

„Die Kunden müssen sich keine Sorgen um die Sicherheit ihrer Altersvorsorge machen.“



Klaus Barde im Gespräch mit Hans-Werner Rölf, Director Corporate Pensions bei Standard Life

In Ergänzung zu den bisherigen Kooperationen mit freien Trägern bietet Ihr Haus nunmehr auch eine eigene Unterstützungskasse an. Warum haben Sie sich zu diesem Schritt entschieden?

Mit unserer Unterstützungskasse kommen wir der Forderung vieler Vermittler nach, die sich das komplette bAV-Angebot, also neben der bestehenden Rückdeckungsversicherung auch die Verwaltung und den Service, aus einer Hand wünschen. Dass mit Standard Life einer der weltweit größten Versicherer für die U-Kasse verantwortlich ist, wird ebenfalls als großer Vorteil gesehen.

Die Sparte bAV trägt bereits erheblich zum Neugeschäft der Standard Life in Deutschland bei. In welcher spezifischen Zielgruppe soll nun die eigene Unterstützungskasse bevorzugt angeboten werden?

Die neue U-Kasse ist aufgrund der nahezu unbegrenzten Zuwendungsmöglichkeiten für viele Arbeitnehmer die geeignete Form der Altvorsorge. Von besonderem Interesse ist die U-Kasse für Gesellschafter-Geschäftsführer und Mitarbeiter mit Firmenbeteiligung, seit-

dem im Zuge des „Flexi II“ die Einzahlungen in Zeitwertkonten für sie nicht mehr steuerbefreit sind.

Warum ist das With-Profit Produkt FREELAX auch für die Finanzierung der neuen U-Kasse das aus Ihrer Sicht richtige Produkt?

Ich würde sogar sagen, dass FREELAX grundsätzlich bei der Rückdeckung von U-Kassen das richtige Produkt ist. Denn während für deutsche Versicherer die üblichen, restriktiven Kapitalanlagevorschriften gelten, haben wir größere Freiheiten und dürfen stärker in höherverzinsliche Anlagen investieren. Das macht unsere With Profits zur attraktiven, weil renditestarken Alternative bei gleicher Absicherung nach unten.

Wie begegnen Sie den zum Teil sehr kritischen Argumenten, die in den vergangenen Jahren im Rahmen der Finanzmarktentwicklung hinsichtlich der Produktkonzeption von „With-Profits“ vorgebracht wurden? Nur ein temporäres Problem?

In schwierigen Zeiten rücken kurzfristige Marktentwicklungen stark in den Vorder-

grund. Dies beeinflusst gerade kapitalmarktorientierte Produkte wie die With Profits. Umso wichtiger ist es, sich klar zu machen, dass man mit der betrieblichen Altersversorgung langfristige Ziele verfolgt.

Hier sehe ich das Konzept der With Profits klar im Vorteil – nicht zuletzt, weil die Kapitalanlagen kontinuierlich an wechselnde Marktbedingungen angepasst werden können.

Arbeitnehmer nutzen oft ausschließlich eine Unterstützungskasse zur Altersvorsorge. Die Sicherheit dieses Instruments ist somit absolut existentiell. Greift der unabhängige Insolvenzschutz mittels Entschädigungsleistungen über das britische Sicherungssystem FSCS (Financial Services Compensation Scheme) auch bei der neuen Kasse?

Natürlich sind die Kundengelder über das britische Sicherungssystem FSCS geschützt. Unsere neue Unterstützungskasse ist – wie übrigens unser gesamtes bAV-Angebot – beim Insolvenzschutz mit den deutschen Angeboten absolut vergleichbar. Die Kunden müssen sich keine Sorgen um die Sicherheit ihrer Altersvorsorge machen.