



Börsen-Urgestein Folker Hellmeyer

€uro
Tischgespräch
Lebenslang
flexibel abgesichert
(Auszug aus der €uro 11/2023)

fu
Börs
Die Chan
DAX, Dow Jo
Dollar & Gold

EXKLUSIV

1000

DIE SICHERSTEN AKTIEN DER WELT

SICHERN SIE SICH **MEHR ALS 400% GEWINN**
GEHEN SIE **KEINE UNNÖTIGEN RISIKEN** EIN
ALLE **DAUER-GEWINNER** IN EINEM HEFT



Das Optimum für jede Lebenszeit

Ein langes Leben will ebenso gemeistert werden wie ein kurzes. Man muss vorzeitige Risiken absichern und seine Ruhestandsplanung aktiv angehen. Moderne Versicherungen sind dafür die idealen Partner. Im Euro-Tischgespräch erklären Experten von **DELA, Franklin Templeton, Schroders, Standard Life** und **WWK**, warum man lebenslang flexibel seine Investmentchancen nutzen sollte und warum heutige Fondspolizen für den größtmöglichen Ertrag und die meiste Sicherheit bei Beratung, Kosten, Flexibilität und Transparenz sorgen

€uro: *Was hat die fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungen in den zurückliegenden Jahren auf die Überholspur gebracht?*

Christian Nuschele (Head of Distribution Standard Life): Das perfektionierte Zusammenspiel von Fonds-Motor und Policen-Fahrwerk zusammen mit deutlichen Steuervorteilen. Und natürlich die lange Laufzeit, die ja nicht abrupt mit dem Ruhestand enden muss. Der Fiskus greift während der Laufzeit keine Erträge ab, das Kapital arbeitet ungebremst. Dass es „on the run“ nie Steuerabflüsse kompensieren muss, ermöglicht durch den Zinseszinsseffekt mehr Rendite. Moderne fondsgebundene Policen sind in den Kosten transparent und in der Handhabung flexibel. Man kann zuzahlen oder bei Bedarf Geld

herausnehmen und profitiert von der biometrischen Kompetenz eines Versicherers, der Risiken wie Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit dauerhaft absichern kann.

Winfried Gaßner (Abteilungsleiter Produktmanagement WWK): Vom Vermögensaufbau bis in die Ruhestandsphase hinein profitiert der Kunde davon, dass Fonds während der Laufzeit des Vertrags beliebig oft gewechselt werden können, ohne dass Kosten entstehen oder die Kursgewinne versteuert werden müssen. Dazu kommen die Steuervorteile bei Privatverträgen in Form des Halbeinkünfteverfahrens bei Kapitalisierung und in Form der Ertragsanteilsbesteuerung bei Wahl einer Leibrente. Aus meiner Sicht liegt ein zentraler Vorteil einer Vorsorge über eine Police nach wie vor in

der Zahlung einer lebenslangen Leibrente. Dieser Vorteil wiegt umso mehr, je höher der garantierte Rentenfaktor dabei ist.

Charles Neus (Head of Retirement Solutions, Schroder Investment Management): Der entscheidende Punkt sind aber die Laufzeiten, die ja nicht mit dem Rentenalter abrupt gekappt werden. Im Gegenteil, die Verrentungsphase dehnt sich durch die heutige Lebenserwartung deutlich aus und ist nur eine andere Investmentperiode. Vorsorge und „dritter“ Lebensabschnitt gehen Hand in Hand. Vielleicht muss man nur die Silbe „vor“ aus vorsorgen streichen.

Martin Stenger (Director Sales – Business Development Insurance & Retirement Solutions, Franklin Templeton): Dieses Umdenken macht Schule. Im Abschlussbericht der

Lebenslang flexibel abgesichert

Fokusgruppe private Altersvorsorge ist nur mehr von Auszahlphase die Rede, nicht mehr von Rentenphase. Das ist ein politisches Signal. Man kennt die Schwächen der gesetzlichen Rente und will das nicht zuletzt durch Fondspolice als Rückendeckung ausgleichen. Unsere Aufgabe ist, möglichst viel Performance an die Rampe zu bringen. Und was die Verrentungsphase angeht, ziehen Versicherer und Fondsgesellschaften ohnehin an einem Strang.

Daniel Pytiak (Chief Commercial Officer, DELA): Allerdings sollten sich Versicherungen nicht auf bloße Anlagethemen reduzieren lassen. Wir versichern primär ein definiertes Risiko – das kann das Risiko der Langlebigkeit genauso gut sein wie das der Kurzlebigkeit. In der Rentenversicherung gibt es Geld bis ans Lebensende, auch wenn ich 100 Jahre alt werde. In der Risikolebensversicherung zahlen wir, wenn die versicherte Person ums Leben kommt, die vereinbarte Summe ab dem ersten Tag der Versicherung aus. Auch wenn dies bereits morgen passiert. Daher geht der Einwand der Verbraucherschützer bei der Sterbegeldversicherung, das könne man auch selbst ansparen, ins Leere. Theoretisch stimmt das nach zehn oder 15 Jahren vielleicht einmal, weil man dann das Geld zusammen hat. Praktisch ist man aber bis dahin ohne Schutz für den Fall eines vorzeitigen Todes.

*? **Sorgt die Zinswende für Rückenwind oder ist sie eher ein Hemmnis?***

Pytiak (DELA): Es kommt darauf an, welche Art der Vorsorge ein Unternehmen liefert. Im Bereich der Risikolebensversicherung, die häufig eine Zwangsvorgabe für die Immobilienfinanzierung ist, können sich nun deutlich weniger Menschen eine Immobilie leisten, was sich in diesem Segment bemerkbar macht. Das wird sich aber einpendeln. Es ist nur ein Übergang von einem unnormalen Zinsniveau zu einem normalen. Ein Niveau, das früher üblich oder sogar noch höher war.

Gaßner (WWK): Einzigartig ist an der aktuellen Phase steigender Zinsen sicher nicht das Zinsniveau, sondern das Tempo. Natürlich erscheinen andere risikofreie Anlegeoptionen damit auf einmal als attraktive Konkurrenz zur Versicherungspolice. Lockangebote der Banken gelten aber in der Regel nur zeitlich begrenzt oder nur für überschaubare Anlagebeträge.

Stenger (Franklin Templeton): Die grundlegende Frage ist doch: Will ich Kapital nominal erhalten oder will und muss ich es vermehren. Vorsorge bedeutet, am Ende mehr herauszubekommen, als ich vorher eingesetzt habe. Und dieses Ziel wird nicht ausreichend thematisiert. Die Banken sind froh. Durch die gestiegenen Zinsen können sie ohne aufwendige Dokumentationsvorgaben Produkt verkaufen. Aber zu keinem Punkt der Zinswende konnte man mit Festgeld aus dem saldierten Minus kommen. Das ist keine Vorsorge, das ist nur der Druck auf eine Pausentaste auf dem Weg vom Negativzins zur aktiven Enteignung.

Nuschele (Standard Life): Trotzdem sind in den vergangenen Monaten 180 Milliarden Euro neu in Festgeld geflossen. Die Vorstellung eines Safe Haven, wo man sein Pulver trocken halten kann, ist ein Hemmnis, sich mit realer Vorsorge auseinanderzusetzen.

Neus (Schroders): Und hier ist der entscheidende Faktor die Zeit. Vorsorge geht über zwei, drei Jahrzehnte, und die Ruhestandsplanung reicht, wenn keine Krankheit dazwischenkommt, ebenfalls über 20 bis 30 Jahre. Die Herausforderung ist, dass keiner diesen Zeitraum plastisch vor sich hat. Man kann sich schon eine Welt vor dem Smartphone kaum vorstellen, und das sind erst 16 Jahre, keine 30 oder 60. Und seither haben Groß und Klein gelernt, auf dem Display zu switchen, zu wischen statt zu tippen.

*? **Das Switchen ist auch in der Fondsanlage nicht mehr wegzudenken, oder?***

Gaßner (WWK): Der Switch, ein Fondswechsel für künftig anzulegende Beiträge, sollte in einer modernen Fondspolice

ebenso beliebig oft möglich sein wie für den Fondsbestand im Vertrag – den Shift. Im Unterschied zur Direktanlage fällt dabei für den Kunden weder Kapitalertragsteuer an, noch entstehen ihm Kosten. Diese Effizienz im Management des Fondsportfolios wirkt positiv auf die Rendite. Es gibt keinen Abfluss durch Steuern, der in einem normalen Aktiendepot jedes Mal anfällt, wenn man einen Baustein verkauft, um einen anderen zu kaufen, der den eigenen Präferenzen oder der Marktsituation besser entspricht.

Stenger (Franklin Templeton): Die Politik aus Berlin hat diese Flexibilität ganz oben auf ihrem Wunschzettel. Ein modernes Produkt muss auf situative Events einer Biografie eingehen können. Es muss Zahlungsströme abbilden können, auch wenn ein Erwerbsleben nicht mehr on-off verläuft, sondern sich vielleicht mit 55+ aus 50 Prozent Arbeit und 50 Prozent Ruhestand zusammensetzt. Es gilt sicherzustellen, dass eine Vorsorgeentscheidung später nicht als veraltet oder zu eng gefasst erscheinen kann.

Nuschele (Standard Life): Die lange Laufzeit ist doppelt vertreten. Im Anlauf muss man genügend Kapital für eine lebenslange Rente ansammeln. Aber auch im Endspurt, den man besser als Ruhestandsplanung begreift, geht es darum, so lange wie möglich die Chancen der Kapitalmärkte zu nutzen.

Neus (Schroders): Genau, das Thema Verrentungsphase ist salonfähig geworden. Es wird heiß diskutiert, da Versicherer und Assetmanager wissen, dass sie ohne einander nicht auskommen. Da ist der Druck der Politik, die Konkurrenz der Banken und das leidige Thema, dass Vorsorgekapital auf dem Girokonto nichts verloren hat. Es muss weiterarbeiten, und die Fondsidee liefert dafür die geeigneten Produkte.

Nuschele (Standard Life): Früher war die fondsgebundene Rentenversicherung ein Nischenprodukt für alle, denen die klassische nicht sportlich genug war. Heute ist sie ein intelligentes Geldanlageprodukt, das

Standard Life

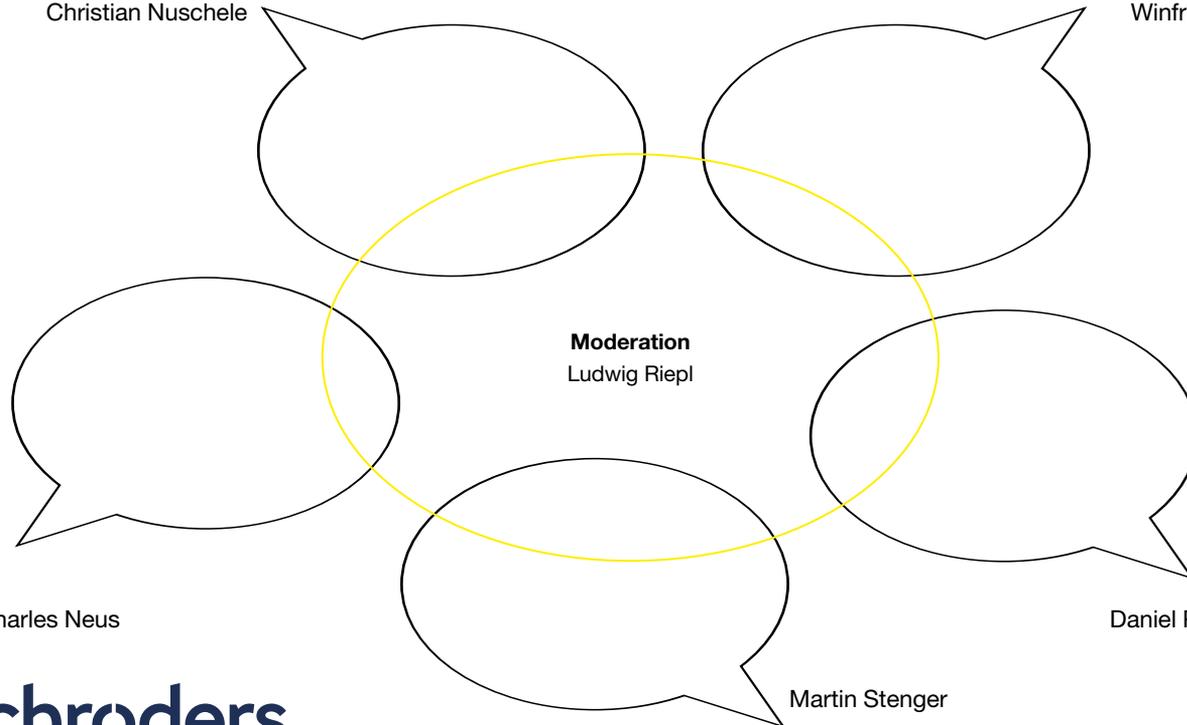
Teil der Phoenix Group

Christian Nuschele

WWK

VERSICHERUNGEN

Winfried Gaßner



Moderation
Ludwig Riepl

Charles Neus

Daniel Pytiak

DELA
füreinander

Martin Stenger

Schroders



**FRANKLIN
TEMPLETON**

Die Gesprächspartner

Dr. Winfried Gaßner ist seit über 20 Jahren in der Versicherungswirtschaft tätig. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und erfolgreicher Promotion führten ihn leitende Positionen bei mehreren süddeutschen Versicherungsunternehmen ins Produktmanagement der WWK, das er seit 2015 verantwortet.

Charles Neus ist seit zwölf Jahren Head of Retirement Solutions bei Schroders. Nach einem Wirtschaftsstudium in Maastricht arbeitete er sich im Versicherungsvertrieb bei Fidelity nach oben, von wo aus er 2006 bis 2011 die Position als Head of Insurance (Retail) bei J.P. Morgan Asset Management übernahm.

Christian Nuschele ist als Head of Distribution bei Standard Life für die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten verantwortlich. Er begann seine Karriere 1996 bei der Sparkasse Ostallgäu. Bereits seit 2006 ist Nuschele bei Standard Life in unterschiedlichen Vertriebspositionen tätig, seit 2016 leitet er den Vertrieb des Versicherers.

Daniel Pytiak ist seit Februar Chief Commercial Officer der DELA Lebensversicherungen. Er verantwortet Marketing und Vertrieb des niederländischen Versicherers in Deutschland und bringt über 25 Jahre Berufserfahrung mit – davon zwölf Jahre bei Europa in Köln. Weitere Stationen des Diplom-Betriebswirts waren CosmosDirekt sowie auf Agenturseite Saatchi & Saatchi und Huth + Wenzel.

Martin Stenger leitet bei Franklin Templeton den Vertrieb von Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Unterstützt vom Multi-Asset-Solutions-Team entwickelt er maßgeschneiderte Anlagelösungen. Zuvor leitete er viele Jahre bei HDI Talanx das PM-Investment-Team und war später im Vertrieb bei UBS Asset Management sowie Fidelity tätig.

Lebenslang flexibel abgesichert

mehr kann als jede Bankenlösung. Das beginnt schon bei Fondsauswahl und -management. Die 120 Fonds, die bei uns zur Wahl stehen, sind eine Best-of-Auswahl nach Kosten und Performance, die wir zudem kritisch überwachen und zu günstigen Kosten anbieten.

Gaßner (WWK): Wir bieten 100 namhafte Fonds, die alle relevanten Assetklassen abdecken. Die Fondskosten halten wir durch den Einsatz von ETFs klein. Bei aktiv gemanagten Fonds spart sich der Kunde den Ausgabeaufschlag und profitiert von den Konditionen institutioneller Anteilsklassen, auf die er als Privatanleger ansonsten gar keinen Zugriff hätte.

Neus (Schroders): Wobei der Blick auf die Kosten halbseitig blind macht. Es kommt darauf an, was unterm Strich herauskommt. Wenn ein aktiver Manager aus einem Markt-

segment mehr herausholt als der Index, hat er einen guten Job gemacht und war sein Geld wert. Auch wenn im Neugeschäft bereits zwei Drittel des Geschäfts über ETFs laufen, werden aktive Manager im Bereich der Nachhaltigkeit wieder punkten. Sie hat sich als dritter Stützpfeiler des Anlageprozesses neben Rendite und Risiko etabliert.

? Welchen Stellenwert haben Nachhaltigkeit und ESG in modernen Versicherungspolicen?

Gaßner (WWK): Nachhaltigkeit ist regulatorisch und vertrieblich von zentraler Bedeutung. Wir haben einen digital unterstützten Beratungsprozess, der dokumentiert, wie die Nachhaltigkeitspräferenz des einzelnen Kunden aussieht. Zudem bieten wir eine Palette an ESG-konformen Fonds.

Nuschele (Standard Life): Wir halten uns auf Spur. Aber wir werden sicherlich kein grünes Mäntelchen um ein existierendes Produkt legen. Genauso wenig werden wir die Investmentauswahl einschränken. Gute Fondspolizen leben von der Vielfalt der Anlagemöglichkeiten. Der Kunde entscheidet. So wichtig Nachhaltigkeit ist, es fehlt ein schlanker, griffiger Zugang in der Beratung, damit der Kunde sich mit seiner Wahl identifizieren und wohlfühlen kann. Die heutigen Vorgaben sind langwierig, sperrig und weltfremd. Kurz ein Altersvorsorge-Verhinderungsprogramm...

Gaßner (WWK): ... das zusätzliche Bürokratie schafft und hohe Komplexität mit sich bringt. Ein pragmatischer Ansatz, wie zum Beispiel die eingängige Lebensmittelampel, wäre vermutlich weniger detailliert gewesen, hätte unterm Strich aber mehr verändert.

Standard Life

Teil der Phoenix Group

Standard Life
Lyoner Str. 9
60528 Frankfurt am Main
+49 (0)800 221 47 47
kundenservice@standardlife.de
www.standardlife.de



Christian Nuschele

Christian Nuschele,
Head of Distribution
bei Standard Life



Die passende Einkommensstrategie fürs Alter

Kundinnen und Kunden der Generation 60plus stehen vor der wichtigen Frage, wie im Ruhestand ein Alterseinkommen in Höhe des bisherigen Nettoeinkommens generiert werden kann, um den bisherigen Lebensstandard halten zu können. Die Entwicklung einer Einkommensstrategie für das Alter ist enorm wichtig. Hier erfreut sich die Kombination von sofortbeginnender Rente und fondsgebundenen Lebensversicherungen immer größerer Beliebtheit.

Baustein 1: Liquiditätssicherung

Die sofortbeginnende Rente sollte genutzt werden, um die laufenden, relativ fixen Ausgaben – wie etwa für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung – mit entsprechenden laufenden Einnahmen zu decken. Dabei stehen nicht die Erträge oder die Rendite, sondern die Risikoabsicherung gegen die Langlebigkeit im Vordergrund.



Hierfür bietet sich besonders eine Rente wie FREELAX SOFORT an, die voll garantiert ist. Standard Life bietet seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,75 Prozent eine der höchsten

voll garantierten Renten im deutschen Markt an. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Das übrige Kapital sollte auch im Alter weiter renditeorientiert investiert bleiben.

Baustein 2: Vermögensorganisation

Hier bietet sich eine fondsgebundene Lebensversicherung wie WeitBlick von Standard Life an. WeitBlick kann bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden und bietet mit einer hochwertigen Fondsauswahl die Möglichkeit, lebenslang renditeorientiert investiert zu bleiben.

Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität. Kundinnen und Kunden haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und

können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben zu tätigen oder sich auch einmal einen lang gehegten Traum im Alter zu erfüllen.

Sollten sich die fixen Ausgaben einmal verändern, kann die Einkommensstrategie mit einem automatisierten Auszahlplan und monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Auszahlungen angepasst werden. Auf der anderen Seite ist es aber auch möglich, den Vertrag durch Zuzahlungen wieder aufzustocken. Eine fondsgebundene Lebensversicherung wie WeitBlick kann also als eine Art „Ruhestandskonto“ für die Vermögensorganisation im Alter fungieren und ist eine hervorragende Ergänzung zu einer Sofortrente.

Pytiak (DELA): Nachhaltigkeit nimmt bei vielen Kaufentscheidungen eine immer wichtigere Rolle ein – zumeist nur unter ökologischen Aspekten. Nachhaltig zu handeln hat aber auch eine soziale Perspektive, die sich mit der generationenübergreifenden Verantwortung und dem Für-eneinanderdasein von Menschen beschreiben lässt. Insofern ist jede Form der Hinterbliebenenvorsorge per se ein Ausdruck von nachhaltigem Denken und Handeln.

Neus (Schroders): Nachhaltigkeit ist ein Muss, das aber ständig neu definiert wird. Gerade prüft eine EU-Kommission die bisherige Klassifizierung in Artikel-8- und Artikel-9-Fonds, also mittelgrün bis tiefgrün. Es fragt sich, ob es bei dieser Einstufung bleibt. Schon heute wird keiner mehr einen nicht nachhaltigen Fonds auflegen. Dadurch wird ein Nachhaltigkeitsfokus in irgendeiner Form

zum Standard, und unsere Fondsmanager werden das Beste daraus machen.

Stenger (Franklin Templeton): Was aber nachweislich auch ökonomisch Sinn macht. So ist im zurückliegenden Jahr weltweit mehr Kapital in erneuerbare als in fossile Energie investiert worden. Der Umbau der Wirtschaft schreitet also voran, und damit ändert sich auch die Investmentwelt. Alte Vorbehalte wie verminderte Rendite oder erhöhte Volatilität sind kraftlos geworden und widerlegt. Wir als US-Haus konzentrieren uns heute nicht aus Gutmenschentum stärker auf dieses Thema, sondern schlichtweg aus ökonomischer Überzeugung.

? Man kann sein Portfolio in der Police aber nicht nur bei ESG steuerfrei neu justieren.

Gaßner (WWK): Nein, ein automatisiertes Fondsmanagement unterstützt sogar kos-

tenfrei bei Umschichtungen: Ein Investitionsmanagement investiert bei Einmalbeiträgen sukzessive in die chancenreichen Zielfonds, ein Ablaufmanagement geht in den Jahren vor Renteneintritt sukzessive in risikoärmere Anlagen. Diese und weitere Optionen helfen dem Kunden, ein ungünstiges „Market-Timing“ zu vermeiden. Wünscht der Kunde dies, kann er bis zum Endalter 90 investiert bleiben und seine frei wählbare Anlage Stück für Stück reduzieren.

Nuschele (Standard Life): Unsere Police WeitBlick trägt sogar noch zehn Jahre weiter. Außer dem Endalter 100 bietet sie noch viele weitere Möglichkeiten für eine effiziente und lebenslang flexible Ruhestandsgestaltung. Kurzum, wenn man sich vor Augen hält, was eine Police leisten kann in Relation zu einem reinen Fondsprodukt, von denen

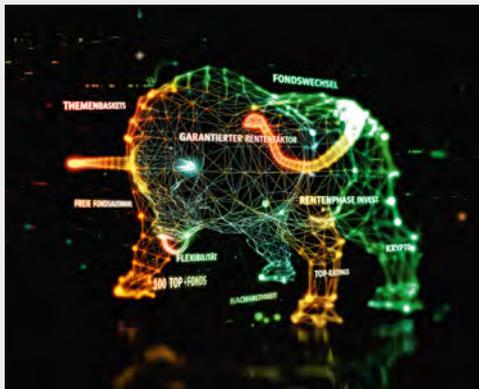


WWK Versicherungen
Marsstraße 37
80335 München
+49 (0)89 51 14-0
info@wwk.de
www.wwk.de



Dr. Winfried Gaßner
Abteilungsleiter
Produktmanagement WWK

Die WWK Premium FondsRente 2.0



Längst ist bekannt: Die gesetzliche Rente reicht meist nicht, um den gewohnten Lebensstandard im Alter aufrechtzuerhalten. Umso wichtiger ist die private Altersvorsorge. Kunden haben bei Banken und Versicherungen die Wahl zwischen verschiedenen privaten Vorsorgeformen. Doch für welche entscheide ich mich?

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet in allen Vorsorgeschieden die neue renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente 2.0 an. Im Fokus der neuen Fondspolice steht die Erwirtschaftung hoher Renditen durch Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten.

Zur Wahl stehen „TOP 100“ qualitätsgeprüfte Fonds namhafter Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden durch Clean Share Classes und institutionelle Anteilklassen bei aktiv gemanagten Fonds sichergestellt. 32 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional-Fonds runden die Fondsauswahl ab.

Ganz neu können Kunden nun auch in der Phase der Verrentung in Fonds investiert bleiben. Angesichts einer steigenden Lebenserwartung wird es immer wichtiger, Kapitalmarktchancen auch im Rentenbezug zu nutzen.

Highlights:

- „TOP 100“ Fonds auf der Anlagenseite inkl. ETFs und ESG-konformer Fonds
- Attraktiver Rentengarantiefaktor mit Besserstellungsoption
- Flexible Erhöhungs-, Entnahme- und Zahlungsmöglichkeiten
- Digitales Kundenportal zum Vertragsmanagement und automatisiertes Fondsmanagement (Ablaufmanagement, Rebalancing und Investitionsmanagement bei Einmalanlage)



Lebenslang flexibel abgesichert

die besten ja auch bei uns im Motorraum stecken, ist zu erkennen, dass unsere Branche innovationsmäßig weit vorn liegt.

? Gehört zur Ruhestandsplanung nicht oft auch der Baustein Erbschaftsgestaltung?

Pytiak (DELA): Das Liquiditätsmanagement ist auch im Erbfall ein wichtiges Thema. Es ist leider auch bei Maklern und Vermittlern wenig präsent, dass Beerdigungen teuer sind und Erbschaftsteuern sehr oft das Liquiditätspolster überfordern – insbesondere, wenn die Erbschaft eine Immobilie ist. Dazu kommt, dass selbst bei hohen Vermögen der Zugriff durch Erbaueinandersetzungen erschwert und verzögert wird. Wir propagieren daher: „Erben ohne Scherben“ – mit einer Risikolebensversicherung vorsorgen und klare Verhältnisse schaffen.

Nuschele (Standard Life): Eine flexible Police wie WeitBlick kann bei komplexen Erbschaften extrem hilfreich sein, zumal sie bis zum Endalter 100 Jahre laufen kann. Man kann in ihr verschiedene Überkreuzverhältnisse mit mehreren Personen anlegen und etwa den Kindern nur ein Prozent der Versicherungsnehmer-Eigenschaft zuschreiben. Folglich unterliegt auch nur dieses eine Prozent der Schenkungsteuer. Kurzum, man kann Lösungen in seinem individuellen Finanzplan wie mit einem Schieberegler einstellen und Freibeträge bei der Steuer nutzen. Für zusätzliche Flexibilität sorgen Teilauszahlungen ...

Gaßner (WWK): ... die der Kunde in beinahe beliebiger Höhe vornehmen kann. In der Ansparphase lassen sich als Hinterbliebenenschutz die Rückgewähr des Deckungskapitals oder eine Mindesttodesfallleistung

vereinbaren, in der Rentenphase eine individuelle Rentengarantiezeit oder das Restkapital nach Abzug der gezahlten Renten.

? Und welche Rolle spielt die garantierte Leibrente im Liquiditätsmanagement?

Nuschele (Standard Life): Die Sofortrente macht als Baustein der Ruhestandsplanung Sinn, wenn man darüber den normalen Liquiditätsbedarf, also die fixen laufenden Kosten, deckt. Mit einem lebenslang voll garantierten Rentenzins von 2,75 Prozent sind wir für Bestandskunden wie für Neuzugewinner unserer Sofortrente gut im Rennen. Standard Life bietet im Neugeschäft aktuell die höchste voll garantierte Rente.

Gaßner (WWK): Sie muss aber von einem verlässlichen Partner kommen. Unsere Produkte verfügen mit der WWK Lebensversicherung a. G. über einen solventen

DELA füreinander

DELA Lebensversicherungen Deutschland
Platz der Ideen 2
40476 Düsseldorf
Tel. +49 (0)211 54 26 86-86
kundenbetreuung@dela.de
www.dela.de



Die DELA Lebensversicherungen Deutschland ist eine Zweigniederlassung der DELA Natura en Levensverzekering N.V., die zur 1937 gegründeten DELA Coöperatie U.A. gehört. In den Niederlanden, Belgien und Deutschland hat DELA mehr als fünf Millionen Mitglieder und Kunden und beschäftigt über 2100 Mitarbeiter.

Das Besondere: Als Kooperative bietet DELA den Schutz einer Gemeinschaft, die vom „füreinander“ getragen wird, ganz ohne Gewinnmaximierungsbestrebungen.

Seit mehr als fünf Jahren steht DELA auch ihren Kunden in Deutschland als Partner zur Seite: Als führender Anbieter für die Todesfallabsicherung vertreibt sie hier Risikolebens- und Sterbegeldversicherungen und stellt ihren Kunden neben organisatorischer Vorsorgeunterstützung auch eine psychologische Erstberatung im Ernstfall zur Verfügung.

Die DELA-Tarife, die zu den Top-3-Angeboten im Markt gehören und mehrfach ausgezeichnet sind, können ganz auf den individuellen Bedarf ihrer Kunden abgestimmt werden:



Bei vielen Menschen besteht eine große Differenz zwischen gefühlter und gelebter Absicherung, insbesondere beim Todesfallrisiko. Ganz im Sinne unseres Leitspruchs „füreinander“ versuchen wir, auf diese folgenschwere Lücke aufmerksam zu machen.

Daniel Pytiak

Daniel Pytiak
Chief Commercial Officer
DELA Lebensversicherungen



Die DELA Risikolebensversicherung bietet für jede Lebenslage den perfekten Schutz. Ob für Familien, unverheiratete Paare, Geschäftspartner oder für die Kreditabsicherung. Mit den Tarifen *aktiv* Leben und *aktiv* Leben plus+ bieten wir maximale Sicherheit, Premiumleistungen zu Basispreisen, Schutz-Services sowie juristisch geprüften Vorsorgedokumenten.

Auch ein sofortiger Versicherungsschutz bei Unfall in Höhe von bis zu 200 000 Euro ist hier enthalten – und das bei garantierten Beiträgen.

Die DELA Sterbegeldversicherung *sorgenfrei* Leben schützt die Liebsten. Mit ihr können nicht nur selbstbestimmt individuelle Wünsche rund um den eigenen Tod festgehalten werden.

Vielmehr nimmt sie die Angst vor finanziellen Belastungen, die angesichts steigender Kosten stetig höher werden und auf die Angehörigen zukommen, sollte der Verstorbene nicht vorgesorgt haben. Eine Zuzahlungspflicht Dritter gibt es nicht.

Aktuell belaufen sich Bestattungskosten in Deutschland auf ca. 8000 Euro; Kosten, die Hinterbliebene schnell in existenzielle Nöte versetzen können.



wirtschaftsstarken Risikoträger und haben Topnoten bei den Ratings. Unsere Premium FondsRente 2.0 wird bei Franke & Bornberg mit FFF+ bewertet (besser kann man ein Bedingungsnetzwerk nicht gestalten) und hat sechs Kompasser bei Ascore. Mit einem garantierten Rentenfaktor sichert sich der Kunde bei Vertragsabschluss die heute gültigen Rechnungsgrundlagen und hat die Option, falls Höchstrechnungszins und Sterbetafeln später einmal günstiger ausfallen, zu diesen Konditionen umzuwandeln.

Stenger (Franklin Templeton): Garantien kann man auch in Fonds oder Depots einbauen. Keiner hat etwas gegen Garantien, wenn ein Kunde sie wünscht, man muss nur den erhöhten Spritverbrauch einer solchen Sonderausstattung ausweisen. Und man muss unterscheiden, zu welchem Zeitpunkt eine Garantie greifen sollte. Da

gibt es noch viel Optimierungspotenzial. In den in den USA üblichen 401k-Programmen etwa prüfen wir die voraussichtliche Zielerreichung im anvisierten Endjahr der Laufzeit über eine Goal Optimization Engine. Da das im Vorfeld passiert, kann man nachsteuern – also die Laufzeit verlängern, das Rendite-Risiko-Profil anpassen oder eine Zuzahlung einfordern. Ein solcher Pflichtberatungstermin würde auch hierzulande für mehr Klarheit sorgen.

? Was müssen Sie und die Branche in den nächsten drei Jahren meistern?

Pytiak (DELA): Genaueres Wissen über die richtige und notwendige Absicherung vermitteln. Im Umfeld mit Alter und Tod gibt es eine unfassbar große Differenz zwischen gefühlter und tatsächlicher Vorsorge. Man überschätzt medial präsente Risiken wie

Terror und unterschätzt reale Bedrohungen wie etwa die, an Krebs zu erkranken. Das zeigt unsere aktuelle Studie deutlich und auch, dass wir noch viel Aufklärungsarbeit leisten müssen.

Gaßner (WWK): Der Ergebnisbericht der Fokusgruppe „Private Altersvorsorge“ könnte nicht nur für die Produktschmiede der WWK interessante Herausforderungen bringen. Es bleibt abzuwarten, welche Chancen die Reform für die Versicherungswirtschaft bringt. Geförderte Altersvorsorge ist seit Jahren ein strategischer Schwerpunkt unseres Hauses. Auch regulatorische Themen werden uns in den kommenden Jahren begleiten. „Value for money“ und „EU-Kleinanlegerstrategie“ sind Schlagworte, die den Kundennutzen noch stärker in den Fokus rücken. Ich hoffe, dass dabei nicht allein auf das Thema Kosten geblickt

Schroders

Schroder Investment Management (Europe) S.A.,
Taanustor 1 (TaanusTurm)
60310 Frankfurt am Main
+49 (0)69 97 57 17-0
info@schroders.com
www.schroders.com

Unternehmensanleihen – attraktive Rendite, aber nachhaltig

Anleihen rücken verstärkt in den Blick der Investoren. Ein Faktor bestimmt jedoch immer stärker die langfristige Wertentwicklung: die Nachhaltigkeit des Emittenten. Immer mehr Anleger sind überzeugt, dass die langfristige Wertentwicklung auch bei Unternehmensanleihen eng mit der Nachhaltigkeit des Emittenten verbunden ist. Aus gutem Grund: Die Renditen sprechen für sich.

Aber auch hier gilt es, die Investments in diesem Segment dynamisch zu gestalten, sodass sich Rendite- und Nachhaltigkeitsaspekte sinnvoll miteinander vereinen. Diesen Grundsatz stets vor Augen hat Fondsmanagerin Saida Eggerstedt bei dem Schroder ISF* Sustainable EURO Credit Fonds. Ihr Ziel ist es, die Wertentwicklung des ICE BofA Merrill Lynch Euro Corporate Index über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren zu übertreffen, indem sie in Anleihen von Unternehmen investiert, die entweder ein starkes Nachhaltigkeitsprofil aufweisen oder einen glaubwürdigen Transformationsweg beschreiten.



Der Ansatz wird von unabhängigen Experten honoriert: Der Fonds hat ein 3-Sterne-FNG-Siegel und entspricht damit den höchsten Qualitätsstandards für nachhaltige Investmentfonds im deutschsprachigen Raum.

*Schroder ISF steht für Schroder International Selection Fund.

Moderne Altersvorsorge bindet die Verrentungsphase mit ein und sorgt dafür, dass der Kunde an den Kapitalmärkten investiert. Digitalisierung und auch Nachhaltigkeit bilden dabei neue Standards für Lösungen.

Charles Neus

Charles Neus
Head of Retirement bei
Schroders



SCHRODER ISF SUSTAINABLE EURO CREDIT

Saida Eggerstedt auch auf externe Analysen zu. Schroders handelt dabei als aktiver Investor, der einen regelmäßigen Dialog mit den Unternehmen pflegt, um den Wandel zu mehr Nachhaltigkeit zu fördern. Im Fokus stehen in Euro denominierte Unternehmensanleihen mit guter Bonität; Green Bonds sind ebenfalls eine strukturell wichtige Komponente der Strategie.

Der Fonds hat die Flexibilität, nicht Euro-denominierte Anleihen oder Hochzinsanleihen beizumischen. Das versetzt das Management in die Lage, flexibel zu agieren und diverse Renditequellen auszuschöpfen.

Wichtig: Vor endgültigen Anlageentscheidungen sollten Investoren den Prospekt/das Informationsdokument des Fonds konsultieren und für weitere Informationen den QR-Code scannen.

Lebenslang flexibel abgesichert

wird. Auf der Habenseite stehen gewichtige Vorteile der Lebensversicherung, die ja Gegenstand der heutigen Diskussion waren. „Free lunch“ bleibt leider auch bei der Lebensversicherung Wunschdenken.

Stenger (Franklin Templeton): Anfang 2025 wird ein neues Pflichtenheft vorgeben, was wir als Assetmanager mit unseren Partnern in den Versicherungen erfüllen sollen. Darin wird das intelligente Entsparen eine wichtige Rolle spielen, was es übrigens heute schon für die Vermittler tut. Sie brauchen diese Klientel, weil ihr Leistungs niveau im abnehmenden Neugeschäft nicht genügend Kunden findet. Der Multi-Asset-Ansatz wird künftig stärker auch Alternatives einschließen. Aber darauf sind wir bereits vorbereitet.

Nuschele (Standard Life): Wer Tempo fordert, muss zwischen den Leitplanken eine genügend breite Fahrbahn lassen.

Deshalb erwarte ich kein Provisionsverbot. Es wäre ja auch Unsinn, da es die Fehlansätze in der Breite nicht gibt. Es gibt bei Kosten und Transparenz noch Potenzial zur Verbesserung, klar. Aber schon heute ist so viel erreicht, dass die Verbraucherschützer unter dem falschen Baum bellen. Standard Life arbeitet garantiefrei und ausschließlich mit Fondspolizen der reinen Lehre. Unsere aktiv gemanagten Portfolios kosten kaum mehr als passive Produkte. In der Beratung gibt es außerdem auch eine individuelle Vergütung. Als Courtage wird anfangs festgelegt, ob und wie hoch die Abschlussvergütung ausfallen soll und wie die laufende Betreuung honoriert wird. Genügt eine Beratung pro Jahr? Oder soll das Depot laufend begleitet werden? Die Kosten werden individuell fixiert und im Vertrag von beiden Seiten unterschrieben.

Neus (Schroders): Zur Transparenz gehört eine Visualisierung, wozu ja auch die digitale Rentenübersicht beitragen soll. Kaum einer hat einen Überblick, was er sich an Vorsorge schon „geleistet“ hat und welchen Zwischenstand alles zusammen eingebracht hat. Unsere Branche kommt mit dem Marktumfeld gut klar, wobei Zinsen und Inflation bleiben werden, aber weniger beherrschend sein dürften. Vorsorge- und Entsparplanung sind folglich machbar, wobei die großen Themen Dekarbonisierung, Demografie und Deglobalisierung genug Anpassungspotenzial auch durch aktives Assetmanagement haben. Und das Beste von allem: Trotz wieder gestiegener Gelder, die auf Festgeldkonten geparkt sind, gibt es den deutschen Sparer als solchen nicht mehr.

rpl 

FRANKLIN TEMPLETON

Franklin Templeton International Services S.à.r.l.
Mainzer Landstr. 16
60325 Frankfurt am Main
+49 (0)69-27 223-0
info@franklintempleton.de
www.franklintempleton.de

Was ist die Goals Optimization Engine?

Die Franklin Templeton Goals Optimization Engine (GOE®) wird von Finanzinstituten und Beratungsunternehmen weltweit eingesetzt, um ihren Endkunden dynamische, personalisierte Anlagelösungen zu bieten. Mithilfe eines preisgekrönten proprietären Algorithmus und maschinellem Lernen optimiert die Engine die Vermögensallokation im Laufe der Zeit anhand der Kundenziele. Das globale Angebot bietet Anlegern eine maßgeschneiderte, dynamische Vermögensallokation, die die Wahrscheinlichkeit maximiert, die individuellen Ziele des Anlegers zu erreichen, und gleichzeitig Finanzfachleuten eine skalierbare Möglichkeit bietet, eine differenzierte Anlagelösung zur Vertiefung der Kundenbeziehungen anzubieten. Auf der Grundlage eigener Forschungsergebnisse, die 2018 mit dem renommierten Harry Markowitz Award ausgezeichnet wurden, definiert GOE® den Anlageerfolg dadurch, ob die Ziele des Anlegers erreicht werden oder nicht, und empfiehlt Anlageentscheidungen, die dazu beitragen, diese Erfolgchancen zu maximieren. Banken, Berater und Finanzexperten können die Technologie nutzen, um ihren Kunden

“
Mit GOE gelingt es dem Vermittler, digital beim Kunden präsent zu sein und seine Beratungsleistung in den Mittelpunkt zu rücken.
”

Martin Stenger

Martin Stenger
Director Sales – Insurance & Retirement
Franklin Templeton



bessere Ergebnisse zu bieten und gleichzeitig die Geschäftseffizienz zu steigern.

Die Vorteile dieses neuen Tools für Kunden?

- 1: Berater können GOE® nutzen, um ihren Kunden eine dynamische, personalisierte Anlagelösung zu bieten. GOE® nutzt einen preisgekrönten proprietären Algorithmus und maschinelles Lernen, um die Vermögensallokation im Lauf der Zeit anhand der Kundenziele zu optimieren.
- 2: GOE® ermöglicht eine individuelle Anpassung und zielorientiertes Investieren für „die breite Masse“, um mehr Beratungskunden zu erreichen.
- 3: Erfahrungsgemäß geht es Kunden weniger darum, eine Benchmark zu schlagen, wenn sie

längerfristig investieren. Sie wollen wissen, wie es um ihre Anlageziele steht, von denen einige flexibel gehalten sind. 4: Aus Sicht eines Produktgebers: Klare Steuerung der Anlage über die Produktlaufzeit hilft bei der regulatorischen Erfüllung des Ansatzes von „Value for money“.

Es gibt zwei Möglichkeiten, mit GOE® in Kontakt zu treten:

1. Von Franklin Templeton angebotene Lösungen: Berater nutzen Plattformen und Services, die bereits mit GOE® verbunden sind, um ihren Kunden eine personalisierte und skalierbare Beratung zu bieten.
2. Kundenlösungen: GOE® kann in die Infrastruktur des Kunden integriert werden, um den Zugang zu den Anlageempfehlungen zu ermöglichen und den Kunden eine personalisierte, skalierbare Beratung zu bieten.

