

„Risikomanagement von Vertragsbeginn an!“

Klaus Barde im Gespräch mit Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand Skandia.



Ihr Haus ist seit 1991, dem Markteintritt in Deutschland, einer der Impulsgeber für fondsgebundene Policen. Zum Beispiel 1994 die ersten gemanagten Depots oder 1999 das 4P-Prinzip. Die Innovationen auf der Ebene des Kapitalanlageteils sind unstrittig. Welches intelligente Ablauf-Management bieten Sie Ihren Kunden? Immerhin haben wir nunmehr seit über dreißig Jahren Fondspolicen im Versicherungsvertrieb.

Wir haben bereits in den 90er Jahren mit unserer Ablauforientierten Investment Strategie (A.I.S.) eine Ablauforientierung angeboten, die über die letzten 5 Jahre der Vertragslaufzeit reine Aktienportfolios in ein konservatives Portfolio umschichtet. Wir haben dies auch immer als wichtigen Baustein gesehen und auch als solchen kommuniziert.

Wir glauben jedoch, dass ein Risikomanagement nicht erst in den letzten

Jahren stattfinden sollte, sondern von Vertragsbeginn an. Daher haben wir auch 2005 den Skandia Portfolio-Navigator auf den Markt gebracht, der genau das leistet.

Zum zweiten haben wir festgestellt, dass zum einen die Kapitalmärkte ständigen Entwicklungen unterliegen und zum anderen die Wissenschaft immer neue Forschungsergebnisse publiziert. Ein vertragsindividuelles Risikomanagementsystem inklusive Ablauforientierung sollte beides stets berücksichtigen. Eine Ablauforientierung, die heute vom Konzept starr fest gelegt ist und in den Versicherungsbedingungen ebenso starr festgeschrieben wird, kann dem nicht im wünschenswerten Maß gerecht werden. Daher bevorzugen wir den Skandia Portfolio-Navigator, der ständig weiterentwickelt wird.

Mit der Betonung eines vorbildlichen Ablauf-Managements könnte doch jeder Vertriebsmitarbeiter beim Kunden echte Punkte landen; oder nicht?

Absolut!

Zudem: Wenn dem deutschen Anleger ein so hohes Maß an Sicherheitsdenken zugeschrieben wird, dann empfiehlt sich doch der Produktbaustein Ablauf-Management geradezu als Beratungspluspunkt. Mehr jedenfalls als die Zusammenstellung einer großen Fondspalette, die Berater und Kunden gleichermaßen überfordert.

Wir denken, man soll das eine tun, das andere nicht lassen. Wir bieten hier neben unserer bereits erwähnten Ablauforientierung und dem Skandia Portfolio-Navigator auch den Skandia Euro Guaranteed 20XX an, einen Garantiefonds, in den der Kunde jederzeit switchen oder auch Teile seines Fondsvermögens switchen kann. Dieser Garantiefonds kann bis zu 100% in

Aktien investieren und wird gegen Ende seiner Laufzeit konservativer. Zum Ablauf wird der höchste Anteilspreis garantiert, den der Fonds jemals erreicht hat. Und zwar für alle Fondanteile, unabhängig davon, wann und zu welchem Kurs sie gekauft wurden.

Es gibt Kunden, die gerne selbst Einfluss auf die Fondsauswahl nehmen möchten. Diesen Kunden bieten wir eine sehr umfangreiche Fondsauswahl an, die hervorragende Diversifizierung ermöglicht und auch eine sehr breite Palette an sicherheitsorientierten Fonds umfasst. Selbstverständlich ermöglichen wir es den Kunden auch, Einzelfonds mit Garantiefonds und auch Gemanagten Portfolios mit Ablauforientierung zu kombinieren.

Die Skandia versucht, dem Thema Ablauf-Management mit dem „Skandia Portfolio-Navigator“ besser gerecht zu werden. Mit dem Einsatz dieses „Portfolio-Navigators“ wird dem Werterhalt und der Optimierung der individuellen Anlage im Rahmen der Fondspolice Rechnung getragen. Dem Kunden wird somit aktiv geholfen, sein langfristiges Anlageziel auch tatsächlich zu erreichen. Also ein Ablauf-Management in Kontinuität. Welche Art von Ablauf-Management hat der Skandia-Kunde zu erwarten, der diese Variante nicht wählt? Der Einsatz des „Portfolio-Navigators“ kostet jährlich immerhin 0,25% Rendite. Was der „Portfolio-Navigator“ konkret leistet, werden jedoch erst künftige echte back-tests ergeben. Und dann schreiben wir das Jahr 2026 und darüber hinaus.

Der Kunde, der sich ausschließlich für Einzelfonds entscheidet, möchte auch die Ablauforientierung selbst vornehmen. Für die Gemanagten Portfolios kostet unser A.I.S. übrigens nichts extra. Eine

Beimischung des Garantiefonds kostet ebenso keine Gebühren. Eine Gebühr von 0,25% p.a. für einen Portfolioservice, der modernste Techniken verwendet, die bisher institutionellen Großanlegern vorbehalten waren, finden wir übrigens außerordentlich günstig, insbesondere, wenn sie mit den sehr populären Dachfonds verglichen werden.

Wie gut der Skandia Portfolio-Navigator nach 20 Jahren gelaufen sein wird, weiß man in der Tat erst dann. Dies gilt allerdings für jeden Fonds, jedes gemanagte Portfolio und vor allem auch jede Ablauf-

orientierung. Optimierungsergebnisse haben gezeigt, dass eine pauschale Ablauforientierung, die alle Anleger über einen Kamm schert, einer komplett individuellen zwangsläufig unterlegen ist, wenn diese – wie der Skandia Portfolio-Navigator – modernste Methoden der Portfoliooptimierung verwendet und auch neue wissenschaftliche Erkenntnisse in ihre Funktionsweise integriert.

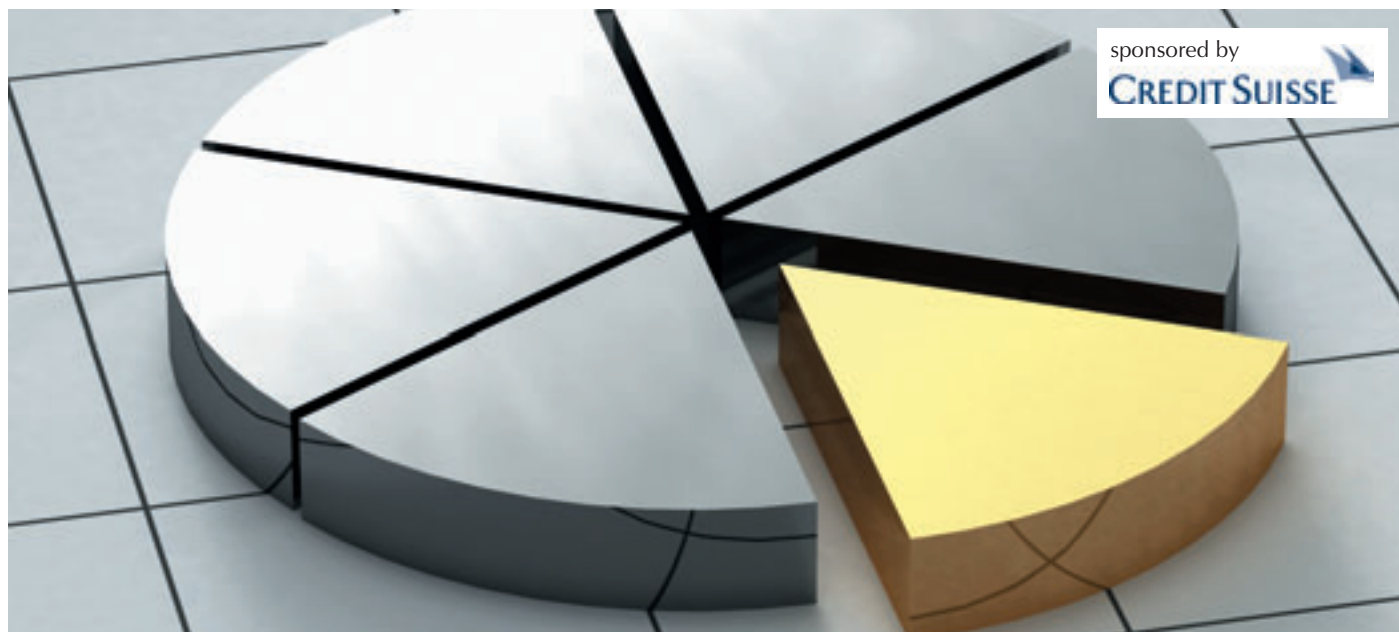
Sind von Ihrem Haus über alle Policen hinweg neue Parameter im Ablauf-Management zu erwarten?

Immer wieder und zwar innerhalb des Skandia Portfolio-Navigators. Denn allein stehend greifen Ablauforientierungen – wie gesagt – unserer Ansicht nach zu kurz. Ein solches Risikomanagement sollte über die gesamte Vertragslaufzeit arbeiten und sich flexibel an die sich ständig verändernden Märkte anpassen und den wissenschaftlichen Fortschritt gleich mit integrieren.

Heute die Zukunft treffen

HONORARBERATUNG KONGRESS & MESSE

4. Symposium der Honorarberatung
14. Oktober 2009 | Hermann Josef Abs Saal | Frankfurt
Workshops der teilnehmenden Aussteller am 13. Oktober



Wertpapier | Beteiligungen | Versicherungen | Betriebliche Altersversorgung | Finanzierungen

Anmelden: Honorarberaterkongress.de