

18.4.2021 – Cash. online

## Fondspolices: Gutes Geld und gutes Gewissen

*Magere 0,25 Prozent beträgt der Garantiezins von Lebensversicherungen ab Januar 2022. Zu wenig zur fetten Altersvorsorge in tendenziell inflationären Zeiten. Versicherer setzen auf Fondspolices, unter anderem mit dem Megatrend Nachhaltigkeit. Was bieten sie noch, damit Anleger auf dem Börsenparkett nicht ausrutschen? Gehört Fondspolices die Zukunft?*

Laut Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender des Maklerpools JDC, dominieren Fondspolices das Neugeschäft in der Lebensversicherung bereits heute, außer bei biometrischen Risiken. „Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik der Notenbanken bieten klassische Lebensversicherungsprodukte kaum noch Renditeaussichten und werden daher mehr und mehr vom Markt verschwinden“, so Grabmaier.

Auch Christine Schönteich, Mitglied der Geschäftsleitung bei Fonds Finanz und Rolf Schünemann, Vorstandsvorsitzender von BCA, sehen Fondspolices seit einigen Jahren im Trend, und das nicht nur wegen der Zinssituation. Auch gesetzliche Rahmenbedingungen, wie der vorgeschriebene Kundendialog zur Ermittlung der Risikoeignung unterstützten diese Entwicklung, so Schönteich. Signalwirkung habe auch die Abkehr der Versicherer von klassischen Tarifen oder hundertprozentiger Beitragsgarantie.

Schünemann nennt weitere Gründe. Die Deutschen hätten ihre Aktienscheu abgelegt und setzten auf die Renditechancen der Fondspolices. Selbst sicherheitsorientierte Anleger verzichteten bei der Produktwahl zumindest teilweise auf Garantien, da diese mehr kosteten und somit das Renditepotenzial reduzierten. Die Versicherer hätten ihr Angebot in den letzten Jahren quantitativ und qualitativ deutlich verbessert mit Vorsorgemodellen auf Fondsbasis, bei denen der Kunde je nach Anlageziel und Risikoaffinität aus vielen Anlageklassen wählen könne.

Alle drei Maklerpools gehen davon aus, dass die Garantiezinssenkung den Markt wesentlich beeinflussen wird. Laut Grabmaier werden Fondspolices über kurz oder lang auch für Kunden mit einmaligen Investments interessant, da sich das Produktangebot in diesem Segment spürbar verändern werde. Schönteich geht insbesondere in der bAV letztmalig von einem „starken Aufbäumen der kapitalgebundenen Tarife“ aus. Schünemann erwartet neben dem klassischen LV-Geschäft auch eine steigende Nachfrage nach Fondspolices mit Garantien. Die Versicherer bestätigen die steigende Nachfrage nach Fondspolices. Ein Megatrend ist Nachhaltigkeit.

Wie bewerten die Pool-Chefs die Nachhaltigkeit? „Salopp gesagt, findet ein Vorsorgesparerer inzwischen von „hellgrün“ bis „dunkelgrün“ alle möglichen Fondsvarianten“, so Schünemann. Doch das Thema Nachhaltigkeit sei komplex. Legt der Kunde ausschließlich Wert auf die ESG-Kriterien oder sollen auch die internationalen Nachhaltigkeitsziele der UN berücksichtigt werden? Welche ESG-Kriterien sind dem Anleger besonders wichtig? Anleger sollten in einer bedarfsorientierten Beratung klären, ob ein aktiv gemanagtes Vermögensverwaltungskonzept in der Fondspolice vorteilhaft wäre. Laut Schönteich und Grabmaier werden auch die Verpflichtungen nach der neuen TVO eine Rolle spielen.

„Seitdem sind Vermittler, die Finanzanlageprodukte vermitteln und dazu beraten sowie mindestens drei Angestellte beschäftigen, dazu angehalten, Informationen zur Nachhaltigkeit und zur Erfüllung der Nachhaltigkeitsziele offenzulegen“, so Schönteich. Die Versicherer würden dem sehr gut gerecht und den Maklern entsprechende Informationen für nachhaltig orientierte Kunden bereitstellen. JDC beobachtet ein zunehmendes Interesse an Produkten, die sich an ESG-Kriterien orientieren, was die TVO weiter steigern werde.

Auch weitere Trends sehen die Maklerpools. JDC nennt fondsgebundene Lebensversicherungen, die das Kundenkapital über kostengünstige ETFs am Markt investieren. BCA sieht einen sehr starken Trend zu Fondspolice mit wenigen oder keinen Garantien gegen Einmalzahlung. Werde aber eine hohe Summe angelegt, wiege eine ungünstige Marktlage schwer. Daher empfiehlt BCA Konzepte, bei denen die Einmalzahlung über mehrere Jahre stufenweise angelegt wird oder Produkte mit speziellem Anlaufmanagement.

Laut Maklerpools sind die Zielgruppen für Fondspolice Kunden mit langfristigem Anlagehorizont um Kursschwankungen auszugleichen und optimale Renditen zu erzielen, nicht zu konservativem Anlageverhalten, Aktienaffinität und ausreichend liquiden Mitteln. Also jung und wohlhabend. Aber, so Schünemann, auch ab monatlich 25 Euro ließe sich schon eine Anlage abschließen.

Laut Grabmaier eignen sich Fondspolice ideal für den langfristigen Aufbau einer privaten Altersvorsorge. Neben der optimalen Steuerung von Chance und Risiko habe die Fondspolice auch steuerliche Vorteile gegenüber klassischen Fondssparplänen.

---

*[Den Originalartikel finden Sie hier](#)*