

„Der Versicherte bleibt mit dieser Garantielösung frei in seiner Anlageentscheidung.“



■ Hakan Deniz, Produkt- und Marketing Manager, financial partners business AG. Die Gesellschaft verantwortet den kompletten Vertriebservice für Friends Provident in Deutschland.

Friends Provident differenziert im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung „Friends Plan“ zwischen unterschiedlichen Garantieangeboten. Sie sprechen von optionaler und auf dem Feld der Direktversicherung von harter Beitragsgarantie.

Ich möchte Ihnen zuerst die drei Anlagekonzepte innerhalb des „Friends Plans“ erläutern.

Erstens „Selection of Friends“ mit rund 80 Einzelfonds, die je nach Marktlage ergänzt werden und sämtliche Themen, Märkte, Länder etc. des Fondsuniversums abdecken.

Zweitens unser Konzept „Managed by Friends“. Hierbei handelt es sich um ein Lifecycle Konzept. Es wurde zusammen mit F&C* aufgelegt. Gemäß dem Konzept wird eine permanente Anpassung der Asset Allocation vorgenommen. Richtgröße ist hier der Zeitraum, der bis zum gewählten Rentenbeginnalter verbleibt. F&C berücksichtigt ebenfalls die Risikobereitschaft des Kunden, die sich ja mit zunehmendem Alter ändert. Entsprechend werden hierzu stufenweise Umschichtungen in wertbeständigere Anlageformen vorgenommen.

„Risiko & Vorsorge“ im Gespräch mit Hakan Deniz.

Und zum Dritten: „Top of Friends“, das Höchststandsgarantiekonzept. Zum Einsatz kommen rund 85 Höchststandsgarantiefonds, die den höchsten jemals erzielten Preis zum Ablauf garantieren und das börsentäglich. Nach unseren Recherchen leistet dies kein anderes, auf dem deutschen Markt erhältliches, Garantiekonzept. Da die Garantiefonds bereits für jedes Ablaufjahr bis 2094 aufgelegt wurden, kann der Versicherte seinen Rentenbeginn heute schon sehr flexibel planen.

Friends Provident ist übrigens in England mit diesen Garantiekonzepten bereits seit 20 Jahren am Markt. Das spricht für unsere Erfahrung.

Erfahrung ist nicht Performance!

Die durchschnittliche Wertentwicklung unserer Guaranteed Profit Funds aus den Jahren 1987 und 1988 kann mit Stand zum September 2009 durchaus mit etlichen Beispielen von über 6 Prozent jährlich aufwarten. Zusätzlich bieten wir übrigens zu diesen Anlagekonzepten eine Beitragssummengarantie an, die in dieser Form einzigartig in Deutschland ist.

Hierbei setzt Friends Provident auf die Trennung von der Kapitalanlage des Kunden und der Garantie. Man verzichtet dabei bewusst auf die Kombination mit dem klassischen Deckungsstock oder gängigen CPPI-Modellen.

Wie differenziert sich bei Ihnen generell das Thema „Garantie“ zum Produktspektrum des deutschen Marktes?

Nun, als klare Besonderheiten der Garantielösung von Friends Provident kann ich Ihnen einige Punkte benennen. Einmal die klare Trennung der Garantie von der Kapitalanlage. Hiermit vermeiden wir die Gefahr des so genannten „Cash-Lock“**. Garantiegeber ist ausschließlich und alleine Friends Provident. Dazu die freie Kombination von Investmentanlagen mit Garantie. Die Gebühr für die optionale

Beitragsgarantie beträgt 5% vom Beitrag. Und: die Garantie greift auf die volle Höhe der eingezahlten Beiträge.

Gibt es Beschränkungen im Rahmen der Beitragssummengarantie?

Nein, die Beitragssummengarantie wird in den Produkten für alle drei Schichten eingesetzt, optional zum Beispiel beim „Friends Plan private“, 3. Schicht. Sie ist Pflicht beim Abschluss einer Direktversicherung: unser „Friends Plan business“. Ist damit Ihre Eingangsfrage nach der „harten“ Beitragsgarantie beantwortet?

Ebenfalls wichtig: Die Garantie spricht der Versicherer Friends Provident aus, nicht eine Kapitalanlagegesellschaft wie bei Garantiefonds üblich.

Fazit: Der Versicherte bleibt insgesamt mit dieser Garantielösung frei in seiner Anlageentscheidung und gibt diese nicht an eine Versicherungsgesellschaft und deren Kapitalanlage-Management ab. Der Anleger erhält die Sicherheit, sein eingesetztes Kapital komplett zu erhalten und hat gleichzeitig die Chance auf Rendite.

Kann der Makler, um für seinen Kunden sinnvolle Renditeprojektionen anzustellen, diesem klar ausweisen wie viel Renditepunkte die Garantien kosten?

Eindeutig ja! Die Garantie kostet 5% des Beitrages. Folgendes Beispiel: Bei einer Anlage in den Templeton Growth über 20 Jahre (8,64% Rendite p.a.) kostet die Beitragsgarantie 0,43% p.a. Rendite. Im Rahmen des „Friends Plan“ liegt der Unterschied der Ablauleistung mit und ohne Garantie zwischen 0,3% und 0,4% p.a.

* F&C Asset Management plc Group: Die Gesellschaft legte vor 140 Jahren in Großbritannien den ersten Investmentfonds auf.

** Auch bei CPPI-Strategien kann es passieren, dass man in der Cash-Lock-Falle gefangen wird. Das Vermögen steckt dann vorrangig in festverzinslichen Werten. Cash-lock bedeutet folglich, dass die Aktienquote und damit das Aufwärtspotential nur noch verschwindend gering ist. Die Garantie frisst das Rendite-Potenzial.