

## Die Rente ist sicher – solange man privat vorsorgt

Versicherungen gelten als wenig hip, sie sind etwas für Buchhalter und Kleinsparer und nichts für Zahlenmagier. Das Zerrbild trägt, moderne Rentenpolicen sind renditestärker als ein Fondssparplan, flexibler und zuverlässiger, wenn man sie langfristig nutzt. Im €uro-Tischgespräch berichten die für die fondsgebundene Rentenversicherung zuständigen Vorstände **der Bayerischen** und **der Stuttgarter**, von **HDI**, **Standard Life** und **Zurich**, wie man zeitgemäß mit Garantien umgehen muss, die Nachhaltigkeit sichert und was Vertriebe an Überzeugungsarbeit leisten.

### *€uro: Haben Pandemie und Lockdown das Versicherungsgeschäft verändert?*

**Martin Gräfer** (Vorstand die Bayerische): Ja, das Risikobewusstsein hat zugenommen und viele Menschen gehen dankbar auf professionelle Hilfestellungen ein. Momentan sind sie bereit, deutlich mehr Geld in ihre private Absicherung zu investieren. Man darf Versicherung aber nicht nur auf ein Jahr betrachten. Das gute Abschneiden seit April 2020 ist sicher ein Erfolg. Man muss aber in aller Demut sagen, dass die Nachwirkungen der Corona-Krise erst noch kommen werden. Hier ist unsere ganze Branche gefordert. Möglichst viele Menschen langfristig für die Vorsorge zu gewinnen, ist eine große Herausforderung.

**Dr. Guido Bader** (Vorstand Die Stuttgarter): Die Bürger hierzulande sind immer noch risikoavers. Im ersten Lockdown hatten wir eine Stornowelle, die sich aber vor-

nehmlich auf Beitragsfreistellungen beschränkte. Nahezu alle sind zurückgekommen, und nach der Sommerpause hat das Neugeschäft gewaltig aufgedreht. Wenn sich die Staaten stark verschulden, ist auf sie weniger Verlass. Man muss daher selbst aktiv werden, sei es in der privaten oder in der betrieblichen Altersvorsorge.

**Dr. Patrick Dahmen** (Vorstandsvorsitzender der HDI Leben): Das zeigen auch die Ergebnisse unserer jährlichen HDI Berufestudie. Bei der Altersvorsorge setzen die Menschen immer noch bevorzugt auf Immobilien. Allerdings, und das ist überraschend, folgt mittlerweile die private Altersvorsorge noch vor der gesetzlichen Rente. Die Konfrontation mit der eigenen Verletzlichkeit hat sicherlich zu einem Umdenken geführt. Das sehen wir an der Nachfrage nach Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen. Den dritten Umdenk-Impuls lieferten 2020 die

März-Kapriolen an den Aktienmärkten. Das hat bei vielen für Ernüchterung gesorgt. Daher geben viele die langfristige Altersvorsorge lieber in professionelle Hände, statt selbst mit ETFs im Sparplan zu laborieren. Das Vertrauen in einen starken Partner hat wieder einen hohen Stellenwert.

**Björn Bohnhoff** (Vorstand Zurich): Der Niedrigzins im Corona-Umfeld hat die Bevölkerung alarmiert. Niedrigzins ist Konsumpolitik. Nur, man kann kein Geld ausgeben, wenn man nicht mehr in Urlaub fliegen oder zum Abendessen gehen kann. Mehr Geld in der Tasche und das Wissen, dass das klassische Sparen keine nennenswerte Rendite mehr bringt, haben eine Trendwende eingeleitet und viele aufgeschlossener gemacht. Wir haben bestehende Kunden auf eine Erhöhung des Beitrags angesprochen und viele haben bereitwillig mitgemacht.



Verlags-Sonderveröffentlichung

## Flexible Versicherungslösungen

**Christian Nuschele** (Leiter Sales Standard Life Deutschland): Die Pandemie hat auch die Planung erschwert. Wir wollten 2020 eine neue dreiteilige Produktgeneration ausrollen, den Umsatz ausweiten, und es war richtig, dass wir an diesem engagierten Wachstumskurs festhielten. Denn wir haben und hatten für die fondsgebundene Rentenversicherung Rückenwind. Es gibt sehr viel Geld im Markt, das Beratung braucht und sinnvoll investiert werden muss. Wir haben also vom erzwungenen Stillstand und vom Ausweichen auf Bildschirm-Ansprache profitiert – auch wenn viele Mitarbeiter und Berater mittlerweile an ihre Grenzen kommen.

*? Sind die Vorteile, die fondsgebundene Rentenversicherungen langfristig bieten, im Markt ausreichend bekannt?*

**Bader** (Die Stuttgarter): Nicht auf Anhieb. Beratung muss zwei Aufgaben erfüllen. Sie muss die Chance der Langlebigkeit erklären und die Vorteile einer Police greifbar machen. Also erst: Warum ist Altersvorsorge notwendig und etwas anders als Vermögensaufbau. Dann: Wie kann man diesen Schutz am besten bewerkstelligen. Damit Aufklärung zum Abschluss führt, müssen

Bild: Bigstock

### Die Gesprächspartner

**Dr. Guido Bader** begann seine Karriere 2001 als promovierter Wirtschaftsmathematiker bei der Gothaer, wo er seit 2005 die Hauptabteilung Mathematik leitete. 2009 wechselte er zur Stuttgarter Versicherungsgruppe und wurde 2010 in den Vorstand berufen. Er verantwortet Mathematik und Produktentwicklung (Leben und Komposit), den Kundenservice Leben sowie die Kapital- und Immobilienanlage.

**Björn Bohnhoff** begann seine berufliche Laufbahn im Jahr 1999 bei Zurich. Nach verschiedenen Stationen in der Produktentwicklung der betrieblichen Altersvorsorge und Lebensversicherung wurde er im Mai 2020 in den Vorstand der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG berufen. Sein Ziel ist es, die führende Position von Zurich als nachhaltiger Fondspolizen-Anbieter weiter auszubauen.

**Dr. Patrick Dahmen** ist Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung AG und verantwortet im Vorstand der HDI Deutschland AG die Bereiche Leben und Kapitalanlagen. Er studierte BWL in Oldenburg und Le Havre (Frankreich) und erwarb einen Master in „International Accounting & Finance“ an der London School of Economics. An der Universität St. Gallen promovierte er zum Doktor der Wirtschaftswissenschaften (Dr. oec.).

**Martin Gräfer** ist Mitglied des Vorstandes der Versicherungsgruppe die Bayerische und Vorstandsvorsitzender von deren Komposit-Gesellschaft, BA die Bayerische Allgemeine. Er ist seit 2010 bei der Bayerischen, vorher war er 25 Jahre beim Gothaer Konzern tätig, unter anderem als Leiter Vertriebsweg Makler und unabhängige Vertriebe.

**Christian Nuschele** ist als Head of Sales & Marketing bei Standard Life für die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Deutschland und Österreich verantwortlich. Er begann seine Karriere 1996 als Kundenberater bei der Sparkasse Ostallgäu. Nuschele ist bereits seit 2006 bei Standard Life in unterschiedlichen Vertriebspositionen tätig. Seit 2016 leitet er den Vertrieb des Versicherers.

wir im Vorfeld unseren Produkten alle Stärken fondsgebundener Rentenversicherung mitgeben. Dazu gehören moderate Kosten, sinnvolle Prozesse und kostenfreie Fondswechsel, die steuerlich keine Zuflüsse auslösen. Ein Fonds-Wechsel darf kein Hexenwerk sein, da sonst Rendite nutzlos verpufft.

**Dahmen** (HDI): Zudem müssen wir deutlich machen, dass im aktuellen Zinsumfeld Garantien die realen Renditechancen – also unter Berücksichtigung von Inflation – reduzieren können, so wie es das Ulmer ifa-Institut untersucht hat. Außer angemessene Garantien, insbesondere beim Rentenfaktor, müssen unsere Produkte Karo-einfach sein sowie Transparenz, Modularität und Flexibilität bedienen. Sie müssen verständlich, kostengünstig, bedarfsgerecht sein und sich flexibel an alle Lebenslagen anpassen. Das können moderne Rentenpolicen leisten, zumal sie nicht auf nominale Ergebnisse aus sind, sondern stets Kaufkraft und Rentenniveau im Auge behalten.

**Bader** (Die Stuttgarter): Der ifa-Studie zufolge fährt man am besten, wenn man die Garantien von 100 auf maximal 70 Prozent zurücknimmt. Darunter steigen die Risiken stärker, als die Chancen wachsen. Das belegt, dass die Branche mit ihren neuen Konzepten den Kundennutzen optimiert.

**Nuschele** (Standard Life): Wir arbeiten bewusst ganz ohne Garantien, weil das in langfristigen Ansparprozessen die bessere Lösung ist. Trotzdem sind wir keine radikalen Garantiegegner. Warum? Vorsorgesparen muss immer so ausgestaltet sein, dass sich der Versicherte langfristig damit wohlfühlt. Selbst wenn ich dreimal weiß, dass ein bestimmter Kunde ohne Garantien besser fahren würde, er aber ein schlechtes Gefühl hat und sein Vertrag nicht bestandssicher ist, hat man mit einem Abschluss nichts gewonnen. Für ihn und für uns ist es dann besser, wenn er sich bei einem anderen Anbieter mit einer moderaten Garantie absichert. Das wissen auch unsere Berater, die hinter unserer Unternehmensphilosophie stehen. Wir argumentieren nicht allein vom Produkt

her, sondern weisen detailliert auf sinnvolle Gestaltungsmöglichkeiten hin.

**Bohnhoff** (Zurich): Mittlerweile ist Allgemeingut, dass der Ruhestand finanzielle Fragen aufwirft. Viele fühlen sich schlecht mit dem, was im Alter auf sie zukommt. Und viele sind überfordert. Schließlich gibt es nicht nur ein privates Lösungsmodell, sondern drei verschiedene Schichten mit unterschiedlichen Ausgestaltungen, Garantien und Förderungen. Das Nebeneinander aus Basisrente, betrieblicher Altersvorsorge und Riester-Rente verwirrt mehr als es zu zielgerichtetem Handeln beiträgt. Wer sich nicht entscheiden kann, ob er einen Fondssparplan einrichten oder eine fondsgebundene Police abschließen soll, macht im Zweifelsfall keines von beidem.

**Gräfer** (die Bayerische): Wir müssen den Blick unter die Motorhaube erleichtern und die Produkte anfassbar machen. Vielen Interessenten fehlt das Wissen, unterschiedliche finanzielle Instrumente richtig einzuschätzen. Die Aufklärung darüber, wie die Produkte einzeln und in ihrem Zusammenspiel funktionieren und was Nachhaltigkeit wirklich bedeutet, erfordert viel Wissen, Sensibilität und Beratungskompetenz.

### *? Welche Rolle spielt die deutlich günstigere Besteuerung bei der Beratung?*

**Bader** (Die Stuttgarter): Eine nachgelagerte. Dass der Fiskus bei jedem Wechsel im Fondssparplan die Abgeltungsteuer nebst Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer abgreift, man also nur weniger als drei Viertel der Gewinne weiter investieren kann, thematisiert in der Regel ein Vermittler beim Abschluss gar nicht. Da muss elementar beraten werden. Das Thema ist wichtig, aber sehr komplex. In der Ansparphase ist der Steuervorteil ein anderer als in der Entsparphase, also im Rentenbezug.

**Dahmen** (HDI): Der steuerfreie Fondswechsel bringt in der langen Ansparphase ein enormes Plus, weil es bei Anpassungen – Fonds- und Risikoklassen-Wechsel oder Rebalancing – keine Steuerabzüge gibt. Diese beanspruchen fast ein Drittel

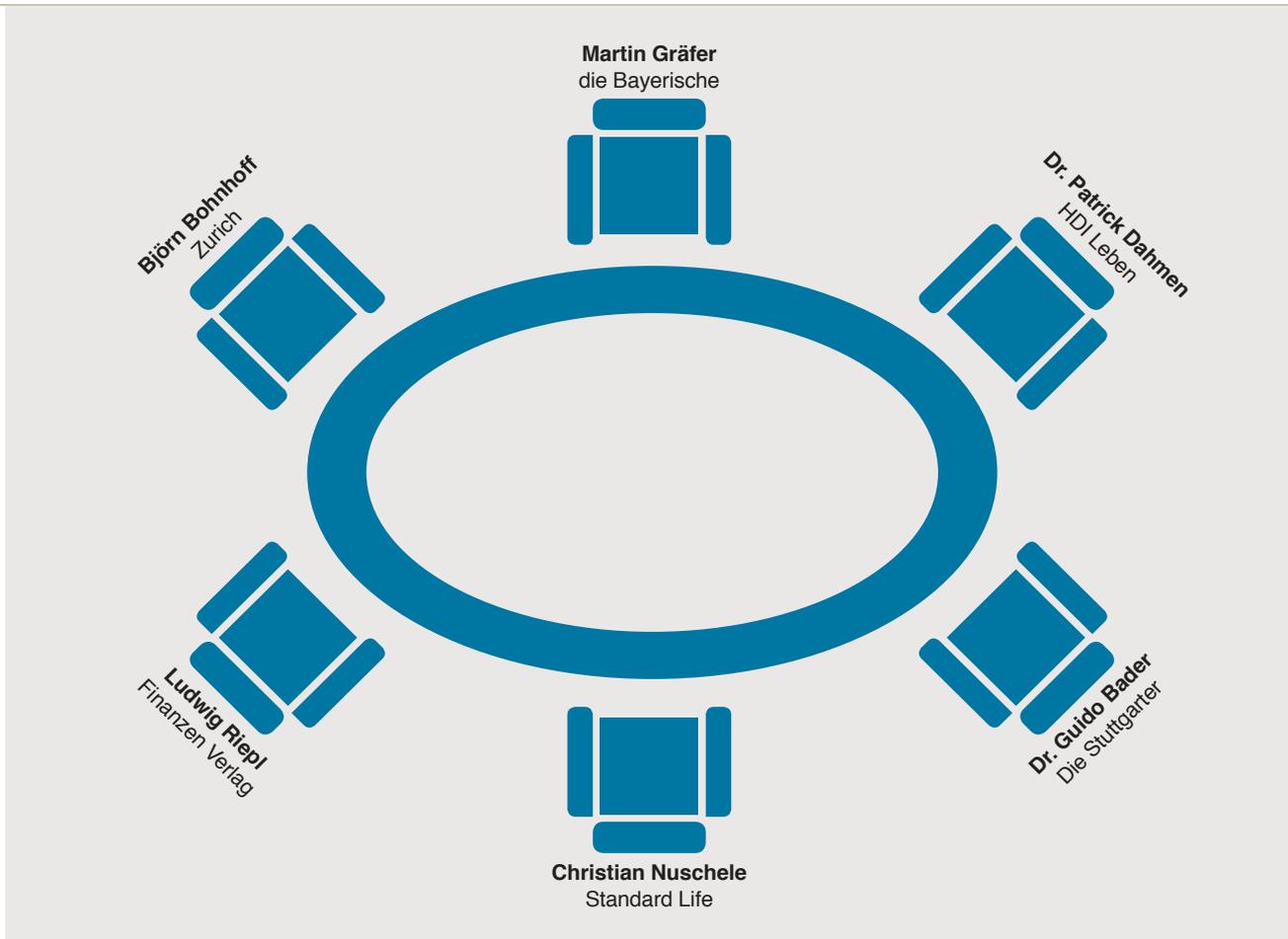
der erzielten Gewinne und belasten die Performance stark. Um mit den nach allen Abzügen verbleibenden 72 Prozent wieder auf 100 Prozent zu kommen, muss ein Fonds fast 40 Prozent Plus machen. Angesichts der langen Laufzeiten sind mehrfach Anpassungen ratsam und ziehen dadurch an jedem Fondssparplan vorbei.

**Bohnhoff** (Zurich): Im Erstgespräch kann man die Vorteile in der Entsparphase besser adressieren. Die Hälfte der erzielten Gewinne bleibt in der privaten Fondspolice steuerfrei, selbst wenn man sich das Geld auszahlen lässt. Man muss allerdings dann bereits 62 Jahre alt sein und den Vertrag mindestens zwölf Jahre lang besitzen. Beim Rentenbezug wird in dieser Schicht nur der Ertragsanteil besteuert und der nimmt mit jedem Jahr ab, das man später in Rente geht. Mit 65 Jahren sind 18 Prozent der Zuflüsse steuerlich relevant, mit 75 nur noch elf Prozent. In den geförderten Modellen BAV, Riester- und Basis-Rente gelten aber andere Regeln.

**Nuschele** (Standard Life): Man sieht, dass Vorsorgeberatung kein Verkauf von der Stange ist. Es kommt auf eine individuelle Ausgestaltung an, die über Jahrzehnte tragen oder aktiv begleitet werden muss. Das bedeutet zwangsläufig, dass eine einmal getroffene Fondsauswahl nicht in Erz gegossen sein kann. Von einem Startportfolio mit zwölf sorgfältig ausgesuchten Fonds müssen zwei bis drei Produkte in absehbarer Zeit ausgewechselt werden. Man weiß nur nicht, welche das sind. Das Optimierungspotenzial ist enorm: Aecon hat unlängst ausgerechnet, wie sich binnen Jahresfrist die Korrekturen ihrer Top-50-Empfehlungsliste von vermögensverwaltenden Fonds ausgewirkt haben. Gleichgewichtet schnitt das Depot der 25 neu justierten defensiven Fonds um 4,75 Prozent besser ab, das der offensiven lag um vier Prozent weiter vorn.

**Gräfer** (die Bayerische): Das Potenzial ist enorm. Man kann es nur nicht ganz so zeitnah mit Endkunden umsetzen. Trotzdem wirken kostenlose Fondswechsel bei

# Flexible Versicherungslösungen



langen Laufzeiten als Renditekicker. Selbst wenn man die Portfoliozusammensetzung nur alle paar Jahre neu justiert, wirkt der Zinseszineffekt. Die Berater müssen folglich nicht nur die Policen, sondern auch die dahinterliegenden Fondslösungen darstellen können.

*? Wie tragen Sie als Anbieter zu einer möglichst guten Fondsauswahl bei?*

**Dahmen** (HDI): Unsere Möglichkeiten sind mit den digitalen Unterstützungstools immens gewachsen. Unser neues Produkt CleverInvest etwa kombiniert eine innovative Fondsauswahl mit volldigitalen Prozessen. Unser „FondsGuide“ hilft dabei, die richtige Auswahl zu treffen. Das funktioniert nicht nur im Augenblick des Ab-

schlusses, sondern über die gesamte Vertragslaufzeit. Wichtig ist, der Kunde kann aktiv seine Prioritäten setzen. Er kann Fonds, die ihm vorgeschlagen werden, abwählen oder andere hinzufügen, die er präferiert. Das Tool kommt im Makler-Geschäft ausgesprochen positiv an, da es einfach und transparent durch den Entscheidungsprozess führt.

**Gräfer** (die Bayerische): Digital aufbereitet sind Informationen leichter zu transportieren. Früher war die Vorarbeit die sorgfältige Beschränkung auf 100 bis 120 Produkte statt eines Fondsuniversums von aktuell 22490 in Deutschland zum Retail-Vertrieb zugelassenen Produkten. Heute zeigt unser Kundenmanager laufend den Stand der fondsgebundenen Police an, eine Jahresmeldung wie früher

in konventionellen Tarifen ist undenkbar. Der digitale Ausbau geht weiter und führt zu deutlich mehr Transparenz während der Laufzeit, wobei das nicht nur Lust, sondern durch den Zugzwang auch Last bringt.

**Bohnhoff** (Zürich): In Außendarstellung und Reporting setzt die Fondsindustrie die Maßstäbe. Wenn ich dann allerdings überprüfe, was da an Kosten ausgewiesen wird, haben wir häufig die Nase vorn. Der Vorteil sticht allerdings nicht so ins Auge, wenn man nur die Kostenquote betrachtet. Wenn man das Ergebnis nach Kosten als Kriterium ansetzt, also die Reduktion in Yield, stehen unsere Policen exzellent da.

*? Demnach halten Sie den Vorwurf für überzogen, Versicherungen und deren Abschluss seien per se zu teuer?*

**Bohnhoff** (Zurich): Ja. Die Kosten in der Ansparphase führen in unseren Produkten zu einer Reduktion in Yield von 1,0 bis 1,5 Prozent. Auch wenn man die Rentenphase betrachtet, sind die Kosten bei allen hier Versammelten extrem günstig. Es gibt keine langfristige Anlage – ob Geld unterm Kopfkissen, Fondssparplan oder Sonstiges –, die kostengünstiger ist als eine gute fondsgebundene Rentenversicherung. Davon bin ich fest überzeugt. Dazu kommen als Plus der Steuervorteil, als Plus die Flexibilität und als gewaltiges Plus eine lebenslang garantierte Rente mit einem fest vereinbarten Faktor, zu dem angesammeltes Vermögen ohne Treuhänderklausel umgerechnet wird.

**Gräfer** (die Bayerische): Ich teile diese positive Einschätzung, man muss sie aber etwas einschränken. Versicherer können nicht zaubern – eine fondsgebundene Rentenpolice mit 25 Euro Monatsbeitrag ist

keine Altersvorsorge, sondern lediglich eine Verbesserung einer misslichen Lage. Das kann eine gute Idee sein, aber eine Lösung ist es wohl eher nicht. Ähnlich der Gebührenordnung für Ärzte kann man zurückhaltende Beratung und intensive Aufklärung in (Provision-)Staffeln tarifieren. Bei uns entfallen bereits 15 Prozent unserer Altersvorsorge auf solche Tarife, in denen übrigens die Stornoquoten extrem niedrig sind. Das entscheiden aber die Berater gemeinsam mit ihren Kunden. Wichtig ist mir Liberalität.

**Nuschele** (Standard Life): Kunden bezahlen für Beratung, die individuelle Lösungen in Griffweite bringen. Wir verkaufen Tarife, in denen Kunden mit ihrem Berater die Vergütung sehr individuell vereinbaren können. Das ist das höchste Level der Transparenz. Wir hatten sie für Spezialisten gedacht, sie werden aber stark im Bereich der Vertriebe genutzt, also dort, wo Verbraucherschützer sie nicht vermuten

würden. Zudem sind sie bei Certified Financial Planners sehr gefragt, weil sie für ein gesundes Level an Vertrauen sorgen.

**Bader** (Die Stuttgarter): Wir dürfen die Kostendiskussion beim Normalkunden trotzdem nicht auf die leichte Schulter nehmen. Eine Reduktion in Yield um 1,0 bis 1,5 Prozent hätte bei einem Zinsniveau wie vor 20 Jahren wenig ausgemacht. Heute verschluckt es einen guten Teil der Performance von klassischen Zinspapieren. Das zweite große Risiko kommt aus der Politik: die romantische Verklärung, dass ein Staatsfonds alles besser machen würde. Mittlerweile ist diese Fehleinschätzung parteiübergreifend geworden. Aber das sind nur Zahlenspiele. Jeder kann mit minimaler Kostenbelastung tolle Musterrechnungen anstellen, wenn er alle Risiken ausblendet, die damit zwangsläufig verbunden und kostentreibend zu managen sind. Dazu



## Pionier der nachhaltigen Altersvorsorge

Ökologisch, ethisch und sozial für das Alter vorsorgen – und dabei flexibel bleiben. Die Stuttgarter macht es seit vielen Jahren vor.

Mit der GrüneRente hat Die Stuttgarter ein nachhaltiges Vorsorgekonzept, das die Bedürfnisse nach Vorsorge und einer lebenswerten Zukunft gleichermaßen erfüllt.

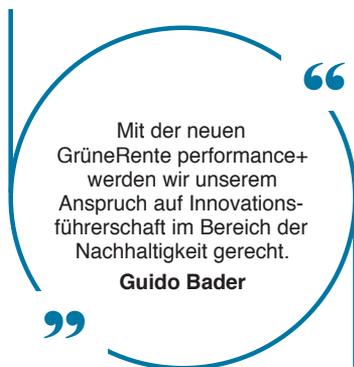
Das Konzept kommt sehr gut bei den Kunden an: Die GrüneRente hat mittlerweile einen Anteil von rund 20 Prozent im Neugeschäft erreicht – Tendenz steigend.

Der Erfolg hat mehrere Gründe: Zum einen ist die GrüneRente für jeden Kunden in allen drei Schichten der Altersvorsorge möglich. Zum anderen ist die GrüneRente genauso flexibel wie jede andere Rente der Stuttgarter.

### GrüneRente performance+

Die GrüneRente performance+ ist das nachhaltige, dynamische 2-Topf-Hybrid-Produkt. Es verbindet Sicherheit und Renditechancen. Dafür wird das Vertragsguthaben zwischen Sicherungsvermögen und Fonds aufgeteilt.

Für die Höhe des Guthabens im Sicherungsvermögen wird in soziale und ökologische Kapitalanlagen investiert: wie zum Beispiel Windkraft, Solarenergie und nachhaltige Wohnanlagen. Das Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen e. V. prüft die Nachhaltigkeit der Kapitalanlagen. Der jährlich veröffentlichte Anlage-



**Dr. Guido Bader**  
Vorstandsmitglied der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.



bericht stellt die aktuellen nachhaltigen Assets transparent dar. Bei den Fonds können Kunden zwischen nachhaltigen Fonds oder von der Stuttgarter gemanagten nachhaltigen Portfolios wählen.

Bei der GrüneRente performance+ als BasisRente und als Privatrente können Kunden sowohl bei Vertragsbeginn als auch während der Laufzeit zwischen null Prozent und 80 Prozent Beitragsgarantie wählen. Unabhängig von der Garantiehöhe fließt hier der Sparanteil der Beiträge in der Anfangszeit bei laufenden Beitragszahlungen zu 100 Prozent in die Fondsanlage. Für Kunden bedeutet das: mehr Chancen auf ein schnelleres Vermögenswachstum.

Das Leben verändert sich. Daher lässt sich performance+ jederzeit flexibel an die individuelle Lebenssituation anpassen, etwa durch Beitragsdynamik, Beitragspausen, Zuzahlungen – all dies und vieles mehr ist möglich.

Mehr Informationen zur GrüneRente finden Sie auf [gruenerente.stuttgarter.de](http://gruenerente.stuttgarter.de)

**Stuttgarter Lebensversicherung a.G.**  
Rotebühlstraße 120  
70197 Stuttgart

+49 (0)711 665 0  
[info@stuttgarter.de](mailto:info@stuttgarter.de)  
[www.stuttgarter.de](http://www.stuttgarter.de)

# Flexible Versicherungslösungen



## Nachhaltigkeit zum Anfassen

Mit der Pangaea Life Investment-Rente verbindet die Bayerische eine klare Vision: Sie vereint attraktive Rendite mit messbarem Klimaschutz – und das fernab der volatilen Aktienmärkte.

Als einzige fondsgebundene Rentenversicherung auf dem Markt investiert der hinter der Investment-Rente stehende Pangaea Life Fonds ausschließlich in Sachwerte auf dem Zukunftsmarkt der erneuerbaren Energien. Damit eröffnet Pangaea Life Privatanlegern eine Investitionsmöglichkeit, die zuvor meist nur institutionellen Anlegern offenstand – und das bereits mit laufenden Beiträgen ab monatlich 25 Euro oder Einmalbeiträgen ab 15 000 Euro.

Transparenz steht dabei an erster Stelle: Rendite erwirtschaften bei Pangaea Life ausschließlich Sonnenenergie, Windkraft und Wasserkraft. Aktuell umfasst das Sachwerte-Portfolio Photovoltaikanlagen und Wasserkraftwerke auf der iberischen Halbinsel sowie Windkraftparks in Norwegen und Dänemark.

Somit gewährleistet der Fonds eine technische und geografische Risikostreuung. Strenge Ausschlusskriterien stellen sicher, dass ökologisch, sozial oder ethisch fragwürdige Investitionsfelder keine Chance haben.



„Mit Pangaea Life verfolgen wir eine klare Vision: Wir vereinen eine stabile Rendite mit konsequentem Klimaschutz – und das mit transparenten Investitionen in nachhaltige Sachwerte.“

**Martin Gräfer**

**Martin Gräfer**  
Vorstandsmitglied der  
Versicherungsgruppe die Bayerische



Seit Auflage des Fonds im Jahr 2018 erwirtschafteten die nachhaltigen Investments eine Durchschnittsrendite von jährlich sieben Prozent – bei deutlich geringerer Schwankungsanfälligkeit als auf den Kapitalmärkten. Die hohe Stabilität zeigte sich vor allem im sogenannten „Corona-Crash“ im ersten Quartal 2020: Während der DAX um 26 Prozent einbrach, verbuchte der Pangaea Life Fonds ein erstmaliges Minus von lediglich 2,3 Prozent. Da ein Großteil der Erträge der Energieanlagen über langjährige Stromabnahmeverträge abgesichert ist und der Bedarf an erneuerbarer Energie stetig steigt, können sicherheitsbewusste Anleger auch in Zukunft eine stabile Rendite erwarten.

Die Nachhaltigkeit des Fonds ist messbar: Während der Gesamtlaufzeit wird die CO<sub>2</sub>-Einsparung voraussichtlich

auf über 7,9 Millionen Tonnen steigen – das entspricht dem durchschnittlichen jährlichen Energieverbrauch von über 6,8 Millionen Haushalten in der EU. Im Jahr 2020 gewann die Pangaea Life Investment-Rente den Morgen & Morgen Sustainable Award in Finance – den Nachhaltigkeitspreis der Finanzbranche.

Entdecken Sie das Investment-Universum live in 3-D  
[www.pangaea-life.de/fonds/investmentreise](http://www.pangaea-life.de/fonds/investmentreise)

**Pangaea Life/  
die Bayerische**  
Thomas-Dehler-Straße 25  
81737 München +49 (0)89 6787 9233  
daniel.regensburger@diebayerische.de  
[www.pangaea-life.de](http://www.pangaea-life.de) [www.diebayerische.de](http://www.diebayerische.de)

kommt noch die Befürchtung hinzu, dass die Gelder auch zweckentfremdet werden könnten. Daher kann einem beim Gedanken an einen Staatsfonds angst und bange werden.

**Dahmen (HDI):** Zumal es in der betrieblichen Altersvorsorge ein weiteres überzeugendes Gegenmodell gibt. Schon bald werden die rund 11.000 Talanx-Mitarbeiter in Deutschland vom ersten Sozialpartnermodell „Die Deutsche Betriebsrente“ profitieren können, das unser Konzern zusammen mit Zurich und der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di entwickelt hat. Auch in der privaten Altersvorsorge sind wir mit CleverInvest und weiteren flexiblen Rentenpolicen sehr gut aufgestellt. Ein Staatsfonds hat lediglich eine minimale Flexibilität, das opt-out, den freiwilligen Ausstieg. Ein weiterer Vorteil, der für unsere Branche spricht, sind die kompetenten Berater. Sie tragen zu kundenindividuellen

ellen Lösungen bei statt eines flächendeckenden One-size-fits-all-Konzepts.

**Nuschele (Standard Life):** Wir verursachen ja nicht nur Kosten, wir vermeiden sie auch. Fonds ist ja nicht gleich Fonds, es gibt teurere Tranchen ein und derselben Strategie (für Privatanleger) und günstigere (für institutionelle). Und es gibt sogenannte Clean-Share-Classes, die keinerlei Vertriebs-, Bestandsprovision und Zusatzkosten eingepreist haben. Wir haben 2020 unsere komplette Produktpalette überarbeitet und bieten seither nur mehr provisionsfreie Fonds an. Das war ein großer Schritt zu absoluter Transparenz, der aber die Tarifikalkulation komplett verändert hat. Vertrags- und Investmentkosten sind klar getrennt, aus den Investments fließt nichts an uns als Anbieter zurück.

**? Folglich profitiert man von Anteilsklassen, die man sonst nicht nutzen könnte?**

**Nuschele (Standard Life):** Ja, die Kosten im Clean-Share-Investment sinken überproportional, dadurch bringt es mehr Rendite. Die Umstellung war aber kein leichtes Unterfangen. Zudem wussten viele unserer Berater mit Clean-Share-Class nicht viel anzufangen, sie monierten nur, dass der Versicherungsmantel teurer wurde. Die große Herausforderung liegt jetzt darin, den enormen Vorteil herauszuarbeiten.

**Bader (Die Stuttgarter):** Wobei die Freistellung von ausgekehrten Fondskosten nichts wirklich Neues ist. Wir geben seit vielen Jahren alle Rückvergütungen eins zu eins an unsere Kunden weiter. Dieses Vorgehen ist aber aufwendig, da es zu jedem Vertrag ein individuelles Depot gibt. Es ist in der Branche aber mittlerweile zu einem Hygienefaktor geworden und im Maklermarkt geradezu unerlässlich.

**Gräfer** (die Bayerische): Wobei leider nicht alle Gesellschaften mitmachen. Bei uns fließen seit 2012 alle Kickbacks und Bestandsprovisionen an die Versicherten. Das hat in der Anfangsphase auch wehgetan, da dadurch nennenswerte Beiträge in der Kalkulation fehlen. Darum bereitet mir auch die starke Orientierung der Verbraucher an Vergleichsportalen Bauchschmerzen. Wenn einige Anbieter immer noch die Kickbacks einbehalten, können sie eine etwas bessere Kostenstruktur darstellen. Das verzerrt den Wettbewerb.

**Bohnhoff** (Zurich): Wir bieten flächendeckend institutionelle Anteilsklassen, mindestens aber rückvergütungsfreie Clean-Share-Classes an, um das Investment zu Großanleger-Konditionen zu ermöglichen und deutlich transparenter gegenüber Kunde und Vertrieb aufzutreten. Bei den Fonds, bei denen wir eine Rückvergütung

erhalten, geben wir diese zu 100 Prozent an unsere Kunden weiter und sind somit auch dort bei den Kosten auf Augenhöhe mit Clean-Share-Classes.

**Dahmen** (HDI): Kickbacks weiterzugeben ist vollkommen normal. Es gibt allerdings aufseiten der Kundschaft unterschiedliche Präferenzen: Die einen wollen in institutionelle Anlageklassen investieren, die anderen bevorzugen namhafte Fonds aus dem Privatkundengeschäft, wieder andere schwören auf ETFs. Wir haben unsere Palette auf die verschiedenen Präferenzen ausgerichtet. Der Kunde braucht die Wahlfreiheit, unabhängig davon, ob es um Themenfonds wie China, Health, digitale Innovation oder um ESG-Kriterien geht. Rund ein Viertel unserer Fondspalette ist zum Beispiel nachhaltig.

*? Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei der Fondsauswahl und im Unternehmen?*

**Bohnhoff** (Zurich): Eine zunehmend große. Wobei jedes Unternehmen und die Versicherungsbranche als Ganzes gefordert ist. Sie hat die Macht, schnell große Kapitalsummen in die Nachhaltigkeit zu überführen. Unabhängig von Hauspolitik muss die Menschheit ein Rennen gewinnen, das je nach den zugrunde gelegten Daten nur sieben bis 15 Jahre Zeit lässt. Wird bis dahin der CO<sub>2</sub>-Ausstoß nicht stabilisiert, wird die Erderwärmung unumkehrbar sein. Wir müssen die Verbrennung von fossilen Brennstoffen drastisch einschränken. Wir müssen die grünen Lungen wiederherstellen, die Abholzungen beenden und die Moore pflegen. Und wir können und müssen für diese drängende Aufgabe den Einfluss unseres gewaltigen Kapitalanlage-Volumens nutzen.

**Bader** (Die Stuttgarter): Wir haben unsere GrüneRente bereits 2013 eingeführt und mittlerweile auf alle Angebote – Indexprodukte und fondsgebundene Policen – aus-

## Standard Life

### Ausgezeichnete Fonds zu einem besonders günstigen Preis

Das Niedrigzinsumfeld hat die Vorsorgewelt gravierend verändert. Kundinnen und Kunden entscheiden sich häufiger für renditeorientierte, fondsgebundene Vorsorgelösungen, die auch in Zeiten niedriger Zinsen eine gute Rendite erwirtschaften können. Gleichzeitig haben die fehlenden Zinsen dafür gesorgt, dass deutlich mehr auf die Kosten geachtet wird. Ausgezeichnete Anlagemöglichkeiten zu sehr günstigen Fondskosten bietet die Fondspolice Maxxellence Invest.

Knapp 100 Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen, Regionen und Branchen stehen zur Wahl. Ein Viertel davon sind nachhaltige Fonds. Für Kunden, die sich ihr Portfolio nicht selbst zusammenstellen möchten, bieten gemanagte Portfolios die passende Lösung. Passive Investments des ETF-Spezialisten Vanguard runden das Bild ab.

Die Qualität des Fondsangebots überzeugt auch die Experten. Die Ratingagentur Assekurata bewertet das Fondsangebot mit der Bestnote „Sehr gut“, das Institut für Vorsorge und Finanzplanung beurteilt das nachhaltige Angebot als „Exzellent“.

„Sehr gute Investmentmöglichkeiten und eine hochwertige Beratung durch einen unabhängigen Makler sind die Grundlage für eine erfolgreiche Altersvorsorge.“

**Christian Nuschele**

**Christian Nuschele**  
Head of Sales & Marketing  
(D & A) bei Standard Life

Der Clou: Bei Standard Life gibt es nur provisionsfreie Anteilsklassen, sogenannte Clean Share Classes. Damit können Kunden sicher sein, dass sie die günstigste Tranche des Fonds in ihrem Portfolio haben. Der Großteil der Fonds ist bereits unter einem Prozent Fondskosten erhältlich.

Die gemanagten Portfolios der MyFolio-Familien von Aberdeen Standard Investments sind in der passiven Variante bereits ab 0,14 Prozent verfügbar. Aktiv gemanagt kosten die MyFolio-Fonds nur 0,34 Prozent. Damit erhalten Kunden eine professionelle, aktive Vermögensverwaltung zum Preis eines ETFs.



Die Fondsauswahl ist der Schlüssel für einen erfolgreichen Vermögensaufbau. Die Fondspalette von Standard Life bietet hervorragende Anlagemöglichkeiten zu einem sehr günstigen Preis.

Überzeugen Sie sich unter  
[www.standardlife.de/maxxellence-invest](http://www.standardlife.de/maxxellence-invest)

**Standard Life**  
Lyoner Straße 15  
60528 Frankfurt am Main

+49 (0) 800 2214747  
[kundenservice@standardlife.de](mailto:kundenservice@standardlife.de)  
[www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

# Flexible Versicherungslösungen



## Der Wandel muss alle erfassen

Zurich hat ein klares Ziel: Der Versicherer will zu einem der verantwortungsbewusstesten Unternehmen der Welt werden. Daher wurden unterschiedliche Nachhaltigkeitsinitiativen in der Unternehmensstrategie verankert. Zurich konzentriert sich stark auf die UN Business Ambition Pledge, um den globalen Temperaturanstieg auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen. Kunden, Partner und Mitarbeiter werden ermutigt, nachhaltiger zu werden und die mit dem Klimawandel verbundenen Risiken zu reduzieren. „Auch wir als Unternehmen und Arbeitgeber richten uns konsequent auf Klimaneutralität und CO<sub>2</sub>-Reduktion aus“, erklärt Björn Bohnhoff, Vorstand Leben bei Zurich.

Zurich ist schon heute operativ klimaneutral. Zudem hat der Versicherer das Klimarisiko definitiv zum Leitkriterium seines Risikomanagements gemacht. Konzernweit hat Zurich bereits rund fünf Milliarden Euro in Impact-Investments aktiv umgesetzt, davon 1,2 Milliarden Euro auf der deutschen Bilanz (Stand 31.12.2020). Ziel ist eine Einsparung von jährlich fünf Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> – dies entspricht den Emissionen von einer Million Kraftfahrzeugen. Eine Reduzierung von rund drei Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> wurde bereits erreicht. Im Bilanzvermögen

„Wir möchten mit unseren Kunden für mehr Nachhaltigkeit sorgen. Einen signifikanten positiven Beitrag erzielen wir, wenn sich der Großteil unserer Kunden für nachhaltigere Anlagen in der Altersvorsorge entscheidet.“

**Björn Bohnhoff**

**Björn Bohnhoff**  
Vorstand Leben  
bei Zurich



wird Zurich als Mitglied der Net Zero Asset Owner Alliance bis 2050 das Net-Zero-Emissionsziel erreichen.

Auch in der Produktwelt profiliert sich Zurich als einer der führenden Anbieter von fondsgebundenen Lösungen für die geförderte, betriebliche und private Vorsorge ESG-stark. Bereits 2020 haben sich 23 Prozent der Kunden für die ESG-Fondspalette entschieden, im laufenden Jahr ist der Anteil der ESG-Fonds am Neugeschäft bis Ende Februar auf 32 Prozent gestiegen. „Unser früher Einstieg in ein umfassendes Angebot nachhaltiger Fonds zeigt Wirkung“, freut sich Bohnhoff, „zumal die Performance oft sogar traditionelle Anlagen toppt.“

Zurich verfolgt nicht nur in zahlreichen Initiativen engagierte Klimaschutzziele. Das Unternehmen

unterstützt aktiv die Wiederaufforstung von Wäldern und die Regeneration von Mooren, um jenseits der Klimaneutralität einen positiven Beitrag zu leisten.

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2020) von rund 5,9 Milliarden Euro, Kapitalanlagen von mehr als 51 Milliarden Euro und knapp 4400 Mitarbeitern zählt sie zu den führenden Anbietern.

**Zurich Gruppe Deutschland**  
**Zurich Beteiligungs-AG**

Deutzer Allee 1  
50679 Köln

+49 (0)221 7715 7770  
service@zurich.de  
[www.zurich.de](http://www.zurich.de)

geweitet. Im Deckungsstock wird so viel nachhaltig angelegt, wie den entsprechenden Verträgen entspricht. Dieser durch externe Experten zertifizierte Anteil bleibt auch im Rentenbezug gewahrt. Es wird also nicht in der Ansparphase nachhaltig und danach traditionell angelegt. Anfangs ein Nischenprodukt geht mittlerweile ein Fünftel des Neugeschäfts in die Grüne-Rente. Sie wird auch in der betrieblichen Altersvorsorge gern gewählt, da Unternehmer sich nachhaltig profilieren wollen.

**Dahmen (HDI):** Nachhaltigkeit ist für uns ein sehr wichtiges strategisches Thema und umfasst neben unserem Geschäftsbetrieb auch Kapitalanlagen, Versicherungstechnik sowie die Fondspalette. Rund ein Viertel unserer Fonds ist rein nachhaltig. Zudem sind wir dabei, unseren Deckungsstock konsequent weiterzuentwickeln. Wir verwenden dazu die UN-Kriterien für nachhaltiges Investment (SDGs). Dabei arbeiten wir mit er-

fahrenen ESG-Ratingunternehmen zusammen. Ein eigenes Komitee nimmt zu bestimmten Fristen Desinvestitionen vor, damit wir die Mindestkriterien erfüllen.

**Gräfer (die Bayerische):** Als Mittelständler müssen wir zusätzlich zur grünen Fondspalette etwas Eigenständiges bieten. Wir setzen hier stark auf Pangaea Life. In diesen Themenfonds, der in regenerative Energien investiert, können unsere Versicherten zu den gleichen Konditionen investieren, zu denen unser Deckungsstock beteiligt ist. Das Besondere ist, dass man direkt in die Energiegewinnung durch Sonne, Wind und Wasser investiert. Dem Fonds gehören quer durch Europa Anlagen, die damit dauerhaft Einnahmen erzielen. Das macht diese Anlage stabil und sorgt für ein unschlagbares Chance-Risiko-Profil. Vergleichsportale können das nicht erfassen, mit 1,4 Prozent Kosten reicht es dort vielleicht für Platz 20. Aber bei uns geht es nicht nur um eine Kennzahl,

sondern um realen Besitz und reale Nachhaltigkeit, die unsere virtuelle Investmentreise in 3-D erlebbar macht.

**Bohnhoff (Zurich):** Wir brauchen kleine Schritte und den vollen Einsatz. Als Kapitalsammelstellen müssen wir auf Firmen einwirken, ihren Footprint zu ändern. Folglich dürfen wir nicht nur in Unternehmen investieren, die keinen CO<sub>2</sub>-Abdruck produzieren. Wir müssen im Gegenteil massiv auf alle einwirken, die ihre Umweltbelastungen jetzt noch zurückfahren können. Wir bewegen in der Zurich Gruppe bereits rund fünf Milliarden Euro in Impact-Investments, die Anlegerdruck ausüben, und deutlich mehr in ESG-Anlagen. Das ist nicht als Schaulaufen unter Konkurrenten zu sehen, sondern als unser Beitrag zu einer Team- und Branchen-Anstrengung. Wir müssen diesen Wettlauf gewinnen und freuen uns über jeden Anbieter, Berater oder Kunden, der einen Beitrag dazu leistet.

**Nuschele** (Standard Life): Unternehmensseitig ist uns als zweitgrößtem britischem Versicherer Nachhaltigkeit sehr wichtig, und wir bieten natürlich auch viele nachhaltige Fonds an. Trotzdem planen wir keine grüne Produktlinie. Es muss möglich sein, zu 100 Prozent nachhaltig zu sein, zu 80 Prozent oder auch zu null Prozent. Bei Laufzeiten bis zu 60 Jahren ist Flexibilität das entscheidende Kriterium. Für Kunden, die auf gemanagte Portfolios bauen, bieten wir unsere MyFolios, die in fünf Chance-Risiko-Profilen verfügbar sind und die im Markt sehr gut ankommen. Hier wird es über kurz oder lang ein aktiv und ein passiv gemanagtes MyFolio geben, das klar nach ESG-Kriterien ausgerichtet ist.

*? Welche Rolle spielen generell fertige Fondsdepots in den Policen?*

**Nuschele** (Standard Life): Seit wir ab 2015 keine Garantieprodukte mehr anbieten, haben gemanagte Portfolios stark an Bedeutung gewonnen. Aus einem alternativ angebotenen Multi-Asset-Produkt sind zehn MyFolios geworden, die für jeden Risikoappetit Lösungen bieten. Die aktiv gemanagten MyFolios liegen mit 0,34 Prozent Kosten nur knapp über dem ETF-Niveau. Die passiven MyFolios mit Vanguard-Fonds haben mit nur 14 Basispunkten einen Knallerpreis.

**Bader** (Die Stuttgarter): Bei uns sorgt der Stuttgarter Fondspilot für optimal bestückte Portfolios. In der Regel sind das Depots aus bis zu 13 unterschiedlichen ETFs, die nur mit zehn bis 20 Basispunkten Kosten beladen sind. Ein eigens von uns dafür entwickelter Algorithmus überprüft dann laufend das Portfolio. Wenn sich die Märkte verändern, justiert das Stuttgarter Automatische Management SAM die Zusammensetzung kostenfrei neu. Dadurch bewegt sich das Risiko immer in den vorgegebenen Spielräumen. Den Fondspilot gibt es seit Anfang dieses Jahres übrigens auch in einer nachhaltigen Variante.

**Gräfer** (die Bayerische): Wir bieten ebenfalls attraktive Portfoliolösungen mit ETFs und aktiv gemanagten Fonds, fokussieren

uns aber stark auf den Ausbau der Pangaea-Life-Welt. Sie wird schon bald um eine nachhaltige immobiliennahe Direktanlage wachsen. Warum? Eine wesentliche Kompetenz der Versicherer ist neben der IT die Kapitalanlage. Die Bayerische beweist das mit über fünf Prozent Anlageerfolg im „spießigen“ Deckungsstock. Unsere Branche muss in der Transformation ihrer Unternehmen diese Kompetenz aus dem Sicherungsvermögen nach außen tragen. Wir sorgen bei Pangaea mit dem Sicherungsvermögen für das Startkapital und bauen die Strategie entsprechend dem Kundenzuspruch nachhaltig aus.

**Bohnhoff** (Zurich): Wichtig ist, dass wir hier auch unsere Rollen einnehmen und als Investoren nachhaltig Einfluss auf den Klimawandel nehmen. Dafür sorgt beispielsweise, dass es bei Zurich gemanagte Depotmodelle aktiv-, passiv- und ESG-orientiert gibt – jeweils von defensiv bis offensiv. Die mit dem Management betrauten Expertenteams von Zurich und der Deutschen Bank haben einen exzellenten Track Record seit 1995.

**Dahmen** (HDI): Der „HDI FondsGuide“ wertet viele Fondsdaten aus und nimmt vollautomatisch eine Rendite-Risiko-Optimierung vor. Dieser Algorithmus wählt dann ein gemanagtes Depot aus oder unterstützt bei der individuellen Zusammenstellung. Gemanagte Depots eignen sich für Kunden, die früher den Deckungsstock gewählt hätten, weil sie sich mit der Kapitalanlage nicht allzu sehr beschäftigen möchten. Unsere gemanagten Varianten halten die Kursschwankungen in engen Grenzen. Dieser Volatilitäts-Overlay ist in der Anspar- und der Rentenphase anders getaktet, weil in der Rentenphase die Volatilität natürlich geringer austariert wird.

*? Welche Besonderheiten weisen fondsgebundene Policen im Rentenbezug auf?*

**Dahmen** (HDI): Sie bieten eine enorme Flexibilität. Beispielsweise können Kunden länger sparen und nach Bedarf Guthaben entnehmen. Zudem können sie den Starttermin

vorverlegen. Hier liegen Welten zwischen der flexiblen Produktwelt von heute und der statischen von früher. Trotzdem bleibt das Niedrigzinsthema auch in der Rentenphase virulent. Wir haben sie daher in eine klassische und eine fondsgebundene Anlage aufgeteilt. Erstere ist ein konventioneller Baustein, mit einem wettbewerbsfähigen Rentenfaktor, also einer garantierten Mindestrente. Die zweite ist der fondsgebundene Rentenbezug, in den in Zehn-Prozent-Schritten maximal die Hälfte des Vermögens eingesetzt werden kann. Allerdings gibt es nur zwei Fonds-Optionen mit geringer Volatilität und Endalter 89 Jahre, bis zu denen Entnahmen und Zuzahlungen flexibel möglich sind.

**Nuschele** (Standard Life): Bei unserer Weitblick-Police ist sogar ein Endalter 100 möglich und man kann entscheiden, aus welchem Investment man seine Teilentnahmen zieht. Generell raten wir aufgrund der (hoffentlich) langen Rentenbezugsphasen von mehreren Jahrzehnten, nicht alles traditionell zu verrenten, sondern nur den Grundbedarf abzusichern, sofern er noch nicht anderweitig gedeckt ist. Länger investiert zu bleiben, verbessert nicht nur die Erträge, sondern hilft auch, negative Cost-Average-Effekte auszuschalten. Die Langlebigkeit bleibt dann aber Chance und Risiko des Kunden – daher sollte er Verrentung und Investment koppeln. Fixkosten nebst Puffer über langlebigkeitsgedeckte Konzepte abdecken – und den Rest frei verfügbar zu halten.

**Bohnhoff** (Zurich): Wir sichern den Rentenbezug noch komplett konventionell ab – mit vorab garantierten Rentenfaktoren ohne Treuhänderklausel. Obwohl wir schon viele Ansätze des fondsgebundenen Rentenbezugs geprüft haben, hat uns das nicht davon abgebracht. Denn die traditionellen Absicherungsmethoden sind einfach bärenstark. Die Problemstellung ist: Startet man mit mageren Garantierenten, lässt der investierte Teil Jahre später enorme Steigerungen zu. Nur, was passiert, wenn das Portfolio abstürzt. Mit hohen Sockelrenten und minimalem Upside-Potenzial loszulegen, trifft den Bedarf nach Rendite gepaart

# Flexible Versicherungslösungen



## Generationswechsel in der Altersvorsorge

Vorsorgesparer, die in Zeiten von Null- bzw. Negativzinsen weiterhin auf Garantien setzen und den Renditeaspekt vernachlässigen, verfehlen ihre individuellen Vorsorgeziele. Bei vielen Menschen hat sich diese Erkenntnis durchgesetzt. Fakt ist: Vorsorgeprodukte mit hohen Garantien bringen weniger Rendite – insbesondere, wenn der Verzehr an Kaufkraft über die Jahre berücksichtigt wird. Renditenbetrachtungen der letzten zehn Jahre zeigen eindrücklich, dass nur Aktien in der Lage waren, interessante Renditen von im Schnitt rund acht Prozent zu realisieren. Im Vergleich dazu blieben Erträge von Festgeldern und Bundesanleihen unterhalb der Inflationsrate. Im Ergebnis hat das Vermögen der Bundesbürger deutlich an Kaufkraft verloren.

Bei den jungen Berufstätigen bis zum Alter von 45 Jahren setzt bereits jeder Fünfte beim Aufbau der Altersvorsorge das größte Vertrauen in börsennotierte Aktien und Fonds. In der Einstellung der Kunden zu Garantien in der Altersvorsorge vollzieht sich offenkundig ein Generationswechsel.

Diesem Wandel tragen wir mit „CleverInvest“ Rechnung. Unsere neue Fondspolice beantwortet die Frage, wie Altersvorsorge in dieser langen Phase niedrigster Zinsen funktionieren kann: CleverInvest verspricht eine

mit Sicherheit ebenso wenig. Eine Lösung könnte sein, den Rentenbezug auf später zu verlagern, falls die Grundlast der Ausgaben bereits gedeckt ist. Dann läuft die fondsgebundene Vorsorge mit entsprechenden Abrufmöglichkeiten einfach länger, wobei man dann defensivere Konzepte fahren muss.

**Bader** (Die Stuttgarter): Zugegeben, es gibt Bedarf, trotzdem ist unser Kernprodukt die lebenslange Rente. Daher sehe ich es als gefährlich an, sich als Versicherer – wenn auch nur teilweise – von lebenslangen Auszahlungen zu entfernen. Wenn jedoch die Zahlungsverpflichtung problemlos 25, 30 oder mehr Jahre andauern kann, dann ist es sinnvoll, auch in den Rentenbezug Fondskomponenten einzubauen. Der halbe Markt arbeitet daran. Es liegt jedenfalls noch viel Entwicklungsarbeit vor uns – die dynamischen Hybridprodukte der Ansparphase waren anfangs ja auch noch nicht so ausgefeilt wie die heutigen Konzepte.

„  
Durch die Corona-Erfahrung sind Anlagen am Kapitalmarkt besonders im Rahmen von Vorsorgeprodukten interessanter geworden – insbesondere für jüngere Sparer bis 45 Jahren.“

**Patrick Dahmen**

**Dr. Patrick Dahmen**  
Vorstandsvorsitzender  
HDI Lebensversicherung AG

einzigartig hohe Flexibilität gepaart mit höheren Renditechancen. Zudem enthält sie alle Bestandteile, die eine zeitgemäße und intelligente Vorsorge beinhalten muss: Mit der neuen Fondspolice können Kunden höhere Renditen durch eine individuelle Anlagestrategie in Fonds und ETFs erzielen – darunter rund 30 Nachhaltigkeitsfonds. Und sie bekommen eine in dieser Form noch nie dagewesene Flexibilität bei Einzahlungen und Auszahlungen sowohl in der Anspar- als auch in der Rentenphase.

Die neue Fondspolice besticht durch ein Zusammenspiel aus innovativer Fondsselektion, volldigitalen Prozessen sowie einer transparenten und fairen Kostenstruktur. CleverInvest wird somit zu einem transparenten Renten-Konto.

**? Welche Rolle kommt dem ausgleichen den Versichertenkollektiv dabei zu?**

**Bader** (Die Stuttgarter): Der kollektive Gedanke lebt in der fondsgebundenen Police vornehmlich im Deckungsstock, also in der Garantiekomponente der Ansparphase und in der Entsparphase. In der Fondsanlage ist jeder individualisiert auf eigene Rechnung und eigenes Risiko unterwegs.

**Bohnhoff** (Zurich): Allerdings kann man den kollektiven Sparmechanismus im Deckungsstock mit der Bereitstellung von effizienten Garantien mit Upside-Potenzial im fondsgebundenen Anteil kombinieren. Es gibt keinen effizienteren Mechanismus, Garantien in der Rentenbezugsphase zu stellen, als über das kollektive Vorgehen. Die Ausgleichsfunktion über die Zeit und den Wertzuwachs im Kollektiv sind, was die Gesamtkosten und die Sicherheit angeht, einfach unschlagbar.



CleverInvest überzeugt unabhängige Ratingagenturen. Gleich im ersten Anlauf hat die Fondspolice Topbewertungen von Franke und Bornberg erhalten. Jeweils Bestnote („FFF+“) sowohl für die Privat- als auch für die Basisrente, die Anfang Mai im Markt eingeführt wird. Diese Bewertung wird nur an Tarife mit weit überdurchschnittlichem Ergebnis oberhalb von 85 Prozent Erfüllungsquote der Ratingkriterien vergeben.

**HDI Lebensversicherung AG**  
Charles-de-Gaulle-Platz 1  
50679 Köln

+49 (0)221 144 5599  
leben.service@hdi.de  
[www.hdi.de](http://www.hdi.de)

**Dahmen** (HDI): Im Sozialpartner-Modell nutzen wir sowohl den Ausgleich im Versichertenkollektiv als auch über die Zeit sehr stark aus, und das ist ein Riesenschatz gegenüber allen anderen Vorsorgeleistungen. Aber zurück zur privaten Rentenpolice: Der Bedarf ist offensichtlich, daher muss die Absicherung der realen Kaufkraft im Alter im Mittelpunkt stehen. Das bedingt, dass im Niedrigzinsniveau Garantien gesenkt werden müssen, um dadurch die realen Renditechancen zu stärken. Intelligente Fondspolices bieten solche Möglichkeiten, vorausgesetzt die Kriterien Transparenz und Kosteneffizienz sind gewährleistet. Die Flexibilität im Produkt und die Absicherung im kollektiven Deckungsstock, gerade in der Rentenphase, sind weitere unverzichtbare Eigenschaften, und auch hier nutzen wir das Kollektiv.

Das Gespräch moderierte Ludwig Riepl