

„Größtmöglicher Handlungsspielraum für den Kunden in Kombination mit Sicherheit.“



Das neue Vertriebskonzept von Friends Provident. Klaus Barde im Gespräch mit Silvia Götzen, Head of Marketing, fpb AG.

Ihr Haus ist mit einem neuen Vertriebskonzept in den Markt gegangen. Der „Systemcheck Vorsorge“ soll den Vertriebspartnern in der Akquisition wie auch in der konkreten Beratung helfen. Wie kann man sich diesen Systemcheck praktisch vorstellen?

Mit dem Systemcheck reagieren wir auf die aktuelle Diskussion in Deutschland, die unter anderem von namhaften Versicherungsmanagern und -gesellschaften sowie den Medien um die Zukunftsfähigkeit des Systems konventioneller Lebensversicherungen geführt wird. Der Systemcheck beinhaltet sechs Fragen, die in der Kundenberatung eine Rolle spielen. Hierbei geht es um die Themen Sicherheit, Transparenz und Flexibilität von Altersvorsorgelösungen. So wird zum Beispiel gefragt, ob die angebotene Vorsorgelösung in der Lage ist, die Beiträge zu garantieren und gleichzeitig Renditechancen zu ermöglichen. Weitere Fragen sind: Kann der Kunde Einfluss auf das angelegte Kapital nehmen und kann er jederzeit ent-

scheiden, wann und wie die Rente gezahlt werden soll? Die sechs Fragen sind mit Ja oder Nein zu beantworten. Die Ergebnisse geben dem Berater einen Hinweis, wie die jeweilige Altersvorsorgelösung in Bezug auf die genannten Themen ausgestattet ist.

Ziel ist es, herauszufinden, welchen Handlungsspielraum der Kunde während der Laufzeit und in der Rentenphase mit der empfohlenen Altersvorsorgelösung hat.

Ganz nüchtern betrachtet kann dieser Systemcheck ja durchaus auch als direkter Angriff auf die konventionelle Lebensversicherung verstanden werden. Ein Produkt, das Ihr Haus nicht im Angebot hat. Sie setzen vielmehr allein auf die Renditechancen der fondsgebundenen Rentenversicherung.

Die Renditechancen, die kapitalmarktorientierte Altersvorsorgelösungen bieten, sind nur ein Aspekt von vielen. Nehmen wir das Thema Flexibilität. Warum sollte ein Kunde in 30 Jahren Nachteile dafür

hinnehmen, dass er drei Jahre vorher in Rente geht, als Jahrzehnte zuvor vertraglich vereinbart. Starre Produktlösungen sehen einen solchen Fall nicht ohne Einbußen für den Kunden vor. Dieser würde unter Umständen Stornoabschlüsse in Kauf nehmen müssen und seine Schlussüberschussanteile riskieren. Denn von Jahr zu Jahr verschiebt sich die Zusammensetzung der Gesamtverzinsung in Richtung Schlussüberschüsse. In der Assekurata Marktstudie 2010 heißt es, dass rund 13 Prozent der Überschüsse im Durchschnitt über die deklarierten Schlussüberschüsse erbracht werden. In der Spitze sollen bei einzelnen Anbietern immerhin bis zu 30 Prozent der Ablaufleistungen aus Schlusszahlungen kommen. Das sind spürbare Einbußen. Ein anderes Beispiel: Warum soll ein Kunde, der es wünscht, nicht individuell entscheiden können, in welchen Anlageformen seine Beiträge angelegt sind und informiert sein, wie sich diese Anlagen entwickeln und jederzeit Änderungen vornehmen können?

In anderen Märkten konnten wir beobachten, welchem Wandel konventionelle Produkte unterzogen waren. Wie so etwas aussehen könnte, zeigt der Absatz von With-Profit-Produkten in Großbritannien in den vergangenen Jahren. Im Jahr 1985 hatten diese noch einen Anteil von über 42 Prozent am Neugeschäft nach APE, in 2007 waren es lediglich noch 3,7 Prozent. Die britischen Kunden waren unter anderem mit dem Smoothing-Verfahren und Marktwertanpassungen unzufrieden. Auch dass sie keine Möglichkeit hatten, die Kapitalanlagen zu wechseln, hat ihnen nicht gefallen.

Wir wollen Berater motivieren, sich kritischer mit ihren Produktempfehlungen auseinanderzusetzen und sich mit den sechs Kernthemen unseres Systemchecks zu beschäftigen.

Unter moderner Vorsorge verstehen Sie unter anderem die Ausgestaltung Ihres Friends Planclassic. Warum?

Weil der Friends Planclassic eine Altersvorsorgelösung ist, die dem Kunden in der Anspar- und in der Rentenphase größtmöglichen Handlungsspielraum in Kombination mit Sicherheit und Renditechancen lässt. Unsere Kunden können jederzeit über ihre Anlage verfügen, indem sie entscheiden, wo und wie das Geld angelegt ist.

Zu einer modernen Vorsorge gehört weiterhin, dass Garantie und Kapitalanlage des Kunden klar voneinander getrennt sind.

Darüber hinaus kann der Kunde ohne Abzüge über sein Kapital verfügen. Abgesehen von verschiedenen Entnahmemöglichkeiten, wie Kapitalwahl und Verrentung, und Beitragspausen bieten moderne Vorsorgelösungen verschiedene Rentenoptionen, für die sich der Kunde erst zu Rentenbeginn entscheiden muss, wenn die dann aktuellen Lebensumstände klar sind. All diese Themen sind im Friends Planclassic gelöst.

Ihr Argumentationsfeld beinhaltet auch das Thema Garantie. Sie fordern in diesem Zusammenhang Ihre Vertriebspartner zur Analyse der Garantiemodelle des Wettbewerbs auf. Was kann Ihr Garantiemodell, was andere nicht können?

Der entscheidende Punkt ist, dass unser Garantiemodell von der Kapitalanlageentscheidung des Kunden völlig getrennt

ist. Er kann aus dem Angebot der Investmentanlagen frei wählen und entscheiden, wie er investiert sein möchte. Unabhängig davon stellen wir zum Vertragsende die Beitragsgarantie sicher. Sicherheit und Renditechancen sind ohne Einschränkungen möglich. Zudem sind die Kosten der Garantie transparent ausgewiesen und jederzeit einfach nachzurechnen. Sie betragen fünf Prozent der eingezahlten Beiträge.

Der Friends Plan bietet Zugang zu drei wählbaren Anlagestrategien: Top of Friends, Managed by Friends, Selection of Friends. Wo finden Vertrieb und Kunde nachvollziehbare Vergangenheitsergebnisse dieser Strategien?

Fondspreise, grafische Darstellungen und die bekannten Factsheets finden Berater und Kunden auf den Internetseiten von Friends Provident International. Dort informieren wir je nach Anlagestrategie täglich, monatlich oder quartalsweise über die Wertentwicklung.

Sicherheit ist für deutsche Kunden das Thema Nr.1. Friends Provident unterliegt der britischen Financial Services Authority (FSA). Was unterscheidet diese von der deutschen BaFin? Welche Sicherheiten können Ihre deutschen Kunden zudem vom englischen Financial Services Compensation Scheme erwarten und vielleicht auch einfordern?

Das FSCS ist eine unabhängige Einrichtung zur Sicherung der Kundenansprüche gegenüber Finanzdienstleistern. Das FSCS gilt für Unternehmen, die von der britischen Financial Services Authority (FSA) zugelassen sind, eine Institution vergleichbar der deutschen BaFin. Das FSCS kann eine Entschädigung leisten, wenn ein Unternehmen nicht oder wahrscheinlich nicht in der Lage ist, die gegen das Unternehmen gerichteten Ansprüche zu bedienen. Normalerweise ist das der Fall, wenn es nicht mehr geschäftlich tätig ist oder für zahlungsunfähig erklärt wurde.

Die Entschädigung bei Versicherungsverträgen beläuft sich auf 90 Prozent der Ansprüche ohne Beschränkung nach oben. Der FSCS-Schutz gilt in Deutschland für alle Friends-Provident-Verträge ohne Einschränkung.

Im Übrigen gilt für diese deutsches Vertragsrecht.

DIE OPTIMALE ANLAGESTRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 · 228 Seiten · Gebunden
€[D] 24,90/€[A] 25,60/SFr 44,00 (UVP)
ISBN 978-3-593-38247-0