

Die Quadratur des Kreises

FONDSPOLICEN, Indexpolicen oder Neue Klassik: Seitdem die Alte Klassik zum Auslaufmodell mutiert, suchen die Versicherer neue Wege für die Altersvorsorge. Fondspolicen versprechen durchaus attraktive Renditen. Allerdings zögern die potenziellen Kunden. Haben die Produkte das Zeug, die Nische zu verlassen?

Was waren das doch fantastische Zeiten: Da gab es ein Produkt, dessen Aufbau und Funktion nahezu jeder sofort verstand. Es gab Tarife, die sich in Struktur und Details nicht unterschieden. Mal abgesehen vom Namen des Anbieters. Es gab Garantieverzinsungen von drei bis vier Prozent und Gesamtverzinsungen von fünf Prozent oder mehr. Aufgrund dieser Uniformität verkaufte sich die Kapitallebensversicherung beinahe von selbst. Mittlerweile schlägt der Niedrigzins bei den Produkten voll durch und macht deutlich, in welchem Dilemma sich die Anbieter befinden. So liegen die Durchschnittsrenditen bei KLV-Neuverträgen mit zwölfjähriger Laufzeit nach aktuellen Berechnungen des Map-Reports bei minus 0,77 Prozent. Bei 20 Jahren Laufzeit sieht es kaum besser aus. Dort liegt die Rendite bei minus 0,31 Prozent. Auch bei Rentenversicherungen sieht es kaum besser aus. Dennoch fällt den Deutschen die Abkehr von den Produkten schwer. Was vor allem an deren Garantien liegen dürfte. Diese Sicherheit schätzen viele Verbraucher nach wie vor. Andererseits beginnen die Menschen zu verstehen, dass an der Notwendigkeit der aktienorientierten privaten Altersvorsorge kein Weg vorbeiführt. „Die Rahmenbedingungen haben sich dramatisch geändert“, sagt Johanna Bröker, Leiterin Produktentwicklung bei Standard Life Deutschland. Doch was soll man wählen, wenn der einstige Altersvorsorgeliebhaber der Deutschen von den Anbietern selbst zu Grabe getragen wird?

Indexpolicen oder Neue Klassik – beides Produkte, die mit deckungsstockgebundenen Garantien arbeiten – avancieren zu den neuen Lieblingen bei den risikoaversen deutschen Versicherungsnehmern. „Indexpolicen und Produkte aus der Kategorie ‚Neue Klassik‘ haben inzwischen die herkömmliche Rentenversicherung abgelöst“, sagt denn auch Georg Goedeckemeyer vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP).

Die Entscheidung ist nachvollziehbar, gerade weil für große Teile der deutschen Bevölkerung Sicherheit weiterhin die oberste Maxime in der Geldanlage ist. Eine aktuelle Umfrage der LV 1871 ergab, dass 76 Prozent der Befragten bei der privaten Altersvorsorge vor allem eines möchten – nämlich von der eingezahlten Summe kein Geld zu verlieren. Und dafür sind sie auch bereit, auf Wachstumschancen zu verzichten. Das erklärt auch, warum Sparbücher, Girokonten, Bausparen und Sparschweine zu den Favoriten bei der Geldanlage hierzulande zählen. Das klingt erst einmal danach, als hätte eine investmentorientierte Kapitalanlage in der Altersvorsorge keine Chance. Doch die Umfrage ergab auch, dass 64 Prozent offen für eine wachstumsorientierte Anlage sind – ohne Garantien und mit Chancen auf mehr. Schwenken die Altersvorsorgesparrer angesichts der niedrigen Garantiezinsen nun doch um auf eine investimentbasierte Form der Altersvorsorge? Wohl eher nein. Denn was die Umfrage der LV 1871 noch zeigt: Investitionen in Aktien zur Altersvorsorge sind bei den meisten Deutschen unbeliebt. Mit 43 Prozent glaubt eine relative Mehrheit, dass Aktien dafür zu unsicher sind.

Gerade die Kursschwankungen gelten als zu gefährlich. Hexenwerk und Teufelszeug? Dass Aktieninvestments das nicht sind, beweist die Auswertung des MSCI-World-Indexes, der die Wertentwicklung von über 1.600 Aktien aus 23 Industrieländern widerspiegelt: So gab es in den Börsenjahren zwischen 1970 und 2017 insgesamt 35 positive Jahresabschlüsse und 13 negative. Die durchschnittliche Rendite lag per annum bei beachtlichen 7,9 Prozent. Das zeigt, dass Aktien durchaus zum Vermögensaufbau geeignet sind. Vielleicht lässt sich die deutliche Angst und Zurückhaltung aber auch damit erklären, dass 60 Prozent der Bundesbürger bei Finanz- und Versicherungsthemen schlichtweg unwissend sind. Terra incognita – unbekanntes Land. Wer sich beim Thema Versicherungen und Finanzen ein bisschen oder gar

nicht auskennt, wird dort zwangsläufig auch nicht aktiv werden. Insofern ist Aufklärung und Beratung zum Thema Fondspolicen nötiger denn je.

„Fondsgebundene Rentenversicherungen lassen sich grundsätzlich in zwei Kategorien unterscheiden. Einerseits in Produkte, die zum Ablauf keine Mindestleistung garantieren. Das bedeutet, dass das Kapitalanlagerisiko vom Kunden getragen wird. Zum anderen gibt es Policen, die zum Rentenbeginn eine Garantie in Form einer Mindestleistung enthalten, zum Beispiel die Summe der eingezahlten Beiträge in Form einer Bruttobeitragsgarantie. Letztlich unterscheiden sich Produkte beim Mechanismus zur Garantierzeugung. In der Regel wird der Teil der Sparbeiträge beziehungsweise des Guthabens, der für die Garantierzeugung benötigt wird, im konventionellen Sicherungsvermögen des Anbieters angelegt. Der verbleibende Teil kann in Fonds investiert werden“, erklärt IVFP-Mann Goedeckemeyer. Dabei wird zwischen einer statischen und einer dynamischen Aufteilung des Guthabens und der Anzahl der verschiedenen Anlagetöpfe differenziert.

Da aufgrund der Niedrigzinsphase aber die Herstellung der Mindestleistung, insbesondere für kurze Vertragslaufzeiten, immer schwieriger wird und zudem sich das Renditepotenzial verringert – ein Großteil des Guthabens ist in sicheren Investments angelegt – sind einige Anbieter mittlerweile dazu übergegangen, die Mindestleistung zu reduziert oder sie lassen dem Kunden freie Hand bei der Festlegung des Garantieniveaus. Goedeckemeyer: „Somit ist eine Anpassung an das individuelle Risikoprofil des Kunden möglich.“ Ein weiterer Trend ist, dass der Kunde zu Versicherungsbeginn festlegen kann, welcher Anteil des Sparbeitrags in das konventionelle und welcher in die Fondsanlage investiert werde. „Dies ist eine Mischung aus konventioneller und fondsgebundener Rentenversicherung innerhalb einer Police.“

FOTO: LV 1871



Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand LV 1871: „Die Brücke, über die Sie junge Menschen animieren können, sind die Eltern und der Vermittler, zu dem die Eltern eine Vertrauensbasis aufgebaut haben.“

Doch lohnt es sich in der privaten Altersvorsorge, auf rein investimentorientierte Produkte zu setzen? Gerade einmal 18 Lebensversicherer bieten nach Angaben des IVFP noch klassische Tarife an. Die Kölner Ratingagentur Assekurata erwartet, dass die Bedeutung klassischer Garantien in diesem Jahr weiter abnehmen und lediglich noch ein Viertel des Neugeschäftsanteils ausmachen dürfte. Auch ein nachhaltiger und langfristiger Zinsanstieg würde, so das Fazit der Kölner Rater, wohl nicht zu einem „Comeback“ der Klassik führen. Fakt ist, dass die Zahl derer, die sich für die fondsgebundene Alternative entscheiden, kontinuierlich wächst. Laut IVFP bieten mittlerweile fast alle Lebensversicherer ein Vorsorgeprodukt mit Fondsbeteiligung an. Derzeit gibt es 47 Lebensversicherer, die allein bei fondsgebundenen Policen ohne Garantien um die Gunst der Vermittler und Kunden wetteifern. Nach Angaben von Assekurata lag der Neugeschäftsanteil im vergangenen Jahr bei rund zehn Prozent. 2016 waren es noch gut fünf Prozent. Laut Map-Report haben die Anbieter auf dem deutschen Markt in diesem Produktbereich im vergangenen Jahr insgesamt rund 86,5 Milliarden Euro gebuchte Bruttobeiträge eingesammelt. Mittlerweile geht jeder sechste Beitragseuro in Fonds-, Indexpolice oder die Neue Klassik.

Mitschwingen dürfte dabei nicht zuletzt die Hoffnung, dass sich die Aktienmärkte weiterhin so positiv entwickeln wie in der Vergangenheit. Aber auch die Erkenntnis, dass die Renditeaussichten bei klassischen Lebensversicherungen auf lange Sicht deutlich eingeschränkt bleiben dürften. „Die Zinsen befinden sich seit Längerem auf einem historischen Tiefstand. Gleichzeitig ist die Rentenlücke ein



Frank Kettner, Alte Leipziger: „Die Akzeptanz von Fondspolice steigt deutlich.“

immer präsenteres Thema in der Bevölkerung. Um ausreichend vorzusorgen, muss somit auf Produkte mit hohen Renditechancen gesetzt werden. Deshalb gewinnt die fondsgebundene Altersvorsorge stetig an Bedeutung“, sagt Frank Kettner, Vertriebs- und Marketingvorstand der Alte Leipziger Lebensversicherung. „Es ist klar erkennbar, dass die Akzeptanz von fondsgebundenen Produkten bei den Vermittlern, aber auch bei den Kunden deutlich gestiegen ist“, so Kettner weiter. Das dürfte nicht zuletzt auch daran liegen, dass die von Unternehmen angebotenen Produkte mittlerweile umfassende Sicherheitsmechanismen enthalten, die das Sicherheitsbedürfnis der Kunden damit erfüllen.

Keine Einzelmeinung: Auch Robert Dickner, Leiter der Abteilung Produktmanagement Leben bei der Volkswohl Bund Lebensversicherung aus Dortmund, bestä-

tigt die zunehmende Bedeutung der Produktgattung: „Fondspolice stehen derzeit sehr hoch im Kurs und spielen eine große Rolle im Vertriebsalltag. Wir haben beispielsweise bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen zur Jahreshälfte 2018 eine Steigerung im Neugeschäft um 19 Prozent verzeichnet. Dabei hat es sich bewährt, neben reinen Fondsprodukten auch zusätzliche Garantiebausteine, harte garantierte Rentenfaktoren sowie transparente und einfach zu verstehende Absicherungsvarianten als Optionen für Kunden zu haben.“ Ähnlich positive Aussagen kamen auch von der Gothaer Lebensversicherung, der WWK, Standard Life und Canada Life. Alle Anbieter erwarten, dass sich der Trend stetig fortsetzt. Amar Banerjee, Leiter der Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life, bringt es auf den Punkt: „Man muss in der Beratung immer vom Kundenbedürfnis ausgehen und hier ist eine Trendwende hin zu Fondspolice deutlich erkennbar.“

Doch verstehen die Kunden, was sie da kaufen? „Der Kunde muss die Funktionsweise der Garantieerzeugung nicht bis ins letzte Detail verstehen“, sagt Goedeckemeyer. Es sei vielmehr die Aufgabe des Maklers beziehungsweise Vermittlers, ihm die unterschiedlichen Varianten und jeweiligen Eigenschaften aufzuzeigen, um die Chancen und Risiken des Produkts besser einschätzen zu können. „Der Kunde sollte verstehen, dass im aktuellen Niedrigzinsumfeld Garantien mehr kosten, als in Phasen mit hohem Zinsniveau und er daher unter Umständen auf einen Großteil der Rendite verzichten muss, wenn er hohe Mindestleistungen in der Police wählt. Die fondsgebundenen Produkte unterscheiden

sich hauptsächlich in der Höhe der Garantieleistung und deren Erzeugung, wodurch die Chancen und Risiken der jeweiligen Produkte festgelegt werden. So ist sichergestellt, dass für jeden Kunden etwas dabei ist“, so der Experte. Und das Angebot ist bunt und vielfältig.

Erst Mitte Oktober hat die LV 1871 mit Startklar und Meinplan auf einen Schlag gleich zwei Fondspolice vorgestellt, die tendenziell die jüngere Zielgruppe ansprechen und für die Altersvorsorge sensibilisieren will. Während für Startklar als Garantierente ausschließlich selbst gemanagte ETF-Fonds angeboten werden, zielt Meinplan auf investmentaffine und börsenerfahrene Kundenkreise. Hinsichtlich der Fondszusammensetzung geht die Fondsrente daher andere Wege (siehe dazu das Interview auf den Seiten 40/41). Für sicherheitsorientierte Kundengruppen besteht die Option, die Garantien in Zehn-Prozent-Schritten an- und abzuwählen.

Einen anderen Weg wählt die WWK aus München. Sie hat in die von ihr ange-

botenen Fondsrenten den Garantiemechanismus WWK Intelliprotect integriert. Dabei handelt es sich um Versicherungstarife mit kundenindividueller Wertsicherungsstrategie, bei der das Guthaben jedes einzelnen Kunden zwischen frei wählbaren Investmentfonds und dem Sicherungsvermögen des Versicherers umgeschichtet wird. „Wir rechnen bei den Policen für jeden einzelnen Kunden börsentäglich ein eigenes Risikobudget aus, das je nach Vertragslaufzeit und Beitrag ermittelt wird“, erklärt Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand des Münchener Versicherers. „Je nachdem wie sich das Risikobudget entwickelt, wird das Kundenguthaben mal stärker, mal schwächer in sichere oder chancenorientierte Anlagen investiert.“ Laut Gebhart hat sich der Garantiemechanismus in den vielfältigen Börsensituationen der letzten Jahre zuverlässig bewährt.

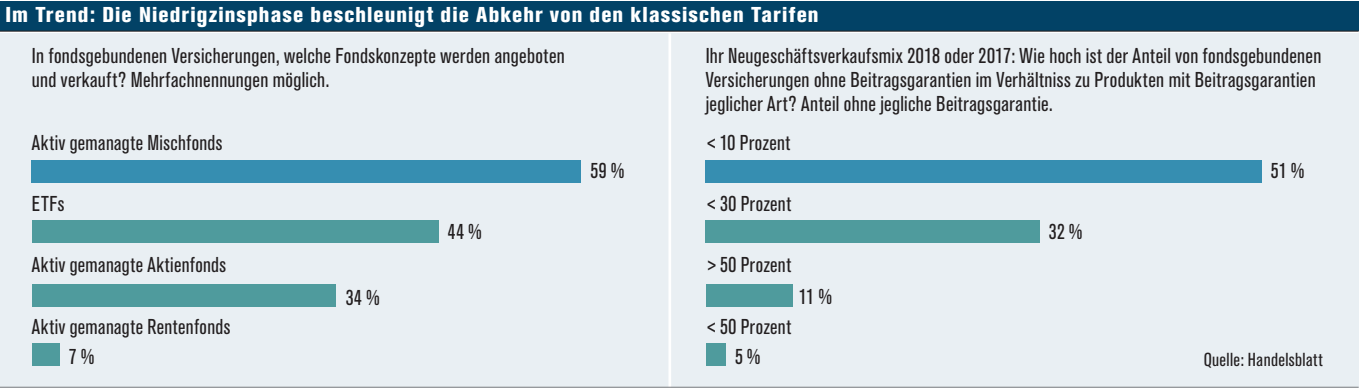
Swiss Life lässt Kunden die Wahl und bietet Fondspolice mit und ohne Garantiemechanismus. „Swiss Life Maximo ist die richtige Wahl für Anleger, die sich bei

Abschluss und während der Vertragslaufzeit eine gewisse Garantie wünschen und sich trotzdem selbstbestimmt um ihre Portfoliozusammensetzung kümmern möchten. Dazu zählen eine automatische Gewinnabsicherung und ein Ablaufmanagement“, erklärt Banerjee. Swiss Life Investo ist dagegen als hochflexible Fondspolice konzipiert und zielt auf die Anleger, bei denen die Garantien nicht im Fokus stehen, und die sich eigenverantwortlich um die Portfoliozusammensetzung kümmern möchten. Zugunsten der Renditechance wird bei Maximo auf einen Gewinnsicherungsmechanismus verzichtet. Hinzu kommt, dass die Kunden sowohl in der Aufschubphase als auch während des Rentenbezugs Zuzahlungen in sehr viel größerem Umfang tätigen können, als bei Maximo.

Der Volkswohl Bund hat Mitte Juli mit Fondsfittery eine vollkommen neue fondsgebundene Rentenversicherung auf den Markt gebracht. „Fondsfittery ist ein

Favorit Fondspolice

Immer mehr Versicherer setzen auf Fondspolice. Dabei zeigt sich, dass aktiv gemanagte Mischfonds favorisiert werden, gefolgt von ETFs.



Flexibel bleiben, überlegt anlegen, Vermögen übertragen, Steuervorteile nutzen – und all das mit nur einem Finanzprodukt. Glauben Sie nicht? Mehr auf: standardlife.de/WeitBlick

Standard Life
The Way Forward

Cash. FINANCIAL ADVISORS AWARD 2017
KATEGORIE: FONDS- UND INDEXPOLICE NEW PRODUCTS
Ausgezeichnet mit WeitBlick - Standard Life

Produkt für jedermann“, sagt Produktmanagement-Leiter Dickner. „Es handelt sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung, bei der die Beiträge in aktiv gemanagte Portfolios fließen. Bei der Zusammenstellung dieser sogenannten Fondsböden berät uns der Vermögensverwalter DWS.“ Zudem seien Aufbau und Funktion sehr einfach. Der Kunde bespart ein zuvor gewähltes Portfolio, das der Dortmunder Versicherer vierteljährlich überprüft und bei Bedarf automatisch anpasst. „Dabei greifen wir auf die Expertise und die strategische Hausmeinung der DWS zurück“, so Dickner. Zur Unterstützung der Vertriebspartner hat der Volkswohl Bund einen Erklärfilm zu Fondsfittery produziert. Darüber hinaus hat das Unternehmen noch mit Klassik modern eine klassische Rentenversicherung im Angebot, bei der der Kunde auf Wunsch noch an einem Index partizipieren kann.

Auch die Alte Leipziger, ein Maklerfavorit bei fondsgebundenen Produkten, fährt zweigleisig, um sicherheits- und renditeorientierte Kunden gleichermaßen abzuholen: „Während unsere Fondsrrente ausschließlich in Investmentfonds investiert, kann mit der modernen, flexiblen Rente ein Teil der Sicherheit durch das klassische Sicherungsvermögen erreicht werden“, erklärt Vertriebsvorstand Kettnaker. Die Aufteilung der Beiträge und die Umschichtung von Guthaben kann laut Kettnaker dabei monatlich neu justiert werden. „Damit bietet die flexible Rente die Anpassung an das Sicherheitsbedürfnis der Kunden, das sich gerade vor dem Rentenbeginn erhöht.“ Während der Versicherer aus Oberursel mit der Fondsrrente insbesondere investmentaffine Kunden anspricht, soll die



Markus Drews, Canada Life: „Wir müssen daran arbeiten, weiter Vertrauen aufzubauen und als Partner wahrgenommen zu werden.“

flexible Rente den Kunden erreichen, der – abhängig von persönlichen Chance-Risiko-Profil – mehr oder weniger stark das Sicherungsvermögen beimischen möchte. Gleich mit drei fondsbasierten Investmentangeboten in der dritten Schicht warten die beiden angelsächsischen Anbieter Canada Life und Standard Life auf. So bietet Canada Life die Garantie Investment Rente als Sofortrente gegen Einmalbeitrag an. Zudem ist auch noch ein flexibler Kapitalplan gegen Einmalzahlung erhältlich. Das Produkt kombiniert laut Markus Drews, Generalbevollmächtigter von Canada Life Deutschland, die Vorteile einer Rentenversicherung mit denen eines Investmentfonds und kann als Alternative zu einer Direktanlage wie einem Fondssparplan angesehen werden. Drews: „Mit dem flexiblen Kapitalplan und der Garantie Investment Rente sprechen wir Kunden an,

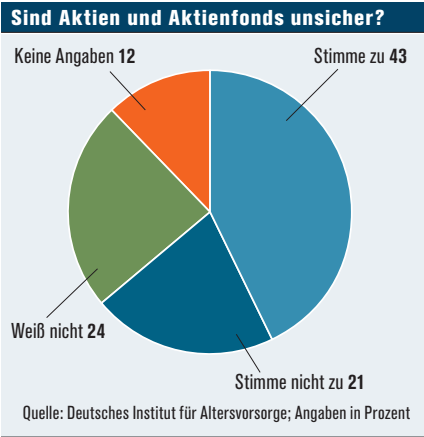
die einen Einmalbeitrag für die Altersvorsorge anlegen möchten. Also nicht mehr ganz junge Menschen, die Kapital angespart haben und es mit Fondskonzepten vermehren wollen.“ Die Garantie Investment Rente soll Kunden eine Möglichkeit geben, eine Vorsorgelücke auch noch kurzfristig zu schließen. Der Flexible Kapitalplan wendet sich an investmentaffine Kunden, die Flexibilität schätzen und gleichzeitig von den steuerlichen Vorteilen einer Rentenversicherung profitieren möchten. „Im Gegensatz dazu wird das dritte Produkt im Angebot, die Generation private plus vorrangig mit laufenden Beiträgen angespart. Herzstück ist der hinterlegte Unitised-With-Profits-(UWP) onds, der derzeit zu gut 50 Prozent in Aktien investiert. Gleichzeitig hält er endfällige Garantien bereit, die auf Wunsch gewählt werden können. Kunden erhalten hier durch ein Glättungsverfahren einen Garantiewert, der mindestens 1,0 Prozent beträgt. Für 2018 liegt dieser Wert bei 2,1 Prozent“, sagt Drews. Laufen die Märkte gut, erhalten sie den tatsächlich erzielten Wert ihrer Fondsanteile ausgezahlt. Der Tarif ist laut Drews die derzeit mit Abstand am häufigsten gewählte aus den drei genannten Lösungen.

Während die Kanadier nach wie vor noch Produkte mit Garantiebausteinen im Portfolio haben, verzichtet Standard Life komplett darauf. „Das wichtigste Argument ist, dass mit einem Garantieprodukt unter den aktuellen Rahmenbedingungen keine ausreichend hohe Rendite erzielt werden kann. Kunden wollen mit einem Garantieprodukt den Risiken aus dem Weg gehen, gehen aber dabei das Risiko ein, ihre Vorsorgelücke nicht schließen zu können. Insbesondere schützt eine Garantie nicht vor Inflation. Bei einer Anlagedauer von 30 Jahren bedeutet selbst eine moderate Inflation von zwei Prozent schon eine Halbierung der Kaufkraft. Vor dem Risiko einer höheren Inflation sind Kunden bei Garantieprodukten gar nicht geschützt“, sagt Standard-Life-Produktentwicklungsleiterin Johanna Bröker. Fondsgebundene Produkte mit einer Anlage in Aktien böten zwar keine Garantie, schützen aber besser vor einem Kaufkraftverlust. Darüber hinaus erwirtschaften sie noch zusätzliche Erträge und helfen dem Kunden dabei, seine Vorsorgeziele zu erreichen und die Vorsorgelücke schließen zu können. Hinzu komme, dass es gerade im Bereich der Multi-Asset-Fonds Lösungen gebe, die breit gestreut anlegen, dabei nur eine gerin-

ge Volatilität aufwiesen und somit für sicherheitsorientierte Kunden eine passende Lösung seien. Kunden des schottischen Versicherers können zwischen drei Tarifen wählen: Maxxcellence Invest, Parkallee und Weitblick. Maxxcellence Invest hat den Fokus auf Ansparprozesse und richtet sich damit eher an jüngere Kunden, die laufende Beiträge zahlen. Für Kunden, die einen Einmalbeitrag anlegen wollen, sich die Flexibilität von Tagesgeld wünschen, ist ParkAllee die passende Lösung. Die Quick-Cash-Option ermögliche den Abruf von Guthaben innerhalb von 48 Stunden. Zielgruppe ist die Generation 50plus. Ein weiteres Einmalbeitragsprodukt ist die fondsgebundene Lebensversicherung WeitBlick. Sie ist besonders für die Ruhestandsplanung und die Vermögensübertragung geeignet, denn sie bietet flexible Auszahlungsoptionen zur Aufstockung der Rente und steueroptimierte Möglichkeiten zur Vermögensübertragung. Und wie groß sind die Qualitätsunterschiede der am Markt angebotenen

Die Zweifel bleiben

Die Deutschen sind von den Vorteilen des Aktieninvestments schwer zu überzeugen.



Fondspolice? „Diese Frage ist nicht pauschal zu beantworten“, sagt IVFP-Mann Goedeckemeyer. Vielmehr müsse sich der Kunde fragen, was ihm wichtiger sei. „Legt

er eher großen Wert auf Rendite, oder soll das Produkt möglichst flexibel sein? Auch die Finanzstärke eines Unternehmens kann eine entscheidende Rolle bei der Beurteilung von Produkten spielen. Je nach den Präferenzen können sich somit Qualitätsunterschiede zwischen den Anbietern ergeben.“ Zudem müsse der Kunden sich im Klaren sein, wie hoch der Absicherungsbedarf ist und welche Risiken er bereit ist, einzugehen. „Erst dann kann er entscheiden, ob er Garantien benötigt, und wenn ja, wie hoch diese sein sollen. Hat er sich für eine Produktkategorie entschieden, ist es wichtig, auf ein möglichst günstiges Produkt zu achten, welches ein vernünftiges Fondsportfolio im Angebot hat. Dazu zählen neben aktiv und passiv gemanagten Fonds auch gemanagte Strategieportfolios. Dadurch kann dem Kunden während der gesamten Vertragslaufzeit ein seinem Risikoprofil entsprechender Kapitalanlagemix gewährleistet werden“, lautet die Empfehlung des Versicherungsexperten Goedeckemeyer.

Terra incognita in Sachen Finanzen und Versicherungen

Die Deutschen haben beim Thema Finanzen kaum Ahnung. Das hat Folgen.

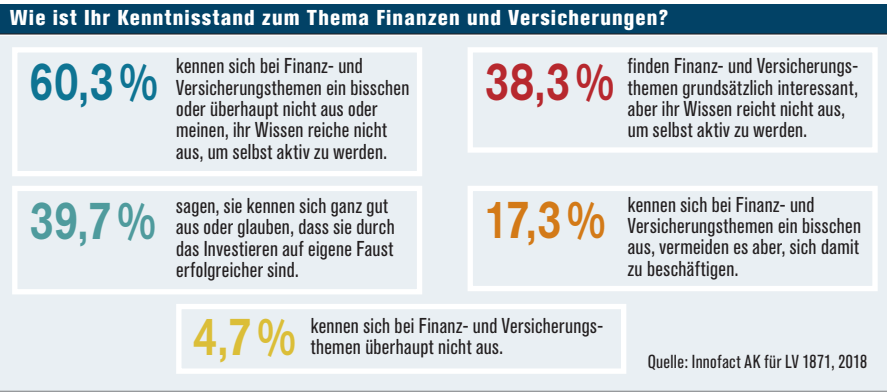


FOTO: CANADA LIFE



Meisterhafter BU-Schutz

In allen Disziplinen eine erstklassige Absicherung für Ihre Kunden.



„Flexibilität ist ein wichtiges Thema“

INTERVIEW Die Niedrigzinsen an den Kapitalmärkten sollten das Umdenken in der privaten Altersvorsorge forcieren. Allerdings lassen sich die Menschen hierzulande von investmentorientierten Angeboten nur zögerlich überzeugen. Zu groß ist die Verbundenheit mit klassischen Tarifen und den Garantien. Nun hat die LV 1871 mit StartKlar und MeinPlan gleich zwei neue Fondspolizen vorgestellt. Cash. traf Vertriebsvorstand Hermann Schrögenauer und die Leiterin der Produktentwicklung, Iris Bauer, auf der DKM.

Viele Unternehmen bieten klassische Altersvorsorgetarife nicht mehr an. Gleichzeitig ist die Bereitschaft der Deutschen, mit investmentorientierten Produkten oder Fondspolizen für das Alter vorzusorgen, begrenzt. Wie gehen Sie vor?

Bauer: Wir bieten weiter klassische Tarife an, falls sich ein Kunde für derartige Absicherungsmodelle entscheiden möchte. Das betrifft sowohl die rein klassischen Tarife wie auch neue klassische Lösungen. Daher setzen wir weiter auf die bewährten Deckungsstockmodelle.



Iris Bauer: „Einfachheit, Klarheit und zudem Flexibilität sind wichtige Themen.“

Schrögenauer: Wir haben darüber hinaus sogar wieder einen Deckungsstock geöffnet. Zum einen für den Bereich der betrieblichen Altersversorgung und darüber hinaus für die Gestaltung der Garantien in den Produkten, bei denen der Kunde flexibel anlegen kann. Der Grund dafür ist, dass wir eine superstarke Bilanz haben. Zudem glauben wir, in dem Zinsanteil für unsere Kunden aus dem Deckungsstock heraus definitiv einen Mehrwert zu erzielen.

Dann gehören Sie also zu den Versicherungsunternehmen, die sich auch künftig in dem Segment bewegen wollen?

Schrögenauer: Exakt. Wir sind als Unternehmen schon immer auf der Kapitalanla-

geseite vorsichtig gewesen. Das versetzt uns jetzt in die Lage, solche Angebote machen zu können. Wer als Lebensversicherer heute nicht gesund ist, kann es auch nicht mehr werden. Ein Grund ist, dass wir eine doppelt so hohe Immobilienquote haben wie die Branche. Ausschließlich in München. Das ist ein Grund für unsere Stärke.

Einer Umfrage der Continentale Versicherungen zufolge ist das Misstrauen der Menschen gegenüber den Versicherern und Vertrieben groß. Können Sie sich das erklären?

Schrögenauer: Ich habe die Studie gelesen. Es gibt aber ebenso Studien, die zeigen, wie wichtig den Jüngeren die Vorsorge ist. 80 Prozent der Generation Y überlegen, etwas für ihr Alter zu tun. Leider ist die Lebensversicherung ein wenig aus der Mode geraten. Was letztlich auch mit der Niedrigzinsphase, der Senkung der Garantiezinsen, den Run-offs einzelner Gesellschaften oder den Diskussionen über den Provisionsdeckel zu tun hat. Andererseits muss man ganz klar sagen, dass die Lebensversicherung mit 88 Millionen Verträgen nach wie vor Liebling der Deutschen ist. Aber sie haben recht: Es geht darum, Vertrauen zurückzugewinnen. Aus dem Grund haben wir die Produkte einfach und verständlich gestaltet, um die jungen Kunden direkt abzuholen.

Bemerken Sie bei den Jüngeren eine andere Einstellung zu den Themen Vorsorge und Absicherung als bei Älteren?

Schrögenauer: Da gibt es in der Tat Unterschiede. Das höre ich von ganz vielen Vermittlern. Viele kommen erst mit 45 darauf, dass man etwas für Alter tun muss. Dann ist es aber doch schon meist recht spät. Die Brücke, über die Sie junge Menschen animieren können, sind die Eltern und der Vermittler, zu dem die Eltern eine Vertrauensbasis aufgebaut haben. Hinzu kommt, dass die junge Altersgruppe andere Schwerpunkte im Leben setzt. Deswegen versuchen wir, junge Menschen mit einem einfachen Produkt und einer extrem günstigen Kostenstruktur ab 25 Euro Monatsbeitrag abzuholen. Zudem spielen wir

das Thema über die sozialen Medien und unsere Homepage. Die Botschaft lautet: Ihr müsst etwas für das Alter tun. Man muss die Klientel visuell abholen und aufklären.

Bauer: Viele Jüngere unterschätzen zudem die eigene Lebenserwartung. Sie sehen die Großeltern oder Eltern als Referenzpunkte. Das passt allerdings nicht zur eigenen Lebenserwartung. Zudem wissen viele nicht, wie lange es dauert, das Ansparziel zu erreichen. Aus dem Grund haben wir vor der Produktentwicklung über 1.000 potenzielle



Hermann Schrögenauer: „Wir wollten die Lebensversicherung moderner machen.“

Kunden befragt, was sie von der Vorsorge erwarten.

Und was erwarten die Jüngeren in Sachen Altersvorsorge?

Bauer: Einfachheit und Klarheit. Zudem ist Flexibilität ein wichtiges Thema. Das gilt insbesondere für die Beiträge. Was passiert, wenn ich nicht mehr zahlen kann? Zudem ist Sicherheit ein sehr wichtiger Aspekt, weil auch diese Altersgruppe interessanterweise nicht mit Schwankungen umgehen möchte. Andererseits ist bemerkenswert, dass immerhin 83 Prozent eine möglichst hohe Rendite möchten.

Ist das der Grund, warum Sie gleich mit zwei neuen Fondspolizen an den Markt

FOTO: LV 1871



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So versichern Sie auch Dirk.

Mit unserem neuen Einkommensschutz.

Ob mit den Bausteinen der Berufsunfähigkeitsversicherung oder der neuen Grundfähigkeitsversicherung – finden Sie jetzt für jeden Kunden den passenden Schutz.

Dirk, 42, Zahnarzt
Die ganze Geschichte unter
fairantworten.info

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg

BESSER INFORMIERT SEIN	
Expertenurteil ✓ transparent ✓ kundenorientiert ✓ kompetent	
NÜRNBERGER Lebensversicherung AG ASSEKURATA solutions	
In Kooperation mit BU Expertenservice	08/2018

gegangen sind? Geht es darum, unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen?

Bauer: Ja genau. Tendenziell sind StartKlar und MeinPlan für eine jüngere Zielgruppe. Sie unterscheiden sich insofern, als StartKlar sehr einfach und sicher ist. Zusätzlich haben wir Garantien eingebaut. Wir haben das Produkt so konstruiert, dass der Kunde nur sagen muss, wie viel Geld er zur Verfügung hat. Wir als Versicherer kümmern uns um die Fondsanlage, bei der wir auf gemanagte ETF-Fonds setzen. Auf der anderen Seite gibt es MeinPlan. Damit sprechen wir die Kunden an, die selbstbestimmt entscheiden wollen und eine große Flexibilität wünschen, auch was die Garantien betrifft. Diese lässt sich in Zehn-Prozent-Schritten hinzu- oder abwählen. Auch bei der Fondszusammensetzung gibt es viele Freiheiten. Insgesamt können 20 Fonds bespart werden. Zudem gibt es eine Cash-to-Go-Option. Also die Möglichkeit, regelmäßig Geld zu entnehmen. Zu- und Auszahlungen sind sehr flexibel möglich. Benötigen Kunden ein derart umfassendes Fondsangebot?

Schrögenauer: Es gibt Profis, die ihre eigene Kapitalanlage-Logik haben. Die Frage ist, inwieweit heute ein solches Produkt noch vom Vermittler zum Kunden getragen wird. Bieten wir zu wenige Fonds an, fallen Sie bei den Vertriebspartnern heraus, weil diese argumentieren, dass der Kunde ein umfangreicheres Angebot benötigt. Allein in der Tarifsoftware kann der

Vermittler – abhängig vom jeweiligen Chance-RisikoProfil, das er selbst belegen kann – aus nahezu 100 Fonds, davon auch 25 ETFs wählen.

Bauer: Für die Zielgruppe, die sich mit der Investmentzusammenstellung selbst nicht auseinandersetzen möchte, bieten wir Portfolios an, deren Allokation unser Kapitalanlagemanagement zusammengestellt hat. Die Experten übernehmen auch die Verwaltung. Und falls nötig, tauschen sie auch Fonds aus. Darüber hinaus kann der Kunde – in Zehn-Prozent-Schritten – auch hier den Deckungsstock in Anspruch nehmen.

Welche Vermittlermöchten Sie erreichen und wie sehen die Vergütungsmodelle aus?

Schrögenauer: Wir haben die Diskussionen um den Provisionsdeckel vorweggenommen und bieten vier Vergütungsmodelle an. Vor dem Hintergrund der invest-mentororientierten Gestaltungsmöglichkeiten möchten wir natürlich auch investmentaffine Vermittler ansprechen, die ihre Portfolios selbst zusammenstellen. Aus dem Grund bieten wir eine reine NAV-Vergütung, die dann am Ende des Tages in der Summe in Euro sogar höher ist als eine Upfront-Provision. Darüber hinaus haben wir ein Provisionsmodell entwickelt, das sich dazwischen positioniert. Denn es gibt Vermittler, die möchten eine geringere Upfront-Provision und stattdessen mehr Geld über die Laufzeit. Unser Bestreben war, jedem Vermittler das passende Modell anbieten zu können.

Sie bieten eine Fondspolice mit Sparbeiträgen von 25 Euro monatlich an. Reicht das für eine sinnvolle Altersvorsorge?

Schrögenauer: Wir leben in einer Erben- und-Schenken-Generation. Daher war uns die Flexibilität, Geld zuzuzahlen oder zu entnehmen, sehr wichtig. Letztlich möchten wir die jungen Kunden abholen. Deswegen auch die Möglichkeit des geringen Sparbeitrages. Übrigens liegt die Durchschnittsprämie bei uns bei 140 Euro. Der Branchendurchschnitt liegt bei rund 70 Euro. Natürlich macht es Sinn, mehr zu tun. Aber die Kundengruppe investiert lieber in eine Reise statt in ihre Altersvorsorge.

Wie beurteilen Sie die Chancen der Tarife?

Schrögenauer: Unsere großen Herausforderer sind nicht die Mitbewerber aus dem Versicherungssektor. Vielmehr machen uns die Banken und die Investmentbranche das Feld der Altersvorsorge streitig. Das wollen wir vermeiden und haben aus dem Grund ein Produkt entwickelt, das sich deutlich am Markt hervorhebt. Flankiert wird dies durch die Marketingkampagne, den Internetauftritt und eine sehr attraktive Kosten- und Vergütungsstruktur. Unser Anspruch war, die Lebensversicherung deutlich moderner zu machen. Wir haben an jeder Stellschraube gedreht und eine Komplettlösung geschaffen, von der ich glaube, dass sie einzigartig im Markt ist.

Das Gespräch führte **Jörg Droste**, Cash.

Dennoch: Ein Selbstläufer wie die KLV früher sind die Fondspolices nicht. Und das liegt nicht nur an der Skepsis gegenüber Aktieninvestments. Hinzu kommt auch der Unwille der Bevölkerung, in Sachen Altersvorsorge aktiv zu werden.

Eine Umfrage des Instituts für Demoskopie in Kooperation mit dem GDV unter den 30-bis 59-Jährigen zeigt, dass die Bereitschaft zu sparen in dieser Altersgruppe gering ausgeprägt ist. Immerhin 75 Prozent der Befragten haben keine Lust, für die Altersvorsorge Verzicht zu üben. Es ist kaum zu glauben, wir geben im Schnitt 40.000 Euro in unserem Leben für Telefon und Internet aus. Aber wir schaffen es nicht, das Geld für ein besseres Leben im Alter zurückzulegen?

„Hier kommen einige Aspekte zusammen: Versicherungen sind per se nicht gerade attraktive Produkte“, sagt Canada-

Life-Generalbevollmächtigter Drews. Eine Rentenversicherung sei nun mal kein Handy, Auto oder Urlaub. Sie bedeutet Konsumverzicht und wird seit jeher als notwendiges Übel verstanden. Hinzu kommt die Verunsicherung vieler Menschen aufgrund der niedrigen Zinsen, die die Bereitschaft vor allem junger Menschen dämpft, sich langfristig zu binden. Drews: „Die gesamte Branche muss daran arbeiten, verstärkt als verllässlicher Partner für dieses elementar wichtige Zukunftsthema wahrgenommen zu werden. Gerade beim Schwenk von klassischen hin zu fondsgebundenen Produkten spielt der Berater eine Schlüsselrolle, indem er seine Kunden umfassend berät und bedarfsgerechte Lösungen anbietet.“

Insofern steht der Vertrieb vor einer doppelten Herausforderung: das Vertrauen zurückzugewinnen. Und den Menschen klarzumachen, dass an den fondsgebundenen Produkten kein Weg vorbeiführt. „Für

die private Vorsorge bleibt bei den von der EZB künstlich niedrig gehaltenen Zinsen nur der Weg über aktienbasierte Vorsorgeprodukte. Denn nur sie sind in der Lage, eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften“, lautet denn auch das Fazit von WWK-Vertriebsvorstand Rainer Gebhart.

„Die notwendige Akzeptanz kann bei den schon aus ihrer Historie eher aktionscheuen Deutschen allerdings nur dann erreicht werden, wenn bei der Produktgestaltung der Spagat zwischen attraktiver Rendite und einem breit gefächerten Sicherheitskonzept gelingt.“ Vor dem Hintergrund wird bei Fondspolices auch zukünftig viel Überzeugungsarbeit nötig sein. ■

Jörg Droste, Cash.



Für Sie wird es einfacher. Für Ihre Mitarbeiter einfach besser.

Die betriebliche Altersvorsorge geht neue Wege – und wir gehen mit! Im Rahmen des neuen Betriebsrentenstärkungsgesetzes haben wir unsere Vorsorgeprodukte für Sie noch besser gemacht. Die neue bAV der SIGNAL IDUNA bietet Ihren Kunden ein umfassendes Leistungspaket, mit neuen passenden Produktlösungen und innovativen Prozessen. Jetzt mehr erfahren unter:

<https://maklerportal.signal-iduna.de>

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen