



Frank O. Milewski, Chefredakteur
milewski@cash-online.de

Besser als gedacht

Elf Millionen Haushalte von einer zu knappen Rente bedroht“ „Junge Erwachsene: Knapp die Hälfte hält Altersvorsorge für sinnlos“ „Altersvorsorge in Deutschland: Keine wirklichen Lösungen in Sicht“ Die Schlagzeilen der letzten Monate zum Thema Altersvorsorge klingen dramatisch und machen auch ein wenig Angst. Aber ist die Lage tatsächlich so prekär? Klar ist, eine horrende Inflation von zuletzt zehn Prozent, gepaart mit einer sich verstärkenden Energiekrise lassen viele Menschen darüber grübeln, wie sie in den kommenden Monaten Strom, Gas und überhaupt die Dinge des täglichen Lebens noch bezahlen sollen. Da liegt die Vermutung nahe, dass angesichts dieser finanziell angespannten Lage, Ausgaben, die nicht unbedingt notwendig erscheinen, reduziert oder gänzlich ausgesetzt werden. Doch weit gefehlt. Aktuelle Umfragen belegen, dass gut zwei Drittel der Menschen ihre Versicherungsverträge insbesondere mit dem Fokus Altersvorsorge auch in den kommenden, für viele vermutlich herausfordernden Monaten, beibehalten wollen. Das heißt, es droht dort offensichtlich kein Kahlschlag. Bleibt zu hoffen, dass dies auch auf die Fondspolizen zutrifft. Schließlich ist es auch in diesen Zeiten wichtig, die Kapitalmärkte für sich arbeiten zu lassen, selbst wenn die Kurse zuweilen Achterbahn fahren.

22 Zukunft der Altersvorsorge

Um die optimale Alterssicherung zu finden kann es sinnvoll sein, weltweit nach Ansätzen zu suchen

24 „Deutsche Kunden werden immer mehr zu Investoren“

Interview mit Christian Nuschele, Head of Distribution und Marketing Germany & Austria bei Standard Life Deutschland



Optimal für das Alter vorzusorgen, ist derzeit eine echte Herausforderung. Eine Rekordinflation und eine sich zuspitzende Energiekrise mit all ihren finanziellen Folgen sowie der Angriffskrieg Russlands, der die ohnehin schon gefühlte Unsicherheit noch weiter erhöht, belastet das Thema Altersvorsorge zusätzlich. Da kommt die Nachricht von Standard Life gerade zur richtigen Zeit. Der Versicherer, der ausschließlich Fondspolizen anbietet und damit mit großer Kapitalmarktorientierung unterwegs ist, erhöht den Zins für seine Rentenzahlungen von 0,25 auf 1,25 Prozent. Dies gelte für alle Verträge, die vor dem 21. Dezember 2012 abgeschlossen worden seien und bei denen die Rentenphase noch nicht begonnen habe. Je nach Vertragsart und -beginn bedeute das ein Plus an Rente von 15 bis 43 Prozent.

„Mit der Anhebung des Rentenzinses können wir jetzt in allen Schichten eine deutlich höhere lebenslange Rente anbieten als bisher. Dies ist eine sehr positive Nachricht für unsere Kundinnen und Kunden. Gerade in der Basis-Rente, in der die Verrentung gesetzlich vorgeschrieben ist, können Kunden zwar weiterhin die Open Market-Option wählen, dank des höheren Rentenzinses ist unser eigenes Angebot im Marktvergleich aber deutlich attraktiver geworden“, freut sich Christian Nuschele.

Der Head of Distribution & Marketing von Standard Life Deutschland und Österreich weist darauf hin, dass der Versicherer damit auf entsprechende Nachfragen aus dem Markt reagiert habe, speziell von unabhängigen Maklern. Die illustrierten Rentenwerte wurden bereits an den neuen Rentenzins angepasst, so dass Versicherungsmakler ihren Kunden in der Altersvorsorgeberatung eine besse-

FOTO: FLORIAN SONNTAG

FOTO: SHUTTERSTOCK.COM



Altersvorsorge: Globale Ansätze im Fokus

Zukunft der Altersvorsorge

Für das Alter vorzusorgen, ist in diesen dynamischen Zeiten eine komplexe Herausforderung. Da kann es helfen, über den deutschen Tellerrand hinauszublicken, um Ansätze zu ermitteln, wie das Thema Altersvorsorge andernorts erfolgreich gelöst wird.

Von FRANK O. MILEWSKI, CASH.

re Vorstellung davon geben können, wie hoch die mögliche Rente für sie künftig sein kann.

Überhaupt kommen aus der Versicherungswirtschaft derzeit positive Nachrichten. So meldete der GDV unlängst, dass die Zinszusatzreserve, jener Kapitalpuffer, den die Versicherer seit 2011 aufgebaut hatten, um auch in einem Umfeld von Niedrig- oder Negativzinsen die zugesagten Versicherungsleistungen erfüllen zu können, nun allmählich wieder zugunsten der Versicherten abgebaut werde.

Und dennoch bleibt die Altersvorsorge eine für viele Menschen komplexe Materie. Um diese besser zu durchdringen, hat Standard Life gemeinsam mit der OECD im Frühjahr ein Forschungsprojekt angeschoben. Ziel der neuen Initiative ist es, die Herausforderungen, denen sich Menschen in Sachen Alterseinkommen gegenübersehen zu untersuchen und weltweit genutzte Ansätze zu identifizieren. Darüber hinaus soll im Rahmen der Studie analysiert werden, welche Rolle Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit und sozioökonomische Faktoren bei der Gestaltung des Sparverhaltens spielen. Als erstes Element befasst sich die Initiative mit den Herausforderungen, die mit dem Erreichen einer finanziellen Sicherheit im Ruhestand verbunden sind. Es sollen innovative Konzepte für die Altersvorsorge ermittelt werden, die an unterschiedlichsten Orten der Welt Anwendung finden, um den Bedürfnissen des Einzelnen und der Gesellschaft auf breiterer Ebene gerecht zu werden.

Schlussendlich sollen die Erkenntnisse dazu genutzt werden, neue ertragsstarke Vorsorge-Angebote zu entwickeln. Welche Standard Life bereits jetzt in petto hat, verrät Christian Nuschele auf den folgenden Seiten. **C.**

„Deutsche Kunden werden immer mehr zu Investoren“

Fondspolizen gelten als derzeit ertragsstarke Versicherungsart. Allerdings sorgen Ukraine-Krieg, Inflation und steigende Zinsen auch in diesem Segment derzeit für große Herausforderungen. Wie sich dennoch die Chancen nutzen lassen, warum Fondsgebundene das ideale Vehikel für die Altersvorsorge sind und welche Angebote Standard Life Deutschland dazu hat, erklärt uns Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing Germany & Austria.

Interview: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

Spätestens seit dem Krieg in der Ukraine hat sich das Börsenumfeld dramatisch verschlechtert und ist durch eine hohe Volatilität gekennzeichnet. Welchen Einfluss hat bzw. hatte das auf die Sparte Fondspolizen? Wie sehen Sie die Zukunftsaussichten?

Nuschele: Wir befinden uns aktuell in einer sehr turbulenten Börsenphase und es ist davon auszugehen, dass uns die Volatilität noch einige Zeit begleiten wird. Umso wichtiger ist es aus meiner Sicht, sich zu vergegenwärtigen, dass es sich bei der privaten Altersvorsorge um einen langfristigen Ansparprozess handelt. Auch wenn es immer wieder zu kurzfristigen Krisen an den Börsen kommen kann, ist die Entscheidung für eine investmentorienteerte Altersvorsorge aus langfristiger Perspektive richtig. Dabei bin ich fest davon überzeugt, dass Fondspolizen für viele Kunden unverändert die passenden Altersvorsorgelösungen sind. Sie bieten eine Vielzahl sehr guter Anlagemöglichkeiten für unterschiedliche Marktphasen, steuerliche Vorteile gegenüber Fonds und ein sehr hohes Maß an Flexibilität. So können Kundinnen und Kunden ihre Fondsauswahl kostenfrei und steuerneutral anpassen und beispielsweise in defensivere Fonds umschichten. Ich würde empfehlen, einen unabhängigen Berater zu konsultieren, um in der aktuell schwierigen Situation die richtige Entscheidung zu treffen und diese auch regelmäßig zu überprüfen.

Im Sommer haben Sie mit fünf passiven Multi-Asset-Fonds Zuwachs in Ihrer Fondspalette erhalten. Welchen Mehrwert können diese Fonds Anlegern bieten?

Nuschele: Seit Jahren sehen wir einen deutlichen Trend zu Multi-Asset-Konzepten und passiven Investments. Die Global Index Funds von Standard Life kombinieren diese beiden Trends sehr gut miteinander. Dazu sind die Fonds für Anleger einfach verständlich. Denn für jedes Portfolio gibt es einen fest strukturierten Aktien-Anleihe-Mix. Kunden können je nach Risikoneigung einen Aktienanteil von 20, 40, 60, 80 oder 100 Prozent wählen. Die Gewichtungen innerhalb der Portfolios sind fix und werden im Zeitverlauf beibehalten. Wichtig

ist neben der klar festgelegten Aktien-Anleihe-Gewichtung auch die breite Diversifikation der neuen Fonds. Der Aktien-Mix umfasst zwölf Sektoren aus 60 Industrie- und Schwellenländern. Der Anleihe-Bestandteil investiert in Tausende von Staats- sowie Unternehmensanleihen mit „Investment Grade“-Status. Natürlich sind auch die Kosten ein Hauptargument für die Fonds. Die fünf Portfolio-Lösungen sind für jährliche Kosten von 0,15 Prozent verfügbar. Last but not least sind die Portfolios gemeinsam mit Vanguard, einem Pionier und Experten bei der Anlage in Indexfonds entwickelt worden. Es gibt also eine Vielzahl von Argumenten für die neuen Global Index Funds.

Standard Life verzichtet in seinen Produkten seit knapp einem Jahrzehnt auf Garantien. Wie kommt das bei Maklern und Vermittlern in Deutschland an, die oft Kunden mit einem in der Regel sehr großen Sicherheitsbedürfnis beraten?

Nuschele: Wir waren in der Tat einer der ersten Versicherer, der in Deutschland im Neugeschäft komplett auf Garantien verzichtet hat. In den ersten Jahren mussten wir noch sehr oft erklären, dass es im Niedrigzinsumfeld aus Renditeaspekten besser ist, auf Garantien zu verzichten und dass sie bei langfristigen Ansparprozessen auch gar nicht notwendig sind. Je länger die Niedrigzinsphase andauerte und je mehr Gesellschaften unseren Schritt nachvollzogen haben, desto intensiver hat bei Vermittlern, aber auch bei Kundinnen und Kunden ein Umdenken stattgefunden. Sie sind deutlich mehr bereit, investmentorienteert anzulegen und auf Garantien zu verzichten. Es setzt sich übrigens auch immer mehr durch, dass es bei Fondspolizen auch Lösungen für sicherheitsorientierte Kunden gibt. In den letzten Jahren haben sich die deutschen Kunden immer mehr vom Sparer zum Investor entwickelt.

Eine optimale Altersvorsorge aufzubauen, ist angesichts der immer undurchsichtigeren Lage an den Kapitalmärkten, aber oft auch durch die eigenen, oft nicht geradlinigen Lebensverläufe immer schwerer zu erreichen. Mit Maxxellence Invest versprechen Sie eine Lösung dieses



Christian Nuschele: „Wollen unsere Vertriebspartner bestmöglich unterstützen.“

Dilemmas. Wodurch zeichnet sich dieses Produkt aus?

Nuschele: Für den Erfolg der privaten Altersvorsorge ist es ganz entscheidend, dass eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaftet wird. Diesem Fokus auf Rendite kommt Maxxellence Invest mit einer vorselektierten, qualitativ hochwertigen Fondsplatte nach. Für jeden Anleger- und Risikotypen ist hier die passende Lösung dabei. Neben der Qualität haben wir auch darauf geachtet, dass wir die Fonds zu sehr günstigen Fondskosten anbieten können. Dies ist möglich, weil es bei uns ausschließlich provisionsfreie Anteilsklassen gibt. Daneben bietet Maxxellence Invest auch umfangreiche Möglichkeiten auf veränderte Lebens- und Kapitalmarktsituationen reagieren zu können. Von besonderer Bedeutung ist es aber auch, sich gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit abzusichern. Mit der Beitragsbefreiung im BU-Fall bietet Standard Life eine besonders gute Lösung. Hier übernimmt Standard Life die Beitragszahlung, der Sparprozess wird also nicht unterbrochen. Die Beitragsbefreiung kann unabhängig von Einkommen und Beruf bis zu einem Monatsbeitrag von 432 Euro mit einer vereinfachten Gesundheitserklärung beantragt werden.

Aus den vorgenannten Gründen muss eine Altersvorsorge heutzutage sehr flexibel sein. In welcher Form kann Maxxellence Invest hierbei punkten?

Nuschele: Wir haben bei der Produktgestaltung besonders auf die Flexibilität geachtet und bieten eine Vielzahl von Lösungen. So können junge Kundinnen und Kunden dank des Low Starts mit niedrigen Beiträgen ihre private Altersvorsorge starten und sich gleichzeitig gegen das BU-Risiko absichern. Bei finanziellen Engpässen können Beitragsferien oder -reduzierungen beantragt werden. Auch Teilauzahlungen

sind jederzeit möglich. Umgekehrt können natürlich auch Zuzahlungen geleistet werden, um die private Altersvorsorge aufzustocken. Vereinbarte Dynamiken können beliebig oft aktiviert und wieder ausgesetzt werden. Die Fondsauswahl im Portfolio kann zwölfmal im Jahr kostenfrei verändert werden, ohne dass Abgeltungssteuer fällig wird.

Das Produkt WeitBlick zielt eher auf die Ruhestandsplanung und die Bedarfe der Zielgruppe 50plus ab. Was zeichnet das Produkt aus?

Nuschele: Bei WeitBlick steht nicht der Vermögensaufbau, sondern die Vermögensstrukturierung im Mittelpunkt. WeitBlick bietet Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, lebensbegleitend renditeorientiert investiert zu bleiben. Auch Zuzahlungen oder Teilauzahlungen sind möglich. Entnahmen können individuell und unregelmäßig erfolgen oder als automatisierter Auszahlungsplan. Mit dem Auszahlungsplan können bestehende Rentenzahlungen planbar aufgestockt werden. Kundinnen und Kunden können die Höhe und den Zeitpunkt der Auszahlungen bestimmen und auch jederzeit wieder flexibel ändern. 50plus-Kunden kümmern sich aber nicht nur um die eigene Absicherung, sondern haben auch die Vermögensübertragung im Blick. Dank der „Familien-Option“ können Kunden und Kundinnen frühzeitig ihr Vermögen an nachfolgende Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem nutzen Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer.

Letzte Frage: Was steht in den kommenden Monaten auf der „To-Do-Liste“ bei Standard Life Deutschland, in welchen Bereichen wollen Sie Akzente setzen?

Nuschele: Wir werden in den kommenden Monaten alles daran setzen, unseren eingeschlagenen Wachstumskurs weiter fortzusetzen. Dazu haben wir unter anderem unser Vertriebsteam personell aufgestockt, weitere Neueinstellungen werden folgen. Wir werden aber auch produktseitig in den kommenden Monaten Neuerungen auf den Markt bringen, aber auch die bestehenden Produkte gezielt verbessern. Zuletzt haben wir beispielsweise bereits unseren Rentenzins von 0,25 auf 1,25 Prozent erhöht. Auch hier werden wir nach Möglichkeiten suchen, uns im Bereich der Rente weiter zu verbessern. Mir liegt aber besonders am Herzen, unsere Vertriebspartner bestmöglich zu unterstützen. Wir sind Partner des unabhängigen Vertriebs und möchten unseren Anteil dazu beitragen, die Reputation des unabhängigen Vertriebs weiter zu stärken. Unabhängige Makler leisten wichtige Arbeit und sorgen tagtäglich durch ihre Beratung für gelebten Verbraucherschutz. Dies sollte mehr in den Fokus der Öffentlichkeit kommen. **C.**

Die Beratung durch unabhängige Makler ist gelebter Verbraucherschutz.“