

# Verständlich, verlässlich, günstig und bequem

*Fondspolices sind wie Ross und Reiter. Nur zusammen funktionieren sie perfekt für den Kunden. Und sind im besten Fall mehr als die Summe der einzelnen Teile. Mit der Patriarch hat die AXA einen Premium-Anbieter in Sachen Fonds im Portfolio. Stefan Schreiber, Key-Account-Manager Vorsorge im Makler- und Partnervertrieb der AXA und Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH stellen sich im Doppelinterview den Fragen der finanzwelt.*

**finanzwelt:** Die Niedrigzinsphase wird zumindest in Europa noch lange anhalten. Somit sind Fondspolices alternativlos, wenn es neben einer sicheren Anlage auch um eine Rendite oberhalb der Inflation geht. Einige Anbieter setzen auf Garantie und Deckungsstock, andere nicht. Wie sehen Sie das?

**Dirk Fischer»** Deckungsstockpolices mit einem Garantiezins von 0,9 % p. a. und einer Durchschnittsrendite des Deckungsstocks der meisten Versicherer um die 2,75 % haben für mich ausgesorgt und können aktuell ja kaum die Versicherungskosten decken. Jede Garantieförm schmälert die ohnehin schmale Rendite noch einmal. Daher sind für mich gute Fondsinhalte ohne starre Garantie als Renditemotor in einer Police unersetzlich.

**finanzwelt:** Welche Absicherungsmechanismen haben Sie eingebaut?

**Fischer»** Hier gibt es mehrere Formen. Wenn der Gesetzgeber eine harte Garantie vorgibt, ist diese natürlich als Bruttobeitragsgarantie in den betroffenen Tarifen hinterlegt. Wählt der Kunde Fondsinhalte, kann er zunächst einmal jederzeit von der Fondsseite in den Deckungsstock des Versicherers wechseln, wenn er weniger Risiko möchte. Besonders beliebt sind aber die verschiedenen anwählbaren „Trend 200-Strategien“ innerhalb der A&A Superfonds-Police. Über diese Timingmodelle ist der Kunde über einen dynamischen Fondsvermögensverwaltungsansatz phasenweise im Aktienmarkt engagiert, wechselt in schwierigen Marktphasen aber zu 100 % in den Geldmarktbereich. Ein Ansatz, den es exklusiv nur in der A&A Superfonds-Police gibt und welcher sich bereits seit acht Jahren sehr bewährt hat und zusätzlich eine sehr auskömmliche Rendite für die Policeninhaber erwirtschaftet hat.

**finanzwelt:** Es gibt geföhlt 1.000 Fondspolices am Markt. Warum sollte der Kunde unbedingt diese wählen?

**Fischer»** Wir reden hier von einer „Lebenszykluspolice“. Der Versicherungsmantel ist eben so flexibel, wie alle Herausforderungen des Lebens und passt sich den Kunden-

anforderungen auf Wunsch gerne an. Dazu ist das Fondsuniversum der Police absolut einzigartig, insbesondere die Trend 200-Konzepte, die es ansonsten nicht in Versicherungslösungen gibt. Alle Fondsinhalte sind besonders kostengünstig eingekauft. Sprich nur Clean-Share-Classes, keine Performancefee, häufig ETFs. Denn niedrige Kosten sind wichtig in Zeiten magerer Renditen.

**finanzwelt:** Auf den Inhalt kommt es an: Welche Wahl haben Berater und Kunde bei der Auswahl der Zielfonds?

**Fischer»** Der Versicherungsnehmer kann zwischen rund 30 kostengünstigen Einzelzielfonds mit unterschiedlicher Risikoausprägung von diversen KVGen wählen, sowie aus gut zehn verschiedenen Fondsvermögensverwaltungsstrategien. Zweites liegt stark im Trend, da sowohl der Berater als auch der Endkunde sich hiermit die permanent geforderte jährliche Nachberatung nach IDD ersparen.

**finanzwelt:** Bieten Sie Möglichkeiten der Umschichtung? Zum Beispiel bei fallenden Kursen oder gegen Ende der Laufzeit, Stichwort Risikominimierung.

**Stefan Schreiber»** Erstens kann die Aufteilung der zukünftigen Anlagebeiträge in die Fonds monatlich geändert werden, so genanntes Switchen. Dabei kann aus allen Fonds, die für den Vertrag zur Verfügung stehen, gewählt werden. Das Switchen ist kostenfrei. Zweitens erfolgt ein Wechsel mit dem gesamten Fondsvermögen zwischen den verschiedenen Fonds jederzeit kostenfrei. Drittens dämpft das Absicherungsmanagement vor Rentenbeginn Schwankungen in der Wertentwicklung. Das Absicherungsmanagement beginnt frühestens sechs Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn. Wir übertragen das Fondsvermögen schrittweise in einen defensiven Fonds. Beim ersten Mal 20 %, dann 40 % dann 60 %, dann 80 % und beim letzten Mal 100 % (ohne Gebühren oder Ausgabeaufschläge).

**finanzwelt:** Welche weiteren Möglichkeiten hat der Kunde noch, um im Tarif Marktschwankungen zu vermeiden? Vermögensverwaltende Zielfonds?

**Fischer»** Fondslösungen mit automatisch integrierter Absicherung sind hier die Zauberformel. Über die Trend 200-Strategien partizipiert der Policensparer überwiegend an jedem Börsenaufwärtstrend und nur marginal an jedem Börsenabwärtstrend. Im Schnitt der letzten gut

acht Jahre generierte dies dem Anleger ca. 5 % p. a. nach laufenden Fondskosten. Setzt man nun noch circa 1,25 % durchschnittlich für den Policenmantel jährlich an, kommen wir auf netto circa 3,75 % p. a. inkl. eingebauter Absicherungsthematik. Das passt für viele Alters

**Stefan Schreiber**



vorsorgesparer und ist im Deckungsstock- und Garantievericherungsbereich nicht zu finden.

**finanzwelt:** Welche drei Anforderungen muss der Kunde an seine Versicherung haben, damit dieser Tarif der beste ist?

**Fischer»** Günstige Kosten, ordentliche, schwankungsarme, dauerhafte Renditen und maximale Flexibilität des Versicherungsmantels. Das wird angeboten von einem der zwei einzigen systemrelevanten Top-Versicherer in Deutschland!



**Dirk Fischer**

**finanzwelt:** Welche Möglichkeiten bietet der Tarif dem Kunden bei finanziellen Schwierigkeiten?

**Schreiber»** Wir bieten hier unterschiedliche Möglichkeiten an, die es Kunden ermöglichen, den Vertrag bei Zahlungsschwierigkeiten weiterzuführen, z. B. eine Beitragsfreistellung oder unter bestimmten Voraussetzungen die Stundung oder Teilstundung von Beiträgen. Es ist auch eine Änderung der Beitragszahlweise, die Verlängerung der Vertragslaufzeit oder der Ausschluss evtl. Zusatzversicherungen möglich. Der Kunde kann auch eine Beitragsreduzierung vornehmen oder ggf. ein Policendarlehen in Anspruch nehmen. Letztendlich kommt es auf die individuelle Situation des Kunden an, hier beraten wir gern.

**finanzwelt:** Lässt sich der Vertrag auch noch nach Ende der Beitragszahlungsdauer über Einmalbeiträge besparen?

**Schreiber»** Vor Rentenbeginn kann einmal pro Kalenderjahr ein zusätzlicher Betrag, so genannte Zuzahlung, in den Vertrag eingezahlt werden. Damit erhöht sich das Vertragsvermögen.

**finanzwelt:** Sind Entnahmen und Zuzahlungen auch noch in der Rentenphase möglich?

**Schreiber»** Bei der Auszahlphase „Performance“ teilt sich die Auszahlung in eine Aktivphase und Ruhestandsphase auf. Während der Aktivphase findet eine indexbezogene Kapitalanlage statt. Die Dauer der Aktivphase beträgt mindestens 15 Jahre, längstens bis zum 85. Lebensjahr der versicherten Person. Während der Aktivphase bestehen folgende Möglichkeiten: Erstens: Entnahmen. Die Einzelheiten zum Umfang und den Konditionen der Entnahme sind gesondert zu vereinbaren. Zweitens: die Änderung der Rentenhöhe. Und drittens: Zuzahlungen. Die Zuzahlung muss aber mindestens 500 Euro betragen.

**finanzwelt:** Kann ich das Vertragsvermögen auch in der Rentenphase zumindest teilweise noch in Fonds investieren?

**Schreiber»** Während der Aktivphase findet eine indexbezogene Kapitalanlage statt – keine Investition in Fonds!

**finanzwelt:** Welche Möglichkeiten der Verrentung gibt es?

**Schreiber»** Die Auszahlphase Standard, das ist eine konventionelle Verrentung. Dann die Auszahlphase Performance. Hier teilt sich die Auszahlung in eine Aktivphase und Ruhestandsphase auf. Während der Aktivphase findet eine indexbezogene Kapitalanlage statt. Die Dauer beträgt mindestens 15 Jahre, längstens bis zum 85. Lebensjahr der versicherten Person. In der Ruhestandsphase erfolgt die Verrentung konventionell. Sie beginnt spätestens mit dem 85. Lebensjahr der versicherten Person.

**finanzwelt:** Welche Optionen gibt es sonst noch? Gibt es beispielsweise optional auch eine Pflegeversicherung?

**Schreiber»** Wir haben eine Garantie-Option mit Wechsel in den konventionellen Deckungsstock per Shift. Wir können Zielsummen bei Vertragsabschluss festlegen. Der Kunde wird dann informiert, wenn der Vertrag diese Summe erreicht hat. Und wir können Zusatzversicherungen wie BUZ und Risikozusatzversicherung einschließen.

**finanzwelt:** Ab welcher Laufzeit rechnen sich in dem Produkt die Kosten des Versicherungsmantels?

**Schreiber»** Diese Frage kann man so pauschal nicht beantworten. Es ist immer abhängig von der individuellen Situation, insbesondere der steuerlichen Gegebenheiten, dem Eintrittsalter und der späteren Verwendung des Vertrages als lebenslange Rentenversicherung oder als Kapitalauszahlung.

**finanzwelt:** Welche Gründe gibt es, dass Fondspolizen zurzeit nicht den Stellenwert bei der Altersvorsorge haben, wie z. B. vor der Finanzkrise?

**Fischer»** Bei der jüngeren Generation gilt vorsorgen derzeit als wenig sexy. Dabei droht genau dieser Klientel besonders die Altersarmut, wenn nicht gespart wird. Seit Anfang 2018 haben wir durch die enormen Kostenanpassungen von Fondspolizen im Rahmen der IDD die mit Abstand besten Polizen aller Zeiten. Aber hören Sie davon etwas von Seiten der Politik oder den Medien? Leider nein. Somit liegt es bestimmt nicht am Produkt oder am Bedarf. Sondern leider einfach an der Kommunikationspolitik und am fehlenden Grundfinanzwissen in der Bevölkerung.

**finanzwelt:** Was können Vermittler tun, um das Thema wieder mehr in den Fokus des Kunden zu rücken?

**Fischer»** Zunächst einmal nicht müde werden, dem Kunden einfach offen und transparent die Situation um die Altersvorsorge in Deutschland aufzuzeigen. Danach klar heraus zu stellen, dass es auch heute gute und verlässliche Renditemöglichkeiten im Altersvorsorge-segment gibt. Sogar so günstig wie nie zuvor. Dann erwacht der latent ohnehin vorhandene Bedarf nach einer solchen Lösung automatisch.

**finanzwelt:** Wie müssen Produkte gestrickt sein, damit sie den heutigen Anforderungen im Vertrieb bestehen?

**Fischer»** Gerade im Lebensversicherungssegment ist weniger Komplexität eindeutig mehr. Eine Lösung muss verständlich, verlässlich, kostengünstig und bequem sein. Gute Serviceleistungen und Marketingunterstützung sind die grundsätzlichen Basics. Und natürlich muss die Verprovisionierung attraktiv und marktgängig sein. Über das LVRG sieht sich der Vermittler schon mit längeren Stornohaftungszeiten konfrontiert, da muss wenigstens die Vergütung stimmen. (Ivs)