

„Rendite nach eigener Risikoneigung erzielen“

„Bei der Produktgestaltung war es uns wichtig, unterschiedlichste Kundenbedürfnisse abzudecken“, sagt Johanna Bröcker, Head of Product Development bei Standard Life. Der Versicherer hat mit „Weitblick“ eine neue Versicherungslösung zum Thema „Erben und Schenken“ herausgebracht.

FONDS exklusiv: *Welche Vorteile bietet das Produkt für Bundesbürger, die größere Kapitalsummen vererben wollen?*

JOHANNA BRÖCKER: „Weitblick“ ist eine sehr gute und flexible neue Lösung für Kunden, die eine steueroptimierte Vermögensübertragung mit einer Lebensversicherung gestalten möchten. Zusätzlich ist es dank des Auszahlungsplans möglich, die bestehenden Zahlungen aus gesetzlicher Rente oder privater Vorsorge aufzustoßen. Beide Optionen kommen bei den Kunden sehr gut an.

Fondspolizen werden aber von Verbraucherschützern immer wieder wegen ihrer hohen Kostenbelastung angeprangert. Ist die Kritik übertrieben?

J. B.: Dies ist ein sehr pauschales Urteil. Sicherlich gibt es bei Fondspolizen – wie übrigens bei allen anderen Produkten auch – große Unterschiede bei den Kosten, und es gibt auch Produkte mit einer hohen Kostenbelastung. Dennoch glaube ich, dass für die überwiegende Mehrheit der Fondspolizen ein angemessener Kostensatz verlangt wird. Unabhängig davon sollte man nicht nur über die Kosten, sondern auch über die Leistung der Produkte sprechen. Bei der Kapitalanlage und der Performance sind Fondspolizen den klassischen Produkten deutlich überlegen.

Richten wir bei ihrem neuen Einmalbeitragsprodukt den Blick auf den Ertragsmotor und das Risikomanage-



JOHANNA BRÖCKER, Head of Product Development bei Standard Life

ment. Welche Möglichkeiten hat der Kunde, sein Kapital zumindest weiterhaltend entsprechend seiner Anlagepräferenzen zu investieren?

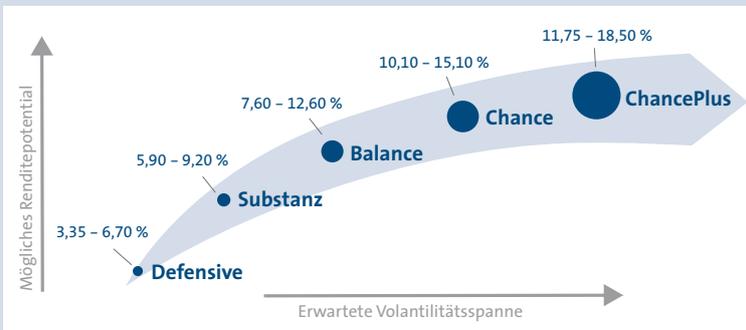
J. B.: Wir setzen bei „Weitblick“ auf die Lösungen, die sich bereits bei den anderen Fondspolizen bewährt haben. Zum einen sind dies die Absolute-Return-Fonds rund um den Global Absolute Return Strategies Fund (GARS), zum anderen sind es die Multi-Asset-Lösungen der MyFolio-Fonds. Die MyFolios sind in fünf verschiedenen Risikostufen verfügbar, legen breit diversifiziert an und bewegen sich in klar vorgegebenen Volatilitätskorridoren. Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand:

Er weiß genau, welches Risiko er mit seiner Anlage eingeht und dass das Fondsmanagement-Team in diesem Rahmen die entsprechende Rendite erwirtschaften wird. Dies erhöht aus meiner Sicht die Planbarkeit für den Kunden.

Kapitalmärkte unterliegen Schwankungen, besonders an den Börsen. Wie werden die hiermit verbundenen Verlustrisiken begrenzt?

J. B.: Das Thema „Volatilität“ ist neben den niedrigen Zinsen sicherlich das Thema, das die Anleger beschäftigt. Wie viel Schwankungen die Kunden aushalten können oder wollen, ist sehr unterschiedlich. Dies haben wir in unseren MyFolio-Fonds berücksichtigt und bieten den Kunden fünf verschiedene Risikostufen an – von defensiv bis ChancePlus. Der Berater sollte mit seinem Kunden also zuerst die Risikoneigung des Kunden ermitteln und ihm dann das entsprechende MyFolio-Portfolio empfehlen. Der Kunde weiß dann genau, in welchem Schwankungsbereich sich seine Kapitalanlage bewegen wird und dass Standard Life die entsprechende Rendite erwirtschaften wird (siehe Grafik). Ein sicherheitsorientierter Kunde könnte sich beispielsweise für das defensive Portfolio entscheiden, das weniger schwankt, aber auch eine niedrigere Performance-Erwartung hat als die anderen Portfolios. Grundsätzlich würde ich bei längeren Laufzeiten eher zu ausgewogenen oder sogar chancenorientierten Portfolios raten.

„MYFOLIO“-FONDS: CHANCEN UND RISIKEN



Die dargestellten Werte stellen die erwartete Schwankungsbreite für einen Zehnjahreszeitraum eines jeden MyFolio Fonds dar. Sie wurden in Bezug auf den für den MSCIWorld Index €-hedged berechnet. Die Angabe in Prozent und kann sich ändern, da sich die globalen Kapitalmärkte ändern und damit auch die historischen Schwankungen verändern.
Quelle: Standard Life

Trotzdem bleibt das Verlustrisiko zum Einstiegszeitpunkt, nämlich wenn die Kurse fallen, nachdem das Kapital investiert wurde.

J. B.: Deshalb haben wir für die Anfangsphase des Vertrages das Startmanagement entwickelt. Der Einmalbeitrag wird zunächst in einen risikoreduzierten Startfonds investiert und danach in einem Zeitraum von ein bis drei Jahren sukzessive in die gewünschte Fondsauswahl transferiert. Die Dauer des Zeitraums wird vom Kunden bestimmt. Dadurch kann das Risiko eines Vermögensverlustes durch Kursabfall verringert werden und gleichzeitig besteht nicht mehr das Erfordernis, den richtigen Anlagezeitpunkt mit der Einmalanlage treffen zu müssen.

Welche Gestaltungsmöglichkeiten bietet „Weitblick“?

J. B.: Uns war es bei der Produktgestaltung wichtig, unterschiedlichste Kundenbedürfnisse abzudecken. Denn nicht für alle Kunden steht das Thema „Erben und Schenken“ im Mittelpunkt. Mit dem automatischen Auszahlungsplan haben sie die Möglichkeit, bereits bestehende Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenkasse oder aus privaten Vorsorgeverträgen zu erhöhen. Der Kunde bestimmt, in welchen Abstän-

den er gerne regelmäßige Teilauszahlungen automatisch überwiesen haben möchte – möglich ist eine monatliche, vierteljährliche, halbjährliche oder jährliche Auszahlung. Das restliche Guthaben bleibt in der gewählten Fondsanlage investiert. Natürlich bietet der Auszahlungsplan hohe Flexibilität: Die Höhe und Häufigkeit der Auszahlung ist individuell wählbar

und jederzeit flexibel änderbar. Die Auszahlungen können auch gestoppt, verkürzt, erhöht oder verringert werden. Natürlich sind auch Zuzahlungen in den Vertrag möglich, um das Fondsvermögen aufzustocken.

Gerade bei Vermögensübertragungen soll die Belastung durch Erbschafts- und Schenkungssteuer so weit wie möglich begrenzt werden. Wie gelingt dies mit ihrer Produktneuheit?

J. B.: Die steueroptimierte Vermögensübertragung spielt bei „Weitblick“ eine ganz entscheidende Rolle. Die Familien-Option bietet die Möglichkeit, einen zweiten Versicherungsnehmer mit variabler Vertragsaufteilung und/oder eine zweite versicherte Person in den Vertrag aufzunehmen. Dadurch ist eine Reihe unterschiedlicher individueller Konstellationen darstellbar. Dabei ist es auch möglich, den Auszahlungsplan und die Familien-Option zu kombinieren. Der Versicherungsnehmer kann also beispielsweise seine eigene Rente aufstocken und gleichzeitig einen Teil seines Vermögens steuerlich begünstigt an die eigenen Kinder übertragen.

Die Ertragsmotoren von „Weitblick“:

- **STANDARD LIFE MyFolio Multi Manager Fonds**
Investiert wird in Fonds renommierter Manager verschiedener Asset-Klassen nach fünf wählbaren Chance-Risiko-Profilen.
- **STANDARD LIFE MyFolio SLI managed Fonds**
Investiert wird in Standard Life-Fonds verschiedener Asset-Klassen nach fünf wählbaren Chance-Risiko-Profilen.
- **STANDARD LIFE MyFolio Passiv focussed Fonds**
Investiert wird vorwiegend in externe Indexfonds verschiedener Asset-Klassen nach fünf wählbaren Chance-Risiko-Profilen.
- **STANDARD LIFE Enhanced Diversification Multi-Asset Fund (EDMA)**
Mit dem Ziel einer globalen Diversifizierung werden Investments in verschiedenen Asset-Klassen mit Anlagestrategien aus den Bereichen Währung, Zinsen und Relative Value kombiniert.
- **STANDARD LIFE Absolute Return Global Bond Strategies Fund (ARGBS)**
Investiert wird an den globalen Rentenmärkten mit dem Ziel eines Ertragszuwachses unter allen Marktbedingungen.
- **STANDARD LIFE Global Absolute Return Strategies Fund (GARS)**
Mit dem Ziel einer absoluten Rendite wird in einen Mix aus etwa 30 traditionellen und nicht traditionellen Anlageklassen investiert.
- **STANDARD LIFE Global Focused Strategies Fund (GFS)**
Mit dem Ziel einer absoluten ambitionierten Rendite wird eine Vielzahl von Makro- und Mikrostrategien kombiniert.