

# „Die vermögensverwaltenden Strategien, die Friends Provident International anbietet, haben fast alle deutlich positive Wertentwicklungen erzielt.“



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

*Die Summe der auf Fondsanlagen basierenden Vorsorge-Instrumente musste den Anleger in den vergangenen Jahren zwangsläufig massiv enttäuschen. Für den Vertrieb stellt sich dann oft die Frage, wie sag' ich's meinem Kunden? Und: Wie kann ich unter diesen Marktgegebenheiten überhaupt noch guten Gewissens Neugeschäft machen? Ihr Haus hat bisher mit drei Anlagestrategien gearbeitet. Was können Sie uns zur generellen Entwicklung der entsprechenden Portfolios sagen?*

Friends Provident International (FPI) profitiert in diesem schwierigen Umfeld von der klaren Fokussierung auf vermögensverwaltende Investmentansätze für alle drei Schichten der Altersvorsorge. Bereits seit September 2009 setzen wir mit den Elite-Portfolios von Haspa, Warburg, Morningstar und DJE gezielt auf diese aktiv verwalteten Strategien. Damit si-

gnalisieren wir den verunsicherten Verbrauchern, dass durch den Einsatz kluger und vorausschauender Investmentstrategien ein Vorsorgeengagement mit Fondsversicherungen auch in volatilen Märkten verlässlich und lohnend sein kann. Wir empfehlen diese Anlagestrategien als eine gute Alternative zu klassischen Tarifen, die sich derzeit in einer Renditefalle befinden.

Welche Vorzüge haben vermögensverwaltende Investmentansätze nun für Berater und Kunden? Erstens, in Märkten, deren Entwicklung sich schwer einschätzen lässt, haben diese Investmentansätze auf Grund ihrer ausgewogenen Asset Allocation klare Vorteile. Denn durch das aktive Management kann je nach Marktlage die Portfolioallokation variiert werden, um mit differenzierten Lösungsstrategien Kursverluste zu minimieren und Ertragschancen zu nutzen. Zweitens, die aktiven Investmentansätze sind beson-

ders interessant für Altersvorsorgesparer, die die Chancen der Kapitalmärkte nutzen möchten, aber unsicher sind, wie und wo sie ihr Geld anlegen möchten. Das Vertrauen in erfahrene Vermögensverwalter ist vorhanden. Das belegen auch unsere Abschlüsse: Im Rahmen der Einzelfondsstrategie, zu der FPI die vermögensverwaltenden Investmentansätze zählt, resultieren daraus 70 Prozent der Zuflüsse im Neugeschäft seit Januar 2012. Und drittens, besonders sicherheitsorientierte Kunden können alle Strategien bei uns mit einer Beitragsgarantie zusätzlich schützen.

Wir beobachten, dass die vermögensverwaltenden Investmentansätze in den letzten Jahren ihre Vorzüge genutzt haben. Ohne die teilweise massiven Kurschwankungen der Aktienmärkte nachzuvollziehen, haben die vermögensverwaltenden Strategien, die Friends Provident International anbietet, fast alle

deutlich positive Wertentwicklungen erzielt. Zum Beispiel: Die Elite-Vermögensverwaltungen erzielten im Zeitraum vom 1. Dezember 2009 bis zum 31. August 2012 eine Performance von bis zu 15 Prozent.

*Neu hinzugekommen ist bei Ihnen ein Sachwerteportfolio unter der Regie von Flossbach von Storch. Ein Vermögensverwaltungskonzept mit und ohne Garantie. Nun ist dieses Portfolio sicher auch eine gezielte Reaktion auf den aktuellen Markt. Doch greift es auch dank einer entsprechenden Flexibilität, wenn der Wind sich wieder gedreht hat? Staatsverschuldung, Bankenkrise und eine niedrige Verzinsung von Geldwerten werden nicht immer den Markt bestimmen.*

Das Sachwerte-Portfolio hat besonders in der aktuellen Marktsituation Vorteile. Wir sind aber auch davon überzeugt, dass Sachwerte, wie Aktien, Immobilien oder Edelmetalle langfristig einen Mehrwert für die Investoren liefern. Flossbach von Storch ist als Vermögensverwalter flexibel genug, taktisch in andere Anlageklassen zu investieren, wenn die Märkte dies erfordern. Die jeweilige Portfoliostruktur hängt von der aktuellen Markteinschätzung des Portfoliomanagers ab und wird daher aktiv an das jeweilige Marktumfeld angepasst. Hierzu kann der Portfoliomanager auf folgende Anlageklassen zurückgreifen, die teilweise mit Höchstgrenzen belegt werden können: Aktien, Anleihen, Edelmetalle, Immobilien, Rohstoffe, Wandelanleihen, Absicherungsstrategien und Kasse.

*Ihr Haus hat sich auch in der betrieblichen Altersvorsorge engagiert. Welche Durchführungswege sowie Anlagekonzepte werden hier vorrangig verfolgt?*

Die betriebliche Altersvorsorge ist für Friends Provident International ein wichtiges Geschäftsfeld. Wir machen Angebote im Rahmen der Direktversicherung und Unterstützungskasse. Auch hier haben die vermögensverwaltenden Investmentstrategien einen großen Zuspruch, mit 65 Prozent der Zuflüsse im Neugeschäft.

*Die Umsetzung einer bAV wird meist mit zusätzlichen externen Partnern realisiert. Wen zählen Sie zu Ihren Mitstreitern?*

In der bAV setzen wir bewusst nicht nur auf unsere eigene Expertise, sondern auf die von erfahrenen Spezialisten in Deutschland. Dazu gehört ARGUS benefits experts, das bAV-Kompetenz-Center und Service-Dienstleister für uns in allen Bereichen des des bAV-Geschäfts. Mit ARGUS benefits experts haben wir zum Beispiel ein Konzept für die Gesellschafter-Geschäftsführer-Beratung entwickelt. Weitere Kooperationspartner sind die Deutsche Unterstützungskasse e.V. und das Bundes-Versorgungs-Werk der Wirtschaft und Selbstständigen e.V.. Diese Gesellschaften sind für uns als Abwicklungsplattform für das Unterstützungskassengeschäft tätig. Und last but not least arbeiten wir mit der Kenston Pension GmbH zusammen, eine gerichtlich zugelassene Rentenberatungskanzlei für die betriebliche Altersversorgung. Es ist ein Rechts- und Spezialdienstleister, der sich ausschließlich auf die Themengebiete der betrieblichen Altersversorgung und der Zeitwertkonten konzentriert.

*Lassen Sie uns noch einen kleinen Ausflug zu Ihrer Dienstleistungskompetenz machen. Ihr bekannter „Friends Plan Rechner“ soll dem Vertriebspartner umfassend in der Beratung und Angebotsberechnung zur Seite stehen. Welche Tools findet der Makler hier? Wie individuell sind die Versorgungsvorschläge auf Basis dieses Rechners tatsächlich?*

Der Onlinerechner beinhaltet sechs übersichtliche Bereiche: Produkte, Schnellrechner, Angebot, Ergebnis, Formulare und Kurzinformationen über FPI. In der Produktübersicht sind alle verfügbaren Friends-Produkte für die Schichten eins bis drei hinterlegt. Neben Produktinformationen kann der Berater im Kundengespräch kurze Informationen über Friends Provident International, das besondere Garantiemodell und das Anlagekonzept aufrufen. Die Versorgungsvorschläge werden auf der Basis der tatsächlichen Kundendaten berechnet. Es gibt zwei Möglichkeiten: Der Vermittler kann bei einem Kundentermin per Schnellrechner-Funktion ein erstes Ergebnis berechnen lassen. Darüber hinaus können mit dem Tool selbstverständlich präzise VVG-konforme Angebote berechnet werden, die dem Kunden direkt per E-Mail zugeschickt werden können.

## Die Welt der Honorarberatung

Jeden Monat  
kostenfrei neu:  
[www.hbmagazin.de](http://www.hbmagazin.de)

[www.hbmagazin.de](http://www.hbmagazin.de)