

Das Ende des Entweder-oder

Fondsanlage oder Deckungsstock – so lautet bisher die Alternative. Doch es geht auch anders, wie Produkte zeigen, bei denen die Versicherer einen Ausweg versuchen.



Keine Frage – die Versicherer stecken derzeit in der Falle. Der Vertrieb im Vorsorgebereich stockt und es scheint geradezu, dass die bisher gängigen Produkte vom Verbraucher mit einer Art Kaufverweigerung belegt werden. Mühsam versuchen die Versicherungen mit neuen Produkten und immer komplexeren Strukturen, den Sicherheitswunsch der Kunden mit Renditechancen in Einklang zu bringen. Der Absatzerfolg ist jedoch eher mäßig.

Bereits Ende letzten Jahres schrieben wir über dieses Problem unter der Überschrift „Im Mantel des Langweiligen“ und brachen eine Lanze für einfache und verständliche

Versicherungsprodukte mit Hilfe des guten alten Deckungsstocks. In diesem Zusammenhang skizzierten wir eine Produkthanforderung, mit der die Vorteile von Fondspolice und herkömmlicher Deckungsstockpolice flexibel miteinander verbunden werden können.

Denn das Grundproblem besteht darin, dass sich der Kunde heute beim Abschluss auf ein bestimmtes Modell der Anlage festlegen muss: Fondsanlage oder Deckungsstock. Doch mindestens zur Hälfte der Zeit wird er mit seiner Entscheidung wahrscheinlich unzufrieden sein: In Zeiten der Börsenkrise führen die Verluste der Aktienfonds innerhalb der Police zu schlaflosen Nächten und Panikkündigungen werden

immer häufiger. Auch ein gutes Zureden durch den Vertrieb und ein Hinweis auf den notwendigen „langen Atem“ einer Aktienfondsanlage reichen hier oft nicht zur inneren Beruhigung des Anlegers aus. Er ist sich sicher: Er wurde falsch beraten, in ein viel zu risikoreiches Investment gedrängt und wäre mit einer herkömmlichen Deckungsstockpolice mit ihren Garantien und der sicheren Verzinsung deutlich besser aufgehoben gewesen!

In Boomphasen ist es dann genau umgekehrt: In diesen fühlt sich der Anleger mit seiner herkömmlichen Deckungsstockpolice vollkommen falsch versorgt, da sie viel zu renditeschwach ist und ihm die tollen Renditen der Aktienfondsanlage vorenthält. Auch hier sind laute Klagen gegenüber dem Vermittler alles andere als selten. Man kann sagen: Welches Produkt der Vermittler auch immer verkauft, der Kunde wird zur Hälfte der Zeit den Eindruck haben, falsch beraten worden zu sein. Klammern wir nun die hoch- und überkomplexen 3-Topf-Hybriden, Variable Annuities, Zertifikatspolices etc. im Sinne unserer Forderung nach einfachen und für den Kunden verständlichen Produkten mal aus, dann bleibt nicht mehr viel, was Vermittler als vernünftige Altersvorsorge noch empfehlen können.

Einfache Produkte gesucht

Zur Erinnerung: Als Reaktion auf die oben dargestellten Probleme mit Fonds- und Deckungsstockpolices hatten wir in der Ausgabe 12/2008 der PERFORMANCE folgende Forderung nach einem Produkt aufgestellt, „das sowohl eine Anlage in den Deckungsstock wie auch in Fonds zulässt. Eine Lebens- oder Rentenversicherung also, bei der der Deckungsstock genau wie ein Fonds zwischen null und 100 Prozent des gesamten Anlagevermögens betragen kann.“ Der Kunde könnte seinen Vertrag mit einer neutralen Ausrichtung beginnen – jeweils 50 Prozent Deckungsstock und Aktienfonds. Wenn der Kunde älter wird, macht er sich in einer Krisensituation wie Anfang des Jahres 2008 Sorgen. Analog zu einem Fondstausch kann er die Aktienfondsanlage auflösen, um mit dem Erlös in die Deckungsstockanlage zu gehen. Einige Jahre später, wenn die Aktienmärkte wieder rundlaufen, werden vor allem Kunden die Deckungsstockanlage als langweilig und renditeschwach empfinden. Sie könnten dann wieder aus dem Deckungsstock herausgehen und mit dem Erlös in Aktienfonds investieren.

Erfreulicherweise haben zumindest einige Versicherungsunternehmen auf die Wünsche von Kunden und Vertrieb reagiert. Leider beschränkte sich die Entwicklung in diese

Richtung bislang auf Teile: So bietet z. B. die CONDOR wie auch einige wenige andere Anbieter die Möglichkeit, eine Fondspolice in eine herkömmliche Deckungsstockpolice umzustellen. Doch diese Entscheidung ist unumkehrbar und final. Flexibler gestaltet das die DELTA LLOYD seit Juni 2009, die in ihren Policen nun grundsätzlich ein Wechselrecht von Fonds zu Deckungsstock und umgekehrt vorsieht. Doch das bezieht sich immer auf die ganze Police. Stärker bietet die FORTIS Lebensversicherung seit Frühjahr 2009 diese Wechseloption zwischen Fonds und Deckungsstock an. Doch hier beschränkt sich das Fondsspektrum auf die hauseigenen FORTIS Target Click Fonds (laufzeitbezogene Höchstkurs-Garantiefonds).

Erstmals frei kombinierbar

Seit September 2009 ist nun aber tatsächlich ein Produkt auf den Markt gekommen, das genau unsere damaligen Anforderungen an eine wirklich flexible Police abdeckt: Die HELVETIA hat ihr Produkt „CleVesto Allcase“ deutlich überarbeitet und modernisiert. Hier wurde nun – neben einigem anderen – die Forderung der flexiblen Hinzunahme des Deckungsstocks vollständig erfüllt. So wird der Deckungsstock (das „Sicherungsguthaben“) wie ein Fonds behandelt und kann mit Einzelfonds sowie den ebenfalls angebotenen gemanagten Strategien frei kombiniert werden. Analog den Regelungen für Fonds kann der Deckungsstock somit in Zehnprozentsschritten zwischen null und 100 Prozent gewählt werden und die Zusammensetzung ist monatlich veränderbar, davon viermal pro Jahr kostenfrei.

Zur Auswahl stehen der Deckungsstock, 28 Einzelfonds von DWS, Fidelity, Templeton, Threadneedle und anderen sowie fünf gemanagte Varianten. All diese können praktisch frei miteinander kombiniert werden. Durch die flexible Einbeziehung des Deckungsstocks kann so ganz dem sich ändernden Wunsch des Kunden nach mehr oder weniger Sicherheit Rechnung getragen werden, ohne dass er sich im Vorfeld festlegen muss.

Nun sei aber darauf hingewiesen, dass es im Produkt der HELVETIA eine Besonderheit gibt: Der hier genutzte Deckungsstock stellt einen eigenen Abrechnungsverbund dar – was aus Fairnessgründen gegenüber den anderen Deckungsstockkunden auch gar nicht anders geht. Da aber ein Wechsel hinein und hinaus ständig möglich ist, garantiert dieser Abrechnungsverbund nicht den derzeitigen Höchstrechnungszins von 2,25 Prozent pro Jahr, sondern nur null Prozent. Das bedeutet, es wird ein Werterhalt im

Deckungsstock gewährleistet, aber keine Mindest-Garantieverzinsung geboten. Dadurch aber kann die Anlage auch ein wenig flexibler ausfallen und so eine etwas höhere Gesamtverzinsung geboten werden. Diese ist derzeit steigend und beträgt 3,4 Prozent im ersten Jahr bis fünf Prozent pro Jahr ab dem fünften Jahr der ununterbrochenen Deckungsstockanlage.

Diese Besonderheit steht dem Anspruch des Produktes an sich jedoch nicht entgegen und dürfte angesichts der bis dato ungekannten Flexibilität für den Kunden gut verschmerzbar sein. Weniger positiv zu bewerten ist eigentlich nur die sehr begrenzte Fondsauswahl, auch wenn eine Reihe von bekannten und im Vertrieb stark nachgefragten Fonds enthalten ist.

Dafür aber gibt es eine ganze Menge weiterer Optionen wie eine zusätzliche optionale Beitragsgarantie, sehr flexible Auszahlungsmöglichkeiten, eine kapitalisierbare Rente und vieles mehr. Nachdem nun sogar der Mindestbeitrag von bis dato 100 Euro auf nur noch 30 Euro pro Monat gesenkt wurde, steht dieses Produkt dem Verkauf an eine noch größere Zielgruppe offen.

Es bleibt nun natürlich abzuwarten, ob die hier gezeigten Flexibilitäten die herrschende Kaufzurückhaltung wirklich auflösen vermögen. Sicherlich nicht restlos, aber ein Schritt in Richtung kundengerechte Police ist es ohne Frage.

Thomas Adolph



Spring auf!
KÄNGURU.invest

Extra Sprungkraft für Kinder

Ob Ausbildungsfinanzierung, BU-Absicherung oder Altersvorsorge: ASPECTA KÄNGURU.invest bringt schon mit monatlichen Beiträgen von nur 25 Euro die Zukunft von Kindern richtig in Schwung. Das clevere fondsgebundene Vorsorgeprodukt bietet Ihnen neben einer denkbar einfachen Handhabung in Ihrer Beratung auch überzeugende Verkaufsargumente in Ihrer Beratung. So ist der Versorgerschutz optional wählbar und damit der Abschluss ohne Gesundheitsprüfung sowie einer höheren Ablaufleistung möglich. Und, als Bonbon sind Ihre Kunden kostenfrei Mitglied im exklusiven KÄNGURU-Klub. Sprechen Sie uns an.

ASPECTA
FÜR KINDER STARK

ASPECTA Lebensversicherung AG
Telefonnummer: 0221 / 144 77 77 · www.aspecta.de