



„Wir setzen stark auf vermögensverwaltende Strategien.“

*Klaus Barde im Gespräch mit **Stefan Giesecke**, Vorstand der fpb AG, Vertriebsmanagementgesellschaft von Friends Provident International.*

Ihre Finanzstärke-Ratings stimmen, die Historie ist gut. Dennoch: auch Ihr Haus steht im Wettlauf um die besten Renditen für den Versicherungskunden. Die fondsgebundene Rentenpolice Friends Plan wartet dazu mit einem besonders hochkarätigen Chancenspektrum auf. Ihr Garantiemodell sagt dazu: Für nur 5% seines Beitrags bekommt der Kunde am Ende der Laufzeit alle eingezahlten Beiträge zurück. Diese Garantie ist zudem klar von der Kapitalanlage getrennt. Bis zu 95% der Sparbeiträge können hier somit frei investiert werden. Widmen wir uns doch einmal dem Wörtchen „können“. Unter welchen Rahmenbedingungen lässt sich diese stolze Investitionsquote realisieren? Und, was sagt die Vergangenheitsbetrachtung hinsichtlich der Investitionsquoten?

Im Wettlauf um die besten Renditen, wie Sie sagen, schneidet Friends Provident International sehr gut ab. Das Berliner Institut für Transparenz in der Altersvorsorge ITA hat Fondspolice 10.000 unterschiedlichen Kapitalmarktszenarien aus-

gesetzt. Die private Rente Friends Plan-private mit Beitragsgarantie erzielte dabei für einen Musterfall eine simulierte Rendite nach Kosten von 5,3%. Friends Provident schnitt in dieser Simulation am besten ab. Grund hierfür ist zum einen die Trennung der Garantie von der Kapitalanlage des Kunden, zum anderen, dass bei den meisten Wettbewerbsprodukten das Cash-Lock-Risiko zu groß ist und ein zu hoher Anteil des Kundenbeitrags im Deckungsstock investiert werden muss.

Bei unserer Lösung werden von jedem eingezahlten Beitrag 5% für die Garantiegebühr abgezogen. Dieser Sparbeitrag wird in die Anlageform investiert, für die sich der Kunde entscheidet. Die Anlagequote von bis zu 95% des Sparbeitrages ist bei allen Verträgen mit Garantie ohne Vorbedingungen gegeben. Je nach Vertragslaufzeit, Beitragshöhe, Produktkalkulation und Gestaltung der Maklervergütung können im Friends Plan Investitionsquoten von 85% bis annähernd 95%, exakt 94,6%, bezogen auf den Gesamtbeitrag erzielt werden. Unsere Kunden können in drei Anlagestrategien investie-

ren. Hinter diesen Strategien steht ein breit gefächertes Angebot aus Einzelfonds, Höchststandssicherungsfonds, gemanagten und vermögensverwaltenden Portfolios. Zu letzteren gehören so renommierte Häuser wie Warburg, Hamburger Sparkasse und Morningstar.

Wie stets bei Anbietern aus dem Ausland, wird das Thema Garantie besonders kritisch hinterfragt. Im Friends Plan sind alle Beiträge zu 100% garantiert. Wer steht für diese Garantie ein?

Derzeit stehen eher die inländischen Versicherer mit ihren klassischen Deckungsstockgarantien auf dem Prüfstand. Denn Niedrigzinsphase und Solvency II stellen die Versicherer vor enorme Herausforderungen, die langfristigen Garantieverprechen einzulösen. Nicht umsonst wird eine breite Diskussion in der Öffentlichkeit um die Zukunftsfähigkeit der klassischen deutschen Lebensversicherung geführt. Für viele führende Branchenexperten steht fest, dass die klassische Lebensversicherung unter Renditegesichtspunkten

ein Auslaufmodell ist. Zu Recht, wie ich meine.

Beim Friends Plan steht Friends Provident International für die Garantie ein. Das Unternehmen gehört zu der britischen, weltweit tätigen Friends Life Gruppe, die fünftgrößte Gesellschaft im Bereich der Lebens- und Rentenversicherungen nach Marktkapitalisierung in England mit sehr guten Ratings und einer Solvabilitätsquote von über 250 Prozent.

Kommen wir zu den rentenspezifischen Gegebenheiten. Ein Pluspunkt: bei vorzeitiger Vertragsauflösung sowie bei einem vorzeitigen Rentenbeginn fallen keine zusätzlichen Kosten an. Wie jedoch ist der vorzeitige Rentenbeginn für den Kunden geregelt?

Bei vorzeitigem Rentenbeginn fallen keine weiteren Kosten, wie Rückkaufswertabschläge oder Marktpreis Anpassungen, an. Das zum Zeitpunkt des Rentenbeginns vorhandene Fondsguthaben wird zu den dann gültigen Bedingungen verrentet. Das Guthaben kann auch, abhängig vom gewählten Tarif, als Kapitalsumme ausgezahlt werden.

Im Rahmen der Fondswahl kann nun seitens Ihrer Versicherten auch der Magellan gewählt werden. Auffällig ist ja bei einer Betrachtung über alle Fondspolices des Marktes hinweg, wie extrem spät es den Kunden ermöglicht wurde, auch in Schwellenländer zu investieren. Welche Fondssektoren kann ich als Makler für Friends Plan heute dem Kunden zur Zusammenstellung einer sinnvollen Asset Allocation anbieten?

Friends Provident International bietet seit ihrem Markteintritt in Deutschland im Frühjahr 2007 Anlagemöglichkeiten in Schwellenländer-Regionen an, zum Beispiel Ost-Europa, den Mittleren Osten, Indien und China. Mit dem Magellan seit 2011 und dem Templeton BRIC seit Sommer 2008 sind Fonds hinzugekommen, die im Sektor Schwellenländer breiter diversifizieren.

Einer Anlageempfehlung sollte stets eine ausführliche Analyse von Risikoprofil und Anlagewünschen des Kunden vorausgehen. Wir setzen stark auf vermögensverwaltende Strategien. Sie haben auf Grund ihrer ausgewogenen Asset Allocation derzeit auf Grund der schwer einschätzbaren Marktentwick-

lung klare Vorteile. Durch ein aktives Management kann je nach Marktlage die Portfolioallokation variiert werden, um mit differenzierten Lösungsstrategien Kursverluste zu minimieren und Ertragschancen zu nutzen.

Mit der Wahlmöglichkeit eines vermögensverwaltenden Ansatzes sollen Ihre Kunden grundsätzlich ein besseres Risikomanagement erhalten, als mit der eigenständigen Selektion eines reinen Aktienfondsportfolios. Kann der Makler hier mit Zahlen aufwarten, die die Stärke Ihrer Vermögensverwalter auch nachhaltig dokumentieren? Sie wissen, auch Vermögensverwalter haben mehr als einmal empfindlich neben den Märkten gelegen.

Am Beispiel des Warburg-Portfolios, das wir im Rahmen unserer Altersvorsorgeleistungen exklusiv anbieten, können wir belegen, wie erfolgreich diese Ansätze sind. Für das Warburg Portfolio Active Assets Strategie ergibt sich bei einem Anlagehorizont von zwei Jahren eine minimale Performance von 0,3% p.a. und eine maximale von 19%. Die durchschnittliche Performance p.a. betrug 10,5%. Bei einem zehnjährigen Anlagehorizont betrug die Performance 10,2% p.a., der minimale Wert lag bei 8,8%, der maximale bei 10,9%. Diese Betrachtung bezieht sich auf die Ergebnisse nach Kosten. Darüber hinaus haben wir erst vor kurzem die Performance der übrigen vermögensverwaltenden Portfolios überprüft, die wir anbieten. Deren Performance lag im Durchschnitt bei 6% p.a..

Bietet Ihr neues Online-Vertriebstool für Makler Hilfestellungen hinsichtlich der Beratung für den Kapitalanlage teil Ihrer Rentenpolice?

Auf der „System-Plattform“, unserem webbasierten Online-Vertriebstool, stellen wir zahlreiche Vertriebsunterlagen zur Verfügung. Damit wollen wir Maklern unabhängig von Zeit und Ort den Zugriff auf ihre Verkaufsunterlagen erleichtern. Hier gibt es auch einen Bereich „Investment“, mit Filmen, Präsentationen, Produktunterlagen, Berechnungstools und Serviceinformationen, mit denen wir versuchen, die Makler ohne Umwege auf kurzem Weg zu unterstützen. Unser neuestes Angebot ist eine Online-Angebotssoftware, die webbasiert ist, und direkt in der Kundenberatung eingesetzt werden kann.

»HIN UND HER MACHT TASCHEN LEER.«

Diese bittere Erfahrung machen viele Privatanleger, die versuchen, durch ständige Portfolio-Umschichtungen einen als Benchmark gewählten Index zu übertreffen. Doch was ist die Alternative?

2. Auflage 2007
336 Seiten · € 29,90

