

Standard Life: „Fondsgebundene Produkte sind auf jeden Fall erklärungsbedürftiger“



Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen boomen: entgegen dem Branchentrend auch im Altersvorsorge-Geschäft gegen laufenden Beitrag. Über die Ursachen und Perspektiven sprach der Versicherungsbote mit Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing der Standard Life in Deutschland und Österreich.

Herr Nuschele, im Coronajahr 2020 wurden laut GDV deutschlandweit mehr als 317.000 fondsgebundene Rentenversicherungen abgeschlossen, ein Plus im Neugeschäft von sagenhaften 42 Prozent. Verwundern Sie die Zahlen? Warum dieser Boom - und dann noch in Zeiten der Krise?

Die Zahlen verwundern mich nicht. Wir hatten auch schon im Jahr 2019 einen Anstieg gesehen, der sich noch einmal beschleunigt hat. Der Grund dafür ist in erster Linie in den anhaltend niedrigen Zinsen zu sehen. In diesem Umfeld haben klassische Produkte weiter an Attraktivität verloren und sind quasi aus dem Markt verschwunden. Fondsgebundene Produkte gewinnen dagegen immer mehr an

Bedeutung, gerade auch weil sie im Niedrigzinsumfeld eine ansprechende Rendite erwirtschaften konnten. Ich gehe fest davon aus, dass sich dieser Trend in den kommenden Jahren weiter fortsetzen wird.

Die deutschen Bürger gelten als sehr sicherheitsorientiert in der Altersvorsorge, was auch den Erfolg der Lebensversicherung über Jahrzehnte begründete: verlässliche Renditen trafen auf hohe Garantien. Wie viel Garantie steckt noch in Ihren fondsgebundenen Versicherungslösungen - müssen sich die Bürger von Garantien verabschieden?

Wir haben bereits vor fünf Jahren beschlossen, im Neugeschäft keine Garantieprodukte mehr

anzubieten. Standard Life steht für die renditeorientierte Altersvorsorge und in Zeiten niedriger Zinsen ist es nicht möglich, eine Garantie und eine attraktive Rendite unter einen Hut zu bringen. Die Entscheidung für oder gegen eine Garantie ist immer sehr individuell und hängt vom Bedarf und Sparziel des Kunden, aber eben auch von den bereits bestehenden Vorsorgelösungen ab. Der Kunde sollte aber wissen, dass eine Garantie immer zu Lasten der Renditepotentiale geht. Viele Kunden haben mit der gesetzlichen Rente, einer betrieblichen Altersversorgung oder einer Riester-Rente schon Garantieprodukte im Portfolio. Bei der privaten Vorsorge macht es daher durchaus Sinn, darauf zu verzichten. Die aktuellen GDV-Statistiken weisen darauf

hin, dass sich diese Sichtweise bei Kunden und Beratern immer mehr durchsetzt. Auch die Tatsache, dass sich viele führende Anbieter von der 100Prozent-Beitragsgarantie verabschieden und auf niedrigere Garantieniveaus setzen, wird die Diskussion um die Garantien weiter verstärken.

Verlangen Fondspolizen auch von Vermittlerinnen und Vermittlern eine andere Kundenansprache? Was nach Ablaufzeit übrig bleibt, hängt ja weit stärker von der Entwicklung des Kapitalmarkts ab als bei „klassischen“ Garantie-Produkten.

Der Verkauf von fondsgebundenen Produkten ist auf jeden Fall erklärungsbedürftiger. Grundsätzlich ist es wichtig, den Kunden aufzuzeigen, dass eine kapitalmarktorientierte Vorsorge langfristig trotz aller Schwankungen eine sehr gute Rendite erwirtschaften kann und die passende Lösung für die private Altersvorsorge ist. Zusätzlich kommt es natürlich darauf an, dem Kunden die seiner individuellen Risikoneigung und Renditeerwartung entsprechende Kapitalanlage zu empfehlen. Und last but not least sollten die Vorteile einer Fondspolice gegenüber eines Direktinvestments aufgezeigt werden. Dies alles erfordert ein höheres Investment-Know-how auf Seiten der Berater. Hier haben die Vermittler in den vergangenen Jahren schon sehr große Fortschritte gemacht. Standard Life hilft den Vermittlern mit unterschiedlichsten Schulungen dabei, dieses Wissen aufzubauen und zu erweitern.

Ein oft gelesener Kritikpunkt an fondsgebundenen Policen: Sie seien eine Mogelpackung, denn auch hier fließt viel Beitrag in Anleihen. Das gelte speziell für fondsgebundene Riester-Versicherungen, wo ja zwangsläufig das Gros in Anleihen gesteckt werden muss, um den Beitragsverlust zu sichern. Aber auch bei anderen Vorsorgeformen müsse der Aktienanteil zum Ende der Laufzeit umgeschichtet werden, um Wertschwankungen auszugleichen. Berechtigte Kritik?

Völlig richtig: die Riester-Rente hat ein großes Problem, weil hier eine Garantie abgebildet werden muss. Die Allokation leidet also zwangsläufig. Für fondsgebundene Versicherungen ohne Garantie kann ich das so

nicht stehen lassen. Der Kunde hat die freie Wahl, und mit einer fundierten Beratung kann hier schon sinnvoll allokiert werden. Das steht und fällt mit der Aufklärung und Unterstützung des Kunden. Multi-Asset-Konzepte können hier auch eine Lösung sein. Zum Thema Umschichten zum Laufzeitende bleibt zu sagen, dass viele Menschen auf das sogenannte Soft Landing über ein Ablaufmanagement schwören. Ich empfehle eher sehr späte Rentenbeginne, so dass auch über das gesetzliche Rentenalter hinaus sinnvoll investiert werden kann. Verbunden mit Teilauszahlungsmöglichkeiten kann das Performance und Flexibilität bringen.

...und was sagen Sie den Kritikern, die von Lebensversiche-



→ Christian Nuschele

rungen als Altersvorsorge tendenziell abraten, stattdessen Aktien und ETFs empfehlen? Selbst Boulevard-Zeitungen wie die BILD geben mittlerweile Tipps, wie man seinen LV-Vertrag wieder los wird.

Ich denke, dass hier sehr häufig die grundlegenden Vorteile von Versicherungsprodukten außer Acht gelassen werden. Denn nur die Lebens- und Rentenversicherung kann das Langlebigkeitsrisiko der Kunden absichern und das ist bei der Altersvorsorge doch ein sehr wichtiger Punkt. Auch das Risiko der Erwerbsunfähigkeit kann abgesichert werden. Dazu kommen zum Teil noch erhebliche steuerliche Vorteile. Auch in Sachen Flexibilität und Anlagemöglichkeiten muss sich eine Fondspolice nicht verstecken. Daher halte ich diese pauschale Kritik für unangebracht, genauso wie die Empfehlung einen teilweise schon lange laufenden Vertrag zu kündigen. Dies ist aus Kundensicht meistens die schlechteste Lösung.

Blickt man auf GDV-Zahlen, wachsen die Lebensversicherer branchenweit überwiegend im Neugeschäft gegen Einmalbeitrag, während die Verträge gegen laufenden Beitrag stagnieren. Ist das bei Ihnen auch der Fall - und was sind die Gründe hierfür?

Wir haben im Jahr 2020 deutliche Zuwachsraten sowohl bei laufenden Beiträgen als auch im Einmalbeitragsgeschäft verzeichnet. Aber auch bei uns ist es so, dass das Neugeschäft bei Einmalbeiträgen stärker wächst.

Dies liegt zum einen daran, dass während der Krise gerade viele Selbstständige und Freiberufler ihre Vorsorge neu geordnet haben. Zum anderen haben aber auch viele Berater ihren Kunden im März und April 2020 geraten, die niedrigen Börsenkurse zum Einstieg zu nutzen. Wer dem Rat seines Beraters gefolgt ist, hat sicher eine sehr gute Entscheidung getroffen. Und erlauben Sie mir eine Anmerkung: Der GDV hat von einem Rückgang der Einmalbeiträge im Q1 2021 gegenüber Q1 2020 von über 18 Prozent berichtet. Im selben Zeitraum konnten wir unser Business zweistellig ausbauen.

Verändert der Einmalbeitrags-Trend das Geschäft mit Lebensversicherungen? Müssen Verträge anders kalkuliert, Zielgruppen vielleicht anders angesprochen, Vermittlerinnen und Vermittler anders geschult werden? Oder hat das keine großen Auswirkungen?

Ich denke, dass vor allem der demografische Wandel Auswirkungen hat. Bereits jetzt sind viele Kunden über 50. Sie haben häufig einen Geldbetrag neu anzulegen und dabei ganz andere Bedarfe als die jungen Kunden. Sie suchen nach Möglichkeiten, ihre zweite Vorsorge- bzw. Ruhestandsphase zu planen, ihr Vermögen zu organisieren bzw. an die nachfolgenden Generationen zu übertragen. Dies bietet erhebliches Potenzial für den Berater, ist aber für viele Vermittler noch recht neues Terrain. Wir bieten mit der Fondspolice „WeitBlick“ hier nicht nur ein passendes Produkt, sondern in

Kooperation mit Going Public auch interessante Weiterbildungsprogramme, um unsere Vertriebspartner bestmöglich zu unterstützen.

Fondspolices sind hiervon eine Ausnahme: Sie legen überwiegend im Geschäft gegen laufenden Beitrag zu, rund 280.000 Fondsrenten entfielen 2020 im Neugeschäft auf dieses Segment, mittlerweile besitzt im Schnitt fast jeder zehnte Deutsche einen solchen Vertrag. Ist das die Zukunft des Geschäfts gegen laufenden Beitrag?

Ja, denn Fondspolices bieten alles, was für eine langfristig orientierte Altersvorsorge gebraucht wird. Die sehr guten Kapitalanlagemöglichkeiten helfen den Kunden beim Vermögensaufbau. Flexible Optionen sorgen dafür, dass die Kunden auf wechselnde persönliche Lebenssituation oder auch Veränderungen an den Kapitalmärkten reagieren können, was bei langen Laufzeiten enorm wichtig ist. Und last but not least können sich Kunden gegen biometrische Risiken absichern. Diese Kombination macht Fondspolices für langfristige Sparprozesse enorm attraktiv.

Fast alle Parteien, die zur Bundestagswahl antreten und Chancen auf Regierungsbeteiligung haben, liebäugeln mit einem Staatsfonds nach dem Vorbild Schwedens oder Norwegens: selbst die liberale FDP ist einer solchen Idee gegenüber nicht mehr abgeneigt. Der norwegische Fonds verwaltet Vermögenswerte von 1,1 Billionen

Euro und hat nach eigenen Angaben 2020 eine Rendite von 10,9 Prozent erzielt. Droht den Lebensversicherern hier mächtige Konkurrenz, die das Neugeschäft deutlich ausbremsen könnte?

Ein Staatsfonds wäre natürlich eine große Konkurrenz für die Lebensversicherer. Es stellt sich aber die Frage, ob die Einführung eines Staatsfonds wirklich notwendig ist. Versicherer und Asset Manager haben doch in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten einen sehr guten Job gemacht und ebenfalls sehr gute Renditen erwirtschaftet. Die Einschätzung, dass das ein Staatsfonds wirklich besser kann, würde ich nicht unbedingt teilen. Zusätzlich wirken sich bei einem Fonds dieser Größenordnung falsche Entscheidungen des Fondsmanagements natürlich ganz massiv aus. Auch hier sehe ich definitiv einen Vorteil, das Geld auf verschiedene Asset-Manager mit verschiedenen Kompetenzen und Anlagestilen zu verteilen. Dennoch ist es grundsätzlich positiv zu beurteilen, dass die Parteien offensichtlich die aktienorientierte Vorsorge fördern wollen. Hier gibt es ohne Zweifel auch andere Optionen als die Einführung eines Staatsfonds.

Apropos Bundestagswahl: Stellen Sie sich vor, Sie könnten als Gesetzgeber Reformen in der Lebensversicherung und in der Altersvorsorge anschieben. Was würden Sie am Dringendsten umsetzen?

Drei Punkte wären besonders

wichtig. Zum einen muss das Vorsorgesystem deutlich einfacher werden. Drei Schichten, verschiedene staatlich geförderte Wege, diverse Durchführungswege in der betrieblichen Altersvorsorge, ein bürokratisches Riester-System - das ist für viele Menschen viel zu komplex und sie entscheiden sich dann dafür, lieber nichts als das Falsche zu tun. Dies muss dringend verbessert werden und Vereinfachungen sind hier der richtige Weg. Zweitens sollte bei den staatlich geförderten Produkten der Garantiezwang aufgehoben werden. Aktuell ist es so, dass Riester und bAV zwar staatlich gefördert werden, die Absicherung der Garantie aber sehr viel Rendite kostet und die Produkte daher unattraktiv werden. Hier sollten die Kunden die Möglichkeit haben, auch auf Garantien verzichten zu können.

Das dritte, wichtige Thema wäre die konsequentere Unterstützung des unabhängigen Vertriebs in Deutschland. Gerade Makler nehmen doch durch ihre hochwertige Beratung eine wichtige sozialpolitische Rolle ein und sorgen für mehr Verbraucherschutz. Die letzten Regulierungen bzw. die Pläne für künftige Regulierungen sorgen aber für enormen Aufwand und gehen teilweise auch zu Lasten der unabhängigen Vermittler. Die sollte aus meiner Sicht verhindert werden.

...und wo sehen Sie die Lebensversicherung in zehn Jahren? Wird sie eine wichtige Stütze der deutschen Altersvorsorge bleiben?

Sie wird definitiv auch in zehn Jahren eine wichtige Stütze der deutschen Altersvorsorge sein. Der Markt wird aber komplett anders aussehen. Fondsgebundene Produkte werden deutlich dominieren und auch digitale Lösungen werden sehr stark an Bedeutung gewonnen haben. Und ich hoffe sehr, dass sich der Anteil der privaten Altersvorsorge erhöht haben wird und weniger Geld auf schlecht verzinsten Bankkonten liegen wird.

Die Fragen stellte Mirko Wenig