

# „Die Transparenzforderungen – insbesondere bei Kosten – nehmen wir sehr ernst.“



Klaus Barde im Gespräch mit Prof. Hans-Wilhelm Zeidler, Zurich Gruppe Deutschland, Vorstand unabhängige Vermittler Leben.

*Die nunmehr vierzigjährige Geschichte der Fondspolice dokumentiert, dass etliche Kunden nicht in den Genuss der vielzitierten Chancen der Aktienmärkte kamen. Vielmehr büßten sie Teile ihrer Altersvorsorge ein. Ein Fakt, der in großen Teilen auch der mangelnden Qualifikation und Betreuung seitens der Vermittler geschuldet ist.*

*Heute ist dieses Vorsorgeinstrument generell ausgereifter und manch ein Vermittler hat sich zum Fonds-Experten mit Expertise für eine ausbalancierte Asset Allokation gemausert. Mit dem in der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG integrierten Deutschen Herold zählt ein Urgestein des Fondspolicevertriebs zur Zurich Gruppe.*

*Was unterscheidet heute Ihr Produkt Vorsorgeinvest Premium grundsätzlich von den ersten Produkten der siebziger Jahre?*

Die heutige Produktwelt ist mit den früheren Angeboten im Prinzip nicht mehr zu vergleichen. Bei unserem modernen Produkt Vorsorgeinvest Premium wird die Beitragsgarantie über ein Garantiemodell dargestellt, bei dem das Portfolio jedes einzelnen Kunden börsentäglich und vertragsindividuell gemangt wird. Dabei wird abhängig von ver-

schiedenen Vertrags- und Kapitalmarktfaktoren – wie zum Beispiel Restlaufzeit, Vertragsguthaben, Zins- und Kursentwicklung – zwischen renditeorientierten Dachfonds und sicherheitsorientierten Rentenfonds umgeschichtet. Dieses Garantiemodell mit dem Namen „Individual Constant Proportion Portfolio Insurance“ (kurz I-CPPI), wurde gemeinsam mit dem Partner DWS entwickelt.

Damit sind in diesem Produkt Verluste heute ausgeschlossen. Bei den Produkten der siebziger Jahre handelte es sich dagegen um fondsgebundene Versicherungslösungen ohne Beitragsgarantie zum Ende der Ansparphase. Auch lag der Fokus auf Produkten, in die oftmals nur ein Fonds integriert wurde.

*Welche Kapitalanlagestrategien kann der Makler seinen Kunden im Rahmen dieser Police offerieren?*

Das Anlageprinzip bei der Premium-Familie lautet: Soviel Rentenfonds wie nötig – um jederzeit die Beitragsgarantie zum Abruftermin sicherzustellen – und soviel Dachfonds wie möglich. Damit wird das verbleibende Chancenkaptal ertragsorientiert investiert. Bei gleichzeitig sinkender Kurs- und Zinsentwicklung wird der Anteil an Rentenfonds erhöht, sofern

die Garantie es erfordert; die Dachfondsquote sinkt in gleicher Höhe. Erholen sich die Märkte, kann der Anteil Rentenfonds wieder reduziert werden, d.h. die Dachfondsquote und damit das Investment von Chancenkapital steigen wieder. Jeder neue gezahlte Beitrag oder eine Zuzahlung erhöhen ebenfalls das Chancenkapital.

Das Besondere ist: Die Umschichtungen erfolgen automatisch. Sowohl der Kunde als auch der Vermittler müssen sich nicht um die Kapitalanlage sorgen.

*Trotz der Betonung des Chancenspektrums einer Fondspolice wurde das Investment in Emerging Markets von etlichen Anbietern zum Teil bis heute den Kunden vorenthalten. Wie ist die Politik Ihres Hauses auf diesem Feld?*

Wir bieten fondsgebundene Produkte mit freier Fondsauswahl für die Kunden, die viel Wert auf eigene Entscheidungsfreiheit des Anlageschwerpunktes legen. Unseren Kunden stehen verschiedene Fonds zur Auswahl. Darunter sind auch Fonds, die einen Schwerpunkt in Emerging Markets legen.

Auch in der Premium-Produktfamilie wird innerhalb der zugrunde liegenden Fonds teilweise ebenfalls in Emerging Markets investiert, hier jedoch nur in einem sehr kontrollierten Teil mit wachsamem Blick auf Risiken.

*Die Kosten-Diskussion rund um die fondsgebundenen Produkte hat die Sensibilisierung für renditezehrende Kostenrollen signifikant beschleunigt. Der Ausweis der Reduction in Yield und Netto-Tarife sind nicht mehr zarte Pflänzchen, sondern Vorreiter einer zunehmenden Transparenz.*

*Sehen Sie hierin vorrangig einen von der Politik forcierten modischen Trend, oder eine echte Wegscheide des Versicherungsmarktes bis hin zur Honorarberatung?*

Es ist ein Trend zu mehr Transparenz, der für alle – den Kunden, den Vermittler und den Versicherer selbst – nur vom Vorteil ist. Diese Transparenzforderungen – insbesondere bei Kosten – nehmen wir sehr ernst. Daher werden wir ab Januar 2013 die Gesamtkostenquote in den Angeboten ausweisen. Eine echte Wegscheide wird das jedoch erst



► **Moderne Fondspolices mit Beitragsgarantie bieten dem Kunden ein sehr hohes Maß an Sicherheit.**

werden, wenn der Weg hin zur Honorarberatung reglementiert wird. Derzeit ist die Bereitschaft der Kunden mehr als 100 Euro für eine Altersvorsorgeberatung auszugeben deutlich zurückhaltend, sodass der Staat bei einem Wechsel eher mit einem sinkenden Versorgungsgrad in der privaten Altersvorsorge zu kämpfen hätte.

*Zwei Jahrzehnte waren die fondsgebundenen Produkte nahezu ohne Ablaufmanagement konzipiert. Fehlte der verantwortungsbewusste Makler, dann lief die Kapitalanlage bis zum Ablauftag der Police voll im Risiko. Heute gibt es hier durchaus intelligente und vor allem aktive Modelle.*

*Was können Sie einem Makler mit gutem Gewissen versprechen, wenn es gegen Ende des Anlagezeitraums um die Sicherung von Beitragssumme plus Fondsgewinnen für seinen Kunden geht?*

Die Premium-Produkte bieten Zurich Kunden und unseren Partnern verschiedene Sicherheitsbausteine, um die Sicherheit zum Ablauf des Vertrages zu erhöhen.

Um die Performankestabilität zum Abruftermin zu erhöhen, verringert beispielsweise der „Ablaufstabilisator“ das Schwankungsrisiko in den letzten zehn Jahren der Vertragslaufzeit. So werden Fondsguthaben sukzessive und automatisch von renditeorientierten in weniger offensive Dachfonds umgeschichtet.

Der Kunde kann darüber hinaus bei nahendem Rentenbeginn auch die

Höchststandssicherung aktivieren. Danach kann das Fondsguthaben zum vereinbarten Abruftermin nur noch steigen, nicht mehr fallen. Außerdem können Kunden bei Premium-Produkten zusätzlich erwirtschaftete Erträge durch das Garantie-„Lock in“ zum vereinbarten Abruftermin absichern.

*Garantien sollten den Einbruch im Fondspolices-Absatz auffangen. Eine Maßnahme, die durchaus Erfolge zeitigte. Ihr Haus bietet heute drei Garantie-Optionen. Welche davon wird von Ihren Vertriebspartnern preferiert?*

Beitragsgarantie ist obligatorischer Vertragsbestandteil, Garantie-Lock in und Höchststandssicherung sind optional und kundenindividuell aktivierbar. Dabei dient der Garantie-Lock in zur Absicherung von erwirtschafteten Erträgen während der Vertragslaufzeit. Die Höchststandssicherung greift zum Ende der Vertragslaufzeit. Dadurch gibt es keine Präferenzen für oder gegen eine der Optionen.

*Welche fachliche Unterstützung erfährt der Makler, der sich im Segment der Personenversicherungen und dort spezifisch bei den Kunden engagieren will, die dank entsprechender Grundabsicherung auch für die Chancen und Risiken einer fondsgebundenen Rente in Betracht kommen?*

Neben der persönlichen Betreuung bieten wir unseren Partnern ein Fondspolices-Portal. Dieses webbasierte Portal bündelt alle Information rund um die Fondsprodukte.

Außerdem stellen wir Endkundenunterlagen wie zum Beispiel Produktprospekte und Beratercharts zur Verfügung. Unser monatlicher Infodienst informiert die Vermittler zum Beispiel über die Reaktionen der Premium-Produkte auf Börsenentwicklungen.