

# Die geeignete Fondsauswahl für langfristige Altersvorsorge

*Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing, erklärt im finanzwelt-Interview warum Fondspolices alternativlos in der Altersvorsorge und wieso 50plus-Kunden bei Standard Life gut aufgehoben sind.*

**finanzwelt:** Die Niedrigzinsphase wird zumindest in Europa noch lange anhalten. Einige Anbieter setzen auf Garantie und Deckungsstock, andere auf Alternativen wie Neue Klassik, Fonds- und Indexpolices. Wie sehen Sie das?

**Christian Nuschele»** Die anhaltende Niedrigzinsphase hat den Vorsorgemarkt ohne Zweifel grundlegend verändert. Klassische Produkte werden von den meisten Gesellschaften wegen mangelnder Attraktivität gar nicht mehr angeboten und machen nur noch einen Neugeschäftsanteil von circa 10 % aus. Alternativen gewinnen hingegen deutlich an Attraktivität und Marktanteil. Aber hier sollten Makler und Kunden genau vergleichen. Neue Klassik und viele Hybridmodelle haben mit ähnlichen Herausforderungen zu kämpfen wie die ‚alte Klassik‘, denn sie investieren ebenfalls in den Deckungsstock, und die Bereitstellung der Garantie kostet Rendite. Auch Indexpolices enthalten übrigens hohe Garantien, was zulasten der Rendite geht. Wir haben diese Produkte nicht im Angebot, weil wir echte Fondspolices für die passende Altersvorsorge-Lösung halten und uns entsprechend darauf fokussiert haben.

**finanzwelt:** Somit sind Fondspolices offensichtlich alternativlos. Es wird aber seit Jahren der Durchbruch der Fondspolices vorausgesagt. Warum sollte dies jetzt der Fall sein?

**Nuschele»** Die anhaltende Niedrigzinsphase ist der Treiber. Aus Renditegesichtspunkten haben die Fondspolices gegenüber den anderen Alternativen deutliche Vorteile. Wir sehen, dass die Produkte immer besser werden – auf der Investmentseite zum einen, zum anderen auch in der Produktgestaltung. Daher erwarte ich, dass Kunden sich häufiger für Fondspolices entscheiden werden und der Marktanteil der Fondspolices in den kommenden Jahren kontinuierlich ansteigen wird. Als Anbieter, der sich schon sehr früh als Fondspolices-Spezialist positioniert hat und sehr gute Ergebnisse vorweisen kann, werden wir von dieser Entwicklung überdurchschnittlich stark profitieren.

**finanzwelt:** Es gibt so viele Fondspolices am Markt. Warum sollte der Kunde unbedingt Ihre Produkte wählen?

**Nuschele»** Weil wir den Kunden sehr gute Lösungen sowohl für den Vermögensaufbau als auch für die Ruhestandsplanung bieten. Bei der Produktgestaltung haben wir darauf geachtet, dass der Kunde alle Möglichkeiten hat, die er für

seine Vorsorge braucht: eine sehr gute, breit aufgestellte Fondsauswahl, die sowohl für offensive wie auch für konservative Anleger die passende Lösung bietet, sowie ein hohes Maß an Flexibilität. Dies betrifft sowohl Zu- und Auszahlungen als auch die Anpassung an veränderte Lebens- oder Kapitalmarktsituationen. Einen besonderen Schwerpunkt haben wir aber zuletzt auf die Vermögensverwendung gesetzt. Hier kann unser Produkt ‚WeitBlick‘ mit einem automatisierten Auszahlungsplan und der Familien-Option zur steueroptimierten Vermögensübertragung überzeugen.



**finanzwelt:** Auf den Inhalt kommt es an: Welche Wahl haben Berater und Kunde bei der Auswahl der Zielfonds?

**Nuschele»** Richtig, es kommt auf den Investmentmotor an und hier verbessern wir unser Angebot regelmäßig. Zuletzt haben wir die Fondspalette mehr als verdoppelt und bieten Beratern und Kunden jetzt mehr als 100 Fonds aus den unterschiedlichsten Anlageklassen. Wichtig ist dabei zu erwähnen, dass die Fonds einige Kriterien erfüllen müssen, um aufgenommen zu werden. Neben Größe und Historie spielen hier vor allem Beurteilungen von unabhängigen Rating-Agenturen eine große Rolle. Auswahlkriterien für alle Fonds sind ein Rating von mindestens drei Sternen von Morningstar und FWW sowie ein Scope-Rating von C oder besser. Ziel ist es jedoch, einen möglichst hohen Anteil des Fondsuniversums mit vier oder fünf Sternen beziehungsweise einem A- oder B-Rating zu haben. So wollen wir sicherstellen, dass wir den Kunden eine hochwertige, für die langfristige Altersvorsorge geeignete Fondsauswahl bieten können.

**finanzwelt:** Welche Möglichkeiten hat der Kunde noch, um im Tarif Marktschwankungen zu vermeiden? Vermögensverwaltende Zielfonds?

**Nuschele»** Wir bieten Fonds über alle Risikoklassen an, so dass immer auch Lösungen mit sehr geringer Volatilität zur Verfügung stehen. Die meisten Kunden entscheiden sich aber für die MyFolio-Familie, das sind risikogesteuerte Multi-Asset-Lösungen. Diese Fonds sind in fünf verschiedenen Rendite-Risiko-Profilen verfügbar. Jeder Fonds darf sich nur in klar definierten Volatilitätskorridoren bewegen. So weiß der Kunde genau, welches Risiko er eingeht und dass das Fondsmanagement die Performance erwirtschaftet, die zum individuellen Risiko des Kunden passt. Dies erhöht deutlich die Planbarkeit für den Kunden.

**finanzwelt:** Bieten Sie Möglichkeiten der Umschichtung?

**Nuschele»** Natürlich kann der Kunden bei uns auch umschichten. Dies ist zwölfmal im Jahr kostenfrei möglich. Die Realität zeigt jedoch, dass nur die wenigsten Kunden von dieser Option Gebrauch machen, sondern bei der einmal festgelegten Asset-Allokation bleiben bzw. auf gemanagte Portfolien wie MyFolio setzen, bei denen die Investmentgesellschaften die notwendigen Anpassungen übernehmen.

**finanzwelt:** Gerade 50plus-Kunden suchen nach Möglichkeiten, ihr angespartes Vermögen anzulegen. Was haben Sie hier zu bieten?

**Nuschele»** 50plus-Kunden haben meist andere Bedürfnisse. Sie haben den Vermögensaufbau abgeschlossen oder stehen kurz davor und suchen nach Möglichkeiten, wie sie ihr angespartes Vermögen jetzt sinnvoll einsetzen können. Ein Wunsch dieser Zielgruppe ist hohe Flexibilität bei Auszahlungen, um sich bestehende Rentenzahlungen zu erhöhen und sicherzustellen, dass der gewohnte Lebensstandard weiterhin gegeben ist. Ein anderer wichtiger Aspekt ist die Absicherung der Familie. Dabei geht es nicht nur um den Ehepartner, sondern auch um die Vermögensübertragung an die nächsten Generationen. All diese Wünsche können wir mit unserem Einmalbeitragsprodukt ‚WeitBlick‘ erfüllen.

**finanzwelt:** Nun tun sich aber viele Vermittler mit den 50plus-Kunden recht schwer...

**Nuschele»** Sicherlich ist der Hauptgrund dafür, dass sich die Kunden eher mit der Vermögensverwendung als mit dem Vermögensaufbau beschäftigen und auf Beraterseite häufig die Erfahrung fehlt. Wir bieten nicht nur das passende Produkt, sondern wir unterstützen auch in steuerlichen Fragen und helfen mit passenden Beratungsansätzen. Dazu bilden wir unsere Maklerbetreuer aktuell zu zertifizierten Ruhestandsplanern aus. Denn die Ruhestandsplanung wird für unabhängige Berater in Zukunft ein zentrales Wachstumsfeld sein und wir wollen bestmöglich unterstützen. (lvs)