

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 Fondspolice.



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 Fondspolice 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

steuerlichen Gründen. Unser Gebührensatz umfasst die komplette Dienstleistung, also Versicherungsbetrieb und Fondsverwaltung. Die Anzahl der Fondspolice mit oder ohne ETF-Unterlegung, deren Gesamtkostensatz unser Angebot schlägt, dürfte überschaubar sein.

Wir können die Sinnhaftigkeit des aktuellen ETF-Hype für langfristige Altersvorsorgezwecke auch nicht nachvollziehen. Welchen Mehrwert bietet bei einem Anlagehorizont von z. B. 30 Jahren die sekundliche Preis- bzw. Kursfeststellung? Wir meinen, dass die täglich einmalige Preisfeststellung eines klassischen Indexfonds völlig genügt.

Und ist dem Besitzer einer Fondspolice mit zahllosen ETF's, die immer exotischere und schmalere Indizes abbilden oder nicht einmal die Papiere ihres Index enthalten (Swap-ETF's), wirklich gedient? Die Idee der Indexfonds war doch, dass sie einfach und marktbreit sein sollten. Wir bezweifeln, dass Vorsorgesparer und Vermittler diese wuchernde Fülle wirklich verstehen und überblicken. Wir bezweifeln das übrigens auch bei konventionellen Fondspolice mit unüberschaubar vielen Aktivfonds.

Wir setzen auch deshalb auf eigene Fonds, weil wir gewährleisten wollen, dass in der Verpackung steckt, was auf der Verpackung steht – Legal & General. Marktübliche Fondspolice sind salopp gesagt, eine Kooperation eines Karosserieherstellers mit Zulieferern für Fahrwerk und Motor. Wir bauen das komplette Auto. Nicht anders handhaben es die hiesigen Lebensversicherer mit ihren klassischen Überschusspolice. Der Produktgeber, dessen Etikett außen angebracht ist, steht für den kompletten Inhalt, nicht nur für die Verpackung.

Vor dem Hintergrund von Transparenz und Kosten-Struktur ist Ihre Rentenpolice ein absolut herausragendes Produkt. Ist es ausschließlich der Courtage geschuldet, daß Makler Ihre Produkte dennoch kaum im Vertrieb haben?

Die Vergütung ist sicher ein wichtiger Aspekt. Die meisten Vermittler sind durchaus für Transparenz, Einfachheit und Preisgünstigkeit empfänglich. Aber

sie wünschen sich eben zugleich die gewohnten Vergütungskonditionen, also vorschüssige Abschlussvergütung plus Folgevergütung aus den laufenden Beiträgen oder der Fondsverwaltungsgebühr, allgemein als Kickback bekannt. Die Einsicht, dass das PreisLeistungsverhältnis für den Versicherungsnehmer einerseits und das Vergütungsmodell für den Vermittler andererseits zwei Seiten derselben Medaille sind, muss sich noch entwickeln. Dass dies in Zeiten, die es für den Vermittler schwer machen, überhaupt zum Abschluss zu kommen, eher zögerlich geschieht, ist nicht verwunderlich.

Ein zweiter Aspekt, der nicht nur für Courtage-, sondern auch Honorarvermittler zutrifft, ist das Fondssortiment. Die traditionelle Wahrnehmung nicht nur der Kunden, sondern auch ihrer Berater ist eben, dass die Attraktivität einer Fondspolice entscheidend von der Anzahl der angebotenen Fonds bestimmt wird. Wie oben bereits geschildert, vertritt Legal & General einen anderen Standpunkt. Leider halten sich die Versicherer sehr geschlossen, wenn es darum geht, was mit den Police nach Vertragsabschluss geschieht. Also welche tatsächliche Beitragsrendite der Kunde erzielt, welche Fonds typischerweise gewählt werden, wie oft und in welchen Situationen Fondswechsel vorgenommen werden und ob diese zielführend sind und wann Kunde bzw. Berater die Lust verlieren, sich regelmäßig um die Fondsallokation zu kümmern.

Schließlich spielt momentan auch der Garantieaspekt eine Rolle. In Umfragen geben die meisten Berater an, die Sinnhaftigkeit von Garantien in Fondspolice zu bezweifeln. Aber wenn die Nachfrage danach ruft und zudem von Anbieterseite nicht thematisiert wird, dass zugespitzt formuliert Garantie nicht zusätzlich zur Rendite zu haben ist, sondern nur stattdessen, dann werden in wirtschaftlich unsicheren Zeiten eben bevorzugt Garantiepolice platziert.

Das wird sich aber alles wieder einpegeln und wir sind überzeugt, mit unserem schnörkellosen Produkt eine attraktive Marktangebote zu haben. Schließlich war Legal & General auch in Bezug auf Kostentransparenz jahrelang der einsame Rufer in der Wüste.

Moderne Garantie-Produkte

■ Skandia

Die Skandia Lebensversicherung AG will mit dem Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX den Makler motivieren. Eindeutig neu ist hier der Volatilitätsfaktor. Der Skandia Garantiefonds investiert in Aktien und Rentenpapiere. Im Gegensatz zu konventionellen Garantie-Produkten setzt er auf die langfristige Renditekraft der Aktie und kann sich – deutlich länger als andere Garantie-Konzepte – bis zu 100 Prozent in Aktien engagieren. Um jederzeit die Höchststand-Garantie des Fonds sicherzustellen, wird der Rentenanteil des Skandia Garantiefonds täglich neu definiert – je nach aktueller Börsensituation und Restlaufzeit. Das Garantiefondssystem Skandia Euro Guaranteed 20XX besteht aus einer Reihe von Fonds, die jeweils ein anderes Ablaufdatum haben. Die einzelnen Fonds unterscheiden sich in ihrem Aktien-Engagement und deshalb auch in ihrer Wertentwicklung.

■ Württembergische

Cash-lock der alten Art vermeidet ebenfalls die Württembergische Lebensversicherung AG. Die Fondsrente „Vier Gewinnt Genius“ setzt auf antizyklisches Investment. Das neue Konzept ist eine Weiterentwicklung des Fondskonzepts „Vier Gewinnt“. Ein hoher Diversifizierungsgrad der Anlage und jährliches Rebalancing ermöglichen antizyklisches Investieren. Das Produkt gewährt eine Beitragsgarantie, die zwischen null und 100 Prozent individuell in Ein-Prozent-Schritten gewählt werden kann. Zum anderen kann ein Garantieplan vereinbart werden, der zusammen mit dem integrierten Ablaufmanagement die Guthabengarantie schrittweise bis auf 100 Prozent erhöht. „Vier Gewinnt Genius“ bietet ferner eine Option, mit der sich das erreichte Guthaben sichern lässt. Der Versicherte kann jedoch die Zeitpunkte des „Lock-In“ selbst wählen! Im Fall von Kursverlusten wird nicht prozyklisch umgeschichtet. Die Kursverluste werden durch den Kauf von Verkaufsoptionen abgesichert. Entsprechend bleibt die Aktienquote stetig hoch. Die Kosten für den Kauf der Put-Optionen, die den Gewinn mindern würden, werden durch die Veräußerung von Kaufoptionen neutralisiert. Die Absicherung der Garantie stellt sich somit auf den ersten Blick kostenfrei dar.