

„Positive Entwicklung“

IVFP-Geschäftsführer **Frank Nobis** über Vermittlerorientierung, Kostenquoten und Marktpotenziale in der neuen Altersvorsorge-Welt

→ **DAS INVESTMENT:** Nicht nur die Kunden, auch viele Berater und Vermittler müssen umdenken, wenn es um die neue Garantiewelt geht. Wie weit ist man hier? **Frank Nobis:** In unseren Schulungs- und Fortbildungsseminaren merken wir deutlich, dass sich die Bereitschaft der Berater und Vermittler, sich mit der Garantiewelt auseinanderzusetzen, ändert. Sie sind aufgeschlossener und interessierter beim Thema kapitalmarktnahe Altersvorsorge als noch vor einigen Jahren. Ich erwarte, dass sich das Interesse noch deutlich steigert.

Wie wirkt sich die Anpassung der Produktwelt an das Niedrigzinsumfeld aus?

Nobis: Nicht nur die Produktwelt, sondern das gesamte Themenfeld Altersvorsorge mausert sich zunehmend zum Expertenthema. Eine passgenaue Vorsorgelösung hängt von der individuellen Risikoneigung, der persönlichen Kundensituation und den Einkommensverhältnissen ab. Qualifizierungs- und Schulungskonzepte für die Berater werden immer wichtiger. Zudem müssen unterstützende Softwarelösungen sinnvoll eingesetzt werden: vom Akquisegespräch bis zum Produktabschluss. Das IVFP bietet geeignete Softwarelösungen und Schulungskonzepte an.

Gibt es noch Entwicklungsbedarf?

Nobis: Die Kosten bei einigen Anbietern müssen sinken. Zudem werden noch zu wenige Produkte für eine index- oder fondsgebundene Rentenphase angeboten. 1960 betrug die durchschnittliche Rentenbezugszeit noch 9,9 Jahre. Ein Mann, der im Jahr 2016 mit 65 Jahren in Rente gehen wird, lebt statistisch noch fast 20 Jahre. Das



Frank Nobis

Der Bankkaufmann ist seit 2004 Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) sowie Fachautor und Fachreferent in den Bereichen Altersvorsorge und Financial Planning

Foto: Dominik Garban

und die niedrigen Zinsen sind die Gründe, warum wir auch in der Rentenphase kapitalmarktnahe Lösungen brauchen.

Immer mehr Asset-Management-Gesellschaften arbeiten mit Versicherern zusammen, um ertragsstärkere Strategien umzusetzen. Ein guter Ansatz?

Nobis: Der Vorteil dieser Kooperationen liegt auf der Hand. Lebensversicherungsunternehmen sind die Experten, um lebenslange Renten zu kalkulieren und zu gewährleisten. Investmentgesellschaften haben das Know-how und die Produkte, mit denen Altersvorsorgende kapitalmarktnäher anlegen können. Die Zusammenarbeit wird sich hier noch verstärken.

Wäre ein Staatsfonds nach norwegischem Vorbild eine gute Alternative?

Nobis: Ein solcher Staatsfonds würde ganz neue Herausforderungen mit sich bringen. Es müsste etwa geklärt werden, wie dieser Fonds vor dem Zugriff der Politik gesichert werden kann. Die dazu notwendigen Gesetze könnten aber mit entsprechender Mehrheit wieder geändert werden. Meines Erachtens wird zu viel über die große

Reform der Rente diskutiert. Dabei wird übersehen, dass unser System sehr gut und zukunftssicher aufgestellt ist. Mit der gesetzlichen Rente im Umlageverfahren ist eine solide Basis in Deutschland vorhanden. Daneben gibt es genügend Wege zur privaten kapitalgedeckten Vorsorge.

Welches Marktpotenzial sehen Sie für die neuen Garantieprodukte?

Nobis: Das Bewusstsein, dass eine kapitalmarktnahe Anlage immer wichtiger wird, steigt in Zeiten niedriger Zinsen an. Produkte wie Indexpolizen und Co. sind ein sinnvoller Schritt in die richtige Richtung. Daher werden diese zukünftig verstärkt nachgefragt werden. Doch besonders bei sehr langen Laufzeiten sollten die Kunden noch einen Schritt weiter gehen und auf Garantien ganz oder zumindest stärker verzichten. Dass der Garantiefall bei Laufzeiten von 20 Jahren und mehr eintritt, ist verschwindend gering und kann mit dynamischen Strategien, wie etwa Ablaufmanagement, Life-Cycle- oder Stabilisierungssystemen, die viele fondsgebundene Produkte bieten, nochmals verringert werden. | Das Gespräch führte Markus Deselaers