



Fondspolice forever

Fondsgebundene Rentenversicherungen galten als Mittel der Wahl für die Altersvorsorge in der vergangenen Niedrigzinsphase. Die flexiblen Fondspolice sind aber gekommen, um zu bleiben.

Von SILVIA FISCHER

Stefan Holzer, Swiss Life:
„Die Kunden werden langfristig attraktive Renditechancen realisieren.“

Die Versicherer verzeichnen unisono eine unverändert hohe und gegen den Markttrend wachsende Nachfrage nach fondsgebunden Rentenversicherungen. Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement WWK Versicherungen, sagt: „Angesichts der Geburtenzahlen ist eines sicher: Der Bedarf an privater kapitalgedeckter Vorsorge ergänzend zum gesetzlichen Umlagesystem wird in den kommenden Jahren steigen. Um das Wachstum im Bereich der fondsgebundenen Vorsorge mache ich mir daher keine Sorgen“. Auch wenn klassische Produkte durch die höhere Überschussbeteiligung wieder attraktiver würden, sieht niemand eine Renaissance. Schließlich resultierten die steigenden Zinsen aus einer stark gestiegenen Inflationsrate – und in diesem Umfeld würden nur Aktien durch ihre Investitionen in Sachwerte Rendite bringen. „Wer für das Alter vorsorgen möchte, benötigt einen Rendite-Kick. Hier konnte bislang nur die Investition in den Kapitalmarkt überzeugen. Es ist davon auszugehen, dass das auch langfristig so bleiben wird, trotz des aktuell gestiegenen Zinsniveaus“, sagt Josua Schätz, Produktmanager bei der LV 1871. Auch die Nürnberger erwartet in den nächsten Jahren keinen starken Anstieg bei konventionellen Produkten. Laut Standard Life zeigen auch die Neugeschäftszahlen des GDV, dass Fondspolice ohne Garantien aktuell die stärksten Zuwachsraten im Markt erzielten. „Tatsache ist: Kundinnen und Kunden werden langfristig mit einer fondsgebundenen Versicherung attraktivere Renditechancen realisieren als mit einem sicherheitsorientierten klassischen Produkt“, sagt Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland. Die Verknüpfung mit Versicherungsschutz verbinde die Chance auf eine langfristige Überrendite zudem mit dem Vorteil einer lebenslangen Rente. Die Zukunft gehöre Fondspolice mit flexiblen Kapitalgarantien. Auch zeige die Vergangenheit, so Swiss Life und Volkswohl Bund, dass die Anlage in Sachwerte krisenresistent war. Die Württembergische setze für die langfristige Vorsorge der Kunden ebenfalls nach wie vor auf Fondspolice. Die WWK nennt neben der Absicherung des Langlebkeitsrisikos noch die staatliche Förderung und die steuerliche Attraktivität einer langfristigen Rentenversicherung. Ihr Credo „Sachwert schlägt Geldwert“ gewinne mehr denn je an Bedeutung.

Im Einmalbeitragsgeschäft ist laut GDV die Entwicklung im zweiten Jahr negativ, denn Banken gaben die positiven Zinsen schneller an ihre Kunden weiter. Können Fondspolice dieses Geschäft beleben? Ja, sagen Alte Leipziger, Nürnberger, Standard Life und Württembergische. Zwar könnten Banken nach langer Durststrecke jetzt

wieder attraktive, fest verzinste Kapitalanlagemöglichkeiten bieten, aber inflationsbedingt ohne echte Rendite, so die Alte Leipziger. Sie setze auf die Fondsanlage im Versicherungsmantel und habe dafür seit 2019 ein Einmalbeitragsprodukt. Es biete mit transparenten Kosten und den Vorteilen einer Versicherung die Chance, an den positiven Kapitalmarktentwicklungen beteiligt zu werden. Auch Standard Life weist darauf hin, dass die derzeit sehr stark angenommenen Angebote von Tages- und Festgeldkonten mit drei bis vier Prozent zwar sehr gut aussähen, sich aber durch den realen Kaufkraftverlust nicht zur Altersvorsorge eigneten. Fondspolice sicherten zusätzlich biometrische Risiken ab und erzielten langfristig bessere Erträge. In den vergangenen volatilen Börsenmonaten sei bei Einmalbeiträgen

das Startmanagement verstärkt genutzt worden, mit sicherheitsorientierten Anlagen zu Beginn und anschließender Investition in Fonds. Laut Württembergischer ermöglicht das derzeitige Zinsumfeld neue Lösungen, die mit Fondspolice, auch gegen Einmalbeitrag, spezielle Kundenbedürfnisse befriedigten und den Mehrwert höherer Zinsen mit den Renditechancen von Fonds verbänden. Man habe zum

„Pläne der Fokusgruppe Altersvorsorge zur Reform der geförderten Altersvorsorge werden den Trend verstärken.“

Beispiel jüngst zusammen mit Bankpartnern das Einmalbeitragsprodukt Genius 100 aufgelegt, mit einem Fonds, der neben einer speziellen Anlagestrategie auch 100 Prozent Kapitalschutz zum Ende der Laufzeit garantiere. Die Nürnberger sieht besonders in Kombination mit einer Vermögensverwaltung und einem Beitragsdepot Vorteile, um das sogenannte „Cost-Average-Prinzip“ zur Verteilung des Risikos zu nutzen. Seit Oktober werde das Beitragsdepot der Nürnberger auch wieder verzinst. Der Versicherer sei für seine vier vermögensverwalteten Portfolios, die Kunden keine zusätzliche Gebühr kosten, bereits mehrfach ausgezeichnet worden. Beim Volkswohl Bund und der WWK stand das Einmalbeitragsgeschäft nie im Fokus.

Trotz des schlechten Aktienjahrs 2023 rechnen die Versicherer nicht damit, dass Kunden „aktienscheu“ werden. Der Volkswohl Bund betont die nach wie vor sehr hohe Nachfrage nach Fondspolice. Die Alte Leipziger verweist auch hier auf den Inflationsschutz durch Aktien. Auch laut LV 1871 bleiben Kunden bei Altersvorsorge und Vermögensaufbau dem Aktienmarkt treu. Sie behielten auch in Krisenzeiten ihre Ziele im Blick und nutzten Chancen, um auf günstigem Niveau nochmals zu investieren – ein Punkt, den auch Swiss Life hervorhebt. Da ihre Kunden überwiegend monatlich sparen, sind sie laut Nürnberger von schlechten Börsenjahren nicht so stark betroffen. Für die Schlussphase der Verträge biete man ein modernes Ablaufmanagement. Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life, ist zuversichtlich, dass die Aktienorientierung andauern werde, denn auch 2023 gebe es unverändert Zu-

„Wer fürs Alter vorsorgen will, benötigt einen Renditekick. Hier konnte bislang nur der Kapitalmarkt überzeugen.“



Winfried Gaßner, WWK:
**„Um das Wachstum im
 Bereich der fondsgebundenen
 Vorsorge mache
 ich mir keine Sorgen.“**

gen ist (...) mittlerweile eine überwiegend entspannte Sicht auf die Thematik spürbar – nicht zuletzt dadurch, dass die Kurse nach den Rückgängen in den Corona-Jahren wieder gestiegen sind“, so Jacques Wasserfall, Vorstandsvorsitzender der Württembergische Lebensversicherung AG. Der große Vorteil fondsgebundener Rentenversicherungen sei außerdem, dass bei Bedarf auch Garantien unterschiedlicher Höhen und Ausgestaltungen eingeschlossen werden könnten, die Verlustrisiken begrenzten. Die WWK stellt dar, dass das Verlustrisiko mit der Länge des Anlagehorizonts sinke. Die Rentenphase Invest ermögliche es Kunden, auch im Rentenbezug in die gewählten Fonds investiert zu bleiben und so diesen Horizont erheblich zu verlängern. Bei langfristigen Sparvorgängen sollten daher chancenreiche Aktienfonds gewählt werden. Bei kürzeren Laufzeiten könne der Einschluss von weniger volatilen Anlageformen, wie Misch- oder Rentenfonds, die Risiken mindern. Das „TOP-100“-Fondsuniversum der WWK biete eine an Laufzeit und Risikoneigung des Kunden angepasste Fondsanlage. Sicherheit für den Vorsorgesparer bringe das Ablaufmanagement, indem das angesparte Kapital in den Jahren vor Vertragsende sukzessive in risikoärmere Fonds umgeschichtet werde. Im Ansparprozess schütze ein automatisiertes Rebalancing vor einer „Unwucht“ im Portfolio durch unterschiedliche Kursentwicklungen der Fonds.

wachsraten bei Fondspolizen und Direktinvestments in Fonds. „Dies könnten Anzeichen für den dauerhaften Aufbau einer Aktienkultur in Deutschland sein. Die Pläne der Fokusgruppe zur Reform der geförderten Altersvorsorge werden diesen Trend aus meiner Sicht noch weiter verstärken. Dies ist sehr zu begrüßen“, so Nuschele. Swiss Life, Württembergische und WWK betonen die Langfristigkeit der Altersvorsorgeanlagen, was die Risiken beherrschbar mache. Negative Verläufe des Aktienmarktes seien möglicherweise für einige Kunden Grund zur Beunruhigung, aber: „Bei langfristigen Anla-

Die Versicherer analysieren Markttrends und entwickeln ihr Fondsangebot stetig weiter. Nachhaltigkeit ist überall wichtig. Was noch? Die Nürnberger hat neben international ausgerichteten Aktienfonds schon länger einen Goldfonds in ihrer Fondsauswahl. Kunden können sich ihr angespartes Goldvolumen am Ende der Laufzeit auch physisch aushändigen lassen und bei den Abwicklungskosten von den Sonderkonditionen der Nürnberger als institutionellem Großanleger profitieren. LV 1871 und Standard Life nennen passives Invest- ➤

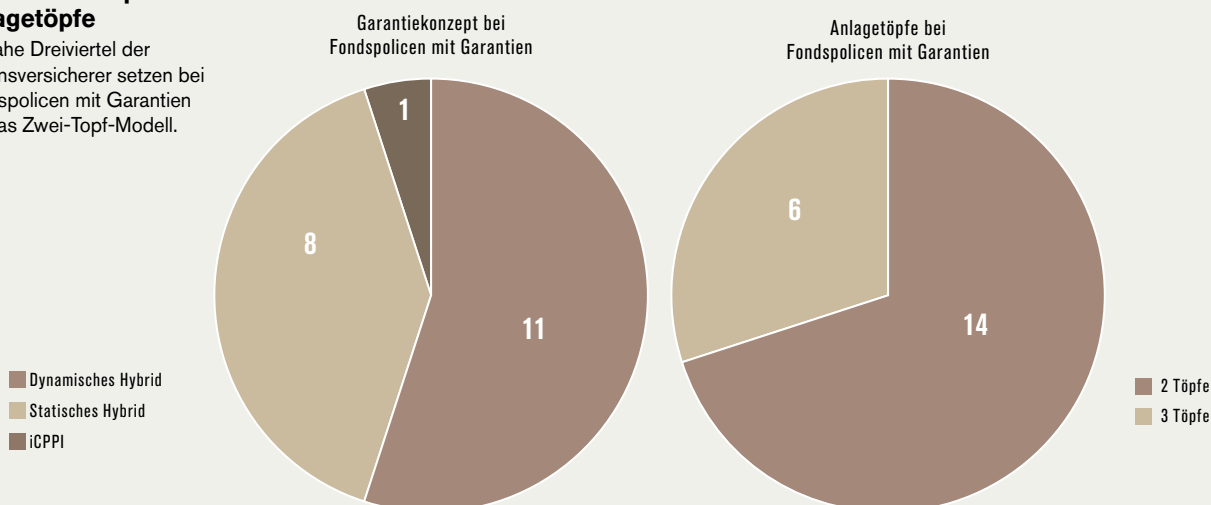
ment, bei Standard Life seien dabei passive Multi-Asset-Lösungen besonders beliebt. Die Württembergische beziehe neue Fondslösungen mit ein, die auf dem aktuellen Zinsumfeld basierten, wie Fonds mit immanenten Garantien oder alternativen Investmentansätzen. Bei der WWK wurden in den letzten Monaten insbesondere Indexfonds und kostengünstige ETFs gewählt. Auch beim Volkswahl Bund seien kostengünstige ETFs beliebt, aber auch die Nachfrage nach vorgefertigten Portfolios, insbesondere mit einem aktiven Management-Ansatz, sei nach wie vor hoch. Ebenso bei der Alten Leipziger, die eine breite Palette an institutionellen Anlageklassen im Bereich aktiv gemanagter Fonds biete sowie eine große Auswahl an ETFs. Immer bedeutender wird eine individuelle Gestaltungsmöglichkeit von Anspar- und Rentenphase. Dreh- und Angelpunkt ist die Flexibilität, um bei den langlaufenden Verträgen auf Kundenwünsche und Kapitalmarktsituationen reagieren zu können: vor der Rentenphase mit kostenlosen Fondswechseln, Garantieeinschlüssen, dem Verschieben des Auszahlungstermins, Beitragsänderungen, Zuzahlungen und kostenfreien Entnahmen und in der Rente mit kostenfreien Entnahmen und Zuzahlungen, klassischem oder investimentorientiertem Rentenbezug. Für weniger aktive Kunden sei der Einbezug von Automatismen ein wichtiger Faktor, so die Württembergische. Zur Altersvorsorge empfiehlt der Versicherer die vielseitige, vollflexible fondsgebunde-

„Die Kunden profitieren von den günstigeren institutionellen Anteilsklassen vieler Fonds.“

ne Rentenversicherung Genius. WeitBlick von Standard Life kann bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden und bietet neben hoher Flexibilität die Möglichkeit einer steueroptimierten Vermögensübertragung an die nachfolgende Generation. Die neue WWK Premium FondsRente 2.0 eröffne risikobewussten Kunden hohe Renditechancen. Die Sparbeiträge würden in die vom Kunden gewählten Investmentfonds investiert, mit der Anlage in den „Top 100“ Fonds, einer Auswahl von aktiven und passiven Investmentalternativen verschiedener Asset Klassen. Hinzu kämen mehrere vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themen- sowie Mischfonds, bei denen auch Zukunftsbereiche wie künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen beigemischt werden könnten. Außerdem profitierten Kunden von günstigeren institutionellen Anteilsklassen vieler Fonds, zu denen sie als Privatanleger sonst keinen Zugang hätten. Für risikoaverse Kunden gebe es die Fondspolice WWK IntelliProtect® 2.0. mit einem Garantieniveau zwischen 50 und 80 Prozent und den Renditechancen der Kapitalmärkte. Ein vertragsindividuelles „Sicherungsmanagement“ (iCPPI) schichte täglich automatisch zwischen dem Deckungsstock der WWK und den vom Kunden gewählten Investmentfonds um und garantiere so laufend den größtmöglichen Investitionsgrad in freie Fonds bei Gewährleistung des Garantieniveaus. Die Alte Leipziger hat für sicherheitsorientierte Kunden AL_DuoSmart, eine Kombination aus Sicherungsvermögen und ausgewählten, renditeorientierten Investments mit 80 Prozent Beitragsgarantie. Weiterhin kann der Kunde seit 2017 auch im klassischen Rententarif das Verhältnis von klassischem Sicherungsvermögen und chancenreichem Fondsinvestment selbst bestimmen und aus etwa 150 Fonds wählen. Zu den Fondspolice sagt Karsten Schmithals, Bereichsleiter Vertriebsunterstützung der Alten Leipziger Lebensversicherung: „Ganz neu ist unsere fondsbasierte Auszahlphase, hier kann der

Garantiekonzepte und Anlagetöpfe

Beinahe Dreiviertel der Lebensversicherer setzen bei Fondspolice mit Garantien auf das Zwei-Topf-Modell.





Karsten Schmithals,
Alte Leipziger: „Ganz
neu ist die fondsbasierte
Auszahlungsphase.“

Kunde den klassischen Rentenbezug auf später verschieben und in der Zwischenzeit regelmäßige Entnahmen vereinbaren. So bleibt er weiterhin in Fonds investiert“. Die Fondspolice umfassten umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten für jeden Kundentyp. Auch Swiss Life Maximo erfüllt alle Anforderungen an Flexibilität und kann je nach Risikobereitschaft mit und ohne Kapitalgarantien abgeschlossen werden, besonderes Highlight ist der echte fondsgebundene Rentenbezug, bei dem auch im Ruhestand in renditeträchtige Anlagen investiert werde. Bei den aktuellen Fondspolice der Nürnberger ist es jederzeit möglich, von der Fondsanlage in den Deckungsstock zu wechseln, ebenso der Weg „zurück“. Der neue NFX Tarif verbindet günstige Kosten mit hoher Flexibilität und herausragender Fondspalette.

Die Vertriebsargumente für Fondspolice liegen also auf der Hand: Renditechancen, Flexibilität, Fondsauswahl, Steuervorteile, Transparenz und lebenslange Rente. Die Nürnberger ergänzt, dass gegen etwaige Altersarmut die Verknüpfung mit Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit (BU) unerlässlich sei, auch mit Fortsetzung einer eingeschlossenen Dynamik. Man verfüge hier über hervorragende Ratings. Bei Swiss Life Maximo kann die BU-Zusatzversicherung ergänzt werden, auch für die Hinterbliebenenversorgung stehen mehrere Varianten der Todesfallabsicherung zur Verfügung. Standard Life bietet jungen Kunden mit „Pay-as-you-go“ die Möglichkeit, sich günstig gegen das BU-Risiko abzusichern und so Altersvorsorge und BU koppeln.

Auch an den Kosten der Fondspolice arbeitet die Branche. Dem Volkswohl Bund ist als Versicherer, der ausschließlich mit

unabhängigen Vermittlern zusammenarbeitet, ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis besonders wichtig, um die Produkte vom Markt abzuheben. Er senkte Anfang 2022 die Kosten seiner Fondspolice noch einmal deutlich, die Alte Leipziger zum Jahreswechsel 2022/2023. Bei den vielen Gestaltungsmöglichkeiten sind die „All inclusive“-Produkte der Alten Leipziger sehr günstig. Im Vergleich zu einem Depot hat der Kunde steuerliche Vorteile, etwa bei Fondswechseln, und die Möglichkeit einer lebenslangen Rente. Bei der Fondsauswahl setze man, so Schmithals, auf kostengünstige Fonds mit breiter Auswahl an ETFs und institutionellen Anlageklassen. Auch Swiss Life wählt so und achtet darauf, dem Vertrieb keine Anreize zu setzen, in besonders teure Fonds zu vermitteln. Standard Life bietet moderne Fondspolice mit sehr umfassendem Leistungsangebot und attraktiven Konditionen. Bei der Fondspalette setze man ausschließlich auf Fonds ohne einkalkulierte Vertriebsvergütung (clean share classes). Die Kunden könnten sicher sein, sehr günstige Anteilsklassen im Portfolio zu haben, so Nuschle. Laut Württembergischer ist es sehr individuell, welcher Vertrag sich für wen am besten

eignet. Daher hänge das Preis-Leistungs-Verhältnis von den gewählten Fonds, der Anlage mentalität des Kunden, der Laufzeit, der Beitragshöhe und der Aktivität der Sparer während der Aufschubdauer ab, und ob zusätzliche Teilgarantien gewünscht seien. In der Beratung erarbeitet man individuelle Empfehlungen und nutze für eine möglichst realistische Entscheidungsgrundlage Beratungstools von IVFP oder Morgen & Morgen. Das

„Die Vertriebsargumente der Fondspolice: Renditechancen, Flexibilität, Fondsauswahl, Transparenz.“

weiterhin unveränderte Preis-Leistungs-Verhältnis der LV 1871 ist im Marktvergleich sehr gut, sowohl bei den grundsätzlich im Vertrag eingerechneten Leistungen und Beiträgen, als auch bei der Flexibilität und den Gestaltungsoptionen über Zuzahlung, Entnahme oder Beitragspause. Und die Nürnberger gehört bei Fondspolice zu den günstigsten Anbietern, was sich im sehr starken Neugeschäft widerspiegelt.

Autorin **Silvia Fischer** ist Diplom-Betriebswirtin und Journalistin (FJS).