

cash.**EXTRA**

FONDS- UND INDEXPOLICEN

In Kooperation mit: Alte Leipziger · Axa · Basler · Condor · Swiss Life



Das Beste aus zwei Welten

Altersvorsorge = Fonds + Versicherungen

NEU!



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides
jederzeit möglich ist?**

Mit AL_RENTE^{Flex} mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.

Mehr Informationen auf www.renten-hit-mix.de



Frank O. Milewski, Cash.-Chefredakteur
milewski@cash-online.de

Das Muss-Produkt

Seit Jahren wird darüber gesprochen, dass jeden Moment der Durchbruch bevorstehen muss. Und dass es nun endlich gelingen muss, die Fondspolice ganz vorne in den Köpfen der Altersvorsorge suchenden Kunden zu platzieren. Der Absatz fondsgebundener Versicherungen lag in 2016 zwar leicht über dem der klassischen Rentenversicherung. Die Dominanz der letztgenannten Sparte ist allerdings weiterhin intakt. Eine echte Trendwende bei Fondspolice lässt weiter auf sich warten. Lediglich zwei Gründe lassen sich dafür ausmachen: Der Renditedruck scheint immer noch nicht groß genug zu sein und die Kunden sind derart auf die Themen Sicherheit und Garantien fixiert, dass sie die klassischen Produkte nach wie vor für attraktiver halten.

Dabei wäre es so wichtig, sich dem Kapitalmarkt sehr viel stärker als bislang zuzuwenden, um die immer größer werdende Herausforderung Altersvorsorge adäquat anzugehen. Kein anderes Versicherungsprodukt ist dazu besser in der Lage als die Fondspolice. Kombiniert sie doch das Beste aus der Versicherungswelt mit dem Besten, was die Kapitalmärkte zu bieten haben. Die Aufgabe des Beraters ist es, genau das in den Köpfen der Kunden zu platzieren und vor allem die mangelnde Ertragsfähigkeit speziell vieler klassischer Produkte stärker zu betonen. Das anhaltende Zinstief ist sicher der richtige Aufhänger, um die Fondspolice als „Muss-Produkt“ in der Altersvorsorge zu forcieren.

INHALT

Mut zur Rendite 4

Klassische Policen sind mehr und mehr out. Die Versicherer bieten jetzt verstärkt Produkte an, die größere Ertragschancen aufweisen, bei einem überschaubar höheren Risiko

„Definitiv keine Übergangslösung“ 8

Fünf Versicherungsexperten diskutieren die Absatzchancen von Fonds- und Indexpolicen vor dem Hintergrund des bestehenden Zinstiefs

IMPRESSUM

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:
Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Fonds- und Indexpolicen erscheint als Beilage im Cash.Special Versicherungen

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, Anna Mutter, dpa/picture alliance/
Frank Rumpenhorst, Shutterstock.com, Unternehmen



Börse in Frankfurt: Das deutsche Börsenbarometer Dax ist einer der Indizes, an dem sich Indexpolicen orientieren.

ALTERNATIVEN ZUR KLASSIK

Mut zur Rendite

Angesichts der Niedrigzinsen gehen immer mehr Versicherer dazu über, keine Policen klassischer Prägung mehr anzubieten und den Kunden stattdessen neuartige Vertragsmodelle schmackhaft zu machen, die mehr Rendite versprechen, aber auch mehr Risiko bedeuten.



Niedrige Zinsen, schrumpfende Renditen: Der Ruf der klassischen Lebensversicherung hat in den letzten Jahren enorm gelitten. Die Beitragseinnahmen der Lebensversicherer, Pensionskassen und Pensionsfonds gingen im vergangenen Jahr weiter zurück, um zwei Prozent auf 90,8 Milliarden Euro. Schlagzeilen wie die, die im März auf der Titelseite der „Bild“-Zeitung erschien, machen es nicht besser: „So krank ist ihre Lebensversicherung“ titelte das Boulevardblatt und stellte die Finanzkraft der deutschen Lebensversicherer gegenüber. Grundlage hierfür war eine Kennzahl, die von der Ratingagentur Assekurata im Zuge einer Studie veröffentlicht worden war. Es sei aber nicht sachgerecht, die Finanzkraft allein anhand dieser Kennzahl zu messen, kritisierte Assekurata die Berichterstattung der „Bild“ noch am Tag der Veröffentlichung des Artikels. „Bei der Finanzkraft spielen viele Faktoren eine Rolle, die sich

nur mittels eines interaktiven Ratings seriös ermitteln und bewerten lassen“, teilte das Unternehmen in einer Stellungnahme mit. In ihrem Bericht ziele die „Bild“-Zeitung auf eine bestimmte Kennzahl ab. Diese stelle die Erträge, die ein Lebensversicherer aus den Kapitalanlagen seiner Kundengelder erwirtschaftet hat, den bestehenden Rechnungszinsanforderungen gegenüber. Hierüber werde der Eindruck erweckt, dass ein hoher Wert eine hohe Finanzkraft widerspiegeln und umgekehrt.

Auch bei den Versicherern kam die Berichterstattung nicht gut an. „Die ‚Bild‘-Zeitung hat nur auf Verzinsungswerte geschaut und den Rest der bilanziellen Realität völlig ausgeblendet. Man sollte sich schon differenzierter mit der Frage auseinandersetzen, wie finanzstark die deutsche Lebensversicherungswirtschaft ist. So ist das populistisch“, kritisiert Dr. Jürgen Bierbaum, Mitglied des Vorstands Alte Leipziger-Hallesche. Und es hat Auswirkungen auf das Tagesgeschäft. „Schlagzeilen wie in der ‚Bild‘ machen es nicht leichter, die Kunden von der Notwendigkeit der Altersvorsorge zu überzeugen und Vertrauen bei ihnen zu erzeugen“, erklärt Dr. Günther Blaich, Mitglied der Geschäftsführung von Swiss Life Select Deutschland.

Grundsätzliche Vorurteile der Anleger

In den vergangenen Jahren sind immer mehr Versicherer dazu übergegangen, keine Policen klassischer Prägung mehr zu anzubieten und den Kunden stattdessen neuartige Vertragsmodelle schmackhaft zu machen, die mehr Rendite versprechen, aber auch mehr Risiko bedeuten. Besonders Fondspolicen galten lange Zeit als attraktive Alternativen zur klassischen Lebensversicherung. Doch auch ihr Ruf hat gelitten: In den letzten Jahren gestaltete sich der Absatz eher schwierig, das Neugeschäft ging zurück. Bei der Suche nach Gründen wurde häufig auf die Finanzmarktkrise im Jahr 2008 verwiesen, diese habe Anleger misstrauischer gegenüber den Kapitalmärkten gemacht – selbst bei einer positiven Entwicklung der Aktienkurse über einen längeren Zeitraum. Zudem gibt es in Deutschland, anders als in anderen Ländern, immer noch grundsätzliche Vorurteile gegenüber Anlagen an den Kapitalmärkten. Darauf haben die Versicherer reagiert und setzen nun immer häufiger auf sogenannte Hybridprodukte, die eine Beitragsgarantie mit einer Fondsbindung kombinieren. Sie stellen damit ein Bindeglied zwischen klassischer und fondsgebundener Produktwelt dar.

Mittlerweile ist es der Branche gelungen, das Neugeschäft mit Fondspolicen wieder zu stabilisieren. Manche Assekuradeure können sogar von einer positiven Entwicklung der Absatzzahlen berichten. „Bei uns gibt es einen positiven Trend in Richtung alternativer Garantiekonzepte

te“, erklärt Ansgar Lürwer, Leiter Vorsorge Produktmanagement bei der Axa. Er weist allerdings auch auf ein grundsätzliches Problem hin: Für die Kunden sei das Angebot am Markt nicht einfach zu durchschauen. „Es gibt sehr viele unterschiedliche Lösungen. Und wenn wir uns einmal die Produkte anschauen, fällt es schon schwer, zu bewerten, wo ihre Stärken und Schwächen liegen und für wen sich welches Angebot eignet.“ Es sei nicht hilfreich, einzelne Produkte zu verteufeln. „Wir tun gut daran, transparent, objektiv und mit Blick auf den jeweiligen Kundenbedarf die Leistungskriterien der Produkte herauszustellen“, so Lürwer. Nach Einschätzung vieler Versicherer gibt



Dieter Rauch, VDH: „Die Dokumentationspflichten sind nicht annähernd so streng wie im Investmentsektor.“

es durchaus eine Berechtigung für die unterschiedlichen Kategorien – man müsse nur herausfinden, was das Beste für den Kunden ist.

Ruf nach mehr Regulierung

Doch das ist gar nicht so einfach, immerhin stehen Fondspolicen in dem Ruf, äußerst komplexe Produkte zu sein. Deshalb hat der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) kürzlich gefordert, dass fondsgebundene Versicherungen nur nach Erlangung einer fachlichen Kompetenz beraten und vermittelt werden dürfen. „Ich bezweifle, dass ein reiner Versicherungsberater bzw. Versicherungsmakler ohne Zulassung nach Paragraph 34f bzw. Paragraph 34h Gewerbeordnung (GewO) die erforderliche Fachkunde für die Beratung hat“, sagte VDH-Chef Dieter Rauch. Bekanntlich seien die Voraussetzungen für das Erlangen einer Zulassung im In-

vestmentsektor beziehungsweise die Regularien für die praktische Umsetzung der Beratungsleistungen sehr streng. Für Rauch wird hier mit zweierlei Maß gemessen: „Im Versicherungssektor dürfen auf Grundlage des Paragraphen 34d auch Fondspolicen, die keinerlei Garantien bieten, vermittelt werden. Überdies sind die Dokumentationspflichten hier leider nicht annähernd so streng und ausführlich wie im Investmentsektor.“

Die Versicherer wollen sich der Forderung des VDH nicht anschließen. „In der Praxis wird schon umfassend und kompetent beraten und dokumentiert. Im Moment ist die Rechtslage eindeutig, eine Erlaubnis nach Paragraph 34d GewO genügt. Fondspolicen sind Versicherungsprodukte, und damit gelten die Beratungspflichten nach Versicherungsvertragsgesetz“, betont Maximilian Beck, Bereichsleiter Vertriebsförderung Lebensversicherung bei der Basler. Dennoch sei die Sicherstellung qualifizierter Beratung wichtig. Insbesondere bei der Investmentberatung in der Altersvorsorge sei Kompetenz unerlässlich, denn hier gehe es um Vertrauen. Bierbaum sieht die Gefahr, dass die Branche auf ein Übermaß an Regulierung zusteuern würde, sollte die Forderung des VDH tatsächlich umgesetzt werden. „Inhaltlich fordere ich natürlich von jedem Vermittler, dass er fachlich qualifiziert ist und weiß, was er tut. Das fängt schon mit der Auswahl an, also herauszufinden, was im Sinne des Kunden ist“, sagt er. Die Qualifizierung im Vertrieb sei unheimlich wichtig, aber ob möglichst viel Regulierung dieses Ziel erreicht, bezweifelt er.

Die Versicherer wollen sich lieber auf die Frage konzentrieren, wie der Absatz ihrer Fonds- und Indexpolicen weiter angekurbelt werden kann. „Wenn die Niedrigzinsphase so weitergeht, die Rentenlücke so bleibt und sich die realistischen Sparraten des Normalbürgers nicht plötzlich verdoppeln und verdreifachen, ist eine Notwendigkeit für Rendite da. Das gepaart mit dem Ruf ‚Mut zur Rendite‘ von Seiten der Anbieter wird dazu führen, dass die fondsgebundene Lebensversicherung eine Renaissance erleben wird“, ist Beck optimistisch. Auch Condor-Vorstand Claus Scharfenberg schätzt das Marktumfeld positiv ein. „Der Dax 30 hat seit Jahresbeginn mehr als vier Prozent zugelegt, der EuroStoxx 50 sogar mehr als fünf Prozent. Sowohl die indexgebundenen als auch die fondsgebundenen Produkte profitieren von diesen Entwicklungen“, sagt er. Bierbaum hält es sogar für möglich, dass die Zahlen der Jahrtausendwende wieder erreicht werden können, als in Deutschland 1,28 Millionen Fondspolicen verkauft wurden: „Der Vermittler muss schauen, was der richtige Mix für den jeweiligen Kunden ist und entsprechend handeln.“

Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Flexibel und transparent für das Alter vorsorgen

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld macht es für viele Deutsche zu einer Herausforderung, ihre Altersvorsorge nachhaltig zu gestalten. Die klassische Rentenversicherung bietet Kunden die Möglichkeit ihre Altersvorsorge sicher und planbar aufzubauen. Die Zahl der Anbieter wird jedoch immer überschaubarer, da es zunehmend schwieriger wird, die Garantien abzubilden.

Fondsrenten ohne Garantien bieten mehr Chancen für eine attraktive Verzinsung, beinhalten aber durchaus auch Risiken.

Sicherheit und Rendite-Chance

Gefragt sind deshalb Produkte, welche die Themen Sicherheit und Ertragschancen gleichermaßen transportieren. Die ALTE LEIPZIGER hat mit der AL_RENTE^{Flex} ein Produkt entwickelt, das die Vorteile aus beiden Welten kombiniert. Der Clou der neuen Rentenversicherung: Der Kunde kann seine Beiträge flexibel auf Fonds und die klassische Anlage aufteilen und bei Bedarf die Aufteilung monatlich ändern. Das ermöglicht es ihm, während der Vertragslaufzeit flexibel auf Veränderungen in seiner Lebenssituation und an den Kapitalmärkten zu reagieren.

Wem Sicherheit und Garantien beim Aufbau der Altersvorsorge wichtig sind, der investiert einen Teil oder die gesamten Beiträge in die klassische Anlage. Die klassische Anlage wächst mit der deklarierten Verzinsung und kann nicht sinken. Darüber hinaus garantiert die ALTE LEIPZIGER am Ende der Ansparphase sowohl ein Garantiekapital als auch eine Garantierente. Beide werden auf Basis des



Dr. Jürgen Bierbaum

Höchstrechnungsinzins ermittelt. Mit der AL_RENTE^{Flex} kann der Kunde während der gesamten Ansparphase jeweils monatlich entscheiden, ob die Beiträge, die zudem auf bis zu zehn Prozent jährlich dynamisiert werden können, in die klassische Anlage – also das Sicherungsvermögen der ALTE LEIPZIGER – oder in Fonds investiert werden sollen.

Dabei steht den Kunden eine umfangreiche Fondspalette mit ca. 90 Fonds für jeden Anlegertyp zur Verfügung. Neben aktiv gemanagten Fonds bietet die ALTE LEIPZIGER im Rahmen der AL_RENTE^{Flex} auch eine ganze Reihe an ETFs an. Die kostengünstigen börsengehandelten Indexfonds setzen dabei auf unterschiedliche Investmentstrategien. Es können bis zu 20 Fonds gleichzeitig bespart werden. Ein Fondswechsel ist jederzeit

kostenlos möglich und die bewährten Fondsoptionen wie das professionelle Ablaufmanagement und die intelligente Anlagesteuerung (IAS) werden auch für die neue Rentenversicherung AL_RENTE^{Flex} angeboten. Mit dem Ablaufmanagement kann Schritt für Schritt von risikoreicheren in risikoärmere Anlagen umgeschichtet werden. Darüber hinaus lässt sich das Guthaben durch Umschichtung von Fonds in die klassische Anlage sichern.

Weiterhin besteht bei der AL_RENTE^{Flex} die Möglichkeit, eine BU-Absicherung einzubauen. Großen Wert legt die ALTE LEIPZIGER bei der AL_RENTE^{Flex} auf die Verständlichkeit des Produkts. Dem dient auch eine neue App, die die Gesellschaft seit kurzem anbietet. Mit fin4u (siehe www.fin4u.net) können sich die Kunden über die Wertentwicklung ihres Guthabens informieren und Änderungen, z.B. bei der Fondsauswahl, beauftragen. Dass auch die Bedingungen hinsichtlich ihrer Verständlichkeit hohen Anforderungen genügen, zeigt sich daran, dass das Institut für Transparenz (ITA) sie mit der Höchstnote „sehr gut“ ausgezeichnet hat.

Rundum-sorglos-Produkt

Das breite Fondsuniversum der neuen Rentenversicherung, ihre Flexibilität und die Möglichkeit, die Beiträge in das risikolose Sicherungsvermögen investieren zu können, machen sie zu einem Rundum-sorglos-Produkt der Altersvorsorgeplanung. Nach einem erfolgreichen Start in Schicht 3, bietet die ALTE LEIPZIGER die AL_RENTE^{Flex} ab Mitte des Jahres auch als Basisrente an.

ROUNDTABLE

„Definitiv keine Übergangs



lösung“



Die klassische Lebensversicherung steckt in der Krise, der Absatz von alternativen Produkten stagniert im Gesamtmarkt. Fünf Experten diskutieren die Chancen für Fonds- und Indexpolicen im Vertrieb.

„So krank ist ihre Lebensversicherung“ hat die „Bild“-Zeitung im März getitelt. In dem Artikel wurde die Finanzkraft der deutschen Lebensversicherer gegenübergestellt. Grundlage hierfür war eine Kennzahl, die von der Ratingagentur Assekurata im Zuge einer Studie veröffentlicht wurde. Assekurata hat anschließend darauf hingewiesen, dass es nicht sachgerecht sei, die Finanzkraft alleine anhand dieser Kennzahl zu messen. Halten Sie das fortlaufende mediale „Bashing“ der Klassik in diesem Maße für gerechtfertigt?

Bierbaum: Nein. Die „Bild“-Zeitung hat nur auf Verzinsungswerte geschaut und den Rest der bilanziellen Realität völlig ausgeblendet. Man sollte sich schon differenzierter mit der Frage auseinandersetzen, wie finanzstark die deutsche Lebensversicherungswirtschaft ist. So ist das populistisch.

Beck: Von der „Bild“ wurde ja wirklich nur eine Kennzahl herausgenommen. Und das war die Rechnungszinsbedeckung aus Kapitalerträgen im Jahr 2015. Das berücksichtigt sämtliche andere Faktoren nicht, Bewertungsreserven, Eigenkapital und ähnliches. Aber zugegeben, wenn man gerade am Flughafen ist und die Überschrift liest, stockt einem erst einmal der Atem. Es ist schon spannend, wie extrem im Boulevardjournalismus reduziert wird.

Die Teilnehmer (von links)

**Dr. Jürgen Bierbaum, Mitglied des Vorstands
Alte Leipziger-Hallesche**

Ansgar Lürwer, Leiter Vorsorge Produktmanagement Axia

Claus Scharfenberg, Vorstand Condor

**Maximilian Beck, Bereichsleiter Vertriebsförderung
Lebensversicherung Basler**

**Dr. Günther Blaich, Mitglied der Geschäftsführung
Swiss Life Select Deutschland**



Günther Blaich



Jürgen Bierbaum, Ansgar Lürwer

Aber die Schlagzeile bleibt.

Bierbaum: Ich bin mir gar nicht so sicher, was am Ende davon hängen bleibt. Es ist ein Puzzleteil, das ein Gesamtbild ergibt: „Lebensversicherung ist eh blöd.“ Aber so ist halt unsere Medienwelt.

Blaich: Die spannende Frage ist: Was bringt diese Art der Darstellung dem Verbraucher? Die Lebensversicherung wird krankgeredet, aber was ist denn die Alternative? Es gibt ja durchaus konstruktive Lösungen, aber darüber schreiben die Medien leider zu wenig.

Lürwer: Wenn wir mit unseren Kunden sprechen, spüren wir allerdings nicht die Verunsicherung, die in den Medien gestreut wird. Bei jeder Produktentwicklung machen wir Marktforschung und befragen Endkunden. Da kommt die Verunsicherung zwar vereinzelt auf, dann aber nicht aufgrund eigener persönlicher Erfahrungen der Kunden, sondern durch entsprechende Artikel in den Medien. Die sind nicht immer unberechtigt, das muss man auch sagen. Sie müssten aber mehr in die Tiefe gehen und ein Bild des Gesamtangebotes im Vergleich zu möglichen Alternativen geben. Das fällt leider häufig weg.

Die klassische Lebensversicherung steckt in der Krise, der Absatz von Alternativprodukten stagniert im Gesamtmarkt. Wie schätzen Sie das aktuelle Marktumfeld für indexgebundene sowie fondsgebundene Versicherungen ein?

Scharfenberg: Durchweg positiv, insbesondere für die fondsgebundenen Versicherungen, die eine gute Alternative zum Zinstief sind. Die Entwicklung am Aktienmarkt ist ungebrochen positiv: Der Dax 30 hat seit Jahresbeginn mehr

als vier Prozent zugelegt, der EuroStoxx 50 sogar mehr als fünf Prozent. Sowohl die indexgebundenen als auch die fondsgebundenen Produkte profitieren von diesen Entwicklungen.

Lürwer: Wir spüren nicht so sehr, dass die Nachfrage stagniert. Bei uns gibt es einen positiven Trend in Richtung alternativer Garantiekonzepte. Für den Kunden ist das Angebot allerdings nicht einfach zu durchschauen. Es gibt sehr viele unterschiedliche Lösungen am Markt. Und wenn wir uns einmal die Produkte anschauen, fällt es schon schwer, zu bewerten, wo ihre Stärken und Schwächen liegen und für wen sich welches Angebot eignet. Es hilft nicht, einzelne Produkte zu verteufeln. Wir tun gut daran, transparent, objektiv und mit Blick auf den jeweiligen Kundenbedarf die Leistungskriterien der Produkte herauszustellen. Wir etwa bieten über unterschiedliche Produktvarianten die Möglichkeit, sowohl Index- als auch fondsgebundene Komponenten zu kombinieren, um so von beiden Produktarten zu profitieren. Nachhaltig ist das Produktangebot, da der Kunde jederzeit kostenneutral zwischen den Varianten wechseln kann.

Bierbaum: Auch wir hatten im letzten Jahr keine Stagnation. Das Geschäft mit den fondsgebundenen Versicherungen hat sich sehr gut entwickelt. Wir haben im Januar eine flexible Rentenversicherung auf den Markt gebracht, mit modernisiertem Klassikbaustein und der Möglichkeit, auch in Fonds zu investieren. Da sieht es auch vielversprechend aus. Die Frage ist, ob man diesen dauerhaften Kampagnen gegen die Lebensversicherungen etwas entgegensetzen kann. Auch wenn sich die Kunden nicht beschweren, ist

Lebenslange Rente statt Experimente

Denn Sie werden älter als Sie glauben

*Oder mit welcher
Wahrscheinlichkeit
werden Sie älter als
85 Jahre?*

Jetzt Lebenserwartung berechnen!
www.deshalb-mehr-rente.de

trotzdem eine Reserviertheit spürbar, die es schwerer macht, ihnen solche Produkte zu verkaufen.

Blaich: Schlagzeilen wie in der Bild machen es nicht leichter, die Kunden von der Notwendigkeit der Altersvorsorge zu überzeugen und Vertrauen bei ihnen zu erzeugen. Aber mit qualifizierter Beratung, die das Thema Altersvorsorge ganzheitlich beleuchtet, kann das gelingen. Die Umsatzerlöse unserer Finanzvertriebe wuchsen um knapp 13 Prozent. Gerade fondsgebundene und indexgebundene Produkte haben wesentlich zum Wachstum beigetragen. Das Geschäft mit klassischen Lebensversicherungen ist hingegen rückläufig.

früher. Da gab es wenig Vielfalt, denn vor 1994 haben die Versicherer nur klassische Kapitallebensversicherungen angeboten, die alle relativ ähnlich waren. 1992 haben wir von der Uni aus die Produktentwicklung einer großen deutschen Versicherung besucht, und da hat man uns gesagt: Wir schauen, was die anderen machen und sich genehmigen lassen, und das bauen wir dann nach. Und da dachte ich: Was ist denn das für eine langweilige Branche? Jetzt haben wir einen Wettbewerb um die besten Konzepte.

Trotz aller Vielfalt – stimmt der Eindruck, dass Produkte, die völlig ohne klassische Bausteine auskommen, weiterhin die absolute Ausnahme sind?



Jürgen Bierbaum



Maximilian Beck

Beck: Auch wir haben zweistellige Zuwächse in der fondsgebundenen Altersvorsorge. Herr Lürwer, Sie sagten, die Kunden könnten die Produkte nicht genau einschätzen. Ich glaube, wir müssen noch eine Stufe weiter vorn anfangen. Welcher Vertriebspartner kann die Komplexität und Dynamik bei den Produktentwicklungen noch so nachvollziehen, dass er das ganze am Schluss wieder reduziert bekommt in einen Rat, in eine Empfehlung, die er ruhigen Gewissens beim Kunden platzieren kann? Aufgabe der Branche ist es, Transparenz zu schaffen und den Vermittlern zu erklären: In welchem Produkt – Klassik, neue Klassik, Indexpolice, Fondsrenten – ist eigentlich was drin und welches Rendite-Risiko-Profil hat dieses Produkt? Und passt es zum Kunden?

Bierbaum: Die Produktvielfalt ist aber auch ein Zeichen, dass es einen Markt mit Wettbewerb gibt. Sonst wäre es wie

Scharfenberg: Die Stärke der Lebensversicherer ist es, eine dauerhafte Mindestverzinsung und damit eine lebenslange Planungssicherheit für die Kunden garantieren zu können. Andere Kapitalverwaltungsgesellschaften können eine derart verlässliche Garantie nicht bieten. Daher ist es sinnvoll, dass die Lebensversicherer diesen wertvollen Anlagebaustein in den einzelnen Garantieproduktkonzepten berücksichtigen. Alle alternativen Garantielösungen beinhalten entsprechende Zusatzrisiken, wie etwa die Erfahrungen rund um „Variable Annuity“ eindrucksvoll belegen.

Bierbaum: Die absolute Ausnahme sind Produkte ohne klassische Bausteine sicher nicht. Bei uns gibt es im Neugeschäft einen ordentlichen Anteil von rein fondsgebundenen Lebensversicherungen. Wir haben aber in diese Produkte einen zusätzlichen Glättungsmechanismus eingebaut, wir nennen das intelligente Anlagesteuerung. Dabei geht es

Norbert Müller, Teamleiter Produktmanagement Condor Lebensversicherungs-AG

Fondspolice: Die Antwort auf das Zinstief

Angesichts niedriger Marktzinsen und des jüngsten Anstiegs der Aktienmärkte rücken Fondspolice bei Sparern wieder stärker in den Fokus. Zurecht, denn mit fondsgebundenen Rentenversicherungen können Versicherte auf flexible Art und steueroptimiert ihre Altersvorsorge aufbauen – und damit im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine ansehnliche Rendite erwirtschaften. Allerdings sind beim Thema Aktien noch viele Sparer skeptisch: Trotz nachweisbar besserer Performance gegenüber anderen Anlageklassen haben sie Angst vor einem Wertverlust.

Diesem Kundenbedürfnis nach Sicherheit bei möglichst großen Renditechancen trägt Condor Rechnung und bietet verschiedene Möglichkeiten, das Verlustrisiko in der Fondsanlage zu mindern. Zu einem regelrechten Verkaufsschlager hat sich dabei in den vergangenen zwei Jahren die regelbasierte Anlagestrategie (RBA) entwickelt.

RBA nutzt technische Signale

Die RBA erkennt langfristige Auf- und Abwärtsbewegungen an den Aktienmärkten und schichtet die Kapitalanlage je nach Trend um. Dabei setzt Condor auf den Fonds UniRBA Welt 38/200 aus dem Hause Union Investment. Dieser Fonds bezieht sich auf den Aktienindex MSCI World Daily Total Return net (EUR), der die Entwicklung von Aktien aus Industrieländern widerspiegelt, und verwendet die in der technischen Aktienanalyse gebräuchlichen 38-Tage- bzw. 200-Tage-Durchschnittswerte. Die Funktionsweise des UniRBA Welt 38/200 ist

denkbar einfach: Liegt der 38-Tage-Wert über dem 200-Tage-Schnitt, spricht dies für weitere Kursgewinne und der Fonds partizipiert an der Entwicklung der weltweiten Aktienmärkte. Liegt der 38-Tage-Schnitt dagegen unter der 200-Tage-Linie, investiert der Fonds geldmarktnah. Auf diese Weise kann der Kunde einerseits an einer Aufwärtsphase teilnehmen. Andererseits reduziert er bei langfristig negativen Entwicklungen sein Verlustrisiko.

Das Ergebnis dieser einfachen und leicht verständlichen Strategie kann sich durchaus sehen lassen. Die jährliche Wertentwicklung hätte im Zeitraum von 2004 bis 2016 9,1 Prozent betragen und damit knapp 2,0 Prozent pro Jahr mehr als mit dem Vergleichsindex ohne die Risikomindernden Effekte durch die RBA. Der UniRBA Welt 38/200 kann übrigens in allen fondsgebundenen Rentenversicherungen der Condor gewählt werden.

Garantierter Rentenfaktor

Doch gute Fonds allein sind nicht alles. Sie sorgen zwar für ein hohes Vertragsguthaben zum Rentenbeginn. Ganz entscheidend ist aber auch, wie die monatliche Rente aus dem erreichten Vertragsguthaben berechnet wird. Diese Berechnung erfolgt mit einem Rentenfaktor – und je höher dieser ist, umso höher ist die Rente. Und hier kommt der garantierte Rentenfaktor von Condor ins Spiel.

Denn Condor bietet für alle Fondspolice einen solchen garantierten Rentenfaktor ab Vertragsbeginn. Der Kunde hat somit eine „echte“ Garantie auf seinen Rentenfaktor. Bei Condor

gilt sogar eine „Günstigerprüfung“. Das bedeutet: Sollte der aktuelle Rentenfaktor bei Rentenbeginn höher sein, wird die Rente mit dem dann höheren Faktor berechnet. Diese Zusagen kann Condor aufgrund ihrer Finanzkraft und der Einbettung über die Konzernmutter R+V in die starke Genossenschaftliche FinanzGruppe nachhaltig erfüllen.

Kostenlose Condor-App

Viel Wissenswertes rund um den Rentenfaktor gibt es für Interessierte auch über eine kostenlose App von Condor. Damit kann der Nutzer beispielsweise die späteren garantierten Zahlungen aus fondsgebundenen Versicherungen bei unterschiedlichen Rentenfaktoren schnell und einfach ausrechnen.

Darüber hinaus informiert die App über garantierte Leistungen bei Lebens- und Rentenversicherungen und das Thema Lebenserwartung. Ein Lebenserwartungsrechner berechnet für Frauen und Männer individuell für jeden Jahrgang die durchschnittliche Lebenserwartung. Der Hintergrund: Die Menschen schätzen ihre Lebenserwartung im Schnitt um sieben Jahre niedriger ein als diese tatsächlich ist. Das wirkt sich auf die Altersvorsorge aus, denn eine höhere Lebenserwartung erfordert eine umfassendere Planung der Altersvorsorge. Und die Rentenversicherung ist nach wie vor die einzige Anlageform, die lebenslange Zahlungen zuzahlt. Die kostenlose App gibt es auch über die Condor-Internetseite www.deshalb-mehr-rente.de und ist für die gängigen Betriebssysteme (iOS und Android) verfügbar.



Günther Blaich



Claus Scharfenberg

darum, dass in sehr volatilen Marktphasen bei ungünstigen Trends automatisch „der Fuß vom Gas“ genommen wird. Es ist eine kapitalmarktabhängige Steuerung, die die Risiken bei fallenden Kursen und damit auch den Stress bei den Kunden reduzieren kann.

Beck: Wir beobachten, dass in vielen Verkaufs- und Beratungssituationen gar nicht richtig klar gemacht wird, was eine Garantie den Kunden eigentlich kostet. So eine Garantie ist ja ganz schnell verkauft. Wer sagt schon nein, wenn er gefragt wird, ob er die eingezahlten Beiträge am Ende garantiert wiederhaben will? Es ist aber eine psychologische Falle in der Beratung, wenn dem Kunden nicht transparent erläutert wird, dass und was Garantien kosten. Die Frage ist, wer es sich finanziell heute noch leisten kann, keine fondsgebundene Lebensversicherung abzuschließen, gerade mit Blick auf die Rentenlücke und eine vernünftige sowie auch realisierbare Rendite. Wenn ich mir die heutigen Garantie-konzepte anschau und die Überschussbeteiligungen der nächsten zehn, fünfzehn Jahre durchmodelliere, dann frage ich mich auch bei den indexgebundenen Rentenversicherungen, wo denn das Geld für den Kauf der Optionspapiere herkommen soll.

Lürwer: Ich bin davon überzeugt, dass sowohl der Deckungsstock, als auch das Fonds-Universum und indexgebundene Produkte ihre Daseinsberechtigung in der Beratung haben. Wichtig ist, den Deckungsstock so zu managen, dass er in Zukunft funktionsfähig bleibt und nicht in Bezug auf seine finanzielle Stabilität und Ertragskraft ausgehöhlt wird. Damit meine ich, dass man den Deckungsstock nicht

missbrauchen sollte für kurzfristige Erfolge bei Garantieprodukten. Im Rentenbezug werden – unabhängig vom Konstrukt in der Ansparphase – die meisten Produkte allerdings konventionell angelegt. Damit entgehen dem Kunden jedoch Renditechancen. Wir haben daher die Vorteile aus der Ansparphase in die Rentenphase übernommen und können somit Renditepotenzial und gleichzeitig garantierte Renten bieten.

Sind Hybridprodukte die ideale Lösung, die eine Beitragsgarantie mit einer Fondsbindung kombinieren, sozusagen als Bindeglied zwischen klassischer und fondsgebundener Welt?

Scharfenberg: Eine ideale Lösung kann es nicht geben. Die Herausforderung besteht darin, die zahlreichen Produktlösungen den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen zuzuordnen. Der Informations- und Schulungsbedarf nimmt mit der Anzahl der unterschiedlichen Garantieproduktlösungen zu: Wie ermittle ich korrekt die Chance-Risiko-Bereitschaft eines Kunden? Ist eine Klassik-Rente, Index-Rente, Fondsrente mit Garantie oder sogar die Fondsrente ohne Garantie die richtige Wahl?

Grundsätzlich wird den Indexpolice nachgesagt, dass sie ein möglicher Weg wären, um die Kunden letztlich zum finalen Schritt in die rein fondsgebundene Welt zu bewegen. Oder sehen Sie das nicht so?

Scharfenberg: Wir halten es nicht für sinnvoll, die Fondspolice mit dem Prädikat „einen Schritt weiter“ als eine Indexpolice einzustufen. Die am Markt vorhandenen Produktlösungen haben ihre jeweils eigenständigen Stärken

Bettlägerigkeit.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Die Swiss Life Maximo Privatrente sorgt vor – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben. maximo-rente.de



Weil man nie weiß, was vor einem liegt, bieten wir Ihren Kunden den Schweizer Vermögensaufbau, der Tag für Tag alles tut, damit sie ihre Anlageziele erreichen: die **Swiss Life Maximo Privatrente**. Für jeden Anlegertypen geeignet, sicher und flexibel. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.



SwissLife



Jürgen Bierbaum

Ansgar Lürwer

und Eigenschaften. Ob eine Indexpolice oder eine Fondspolice für den Kunden die richtige Wahl ist, ergibt sich vor allem durch das Chance-Risiko-Profil des Kunden.

Lürwer: Indexpolices sind definitiv keine Übergangslösung. Entscheidend ist, wie der jeweilige Versicherer so ein indexgebundenes Produkt baut. Wenn es zum Beispiel sehr abhängig von der Gesamtverzinsung ist, wird das irgendwann zu einer Übergangslösung führen, weil über diesen Weg nur noch marginale Rendite erwirtschaftet werden kann. Ist das aber wie bei unserem Haus nicht der Fall, ist die Indexpolice mit ihrem ausgewogenen Chance-Risiko-Profil gleichberechtigt neben der fondsgebundenen Rentenversicherung.

Blaich: Auf den einzelnen Kunden bezogen würde ich Indexpolices nicht als Zwischenschritt sehen, das muss sich vielmehr aus der Bedarfssituation ergeben. Wenn ein Kunde konservativ ist, sollte man ihn auch nicht dazu bewegen, rein fondsgebundene Polices ohne Absicherungsmöglichkeit in Risikoklasse fünf abzuschließen. Das größte Risiko ist doch, falsche Erwartungen bei den Kunden zu wecken. Vor sieben, acht Jahren hatten wir noch einen anderen Rechnungszins, andere Überschüsse, da sind dann bei einzelnen Anbietern zweistellige Renditen im Jahr herausgekommen. Das wird in Zukunft deutlich unwahrscheinlicher, damit muss man sehr vertrauensvoll umgehen.

Lürwer: Da sind wir bei einem wichtigen Punkt: Wie erkläre ich das Produkt dem Kunden und wie pointiert erläutere ich, welche Chancen, aber auch welche Risiken mit einem Produkt verbunden sind. Wie in jeder Branche gilt es, dem Kunden gegenüber transparent zu sein, ohne zu kompliziert zu werden.

Beck: Das stimmt, niemand versteht beim Autokauf, wie der Motor funktioniert, niemand versteht, wie der Fernseher funktioniert. Es gibt aber einen kleinen Unterschied zur Altersvorsorge. Den Fernseher baut man abends auf und denkt dann: ziemlich groß, guter Sound, tolles Bild. Beim Auto stellt man fest: Es fährt die versprochenen 250 oder eben nur 160. Aber wie merke ich das bei einem Altersvorsorgeprodukt? Die Branche muss insgesamt umdenken, gewisse Produktkonzepte sollten mit realistischen Renditeerwartungen hochgerechnet werden.

Blaich: Der Wettbewerb darf jedenfalls nicht darin bestehen, wer die kreativste Hochrechnung macht, sondern wer das intelligenteste Produktkonzept hat. Wenn wir darauf den Fokus legen, tun wir alle etwas Gutes für den Kunden und damit auch für den Ruf der Branche.

Bierbaum: Ich persönlich bin kein Fan von Indexpolices. Als Finanzmathematiker finde ich sie zwar interessant, aber sie sind einfach nicht richtig transparent. Der Kunde weiß gar nicht so genau, dass er da eigentlich ein Derivat kauft, das irgendwie gehebelt ist. Ich war mal bei einer Veranstaltung mit Maklern, auf der ein Experte von einer Rating-Agentur Indexpolices vorgestellt hat, und dann kam irgendwann die Frage, wie ist denn der Zusammenhang zwischen Cap und Volatilität? Und als dann selbst der Experte das nicht richtig erklären konnte, wurde der Unmut im Raum ziemlich groß.

Experten betonen, dass es wichtig sei, welcher Index bei einer Police hinterlegt ist. Der beliebteste Index ist bei deutschen Kunden immer noch der Dax. Aber muss es immer der Dax sein, nur weil dieser für sie greifbarer ist?

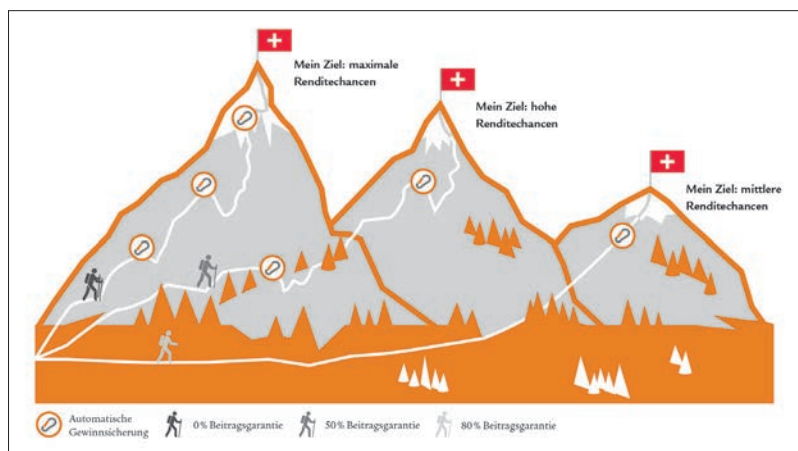
Vorsorge für Gipfelstürmer mit Swiss Life Maximo

Mit der fondsgebundenen Rentenversicherungspolice Swiss Life Maximo geht Swiss Life einen besonders innovativen Weg, um ihren Kunden die Chance auf überdurchschnittliche Kapitalerträge zu bieten. Zudem haben die Kunden die Möglichkeit, ihre Anlagestrategie aktiv mitzugestalten, erzielte Gewinne automatisch abzusichern und in den letzten Jahren vor dem vereinbarten Rentenbeginn ein Ablaufmanagement einzurichten.

Die Erfolgsgeschichte von Swiss Life Maximo startete im Sommer 2014, zunächst als Direktversicherung in der betrieblichen Altersvorsorge. Bereits ein Jahr später folgte die Einführung von Maximo für die dritte Schicht als Privatrente und für die erste Schicht als Basisrente. „Seitdem hat die Maximo-Produktfamilie unsere Erwartungen regelmäßig übertroffen, und die Akzeptanz bei Maklern und Kunden ist höher denn je“, sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland.

Risikomanagement auf höchstem Niveau

Das Erfolgsgeheimnis von Swiss Life Maximo liegt im Anspruch, die Versicherten möglichst vollumfänglich von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren zu lassen. So kann der Kunde bei Vertragsschluss aus verschiedenen Garantiehöhen wählen, je nach persönlicher Chance-Risiko-Neigung. Zudem entscheidet er sich für eine von drei möglichen Strategien, die im Rahmen der aktiven Schweizer Vermögensverwaltung von Swiss Life Asset Managers gesteuert werden. Die Schweizer Finanzexperten zählen zu den führen-



Swiss Life bietet allen Kunden hohe Renditechancen gemäß ihrer persönlichen Chance-Risiko-Neigung.

den Adressen in Europa in Sachen Vermögensmanagement und verwalten ein Vermögen von 204 Mrd. Schweizer Franken. Hinter den Strategien stehen drei aktiv gemanagte Index-Dachfonds, die einen unterschiedlich hohen Renten- und Aktienanteil enthalten.

Tägliche Kontrolle über das Guthaben

Das Besondere bei Swiss Life Maximo: Die Entscheidung darüber, wie das Kapital am strategisch sinnvollsten investiert wird, fällt ein finanzmathematischer Algorithmus aufgrund der aktuellen Kapitalmarktsituation. Und anders als Versicherungslösungen, die im Zentrum der Kapitalanlage auf herkömmliche Wertsicherungsfonds setzen müssen, prüft Swiss Life Maximo das Portfolio nicht nur einmal im Monat, sondern börsentäglich. „Damit wahren Anleger die Chance auf Renditevorteile, was sich insbesondere bei häufigen Börsentrendwechseln auszahlt. So verlässt das Kapital in der Praxis zügig den Kapitalstock, sodass

die Renditechancen der Finanzmärkte umfänglich wahrgenommen werden können“, betont Banerjee.

Ablaufmanagement und Gewinnsicherungen

Selbstverständlich können mit Maximo die Kunden ihr persönliches Chance-Risiko-Profil mitbeeinflussen. Insbesondere bei einem tieferen Absicherungsniveau können größere Renditechancen wahrgenommen werden, weil mehr Freiheit bei der Kapitalanlage besteht. Das zahlt sich vor allem bei langfristigen Anlagehorizonten aus. Unabhängig davon kann ein Ablaufmanagement aktiviert werden, das in den Jahren vor Rentenbeginn schrittweise in sicherheitsorientiertere Anlagen umschichtet. Zwischenzeitlich können Kunden auch automatische oder manuelle Gewinnsicherungen vornehmen lassen. Bei Letzterer kann der Kunde selbst entscheiden, ob er nur Teile oder das gesamte aktuelle Guthaben zum vereinbarten Rentenbeginn garantiert haben möchte.

Scharfenberg: Die Verständlichkeit eines Produktes hängt zwangsläufig mit seiner Komplexität zusammen. Ein Index, der in allen gängigen Tagesmedien besprochen wird und verfolgt werden kann, ist für Kunden besser verständlich als ein komplexer synthetischer Index, der ausschließlich für ein spezielles Produkt entwickelt wurde. Neben dem Dax kommen da sicherlich auch andere bekannte Leitindices wie der EuroStoxx50 oder der MSCI World in Frage.

Lürwer: Der Dax ist sicherlich der bekannteste Index. Ob der Dax der beste Index ist? Nein, das kann man so nicht sagen. Wichtiger noch als die Auswahl eines Index ist die

sogar schon erreicht haben. Inhaltlich fordere ich natürlich von jedem Vermittler, dass er fachlich qualifiziert ist und weiß, was er tut. Das fängt schon mit der Auswahl an, also herauszufinden, was im Sinne des Kunden ist. Die Qualifizierung im Vertrieb ist unheimlich wichtig, aber ob möglichst viel Regulierung dieses Ziel erreicht, das bezweifle ich.

Scharfenberg: Der Gesetzgeber hat im Kontext von PRIIP bereits geregelt, welche Produkte als komplex gelten und welche Anforderungen daraus an ein Kundengespräch resultieren. Zudem erfordert die Versicherungsvermittlung generell eine Zulassung, die nur bei Nachweis entsprechen-



Günther Blaich



Maximilian Beck

Frage, einerseits wie breit der Index gestreut ist und welche Möglichkeiten bestehen, die Schwankung des jeweiligen Index auf ein gewisses Maß zu begrenzen, andererseits welche Renditepotenziale der jeweilig Index hat. Neben der Höhe des Caps oder den Partizipationsraten ist die Volatilität hierbei ganz entscheidend. Dieses ist übrigens nicht nur für indexgebundene, sondern auch für fondsgebundene Produkte entscheidend.

Fondspolice gelten als durchaus komplexe Produkte. Deshalb hat der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) gefordert, dass fondsgebundene Versicherungen nur nach Erlangen einer fachlichen Kompetenz beraten und vermittelt werden dürfen. Schließen Sie sich dieser Forderung an?

Bierbaum: Da frage ich mich schon, ob wir nicht auf ein Übermaß an Regulierung zusteuern bzw. ob wir das nicht

der fachlicher Eignung erteilt wird. Zugleich ist eine gute laufende Qualifizierung unerlässlich, um die Kompetenz im Umgang mit den einzelnen Altersvorsorgeprodukten zu stärken.

Beck: In der Praxis wird schon umfassend und kompetent beraten und dokumentiert. Im Moment ist die Rechtslage eindeutig, eine Erlaubnis nach Paragraph 34d Gewerbeordnung (GewO) genügt. Fondspolice sind Versicherungsprodukte, und damit gelten die Beratungspflichten nach Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Dennoch ist die Sicherstellung qualifizierter Beratung wichtig. Insbesondere in Sachen Investmentberatung in der Altersvorsorge ist Kompetenz unerlässlich, denn hier geht es um Vertrauen. Es ist sicher einfacher, dem Kunden eine Beitragserhaltungsgarantie zu verkaufen, ohne ihm zu erklären, dass diese Geld und Rendite kostet. Aber ist das gewollt?

Einfach mehr – mit der Basler FondsRente



Rang	Gesellschaft	Tarif	Sortierung
			gesamtes Rentenkapital
1.	Basler Lebensversicherung	Basler FondsRente	163.120,00 €
2	Hanse Merkur	Vario Care Invest S	162.244,78 €
3	Die Bayerische	Fondsgebundene Leibrente (FRVGZB)	160.615,00 €
4	Hanse Merkur	Vario Care Invest M	154.525,17 €
5	Standard Life	Maxxellence Invest (S)	151.984,00 €
6	Basler Lebensversicherung	Basler PrivatRente Invest Vario	151.840,00 €
7	Volkswahl Bund	FR	151.036,00 €
8	Standard Life	Maxxellence Invest (MA)	150.065,00 €
9	Swiss Life	Maximo - Dynamic (mit 0% Garantieniveau)	149.511,89 €
10	Canada Life	GENERATION private plus	149.303,54 €
11	HDI	TwoTrust Vario Privatrente (FRWX(E)17) (wachsende Garantie)	149.290,00 €
12	Continentale	Rente Invest	148.542,19 €
13	Volkswahl Bund	FR	148.473,00 €
14	Volkswahl Bund	PrivatRente/PrivatTresor FlexVario (FARDV)	147.592,28 €
15	Swiss Life	Maximo - Balance (mit 0% Garantieniveau)	147.003,83 €
16	Allianz	PrivatRente InvestFlex 0% (RF1 (0%))	145.918,37 €
17	Swiss Life	Maximo - Income (mit 0% Garantieniveau)	144.541,87 €
18	HDI	TwoTrust Invest Privatrente (FUR17)	144.352,00 €
19	Stuttgarter	FlexRente invest (TS3 oG)	143.282,00 €
20	Ergo	ERGO Rente Chance (FFR317051Z)	142.029,06 €
21	Alte Leipziger	ALfonds (FR10)	141.394,76 €
22	Helvetia	Clevesto Allcase	138.845,00 €
23	WWK	Premium FondsRente pro (FV08 Sx)	138.779,00 €
24	Gothaer	Gothaer VarioRent Plus Fonds mit Beitragsrückgewähr FR17-1	138.340,10 €
25	Interrisk	AFRV	136.432,00 €
26	Gothaer	Gothaer VarioRent Plus Fonds FR17-2	135.613,40 €
27	Gothaer	Gothaer VarioRent Plus Fonds FR17-3	134.184,50 €
28	Stuttgarter	FlexRente invest S. Fond (TS3 oG)	133.771,00 €
29	Nürnberger	FRV (NFR2910)	133.291,00 €
30	WWK	Premium FondsRente (FV08 NT)	127.980,00 €
31	HDI	TwoTrust Fokus Privatrente (FRWX(E)17fk)	126.854,00 €
32	Zurich	Vorsorge invest Spezial (R) (FV16)	111.464,00 €
33	LV 1871	FRV	101.392,67 €
34	Zurich	Vorsorge invest Spezial (FV16)	94.271,00 €

Quelle: softfair AkquiseCenter, Leben Modul (Softfair GmbH) Datenstand 31.01.2017. Alle an softfair angebotenen Tarifanbieter wurden bei Vergleichserstellung berücksichtigt. Vorgabenszenario: Gesellschaftskonfiguration: Keine Einschränkung; Tarifausswahl: Private Rente, 3. Schicht, Eintrittsalter: 30 Jahre; Rentenbeginn: 67 Jahre; Kapitalanlage: fondsgebunden, ohne Garantien; Rentenbezugsmodell: klassisch; Todesfallschutz vor Rentenbeginn: BRG/GH; Todesfallschutz nach Rentenbeginn: Rentengarantiezeit 5 Jahre; Wertentwicklung: 6%; Weiteres: Werden bei einer Gesellschaft mehrere Tarife mit identischer Ablaufleistung ausgewiesen und unterscheiden sich diese Tarife auch sonst nicht wesentlich, wird in der Rangliste ausschließlich der Haupt-/Standardtarif angezeigt.



Höchste Ablaufleistung mit der Basler FondsRente

Mehr Highlights



Freie, individuelle Auswahl aus
97 ausgesuchten Fonds namhafter
Fondsgesellschaften



Attraktive
Mehrleistung
durch Treuebonus



Innovatives
Ablaufmanagement
(automatisch, frühzeitig, kostenfrei)



Verbesserter „BU-Retter“
mit nur 3 Risikofragen

makler
management.ag
Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen

Informieren Sie sich jetzt:

maklermanagement.ag, www.maklermanagement.ag, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: mm-maklerservice@maklermanagement.ag

Basler
Versicherungen

Blaich: Für unser Haus würde ich die These, dass die Beratungsqualität nicht ausreichend ist, nicht unterstreichen. Wir setzen schon seit Jahren konsequent auf Finanzplanung und ganzheitliche Beratung. Dazu gehört mehr als das Versicherungsgeschäft, dazu gehört auch das Investmentgeschäft. Insofern sind die Paragraphen 34d und 34f GewO bei uns elementarer Bestandteil der Ausbildung, um ganzheitlich beraten zu können.

Auf welche Kriterien achten Kunden besonders, wenn sie sich für den Abschluss einer Index- oder Fondspolice interessieren?

Beck: Bei den Kunden geht es in erster Linie um die Themen Renditeerwartung und Sicherheiten. Sie fragen eher weniger, warum in einen bestimmten Fonds investiert wird, da ist schon Vertrauen da.

Heißt das, dass die Fondsauswahl den Kunden mehr oder weniger egal ist?

wichtig. 400 Fonds müssen es sicherlich nicht sein, aber eine ordentliche Palette ist schon eine wichtige Sache. Die muss dann auf einem vernünftigen Weg zeitgemäß gehalten werden.

Sie haben gerade die regelmäßige Überprüfung angesprochen. Wie oft sollte die erfolgen?

Scharfenberg: Seit Einführung unserer Fondspolice arbeiten wir ununterbrochen mit einem unabhängigen Analysehaus für die Fondsauswahl zusammen. Als Produktanbieter geben wir vor, welche Fondskategorien angeboten werden sollen und das Analysehaus selektiert aus allen in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Fonds die Favoriten. Dahinter steht ein umfassender und transparenter Kriterienkatalog aus quantitativen und qualitativen Selektionskriterien. Einmal jährlich wird das gesamte Angebot geprüft. Kommt es zu einer Änderung der Empfehlung in einer Fondskategorie, informieren wir unsere Kunden. Diese



Ansgar Lürwer



Claus Scharfenberg

Lürwer: Es betrifft zwar nicht die Mehrzahl der Kunden, aber diejenigen, die tiefer in das Thema einsteigen, ist das nicht egal. Wir haben daher in unseren Beratungsgesprächen auch dezidierte Leitfragen zu genau diesen Aspekten, die das Risikoprofil ausloten. Ich sehe derzeit bei vielen Häusern zudem die Tendenz, die Fondsauswahl deutlich zurückzufahren. Es hat sich gezeigt, dass ein zu breites Fondsangebot die richtige Auswahl für Kunden und Vermittler eher erschwert. Viele Versicherer haben daher nicht mehr 400 Fonds zur Auswahl, sondern nur noch 20 oder 30.

Bierbaum: Die regelmäßige Pflege der Fondspalette ist

können dann selbst entscheiden, ob sie dieser neuen Empfehlung folgen wollen. Dieser jährliche „Fitness-Check“ wird von unseren Kunden und Vermittlern sehr geschätzt.

Beck: Wir überprüfen die Portfolios halbjährlich und schauen auf Qualität und Quantität. Unser Ziel ist es, eine gute Balance zwischen Breite – und damit Auswahl – auf der einen Seite und vertretbarer Komplexität auf der anderen Seite zu wahren. Über allem steht die Qualität der Fonds.

Bierbaum: Wir haben einen regelmäßigen Überprüfungsprozess eingeführt. Ob man die Überprüfung einmal im Jahr oder öfter macht, nimmt sich aber nicht so viel. Im

Sascha Bassir, Vertriebsvorstand maklermanagement.ag

Fondspolice im Aufwind

Viele Makler setzen angesichts von extrem niedrigen Zinsen wieder auf die Fondspolice in Reinkultur. Produkte liegen im Trend, die eine überlegene Rendite über lange Laufzeiten erzielen.

„Fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte erleben derzeit eine Renaissance“, beobachtet Sascha Bassir, Vertriebsvorstand der maklermanagement.ag, Vertriebservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen. Der Grund liegt in den stark gesunkenen Zinsen, die Klassikprodukte unattraktiv und Beitragsgarantien teuer machen.

Garantien haben ihren Preis

Nicht selten kann die Beitragsgarantie bei langen Sparprozessen 60 Prozent der Ablaufleistung ausmachen, so ein Ergebnis der Studie „Altersvorsorge im Niedrigzinsumfeld“, mit der die Basler Lebensversicherungs-AG das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) beauftragt hatte.

„Alle Zeichen stehen derzeit auf Fondspolice ohne Garantien, die bei langen Laufzeiten eine überlegene



Sascha Bassir, Vertriebsvorstand

Rendite erzielen können“, meint Bassir. Im Maklermarkt seien für die dritte Schicht der Altersvorsorge Produkte im Vorteil, die eine hohe Ablaufleistung erzielen können. Denn: „Makler und Kunden erwarten, dass wir aus jedem Euro die bestmögliche Leistung erzielen“, so Sascha Bassir.

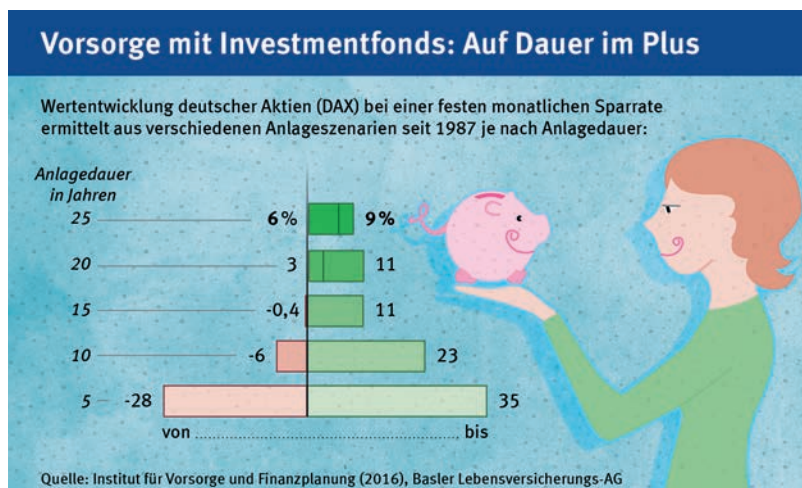
„Einfach mehr“ ist die Devise

Die neue Basler FondsRente, die seit Anfang 2017 über die maklermanagement.ag im Maklermarkt angeboten wird, liegt im Marktvergleich von soft-fair ganz vorne. Der Grund: Die FondsRente wurde einfach gestaltet und beschränkt sich auf die wesentlichen Bausteine für die Altersvorsorge.

Ascore Das Scoring zeichnete die Basler FondsRente in der Kategorie „Privatrente, fondsgebunden“ mit dem Prädikat „herausragend“ aus. In der Begründung hieß es: „Die geradlinige Struktur dieser Fondsrente ist für Kunden und Vermittler gleichermaßen leicht zu verstehen.“ Und weiter wurde hervorgehoben, dass sich der neue Tarif „nicht in Zusatzbausteinen, Optionen und Absicherungsmodulen verzettelt – er kann vor allem eines: Rendite.“

Mit langen Laufzeiten im Plus

Je länger der Sparprozess dauert, desto geringer ist das Verlustrisiko bei gleichzeitig höheren Performanceaussichten im Vergleich zu konventionellen Sparformen. Hierzu nochmals die IVFP-Studie: Anleger, die seit 1987 regelmäßig einen gleichbleibenden Monatsbeitrag über einen Zeitraum von mindestens 20 Jahren in einen Aktienfonds mit Anlageschwerpunkt Deutschland (DAX) investierten, haben letztlich kein Geld verloren (siehe Infografik). Die Spanne der minimal beziehungsweise maximal erzielten Rendite lag bei DAX-Investments zwischen 3 Prozent und 11 Prozent im Jahr. Bei einer Haltedauer von 25 Jahren wurde eine durchschnittliche Rendite zwischen 6 und 9 Prozent erzielt.





Maximilian Beck



Jürgen Bierbaum

Neugeschäft reicht den meisten Vermittlern eine übersichtliche Palette, also 20 bis 30 Fonds. Es gibt aber auch Berater die etwas höhere Ansprüche an die Auswahl stellen oder eigene Empfehlungslisten haben. Daher halten wir ca. 80 bis 100 Fonds vor, um die verschiedenen Bedürfnisse zu bedienen.

Blaich: Es muss analysiert werden, wie sich die Produkte entwickeln, welche Veränderungen es gibt, welche Fonds gut performen und bei welchen Fonds wir Bedenken haben. Aber auch die Vermittler müssen einmal jährlich den Finanzplan ihrer Kunden überprüfen, das ist unsere Erwartungshaltung. Haben sich die Rahmenbedingungen beim Kunden verändert oder verläuft sein Leben weiterhin in den uns bekannten Bahnen? Bei Bedarf müssen dann auch die Fonds überprüft werden.

Lürwer: Unsere Lösung sieht grundsätzlich einen Automatismus vor, so dass die Kapitalanlage gemäß dem Risiko-Rendite-Profil der unterschiedlichen Produktvarianten jährlich angepasst wird. Dies dient als Service für unsere Kunden, aber natürlich auch für unsere Vertriebspartner. Darüber hinaus bieten wir auch an, das Risikopotenzial gemäß der Restlaufzeit optimal zu managen. Sofern der Kunde darüber hinaus individuelle Anpassungen wünscht – zum Beispiel einen Fondswechsel – zeigen wir ihm jährlich die aktuelle Situation des Vertrages, sowie die Handlungsalternativen auf.

Im Jahr 2000 wurden in Deutschland noch 1,28 Millionen Fondspolizen verkauft, zuletzt waren es 827.000. Können die Zahlen der Jahrtausendwende irgendwann wieder erreicht werden?

Scharfenberg: Das ist grundsätzlich denkbar, aber von zahlreichen Einflussfaktoren abhängig: Kapitalmarktentwicklung von Zinsen und Aktien, gesetzliche Regulierungen, etc. Sicher ist, dass eine stärkere Regulierung des reinen Fondsgeschäfts wie zum Beispiel durch MIFiD2 die Attraktivität der Fondspolizen erhöht.

Beck: Wenn die Niedrigzinsphase so weitergeht, die Rentenlücke so bleibt und sich die realistischen Sparraten des Normalbürgers nicht plötzlich verdoppeln und verdreifachen, ist eine Notwendigkeit für Rendite da. Das gepaart mit dem Ruf „Mut zur Rendite“ von Seiten der Anbieter wird dazu führen, dass die fondsgebundene Lebensversicherung eine Renaissance erleben wird.

Lürwer: Der Trend geht in Richtung Fondspolizen. Es wird in den kommenden Jahren sicherlich immer mehr Produkte geben, die weniger Garantien beinhalten. Ich glaube trotzdem, dass alle Produktvarianten eine Daseinsberechtigung haben, die Kombination ist das Entscheidende. Vielleicht reden wir aber in fünf Jahren über deutlich gestiegene Zinsen, dann haben wir eine andere Diskussionsgrundlage.

Blaich: Private Altersvorsorge ist notwendig, um das längere Leben finanzieren zu können. In dem Zuge braucht man als aufgeklärter Kunde in der Niedrigzinsphase auch Renditechancen. Deshalb glaube auch ich, dass wir bei den Fondspolizen weiteres Wachstum sehen werden. Das ist wichtig, damit unsere Kunden im Rentenalter zufrieden auf ihr Leben zurückblicken können und ihren Ruhestand in einem gewissen finanziellen Wohlstand verbringen dürfen.

Dr. Patrick Dahmen, Vorstand der AXA Konzern AG zuständig für das Ressort Vorsorge

Sicherheit und Chancen in Balance

Sie sind seit drei Jahren mit einem neuen Vorsorgeangebot am Markt. Wie wird das Produkt angenommen?

Dahmen: Wir sind 2014 mit der Relax Rente an den Markt gegangen und haben sie seitdem kontinuierlich weiterentwickelt. Das Besondere: Sie verbindet die Sicherheit des Deckungsstocks mit einer Indexpartizipation und bietet darüber hinaus noch eine Fondskomponente. Somit muss sich der Kunde nicht zwischen unterschiedlichen Produktvarianten entscheiden, er findet die für ihn interessanten und wichtigen Komponenten in einem Produkt. Mit der Akzeptanz bei Kunden und Vertriebspartnern sind wir sehr zufrieden. Mittlerweile entfällt ca. ein Drittel des Vorsorge-Neugeschäfts auf die Relax Rente.

Was genau heißt Fondskomponente bei der Relax Rente?

Dahmen: Bei der Relax Rente kann der Kunde je nach Marktsituation oder persönlicher Präferenz zwischen unterschiedlichen Varianten wählen. Für eine nachhaltige Altersvorsorge spielen unter Renditegesichtspunkten sowohl Index-, als auch Fondskomponenten eine sehr wichtige Rolle. Essentiell ist die richtige Balance der Komponenten, über die sich das Produkt äußerst flexi-



Dr. Patrick Dahmen

bel unterschiedlichsten Anforderungen anpasst. Dieses Austarieren sollte jedoch nicht Aufgabe des Kunden sein, hier bieten wir entsprechende Lösungen. Eine Fondskomponente – neben einer Indexbeteiligung – bietet die Relax Rente in den Varianten Comfort und Chance, ergänzt um einen Garantiebaustein. Während der Ansparphase kann der Kunde zudem kostenlos zwischen den Varianten wechseln und einzelne Komponenten zu- oder abwählen. Die Flexibilität bietet die Relax Rente übrigens nicht nur in der Anspar-, sondern auch in der immer wichtiger werdenden Verrentungsphase.

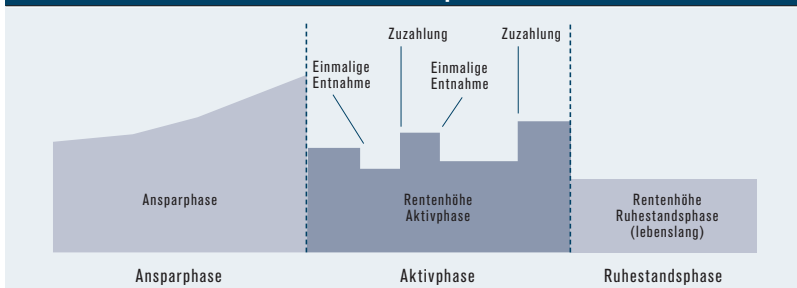
Die Rentenphase scheint insgesamt eine immer höhere Gewichtung zu bekommen...

Dahmen: In den vergangenen Jahren haben sich die Lebensversicherer fast ausschließlich mit der Weiterentwicklung der Ansparphase beschäftigt – obwohl die Rentenphase für den Kunden ein mindestens ebenso relevanter Zeitraum ist. Hinzu kommt, dass die meisten Menschen ihre Lebenserwartung unterschätzen – laut einer GDV-Studie im Durchschnitt um sieben Jahre. Dadurch steigen die Ansprüche an den Finanzbedarf im Ruhestand. Und die Absicherung sollte – auch das ist ein Ergebnis von Studien – flexibler sein als bislang. Denn wer weiß heute schon, wann er in Rente geht oder wann welche Rentenhöhe benötigt wird. Genau für diese Anforderungen sind wir als einer der ersten Anbieter schon Anfang 2016 mit unserer Rentenlösung Performance Flex für die Relax Rente an den Markt gegangen: Sie bietet die Vorteile, der Relax Rente aus der Ansparphase auch im Ruhestand.

Wie funktioniert Performance Flex und was hat der Kunde davon?

Dahmen: Bei Performance Flex können die Kunden ihre Rentenhöhe flexibel anpassen oder verschiedene Auszahlungsmöglichkeiten wählen. Auch eine komplette oder anteilige Entnahme des Guthabens ist möglich. Für bessere Renditechancen auch in der Rentenphase sind sie an den Kapitalmärkten beteiligt. Hinzu kommt die Sicherheit einer garantierten lebenslangen oder abgekürzten Rentenzahlung. Performance Flex gibt es auch als sofort beginnende Rentenversicherung.

Übersicht der Flexibilitäten in der Auszahlphase Performance Flex



**Eine Altersvorsorge, die so individuell ist
wie das Leben Ihrer Kunden.**

RELAX RENTE

**Die Relax Rente mit Auszahlphase
Performance Flex – finanzielle
Beweglichkeit ein Leben lang.**

Weil man nie weiß, was die Zukunft bringt, hat AXA eine Vorsorgelösung entwickelt, die sich jederzeit einfach an wechselnde Kundenbedürfnisse und Kapitalmarktentwicklungen anpassen lässt. Dank der neuen Auszahlphase Performance Flex können Ihre Kunden ihre Rente entsprechend den individuellen Bedürfnissen auch im Ruhestand flexibel anpassen, ohne dabei auf Rendite und Sicherheit verzichten zu müssen. Performance Flex unterteilt den Ruhestand in eine Aktiv- und eine Ruhestandsphase. Je nach Präferenz können Kunden ihre Rentenhöhen in beiden Phasen variieren sowie Entnahmen und Zuzahlungen in der Aktivphase tätigen. Darüber hinaus lassen sich höhere Renten durch die Indexbeteiligung während der Aktivphase erzielen.



Weitere Informationen zur
Relax Rente finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / **neu definiert**

