

Was  
sie können –  
was sie kosten

# GARANTIE

FONDS *und*  
FONDS  
POLICEN

BONITÄT ruhiger  
SCHLAF  
GUTES BAUCH  
GEFÜHL  
GARANTIE  
FONDS & FONDS  
KOSTEN POLI  
CEN

! ?  
KOS GAR  
TEN Z ANTI  
SICHERUNG  
ABLAUF REN  
DITE  
MANAGEMENT  
SCHLAF  
RUHIGER  
KRISSEN  
SICHER  
KEIN RENDITE  
RISIKO S  
SORG KOSTEN  
LOS KRISEN  
BONITÄT SICHER  
KRISSEN VER  
SICHERUNGS  
SICHER MANTEL  
GARAN  
TIE

# Ich will Sicherheit!

Das Geld unters Kopfkissen zu packen ist trotz der anhaltenden Unsicherheit eine schlechte Lösung. Produkte, die Wertsicherungen und attraktive Renditen in sich vereinen, stehen hoch im Kurs.

■ Garantien sind in. Und das nicht nur bei der Hypo Real Estate, die sich kürzlich wieder ein Milliarden-Euro-Paket zusichern ließ. In Zeiten der verbrannten Gelder und Finger am Kapitalmarkt geht eben nichts über Sicherheit. Doch wie können Anleger Garantie und Kapitalaufbau sinnvoll kombinieren? Die höchste Nachfrage erfahren derzeit Garantiefonds, in die seit Krisenbeginn Milliarden Euro fließen. Einer Umfrage zufolge beobachten 80 Prozent der Finanzdienstleister ebenso eine erhöhte Nachfrage nach Garantien in Fondspolizen. Doch wie die Garantien funktionieren, was sie bringen und im Endeffekt kosten, bleibt oft unklar. Was steckt also hinter den Konstrukten?

**Garantiefonds – wirkliche Schutzengel?** Um es gleich vorwegzunehmen: Die eierlegende Wollmilchsau gibt es nicht. Aber man kann natürlich alles im Tante-Emma-Laden kaufen. Eier, Milch und Schweinefleisch beim Bauern und Wolle beim Schafzüchter, das wäre günstiger. Aber das kostet Zeit und man muss wissen, wann es Ware gibt. Sonst war der Weg umsonst.

„Der Clou bei einem Garantiefonds ist die Kombination aus Sicherheit und Rendite“, erklärt Florian Brechtel, Berater für strukturierte Produkte bei der Société Gé-

nérale. Garantiefonds bieten die Sicherheit, mindestens einen bestimmten Prozentsatz des eingesetzten Kapitals zu einem festgelegten Zeitpunkt zurückzuerhalten. Zu beachten ist jedoch: Die Kapitalgarantie gilt nur zum Stichtag. Gleichzeitig partizipiert der Anleger an steigenden Aktienmärkten. Garantiefonds sind für sicherheitsorientierte Investoren interessant, die von steigenden Kursen profitieren wollen, ohne Verluste aufgrund fallender Märkte zu riskieren. Das Manko: Bei steigenden Kursen ist der Anleger nicht eins zu eins dabei. Zwar ist ein Garantiefonds kaum teurer als andere Fonds, aber im Falle einer Hausse kann man mit direkten Investments am Markt eine weitaus bessere Performance hinlegen. „Die Einbußen kommen dann relativ gesehen auf der Performanceseite, da sie eben nicht zu 100 Prozent im Markt investiert sind, sondern meistens nur zu 50 oder 70 Prozent“, so Brechtel.

**Garantiefonds ganz klassisch.** „Es gibt theoretisch unendlich viele Varianten von Garantiefonds“, erklärt Ferdinand Haas von der DWS. Die klassische Form eines Garantiefonds – auch Option Based Portfolio Insurance (OBPI) genannt – ist einfach erklärt: Gesetzt den Fall, ein Kunde hat 100 Euro ▶

Florian Brechtel, Société Générale

„Der Cash-Lock ist ein Segen, denn er bewahrt vor dem Kapitalverlust.“

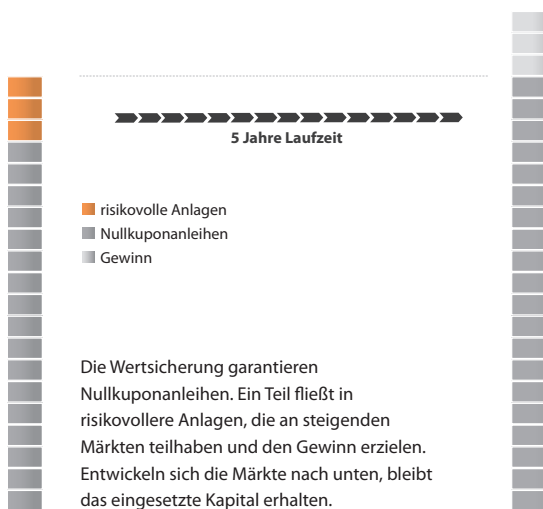
zur Verfügung, die er auf fünf Jahre festlegen will. Das Geld muss so angelegt werden, dass 100 Euro auch in fünf Jahren noch sicher 100 Euro ergeben. Der Betrag wird auf fünf Jahre abgezinst und ergibt einen Wert von beispielsweise 85 Euro. Steckt man diese in eine Nullkuponanleihe, hat man nach fünf Jahren wieder 100 Euro. Bleiben 15 Euro übrig. „Mit diesem Restbetrag partizipiert der Anleger etwa am Aufstieg vom DAX und ist mit dem Garantiekonstrukt dennoch auf der sicheren Seite“, sagt Brechtel. Das heißt: Mit 15 Euro kauft man eine Option auf den DAX mit einer fünfjährigen Laufzeit. Wenn die Option fällig wird und der DAX sich gut entwickelt hat, steckt man den Gewinn plus die 100 Euro ein. Ist der DAX schlecht gelaufen, gibt es zwar keinen Gewinn, aber die 100 Euro sind sicher.

„Das Problem bei einem Garantiefonds ist, dass die Partizipation an einem steigenden Index sehr gering ist“, erklärt Brechtel. Zurzeit gibt es aber noch ein ganz anderes Problem: Eine Option auf einen Index ist in volatilen Zeiten besonders teuer. Um im Beispiel zu bleiben: Wenn die Partizipation auf den DAX unter normalen Bedingungen 15 Euro kostet, ist ein Anleger mit seinen 15 Euro zu 100 Prozent dabei. Kostet sie aber aufgrund einer extrem hohen Volatilität 30

Euro, dann hat der Anleger nur eine Partizipation von 50 Prozent. Steigt der DAX nun um 10 Prozent, bekommt der Kunde nur 5 Prozent Wertentwicklung ausgezahlt.

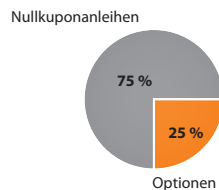
**Es geht auch dynamisch.** Es gibt Produkte, bei denen neben der Garantie eine höhere Partizipation an der Aufwärtsbewegung der Märkte möglich ist. Dazu zählen Garantiefonds mit der Struktur einer Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI). „CPPI ist eine dynamische Handelsstrategie, welche die Zusammensetzung des Vermögens laufend an das Risikobudget anpasst, so dass ein gewisser Garantiewert niemals unterschritten wird“, erklärt Haas. Es gibt zwei Basiswerte, in die investiert wird: ein risikoloser, wie Nullkuponanleihen, und ein risikoreicher, wie der DAX. Ein Beispiel: 70 Prozent des Kapitals stecken im DAX und 30 Prozent zur Wertsicherung in Nullkuponanleihen. Wenn der DAX steigt, werden über einen Mechanismus sukzessive Nullkuponanleihen verkauft und in den DAX gesteckt. Wenn der DAX nach unten fällt, kehrt sich dieser Vorgang um. „Der Vorteil an dieser Struktur ist, dass durch den dynamischen Charakter mehr in den risikobehafteten Teil investiert wird“, sagt Brechtel. In Zeiten steigender Aktienmärkte

**Klassisches Modell eines Garantiefonds**



**Darstellung der OBPI- und der CPPI-Strategie**

Die OBPI-Strategie gilt als statisch, die CPPI-Strategie hingegen als dynamisch.



**OBPI-Strategie**

Der Garantieteil entspricht dem diskontierten Wert des Garantiewertes und ist in Nullkuponanleihen angelegt. Der Wachstumsteil entspricht den Kaufoptionen, die der Wertsteigerung dienen.



**CPPI-Strategie**

Der riskante Teil wird stetig angepasst je nach Entwicklung der Märkte, um einen garantierten Mindestwert nicht zu gefährden.

Quelle: procontra

baut sich der riskante Teil relativ schnell auf und kann bis zu 100 Prozent betragen. Das ermöglicht eine vollständige Partizipation an weiter steigenden Kursen. Problem: Der Cash-Lock. Bei dauerhaft sinkenden Aktienkursen werden über den CPPI-Mechanismus immer mehr risikoreiche Anteile ver- und risikoarme Anteile gekauft. Es kann dann passieren, dass der Fonds zu 100 Prozent in sicherheitsorientierten Anlagen steckt. Dann steht nur noch Geld für den Kapitalschutz zur Verfügung. „Zuerst einmal ist der Cash-Lock ein Segen, denn er bewahrt vor dem Kapitalverlust. Allerdings können Sie dann an wieder steigenden Märkten nicht mehr partizipieren, und das ist natürlich ärgerlich“, erläutert Brechtel.

**Was übrig bleibt.** Wenn es ex post gesehen keiner Absicherung bedurft hätte, dann hat man mit einem Garantiefonds natürlich den Kürzeren gezogen. Aber wer weiß das schon? Mitte des letzten Jahres waren sicherlich einige froh, über eine Absicherung zu verfügen. Der Garantiefonds eignet sich für Anleger, die ein großes Sicherheitsbedürfnis haben und trotzdem von den Marktbewegungen profitieren wollen. Das geht mit einem Tagesgeldkonto beispielsweise nicht. Je nach Marktlage, Zinsstand und

Markterwartung macht es unter Umständen zwar keinen Unterschied, ob das Geld auf einem Tagesgeldkonto oder in einem Garantiefonds liegt. Doch das will mit dem spitzen Bleistift ausgerechnet sein. Eine wertgesicherte Struktur nachzubilden will ebenfalls überlegt sein. Für einen privaten Anleger bedeutet das einen großen Aufwand und hohe Transaktionskosten. „Absicherung kostet immer Geld. Die Transaktionskosten können bei dynamisch konzipierten Garantiefonds relativ hoch sein“, sagt Alexander Ehmann, Fondsanalyst bei Morningstar. Das ist aber nichts gegen die Transaktionskosten, die man als privater Investor zu zahlen hätte. Nichtsdestotrotz: Für einen risikofreudigen Anleger ist ein Garantiefonds nichts. Jener sucht aber meist auch nicht die eierlegende Wollmilchsau, sondern den Dukatenesel.

pro	contra
<b>Garantiefonds</b>	
Garantiefonds bietet Kapitalgarantie	Sicherheit kostet Performance
Anleger partizipiert an steigenden Aktienmärkten	Keine volle Beteiligung am steigenden Aktienmarkt
Bei fallenden Kursen kein Kapitalverlust	Im Cash-Lock-Fall keine Partizipation an wieder steigenden Märkten

Lesen Sie im zweiten Teil des Titels alles über Fondspolizen. ▶

### Garantiert durch die Krise

Die besten Garantie-/Wertsicherungsfonds erzielten über den Drei-Jahres-Zeitraum eine ordentliche Rendite.

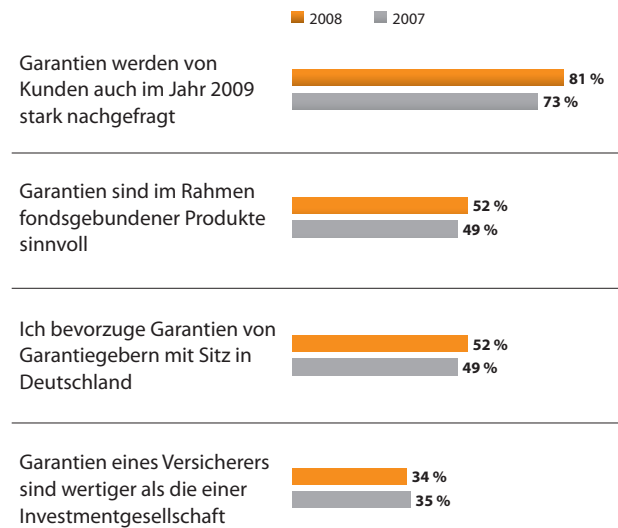
Fondsname	WKN	Anlageschwerpunkt	Performance in Prozent		Kosten und Gebühren in Prozent		
			3 Jahre	1 Jahr	Ausgabeaufschlag	Managementgebühr p.a.	weitere Kosten
E.I. Capital - Welt-Kasko 95 Top level	A0B9LV	Standard welt	16,52	8,35	5,00	1,00	0,4 p.a. pauschal
DB Platinum IV Europa Gewinnstufen RIC	A0DPXX	Standard Euroland	10,29	2,47	4,00	1,00	0,1 p.a. Depotbank
Parvest Step 90 Euro C	778865	Standard Euroland	8,31	2,49	5,00	1,35	0,13 p.a. Depotbank
SEB Invest Garant* TopSecure II	A0BMB0	Standard welt	7,94	2,76	4,00	2,00	0,9 p.a. All-in-Fee
DaimlerChrysler Bank Invesco Stabil 04/2009	216003	Standard Euroland	5,67	-0,10	3,50	1,00	0,1 p.a. Depotbank
Deka-Deutsche Aktien DS	977197	Standard Deutschland	5,58	-1,34	3,25	1,00	0,1 p.a. Depotbank
SEB Invest Garant* SecurePlus	251750	Standard welt	5,49	2,88	4,00	0,85	2,0 Rücknahmegebühr
cominvest Europa ZinsPlus 10/2009	A0CA62	Standard Euroland	5,01	0,02	4,00	0,50	0,05 p.a. Depotbank
ACCESS Fund VermögensSchutzPlus Europe Best Of 2	A0DND0	Standard Euroland	4,56	6,05	5,00	1,00	keine weiteren Angaben

Quelle: fondsweb.de\_Stand: 16.2.2009



### Garantieprodukte bleiben stark gefragt

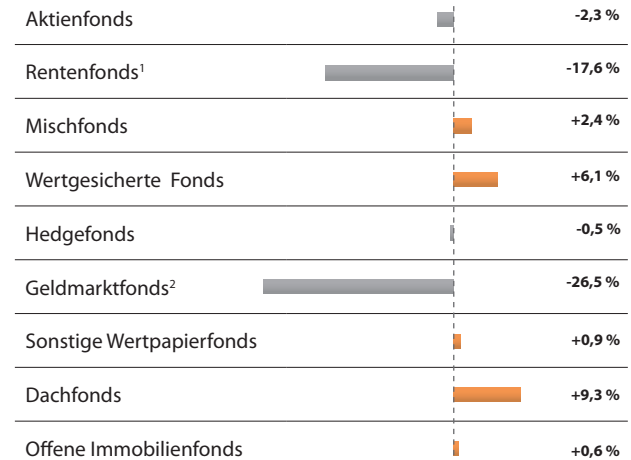
Aussagen von 300 befragten Maklern in Prozent



Quelle: DRMM Maklermanagement AG

### Wertsicherung 2008 gefragt

Wertsichere Fonds rückten aufgrund des verstärkten Sicherheitsbedürfnisses zahlreicher Anleger in den Vordergrund. Garantiefonds konnten sich laut BVI über den höchsten Gesamtzufluss freuen.



Quelle: BVI\_1 ohne geldmarktnahe Rentenfonds\_inkl. geldmarktnahe Rentenfonds

*Es klingt banal, aber Garantien gibt es nie umsonst.*

► **Garantie? Ja, bitte.** Renditeverzicht? Nein, danke. Ganz vereinen lassen sich diese Wünsche am Kapitalmarkt leider nicht. Denn nach dem magischen Dreieck der Geldanlage bewegt sich jedes Investment im Spannungsfeld zwischen Sicherheit, Rendite und Liquidität. Wer ein Renditemaximum anstrebt, muss sein Geld risikoreicher anlegen. Wer auf Nummer sicher gehen will, muss Abstriche bei der Rendite machen bzw. sein Geld über feste Laufzeiten relativ illiquide investieren. Kunde und Berater müssen zusammen die Prioritäten und die Risikofreude des Anlegers feststellen. Diese Freude hält sich aufgrund des zähen Vertrauens-Comebacks am Markt derzeit in Grenzen. Demnach ordnen sich die Kundenwünsche komplett dem Sicherheitsgedanken unter. So beobachten es auch die Finanzdienstleister selbst. In der Maklertrendstudie 2008/2009 der maklermanagement.ag gaben acht von zehn Maklern an, dass in der Kundenberatung der Trend hin zu Garantien in Fondspolice geht.

Zunächst rückten fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen in den Fokus, als die Nachteile für Sparpläne in reine Investmentfonds durch die Abgeltungsteuer bekannt wurden. Der Vorteil bei Fondspolice: Innerhalb des Versicherungsmantels

unterliegen die Kursgewinne, die durch den Fonds erzielt werden, nicht der Abgeltungsteuer. Noch dazu bieten nahezu alle Fondspolice die Möglichkeit, zwischen einer Reihe von Investmentfonds steuer- und kostenneutral während der Laufzeit umzuschichten. Beim reinen Fondssparplan werden die Einkünfte bei jeder Umschichtung mit 25 Prozent abgegolten, sollten diese den Freibetrag von 801 Euro pro Jahr übersteigen.

Zwischen der Finanzkrise und der aufkommenden Panik am Aktienmarkt ging die Notwendigkeit einer steueroptimierten Anlage mittels Fondspolice allerdings unter. Ebenso verpufften die Marketingstrategien der Versicherer, die auf den Stichtag der Abgeltungsteuer und ihre fondsgebundenen Police ausgerichtet waren. Dennoch ist die Krise unfreiwillige Werbung für diese Produktgattung. Denn das Ja hinter dem Garantiewunsch ist nun noch größer. Ebenso wie die Kompromissbereitschaft bei der Rendite. Nur ist der Steueraspekt als Anlagemotivation der Kunden und Werbeargument der Versicherer dem der Sicherheit gewichen. Ein ruhiger, gesunder Schlaf ist momentan eben wichtiger als das Ausreizen der Rendite mit der Gefahr, dass der Alptraum zur Wirklichkeit wird. Daher sind aktuell Produkte

gefragt, die neben den Chancen des Kapitalmarktes über Sicherungselemente verfügen. Daher die Flucht in Garantiefonds, aber eben auch das steigende Interesse an Fondspolicen.

**Mantel der Sicherheit.** Fürsprecher dieser Produkte argumentieren neben dem Steuer- auch mit dem Sicherheitsaspekt. Die Seite der reinen Fondssparer hat seither das Kostenargument für sich. „Die Kosten durch den Versicherungsmantel fressen den Steuervorteil komplett auf“, so lautet dort der Tenor. Außerdem glätte die Anlagedauer das Risiko, wie die Vergangenheit immer wieder gezeigt habe, und ersetze damit eine teure Garantie. Für jene Garantie muss der Fondspolicensparer einen Teil seines Monatsbeitrags verwenden. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass nie vollständig von steigenden Märkten profitiert werden kann. „Für die Kapitalanlage des Sicherungsvermögens gibt es klare Regeln. Es dürfen höchstens 30 Prozent des Kapitals in Aktien investiert werden“, erklärt Julia Hauptmann vom Versicherer LV 1871. „Bei einer guten Marktentwicklung kostet das natürlich Rendite, bei ungünstigeren Marktentwicklungen profitiert der Kunde von der Garantie“, so Hauptmann weiter. Wieder ist also die Kompromissbereitschaft der Kunden ge-

fragt. Es mag banal klingen, aber Garantien gibt es nie umsonst. Wer also die Sicherheit will, muss bereit sein ein paar Prozentpunkte bei der Rendite zurückzustecken. Wie weit diese Kostenquoten variieren können, zeigt die Grafik, in der nach Policenanbieter und Wertentwicklung deutliche Unterschiede zu Tage treten. Ein Vergleich lohnt sich daher. Denn bevor unter Umständen ein Fünftel der Ablauleistung als Kosten abgerechnet werden, ist der eine oder andere Vorsorgesparer eher bereit, den Sicherheits- und Steuervorteil gegen den der Rendite und der Kosten einzutauschen. Die Wahl würde in dem Fall auf einen Fondssparplan fallen – ganz ohne Versicherungsmantel. Das Risiko minimiert sich dann mit zunehmender Anlagedauer und entsprechender Diversifizierung des Portfolios.

**Nachträglich gibt es keine Garantie.** Das funktionierte in der Vergangenheit bei normalen Korrekturen auch ganz gut. Reine Sparpläne auf Aktienfonds brachten schon immer die höchsten Renditen. Wer 1990 langfristig auf den DAX setzte, hat heute – trotz der heftigen Korrektur – sein Kapital noch immer verdreifacht. Einen Teil dieses Wertzuwachses frisst künftig die Abgeltungsteuer und hemmt damit den Zinseszinsseffekt ganz empfindlich. Solange ▶



**Geringer Aktienanteil – höhere Kosten.** Wenn trotz niedrigen Aktienanteils eine Rendite von 9 Prozent erzielt werden soll, erhöht das im Schnitt die Kosten. Kosten und Ertrag sollten vor dem Kauf immer ins Verhältnis gesetzt werden. Top-Performer und einzige Police mit Wertzuwachs zwischen 11/05 und 11/08 war die sicherheitsorientierte Lösung der Canada Life mit 1,5 Prozentpunkten.

**Aktienanteil > 50 Prozent**

	Kostenquote bei angenommener Rendite p.a. von...*	
	9 %	0 %
AXA (AC Chance CLIP)	6,76	5,47
Vorsorge/GIP (Int. Portfolio)	11,77	6,04
Canada Life (Euro dynamisch)	11,92	4,77
...		
R+V Luxemburg (Avantgarde)	17,92	11,67
Aspecta (Basket 60-100)	18,55	10,28
WWK (Select Top Ten/Chance)	22,58	17,28

**Aktienanteil 30 bis 50 Prozent**

	Kostenquote bei angenommener Rendite p.a. von...*	
	9 %	0 %
AXA (AC Wachstum CLIP)	10,03	5,47
Canada Life (Euro ausgewogen)	11,92	4,77
Swiss Life (Balanced 06)	11,96	8,02
...		
R+V Luxemburg (Balance)	17,92	11,67
Aspecta (Basket 40)	18,55	10,28
WWK (Select Balance)	22,58	17,28

**Aktienanteil < 30 Prozent**

	Kostenquote bei angenommener Rendite p.a. von...*	
	9 %	0 %
Canada Life (Euro sicherheitsorientiert)	11,92	4,77
AXA (AC Defensiv CLIP)	13,18	5,47
Zurich Dt. Herold (Einkommen)	15,79	9,30
...		
Skandia (Einkommensorientiert)	16,74	8,70
R+V Luxemburg (Elegance)	17,92	11,67
Aspecta (Basket 20)	18,55	10,28

Quelle: Unternehmensangaben/Euro Fin. Feb.09\_\* Angaben im Verhältnis zum Endkapital. Grundlage für die Berechnung: 30-jähriger Versicherter, 150 Euro Monatsbeitrag, 30 Jahre Laufzeit

- ▶ der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) seine Forderungen auf Nachbesserung der Abgeltungsteuer bei der Behandlung langfristiger Fondsparpläne gegenüber der Politik nicht durchsetzen kann, bleibt dieses Argument auf Seiten der Fondspolice.

Und noch eines: Wer selbige DAX-Wette erst 2000 einging, verlor – vor allem wegen der starken Korrektur des vergangenen Jahres – fast die Hälfte seines Vermögens. Pech für denjenigen, der sein Kapital jetzt benötigt. Im Nachhinein hätte er sich eine Kapitalgarantie sicherlich ein paar Prozentpunkte kosten lassen. Und auch wenn von einer noch nie dagewesenen Krise die Rede ist: Niemand kann vorhersehen, wie es zum ei-

Julia Hauptmann, LV 1871

*„Immer, wenn sich die Aktienmärkte einige Jahre sehr erfreulich entwickeln, wird der Wert von Garantien schnell unterschätzt.“*

genen Auszahlungszeitpunkt, etwa zum Eintritt ins Rentnerdasein, aussehen wird. „Immer wenn sich die Aktienmärkte einige Jahre sehr erfreulich entwickeln, wird der Wert von Garantien schnell unterschätzt“, meint Hauptmann von der LV 1871. So sind auch laut der Trendstudie noch immer 48 Prozent der befragten Makler davon überzeugt, dass Garantien im Rahmen einer Fondspolice keinen Sinn ergeben. Die Tendenz ist allerdings fallend (siehe Grafik). Und ihre Kunden empfinden Wertsicherungen zunehmend als sinnvoll. Ein Fünftel der Makler stellt demnach fest, dass Sicherungsinstrumente bei der täglichen Kundenberatung ein wichtiges Auswahlkriterium geworden sind. Dabei wollen die Kunden flexibel entscheiden. Drei Viertel aller Makler berichten, dass die Versicherungsnehmer das Garantieniveau individuell bestimmen wollen. Die Versicherer reagieren auf diese Bedürfnisse und bieten verschiedene Wertsicherungen an. So gewährleistet eine Variante von Fondspolice zum Ende der Laufzeit die eingezahlten Beiträge. Bei einer Spardauer von 35 Jahren und einem monatlichen Aufwand von 150 Euro wären wenigstens 63.000 Euro sicher, trotz eventuell negativer Entwicklung des vorab gewählten Fonds. Bei entsprechend

positiver Entwicklung wäre allerdings nicht der volle Monatsbeitrag investiert. Und trotz Beitragsgarantie stünde am Laufzeitenende ein Verlust zu Buche, da über die gesamte Laufzeit die Inflation die spätere Kaufkraft mindert. Im Klartext: Ist heute mit 63.000 Euro die Anschaffung eines vollausgestatteten Mittelklassewagens möglich, reicht die Summe in 35 Jahren noch eben für die Grundausstattung eines kleineren Modells.

Fondspolice gibt es in Form von Lebens- (FLV) und Rentenversicherungen (FRV). Über eine FLV versichert der Sparer sein Leben. Eine vorher vereinbarte Summe würde im Todesfall den Hinterbliebenen ausbezahlt. Erlebt der Sparer das Laufzeitende, erhält er das vorhandene Fondsguthaben. Bei der Rentenvariante sichert der Sparer das Langlebigkeitsrisiko ab. Am Ende der Ansparphase zahlt der Versicherer dem Kunden eine feste monatliche Rente bis zum Lebensende garantiert aus. In beiden Fällen wird während der Ansparphase – nach Abzug der durch die Versicherung entstehenden Kosten – ein Wertzuwachs durch die Anlage in Investmentfonds erzielt. Ein aktives Ablaufmanagement sorgt dafür, dass zum Ende der Ansparphase von renditeorientierten in zunehmend sicherheitsorientierte Anlagen umgeschichtet wird, um den Wertzuwachs zu sichern und die Ernte einzufahren.

Das Interesse an fondsgebundenen Versicherungen ist durch die Abgeltungsteuer, vor allem aber durch die Finanzkrise stark gestiegen. Und das bei Beratern wie Kunden gleichermaßen. Noch immer bilden die zum Teil hohen und intransparenten Kosten Argumente gegen den Versicherungsmantel. Daher sollten die Bedingungen vorher genau verglichen werden. Wer dies nicht tut, wird mitunter zu spät feststellen, dass seine Police zwar Sicherheiten, aber keine marktgerechte Rendite gewährleistet hat. *vei, mhu*

pro	contra
<b>Fondspolice</b>	
Todesfall und Langlebigkeit absicherbar	Versicherungsmantel verursacht Kosten
Fonds kann steuer- und kostenneutral gewechselt werden	undurchsichtige, sehr unterschiedliche Kostenstrukturen
Ablaufmanagement fährt Risiko zum Laufzeitende zurück	Beitragsgarantie nur zum Laufzeitende



# Die Zeichen der Zeit erkennen

Gut ausgebildeten Finanzberatern bieten sich in der Krise neue Möglichkeiten

von Matthias Pawlowski, Sprecher Clerical Medical und Heidelberger Leben



Auch wenn sich zahlreiche Anleger derzeit über einseitige Beratung, riskante Produkte und hohe Verluste beschweren – der Berater, der die Krise als Chance erkennt und aktiv den offenen Dialog mit dem Kunden sucht, muss nicht verängstigt in die Zukunft schauen. Sich jetzt zu vergraben und die Vogel-Strauß-Taktik anzuwenden bis das Gewitter vorüberzieht, ist eine falsche Strategie. Auch Zurückhaltung ist nicht angebracht. Im Gegenteil: Gute Berater sollten die Krise als Chance nutzen.

Eine im Auftrag von Clerical Medical durchgeführte Umfrage hat ergeben, dass die private Altersvorsorge nicht unter der derzeitigen Wirtschafts- und Finanzkrise leidet. Vielmehr gibt es gegensätzliche Entwicklungen. Rund jeder Zweite ist davon überzeugt, dass man unabhängig von der aktuellen Situation konstant für das Alter vorsorgen sollte. Und zusätzlich ist knapp jeder Dritte davon überzeugt, dass deswegen sogar mehr gespart wird: Dieses große Potential, die Nachfrage nach Produkte für die private Altersvorsorge, gilt es zu nutzen.

## Vertrauen gewinnen durch Transparenz und lösungsorientierte Beratung

Gleichzeitig muss aber einiges bedacht werden: Denn der Kunde erwartet mehr denn je eine aktive und offene Kommunikation. Transparenz gegenüber sollte daher bei der Beratung im Vordergrund stehen. Ein guter Makler sollte mit dem Kunden gemeinsam mögliche Szenarien und Lösungsmöglichkeiten besprechen. Er muss die Bedürfnisse seines Kunden kennen und ihn nach bestem

Wissen und Gewissen über Chancen und Risiken der Produkte informieren.

Darüber hinaus sollte der Vermittler lösungsorientiert und individuell beraten. Nur so lässt sich das Vertrauensverhältnis langfristig auf- bzw. ausbauen. Die Beratungsqualität wird nachhaltig durch eine lösungsorientierte Vorgehensweise unterstrichen. Seinen Kunden aktiv die Marktsituation, mögliche Szenarien und Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen wird dem Makler Wettbewerbsvorteile bringen und langfristige Kundenbeziehungen sichern.

## Weiterbildung als Werttreiber für das Maklergeschäft

Qualifikation und kontinuierliche Weiterbildung haben dabei oberste Priorität. Denn einem gut ausgebildeten Finanzberater vertrauen die Anleger am ehesten. Analysen zeigen, dass Kunden gezielt professionelle Beratung suchen. Berater, die einen guten Marktüberblick über Produkte und die Bedürfnisse ihres Kunden aufgebaut sowie

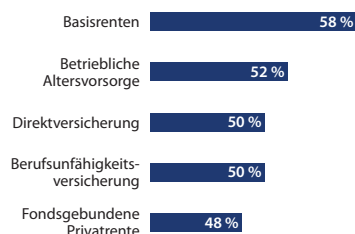
kundenorientiert eingesetzt haben, werden auch künftig punkten. Für zukunftsorientierte Makler gilt es, sich stets über die gefragtesten Produkte zu informieren. Eine Maklerumfrage von Clerical Medical hat ergeben, dass Makler bei Basisrenten das höchste Wachstumspotential sehen. Bei Produkten zur Berufsunfähigkeitsversicherung erwarten Makler am meisten Unterstützung durch Produktgeber – Unterstützung, mit der sie sich optimal auf die Kunden einstellen können und ihnen damit die beste Beratung ermöglichen.

Bei den Produktgebern sollte der Makler solche auswählen, die ihr Produktportfolio kontinuierlich schärfen, den sich verändernden Gegebenheiten stetig anpassen, die Berater bei der Aus- und Weiterbildung nachhaltig unterstützen, den Kundenservice nachhaltig weiterentwickeln und so mit ihm gemeinsam den Weg des Erfolges gehen. Denn es ist klar: Die Finanzvermittlung lohnt sich. Professionelle Beratung ist ein Beruf mit Zukunft.

### Makler-Umfrage von Clerical Medical zur aktuellen Wirtschafts- und Finanzmarktsituation

#### Marktpotenzial 2009:

Vermittler erwarten Wachstum vor allem bei betrieblicher und steuerlich geförderter Altersvorsorge



#### Service von Versicherungen:

Vermittler erwarten Unterstützung bei nachfragestarken Vorsorgeprodukten

