

Rapp: Für uns ist eine Konstruktion entscheidend, die eine hohe Aktienquote ermöglicht und zugleich eine harte Garantie zum Ende der Laufzeit verspricht. Die braucht der Kunde, um keine bösen Überraschungen zu erleben. Das Einzige, was dabei notwendig ist, ist die Disziplin zum Durchhalten. Zum Glück gibt es einen sehr starken Rückgang bei den Kündigungen. Wir positionieren uns mit der Rendite auf der einen Seite und der Garantie auf der anderen Seite. Es muss eine Bandbreite da sein, und die endfällige Garantie, ich wiederhole mich da, ist die Variante, mit der wir dauerhaft 50 Prozent Aktien im Fonds behalten können und dem Kunden damit eine gute Chance auf eine vernünftige Rendite in Aussicht stellen können. Die Ergebnisse sprechen für sich: Der UWP-Fonds in unseren Generation-Tarifen erreichte die letzten zehn Jahre eine tatsächliche Wertentwicklung von 6,6 Prozent per annum.

Herr Petersmann, sehen Sie die derzeitige Umbruchphase auch als Chance für Ihr Haus, neue Partner in der Versicherungsbranche zu gewinnen?

Petersmann: Durchaus. Der Kunde hat die Erwartung, dass er mit dem investierten Geld seine Versorgungslücke schließen kann. Bis dahin muss er betreut werden, denn mit dem Beobachten des Kapitalmarkts ist er überfordert – das gilt übrigens auch für den einzelnen Berater. Deshalb braucht es Anlagespezialisten wie uns. Wir suchen uns gezielt Versicherer aus, die den Wandel aktiv mitgestalten wollen.

Welches Potenzial sehen Sie im Wiederanlagemanagement und in einem vermögensverwaltenden Ansatz?

Mischler: Sehr großes Potenzial – wie wir alle hier am Tisch wissen, ist bei einigen Kunden die Entsparphase bereits länger als die Ansparphase oder zumindest nahezu gleich lang. Das heißt, wenn sich in der Ansparphase von 25 Jahren eine Aktienanlage rentiert, sollte dies auch für die Endsparphase gelten.

Petersmann: Nur leider wandert das Geld nach Ablauf der Police in vielen Fällen erst einmal auf die Bank, ohne dass der Vertrieb davon etwas mitbekommt. Der Kunde ist daher oftmals

allein gelassen bei der Frage, was er mit dem freigewordenen Betrag machen soll. Hier müssen die Versicherer noch viel besser werden.

Schünemann: Die Vermögensverwaltung hat grundsätzlich einen unglaublichen Mehrwert für den Kunden. Dabei geht es gar nicht mal um die Rendite, sondern um realen Werterhalt. Die Vermögensverwaltungsansätze werden stark zulegen – angesichts des Nachlassens des klassischen Vertriebs nach Paragraph 34f gilt dies umso mehr.

Petersmann: Das ist ein gutes Stichwort. Ich schätze, dass nur ein Bruchteil der Berater, die heute nach Paragraph 34c arbeiten, den 34f beantragen oder bekommen. Selbst wenn man die Hälfte annimmt, bleibt ein gigantischer Sparplanbestand im Investmentbereich übrig. Eine Kooperation kann helfen, sich um diese großen unbetreuten Vermögen zu kümmern. Es geht um das Kundengeld, und das muss nun mal, auch unter sozialpolitischen Aspekten, vernünftigt gemanagt werden.

Frieg: Fakt ist: Im Wiederanlage-Management liegt großes, ungehobenes Potenzial. Denn in den nächsten Jahren werden in der Branche riesige Leistungsbeträge zur Zahlung fällig. Natürlich wäre es schön, dieses Kapital in der Branche und idealerweise sogar im eigenen Unternehmen halten zu können. Deshalb arbeiten wir bei HDI an entsprechenden Beratungs- und Produktangeboten. Bei den Produkten können wir uns vorstellen, unsere Portfolio-Lösungen auch für Direkt-Investments zugänglich zu machen. Dabei arbeiten wir im Konzernverbund mit der Kapitalanlagegesellschaft Ampega zusammen, die attraktive Fonds und Investmentkonzepte bereithält. Wenn es darum geht, jedem Kunden die passende Lösung anzubieten, denken wir nicht nur als Lebensversicherer, sondern nutzen auch die exzellente Kapitalanlageexpertise im Konzern.

Rapp: Wir können bestätigen, wie wichtig das Thema ist. Unser Angebot ist seit 2009 auf dem Markt, wir haben seitdem rund 220 Millionen Euro in Einmalbeiträgen erzielt. Bei uns sind Kunden auch in der Rentenbezugsphase in Aktien investiert - und erhalten dennoch eine der höchsten garantierten Renten am Markt. Diese Rente kann noch steigen, aber nicht fallen.

Hemmer: Wir sehen unsere Aufgabe auch darin, Kunden weltweit beim Erreichen ihrer Versorgungsziele zu helfen – unter anderem, indem wir komplette Portfoliolösungen mit Risikoprofilierung und Dokumentation anbieten. Was den deutschen Markt betrifft, arbeiten wir bereits mit über 50 Versicherern zusammen. Dabei stellen wir fest, dass unser Geschäft in den letzten zwei Jahren massiv beflügelt wurde. So ist beispielsweise der Fidelity European Growth Fund seit Jahren der meist gewählte Fonds in deutschen Fondspolizen. Dem Thema 34f widmen wir uns natürlich auch. Hier bieten wir ein breites Port-



Hartmut Petersmann: „Eine Kooperation kann helfen, sich um die großen, unbetreuten Kunden zu kümmern.“

folio, um Vermittlern, aber auch den Versicherern weiterhelfen zu können. *Die Zahl der Produktvarianten ist auch für Fachleute kaum noch zu überblicken. Wird die Produktlandschaft noch vielfältiger und wird es dabei „fundamentale“ Veränderungen geben oder „nur“ sukzessive Verbesserungen auf der Basis bereits bestehender Modelle?*

Frieg: In der Tat ist es nicht leicht, den Überblick über das Angebot zu behalten. Trotzdem bin ich davon überzeugt, dass diese Vielfalt richtig ist, weil sie dem Kunden nützt und viel mehr Möglichkeiten bietet. Je feiner die Abstufungen bei Sicherheit und Renditechancen, desto leichter wird der Kunde ein Produkt finden, das optimal zu seinen Bedürfnissen passt. Dieses Produkt wird er allerdings kaum ohne Unterstützung finden. Mit anderen Worten: Je diversifizierter der Markt, desto stärker ist der Vermittler in seiner ursprünglichen Rolle gefragt – nämlich als Berater des Kunden, der den Weg zum richtigen Angebot weist. Meiner Ansicht nach wird dieser Differenzierungsprozess sich weiter fortsetzen. Außerdem werden Kombinationsprodukte, die Altersvorsorge mit der Absicherung biometrischer Risiken verbinden, an Bedeutung gewinnen. Eine Studie, die das Meinungsforschungsinstitut You Gov im Mai 2013 im Auftrag von HDI unter Vermittlern in Deutschland durchführte, ergab: Jeder vierte Makler wünscht sich Altersvorsorgelösungen vom Lebensversicherer, die das Pflegerisiko mit abdecken. Die Basisrente mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung ist eine andere, schon heute sehr beliebte Kombination.

Mischler: Ich denke, dass wir immer neue Entwicklungen sehen werden. Wir sollten nur nicht den Fehler machen, jeder vermeintlichen Innovation gleich einen neuen Namen zu geben und sie mit einer neuen technischen Beschreibung auszustatten.



Claus Mischler: „Garantie-Modelle, die mit dem Kapitalmarkt ‚atmen‘, liefern die richtige Antwort.“

Lassen Sie uns von der technischen Frage, wie die Produkte funktionieren, weggehen und dem Kunden lieber verständlich erklären, welchen Vorteil ihm die Produkte bieten.

Wird dies bereits getan?

Hemmer: Ich glaube, man hat in wenigen Fällen den Kunden wirklich gefragt, worauf er Wert legt und was er von seinem Produkt erwartet. Die von uns als Branche zurückgelegte Wegstrecke ist einem sehr stark intern getriebenen Prozess zu verdanken, etwa aus Kapitalanlage- oder Ertragsersparungen heraus, aber nicht wirklich am Kunden ausgerichtet. Ich glaube daher nicht unbedingt, dass wir nur ein reines Produktproblem haben, sondern, dass die Brücke zum Kunden noch besser geschlagen werden kann.

Frieg: Lassen Sie mich dazu folgenden Punkt ergänzen: Dreh- und Angelpunkt aller Aktivitäten im Hause HDI ist die Frage: Was ist das Beste

für den Kunden? Diese Überlegung leitet uns auch, wenn wir Verkaufshilfen und Tools für unsere Vertriebspartner entwickeln. Diese Instrumente sollen es dem Vermittler erleichtern, den Bedarf des Kunden noch exakter zu erfassen und das individuell passende Produkt zu ermitteln. In diesem Kontext ist auch unser neuer HDI-Produktfinder zu



Bernhard Rapp: „Wir erklären unseren Kunden, was mit den Kosten alles abgedeckt wird.“

sehen, den wir zum Herbst herausbringen werden: Er hilft dem Vermittler, die Anforderungen des Kunden sehr individuell zu erfassen und einer passgenauen Produktlösung zuzuordnen. Außerdem profitiert der Vermittler durch mehr Haftungssicherheit, denn das Protokoll der Analyse kann ausgedruckt und vom Kunden unterschrieben werden.

Schünemann: Ich bin unbedingt ein Verfechter von Innovation, aber nur Innovation mit einem echten Mehrwert. Was wir die letzten Jahre im Markt sehen, war nicht immer nur von dieser Prämisse geprägt. Die

Produktwelt ist heute schon so komplex und kann teilweise vom Produktgeber gar nicht mehr sauber erklärt werden. Lassen Sie uns die Produkte einfacher, aber in den Kernfaktoren besser machen – beispielsweise mit vermögensverwaltenden Fonds.

Mischler: Ich stimme meinem Vordrner zu, dass es sehr schwierig geworden ist, die Produkte im Detail zu erklären. Aber das gilt für die Klassik, die ein hochkomplexes Produkt ist, genauso. Wir müssen die Risiken und den Nutzen einfach besser transportieren – dann spielt es keine Rolle, wie komplex das Produkt ist.

Muss in der Beratung nachgearbeitet werden?

Hemmer: In Sachen Beratung befindet sich die Branche auf einem guten Weg. Es gibt einen Weiterbildungskodex, diverse Brancheninitiativen und eine immer professionellere Beratungs-Software. Das tut der Branche gut und trägt dazu bei, ihr Image aufzupolieren.

Mischler: Da bin ich bei Ihnen. Beratungsqualität und die Qualifizierung der Makler sind wichtige Themen. Es hat dem Ruf unserer Branche geschadet, dass jemand ohne Ausbildung Versicherungsmakler werden konnte. Ich sehe die gesamte Branche gefordert, jetzt aktiv zu werden, um das Image der Berater zu stärken.

Schünemann: Wir haben als Branche schon eine ganze Menge bewegt. Darum würde ich jetzt auch nicht das Kind mit dem Bade ausschütten wollen. Ich glaube, das ist ein evolutionärer Prozess und es nützt niemandem etwas, den Druck noch weiter zu erhöhen. Die Beratung ist viel besser als der Ruf, den wenige negative Ausreißer der Branche zugefügt haben. Ich bin überzeugt, dass in der Breite schon sehr gut beraten wird.

Das Thema Kostentransparenz bleibt ein Dauerbrenner im Vertrieb: Was haben Sie in diesem Be-

reich unternommen und sind weitere Maßnahmen geplant?

Frieg: In puncto Transparenz sehen wir uns bei HDI als Vorreiter. Der Gesetzgeber arbeitet zurzeit an neuen Transparenzanforderungen, die wir zum großen Teil vorweggenommen und bereits umgesetzt haben. Ein Beispiel ist das Verbraucherinformationsblatt (VIB). Der Kunde kann es verwenden wie den Beipackzettel bei Medikamenten. Das VIB fasst zusammen, welche Vorsorgeziele der Kunde mit der Police erreichen kann – aber auch, in welchem Verhältnis Risiken, Chancen und Sicherheit stehen. In den Vertragsunterlagen nennen wir auch die Gesamtkosten des Vertrages. Und übrigens: Rückvergütungen der Kapitalanlagegesellschaften, die sogenannten Kick-Backs, behält HDI nicht für sich, sondern schüttet sie als einer von wenigen Versicherern vollständig mit der Überschussbeteiligung an die Kunden aus. Transparenter geht es nicht.

Hemmer: Für mich ist das Thema Kosten kein Selbstzweck. Nur zu sagen, ich bin transparent, bietet sicherlich noch keinen Mehrwert. Ich glaube, es ist mehr denn je die Aufgabe des Vermittlers, seinen persönlichen Mehrwert darzustellen, der mit Vertragsabschluss keineswegs erschöpft ist, sondern in der professionellen Begleitung über die gesamte Laufzeit besteht – das schafft sicherlich nicht jeder. Sodass wir meines Erachtens eine Halbierung der Vermittlerzahl erleben werden. Das ist aus sozialpolitischer Sicht ein nicht ungefährliches Szenario, denn viele Kunden haben ja nicht das Luxusproblem, in eine gute Anlage oder eine noch bessere Anlage zu investieren, sondern es geht um einen Lückenschluss in der Vorsorge.

Schünemann: Was das Thema Transparenz angeht, müssen wir uns noch ein Stück weiterentwickeln. Unser Haus geht dabei gezielt



Die passende Kombination aus Vorsorge & Wertbeständigkeit

Gebündelte Kompetenz für die Altersvorsorge:
Metzler als renommierter Vermögensverwalter und die
LV 1871 als Vorsorgespezialist verbinden erstmalig ihr
Know-how in einer gemeinsamen Vorsorgelösung.

[meinepolice.com](https://www.meinepolice.com)



Rolf Schünemann: „Das Kippen des Provisionsabgabeverbots würde Fehlsteuerungen hervorrufen.“

auf die neuen Medien zu, indem wir beispielsweise für unsere fondsgebundene Landschaft „Landing Pages“ einrichten, auf die der Endkunde oder der Vermittler zugreifen können. Dort kann sich jeder Interessierte täglich über die Kapitalanlage informieren. Auf diesem Weg ermöglichen wir schon ein hohes Maß an Transparenz – der Datenverkehr ist jedenfalls erfreulich groß – und wenn es Nachahmer geben wird, begrüßen wir das, weil es unsere Haltung bestätigen würde. Was die Kostentransparenz betrifft, muss man aber auch betonen, dass diese nicht der entscheidende Faktor für die Produktqualität ist. Gleichwohl müssen wir dem Kunden sauber aufzeigen können, dass er bei einer Wertentwicklung von X Prozent einen Renditeverlust von Y in Kauf nehmen muss – dann weiß wirklich jeder, was er gekauft hat.

Mischler: Ich bin da bei Ihnen, Kostentransparenz ist ein wichtiges Thema, und ich denke, wir haben da schon sehr viel getan. Herr Frieg hatte richtigerweise das Produktin-

formationsblatt erwähnt. Dennoch müssen wir noch etwas weiter vorkommen. Wenn dieser Schritt getan ist, sollten wir das Thema aber auch hinter uns lassen. Denn wie Sie zu Recht gesagt haben, Herr Schünemann, ist es am Ende nicht entscheidend, ob eine Police einen Euro höhere Verwaltungskosten hat, denn das spürt der Kunde bei einem Anlagezeitraum von dreißig Jahren gar nicht. Viel entscheidender ist die Qualität des Investments. Momentan wird das Thema viel zu sehr auf das Thema Kostentransparenz gezogen, was ich auch als ein bisschen gefährlich sehe, denn dann verkauft man wieder das Billigste und nicht das Beste – das kann nicht richtig sein.

Hemmer: Ein Blick nach Skandinavien zeigt, dass ein Obligatorium in der Altersvorsorge zu sehr transparenten Resultaten führen kann. Da haben die Kunden eine Aktienquote von 40 Prozent, bei einer langfristigen Rendite von rund fünf Prozent. Hinzu kommt, dass die Verwaltung dieses Produktes – und damit die Kostenbelastung für den Kunden – nur wenige Promille ausmacht.

Rapp: Wir versuchen bereits in unserem Angebotsausdruck, in dem die Kosten mitgeteilt werden, möglichst transparent zu sein. Da tun wir vielleicht sogar mehr als die meisten anderen. Und wir erklären auch noch – im Sinne unserer Vermittler – was mit den Kosten tatsächlich abgedeckt wird. Das ist nicht nur die Provision, sondern sind auch die Kosten, die anfallen, um einen Vertrag einzurichten und zu unterhalten – das kann es nicht umsonst geben. Aber ich stimme meinen Vorrednern zu: Kosten können natürlich nicht das alleinige Kriterium sein, ob ich links oder rechts einkaufe. Das mache ich beim Auto und beim Kühlschrank auch nicht und ein Geldmarktfonds hat wahrscheinlich nicht unbedingt

die Renditeerwartung wie manch anderer Fonds – auch wenn er günstiger ist.

Neben der Frage der Kostentransparenz bewegt seit einiger Zeit auch ein mögliches Provisionsabgabeverbot den Vertrieb. Wie lautet Ihre Meinung dazu?

Schünemann: Es wäre unglücklich, das Provisionsabgabeverbot zu kippen, weil es natürlich zu Verhandlungssituationen im Laufe der Beratung führen wird, die ungut sind und die auch Fehlsteuerungen hervorrufen. Da geht es dann nicht mehr um die beste Lösung für den Kunden, sondern um die Frage, wie viel kriegt der Kunde von der Provision ab? Das wäre eine fatale Entwicklung, die man nicht unterstützen kann und ich glaube, das wird auch so nicht passieren.

Rapp: Was ich mir vorstellen könnte, und da bin ich in der Branche nicht der Einzige, ist, die Bedeutung der Abschlussprovision etwas zu reduzieren. Vielleicht könnte man hier gemeinsam mit dem Vermittler Lösungen finden, die etwas weggehen von dieser reinen Abschlussprovisionsbetrachtung hin zu einer gestreckteren Betrachtungsweise. Dann würde es das Thema Provisionsabgabeverbot praktisch nicht mehr geben,



Claus Mischler: „Es macht keinen Sinn, in der Fondspolitik 2.000 Fonds anzubieten.“

denn wenn der Vermittler am Anfang nicht so viel bekommt, kann er auch nicht so viel abgeben. Ich denke, dass dafür eine gewisse Bereitschaft da ist, aber leider ist es wie immer: Solange nichts vorgeschrieben wird, tut sich auch nicht so viel.

Hemmer: Alle finanzpolitischen Sprecher aller nennenswerten und nicht so nennenswerten Parteien haben das Thema Finanztransaktionssteuer und Provisionsverbot auf der Agenda. Insofern muss man das Thema ernsthaft behandeln – Ziel muss es sein, die bestmögliche Beratung für die Kunden zu bekommen. Allerdings werden Themen in der Politik oftmals populistisch getrieben. Deshalb glaube ich, dass das Verbot in dieser verschärften absolutistischen Form nicht kommt und ich glaube ebenfalls nicht, dass Altersvorsorgeprodukte komplett davon betroffen sein werden.

Frieg: Ich teile die Einschätzung des GDV: Das Provisionsabgabeverbot hat sich am deutschen Markt bewährt. Es abzuschaffen, würde den Kunden nicht helfen – eher im Gegenteil. Der Kunde könnte seine Abschlussentscheidung künftig vielleicht davon abhängig machen, wo er den höchsten Provisionsanteil bekommt. Das wäre aus meiner Sicht ein klarer Fehlanreiz, der einer bedarfsgerechten Kundenberatung völlig zuwider liefe.

Mischler: Da kann ich der Runde nur zustimmen. Der richtige Weg ist klarzumachen, was gute Beratung und laufende Betreuung kostet. Es ist grundfalsch, auf der einen Seite zu sagen, wir wollen die Beratungsqualität deutlich verbessern, und auf der anderen Seite soll dann der Makler etwas von seiner Provision abgeben. Das ist ein Vorgehen nach dem Mini-Max-Prinzip: mehr Qualität zu einem geringeren Preis. Das ist in keiner Branche bisher gutgegangen und das führt immer dazu, dass die Qualität leidet. Und wir wollen doch gerade in



Nils Hemmer: „In Sachen Beratung befindet sich die Branche auf einem guten Weg.“

die andere Richtung: Nur wenn wir als Branche zufriedene Kunden haben, nützt es dem Kunden, dem Unternehmen und dem Makler. Das Schlimmste ist, vorne schnell viel zu verkaufen und dann unzufriedene Kunden zu haben.

Stichwort Kundenzufriedenheit: Lässt sich die Attraktivität der Fondspolice über eine erweiterte Fondsauswahl eigentlich noch steigern?

Mischler: Es macht sicherlich keinen Sinn, in der Fondspolice 2.000 Fonds anzubieten. Es geht vielmehr darum, den Kunden eine vorselektierte, überschaubare Anzahl hochwertiger Fonds anzubieten, mit der er alle Anlagemöglichkeiten hat und gleichzeitig den Überblick behält. Zur Kundenzufriedenheit trägt sicherlich auch bei, dass es neben renditeorientierten Fonds auch moderne Sicherungskonzepte gibt.

Frieg: Hochwertige Fondsauswahl und Flexibilität sind inzwischen Standard in der Branche. Hier gibt es für einzelne Produkthanbieter keine Alleinstellungsmerkmale mehr. Steigern und damit vom Markt abheben

können wir uns bei der Flexibilität von Garantien und der aktiven Steuerung von Sicherheit beziehungsweise der Vermeidung von unnötigen Risiken. Diesen Punkt überarbeiten wir gerade bei unseren TwoTrust-Produkten. Wir wollen erreichen, dass die Kunden das Garantieniveau sowohl bei Vertragsabschluss als auch während der Laufzeit noch flexibler steuern können. Denn: Die Chancen-Sicherheits-Profile der Kunden sind nicht nur bei Vertragsabschluss höchst individuell. Sie können sich während der Vertragslaufzeit auch kontinuierlich verändern. Darauf können unsere Produkte mit einer sicherheitsorientierten Steuerung reagieren, die sich zu jeder Zeit neu justieren lässt.

Schünemann: Wir werden weiterhin eine überschaubare Palette zwischen fünfzig und sechzig Fonds anbieten, ergänzt um einige vermögensverwaltende Ansätze. Jeden neuen Fonds, den man aufnimmt, ob vermögensverwaltende Lösung oder Einzelfonds, muss der Versicherer für die nächsten dreißig Jahre und länger in die Verwaltung aufnehmen – das muss sich jeder Anbieter gut überlegen.

Wagen wir zum Ende der Runde noch einen Ausblick: Wie wird es mit der Fondspolice in den nächsten Jahren weitergehen?

Mischler: Hinsichtlich der Produktentwicklung wird es immer Neu- und Weiterentwicklungen geben. Was die Investmentallokation angeht, so werden sicherlich die vermögensverwaltenden Fonds gestärkt werden. Darüber hinaus wird uns weiterhin die Grundfrage beschäftigen, wie wir für den Fondspolice-Besitzer das Risiko reduzieren, ohne dass er eine Garantie abschließen muss.

Schünemann: Ich finde, wir haben bereits heute eine hervorragende Qualität auf dem deutschen Markt, über alle Gesellschaften hinweg. Daher sind wir grundsätzlich hervorragend aufgestellt, sodass ich mit kei-

Vorsorge und Wertbeständigkeit

Versicherungsvorteile nutzen

Bedarfsgerechte Vorsorge ist das A und O: Vermittler sollen so individuell wie möglich beraten, damit Kunden möglichst passgenau fürs Alter vorsorgen können. Gerade für den langfristig orientierten Kunden empfiehlt sich die fondsgebundene Vorsorge. Die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) bietet hier allen denkbaren Komfort.

Auf langfristigen Vermögensaufbau spezialisiert

Mit ihrem neuen Online-Investmentwegweiser vereint die LV 1871 die Welt von Versicherungen und Fonds. Unter meinepolice.com gibt es tagesaktuell umfangreiches Datenmaterial von Fonds und gleichzeitig alle Infos über fondsgebundene Versicherungslösungen. Hier kann die individuelle Wunschpolice zusammengestellt werden – diese Art der Investmentinformation sucht in Deutschland ihresgleichen.

Dabei können Kunden ihre Anlageentscheidung Experten überlassen wie beispielsweise denen des Bankhauses Metzler, mit dem die LV 1871 eine strategische Partnerschaft verbindet. Beide Häuser blicken auf eine lange Tradition zurück, beide sind Spezialisten auf ihrem Gebiet und als solche verpflichten sie sich dem langfristigen Vermögensaufbau. Bei den vermögensverwaltenden Fonds managen Anlageprofis das persönliche Vorsorgekapital entsprechend der gewählten Strategie.

Mehr Gestaltungsfreiraum gefällig? Kunden und Geschäftspartner stellen sich ihr individuelles Vorsorgeportfolio aus über 60 Fonds zusammen. Bis zu zwölf Mal im Jahr können Kunden Fonds kosten- und steuerfrei wechseln. Übrigens: Erst kürzlich hat die LV 1871 für ihre Fondsauswahl von einem Fachmagazin das Prädikat „ausgezeichnet“ erhalten.

Sicher und flexibel mit der Fondspolice

Sind die Fonds gewählt, profitieren die Kunden von verschiedenen Sicherheitsmechanismen. Mit dem Anlaufmanagement steigen Kunden immer zum richtigen Zeitpunkt ein. Sie entscheiden, in welchem Umfang sie Beiträge

absichern. Die LV 1871 sorgt dafür, dass das gewählte Chance-Risiko-Profil erhalten bleibt. Eine Lock-in-Funktion sichert das erreichte Fondsvermögen genauso wie das Ablaufmanagement. Dabei bieten die Vorsorgelösungen ein Höchstmaß an Flexibilität. Ganz gleich, ob Zuzahlungen geleistet, die Höhe der Beiträge verändert oder Fonds gewechselt werden sollen. Hinterbliebenenschutz lässt



Rolf Schünemann, Vertriebsvorstand der LV 1871, über die Vorteile von Fondspolices

sich per Zusatzversicherung ebenso integrieren wie die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos.

Bei der Auszahlung haben Kunden die Wahl: Spielt die Gesundheit nicht mit, zahlt die LV 1871 mit der eXtra-Rente zu Rentenbeginn sofort mehr. Sollte der Versicherte pflegebedürftig werden, verdoppelt die LV 1871 die garantierte lebenslange Rente mitsamt den Überschüssen – egal, ob die Pflegebedürftigkeit bereits besteht oder erst eintritt. Natürlich bleibt auch die Wahl zwischen monatlicher Verrentung und einmaliger Kapitalauszahlung. Diese vier flexiblen Optionen sind als Vorsorgeprodukt des Jahres 2013 ausgezeichnet worden. Und: Es gibt sie in der fondsgebundenen Versicherung genauso wie in der klassischen Altersvorsorge – je nach individueller Situation der Kunden.

Fakten zum Unternehmen:

Die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) ist Spezialist für innovative Berufsunfähigkeits-, Lebens- und Rentenversicherungen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit verpflichtet sich die LV 1871 in hohem Maße den Interessen ihrer Kunden, die von unabhängigen Versicherungsvermittlern beraten werden.

Kontakt: Maximiliansplatz 5 · 80333 München · **Tel.:** 089 5 51 67 1871 · **E-Mail:** info@lv1871.de · **Internet:** www.lv1871.de und www.meinepolice.com

kombinieren

„Überraschungen vermeiden“

Warum sind Vermögensverwaltungsfonds eine gute Wahl für Anleger?

Gerstenberger: Anleger suchen händeringend nach Anlagealternativen. Angesichts der hohen Kursschwankungen bei Aktien und negativer Realzinsen bei Staatsanleihen vieler Industrieländer fällt es vielen Privatanlegern schwer, ihre Anlage in Eigenregie zu steuern. Buy-and-Hold-Strategien



Interview mit Günther Gerstenberger, Leiter des Asset-Allokation-Teams, Metzler Asset Management GmbH

machen in diesem Umfeld keinen Sinn mehr, gerade im langfristigen Anlagebereich sind Flexibilität und Diversifikation gefragt. Vermögensverwaltungsfonds können hier eine gute Lösung sein. Sie sind meist breit gestreut und die Gewichtung der Anlageklassen kann flexibel an die Chancen der Kapitalmärkte angepasst werden – und das unabhängig von einer Benchmark.

Sie managen die Vermögensverwaltungsfonds bei Metzler. Wie gehen Sie dabei vor?

Gerstenberger: Die Anlagestrategien basieren auf einem international ausgerichteten Portfolio aus verschiedenen Anlageklassen. Diese steuern wir flexibel – der jeweilige Anteil kann zwischen null und einer intern vorgegebenen Maximalquote liegen. Wir investieren in globale Einzelaktien sowie in Staats- und Unternehmensanleihen, Schwellenländeranlei-

hen, besicherte Anleihen (Pfandbriefe) und hochverzinsliche Anleihen sowie Rohstoffaktien. Die drei Metzler Vermögensverwaltungsfonds 30 / 50 / 70 unterscheiden sich im Wesentlichen durch die Höhe des Anteils globaler Aktien, der je nach Risikostruktur in der Regel 30, 50 bzw. 70 Prozent beträgt.

Wie definieren Sie Ihr Anlageziel?

Gerstenberger: Unser Ziel ist es, an Kurssteigerungen zu partizipieren und in schwierigen Marktphasen hohe Verluste zu vermeiden. Oberste Priorität ist, Überraschungen möglichst zu vermeiden. Deshalb gehen wir auch keine hohen Einzelwetten ein. Wir investieren nur dann, wenn wir für die einzelne Anlageklasse auch reelle Performancechancen sehen – ganz unabhängig davon, was eine Benchmark vorgibt. Ziel der vermögensverwaltenden Produkte von Metzler ist die langfristig stetige Vermögensmehrung für den Kunden.

Was ist das Besondere bei Ihrem Managementansatz?

Gerstenberger: Wichtig ist für uns die systematische Analyse. Wir beobachten genau die fundamentalen Frühindikatoren etwa für Wachstum und Inflation, oder Makrodaten wie Zinsentwicklung, Ölpreis und Verbrauchervertrauen, aber auch Mikrodaten wie Gewinnentwicklung oder die Entwicklung der Spreads von Anleihen. Obwohl wir die Signale der verschiedenen Indikatoren für unsere Anlageentscheidung nutzen, verfolgen wir aber keinen quantitativen, komplett regelbasierten Ansatz. Die Fonds werden grundsätzlich diskretionär gemanagt, wir greifen als Fondsmanager also aktiv in die Allokationsentscheidung ein. Besonders in kritischen Situationen setzen wir auf die Erfahrung unseres Managementteams und positionieren uns gegebenenfalls anders als es die Analyseergebnisse vorgeben.

Die Aktienquotensteuerung ist für Sie ein Kernelement. Warum?

Gerstenberger: Aktieninvestments sind aus unserer Sicht gerade für den langfristigen Vermögensaufbau unverzichtbar – und so kommt ihnen auch in unseren Vermögensverwaltungsfonds eine zentrale Rolle zu. Da wir aber auch davon ausgehen, dass die Schwankungsbreite der Aktienkurse weiter zunehmen wird, ist die Aktienquotensteuerung essenziell, um unserem Anlageziel gerecht zu werden.

Fakten zum Unternehmen:

Die Metzler Asset Management GmbH ist der Asset Manager des 1674 gegründeten Frankfurter Bankhauses B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA, der ältesten deutschen Privatbank in ununterbrochenem Familienbesitz.

Kontakt: Große Gallusstraße 18 · 60311 Frankfurt am Main · **Tel.:** 069 2104 1350 · **Fax:** 069 2104 7392 · **E-Mail:** metzler-service@metzler.com
Internet: www.metzler-fonds.com

nen revolutionären Veränderungen rechnen. Vielmehr wird es eine Weiterentwicklung des Vorhandenen geben. Darüber hinaus, wie bereits angesprochen, wird es zu Vereinfachungen in den Modellen kommen, die auch nachvollziehbar sind. Wir gehen den Weg der gemanagten vermögensverwaltenden Anlagen konsequent weiter. Kurzum: Wir schauen in der fondsgebundenen Produktfamilie in eine sehr schöne Zukunft.

Hemmer: Ich würde vor allem die Beratungsseite herausgreifen wollen, weil man hier noch viel bewegen kann. Dagegen wird der Bereich Produktinnovationen ungleich schwieriger zu bewältigen sein – einfach deshalb, weil wir schon sehr viele Neuprodukte in der letzten Zeit gesehen haben. Innovationen sind meines Erachtens auch gar nicht so sehr gefragt, sondern eher die Frage, wie man mit bestehenden Dingen umgeht und die Kunden berät. Man sollte beispielsweise eine bessere Ausbildung für die Vermittler in den Vordergrund stellen. Hinzu kommt das Spannungsfeld, bestehend aus Paragraf 34f und der Fondspolice. Das beobachten wir genau und unterstützen, zum Beispiel mit der Deutschen Maklerakademie, alle Initiativen, die auf eine weitere Professionalisierung des Berufsstands Vermittler abzielen.

Rapp: Ich würde auch sagen, dass wir im Produktangebot schon ein gutes Niveau erreicht haben, denn die Fondspolice ist ja bereits seit zwanzig Jahren im deutschen Markt anzutreffen und ist dabei fortlaufend weiterentwickelt und verbessert worden. Für die Zukunft bin ich optimistisch, denn ohne Fondspolice geht es gar nicht mehr: Eine Altersvorsorge ohne Fonds kann ich mir nicht vorstellen.

Frieg: Den Worten von Herrn Rapp kann ich nur beipflichten, möchte aber gerne noch einen weiteren Aspekt hinzufügen. Die überwiegende Mehrzahl der Verbraucher verfolgt mit der Lebensversicherung in erster Linie ein Sparziel – die Sicherung des Lebensstandards im Alter. Und dieses Sparziel ist umso leichter zu erreichen, desto weniger sich starre Garantien in der Police auswirken. Die lupenreine konventionelle Lebensversicherung wird deshalb an Bedeutung verlieren – und das entspricht auch der Verteilung der unterschiedlichen Kundenprofile. Allerdings kann die konventionelle Lebensversicherung mit Deckungsstock auch als Basis für künftige Produktinnovationen dienen.

Petersmann: Wir stellen einen echten Ruck in der Lebensversicherungsbranche fest, insofern beschäftigen wir uns natürlich sehr intensiv und ausgiebig mit dem Thema



Nils Hemmer: „Wir unterstützen alle Initiativen, die auf eine weitere Professionalisierung setzen.“

Fondspolice. Man kann da ganz eindeutig einen Trend ausmachen. Lassen Sie mich dabei gern nochmal auf die von Herrn Rapp erwähnten 20 Jahre eingehen: Im Vergleich zu damals können wir eine eindeutige Professionalisierung feststellen. Das würde ich mir nun auch in Bezug auf das Management von Ablaufleistungen wünschen. Idealerweise sollte schon im Angebotsprozess die Rentenphase mit einbezogen werden. Vom Vertrieb wünsche ich mir außerdem, dass dieser nicht nur den Vorsorgeaspekt bei der Beratung berücksichtigt. Es geht auch um die Kapitalanlagen – und damit um die finanzielle Zukunft des Kunden. Dieser Gedanke sollte in der Argumentation des Beraters und in seiner weiteren Ausbildung mehr Berücksichtigung finden – und wenn sich unser gesamtes Umfeld weiter professionalisiert, kommt dies letztendlich dem Kunden zugute, was uns alle hier am Tisch sicherlich sehr freuen würde. ■



Rolf Schünemann und Hartmut Petersmann im konzentrierten Austausch: Beide bescheinigen der Fondspolice eine prosperierende Zukunft.

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

Welche Neuheiten der Markt zu bieten hat

INNOVATIONEN in den Produktkonzepten sollen helfen, die Fondspolice noch attraktiver zu machen: Neben moderner Glättungsverfahren setzt der Markt vor allem auf ein breiteres Fondsangebot.



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

UWP-Tarife

Canada Life hat im Frühjahr 2013 einen geglätteten Wertzuwachs von 2,1 Prozent für Rentenversicherungen mit Garantien nach dem Unithed-With-Profits (UWP)-Prinzip deklariert. Der Wertzuwachs gilt demnach seit dem ersten April 2013 für die nachfolgenden zwölf Monate. UWP-Tarife ermöglichen laut Canada Life höhere Renditechancen als klassische Rentenversicherungen, da der hinterlegte

UWP-Fonds stärker in Sachwerte angelegt. Wichtiger Garantiebaustein sei das Glättungsverfahren mit dem jährlich deklarierten Wertzuwachs: Der geglättete Wertzuwachs lag zum Stichtag 28. Februar 2013 im Durchschnitt bei jährlich 3,3 Prozent. Die Glättung innerhalb der UWP-Tarife soll Wertschwankungen ausgleichen und mit einer endfälligen Garantie ein gleichmäßiges Wachstum des Ersparnis sicherstellen. Der geglättete Wert ist Kunden auf jeden Fall sicher, wenn sie die Garantievoraussetzungen einhalten. Dazu gehören vor allem, den Vertrag mindestens zwölf Jahre zu

besparen, so der Versicherer. Weiteren Schutz bietet eine Mindestabsicherung in Höhe von 1,5 Prozent p.a. In den Versicherungsverträgen führt Canada Life neben dem geglätteten auch den tatsächlichen Wert des UWP-Fonds. Bei ausreichend guter Fondsentwicklung erhalten Kunden zu Rentenbeginn die volle positive Differenz zwischen dem geglätteten und dem tatsächlichen Vertragswert als Bonus. Für die letzten zehn Jahre lag der tatsächliche Wertzuwachs des UWP-Fonds bei 6,6 Prozent nach Abzug der Fondsmanagementgebühr (Stand 30. April 2013). www.canadalife.de



Fidelity™
WORLDWIDE INVESTMENT

Portfoliolösungen für Versicherer

Bei gemanagten Portfoliolösungen für Versicherungen bietet Fidelity ein umfassendes Angebot im Markt. Es basiert auf dem FFB Modellportfolio-Tool der FFB und der Portfoliolösung SAM von Fidelity, wird jedoch gemäß den individuellen Wünschen der Versicherer adaptiert. Dabei sorgt die Port-

folioauswahl aus rund 8.000 Fonds von über 200 Anbietern für Unabhängigkeit. Portfoliolösungen eignen sich optimal für den langfristigen Vermögensaufbau. Gerade bei langen Ansparzeiten kommt es auf eine regelmäßige Anpassung des Depots an die eigenen Anlageziele an. Das Portfolio besteht aus Aktien- und Rentenfonds der besten Anbieter und wird über die Anlagedauer hinweg für den Anleger verwaltet. Die Qualität der Fonds im Depot wird regelmäßig geprüft und

Produkte automatisch angepasst. So profitiert der Anleger stets von den besten Fonds in jeder Vermögensklasse. Zudem das Depot jedes Jahr wieder entsprechend dem ursprünglich ermittelten Risikoprofils ausbalanciert. Die passende Strategie für die eigenen Anlageziele wird so auf Dauer konsequent eingehalten. Zum gewählten Auszahltermin hin wird das Risiko im Depot sukzessive reduziert, um das angesparte Vermögen vor Kursschwankungen zu schützen. www.fidelity.de



ISP Zukunft

HDI Leben hat im Rahmen seines Investment-Stabilitäts-Pakets (ISP) eine Möglichkeit zur nachhaltigen Kapitalanlage geschaffen. Die Option ISP Zukunft steht seit Mai allen Fondspolice aus dem Hause HDI zur Verfügung. Sie soll sich an Kunden richten, die nachhaltig investieren und gleichzeitig ihre Altersvorsorge kontinuierlich aufbauen wollen. ISP Zukunft investiert in Aktien- und Anleihe-

fonds, die ihren Schwerpunkt auf Ethik, Ökologie und gute Unternehmensführung legen. Die Fondsauswahl unterliege einem strengen Prozess. Demnach hat HDI rund 350 Fonds in die engere Wahl genommen, die von Feri EuroRating und Morningstar geprüft und als nachhaltig klassifiziert wurden. Der HDI-interne Prüfprozess umfasse persönliche Interviews mit den Fondsverwaltungsgesellschaften sowie eine umfassende Finanzanalyse. Am Ende gelangten nur rund 15 Fonds in das ISP Zukunft. Das Portfolio wird von der Kapitalanlagegesellschaft AmpegaGerling ge-

managt. Bei Bedarf können die enthaltenen Fonds jederzeit gewechselt werden. Neben dem ISP Zukunft bietet HDI sieben weitere ISP-Pakete an. Sie alle zeichnen sich dadurch aus, dass die „Risikotragfähigkeit“ des Kunden die Basis der Anlagestrategie bildet. Liegt die Risikokennziffer des ISP Zukunft bei 20 Prozent, heißt das beispielsweise, dass der Kunde in einem Jahr, in dem die Märkte schlecht laufen, einen Wertverlust seines Portfolios von maximal einem Fünftel akzeptiert. Dafür stelle man ihm eine Rendite zwischen 3,4 und 6,4 Prozent in Aussicht, so HDI. www.hdi.de



METZLER Asset Management

Drei neue Vermögensverwaltungsfonds

Die Lebensversicherung von 1871 (LV 1871) bietet als erster Versicherer in Deutschland die Vermögensverwaltungs-Fondslösungen der Privatbank Metzler in ihren Fondspolice an. Im Fokus der Metzler-Fonds stehe der langfristige Wertzuwachs, erklärt der Münchner Versicherer. Das Fondsmanagement steuere die Gewichtungen der einzelnen Anlageklassen deshalb aktiv unter Beachtung der vorgegebenen Höchstgrenzen. Je nach persönlicher Risikoneigung können die Kunden dabei zwischen drei Anlagestrategien wählen: Der Metzler Vermögensverwaltungsfonds 70 (ISIN DE000A1J16Y5) investiert bis zu 70 Prozent des Fondsvermögens in globale Einzelaktien und soll im langfristigen Jahresdurchschnitt sechs Prozent Rendite erwirtschaften. Der Metzler Vermögensverwaltungsfonds 50

(ISIN DE000A1J16W9) strebt ein ausgewogenes Portfolio an bei einer jährlichen Zielrendite von 4,5 Prozent. Der Metzler Vermögensverwaltungsfonds 30 (ISIN DE000A1J16U3) hat sich eine Rendite von drei Prozent p.a. als Ziel gesetzt und investiert überwiegend in Rentepapiere. Mit einem neuen Online-Investmentwegweiser hat sich die LV 1871 darüber hinaus das Ziel gesetzt, Fonds- und Versicherungswelt miteinander zu vereinen. Wie das Unternehmen im Mai 2013 mitteilte, können Geschäftspartner und Kunden auf der Internetplattform meinepolice.com auf umfangreiches Datenmaterial von Fonds zugreifen und sich über die fondsgebundenen Versicherungslösungen der LV 1871 informieren. Aus über 60 Fonds sollen Kunden die passende Lösung für sich finden und über-

lassen dabei die Anlageentscheidung Experten wie beispielsweise denen des Bankhauses Metzler, heißt es. Alternativ könnten sich die Anleger ein eigenes Portfolio zusammenstellen, das sie bis zu zwölfmal im Jahr kosten- und steuerfrei verändern können. Kunden finden auf der Plattform insgesamt neun verschiedene Versicherungslösungen, aus denen sie die jeweils passende Police auswählen können – von der Basisrente über die betriebliche Altersversorgung bis zur Kindervorsorge. Hier profitierten sie unter anderem von Kapitalgarantien, Lock-in-Funktion und Ausgleichsmanagement, mit denen sich der Vermögensaufbau absichern lasse, erklärt der Versicherer. „Meinepolice.com ist das ideale Tool für fondsaffine Kunden und Geschäftspartner, die gleichzeitig nicht auf die Sicherheit einer Versicherung verzichten wollen“, sagt Rolf Schünemann, Vertriebsvorstand der LV 1871.

www.lv1871.de
www.metzler.de

Standard Life

22 neue Fonds zur Auswahl

Standard Life Deutschland hat die Palette der Investmentfonds in der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest zu Ende Mai 2013 um 22 zusätzliche Produkte erweitert. Damit besteht das Angebot nun aus insgesamt 43 Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen und drei aktiv gemanagten Portfolios. Die Neuzugänge sind überwiegend Aktienfonds mit Schwerpunkt auf den Bereichen Nachhaltigkeit, Rohstoffe sowie auf prosperierende Weltregionen, etwa bestimmte Schwellenländer. Der Versicherer erweitert das Angebot um vier Fonds aus den Sektoren Ökologie, Nachhaltigkeit und Ressourcen, drei globale Aktienfonds, zehn Aktienfonds mit

Unternehmen aus Nord- und Südamerika, Europa und Mittlerer Osten, Afrika, Indien, China und Österreich, drei vermögensverwaltende Mischfonds sowie zwei Rentenfonds. Darunter befinden sich Anlageprodukte der Fondsgesellschaften Blackrock, Fidelity, JP Morgan, M&G und Schroders. Alle externen Fonds müssen nach Angaben von Standard Life grundsätzlich drei Qualitätskriterien erfüllen, um in das Angebot aufgenommen zu werden: Erstens muss ihre Performance in den vergangenen drei Jahren besser gewesen sein als die des jeweiligen Vergleichsindex. Zweitens sollen die Fonds als Qualitätsrating mindestens drei Sterne von Morningstar oder ein „C“ des Analyshauses Feri haben. Und drittens dürfen sie nicht weniger als 100 Millionen Euro Volumen haben oder müssen älter als drei Jahre sein. „Maxxellence Invest bietet über eine

Auswahl erfolgreicher Fonds nicht nur attraktive Renditechancen, sondern dank des Sicherungskonzeptes CSM auch eine innovative Lösung für sicherheitsorientierte Kunden“, sagt Sven Enger, CEO der deutschen Niederlassung von Standard Life. Grundlage des Capital Security Management (CSM) ist laut Standard Life ein automatisiertes Trendfolgesystem, das die Kapitalmarktdaten auf Einzelfondsbasis monatlich analysiert und die Zusammensetzung des Portfolios gegebenenfalls anpasst. Deuten die Daten auf eine länger anhaltende Abwärtsbewegung hin, werde das Kundengeld aus den betroffenen Fonds in einen sicherheitsorientierten Fonds umgeschichtet. „Bei anhaltend positivem Marktrend wird das Investment in die ursprüngliche, renditeorientierte Fondsauswahl zurückgeführt“, erklärt Standard Life.

www.standardlife.de

Claus Mischler, Leiter der Produktentwicklung bei Standard Life

„Rendite oder Nummer sicher? Einfach beides!“

Die Auswirkungen niedriger Zinsen und volatiler Märkte sind für jeden Anleger spürbar. In diesen unsicheren Zeiten sind Vorsorgeprodukte gefragt, die in der Lage sind, flexibel auf verschiedenste Marktgegebenheiten zu reagieren, um dadurch für den Kunden eine attraktive Rendite bei überschaubarem Risiko erwirtschaften zu können. Wie eine solche Lösung aussehen kann, zeigt Standard Life mit der Fondspolice „Maxxellence Invest“. Nach dem erfolgreichen Start des Sicherungskonzeptes CSM hat Standard Life nun ein völlig neuartiges, flexibles Garantiemodell entwickelt.



Claus Mischler, Standard Life

renzwert kann vom Unternehmen nicht verändert werden und gilt für die gesamte Vertragslaufzeit – der Kunde weiß damit, welche Garantie er erwarten darf.

Performancesicherung macht die Rente planbar

Für eine erfolgreiche Altersvorsorge ist es aber mindestens ebenso wichtig, dass das Vorsorgeprodukt eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaftet. Hier zeigt sich ein weiterer Vorteil der flexiblen Garantien: Sie lassen dem Versicherten die nötige Investmentfreiheit, das Geld für den Kunden renditeorientiert anzulegen. Der neue von Standard Life Investments aktiv gemanagte Freelax Fonds investiert in ein breit gestreutes Portfolio und bietet da-

Neues Garantiekonzept: flexibel und transparent

Klassische Versicherungsprodukte mit starren Garantien geraten immer stärker in die Kritik, da inzwischen ein Garantieniveau erreicht ist, das für viele Kunden nicht mehr attraktiv ist. Mit einem neuen Garantiekonzept wird Standard Life einen vollkommen anderen Weg gehen und den Kunden äußerst flexible Garantien bieten. Die Höhe der Garantie wird an einen branchenüblichen Referenzzinssatz gekoppelt und für jeden einzelnen Beitrag des Kunden individuell festgelegt. Der Kunde bekommt zum Zeitpunkt der Einzahlung immer den Zinssatz gewährt, der zur jeweiligen Laufzeit dieses Beitrags passt. Wenn das Zinsniveau steigt, partizipiert der Kunde daran. Wenn es niedrig bleibt, wird nur eine niedrige Garantie gutgeschrieben. Vor negativen Zinsen muss sich der Kunde aber nicht fürchten: Zum Vertragsende bekommt er mindestens seine investierten Beiträge ausgezahlt. Das neue Konzept besticht auch durch Transparenz: Die Garantie wird nicht vom Unternehmen oder von Aktuarien festgelegt, sondern an einen branchenüblichen und für den Kunden nachvollziehbaren Zinssatz gekoppelt. Dieser Referen-

mit Chancen aus unterschiedlichsten Anlageklassen.

Bei einer renditeorientierten Anlageform ist es wichtig, dass die einmal erreichte Performance am Vertragsende auch tatsächlich verfügbar ist. Um dies sicherstellen zu können, hat Standard Life bei den Freelax Fonds eine Performancesicherung integriert. Der Kunde weiß dadurch genau, welche erwirtschaftete Performance ihm zum Ablauf garantiert zur Verfügung steht. Neben den Renditechancen ist es vielen Kunden wichtig, kein zu hohes Risiko einzugehen. Das konsequente Risikomanagement und die klare Definition der zu erwartenden Volatilität gewinnt immer mehr an Bedeutung. Gerade hier können die Kunden auf eine der Kernkompetenzen von Standard Life Investments vertrauen. Die „My Folio-Fonds“ und der Absolute-Return-Fonds GARS haben eindrucksvoll unter Beweis gestellt, wie die Kapitalmarktrisiken deutlich reduziert werden können und auch in schwierigen Zeiten eine stabile Performance erreicht werden kann. Für Versicherungskunden, die Rendite und Sicherheit wollen, bietet Maxxellence Invest innovative Lösungen.

Fakten zum Unternehmen: Der britische Versicherer Standard Life mit Sitz in Edinburgh wurde 1825 gegründet. Das Unternehmen zählt nach eigenen Angaben mit ungefähr sechs Millionen Kunden zu den größten Versicherern der Welt. Standard Life verwaltet Vermögenswerte von rund 270 Milliarden Euro. Mit Niederlassungen, Joint Ventures oder Tochtergesellschaften ist Standard Life in Kanada, Irland, Deutschland, Österreich, Hongkong, Indien und China vertreten. In der 1996 gegründeten deutschen Niederlassung in Frankfurt betreuen aktuell 350 Mitarbeiter mehr als 460.000 Kunden. Die laufenden Beiträge betragen rund 924 Millionen Euro.

Kontakt: Lyoner Straße 15 · 60528 Frankfurt am Main · **Tel.:** 0800 2214747 · **E-Mail:** kundenservice@standardlife.de · **Internet:** www.standardlife.de

„Wir erwarten weitere neuartige Tarife“

FONDSPOLICEN Das Produktangebot im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen nimmt stetig zu. Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer des Hofheimer Analysehauses Morgen & Morgen, erläutert in Cash, die Gründe und spricht über die Herausforderung, die Fondspolizen richtig zu vergleichen.

Die Versicherer wagen sich derzeit verstärkt mit neuen fondsgebundenen Produkten auf den Markt. Was steckt dahinter?

Schinnenburg: Aufgrund der aktuellen Situation am Kapitalmarkt sind vor allem klassische Rentenversicherungen hinsichtlich ihrer Renditeerwartung nicht mehr so attraktiv. Die Versicherer sind deshalb auf der Suche nach neuen attraktiven Produkten, die vor allem im fondsgebundenen Bereich zu finden sind. Da Fondspolizen ohne Garantie jedoch nicht so sicherheitsorientiert sind, wie von vielen Kunden gewünscht, sind die Versicherer gefordert, bei höheren Renditeerwartungen eine gewisse Sicherheit zu gestalten. Außerdem wird die Erwirtschaftung des Garantiezinses für die Assekuranz aufgrund der Niedrigzinsphase immer problematischer. Vor diesem Hintergrund entstehen aktuell neue Produkte, die immer differenzierter werden. Ganz neu auf den Markt kommen aktuell Produkte der Ergo und der Allianz. Die Ergo hat bereits die Renditeerwartungen nach dem Transparenzstandard „Volatium“ zertifizieren lassen. Es liegt in Klasse 2 – sehr sicher für ein fondsgebundenes Produkt. Hinzu kommt Solvency II – die Anforderungen an die Eigenmittelausstattung steigen und die Versicherer müssen ihre Kapitalanlagen und Tarifstruktur auf die neuen Anforderungen ausrichten. Bei Fondspolizen muss weniger Eigenkapital vorgehalten werden als für klassische Rentenprodukte.

Deutsche Sparer legen zumeist großen Wert auf Sicherheit, die Anbieter betonen vor allem den Renditeaspekt einer Fondspolice. Können die am Markt befindlichen Garantiekonzepte den Spagat aus Sicherheit und Performance zufriedenstellend lösen?

Schinnenburg: Das ist die Herausforderung für die Versicherer. Gerade die neuen Tarife sind fondsgebunden, aber mit irgendeiner Form von Garantie ausgestattet, da sich herausgestellt hat, dass die Kunden Produkte mit Garantie kaufen. Auch wenn die rein fondsgebundenen Tarife im Portfolio vieler Versicherer sind, müssen sie dem Bedarf folgen und Garantien bieten. Der Kombination aus höherer Renditeerwartung und Sicherheit gehört sicherlich die Zukunft. So werden auch flexible Garantien immer gefragter – beispielsweise Garantiehöhen, die frei gewählt werden können. Bei den Volatium-Profilen sieht man ganz deutlich, dass sich für diese große Tarifvielfalt eine extrem große Range an Renditeerwartungen ergibt. Die meisten Versicherer versuchen zudem, die komplette Palette der Tarifvarianten zu bieten.

In der jüngeren Vergangenheit halten vermögensverwaltende Fonds bei vielen Versicherern Einzug in die Fondsauswahl. Inwieweit können diese Produkte die Absatzmiserie von Fondspolizen beseitigen helfen?

Schinnenburg: Die Fondsvielfalt ist schon sehr groß: Es gibt Aktienfonds, Rentenfonds, Mischfonds, Dachfonds,

Geldmarktfonds, Garantiefonds, Immobilienfonds und vieles mehr. Letztlich muss jeder Fonds individuell betrachtet werden. Man kann nicht pauschal sagen, welche Kategorie besser als die andere ist. Daher werden sicherlich auch die vermögensverwaltenden Fonds kein Allheilmittel sein.

Werden wir in Zukunft deutlich reduzierte Fonds-Auswahlpaletten sehen?

Schinnenburg: Eher nicht. Es gibt nicht den einen Top-Fonds. Natürlich werden die Versicherer versuchen, nur die guten Fonds zur Auswahl zu stellen. Nur ist es extrem schwierig, die Top-Fonds zum einen erst einmal zu finden und zum anderen bleibt ein Top-Fonds erfahrungsgemäß nicht für immer ein Top-Fonds. Manche Versicherer haben hier sogar Auswahl-Tools und Abteilungen, die versuchen, immer eine bestmögliche Fondsauswahl zu generieren. Es gibt aber genügend Beispiele für in der Vergangenheit gut performende Fonds, die sich irgendwann plötzlich unterdurchschnittlich entwickelt haben. Die Fondsauswahl ist daher extrem schwierig. Das andere Extrem ist, dass einige Versicherer eine Auswahl von bis zu 5.000 Fonds ermöglichen. Dies ist für Kunden, die sich für Fonds interessieren, sicherlich erfreulich, da man in der Auswahl kaum Einschränkungen unterliegt.

Laut „Maklerabsatzbarometer“ stufen Versicherungsmakler die Attraktivität von Fondspolizen für ihre Kunden deutlich höher ein als klassische Produkte. Können die Vermittler die un-



Stephan Schinnenburg, Morgen & Morgen: „Der Kombination aus höherer Renditeerwartung und Sicherheit gehört die Zukunft.“

zähligen Produktvarianten bereits gut beraten oder sehen Sie noch Schulungsbedarf?

Schinnenburg: Die Herausforderung liegt in der Vergleichbarkeit. Welche Mechanismen im Detail dahinterstecken, ist zwar ursächlich für die Renditeerwartungen, jedoch muss nicht jeder Makler die kompletten Details kennen. Was er aber in jedem Fall wissen muss, ist, wie die Chancen und Risiken der einzelnen Tarife konkret aussehen. Genau das haben wir uns mit Volatium auf die Fahne geschrie-

ben. Hier werden Renditewahrscheinlichkeiten in Form von Chance-Risiko-Klassen und -Profilen transparent und vergleichbar gemacht. Die wesentlichen Informationen sind also einheitlich und damit vergleichbar dargestellt. Wir sehen eher den Bedarf darin, dass die Versicherer ihre Produkte transparent und vergleichbar darstellen, dann kann der Vermittler auch seinen Job machen.

Rechnen Sie produktseitig mit einer revolutionären oder einer eher evolutionären Entwicklung im Markt?

Schinnenburg: Wir erwarten weitere neuartige Tarife. Der Konkurrenzkampf ist groß, damit steigt der Druck. Nicht alle Anbieter werden die neuen Tarife besonders innovativ selbst entwickeln können, da sie nicht über eine entsprechende F&E-Abteilung verfügen. Die großen Player werden daher meist die Zugpferde sein und viele kleine werden mit ähnlichen Produkten auf den Zug aufspringen. Es wird viele Nachzügler geben. Wir erwarten aber keine Explosion an extrem verschiedenartigen Varianten.

Bei der von Ihnen genannten Transparenz-Initiative Volatium werden unter anderem die Renditeerwartungen der teilnehmenden Produkte offengelegt. Sind die Aussagen angesichts der sehr volatilen Märkte eigentlich noch verlässlich?

Schinnenburg: Gerade die Volatilität der Märkte bildet die Simulation des Volatium-Verfahrens ab. Wir stressen die Tarife im Zertifizierungsverfahren über 10.000 verschiedenen Kapitalmarktszenarien. Regelmäßige Überprüfungen des Volatium-Verfahrens stellen sicher, dass das Modell aktuell ist. Bisher mussten keine Anpassungen an unserem Modell vorgenommen werden.

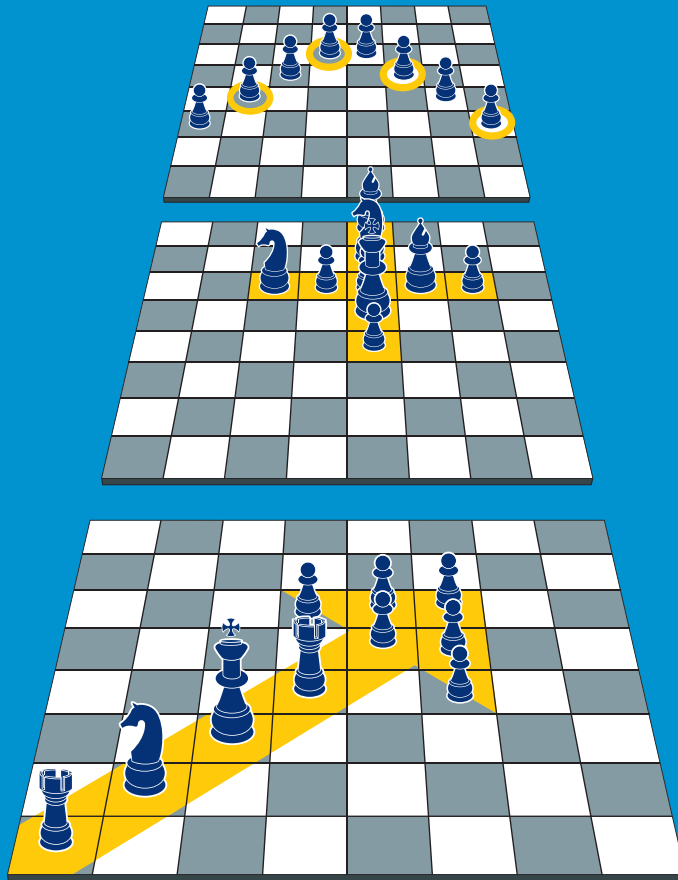
In welche Richtung steuert der Markt: Wann wird das Neugeschäft im fondsgebundenen Bereich voraussichtlich wieder ansteigen und wovon hängt dies ab?

Schinnenburg: Einige Versicherer haben ihre klassischen Produkte eingestellt und sich nur noch auf die fondsgebundenen Produkte konzentriert. Dennoch verkaufen auch viele nach wie vor klassische Produkte. Wir erwarten eine Bewegung hin zu fondsgebundenen Produkten und Entwicklung neuer Garantimodelle. Ob man den Bedarf dann besser getroffen hat, werden die Kundenreaktionen zeigen. ■

Das Gespräch führte
Lorenz Klein, Cash.



Für jede Marktsituation perfekt aufgestellt: der GARS



Mehr als ein geschickter Zug: der Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS). Er streut das Risiko nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Mit diesem Multi-Strategie-Ansatz streben unsere Standard Life Investments-Fondsmanager langfristig eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments an – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität im Vergleich zu internationalen Aktien. Mehr über unseren Erfolgsfonds unter www.standardlife.de/garsfonds