

Besser als Fondssparpläne oder Depots

Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life im finanzwelt-Interview über die vielen Vorteile von Fondspolice und wie Makler bei der Vermittlung bestmöglich unterstützt werden.

finanzwelt: Die GDV-Statistiken der vergangenen Quartale zeigen – trotz der Corona-Krise – ein deutliches Neugeschäftswachstum bei Fondspolice. Sehen wir den lang vorhergesagten Durchbruch der Fondspolice?

Christian Nuschele» Ja, davon gehe ich fest aus. Wir sehen einen ganz klaren Trend weg von klassischen Produkten hin zu fondsgebundenen Produkten. Je länger die Niedrigzinsphase anhält, desto stärker zeigt sich dieser Trend. Ein Hauptargument für Fondspolice ist, dass sie auch in Zeiten niedriger Zinsen eine gute Rendite erwirtschaften können. Dies ist bei vielen anderen Produkten und Garantielösungen nicht mehr der Fall und wird auf absehbare Zeit auch nicht der Fall sein. Deswegen beurteile ich die Zukunftsaussichten für Fondspolice auch sehr positiv, wir werden weiterhin eine starke Nachfrage nach Fondspolice sehen.

finanzwelt: Die Deutschen gelten aber als sehr sicherheitsorientiert und konservativ. Viele Kunden wünschen sich zudem eine Garantie. Wie überzeugen Sie diese Kunden von Fondspolice?

Nuschele» Zu oft werden Fondspolice noch als risikoreiches Investment gesehen. Dabei gibt es gerade auch für sicherheitsorientierte Kunden passende Lösungen. Sie können sich für defensiv anlegende Fonds entscheiden. Darüber hinaus bietet Stan-

dard Life mit dem Startmanagement, dem Capital Security Management und dem Ablaufmanagement zu jeder Vorsorge-Phase ein passendes Absicherungsinstrument. Dennoch bleibt es dabei, dass in den vergangenen Jahrzehnten Versicherungsprodukte

sehr häufig über die Garantien verkauft wurden und den Kundinnen und Kunden gesagt wurde, dass Garantie mit Sicherheit gleichzusetzen ist. Von daher ist es erlernt und wurde auch lange Zeit nicht groß in Frage gestellt. Das Niedrigzinsumfeld zwingt aber



zum Umdenken. Beraterinnen und Berater haben das schon lange erkannt und werden immer besser darin, die Zusammenhänge begreifbar und verständlich zu machen.

finanzwelt: Wie unterstützen Sie die Berater dabei, den Kunden die Vorteile der Fondspolice schmackhaft zu machen?

Nuschele» Für viele Vermittler ist es auch neu, dass sie einen Großteil des Vorsorgegeschäfts mit Fondspolice machen und sie stehen häufig vor der Frage, wie sie das beim Kunden kon-

kret angehen können. Hier gilt es für uns als kompetenten Partner, die Vermittler bestmöglich zu unterstützen. Bestmöglich heißt nicht nur über Produktdetails zu informieren, sondern vor allem den Maklern möglichst konkrete Beispiele und Konstellationen zu liefern, wo Fondspolice überall eingesetzt werden können. Und es gibt sehr viele Konstellationen, in denen Fondspolice die passende Lösung sind.

finanzwelt: An was denken Sie zum Beispiel?

Nuschele» Zunächst einmal an die private Altersvorsorge, also an langfristiges Ansparen und den Vermögensaufbau. Hier sind Fondspolice wie unsere Maxxellence Invest dank der attraktiven Anlagemöglichkeiten und hoher Flexibilität sehr gut geeignet, aufgrund der steuerlichen Vorteile übrigens in vielen Fällen auch besser als Fondssparpläne oder Depots. Diese Vorteile sollten Vermittler den Kundinnen und Kunden aufzeigen. Mit dem Fondsanlagenoptimierer des IVFP bieten wir hier ein sehr gutes Tool. Kunden können die Sparprozesse durch eine Beitragsbefreiung im BU-Fall absichern, was bei Standard Life sogar mit vereinfachter Gesundheitsprüfung möglich ist. Auch hier haben wir den Vermittlern auf der Webseite interessante Argumentationshilfen zusammengestellt. Aber Fondspolice können mehr als nur klassische Altersvorsorge. Sie sind hervorragend für komplexere Themen wie die Finanz- und Ruhestandsplanung geeignet. Gerade im Bereich der Vermögensstrukturierung, der Vermögensübertragung, beim Erben und Schenken oder auch bei Management von Pensionszusagen bietet beispielsweise unsere Fondspolice WeitBlick sehr gute Lösungen. Aber auch im Bereich juristischer Personen gewinnen Fondspolice immer mehr an Bedeutung. Unternehmen benötigen auf der einen Seite liquides Vermögen, auf der anderen Seite drohen bei Banken aber Strafzinsen. Hier bietet unsere Fondspolice

ParkAllee eine sehr gute, weil äußerst flexible Alternative. Zu all diesen Themen oder Erfolgsrezepten, wie wir sie nennen, bieten wir umfangreiche Informationen auf unserer Webseite.

finanzwelt: Welche Trends sehen Sie aktuell beim Fondsangebot?

Nuschele» Auf Seite der Kapitalanlage sehen wir in den letzten Jahren eigentlich einen recht konstanten Trend zu Multi-Asset-Lösungen, passiven Investments und nachhaltigen Fonds bzw. anderen Themenfonds. Ich gehe davon aus, dass diese Trends weiterbestehen und im Falle von Nachhaltigkeitsfonds sogar noch verstärkt werden. Wir sehen darüber hinaus ein deutlich gestiegenes Kostenbewusstsein auf Seiten der Kunden und Berater, was in Zeiten niedriger Zinsen auch wenig erstaunlich ist. Wenn Sie als Anleger mit einem Nullzins planen müssen, dann achten Sie natürlich deutlich mehr auf die Kosten der Anlage. Auch wir haben bei unserer neuen Produktgeneration einen besonderen Fokus auf die Fondskosten gelegt. Wir bieten ausschließlich provisionsfreie Anteilsklassen, so genannte Clean Share Classes, an. Dadurch sinken die Fondskosten immens, was sich sehr positiv auf die Wertentwicklung auswirkt.

finanzwelt: Werfen wir einen Blick in die Zukunft. Vervollständigen Sie den Satz: In fünf Jahren dominieren Fondspolice den Vorsorgemarkt, weil...?

Nuschele» ...wir unverändert in einer Niedrigzinsphase leben, die Kunden bei ihrer Altersvorsorge und Geldanlage noch stärker auf die Kapitalmärkte setzen und Fondspolice ihr Renditepotenzial auch in Zeiten niedriger Zinsen unter Beweis gestellt haben. Alle Produkte, die dies nicht getan haben, werden weitestgehend vom Markt verschwunden sein. Ich hoffe auch sehr, dass wir in fünf Jahren sagen können, dass deutlich weniger Geld auf schlecht verzinsten Bankkonten liegt und in bessere Alternativen wie Fondspolice investiert ist. (lvs)