



Marktkommentar: 25 Jahre Fondspolice

„Fondspolice gehört die Zukunft“

Als Standard Life im Jahr 1996 die deutsche Niederlassung eröffnete, war die Altersvorsorgewelt noch eine andere. Mittlerweile haben sich Fondspolice ebenso am Markt etabliert wie der Versicherer mit britischen Wurzeln, der in Deutschland sein 25-jähriges Jubiläum feiert.

1996 schalteten Millionen Deutsche den Fernseher ein, wenn die Samstagabend-Show „Wetten, dass...?“ mit Thomas Gottschalk im ZDF lief. Gerhard Schröder war noch Landesvater in Niedersachsen und Helmut Kohl seit 14 Jahren Bundeskanzler. Und nicht nur in Sachen Politik und Abendunterhaltung tickten die Uhren noch anders, sondern auch in puncto Altersvorsorge: So galt die klassische Lebensversicherung mit einem Garantiezins von vier Prozent noch als lukrativ und Fondspolice fristeten im Vergleich zu heute eher ein Nischendasein.

25 Jahre und diverse Beben an den Weltbörsen später ist die Welt eine ganz andere: Die großen Samstagabend-

Shows gibt es nicht mehr, Netflix, Amazon Prime und andere Streamingdienste haben das Fernsehen in vielen Haushalten abgelöst. Die Ära Kohl ist ebenso Geschichte wie die Kanzlerschaft von Gerhard Schröder. Und auch die Altersvorsorge hat sich grundlegend verändert: Der Garantiezins für Lebensversicherungen ist auf karge 0,9 Prozent zusammengesmolzen und eine weitere Absenkung auf 0,5 Prozent ist sehr wahrscheinlich, die anhaltend niedrigen Zinsen machen den Vermögensaufbau alles andere als einfach.

Es zeigen sich jetzt große Unterschiede zwischen den verschiedenen Produktgattungen: Produkte, die sehr stark

MARKTKOMMENTAR

INTERVIEW

PRODUKTPORTRÄT

UNTERNEHMENSPORTRÄT

auf festverzinsliche Wertpapiere setzen, werfen quasi keine Rendite mehr ab und sind daher für den Vermögensaufbau nicht mehr geeignet. „Fondspolice gehört die Zukunft, klassische Policen spielen de facto im Neugeschäft keine Rolle mehr. Fondspolice haben gezeigt, dass sie mit ihren modernen Anlagemöglichkeiten auch in Zeiten niedriger Zinsen eine gute Performance erwirtschaften können. Sie etablieren sich immer stärker im Markt und werden in den kommenden Jahren weiter stark an Bedeutung gewinnen. Verstärkt wird dieser Trend durch die Tatsache, dass sich immer mehr Anbieter von der 100-Prozent-Beitragsgarantie verabschieden“, erläutert Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland.

Ebenso wie die Fondspolice als Anlagelösung für den Vermögensaufbau hat sich auch der britische Versicherer Standard Life etabliert, der in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum auf dem deutschen Markt feiert und zu den Vorreitern gehörte, die sich rein auf das Geschäft mit fondsgebundenen Produkten fokussiert haben. „Diese klare Positionierung als Spezialist für diese Produktlösung ist jetzt, wo sich der Markt immer mehr in Richtung Fondspolice bewegt, definitiv ein Vorteil“, betont Nuschele.

Pluspunkt 1: Rendite

Seit im März 1996 der erste Vertrag für das Garantieprodukt Airbag unterschrieben wurde, hat das Unternehmen seine Angebotspalette laufend an die veränderten Rahmenbedingungen und die Bedürfnisse seitens der Kunden und des Vertriebs angepasst. Mittlerweile bietet Standard Life mit Maxxellence Invest, ParkAllee und WeitBlick drei auf jeweils spezifische Bedürfnisse ausgerichtete fondsbaasierte Anlagelösungen an. Der Kerngedanke blieb jedoch von Anfang an unverändert: „Wir konzentrieren uns auf investorientierte Produktlösungen, mit denen unsere Kunden über einen Zeitraum von 20 bis 40 Jahren die Vorsorgelücke schließen und die Chancen am Kapitalmarkt nutzen können“, betont Nuschele und verweist auf einen der ältesten Verträge, die hierzulande abgeschlossen wurden: „Pro Jahr erzielte dieser Kunde mit seinem bei uns angelegten Altersvorsorgeportfolio in den vergangenen 25 Jahren ein Plus von durchschnittlich 5,15 Prozent - mit solchen Ergebnissen lässt sich sinnvoll Vermögen fürs Alter aufbauen.“

Pluspunkt 2: Flexibilität

Neben dem Renditeaspekt nennt Nuschele die Flexibilität der Produkte als Vorteil: „Angesichts der langen Vertragslaufzeiten bieten wir unseren Kunden Möglichkeiten wie

etwa die Beitragsfreistellung, Zuzahlungen und Entnahmen, damit sie jederzeit auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren können. Wie wichtig dies ist, hat die Corona-Krise gezeigt, die in vielen Firmen zu Kurzarbeit geführt hat. Aber natürlich können Kunden auch auf veränderte Kapitalmarktsituationen reagieren. Zwölfmal im Jahr können sie ihre Fondsauswahl im Portfolio kostenfrei ändern.“

Pluspunkt 3: Absicherung biometrischer Risiken

Den dritten Vorteil sieht Nuschele im Absicherungsaspekt, den Fondspolice wie die Produkte von Standard Life bieten: So hätten die Kunden nicht nur die Möglichkeit, sich gegen das Langlebkeitsrisiko abzusichern, sondern könnten bei der Variante Maxxellence Invest optional auch den Baustein Berufsunfähigkeitsversicherung hinzunehmen. Beides sei mit einem herkömmlichen Fondssparplan nicht machbar, so der Vertriebschef von Standard Life Deutschland.

Pluspunkt 4: Steuer- und Kostenvorteile

Neben dem Absicherungsgedanken sprechen steuerliche Aspekte wie die vorteilhafte Ertragsbesteuerung nach Vollendung des 62. Lebensjahres und mindestens zwölf Jahren Laufzeit sowie steuerfreie Fondswechsel für das Fondssparen im Versicherungsmantel, ergänzt Nuschele. „Zudem punkten wir seit 2020 mit deutlich niedrigeren Fondskosten. Für Kunden, die sich ein Rundum-Sorglos-Paket wünschen und sich nicht um ihr Altersvorsorge-depot kümmern möchten, bieten wir mit unseren Multi Asset-Fonds der MyFolio-Familien eine optimale Lösung auf dem Kostenniveau eines ETFs.“

Nach Nuscheles Einschätzung wird der Markt für Fondspolice von drei wesentlichen Trends bestimmt: „Kundinnen und Kunden entscheiden sich nach wie vor eher für gemanagte Portfolios als für eine Einzelfondsauswahl. In Zeiten niedriger Zinsen achten sie verstärkt auf Kosten, was auch den unverändert starken Trend zu passiven Investments erklärt und die Nachfrage nach nachhaltigen Investments steigt enorm an. An diesen drei Trends wird sich aus unserer Sicht auf absehbare Zeit auch nichts ändern“, so der Vertriebschef von Standard Life.



Interview mit Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland

„Unser Fokus auf Rendite war für den deutschen Markt eine echte Innovation“

Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland, über 25 Jahre Standard Life in Deutschland und die Pläne für die Zukunft.

Standard Life ging vor 25 Jahren mit der Freelax-Police in Deutschland an den Start und ist mittlerweile eine feste Größe im deutschen Markt für Altersvorsorgelösungen. Was zeichnet Standard Life in Deutschland besonders aus?

Christian Nuschele: Unser klares Ziel war es von Beginn an, deutschen Sparern und Anlegern moderne Vorsorgelösungen zu bieten, die ihnen ein ruhigeres Leben und einen erfüllten Ruhestand ermöglichen. Um dieses Ziel erreichen zu können, muss die Vorsorgelösung nicht nur die Absicherung biometrischer Risiken bieten, sondern eben auch eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften. Unser

Ansatz einer investmentorientierten Altersvorsorge mit Multi-Asset-Portfolios, einem höheren Aktienanteil und einem klaren Fokus auf Rendite war für den deutschen Markt eine echte Innovation und wir heben uns damit auch heute noch von vielen deutschen Wettbewerbern ab.

Freelax war als reines Garantieprodukt konzipiert. Welche Meilensteine gab es seitdem auf dem Weg zu den heutigen Produkten Maxxellence Invest, ParkAllee und WeitBlick?

Nuschele: Unser Erfolg in Deutschland basiert nicht zuletzt auf der Fähigkeit, uns zu wandeln, das Produktange-

MARKTKOMMENTAR

INTERVIEW

PRODUKTPORTRÄT

UNTERNEHMENSPORTRÄT



Christian Nuschele,
Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland

bot kontinuierlich weiterzuentwickeln und dabei stets das Wohl der Kundinnen und Kunden im Blick zu behalten. Und genau das haben wir in den vergangenen 25 Jahren konsequent getan. Einen Meilenstein hervorzuheben, ist schwer. Es ist vielmehr ein kontinuierlicher Prozess von Produktverbesserungen und der Anpassung an die veränderten Kundenbedarfe. Die Vermittler schätzen sehr, dass wir ein einfaches Produktangebot mit drei klar voneinander getrennten Produktlinien haben. Maxxellence Invest ist unser ratierliches Produkt, das sich für den langfristigen Vermögensaufbau eignet. ParkAllee ist ein Einmalbeitragsprodukt, das schlank gehalten ist, auf einige Optionen verzichtet und besonders für die Geldanlage konzipiert wurde. Und das dritte Produkt im Bunde WeitBlick ist ebenfalls ein Einmalbeitragsprodukt. Als Lebensversicherung, die bis zum Endalter 100 abschließbar ist, bietet WeitBlick aber besondere Möglichkeiten im Bereich der Vermögensstrukturierung, Ruhestandsplanung und beim Thema „Erben & Schenken“.

2020 wurde die Produktpalette grundlegend überarbeitet. Was gab den Ausschlag dafür, das Thema Transparenz voranzutreiben und die Netto- durch die Bruttoillustration zu ersetzen?

Nuschele: Transparenz war für Standard Life schon immer ein sehr wichtiges Thema und mit der Umstellung der Illustrationsmethode gehen wir hier nochmal einen Schritt weiter. Bei der Bruttoillustration werden dem Vermittler und dem Kunden alle anfallenden Kosten, also auch die Fondskosten, vollständig und getrennt voneinander ausgewiesen. Das halten wir für deutlich transparenter und fairer für den Kunden, gerade auch weil eine Ablaufleistung illustriert wird, die in der Realität auch erreicht werden kann. Dies ist bei Nettoillustrationen häufig nicht der Fall.

Welche grundlegenden Änderungen haben Sie außerdem vorgenommen?

Nuschele: Zweites großes Thema war die Reduzierung der Fondskosten. In unserer neuen Produktgeneration bieten wir ausschließlich provisionsfreie Anteilsklassen, so genannte Clean Share Classes, an und konnten darüber hinaus mit unserem strategischen Partner Aberdeen Standard Investments besondere Konditionen vereinbaren. Die meisten Fonds liegen in der neuen Produktgeneration bei unter einem Prozent Fondskosten. Die Multi-Asset-Lösungen der MyFolio-Familien von Aberdeen Standard Investments sind sogar ab 0,14 Prozent erhältlich. Dies ist enorm günstig. Darüber hinaus haben wir den Anteil der passiven Investments deutlich erweitert und zehn Fonds des ETF-Spezialisten Vanguard neu in die Palette eingeführt. Die genannten Veränderungen sorgen für niedrigere Fondskosten und haben dadurch positive Effekte auf die Performance und die Wertentwicklung der Versicherungsverträge.

Standard Life hat es sich zum Ziel gesetzt, das Neugeschäft bis 2023 in Deutschland zu verdoppeln. Wie wollen Sie das konkret erreichen?

Nuschele: Wir haben ein sehr modernes Produktangebot mit hervorragenden Lösungen für die Altersvorsorge, den Vermögensaufbau und die Vermögensstrukturierung. Mit der Einführung der neuen Produktgeneration haben wir für unser Ziel schon eine wichtige Basis geschaffen – und die Neugeschäftszahlen 2020 zeigen, dass das Angebot auch sehr gut angenommen wird. Für die kommenden Monate haben wir uns vorgenommen, noch mehr Vertriebspartner von den neuen Lösungen zu überzeugen und gerade im Bereich des Vermögensaufbaus unser Angebot nochmals gezielt zu erweitern. Der Markt fondsgebundener Produkte ist in den vergangenen Monaten stark gewachsen und wir werden davon auch weiterhin überdurchschnittlich profitieren.

Porträt Maxxellence Invest

Flexible Fondspolice für den Vermögensaufbau

Mit der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest bietet Standard Life eine flexible Produktlösung an, die sowohl die Absicherung biometrischer Risiken als auch diverse individuelle Anlagemöglichkeiten bietet.

Es gibt Menschen, die sich in ihrer Freizeit gern mit der Entwicklung an den Kapitalmärkten beschäftigen und entsprechend fürs Alter vorsorgen. Andere wiederum wollen sich mit diesem Thema gar nicht weiter befassen, aber keineswegs auf einen gezielten Vermögensaufbau mit renditestarken Fonds verzichten. Maxxellence Invest von Standard Life ist so konzipiert, dass sie für beide Gruppen infrage kommt: So stehen zum einen rund 100 vorselektierte Investmentfonds aus den wichtigsten Anlageklassen zur Wahl, zum anderen bietet Standard Life auch Lösungen für Kunden, die gemanagte Portfolios bevorzugen: Sie können auf die Multi Asset-Fonds der MyFolio-Reihe zurückgreifen, die in fünf Risikoklassen sowie einer aktiv

und einer passiv gemanagten Variante angeboten wird. Damit bietet Standard Life sowohl für sicherheits- als auch für chancenorientierte Kunden das passende Investment.

Breites Fondsangebot, niedrige Kosten

Die Fondspalette umfasst unter anderem 13 Nachhaltigkeitsfonds verschiedener Investmentgesellschaften sowie zehn passiv gemanagte Fonds des Produktpartners Vanguard. „Wir konnten bei unserer letzten Produktüberarbeitung sehr günstige Konditionen mit unserem strategischen Partner Aberdeen Standard Investments vereinbaren. Bei der passiven Variante der MyFolio-Fonds zahlen Kunden

MARKTKOMMENTAR

INTERVIEW

PRODUKTPORTRÄT

UNTERNEHMENSPORTRÄT

lediglich 0,14 Prozent an Kosten. Und wer sich für die aktive MyFolio-Variante entscheidet, erhält für schlanke 0,34 Prozent Gebühren ein aktiv gemanagtes Depot. Und auch die anderen Fonds punkten mit sehr niedrigen Gebühren, weil wir ausschließlich institutionelle Tranchen oder provisionsfreie Clean Share Classes anbieten. Die meisten Fonds liegen dadurch unter 1 Prozent Fondskosten“, betont Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland. Wer sein Depot aktiv steuern möchte, kann bis zu zwölfmal jährlich kosten- und steuerfrei wechseln und wahlweise auch künftige Beiträge in andere Fonds investieren, ohne dass hierfür Gebühren anfallen.

Auf Wunsch ist zudem der Abschluss einer BU-Versicherung möglich. „Die Kopplung eines Altersvorsorgeproduktes mit einem BU-Schutz macht für jüngere Kunden Sinn. Aufgrund der Pay as you go-Konzeption zahlen jüngere Kunden anfangs nur geringe Risikokosten, das heißt, es kann direkt mehr investiert werden und der Zinseszinsseffekt kann sich besser entfalten als bei einer Durchschnittskalkulation über die gesamte Laufzeit“, erläutert Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland.

Flexible Anpassungen möglich

Der Abschluss von Maxxellence Invest ist bereits mit monatlichen Einzahlungen ab 50 Euro möglich – oder auch weniger, wenn die LowStart-Option genutzt wird: „Mit dieser Option richten wir uns an junge Sparer wie zum Beispiel Studenten mit schmalem Budget. Sie können den Monatsbeitrag ab Vertragsbeginn bis zu vier Jahre um bis zu 70 Prozent reduzieren, auf Wunsch ist dies bis zu

fünf Jahre möglich“, so Nuschele. Auch über die gesamte Laufzeit können Änderungen vorgenommen werden: So sind Entnahmen ebenso möglich wie Zuzahlungen oder Beitragsfreistellungen, außerdem können Kunden jederzeit die Beitragsdynamik aktivieren oder wieder aussetzen.

Sicherheitsmanagement auf Wunsch

Auf Wunsch können Kunden gegen Entgelt das Capital Security Management (CSM) wählen und diese Option jederzeit auch wieder deaktivieren. „Dabei handelt es sich nicht um eine klassische Garantie. Vielmehr besteht das Ziel darin, die Auswirkungen länger andauernder Abwärtsbewegungen an den Märkten abzufedern“, erläutert Nuschele. Als weitere Möglichkeit bietet Standard Life das Ablaufmanagement an, bei dem das Fondsvermögen über einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren nach und nach automatisch in einen sicherheitsorientierten Zielfonds umgeschichtet wird. Das Ablaufmanagement dient also dazu, die während der Ansparphase erzielten Kursgewinne zum Vertragsende hin abzusichern.

Rente oder Einmalzahlung

Ist der Rentenbeginn erreicht, können Kunden sich das Fondsguthaben wahlweise in Form einer lebenslangen Rente oder auf einen Schlag auszahlen lassen. Für Kunden, die sich für Letzteres entscheiden und ihr Geld erneut in ein Vorsorgeprodukt investieren möchten, hält Standard Life mit den Einmalbeitragsprodukten WeitBlick und ParkAllee passende Lösungen bereit.



Unternehmensporträt

Wir sind Standard Life

Standard Life feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Jubiläum in Deutschland. Seit 1996 kümmert sich Standard Life darum, dass die Finanzplanung der Kunden verlässlich vorankommt – mit durchdachten Investmentlösungen und flexiblem Versicherungsschutz. Rund 460.000 Kunden vertrauen Standard Life inzwischen Vermögenswerte von mehr als 15 Milliarden Euro an.

Seit 2018 ist Standard Life Teil der Phoenix Group, gegründet 1782 und mit rund 14 Millionen Versicherungsverträgen und einem verwalteten Vermögen von 400 Milliarden Euro einer der größten Lebensversicherer Europas.

Als Anbieter fondsgebundener Vorsorgeprodukte ist es besonders wichtig, enge Beziehungen zu unserem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments (ASI) zu pflegen. Mit ASI wissen wir einen der bedeutendsten Vermögensverwalter in Europa an unserer Seite. Neben Fonds von Aberdeen Standard Investments bietet Standard Life in seinen Fondspolizen qualitativ hochwertige Fonds anderer ausgewählter Investmenthäuser an.

