

Auf den Inhalt kommt es an

Wie soll eine Fondspolice sein? Flexibel und chancenreich, anschaulich und transparent, aber vor allem für den Kunden, sein Alter und seine Lebenssituation angepasst. Zum einen ist dafür der Mantel verantwortlich. Zum anderen der Inhalt, sprich der Fonds.



Vor der Finanzkrise war alles anders. In der Regel hatte man einen Lieblingsversicherer oder der Kunde hatte eine diesbezügliche Präferenz. Dann wurde der Vertrag an den Kunden angepasst: Beginn, monatliche Rate, Ablaufdatum, optionale Zuzahlung und schwupps, wir hatten eine monatliche Rente oder Ablaufleistung. Ach... da war ja noch was: die Auswahl des Fonds. Da wurde meist eine KAG ausgewählt, die auch dem Endkunden durch Werbung bekannt war und als Strategie klingt Growth doch immer gut... DAX oder Europa? Fertig war der Fonds, und er wurde trotz des flächendeckenden Aufkommens von Wechseloptionen (so genanntes Switchen) nie wieder angefasst. Doch je nach Ein- oder Ausstieg aus dem Aktienfonds konnte durch diverse Krisen die vorher so schön gerechnete Rendite ganz woanders liegen. Erschwerend kam hinzu, dass viele Garantiefonds damals in der so genannten Cash-Lock Falle steckten, sobald die Kurse einmal fielen und dann bei wieder steigenden Kursen nicht mehr vom Aktienmarkt profitieren konnten. Und nur wenige Zielfonds konnten Renditen bei Seitwärts- oder fallenden Märkten erreichen. Hä? Rendite bei fallenden Märkten. Ja, auch bei nicht steigenden Aktienmärkten gibt es einige Fonds, die Rendite erwirtschaften können. Managed Future Fonds oder Vermögensverwaltende Fonds zum Beispiel. Nur gab es diese in der Regel nicht in Fondspolice. Und das wichtigste: Die Zinsen waren vor der Finanzkrise so gut, dass es eigentlich wenig Gründe gab, wegen ein, zwei Prozent mehr in den risikoreichen Aktienmarkt zu gehen.

Machten doch normale Kapitalrentenversicherungen einen guten Job. Heute bieten die meisten Versicherer Mäntel, die mehr Flexibilität und Transparenz bieten. Garantien werden mittels Dreitopfhybrid oder ausgeklügelten Techniken anders abgebildet und lassen damit die Chance bei wieder anziehenden Kursen weiter offen. Viele Versicherer bieten mehr Flexibilität für alle, die ihre fondsgebundene Rentenversicherung selbst mitgestalten wollen. Die Produkte lassen sich an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bieten gleichzeitig maximale Wachstumschancen. Kunden können aus einem breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsangebot wählen.

Schöne neue Welt

Bei Gesellschaften wie AXA, Condor, Standard Life oder LV 1871 haben Makler die Wahl zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder intelligenten Portfolio-Lösungen. Dabei kann das Chancen-Risiko-Profil auch mit individuell gewünschten Garantieniveaus gedeckt werden. Bei einigen Anbietern wie der LV 1871 sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich. „Unsere Policen StartKlar und MeinPlan sind für uns auch ein klares Statement pro



Hermann Schrögenauer
Vertriebsvorstand
LV 1871



Christian Nuschele
Head of Sales & Marketing
Standard Life Deutschland



Dirk Fischer
Geschäftsführer
Patriarch Multi-Manager GmbH

Lebensversicherung. Wir glauben fest an die Notwendigkeit und Zukunftssicherheit zeitgemäßer Lebensversicherungsprodukte. Solidarische Systeme auf Basis einer Versicherten-gemeinschaft in einem System auf Gegenseitigkeit sind kein Auslaufmodell, sondern eine der Antworten auf die Anforderungen an eine zukunfts-sichere Altersvorsorge“, so Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der LV 1871. Auch Christian Nuschele, Head of Sales bei Standard Life Deutschland und Österreich, stößt in das gleiche Horn: „Unsere Kunden und Makler schätzen an den MyFolios vor allem, dass sie zuverlässig die Rendite liefern, die dem individuell gewählten Risikoprofil der Anleger entspricht und dadurch die Planbarkeit erhöhen.“ Entscheidung statt Passivität ist ein Motto des Fondsanbieters und Vermögensverwalter Patriarch. Wenn der Makler nicht selber verantwortlich umschichten will oder soll und das Risikoprofil des Kunden somit nicht anpassen kann, muss er jemand anderes im Sinne des Kunden diese Verantwortung übertragen. „Eine außergewöhnliche Performance kann nur durch einen aktiven Managementstil erreicht werden“, so Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch. Nichts spricht gegen den Einsatz von ETFs, wenn der Kunde es will und es zu ihm passt. Aber spätestens

im Alter sollte umgeschichtet werden. Viele Versicherer bieten hierfür Lösungen an, aber auch Vermögensverwaltende-Fonds oder auch Life Circle-Fonds können das gut abbilden. Wer sich mit Fonds nicht auskennt, kann durch Risiko-Rendite-Abfragen des Kunden die Auswahl eingrenzen. Analysetools und Vergleiche geben ein Feedback über die Entscheidung und machen einen Folgetermin zum Umschichten für Vermittler und Kunden zum Happening. Danach kann man ja noch andere wichtige Themen der Absicherung ansprechen...

Gutes Gewissen und gute Rendite

Einen etwas anderen Weg geht die Bayerische mit der nachhaltigen Versicherung Pangaea Life. Diese konnte bereits im ersten Jahr eine erfolgreiche Bilanz vorweisen: Trotz der üblichen Zusatzkosten am Anfang für die Auflage des eigenen Anlagefonds brachten die Investments in Erneuerbare Energien bereits im ersten Geschäftsjahr eine Rendite von 4,01 %. Hier ist der Inhalt erstens grün und zweitens gut gemanagt. Die Anlagen verantwortet die auf Nachhaltigkeit spezialisierte Hamburger Investmentgesellschaft Aquila Capital. Die vier bislang erworbenen Energieinfrastruktur-Projekte repräsentieren eine installierte Gesamtleistung von knapp 600.000 Megawattstunden pro Jahr. Durch eine unmittelbar bevorstehende fünfte Beteiligung wird diese Zahl auf über 910.000 Megawattstunden pro Jahr steigen. Die daraus resultierende CO₂-Einsparung von mehr als 170.000 Tonnen entspricht dem jährlichen Ausstoß von über 100.000 Pkw.

Bei den Projekten handelt es sich um je einen Windpark in Dänemark und Norwegen sowie zwei Photovoltaik-Projekte in Portugal. Die kurz vor Geschäftsabschluss stehende fünfte Investition betrifft ein Investment an einem Wasserkraft-Portfolio auf der iberischen Halbinsel, weitere Objekte sind in der Prüfungsphase. „Wir sind sehr zufrieden mit der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Aquila Capital und wollen das gemeinsame Engagement weiter strategisch ausbauen“, sagt Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen. „Der bisherige Track Record ist beeindruckend und doppelt nachhaltig – sowohl finanziell als auch ökologisch.“ Allein durch die Analyse-Software von MORGEN & MORGEN oder die Altersvorsorgesoftware von vielen Pools wie Fonds Finanz, blau direkt, BCA oder Apella machen die Vermittlung sicher und transparent. Aber es geht noch transparenter. LV 1871 bietet mit dem neuen Co-Creation-Tool Vermittlern und Kunden eine Software, um den Bedarf noch besser einzuschätzen. Anschaulich wird gezeigt, wie der Kunde flexibel in seine Altersvorsorge investieren kann. Den aktuellen Stand sowie die Entwicklung seiner Fondsrente kann der Kunde nach Abschluss im digitalen Kundenportal einsehen. Auch Standard Life bietet so etwas an. Das neue Online-Tool ist kostenfrei auf der Webseite von Standard Life verfügbar und sehr einfach anzuwenden. Die Kunden müssen lediglich angeben, welchen Betrag sie einmalig bzw. laufend anlegen möchten und wie lange die Laufzeit sein soll. Die Übersicht zeigt dann den Korridor der zu erwartenden Resultate. Für jeden Risikotyp von defensiv über ausgewogen bis zu chancenorientiert werden dabei die minimale, die durchschnittliche und die maximal prognostizierte Performance nachvollziehbar dargestellt. Mit zwei virtuellen Schieberegler lassen sich Laufzeit und Betrag der Anlage jederzeit verändern und die Prognosen werden entsprechend angepasst. (lvs)



Martin Gräfer
Vorstand
die Bayerische