

# „Marktpotenziale besser nutzen“

Die Skandia Lebensversicherung und Metzler Fund Xchange sehen in ihrer Kooperation bei der „Skandia Investmentpolice“ ein gelungenes Beispiel für das Zusammenwachsen von Versicherungs- und Investmentwelt.

**F**ür die Skandia Investmentpolice, eine fondsgebundene Einmalbeitragspolice nach deutschem Recht, nutzt die Skandia Lebensversicherung AG die Informations- und Betreuungsmöglichkeiten der Online-Plattform Metzler Fund Xchange (MFX) des Bankhauses Metzler. FONDS professionell sprach mit Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der Skandia Lebensversicherung AG, und Hartmut Petersmann, als Partner im Bankhaus Metzler unter anderem verantwortlich für die Geschicke von MFX, über Hintergründe und Motivation einer derartigen Kooperation.

## Herr Schrögenauer, wie kam es überhaupt zur Kooperation zwischen Skandia und Metzler?

*Hermann Schrögenauer:* Ausgehend von der Beobachtung, dass wir im Altersvorsorgemarkt eine deutlich steigende Nachfrage nach Produkten zur Einmalanlage feststellen, sind wir mit dieser Idee einer Zusammenarbeit bereits im Frühjahr 2009 an Metzler herangetreten. Wir wollten unseren Vertriebspartnern, deren Hauptgeschäft bisher im Bereich von in der Regel monatlich besparten Fondspolice liegt, eine Möglichkeit bieten, auch im Bereich Einmalbeiträge zu punkten. Um unseren Vermittlern neben für Skandia-Police typischen Merkmalen wie dem Portfolio-Navigator, speziellen Garantiefonds und der wohl breitesten Auswahl an Einzelfonds die für das Management einer Einmalbeitragspolice notwendige Investmentkompetenz inklusive freier Anlageklassenwahl zu bieten, war es sinnvoll, einen Partner wie MFX zu suchen, der in der Lage ist, die Kapitalanlagenseite professionell abzubilden. Der bisherige Erfolg dieses gemeinsamen Projekts scheint uns recht zu geben.

## Welches Volumen wurde denn bisher über welchen Vertriebsweg vermittelt?

*Hartmut Petersmann:* Dazu muss man wissen, dass das Projekt im Grunde erst seit dem Spätherbst vergangenen Jahres so richtig ins Rollen gekommen ist, nachdem es zunächst



„Auch der investmentaffine Vermittler muss durchaus ein Interesse daran haben, seinen Bestand besser zu schützen.“

**Hartmut Petersmann, Bankhaus Metzler**

den Vertriebspartnern der Skandia und in einem zweiten Schritt den an MFX angeschlossenen Metzler-Beratern vorgestellt worden war. Insgesamt konnten bisher gut 300 Verträge der Skandia Investmentpolice vermittelt werden, von denen zwei Drittel aus dem Bereich der Skandia und ein Drittel aus dem Bereich der MFX-Vermittler generiert wurden. Die durchschnittliche Anlage-summe eines abgeschlossenen Vertrags liegt bei rund 40.000 Euro, der größte Kunde hat eine Million Euro über einen solchen Vertrag angelegt.

**Wie muss man sich die technische Implementierung eines solchen Produktes auf MFX vorstellen, die bei Versicherungsprodukten nicht als einfach gilt?**

*Petersmann:* Wobei es hier ja nicht darum ging, ein Versicherungsprodukt auf der Plattform abzubilden. Die Verwaltung des eigentlichen Versicherungsparts findet auf den Systemen der Skandia statt. Daher haben alle Vertriebspartner entsprechende Verträge mit Skandia abgeschlossen, die auch die Verprovisionierung für diese Police übernimmt. Über MFX stellen wir neben der Schnittstelle zur Fondsplattform die Abbildung des Kapitalanlageparts innerhalb unseres Frontends sicher. Darüber können die jeweiligen Vertriebspartner dann alle Features nutzen, die ihnen MFX bietet, inklusive eines standardisierten Reportings, verschiedener Szenario- und Depotanalysen sowie der Möglichkeiten zur Umschichtung der angelegten Kundengelder in andere Fonds, wenn der Vermittler das für angebracht hält.

*Schrögenauer:* Wir haben zudem von vornherein sichergestellt, dass das Produkt in seiner Konditionengestaltung eher einem Investment- als einem Versicherungsprodukt entspricht. Konkret bedeutet das eine Up-Front Fee von zwei Prozent und eine Bestandsvergütung von einem Prozent. Zudem kann der Berater seinem Kunden über MFX eine entsprechende Servicegebühr berechnen, über die die regelmäßige Betreuung im Hinblick auf eventuelle Depotumschichtungen sowie regelmäßige Reportings abgegolten wird.

## Dennoch stellt sich natürlich die Frage: Warum jetzt ein solches Produkt in einer solchen Kooperation?

*Schrögenauer:* Weil die Zeit eigentlich schon längst reif dafür war. Denn im Bereich der Einmalanlage liegt wie gesagt ein enormes Potenzial, das weder vom versicherungsaффinen Vermittler noch vom Berater, der sich eher im Fondsgeschäft zu Hause sieht, wirklich genutzt wird. In Deutschland haben wir es mit einem riesigen Volumen von 80 Milliarden Euro zu tun, das jährlich aus ablaufenden Lebensversicherungen entsteht, und das bei einer Wachstumsrate von sechs Prozent. Das

ist nichts Ungewöhnliches und lässt sich entsprechend auch in anderen Märkten beobachten. In Deutschland allerdings liegt die Wiederanlagequote im selben Haus bei lediglich sieben Prozent, und das obwohl mehr als 50 Prozent dieser Gelder als Einmalbeitrag wieder in die Altersvorsorge investiert werden. Ein Großteil dieses Geschäfts wandert ab zu den Banken. Der Vermittler kann also zukünftig zuschauen, wie die Bank sich weiterhin ohne Mühe den Versicherungskunden ins Haus holt, oder der freie Makler positioniert sich gegenüber den Kunden stärker als echte Alternative zur Bank. Mit unserem Produkt hat er jedenfalls eine gute Möglichkeit dazu.

*Petersmann:* Und auch der investment-affine Vermittler muss durchaus ein Interesse daran haben, seinen Bestand besser zu schützen und sich und seine Kunden rechtzeitig zu wappnen, bevor es irgendwann zur nächsten Krise kommt. Wir haben doch gerade erst gesehen, wie schnell Gelder aus reinen Investmentanlagen abgezogen werden, wenn die Anlageergebnisse aufgrund der allgemeinen Marktentwicklung enttäuschen. Wir erleben zudem aktuell, wie schwer es ist, das Vertrauen von Kunden zurückzugewinnen, wenn es darum geht, deren Gelder wieder stärker in risikoreichere Assets zu investieren. In der Hülle einer Fondspolice stellt sich diese Problematik in deutlich geringerem Maße, weil die Kunden die Versicherung als einen längerfristigen Sparvorgang betrachten und deshalb sehr viel eher bereit sind, eine Durststrecke durchzustehen. Allein aus diesem Grund sehe ich für ein solches Konzept, wie wir es als Partner kreiert haben, langfristig in Deutschland hervorragende Chancen.

**Andererseits lässt sich beobachten, dass gerade auf Produktgeberseite sowohl im Versicherungs- wie auch im Investmentmarkt eine Tendenz zu einfachen, standardisierten Lösungen mit wenigen festen Portfolios oder vermögensverwaltenden Fonds besteht. Wie verträgt sich das mit einer eher komplexen Lösung, wie Sie sie mit der Kooperation zwischen Skandia und MFX fahren?**

*Schrögenauer:* Auch diese Entwicklung hat ja einen Grund: Viele Makler



**„Bei ablaufenden Lebensversicherungen liegt die Wiederanlagequote im eigenen Haus bei lediglich sieben Prozent.“**

**Hermann Schrögenauer,**  
Skandia Lebensversicherung

greifen zu Standardlösungen, um sich zweier Dinge zu entledigen: einem erhöhten Beraterisiko einerseits und einer ausufernden Bürokratie andererseits. Mit unserer Kooperation zeigen wir, dass Service am Kunden und Handhabbarkeit der Verwaltung von Verträgen durchaus kein Widerspruch sein müssen. Wir wollen keineswegs die Komplexität für den Makler erhöhen, im Gegenteil: Erst durch die Einbindung in die MFX-Plattform kann der Vermittler seinem Policenkunden einen Service bieten, wie es ihn normalerweise



Hartmut Petersmann (Bankhaus Metzler, I.) und Hermann Schrögenauer (Skandia, 2. v. l.) im Gespräch mit FONDS professionell

weise nur in der Investmentwelt gibt. Durch eine erhöhte Transparenz und entsprechende regelmäßige Reportings ist er einfach näher dran am Kunden – für den Bereich der fondsgebundenen Police aus meiner Sicht etwas vollkommen Neues, und das bei einer vergleichsweise geringen Abschlussgebühr und einer relativ hohen Bestandsprovision.

*Petersmann:* Außerdem wird der Kunde so etwas wie eine Servicegebühr viel eher akzeptieren, wenn er sieht, dass eine tatsächliche Betreuung durch den Makler stattfindet und sein Vermittler nach dem Abschluss nicht erst wieder auftaucht, wenn ein Schadensfall eingetreten ist oder die Police zur Fälligkeit ansteht. Nicht zu vergessen der steuerliche Vorteil, der sich damit für den Kunden erzielen lässt, da Erträge innerhalb der Police trotz der Möglichkeit zur aktiven Umschichtung des gesamten Portfolios steuerfrei vereinnahmt werden können. Außerdem unterliegen bei Auszahlung aus ablaufenden Verträgen nur 50 Prozent der Erträge der Besteuerung – und das meist zu einem Zeitpunkt, da der Kunde sich aufgrund seines Alters ohnehin in einer Phase mit niedrigerem Steuersatz befindet.

**Dennoch stellt sich natürlich die Frage, ob sich Ihre Kooperation vor dem Hintergrund der in letzter Zeit diskutierten steuerlichen Gleichstellung von Altersvorsorgesparen im Versicherungs- wie auch im Fondsmantel nicht als Flop erweisen wird.**

*Petersmann:* Wenn es tatsächlich zu einer solchen Gleichstellung kommen sollte, dann wäre das natürlich ein Riesenschritt für die Fondsbranche. Bevor allerdings schon jetzt weit im Vorfeld aufgekommene Fragen nach der maximal zulässigen Aktienquote in solchen Portfolios oder die Diskussion um eine mögliche Diskontierung der Abschlussprovision in einem solchen Produkt geklärt sind, dürfte noch einige Zeit ins Land gehen. So schön die Vorschläge zu einer solchen Gleichstellung in einer Idealvorstellung sind, so erfolglos wird das Ganze meiner Meinung nach in der Praxis sein, wenn es überhaupt dazu kommen sollte.

**Wir danken für das Gespräch.**