

Mehr Leistung für die Langstrecke

In der Altersvorsorge sind neue Konzepte statt pauschaler Garantieverprechen gefragt. Standard Life setzt auf ein breit aufgestelltes Multi-Asset-Management. Die Idee dahinter: Klare Risikovorgaben helfen, Erträge kontinuierlich und langfristig abzusichern



Inspektion einer Flugzeugturbine:
Auch die finanzielle Vorsorge
mit Versicherungen braucht
einen Rundum-Check

Foto: Sean Gallup / Getty Images

→ **Vier Buchstaben** stehen für eine große Umwälzung in der Versicherungsbranche: LVRG. Sie sind das Kürzel für das Reformgesetz für Lebensversicherungen (LVRG), das seit Januar in Kraft ist. Dies schreibt unter anderem vor: Für Neuverträge gilt nur noch ein Garantiezins von 1,25 Prozent (siehe Grafik). Mit dem Absenkungsschritt reagiert der Gesetzgeber auf das Marktumfeld, das für Kapitalanlagen wie etwa deutsche Staatsanleihen mittlerweile nur noch Minizinsen bereitstellt. Das hat Folgen auch für den Produktabsatz: Den Kunden waren Garantien traditionell wichtig – unterschreiten diese jedoch ein Mindestmaß, schwindet ein Top-Verkaufsargument dahin.

Altersvorsorge 2.0

Beliebt war der Garantiezins vor allem aus einem Grund: Er galt als Sicherheitsanker. Und bei der Sicherheit wollen die Deutschen nun mal keine Kompromisse machen. Laut einer aktuellen Umfrage der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) setzen rund 60 Prozent auf sie als oberstes Ziel, wenn es ums Geld geht. „Es wird sich aber immer mehr durchsetzen, dass Sicherheit nicht gleichbedeutend mit Garantie ist“, sagt Claus Mischler, Leiter der Produktentwicklung beim britischen Lebensversicherer Standard Life.

Denn der Vorsorgemarkt befindet sich im Wandel: „Während im Niedrigzinsumfeld Garantien immer mehr an Bedeutung verlieren, wird die Renditeaussicht der Produkte und damit auch die Investmentkompetenz der Versicherer immer wichtiger“, so Mischler. „Es gibt bereits sehr gute Lösungen, die ohne kostspielige Garantien für Sicherheit sorgen. Moderne Anlagekonzepte ermöglichen es, dass das Risi-

ko des Kunden in einem überschaubaren Rahmen gehalten wird und gleichzeitig eine ansprechende Rendite erwirtschaftet werden kann.“ So liege die Zukunft der Branche nicht mehr im Garantieren, sondern im intelligenten Investieren.

Bei Standard Life setzt man schon lange auf vermögensverwaltende Konzepte, die Fondspolizen mit flexiblen Multi-Asset-Lösungen absichern. Dieses Konzept verfolgt etwa der Fonds Global Absolute Return Strategies (GARS), der von der Konzerntochter Standard Life Investments verantwortet wird. Der Fonds verfolgt 25 bis 35 unterschiedliche, möglichst unkorrelierte Strategien aus verschiedenen Anlageklassen. Eine Strategie nutzt zum Beispiel Währungsschwankungen zwischen Euro und Dollar. Eine andere hat Potenzial, wenn sich etwa der Dax besser als der französische Aktienindex CAC entwickelt.

Kontinuierliche Erträge gesucht

Der GARS verfolgt das Ziel, über jeden beliebigen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum vor Kosten mindestens 5 Prozent pro Jahr über dem Geldmarkindex (6-Monats-Euribor) zu liegen. Durch die Vielzahl der Strategien können die Risiken breit gestreut und die Volatilität in-



„Es wird sich immer mehr durchsetzen, dass Sicherheit nicht gleichbedeutend mit Garantie ist“

Claus Mischler,
Standard Life Deutschland

nerhalb bestimmter Grenzen gehalten werden. Seit Auflage im Juni 2006 konnte der GARS eine jährliche Bruttorendite von 7,9 Prozent bei einer vergleichsweise niedrigen Volatilität von 5,5 Prozent erreichen (Stand 31. Oktober 2014).

Einen Multi-Asset-Ansatz verfolgt auch das Standard-Life-Konzept MyFolio. Hier wählt der Kunde unter den drei MyFolio-Fonds Defensiv, Balance oder Chance aus. Die angestrebte Volatilität ist für jeden Fonds eindeutig definiert: Sie liegt im Portfolio Defensiv bei 3 bis maximal 5,5

Prozent, bei Balance bei 8,5 bis 12 Prozent und bei Chance bei 12 bis 15,5 Prozent. Auf dieser Basis wird das Fondsportfolio zusammengestellt, das in bis zu 15 Einzel-fonds aller Anlageklassen investiert.

Mit dem LVRG hat der Gesetzgeber nicht nur den Garantiezins an die Rahmenbedingungen angepasst; ein weiteres Ziel war, mit einer Gesamtkostenquote Kunden einen größeren Durchblick bei den Kosten zu ermöglichen. Mischler sieht diese Forderung entspannt: „Wir begrüßen, dass der Gesetzgeber mit dem LVRG mehr Transparenz geschaffen hat. Unsere Muttergesellschaft verwendet diese als Reduction in Yield bezeichnete Kennziffer bereits sehr lange. In Deutschland war Standard Life Vorreiter und hat diese Kennziffer als erster Versicherer seit der VVG-Reform 2008 umgesetzt.“

Die neuen Regelungen zur Abschlussvergütung werden in der Branche sicherlich zu großen Veränderungen führen. Von der früheren hohen Abschlussprovision geht der Trend künftig eher hin zu einer laufenden Provisionierung der Bestandsverträge. Mischler rechnet damit, dass diese Bestandssicherung für Finanzberater in Zukunft immer wichtiger wird.

Er ist aber alles andere als pessimistisch: „Wir müssen die Zusammenarbeit mit dem Vertrieb neu gestalten, der Bedarf an Altersvorsorge steigt stetig – auch ohne traditionelle Garantiezusagen. Und das bietet große Chancen.“ | Elke Schulze

Im Sinkflug: Gesamt- und Garantieverzinsung deutscher Lebensversicherer seit 1994

Höchstrechnungszins nach Jahr des Vertragsabschlusses in Prozent, laufende Garantieverzinsung in Prozent

