

Die Zukunft der Vorsorge ist und. Nicht oder.

Intelligente Garantiemodelle kombinieren Leistung mit Sicherheit



Autor: Prof. Hans-Wilhelm Zeidler,
Vorstand für den Bereich Makler Leben
der Zurich Gruppe Deutschland

Panik war schon immer der schlechteste aller Ratgeber. Aber wer kann schon erwarten, dass der Mensch immer rational handelt? Zumal in Ausnahmesituationen? Und vor allem in Zeiten wie sie die Welt vor einem Jahr erleben musste? Nachdem eine Vielzahl von Anlegern dazu verdammt war zuzuschauen, wie sich der Wert ihrer Aktiendepots im Herbst 2008 ziemlich rasch dem Niveau des Marianengrabens anzunähern drohte, haben sich viele in Deckung gebracht und verharren mit ihrem Kapital seitdem regungslos in eher unspektakulären Finanzprodukten im Hinblick auf deren Ertragschancen. Mittlerweile mehren sich die Anzeichen einer wirtschaftlichen Erholung – der „Homo Spekulator“ wittert Morgenluft an der Börse. Doch auch in Zukunft gilt: das Spiel an der Börse birgt ‚Hochs und Tiefs‘, so war es schon immer und so wird es auch immer bleiben. Entweder man spielt mit oder eben nicht. Fest steht: Nur wer über längere Zeit hinweg mit Aktien- und Fondsinvestments jongliert, wird am Ende auch am ehesten am gesamtwirtschaftlichen Wachstum teilhaben. Festgestellt haben auch unab-

hängige Vermittler, dass Kunden in diesem Zusammenhang unsicherer werden. Oft stellen sie sich dieselben Fragen: Wann muss ich kaufen und wann wieder verkaufen, um langfristig Börsenerfolge feiern zu können? Wie kann ich mein Geld sicher und trotzdem gleichzeitig ertragsorientiert anlegen?

Die Antwort darauf findet sich in einer regelmäßigen Anlage wie fondsgebundenen Versicherungen, bei denen monatlich ein fester Betrag bei Seite gelegt wird. Somit können bei niedrigen Kursen viele Anteile und bei hohen Kursen wenige Anteile gekauft werden. Damit erreicht der Käufer im Durchschnitt einen mittleren Einstandskurs und vermeidet so das Risiko, beim Einstieg sein gesamtes Kapital zu setzen und bei negativer Entwicklung zu verlieren.

Garantie-Innovationen

Fondsgebundene Versicherungen dienen somit dafür, Fondsanteile zu einem mittleren Preisniveau zu erwerben. Diese Aktien zum richtigen Zeitpunkt auch wieder zu verkaufen, ist eine Herausforderung, die durch modernere fondsgebundene Versicherungsprodukte, welche sich mit Garantien absichern, angetreten werden kann. Der „Boom“ dieser Garantien von modernen fondsgebundenen Versicherungsprodukten ist Momentan in aller Munde. Mit Innovationen wie Variable Annuities (VA), dynamischen Hybrid Produkten und CPPI (Constant Proportion Portfolio Insurance) wurden neuartige Mechanismen entwickelt, mit denen private Vorsorgeprodukte abgesichert werden. Bei Variable Annuities wird diese Absicherung mit Hedgeportfolios und Derivaten erreicht. Dynamische Hybridmodelle und CPPI erzeugen die Garantie hingegen durch regelmäßige

Überprüfung und Umschichtung des Kundenvermögens.

Simple formuliert: Die Drei-Topf-Hybriden arbeiten alle nach demselben Prinzip. Die jeweils höchstmögliche Aktienquote wird angestrebt und entsprechend durch Umschichtungen zwischen chancen- und sicherheitsorientierten Anlagen optimiert. Die vom Kunden eingezahlten Beiträge werden so auch bei volatilen Märkten lange chancenreich investiert. Bei stark fallenden Kursen wird dann zeitweise in Renten umgeschichtet, um so die Garantien abzusichern. Steigen die Aktienkurse wieder, so wird auch wieder in Aktien umgeschichtet. Heißt im Klartext: Wer sein Vermögen regelmäßig überprüft, kann Risiken eingehen, muss diese aber so abwägen, dass er auch nach einem zwischenzeitlichen Verlust noch ein Risikobudget zur Verfügung hat. Bei diesem Prinzip werden steigende Kurse gekauft und fallende wieder verkauft, alles geschieht also prozyklisch. Gleichzeitig wird die Mindestleistung und Ertragschance gesichert. Der Garantiegeber konzentriert sich in diesem Verlauf auf das individuelle Risikobudget seines Kunden, um so bei sich ändernder Börsenlage schnellstmöglich regieren zu können und die Anlagen entsprechend umzuschichten.

Der „I-CPPI“-Motor (Individualisierte Constant Proportion Portfolio Insurance) ist die neueste Version des CPPI-Konzeptes und geht noch einen Schritt weiter. Dieser neue Motor arbeitet frei nach dem Motto: Umschichtung zwischen risiko- und sicherheitsorientiertem Kapital ist eine schöne Sache, individuelles Kundenmanagement ist aber noch viel besser. Unter dieser Prämisse hat die Zurich Gruppe Deutschland nun in Zusammenarbeit mit der Fondsgesellschaft DWS ihr Angebot der fondsgebundenen

Versicherungen zur Produktreife gebracht. Mit der Integration des I-CPPI-Motors in alle drei Vorsorgeschichten, hat Zurich ein neuartiges Produktportfolio namens „Premium-Familie“ geschaffen, welches dem Kunden völlig neue Perspektiven im Bereich der fondsgebundenen Privatrente, der Rürup-Rente sowie der betrieblichen Altersvorsorge eröffnet. Dieses Angebot trifft auch bei unabhängigen Vermittlern auf offene Ohren, denn sie können ihren Kunden im Rahmen einer Fondspolice nun endlich eine Garantie mit besonderen Extras bieten. Besonders in diesen unsicheren Zeiten legen Vertriebspartner und Kunden großen Wert auf finanziell starke Partner mit einer attraktiven und zugleich sicheren Produktpalette. Bei der Premium-Familie muss die Zukunft der privaten Vorsorge nicht mehr nach dem Prinzip „Entweder-oder“ ausgewählt werden, sondern konzentriert sich nur noch auf individuelle Sicherheit und hohe Ertragschancen.

Tagesaktuell: I-CPPI

I-CPPI ähnelt in seinem Mechanismus den dynamischen Drei-Topf-Hybriden. Das neuartige „I“ steht aber für Tagesaktualität und Kundenindividualität. Im Gegensatz zu den einfacheren Modellen wird bei I-CPPI eine Überprüfung der Kundendepots nicht monatlich oder gar jährlich, sondern tagesaktuell durchgeführt. Kundendepots werden hier nicht alle in einen Topf geworfen, sondern die Depots werden alle separat betrachtet und behandelt. Eine für den Kunden in der Tat freundliche Angelegenheit, denn der Mehraufwand ist für ihn gleich Null. Diesen Part übernimmt die Fondsgesellschaft, die für den Kunden alles nach festgelegten Regeln verwaltet. Zusätzlich erhält der Kunde die Sicherheit, dass auf Börsenentwicklungen in Echtzeit und maßgeschneidert für sein Depot reagiert wird. Auf einen Rendite begrenzenden konventionellen Deckungsstock zur Absicherung kann so komplett verzichtet werden. Mit diesem Vorgehen wird auch der prozyklische Effekt des Umschichtens je nach Börsenentwicklung auf ein Minimum begrenzt. Das Modell des I-CPPI sorgt also für eine unbeschwerte und ertragsorientierte Börsenzeit und sollte auch die letzten im Club der toten Investments verbliebenen Mitglieder aus ihrem Trauerzustand rütteln, um so den Blick auf die neue Zukunft richten zu können.

„...dass der rechnerische Vermögensnachteil enorm ist.“

Klaus Barde im Gespräch mit Norbert Ras, Legal & General, über den Sinn von Garantien in Fondspolices.



Wird Legal & General dem Trend zu Garantie-Elementen im Rahmen von fondsgebundenen Produkten folgen?

Legal & General beabsichtigt nicht, auf diesen Zug aufzuspringen. Unsere Finanzmarkt-Rentenpolice richtet sich nicht an kurz- bis mittelfristig, wohlmöglich auch spekulativ orientierte Kapitalanleger, sondern an Vorsorgesparer mit langfristigem Anlagehorizont. Auf Jahrzehnte gesehen sind Garantien nicht nur überflüssig, sondern sogar kontraproduktiv. Allein die Geld-zurück-Garantie eines Aktieninvestments kostet, wie man lesen kann, in der Größenordnung von zwei Renditeprozent. Wer einen finanzmathematischen Taschenrechner bedienen kann, findet augenblicklich

bestätigt, dass der rechnerische Vermögensnachteil enorm ist.

Neuartige Garantiekonzepte werben damit, die Garantie besonders günstig stellen zu können. Diese Modelle sind allerdings so komplex, dass man erheblichen Zweifel daran haben muss, ob Kunde und übrigens auch Vermittler sie verstehen. Dabei war doch eine Lehre der Finanzmarktkrise, nur solche Produkte zu kaufen und zu vermitteln, deren Funktionsweise man durchschaut. Zudem zeigt die Formkrise der Variable Annuities, dass auch hochkomplexe Garantiekonzepte kein Allheilmittel sind.

Legal & General setzt unverändert auf naturbelassene Fondspolices ohne artfremdes Beiwerk.

Die Anlage der Policenbeiträge in einen Standard-ETF „Aktien Europa“ oder „Aktien Global“ erscheint preiswerter als die Wahl der eigenen Index-Produkte. Was unterscheidet die L & G Index-Fonds qualitativ von einem Aktien-ETF?

Die Frage bezieht sich vermutlich auf unseren Gebührensatz von 1 Prozent p.a. vom Guthaben, unter bestimmten Voraussetzungen Ermäßigung auf 0,75% p.a.. Man sollte allerdings Gleiches mit Gleichem vergleichen, also nicht eine Fondspolice mit einem Fonds ohne Policenmantel, übrigens auch aus