

AssCompact-Roundtable: Die Zukunft des Investmentvertriebs

Der Vertrieb von Investmentprodukten hat sich unter anderem durch Regulierungen massiv verändert. Nun stehen erneut drastische Änderungen bevor – vom Garantieverbot in der bAV über IDD bis zum Investmentsteuergesetz. Welche Chancen und Herausforderungen bietet das für Makler und Berater? Und wie wollen Versicherer und Investmentgesellschaften darauf reagieren? Die Antworten darauf liefert der „Kongress Investment“ auf der DKM 2017 am 25.10.2017 – und der große AssCompact-Roundtable zur Zukunft des Investmentvertriebs.

Herr Spielberger, der anhaltende Niedrigzins macht Millionen Deutschen Sparern und auch Ihren Beratern zu schaffen. Sind kapitalmarktnahe Produkte wie vermögensverwaltende Fonds oder auch Fondspolizen in der heutigen Welt wichtiger denn je?

Jörg Spielberger Es war jedenfalls noch nie so offensichtlich, dass eine sinnvolle Altersvorsorge ohne Investmentprodukte nicht mehr geht, wenn man im Alter den Lebensstandard halten will. Die Leitzinsen und damit die Renditen vermeintlich sicherer Anlagen sind historisch niedrig, und daran wird sich auch so schnell nichts ändern.

Sascha Bassir Ich schließe mich Herrn Spielberger voll an. Die Vorzeichen für die fondsgebundene Altersvorsorge sind äußerst günstig. Die Fondspolizen waren bezüglich der Flexibilität noch nie so ausgereift wie derzeit. Die Basler hat ihre FondsRente ganz eng an den Kundenerwartungen nach möglichst hohen Ablaufleistungen ausgerichtet. Das Potenzial ist also vorhanden. Von daher haben Berater beste Voraussetzungen. Die Vollkasko-Mentalität vieler Verbraucher steht jedoch im Widerspruch zu den eigenen Wünschen, möglichst viel Kapital herauszubekommen. Wer mit dieser Haltung derzeit an die Altersvorsorge herangeht, begibt sich geradewegs in die Nullzinsfalle.

Charles Neus Anhaltender Niedrigzins und Gesetzesänderungen sorgen vor allem in Deutschland für einen gigantischen Umdenkungs- und Umlenkungsprozess. Auf der einen Seite gibt es die Kunden, die auf ihre Sparguthaben und Tagesgeldkonten keine Verzinsung mehr bekommen. Auf der anderen Seite ist die Vermittlerlandschaft, die das alte Produktangebot wie kapitalbildende Lebensversicherungen und normale Rentenversicherungen nicht mehr anbieten kann. Für uns als Anbieter liegen hier massenhaft Chancen, die Produktwelt mit neuen, innovativen Lösungen zu versehen.

Ist es wirklich sicher, dass die Zinsen lange niedrig bleiben?

Spielberger Natürlich ist nichts zu 100% auszuschließen. Auch ein Donald Trump kann die Fakten aber nicht außer Acht lassen. Und faktisch sind viele Staaten nach wie vor stark überschuldet und der Spielraum für Zinserhöhungen dadurch stark beschränkt. Eine kleine Zinserhöhung ist dabei keineswegs eine Zinswende. Die Frage ist ohnehin vielmehr: Was sind die Alter-

nativen für Anleger? Mehrere Jahre mit negativen Realzinsen verbringen und so das Vermögen ab- statt aufzubauen. Was passiert denn zudem, wenn die Zinsen irgendwann steigen werden? Selbst dann können kapitalmarktnahe Produkte davon profitieren.

Dennoch bleibt der Anteil kapitalmarktnaher Produkte relativ niedrig ...

Thorsten C. Klingenmeier Bei den Zahlen muss man genau hinsehen. Im Bestand spielen fondsgebundene Versicherungen nur eine untergeordnete Rolle. Bei den heutigen Absatzzahlen sieht das jedoch anders aus. Die Zeit der klassischen Lebensversicherungen scheint vorbei zu sein. Die andauernde Niedrigzinsphase und regulatorische Vorschriften wie Solvency II lassen Versicherer von Garantien Abstand nehmen. Der Trend geht ganz klar in Richtung kapitalmarktorientierter Produkte – hier fühlen wir uns als Deutsche Asset Management sehr gut aufgestellt und sind im engen Austausch mit unseren Versicherungspartnern, um sie zu unterstützen.

Bernhard Rapp Diesen Trend können wir nur bestätigen. Canada Life profitiert stark davon, dass wir schon immer stark auf kapitalmarktnahe Lösungen gesetzt haben. Dank Produkten wie der Altersvorsorgelösung UWP haben wir das Neugeschäft allein von 2015 auf 2016 um 28% gesteigert und über 40.000 neue Kunden gewonnen. Bei der betrieblichen Altersvorsorge haben wir sogar um fast 40% zugelegt. Dabei hilft uns natürlich der Track Record von UWP von durchschnittlich 6% pro Jahr seit Auflegung trotz zwischenzeitlich turbulenter Marktphasen.

Viele Berater und vor allem Makler trauen sich aber nicht, sich mit den modernen Investment- oder kapitalmarktnahen Versicherungsprodukten zu beschäftigen. Welche Aspekte könnten sie davon überzeugen?

Martin Stenger Zwei Punkte sind dabei entscheidend: Wissen und Vertrauen. Viele Makler würden sie gerne stärker vermitteln, sind sich aber nicht sicher genug, weil ihnen vermeintlich das nötige Wissen fehlt. Die Gesellschaften haben auch die Verantwortung, den Maklern das nötige Wissen zu den Produkten zu verschaffen. Wenn das gelingt, wäre ein wichtiger Schritt geschafft, damit sie sich trotz der regulatorischen Hindernisse wieder stärker mit Kapitalmarktprodukten auseinandersetzen.

Bassir Basler setzt auf die Qualifizierung der Makler-Consultants. Aus diesem Grund haben wir den Außendienst der maklermanagement.ag komplett über ein halbes Jahr lang zu 34f-Anlageberatern auf IHK-Niveau ausgebildet. Die Fondskompetenz wurde sowohl fachlich als auch vertrieblich geschult. Die Abschlussprüfung haben dabei alle bestanden. Mit der erworbenen Anlagekompetenz ermutigen unsere Makler-Consultants ihre Vertriebspartner, sich mit modernen Vorsorgelösungen intensiver zu beschäftigen. Denn Kompetenz schafft Sicherheit.

Stenger Anleger müssen sich nicht mehr nur die Frage stellen, wie viel sie im Monat zur Seite legen können oder wollen, sondern wie sie ihr Anlageziel im heutigen Umfeld erreichen können. In Zeiten von Renditen von 6, 7 oder gar 8% auf sichere Anlagen wie Bundesanleihen war es für die meisten Menschen in der Tat nicht notwendig, ins Risiko zu gehen. Heute sind die Renditen dafür selbst absolut teilweise im negativen Bereich.

Neus Die große Herausforderung liegt im bedingt vorhandenen Kenntnisstand der Vermittlerlandschaft. Das ist keine Kritik als solche, sondern eine Feststellung. Hier sind wir gefordert. Und obwohl wir aus der Vermittlerlandschaft schon erste positive Ansätze sehen, gibt es noch großen Nachholbedarf an Aus- und Weiterbildungsseminaren.

Volkmar Müller Der Markt für Kapitalanlagen wie zum Beispiel geschlossene alternative Investmentfonds (AIFs) die über das KAGB gesetzlich geregelt werden – wie auch die offenen Investmentvermögen –, entwickelt sich sehr positiv. Die Ansprüche seitens der Gesetzgebung an die Anbieter solcher Produkte sind sehr hoch. Fachkompetenz im Management und Berichts- und Transparenzpflichten sorgen für Offenheit und Vertrauen von Beratern und Kunden. Allerdings ist es für Berater aus dem Versicherungsbereich nicht möglich, solche AIFs zu verkaufen. Die Voraussetzung dafür ist eine Zulassung nach dem § 34f oder eine Haftungsübernahme eines Instituts.

Wenn es schwierig ist, Berater von defensiven Produkten zu überzeugen: Wie überzeugt man sie dann von AIFs?

Müller Es geht in erster Linie nicht ums „Überzeugen“, sondern darum, dass sich Berater grundsätzlich mit neuen Produkten beschäftigen wollen. Es geht um die Bereitschaft, sich fachlich mit Produkten und Anbietern auseinanderzusetzen. Es ist eine Tatsache, dass geschlossene Fonds der Vergangenheit sehr wenig mit regulierten AIFs zu tun haben. Ein weiterer Faktor ist, dass immer mehr Berater kein Single-Produkt verkaufen, sondern eine Finanz- oder Anlagestrategie – diese setzt aber voraus, dass der Berater Zugriff auf neue und innovative Produkte hat. Die Deutsche Finance Group bietet Beratern – auch speziell aus der Versicherungsbranche – Möglichkeiten, Produkte über Meetings und Veranstaltungen kennenzulernen. Zudem bieten wir über unser von der BaFin zugelassenes und beaufsichtigtes Finanzdienstleistungsinstitut die Chance einer haftungsfreien Anlageberatung und Vermittlung von alternativen Investmentfonds.

Nicht nur Zinsen, sondern auch die Regulierung ändert die Spielregeln der Anlageberatung. Anfang 2018 stehen erneut wichtige Änderungen an, wie etwa das bAV-Garantieverbot ...

Stenger Das Betriebsrentenstärkungsgesetz macht den Weg frei für die reine Beitragszusage im Rahmen des Sozialpartnermodells. Die detaillierte Umsetzung in den Tarifverträgen und ihre Folgen muss man natürlich noch abwarten. Viel wichtiger ist aber, dass das Gesetz mit dem Verzicht auf Garantien einen Paradigmenwechsel darstellt. Es ist ein Bruch mit der rund 50 Jahre alten Praxis der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland. Dass ausgerechnet ein SPD-Ministerium ►



AssCompact, funds excellence und Vertreter der Investment- und Versicherungsgesellschaften diskutierten in Frankfurt die Zukunft des Vertriebs moderner Altersvorsorgeprodukte.

den Abschied von Garantien in der betrieblichen Altersvorsorge beschließt, war nicht zu erwarten. Umso deutlicher ist das Signal an die Sparer, dass ein Umdenken einsetzen muss. Garantien bieten heute keine Sicherheit mehr.

Klingenmeier Der 01.01.2018 ist ein sehr wichtiges Datum für die deutsche Investment- und Versicherungsbranche. Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz, der IDD und dem Investmentsteuergesetz sowie zusätzlich zum 03.01.2018 MiFID 2 werden die Spielregeln im Vertrieb von Vorsorgeprodukten entscheidend verändert. Das spüren wir bereits jetzt und nicht zuletzt auch in den Gesprächen mit den Versicherungsgesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten.

Rapp Dennoch wird es zum Jahreswechsel keinen sofortigen Boom geben. Die großen rechtlichen Veränderungen erfordern erhebliche Änderungen im Beratungsalltag und vor allem in der Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften und den Maklern. Das geht nicht von heute auf morgen.

Brauchen Investmentgesellschaften ohne Garantien überhaupt noch die Versicherer oder wäre es nicht sinnvoller, selbst bAV-Produkte aufzulegen?

Klingenmeier Die Deutsche Asset Management arbeitet bei Altersvorsorgeprodukten mit 19 der 20 größten Versicherer in Deutschland zusammen. Wir wären nicht gut beraten, wenn wir nicht versuchen würden, diese bestehenden Kooperationen zu nutzen. Versicherungsmakler haben dank der Zusammenarbeit bei Gewerbeversicherungen in der Regel bereits gute Kontakte zu Unternehmen. Ihnen sollte es dadurch leichter fallen, auch bei der bAV Gehör zu finden. Wir konzentrieren uns lieber darauf, wie wir den Versicherern die passenden Produkte anbieten, als ihnen das Wasser abzugraben.

Neus Ich bin nach wie vor der Meinung, dass Versicherer und Investment-Manager bei der Altersvorsorge enger zusammenarbeiten sollen. Strategische Partnerschaften, bei denen beide ihre jeweiligen Expertisen – Risiko und Sicherheit – kombinieren, sehe ich als unsere Hauptaufgabe.

In welchem Bereich dürfte das Garantieverbot besonders deutliche Folgen haben?

Klaus-Dieter Erdmann Das Garantieverbot macht die bAV vor allem für kleine und mittlere Unternehmen deutlich attraktiver. Bisher müssen sie im Zweifel für die gegebenen Garantien geradestehen. Das ist vor allem für kleinere Unternehmer ein abschreckender Faktor. Dieses Risiko fällt durch das Garantieverbot ab nächstem Jahr weg. Das erleichtert für Makler bei mittelständischen Unternehmern erheblich den Einstieg in die betriebliche Vorsorge.

Inwiefern wird sich auch die Anlageberatung insgesamt zukünftig ändern?

Spielberger Es wird noch mehr darum gehen, passende Gesamtlösungen für den Kunden zu finden, als einzelne Produkte zu verkaufen. Die Hauptaufgabe des Beraters ist die individuelle Analyse des Kundenbedarfs. Welche Risiken kann und will er in Kauf nehmen? Welche Renditeerwartungen hat er? Welche Ziele verfolgt er? Diese Fragen rücken noch stärker ins Zentrum der Kundengespräche. Die Zielerreichung wird insbesondere auch vor dem Hintergrund der IDD in den Fokus rücken.

Sind Makler im Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten also wichtiger denn je? Das genaue Risikoprofil des Kunden können die Gesellschaften schließlich schwer selbst richtig einschätzen ...

Rapp Dem kann man, denke ich, nicht widersprechen. Wir als Anbieter sind daher gefordert, intensiv mit den Maklern zusammenzuarbeiten. Viele Makler wollen sich informieren. Diesem Bedarf müssen die Anbieter gerecht werden.

Stenger Genau das stellen wir auch bei Fidelity fest und suchen daher gezielt den Kontakt zu Maklern – ob auf Roadshows, in Webinaren oder auch auf Fachveranstaltungen wie etwa dem Kongress Investment der DKM 2017. Zuletzt hatten wir zum Beispiel ein Webinar zum Thema IDD und ihren Folgen für den Vertrieb, bei dem die Leitungen ge- glüht haben wie noch nie. Auch das Interesse an Veranstaltungen zu unseren Investment- und Multi-Asset-Lösungen wie zum Beispiel den SMART Fonds ist riesig. Das belegt ganz eindeutig, dass das Interesse der Makler an Investmentlösungen groß ist.



Klaus-Dieter Erdmann



Thorsten C. Klingenmeier



Volkmar Müller



Bernhard Rapp

Bassir Das sehe ich genauso. Makler übernehmen eine zentrale Rolle im Vertrieb von Altersvorsorgelösungen. Die zentrale Aufgabe der Anbieter ist es, den Maklerservice schnell und unkompliziert zu organisieren und für eine hohe Produktqualität zu sorgen.

Welche Rolle spielt bei dieser Umstellung die nicht gerade junge Altersstruktur innerhalb der deutschen Makler- und Beraterlandschaft?

Erdmann Dieser Punkt spielt natürlich eine Rolle. Nicht jeder wird die Umstellung mitmachen. Vor allem wenn er in wenigen Jahren selbst in Rente geht, wird er sich überlegen, ob er seinen gesamten Beratungsprozess noch einmal umstellt.

Neus Die Altersstruktur ist mit durchschnittlich 49,5 Jahren nicht gerade jung. Das Alter reicht aber meist nicht, um alles beim Alten zu lassen. Meistens ist zudem auch das Durchschnittsalter der Kunden um die 50 Jahre. Und gerade hier sehe ich ein enormes Potenzial. Die „Best Ager“ der Generation 50Plus haben es in sich: Sie fühlen sich wie 35, haben die größten Investitionen hinter sich, in der Regel noch 30 bis 35 Jahre vor sich liegen. Und sie haben Geld und wollen in Sachen Anlage- und Verrentungsphase beraten werden.

Wenn die Garantiepflcht der BAV wegfällt, wäre dann nicht gleich ein klassischer Sparplan die bessere Option als eine Fondspolice?

Stenger Auch hier gibt es nicht Schwarz oder Weiß. Beide Modelle haben ihre jeweiligen Vor- und Nachteile. Für den einen passt der Sparplan besser, für den anderen die Fondspolice. Bei letzterer kann der Kunde zum Beispiel oft kostenlos zwischen den verfügbaren Fonds wechseln.

Zudem können sie steuerlich attraktiver sein, weil dank der Entgeltumwandlung in der Ansparphase Steuern und Sozialabgaben gespart werden, und bieten im Gegensatz zum Sparplan die Möglichkeit einer lebenslangen monatlichen Rente. Ein Sparplan ist dafür in der Sparphase noch flexibler. Es kommt also auch hier auf die individuelle Situation, auf das Bedürfnis des Kunden an.



Jörg Spielberger



Martin Stenger

DKM-Kongress Investment

Weitere nützliche Informationen zur Zukunft des Investmentvertriebs gibt es auf dem Kongress Investment auf der DKM 2017.

Der von funds excellence organisierte Kongress findet am 25.10.2017 in Halle 4 statt.

Die Chancen und Herausforderungen des Vertriebs von Investmentprodukten sowie die Unterschiede zwischen den Produkten sind auch wichtige Themen der DKM 2017, insbesondere innerhalb des von funds excellence organisierten Kongress Investment. Was erwartet die Besucher in dem Fachkongress?

Erdmann Im Endeffekt all das, was hier besprochen wurde: Wir geben einen Ausblick auf die anstehenden Veränderungen und wollen Produkte erklären, Vorbehalte abbauen sowie Möglichkeiten und Chancen im aktuellen Umfeld aufzeigen. All dies in Einzelvorträgen oder hochkarätig besetzten Panels, bei denen immer auch viel Raum für Austausch und Fragen geboten ist. Bei den Ausstellern im Themenpark können sich Besucher dann direkt vor Ort über neue Investment- und Vorsorgelösungen informieren. So wollen wir Makler und Finanzberater gezielt auf das Zusammenwachsen von Versicherungs- und Investmentbranche – das nun auch regulatorisch begünstigt wird – vorbereiten. Interessierte Teilnehmer können uns gerne auch vorab ihre Fragen und Anregungen zukommen lassen. ■

AssCompact-Investment-Roundtable – die Teilnehmer:

Sascha Bassir, Vertriebsvorstand der Basler maklermanagement.ag (ohne Bild),
Klaus-Dieter Erdmann, Geschäftsführer von funds excellence,
Thorsten C. Klingenteiler, Senior Relationship Manager Versicherungen von Deutsche AM,
Volkmar Müller, Managing Director der Deutsche Finance Group,
Charles Neus, Direktor von Schroder Investment Management (ohne Bild),
Bernhard Rapp, Stellvertretender Deutschlandchef von Canada Life,
Jörg Spielberger, Head of Sales Insurances & IFA bei Franklin Templeton,
Martin Stenger, Leiter Vertrieb IFA/Versicherungen von Fidelity