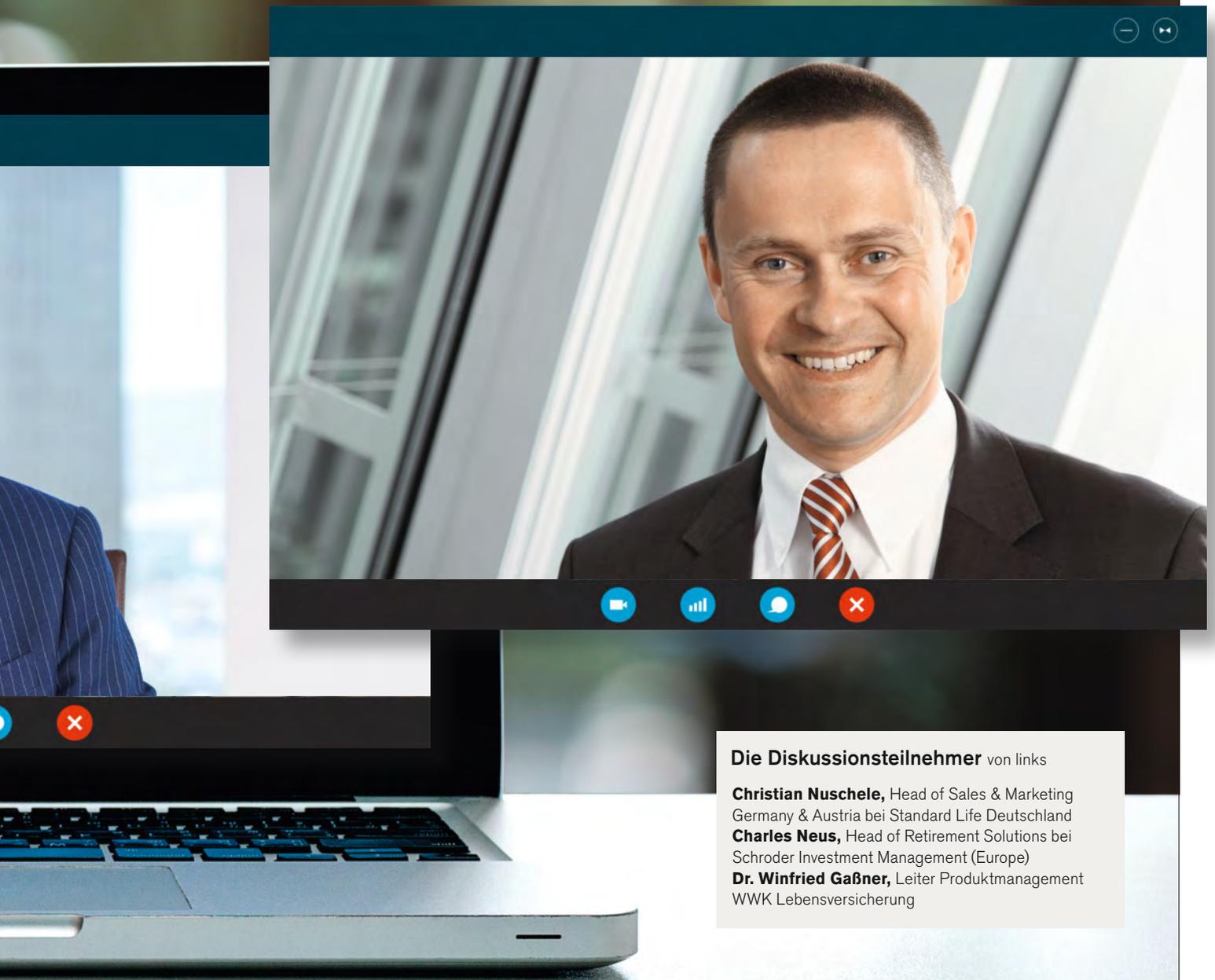


*„Die Produktion  
ist tatsächlich durch die  
Decke gegangen“*

FOTOS: STANDARD LIFE, SCHROEDERS, WWIK,  
SHUTTERSTOCK.COM



#### Die Diskussionsteilnehmer von links

**Christian Nuschele**, Head of Sales & Marketing Germany & Austria bei Standard Life Deutschland

**Charles Neus**, Head of Retirement Solutions bei Schroder Investment Management (Europe)

**Dr. Winfried Gaßner**, Leiter Produktmanagement WWK Lebensversicherung

Spätestens seit Anfang dieses Jahres liegen besonders kapitalmarktnahe Versicherungsprodukte voll im Trend – allen voran die Fondspolice. Cash. sprach mit drei Experten über die Herausforderungen Zeiten von Rekordinflation, die Rolle der Fondsgebundenen in der Altersvorsorge, den Stellenwert von ESG und zukünftige Entwicklungen.

Roundtable: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

*Wir leben jetzt seit knapp neun Monaten mit einem Garantiezins von 0,25 Prozent. Ist das Thema Fondspolice, schon allein aus Renditegründen mittlerweile durch die Decke gegangen?*

**Nuschele:** Bei uns gibt es nur Fondspolice, und die einzige Garantie, die wir aussprechen, ist die der Rente oder der garantierten Todesfallleistung. Im Ansparprozess gibt es den vermeintlichen Sicherungsmechanismus der Garantie im Neugeschäft schon seit 2015 nicht mehr. Wir haben ein sehr spannendes Jahr in Bezug auf den Absatz im breiten Vorsorgebereich. Schaut man auf die GDV-Zahlen, sieht man sehr deutlich, dass das Gesamtneugeschäft zum ersten Halbjahr 2021 um 1,3 Prozent zurückgegangen ist. Die Mischformen mit Garantien, also eine Fondspolice mit einem wie auch immer gearteten Garantiemechanismus ist noch stärker um circa zwölf Prozent zurückgegangen, die traditionellen noch einmal um 37 Prozent. Demgegenüber haben wir im rein fondsgebundenen Bereich immer noch ein sattes Plus von fast 38 Prozent. Blickt man von Halbjahr 2021 zu Halbjahr 2022, gibt es krisenbedingt eher eine gedämpfte Marktstimmung.

**Gaßner:** Für die WWK war 2021 ein äußerst erfolgreiches Jahr. Die Produktion ist in der Tat durch die Decke gegangen. Geschuldet war dies auch einem starken Jahresendgeschäft. Viele Kunden wollten sich einfach den im letzten Jahr noch deutlich höheren Garantiezins und die damit verbundene Bruttobetragsgarantie sichern. In 2022 sind wir mit einer komplett neuen Fondspolice ohne Garantiekomponenten in der Ansparphase in den Markt gegangen. Die innovativen Tarife wurden von Kunden und Vertrieb von Anfang an gut angenommen. Wir konnten damit einen Teil der Umsatzrückgänge im Garantieprodukt ausgleichen. Hier bieten wir seit Anfang des Jahres noch Beitragsgarantien in Höhe von 50 bis 80 Prozent an.

**Neus:** Ich hatte natürlich immer die Angst, dass der Deutsche sicherheitsbehaftet bleibt und sich nach Garantien sehnt. Erfreulich war natürlich, dass die kapitalbildende Lebensversicherung sich peu à peu aus dem Neugeschäft verabschiedet. Ich hoffe, dass der Vertrieb es nicht nur verstanden hat, sondern auch umsetzt und nicht, da die EZB an der Zinsschraube dreht, die Wiedergeburt der kapitalbildenden Lebensversicherung feiern möchte.

**Nuschele:** Grundsätzlich setzt der Vertrieb das schon um. Wir arbeiten ausschließlich im unabhängigen Vertrieb. Wir hatten im Jahr 2021 eine Steigerung um circa 30 Prozent im Neugeschäft, im ersten Halbjahr 2022 um über 50 Prozent. Es ist tatsächlich mit einem deutlichen Ruck nach oben gegangen. So erging es nicht nur uns. Die fondsgebundene mit Garantie hat es eher schwer, während die rein fondsgebundene noch einmal deutlich zulegen konnte. Und sie hat auch derzeit noch Rückenwind. Ob das so weitergeht, hängt auch von der Kapitalmarktsituation in den nächsten Monaten ab. Wird diese von großer Unsicherheit geprägt sein, werden wir mit Spannung beobachten, wie sich das Berater- und Verbraucherverhalten entwickeln wird.

**Gaßner:** Ich teile diese Einschätzung nicht ganz. Wir verzeichnen

**„Die jüngere Generation ist durchaus offen für das Thema Investment.“**

zwar auch die größten Zuwächse im Bereich ohne Garantie. Absolut betrachtet kommt aber nach wie vor ein großer Teil der Produktion aus dem fondsgebundenen Garantieprodukt. Die WWK steht seit über 50 Jahren für fondsgebundene Policen und gerade in den letzten Jahren haben wir das Gros des Geschäfts mit unserer Produktgeneration WWK IntelliProtect gemacht, bei der ein effizientes ICPI-Garantiemodell zum Einsatz kommt. Das war und ist eindeutig unser Zugpferd im Vertrieb und das zeigt, dass auch Kunden nach wie vor Garantien nachfragen.

*Derzeit befinden wir uns in einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld. Auf der einen Seite werden die Leitzinsen stetig erhöht, auf der anderen Seite jagt die Inflation in immer größere Höhen. Wie wichtig ist die Großwetterlage für den Erfolg der Fondspolice?*

**Gaßner:** Das aktuelle Börsenumfeld ist zweifelsohne herausfordernd. Gerade bei ratierlichen und langfristigen Sparvorgängen spielt das aber eine untergeordnete Rolle. Kunden sind gerade bei volatilen Märkten gut beraten, ihre Sparvorgänge diszipliniert fortzusetzen. Schließlich erwirbt man bei niedrigen Börsenkursen auch mehr Fondsanteile pro Sparrate. Entscheidend für den Anlagerfolg

ist vielmehr die Situation am Laufzeitende. Ein effizientes Ablaufmanagement schützt unsere Kunden vor den Auswirkungen des „falschen Zeitpunkts“. Problematischer ist aus meiner Sicht die aktuell sehr hohe Inflation insbesondere im Energiesektor. Wenn sich Kunden die Gas- und Stromrechnung nicht mehr leisten können, kann eine bedarfsgerechte Altersvorsorge zur großen Herausforderung werden.

*Mit anderen Worten, gute Aussichten für die Fondspolice?*

**„Eine bedarfsgerechte Altersvorsorge ist derzeit eine große Herausforderung.“**

**Neus:** Jein, das Portemonnaie wird knapp. Ich muss Nachzahlungen leisten oder die neuen Vorauszahlungen im Monat fallen höher aus. Viele Menschen werden es sich vorübergehend nicht mehr leisten können. Irgendwo muss ich kürzer treten, schließlich hat die Bezahlung der Rechnung des Energieversorgers hohe Priorität. Und woran schraube ich dann? Eventuell an einem Fondssparplan oder ich ziehe dort etwas heraus, was ich vielleicht vor zwei Jahren in 10.000 Euro Einmalanlage investiert habe. Das wird die Asset-Management-Industrie zu spüren bekommen.

*Gibt es für den Vertrieb in irgendeiner Form die Möglichkeit, des Gegensteuerens?*

**Gaßner:** Ich fürchte, ich kann Herrn Neus nur beipflichten. Kurzfristig dürften für Teile der Gesellschaft andere Themen im Vordergrund stehen als die Vorsorge. Ich denke aber, dass sich langfristig an dem Thema und an der Relevanz der Vorsorge nichts geändert hat. Vor einigen Jahren hatten wir in der gesetzlichen Rentenver- ➤

sicherung noch ein Verhältnis von Beitragszahlern zu Rentnern von sechs zu eins, jetzt sind es zwei zu eins. Die Kinder sind bereits nicht geboren, die dem vorbeugen könnten, dass sich das Verhältnis Richtung eins zu eins entwickelt. Das heißt, wir werden eher mehr private Vorsorge brauchen als weniger. Auch die Finanzierung der gesetzlichen Rentenversicherung bleibt aus meiner Sicht eine Herausforderung, die mit doppelten Haltelinien der Politik für Beitrags- und Rentenhöhe nicht dauerhaft zu lösen ist. Die Rechnung geht schlicht und einfach nicht auf. Langfristig ist aus meiner Sicht der private Vorsorgebedarf unverändert hoch und ungebrochen. Für all das ist die fondsgebundene Police und fondsgebundene Vorsorge das Mittel der Wahl, wenn es um Werterhalt und Vermögensaufbau geht. Nach wie vor gilt der alte Leitsatz: Sachwert schlägt Geldwert. Das kann nur über die Chancen funktionieren, welche die Kapitalmärkte bieten.

**Nuschele:** Wir müssen einfach anerkennen, dass es derzeit Situationen gibt, in denen andere Dinge wichtiger sind als Altersvorsorge



**Christian Nuschle:**  
„Die Fondspolice ist ein hervorragendes Instrument zur Finanzplanung und kann generationenübergreifend genutzt werden.“

oder Vermögensaufbau. Trotz allem geht es darum, mit diesen Menschen zu sprechen und ihnen aufzuzeigen, wie wichtig es ist, die Verträge weiterzuführen. Schließlich gibt es für finanzielle Engpässe die Möglichkeit von Beitragspausen, -reduzierungen oder Ähnlichem. Nichtsdestotrotz ist immer noch sehr viel Bargeld im Umlauf. Es ist immer noch so, dass trotz steigender Zinsen oder auch in einem Umfeld von steigenden Zinsen viel Geld auf Konten schlummert, auf denen der Inflationsausgleich einfach nicht möglich ist. Genau darüber gilt es auch jetzt zu sprechen. Deshalb ist es verheerend, das Geld einfach unproduktiv liegen zu lassen. Der Vertrieb muss klar machen, dass Sachwertinvestments helfen, die Inflation zu vermeiden und im Gegenteil vor starker Inflation dann tatsächlich auch zu schützen. Dass zusätzlich gerade im Moment auch noch die Börsenangst umgeht, ist natürlich sehr nachteilig. Zuversicht zu verbreiten ist daher nicht einfach. Aber eines ist auch klar: Wenn ich heute 100.000 Euro bei meiner Sparkasse auf dem Tagesgeld liegen habe, dann kriege ich keinen Zins dafür und bei acht Prozent Inflationsrate sind diese am Ende des Jahres nur noch 92.000 Euro wert.

*Einmal losgelöst von der aktuellen Problematik hat man zumindest den Eindruck, dass viele junge Menschen keine Lust haben, über Altersvorsorge nachzudenken. Stimmt das und wie weckt ein Vermittler dennoch die Neugier des Kunden?*

**Nuschele:** Im zweiten Halbjahr 2021 gab es in Deutschland 600.000 neue Anleger in ETF-Depots und zwar in der Altersgruppe von 18 bis 27 Jahren. Das zeigt, das Thema Geldanlagen ist auch bei den jungen Menschen nicht so weit weg. Schwieriger sind da schon die Fragen „Wie mache ich es denn am besten“, und „was nutze ich denn am besten“, um mich dann auch mit so einer Anlage auf Dauer wohlfühlen? Da ist das alte staubige Image des Versicherungsvermittlers und dieser langweiligen Lebensversicherung nicht gerade hilfreich. Nichtsdestotrotz schließen gerade auch junge Akademiker immer wieder Altersvorsorgeverträge und Fondspolice ab. Es gibt durchaus eine ganze Reihe an Beratern die in dieser Gruppe sehr erfolgreich sind. Es muss nur gelingen, das achte Weltwunder, Zins-

und Zinseszinsseffekt, begreifbar zu machen und auch mit modernen Vorsorgelösungen zu punkten. Dazu muss über Flexibilität und Lebensphasen diskutiert werden. Dann lässt sich jemand, der oder die schon einmal das ETF-Sparen ausprobiert hat, mit Sicherheit davon überzeugen, dass eine Versicherungslösung auch steuerlich sehr attraktiv sein kann und dass auch eine Altersvorsorge im Versicherungsmantel und die biometrische Absicherung durchaus Sinn macht.

**„Sachwertinvestments helfen, die Inflation zu vermeiden.“**

und Zinseszinsseffekt, begreifbar zu machen und auch mit modernen Vorsorgelösungen zu punkten. Dazu muss über Flexibilität und Lebensphasen diskutiert werden. Dann lässt sich jemand, der oder die schon einmal das ETF-Sparen ausprobiert hat, mit Sicherheit davon überzeugen, dass eine Versicherungslösung auch steuerlich sehr attraktiv sein kann und dass auch eine Altersvorsorge im Versicherungsmantel und die biometrische Absicherung durchaus Sinn macht.

**Neus:** Aus Investmentsicht sind wir auch der Überzeugung, dass diese jüngere Generation auf ihre Art und Weise durchaus offen ►



**Charles Neus:**  
„Langfristig wollen wir im Segment Fondspolice einen Anteil von fünf Prozent erreichen.“

ist für das Thema Investment, insbesondere über die neuen Medien. Das wirft die Frage auf, ob unsere Kinder einen Vermittler brauchen, einen unabhängigen Finanzdienstleister, einen IFA. Die größte Herausforderung für uns ist natürlich, das Kostenbewusstsein eines 18-Jährigen. Da sind eher die preisgünstigen ETFs erste Wahl. Für Schroders als Anbieter von aktiven Fonds ist das durchaus eine Herausforderung. Aktiv gemanagte Fondsmögen in der alten Fondspolicewelt noch funktionieren, aber auch dort steigt die Nachfrage nach besonders kostengünstigen Produkten. Dann landet man automatisch bei ETFs oder passiven Lösungen. Durch das jahrelange Vertrauen, und das Anbieten von kostengünstigere Anlageklassen sind wir nach wie vor ein gefragter Partner. Auch mithilfe von „alten“ Vertrieblern, die vor allem aktives Management favorisieren. Aber Jugendliche sind durchaus bereit, Geld zu investieren. Vielleicht noch nicht unter dem Label Altersvorsorge, aber sie sind sich dessen bewusst, dass sie auch ein Geld zur Seite legen sollten für später. Aber auf einer völlig anderen Art und Weise, wie mir das seinerzeit beigebracht wurde.

*Wie ist denn überhaupt das Verhältnis aktive versus passive Investments bei Fondspolice?*

**Gaßner:** Wir fokussieren nicht auf aktiv oder passiv, aber wir bieten beides in ausreichender Abdeckung an. Und es gibt natürlich viele Argumente, die sowohl für aktiv gemanagte Fonds sprechen als auch für passive. Bei unserem neuen Produkt, der PremiumFondsRente 2.0 kommen auch bei aktiv-gemanagten Fonds institutionelle An-

teilklassen oder clean shareclasses zum Einsatz. Deshalb spielt übrigens die Thematik Rückvergütungen aus Fonds seit Anfang dieses Jahres bei uns praktisch keine Rolle mehr. Sofern einzelne Fonds keine kostengünstigen Anteilklassen anbieten, geben wir den Kunden die Rückvergütungen als fondsindividuelle Überschüsse zurück. Es gibt bedingt durch die

**„ESG kommt mit einer unglaublichen Komplexität daher.“**

Transparenzanforderungen der Aufsicht einen sehr starken Fokus auf Kosten bei Kunden und Vermittlern. Darauf reagieren wir natürlich als Versicherer im Rahmen der Gestaltung unserer Tarife. Im Rahmen der Beratung sollte aber nicht vergessen werden, dass die Renditestärke eines Portfolios für den Vermögensaufbau noch entscheidender ist als eine geringe Kostenbelastung.

**Nuschele:** Bei uns hält es sich die Waage. Wir haben schon sehr früh begonnen, unsere Produkte entsprechend umzubauen und im Jahr 2021 eine komplett neue Produktlinie mit ausschließlich Clean Share Classes an den Markt gebracht. Bei uns kostet dadurch ein aktiv gemanagtes Multi-Asset-Portfolio, die My-Folio-Familie unseres Premiumpartners Aberdeen, 0,34 Prozent. Die passive Variante kostet sogar nur 0,14 Prozent. ➤

STANDARD LIFE VERSICHERUNG

## Enge Kooperation mit Vanguard

# Passives Basis-Investment für die private Vorsorge

Seit Jahren ist auf dem Fondspolice Markt ein sehr deutlicher Trend zu Multi-Asset-Konzepten erkennbar. Zudem ist die Nachfrage nach passiven Investments in den letzten Jahren enorm angestiegen. Mit der Einführung der „Global Index Funds“ liefert Standard Life eine neue passive Fondslösung, die die beiden Trends sehr gut miteinander kombiniert und exklusiv über die fondsgebundenen Versicherungsprodukte der Standard Life angeboten wird.

Die Standard Life Global Index Funds sind in enger Kooperation mit Vanguard, eine der führenden Fondsgesellschaften der Welt und Pionier bei der Anlage in Indexfonds, aufgelegt worden. Basis der Portfolios sind drei Vanguard-Indexfonds, die weltweit breit diversifiziert anlegen und dadurch ein attraktives Renditepotenzial bieten.

### Fester Aktien-Anleihe-Mix

Die Standard Life Global Index Funds zeichnen sich durch eine stufenweise Gewichtung in Aktien und Anleihen aus. Sie investieren in ein unterschiedliches Verhältnis von Aktien zu Anleihen mit 20, 40, 60, 80 oder 100 Prozent Aktien. Das defensivste Portfolio hält also 20 Prozent in Aktien, das chancenreichste ist zu 100 Prozent in Aktien investiert. Damit haben wir für jeden Anleger- und Risikotypen das passende Angebot. Dass die Kapitalanlage ausschließlich mittels einer fest strukturierten Kombination aus Aktien und Anleihen geschieht, macht es für den Kunden einfach verständlich und nachvollziehbar. Dass alle Fondspreise täglich aktualisiert werden, sorgt für zusätzliche Transparenz.

### Diversifizierung über alle wesentlichen Aktien- und Anleihemärkte weltweit

Wichtig ist neben der klar festgelegten Aktien-Anleihe-Gewichtung auch die breite Diversifikation der neuen Fonds.

Der Aktien-Mix umfasst zwölf Sektoren aus 60 Industrie- und Schwellenländern. Der Anleihe-Bestandteil investiert in Tausende von Staats- sowie Unternehmensanleihen mit „Investment Grade“-Status, also mit einem verhältnismäßig geringen Ausfallrisiko. Die Gewichtungen innerhalb der Portfolios sind fix und werden im Zeitverlauf beibehalten. Weder Kundinnen und Kunden noch Beraterinnen und Berater müssen also selbst aktiv werden. Ein manuelles Rebalancing ist nicht notwendig.

### Kostengünstiges Investment für unterschiedliche Kundentypen

Neben der breiten Diversifikation sind aber vor allem die Kosten ein Hauptargument für passive Investments. Auch die neuen passiven Fonds von Standard Life tragen dem gestiegenen Kostenbewusstsein der Kundinnen und Kunden Rechnung. Die fünf Portfolio-Lösungen sind für jährliche Kosten von 0,15 Prozent verfügbar. Sie bieten so einen kostengünstigen und bequemen Zugang zu einem noch größeren Anlageuniversum, um in einer herausforderungsreichen

Zeit die eigene Kapitalanlage und Altersvorsorge bestmöglich zu diversifizieren. Die Portfolios eignen sich für unterschiedlichste Kundentypen. Sie eignen sich für Kundinnen und Kunden, die ihre Kapitalanlage während der Laufzeit nicht selbst aktiv steuern wollen und die Anpassungen den Asset-Managern überlassen wollen. Sie werden von Beraterinnen und Beratern aber auch im Rahmen eines Core-Satellite-Ansatzes eingesetzt. Dabei werden um die Global Index Funds einige Satelliten gebaut, die dann häufiger verändert werden. In beiden Fällen gilt aber, dass die Global Index Funds als passives Basis-Investment für die private Vorsorge eingesetzt werden. Auch künftig ist mit einer ungebrochenen Nachfrage nach passiven Investmentlösungen zu rechnen und Standard Life bietet mit den Global Index Funds eine sehr gute Lösung.



**Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing**

**Kontakt:** Standard Life Versicherung, Telefon: 0800 / 2214747, E-Mail: kundenservice@standardlife.de, Internet: www.standardlife.de



Dr. Winfried Gaßner: „Wir verzeichnen zwar auch die größten Zuwächse im Bereich ohne Garantie. Absolut betrachtet kommt aber nach wie vor ein großer Teil der Produktion aus fondsgebundenen Garantieprodukten.“

Beide Varianten sind unschlagbar günstig und beide haben ihre Fans. Insgesamt haben wir einen bunten Strauß an verschiedenen Lösungen im Angebot, einige passiv, einige gemischt passiv und aktiv. Unsere jüngsten beiden Neuerungen, sind zum einen ein aktives ESG-Multi-Asset-Portfolio von Franklin Templeton und zum anderen fünf passive Fonds mit einem regelmäßigen Rebalancing, mit Vanguard Underlyings. Das sind zwar keine ETFs, aber es sind passive Investments, die zum Preis von ETFs angeboten werden und deren Kosten bei 0,15 Prozent liegen. Wir haben nicht wenige Kunden, die auch mischen, die ein passives Core Investment wählen und dann zusammen mit dem Berater aktive Lösungen ergänzen. Seit kurzem sind auch sehr viele ESG-Lösungen dabei, deren Rolle größer wird.

*Welche Wünsche der Versicherer werden an Schroders herangetragen, wenn es darum geht, Fondspolizen zu „motorisieren“?*

**Neus:** Im Fondspolizenbereich ist es vermehrt der Wunsch nach C-Anteilsklassen, weil sie ganz einfach kostengünstiger sind. Wir haben all diese Fonds, die wir anbieten, in der C-Anteilsklasse. Was wir natürlich in den letzten 24-Monaten ebenfalls registrieren ist eine verstärkte Nachfrage zum Thema Nachhaltigkeit, an dem man nicht mehr vorbeikommt. Das betrifft sowohl unsere Artikel-8-, aber auch Artikel-9-Fonds. Da erfreuen wir uns zurzeit an sehr viel Nachfrage. Um unser Streben nach Nachhaltigkeit auch für den deutschen Fondspolizenmarkt zu dokumentieren, statten wir unsere Fonds sukzessive mit dem FNG-Siegel des Forums Nachhaltige Geldanlage aus, was auch explizit von dem einen oder anderen Versicherer nachgefragt wird. Das Handelsblatt hat gemeinsam mit dem Institut für Vermögensaufbau vor einiger Zeit eine Studie veröffentlicht, welche Fonds im Fondspolizenbereich Artikel-9-Status haben und gut performen. Da waren wir Sieger mit einem Impact-Fonds. Dar-

über hinaus ist den Versicherern wichtig, dass die Fonds einen Track-Record und ein bestimmtes Volumen haben müssen. Daneben darf auch das Haptische nicht zu kurz kommen, verbunden mit der Frage, wie kann ich ein Thema wie einen Investmentfonds dem Kunden darstellen? Deshalb werden Themenfonds in Zukunft extrem wichtig sein, die natürlich alle Artikel-8- beziehungsweise Artikel-9-Status haben müssen. Letztere werden noch wichtiger, weil mittlerweile bereits 80 Prozent der Fonds bei Fondsgebundenen Artikel-8-Status besitzen.

**„Die Komplexität des Themas Nachhaltigkeit ist für den Vertrieb sehr herausfordernd.“**

Wir haben das Glück, dass wir bei Schroders breit aufgestellt sind. Immer, wenn eine Anfrage kommt, haben wir eine Lösung parat, auch wenn wir noch nicht so lange im Bereich Fondspolizen dabei sind. Im Schnitt findet man Schroders-Fonds seit zehn Jahren in den Fondspolizen. Langfristig wollen wir einen Anteil von fünf Prozent im Segment erreichen.

**Gaßner:** Nachhaltigkeit ist spätestens mit der Neufassung der IDD seit August dieses Jahres auch für die Versicherungswirtschaft vertrieblich von zentraler Bedeutung. Seitdem gibt es auch bei uns im Haus einen entsprechenden digital unterstützten Beratungsprozess, der dokumentiert, wie die Nachhaltigkeitspräferenz des einzelnen Kunden aussieht. Es werden dementsprechend Empfehlungen ausgesprochen, damit die Fondsauswahl zur in- ➤

dividuellen Nachhaltigkeitspräferenz passt. Andernfalls bestätigt der Kunde, dass er sich bewusst für eine abweichende Fondsauswahl entscheidet. Es ist heute für den Produktentwickler kein Hexenwerk, die Fondsauswahl nachhaltig auszurichten. Anfang 2022 sind wir mit der WWK Premium FondsRente 2.0 an den Markt gekommen, mit rund 30 nachhaltige Fonds im Angebot. Inzwischen sind es bereits über 75 nachhaltige Fonds, weil die Fondsgesellschaften die Anlagepolitik ihrer Fonds verändert haben und diese zwischenzeitlich als nachhaltig einstufen und klassifizieren. Dreiviertel unserer Fondspalette entsprechen inzwischen Artikel 8 und Artikel 9. Die weitaus größere Herausforderung als die Fondpalette nachhaltig zu gestalten, sehe ich in der Komplexität des Themas für den Vertrieb. Aufgrund mangelnder marktweiter Standards wird es noch einige Zeit dauern, bis die Vertriebe diese Themen wirklich kompetent beraten können. Und das liegt nicht an der Qualifikation der Vertriebspartner, sondern daran, dass das Thema mit heißer Nadel gestrickt wurde und es aus meiner Sicht noch den einen oder anderen Webfehler in der Gesetzgebung gibt, der noch beseitigt werden muss.

**Nuschele:** Es ist tatsächlich ein großes Thema, das uns alle zwingt, uns mit dem positiven Thema ESG auseinanderzusetzen. Es ist nichts Falsches dran, denn es bietet der Branche große Reputationschancen. Es kommt jetzt nur mit einer unglaublichen Komplexität daher. Wenn Sie Berater fragen: „Ist ESG wichtig und willst du dich damit auseinandersetzen? Ist es tatsächlich etwas, was in dem Beratungsprozess Eingang finden soll?“, dann werden alle sagen: „Ja.“ Fast alle. Aber wenn ich frage: „Wie ist es denn in der Realität? Wie zentral ist dieses Thema denn schon?“, dann werden sie alle sagen: „Na ja, es gibt noch viele Baustellen.“ Ja, wir sprechen es an, aber die Begrifflichkeit im Kundengespräch wirklich zu transportieren und die Zusammenhänge zu erklären und die Kunden dabei nicht zu verunsichern, ist nicht einfach. Das ist eine gemeinsame Aufgabe der gesamten Branche, Schritt für Schritt für Schritt besser zu werden und insbesondere den Beratungsprozess zu unterstützen. Ich erlebe derzeit relativ viel Ernüchterung bei den unabhängigen Beraterinnen und Beratern. Hinzu kommt, es gibt unglaubliche Steigerungen der Artikel-8-, Artikel-9-Fonds, aber die Nettomittelzuflüsse sind dennoch negativ. Das liegt oft daran, dass es kein frisches Anlegergeld ist, sondern dass die Fonds umgewidmet werden, was gut ist, wenn die Prozesse sich wirklich in Richtung ESG ändern. Aber die Branche ist noch nicht an einem Punkt, dass sich sagen ließe, es ist bereits überall professionell umgesetzt. Es braucht wirklich noch Zeit.

*Wagen wir zum Schluss noch einen Blick in die Kristallkugel. Welche Trends sehen Sie am näheren oder weiteren Horizont im Segment Fondspolicen?*

**Gaßner:** Am Thema fondsgebundene Rentenphase arbeiten viele Häuser. Es gibt meines Wissens acht Versicherer, die dies bislang anbieten. Es gibt viele gute Argumente für ein solches Modell. Im

**„Das Thema alternative Investments werden wir in den nächsten fünf bis zehn Jahren vermehrt sehen.“**

Rahmen unserer Rentenphase Invest kann der Kunde auch in der Rentenphase aus unseren TOP-100 Fonds frei wählen. Ein anderes Thema, das ich im Markt beobachte, sind alternative Garantiemodelle. Einerseits haben viele Kunden nach wie vor ein hohes Sicherheitsbedürfnis. Andererseits ist das Thema deshalb wichtig, weil es immer noch Geschäftsfelder gibt, bei denen Garantien eine wichtige Rolle spielen. Das ist bis auf weiteres immer noch die Riester-Rente, aber vor allem auch die betriebliche Altersversorgung, die aus Kundensicht sehr attraktiv ist. Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit aber in vielen Fällen auch ein Zuschuss von Arbeitgeber sind gewichtige Argumente. Ein dritter Punkt bezieht sich auf den Koalitionsvertrag, in dem die Entwicklung eines neuen und alternativen Fördermodells für die private Vorsorge angestrebt wird. Ein weiteres Thema, das auch dem Koalitionsvertrag entstammt, ist die Versicherungspflicht für Selbständige. All das sind relevante Zukunftsthemen, aus denen Impulse für Neuproduktentwicklungen kommen können.

**Nuschele:** Für mich gibt es zwei wesentliche Punkte. Zum einen führt die aktive Portfolio-Betreuung immer noch ein stiefmütterliches Dasein. Es muss uns als Branche gelingen, die Hürden zu beseitigen und die Informationsbeschaffung barrierefreier zu gestalten. Als Anbieter müssen wir unterstützen, Situationen herzustellen, in denen es in der Beratung ganz einfach wird, das Portfolio zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen. Gerade wenn eine Police gut gelaufen ist, kann es durchaus sinnvoll sein, das eine oder andere Investment auszutauschen. Das geschieht leider noch in viel zu wenigen Fällen systematisch. Eine Fondspolice ist steuerlich hochattraktiv. Und als Kunde habe ich die Möglichkeit, ohne Nachteile zu shiften und zu switchen. Dazu zählt auch das Rebalancing, was wir jetzt zum Beispiel mit der Standard Life und Vanguard-Kooperationen ganz automatisch machen. Das passiert im Versicherungsvertrag nicht automatisch. Ein weiteres Thema ist Fondspolicen und Vermögensorganisation. Eine Fondspolice kann, wenn sie richtig eingesetzt wird, auch vom einem 70-Jährigen oder einer 70-Jährigen und schlussendlich bis zum 100. Lebensjahr oder auch generationenübergreifend genutzt werden. Die Fondspolice ist also auch ein hervorragendes Instrument der Finanzplanung. Das müssen wir als Branche viel deutlicher an die Berater, aber auch die Kunden kommunizieren.

**Neus:** Die jetzigen Investments in Fondspolicen sind geprägt von Investments in Unternehmen, die aus Gründen täglicher Liquidität an den Börsen notiert sind, hauptsächlich im Aktien- oder im Rentenbereich. In der Asset-Management-Industrie gibt es seit einiger Zeit das Thema illiquide oder semiliquide Anlage bzw. alternative Investments. Die Allianz ist dabei bereits sehr weit vorne. Gerade weil das Thema Altersvorsorge auch nicht von täglicher Liquidität geprägt sein sollte, wünsche ich mir, dass in der Fondspolice auch diese Anlageklasse, wie z.B. die Immobilie zukünftig eine größere Rolle spielt. Das Thema alternative Investments werden wir in den nächsten fünf bis zehn Jahren noch vermehrt sehen. Die Erfolge der Allianz diesbezüglich zeigen, dass es eine Zielgruppe gibt, die für die Altersvorsorge, langfristig etwas aufbauen möchte und dafür auch Buy-and-Hold-Strategien nutzt. Ich hoffe auch, dass das auch der Gesetzgeber viel stärker unterstützt. **C.**