



# Wie kann man vorsorgen, ohne weiter auf Garantien zu setzen?

Dass auf nachhaltige Erträge ausgelegte Altersvorsorgekonzepte auch ohne teure Garantien möglich sind, zeigen britische Anbieter für fondsbasierte Produktlösungen. Auch deutschen Anlegern stehen verschiedene Produktvarianten offen

Text: Claudia Lindenberg

## ABSOLUTE RETURN

**Spezielle Investmentstrategie, die das Ziel verfolgt, innerhalb eines festgelegten Zeitraums einen stabilen positiven Ertrag zu erwirtschaften**

**DIE DEUTSCHEN** haben traditionell eine Schwäche für Sicherheit und wollen Risiken aus dem Weg gehen. Das ist bekannt. Bei der Altersvorsorge wird darum üblicherweise Sicherheit mit Garantien gleichgesetzt – wobei viele übersehen, welche Nachteile sich hieraus ergeben können.

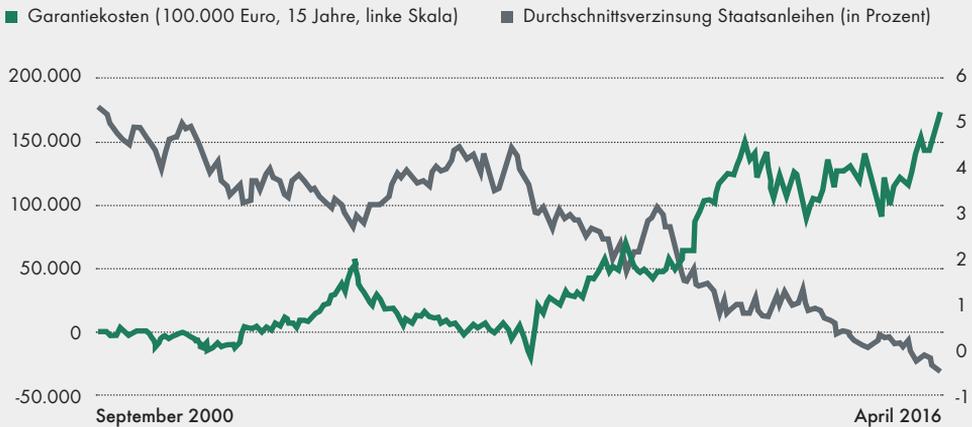
Das gilt vor allem in Zeiten niedriger Zinsen, da dann die Kosten für Garantien besonders hoch ausfallen. Demzufolge kann das für die Altersvorsorge angepasste Kapital später möglicherweise nicht ausreichen, um die

Vorsorgelücke zu schließen. So geht der Kunde mit der Garantie paradoxerweise sogar ein hohes Risiko ein. Als Konsequenz ergibt sich: Um zeitgemäß finanziell fürs Alter vorzusorgen, müssen Sicherheits- und Renditeorientierung gut miteinander vereinbart werden.

„Darum bieten wir bereits seit unserem Start in Deutschland vor rund 20 Jahren Policenlösungen an, die auf Anlagekonzepten mit Multi-Asset-Strategien basieren“, berichtet Christian Nuschele, Head of Sales bei Standard Life. „Im Jahr 2015 haben wir uns

## Garantien kosten heute ein Vermögen

Garantiekosten für einen Anleger, der 100.000 Euro zu verschiedenen Zeitpunkten zwischen September 2000 und April 2016 angelegt hat.



Quelle: Standard Life

nach reiflicher Überlegung im Neugeschäft gegen Produkte mit Garantien entschieden, um Kunden auch weiterhin eine attraktive Rendite bieten zu können. Das erscheint uns gerade aus Kundensicht konsequent und richtig.“

Untermuert wird das Votum von Standard Life von zwei Studien der Frankfurt School of Finance & Management, die sowohl langfristige Sparpläne als auch Einmalanlagen untersucht hatten.

Für Anhänger von Garantie-konzepten ist das Fazit der Markt-analyse äußerst ernüchternd. Denn es wurden zunächst zwei Sparpläne verglichen – einmal mit, einmal ohne Beitragsgarantie. Ein Resultat: Für eine 25-Jährige, die bis zum Alter von 67 Jahren monatlich 50 Euro einzahlt (insgesamt also 25.200 Euro), summieren sich die Kosten für die jederzeitige Beitragsgarantie auf

sage und schreibe 140.000 Euro. Ähnlich drastisch fällt die Analyse für Einmalanlagen mit und ohne Beitragsgarantien aus: Hier beliefen sich die Garantiekosten bei einem Betrag von 100.000 Euro und einem Anlagezeitraum von 15 Jahren zuletzt auf 170.000 Euro (siehe Grafik oben).

### GARANTIEFALL IST SELTEN

Hinzu kommt, dass die Wahrscheinlichkeit, dass die Garantie tatsächlich gebraucht wird, mit 1,2 Prozent gering ausfällt. Das gilt umso mehr, je länger der Anlagezeitraum ist (siehe Grafik Seite 23).

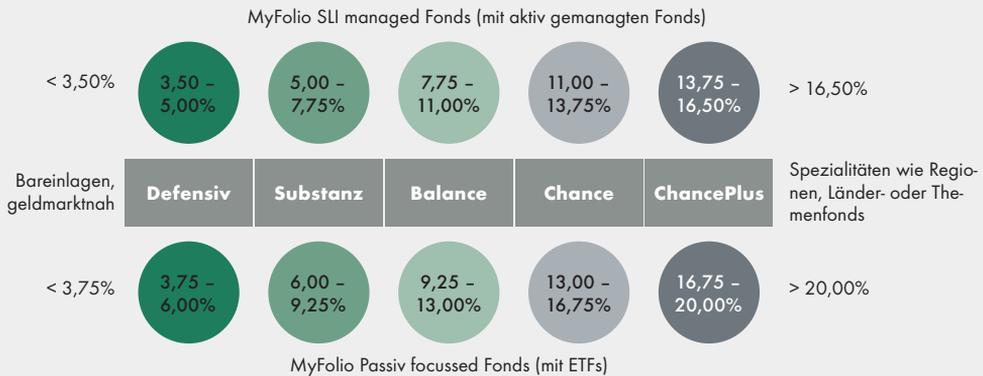
Anders als in Deutschland, wo weite Teile der Versicherungswirtschaft vom Konzept der starren Garantieverzinsung geprägt sind, spielt dieser Ansatz im angelsächsischen Raum eine untergeordnete Rolle. Dort dominieren Produktlösungen, die sich überwiegend

durch ein breit gestreutes Portfolio mit einem höheren Aktienanteil auszeichnen.

Diese tragen auch in Zeiten niedriger Zinsen dazu bei, bis zum Ruhestand einen ausreichenden Kapitalstock aufzubauen. Gleichzeitig sorgt die breite Streuung dafür, dass die Portfolios nicht von den Entwicklungen einer Anlageklasse abhängig sind und dadurch das Risiko für den Kunden deutlich reduziert wird. Klar ist natürlich: Das Management derart diversifizierter Portfolios erfordert eine tiefgehende Expertise in unterschiedlichsten Asset-Klassen.

Hier kommt britischen Anbietern eine große Erfahrung im Asset-Management-Bereich zugute. Standard Life beispielsweise hat hierfür 1998 die Tochtergesellschaft Standard Life Investments (SLI) gegründet, die Multi-Asset-Lösungen mit breiter Streu- ►

### Chancen und Risiken: Beispiele für erwartete Schwankungsbreiten



#### Risikoklassen



Quelle: Standard Life

ung über diverse Anlageklassen umgesetzt. Dies soll gewährleisten, dass die Risiken überschaubar bleiben und eine langfristig stabile Performance erzielt werden kann.

Das Flaggschiff von SLI ist der 50 Milliarden Euro schwere Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS). Dieser verfolgt das Ziel, über einen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum vor Kosten eine durchschnittliche jährliche Rendite von 5 Prozentpunkten über dem 6-Monats-Euribor zu erwirtschaften – und sich gleichzeitig in einer Schwankungsbreite von 4 bis 8 Prozent zu bewegen.

Um diese Vorgaben einhalten zu können, setzt das Team um Fondsmanager Guy Stern einen

Absolute-Return-orientierten Ansatz. Die Idee: Über Investments in aussichtsreiche Märkte und Einzeltitel, kombiniert mit 25 bis 35 traditionellen und nicht-traditionellen Strategien wie etwa dem Relative-Value-Ansatz, soll nicht nur eine attraktive, sondern auch eine stabile Rendite erzielt werden.

#### VOLATILITÄT ALS KENNGRÖSSE

Einen weiteren Multi-Asset-basierten Ansatz verfolgt SLI mit dem MyFolio-Konzept. Die Idee dort: „Anleger wollen heute vor allem wissen, auf welches Risiko sie sich einlassen, und nach Möglichkeit selbst bestimmen, welche Marktschwankungen sie bereit sind auszuhalten“, kom-

mentiert Nuschele. Erreicht wird dies, indem die MyFolios mit fünf verschiedenen Risiko-Rendite-Profilen mit unterschiedlich hoher Performance-Erwartung und Volatilität angeboten werden.

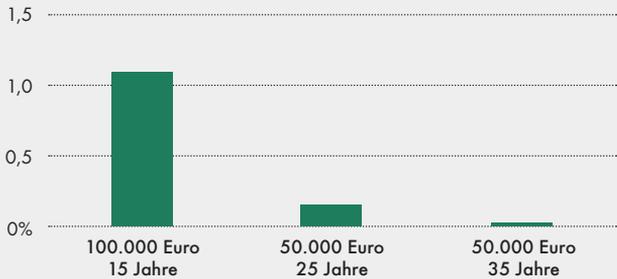
Der Berater ermittelt zunächst im Gespräch mit dem Kunden die individuelle Risikoeinstufung. Nuschele dazu: „Danach weiß der Kunde genau, in welchem Schwankungsbereich sich sein Fonds bewegen wird.“

Neben der Entscheidung für die Risikovariante haben Kunden die Wahl zwischen drei Produktfamilien. Zum einen ist dies MyFolio SLI managed (ausschließlich Fonds von SLI), zum anderen MyFolio Passiv-focussed (investiert in In-

## Sicherheit, die wenig bringt

Je länger die Laufzeit ist, desto unwahrscheinlicher tritt der Garantiefall ein.

■ Wahrscheinlichkeit für Garantiefall



Quelle: Standard Life

detrackerfonds und ist daher kostengünstiger) sowie die MyFolio Multi Manager Fonds, die global ausgerichtet sind und als Dachfonds weltweit in die Fonds der besten Manager einer Assetklasse investieren.

Damit das Portfolio der Kunden jeweils die zum vorgegebenen Risiko passende Performance erzielen kann, erfolgt regelmäßig eine Überprüfung der Asset Allocation. Im Optimalfall ist diese jedoch so gestaltet, dass gar kein Rebalancing erforderlich ist.

### FONDSAUSWAHL IST WICHTIG

Im Rahmen der Fondspolices können in Finanzdingen versierte Kunden ihr Polices-Portfolio auch mit selbst zusammengestellten Fonds bestücken. Hierfür stellt SLI neben neun hauseigenen Fonds eine Auswahl von 32 Aktien-, Renten- und Mischfonds renommierter Anbieter wie Schroders, M&G und BlackRock bereit.

Um in die Angebotspalette aufgenommen zu werden, müssen

die Fonds verschiedene Standards erfüllen. Nuschele: „Die Mehrheit der Kunden entscheidet sich – wegen der Zeitersparnis und weil sie auf unsere Expertise vertrauen – für die gemanagten Varianten. Darum wird auch unser jüngstes Produkt ‚Weitblick‘, das als Investmentlösung zu den Themen Erben und Schenken entwickelt wurde und mit dem wir Mitte Mai 2017 starten, so gestaltet sein.“

Auch wenn natürlich die bisherige Wertentwicklung von Fondspolices keine Gewähr für die Zukunft bietet, haben britische Produktlösungen aufgrund der langjährigen Erfahrungen der Anbieter in diesem Bereich den Vorteil eines Track Records über viele Anlagezyklen hinweg.

Und dieser zeigt: Der Wunsch nach Sicherheit wird bei Fondspolices ohne Garantien in der Regel nicht enttäuscht – und üblicherweise mit einer Rendite belohnt, die für das Produktkonzept als Alternative zu klassischen Altersvorsorgelösungen spricht. ■



### Der Experte: Christian Nuschele

Head of Sales bei Standard Life

### Fakten zu Standard Life

Standard Life wurde 1825 gegründet und gehört zu den größten britischen Finanzdienstleistern. Mit rund 4,5 Millionen Kunden und einem verwalteten Vermögen von rund 418 Milliarden Euro ist das Unternehmen mit Sitz in Edinburgh außerdem nicht nur einer der weltgrößten Versicherer, sondern mit Standard Life Investments (SLI) auch ein schnell wachsender Asset Manager mit langjähriger Expertise: So verwaltet das 1998 gegründete Tochterunternehmen SLI mehr als 400 Milliarden Euro – davon rund 75 Milliarden Euro in Multi-Asset-Produkten. In Deutschland ist Standard Life seit 1996 aktiv, die Niederlassung in Frankfurt betreut mehr als eine halbe Million Kunden.