

„Individuelle Beratung ist bei der Entscheidung für oder gegen eine Garantie extrem wichtig.“



Marlies Tiedemann,
Produktmanagerin MONEYMAXX
Lebensversicherung, im Gespräch.

Im Markt der fondsgebundenen Vorsorge-Produkte sind zwei Positionen zu verzeichnen: „Garantien mindern die Rendite des Kunden“ sowie „ohne Garantien wird der Produktabsatz erschwert“. Wie geht Ihr Haus mit diesem Thema um?

Garantieprodukte sind beim Endverbraucher nach wie vor sehr gefragt, wie Marktstudien konstant bestätigen, u.a. auch eine Trendstudie der DRMM maklermanagement.ag. Insofern bieten wir sowohl Produkte mit als auch ohne Garantie

an, um unterschiedliche Kundenbedürfnisse zu bedienen. Bei den Garantievarianten legen wir allerdings auch großen Wert auf die Renditeorientierung. Unsere Rentenpolicen MONEYMAXX Discover nutzen das dynamische Garantiemodell

eines modernen Drei-Topf-Hybrids, der auf maximales Aktieninvestment abzielt und Rendite mindernde Cash-Locks* vermeidet.

Welche Wahl bei der Entscheidung pro & contra Garantie die richtige war, wird sich für den Kunden erst in zwanzig oder dreißig Jahren im Rückblick erweisen. Welche Beratungshilfe geben Sie Ihren Vertriebspartnern auf diesem Feld an die Hand?

Eine individuelle Beratung ist bei der Entscheidung für oder gegen eine Garantie in der Tat extrem wichtig. Dies kann nur der Makler leisten, pauschale Vorgaben seitens des Produktgebers sind hier deplatziert. Natürlich unterstützen wir unsere Vertriebspartner dabei durch ein variables Produktangebot und durch geeignete Beratungstools.

Unsere Software „Optimus“ beispielsweise ermittelt ein genaues Kundenprofil hinsichtlich der individuellen Präferenzen einzelner Absicherungsleistungen und Anlageformen. Dadurch erhält der Makler eine objektive und systematische Hilfestellung bei der Ermittlung der jeweils passenden Lösung.

Ihre Einbindung in den Schweizer Finanzverbund der Baloise Gruppe verleiht Ihren Tarifen Sicherheit. Die Wahl von Baloise-Fonds, die sich ja mehrheitlich nicht in Kontinuität im ersten oder zweiten Quartil ihres jeweiligen Anlagesektors bewegen, stellt den Makler in seiner „bestAdvice“-Verantwortung jedoch vor Fragezeichen. Wie argumentieren Sie hier?

Gundsätzlich vorab: Wir geben auch bei der Fondsauswahl keine Vorgaben. Der Makler hat für seinen „bestAdvice“ freie Wahl. Aktuell besteht das Investmentportfolio bei MONEYMAXX Produkten aus mehr als 40 Einzelfonds und drei gemanagten Varianten mit unterschiedlichen Risikoprofilen.

Den Vertriebsanforderungen entsprechend liegt der Schwerpunkt des Angebots bewusst bei externen Fondspartnern, Baloise-Fonds spielen eine untergeordnete Rolle. Der Fondsauswahlprozess unterliegt bei MONEYMAXX einer strengen Qualitätsprüfung, die systematisch und regelmäßig nach Kriterien wie Wertentwicklung, Rating, Kosten und Bekanntheit der Kapitalanlagegesellschaft durchgeführt wird. Derzeit umfasst das Portfolio

alle Assetklassen, d.h. Aktien-, Themen-, Renten-, Immobilien-, Garantie-, Geldmarkt-, Misch- und Dachfonds der renommiertesten Gesellschaften; u.a. Fidelity, Franklin Templeton, DWS, Pioneer, M&G, Nordea und Threadneedle.

Den angesprochenen Aspekt der Tarifsicherheit sehen wir primär in der Finanzstärke des Versicherungsunternehmens selbst verankert, die von objektiver Seite beurteilt werden sollte. Die Ratingagentur Assekurata hat die Finanzstärke der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG in diesem Jahr erneut mit „sehr gut“ bewertet.

Der modulare-Charakter wie auch die klare Struktur Ihrer Produkte, formuliert in den Begriffen „maximale Einfachheit und Transparenz“, ist für den Vertrieb eine große Hilfe. In Sachen Kostentransparenz erschließt sich jedoch spontan kein Einblick. Soll hier erst gehandelt werden, wenn weitere Marktteilnehmer Zeichen gesetzt haben? Siehe „Reduction in Yield“.

Das Thema Kostentransparenz wird derzeit in den Medien ziemlich hochgeschaukelt. Wir sehen das ganz pragmatisch und informieren dem Marktstandard und den gesetzlichen Anforderungen entsprechend in den Produktinformationsblättern klar über die Kosten.

Der „Reduction in Yield“ Ansatz, den einzelne Anbieter verfolgen, existiert derzeit in drei verschiedenen Modellen.

» Unsere historischen Simulationen haben gezeigt, dass die Sicherung im Deckungsstock in zahlreichen Perioden überhaupt nicht erforderlich war. «

Hier gibt es noch keinen Marktstandard und auch keine Bedarfsmeldungen seitens des Vertriebs, der offensichtlich einen größeren Schwerpunkt auf die gesamte Leistungsfähigkeit der Produkte legt. Daher sehen wir derzeit keinen Handlungsbedarf.

Widmen wir uns noch einem spezifischen Angebot Ihres Hauses: Discover level 3. Hier werden die Tarife FH und FHE mit einer garantierten Mindestleistung offeriert. Diese 100 % Garantie ist jedoch erst bei höheren Laufzeiten möglich.

Vor dem Hintergrund der vielen Kunden im Versicherungsmarkt, die vor Ablauf ihrer Police das Produkt aufgeben, stellt sich hier die aktuarisch sicher nicht ganz einfache Frage, wie es um diese Garantie bei Kündigung bestellt ist. Was kann der Makler seinem Kunden dazu sagen?

Bei den genannten Tarifen ist eine Bruttobeitragsgarantie zwischen 10 und 100 Prozent wählbar, die – wie bei allen aktuellen Hybridprodukten am Markt – eine Stichtagsgarantie zum Ablauf bietet. Damit sind Sparer mit einem langfristigen Vorsorgeziel besser bedient als mit herkömmlichen Garantien, die durch den fixen Teil im Deckungsstock zwar kurzfristige Mindestgarantien ermöglichen, jedoch eine geringere Wertentwicklung bieten. Aufgrund des monatlichen individuellen Überprüfungsprozesses und der Mechanik des Wertsicherungsfonds werden die Risiken bei Discover kontinuierlich gepuffert. Unsere historischen Simulationen haben gezeigt, dass die Sicherung im Deckungsstock in zahlreichen Perioden überhaupt nicht erforderlich war. Ein früher Rückkauf bei langfristig angelegten Vorsorgeprodukten ist nur durch eine fundierte Beratungsleistung des Vermittlers und durch verantwortungsvolles Verhalten des Verbrauchers zu vermeiden.

Kernaufgabe des Produktanbieters bleibt die Bereithaltung einer optimalen Lösung für das beabsichtigte Vorsorgeziel.

* Cash-lock: Die Aktienquote und damit das Aufwärtspotential eines Garantieproduktes ist nur noch verschwindend gering. Die Garantie frisst das Renditepotenzial.