

„Augen auf beim Garantie-Einkauf!“

Normalerweise gehört diese Rubrik immer einer herausragenden Vertriebsidee der Patriarch-Kunden, die dem Patriarch-Vertriebsteam aufgefallen ist. In dieser unserer 26. Ausgabe meldet sich aus aktuellem Anlass erstmal Patriarch Geschäftsführer Dirk Fischer an dieser Stelle mit einem persönlichen Anliegen bei Ihnen.

Liebe Vertriebspartnerinnen, liebe Vertriebspartner,

ich erlaube mir heute Ihnen erstmals persönlich einen Vertriebstipp zuzurufen, denn eine aktuelle dramatische Nachricht hat mir dazu einfach keine Ruhe gelassen.

DWS liquidiert FlexPension Garantiefonds-Serie

Am 22.7.19 verkündete die DWS, dass sie am 12.11. diesen Jahres ihre komplette FlexPension Garantiefonds-Familie zum jeweiligen Garantiewert liquidieren wird. Wir reden hier von den Fonds DWS FlexPension II 2026 – 2034 und einem Anlagevolumen von 2,6 Milliarden Euro! Nur zur Erinnerung und richtigen Einordnung: Im November 2016 wurden bereits alle FlexPension Fonds mit Laufzeiten bis 2025 ebenfalls liquidiert. Damals sogar ein Volumen von 5,8 Milliarden Euro! Die DWS als Garantiegeberin schoss damals satte 7 Millionen nach, um ihr Garantieverprechen zu halten.

Diese Fonds waren jahrelang absolute vertriebliche Lieblinge in Millionen von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen bei diversesten Versicherungsanbietern. Denn schließlich schreit der Durchschnittsdeutsche ja immer geradezu nach Garantien, die er hier anscheinend in besonders innovativer Form geboten bekam. Die Story war ja auch leicht zu verkaufen und hörte sich einfach beinahe zu fantastisch an, sodass sich problemlos viele Altersvorsorgesparer dafür begeistern ließen.

Um eines vorweg zu nehmen, es geht mir hier um keinerlei Kritik am aktuellen Vorgehen der DWS. Dieser Schritt ist absolut richtig und ALTERNATIVLOS. Allenfalls kommt diese finale Maßnahme einfach nur viel zu spät, da das Marktumfeld ja schon lange keine anderen Schlüsse mehr zuließ.

Die Lehren aus dem DWS-Desaster

Mir geht es hier um andere Punkte. Nämlich die Lehren, die wir vertrieblich aus so einer Situation ziehen können. Denn das Altersvorsorgegeschäft wird ja eindeutig auch zukünftig ein Hauptgeschäftsfeld bleiben. Zum einen wäre da die immer bleibende Frage, ob es

wirklich sinnvoll und zwingend notwendig ist, eine oftmals teure Garantiekomponente in einen Versicherungsvertrag einzubauen, wenn dies der Gesetzgeber (wie z.B. bei Riester-Verträgen) oder ein ängstlicher Arbeitgeber (wie z.B. im Rahmen der Direktversicherung) nicht zwingend erfordert? Die Antwort der Patriarch hierzu liegt seit Jahren eindeutig auf dem Tisch – **Nein, definitiv nicht**. Übrigens anscheinend auch eine Erkenntnis, die nun final auch die DWS gewonnen hat, denn am selben Tag der Veröffentlichung der DWS FlexPension Liquidation lädt man dort parallel zum Vortrag von Klaus Kaldemorgen auf der DKM-Messe ein, welcher als Vortragsthema empfiehlt: „Altersvorsorge ohne Garantien“. Hierzu können Sie sich am besten selbst Ihre Meinung bilden.

Dennoch werden wir trotz aller Bemühungen die Masse der Deutschen nicht dazu bekommen, bei ihrer Altersvorsorge auf eine Garantie zu verzichten. Damit kommen wir zu meinem zweiten Punkt. Jeder Berater muss sich bei Einbau einer Garantiekomponente in einem Versicherungsvertrag mehr denn je Gedanken dazu machen, welchem Garantiesystem er dazu auf Dauer für seine Kunden vertraut. Kommen wir dazu zur FlexPension-Systematik zurück. Jeder verantwortungsbewusste Berater wusste, dass das Risiko in einem „Cash-Lock“ liegt (also grob gesagt, dass die Rentenpositionen in den Fonds so festgefahren sind, dass man nicht mehr nachhaltig in den performance-stärkeren Aktienbereich zurückkommt). Daher auch nochmal – richtig, dass die DWS jetzt bei Eintreten dieser Situation die Reißleine für die Kunden zieht.

War das Risiko eines „Cash-Locks“ bei Abschluss wahrscheinlich? Definitiv nicht. War die Möglichkeit eines solchen Risikos aber bekannt und die Auswirkungen bei Eintreten eines solchen Szenarios klar? Definitiv ja. Gab es also kein besseres / alternatives Garantiesystem? Wenn ja, welche Risiken wären dort einzugehen gewesen? Lassen Sie uns dies nachfolgend näher anschauen – denn genau an diesem Punkt sind wir als Berater in der Sorgfaltspflicht für unsere Kunden.

Alternative Garantiesysteme

Sie könnten natürlich alternativ eine **klassische Deckungsstockversicherung** bei einem der wenigen Versicherer abschließen, welcher diese noch im Programm hat, und sich 0,9% p.a. Garantiezins sichern. Nach Versicherungskosten ein sicheres Minusgeschäft, somit wohl keine Alternative.



Ebenso könnten Sie eine der zahlreichen Optionen von Versicherern mit **Brutbeitragsgarantie** des Assekuranzunternehmens wählen. Hier sind Sie natürlich von der Stabilität des Versicherungsunternehmens abhängig. Die höchste Sicherheit bietet hier wohl, sich einem der beiden einzigen systemrelevanten Versicherer, die in Deutschland tätig sind, anzuvertrauen und die international als „too big to fail“ auserkoren wurden, der Allianz oder der AXA. Damit sollte man das Ausfallrisiko maximal gebannt haben. Die Renditekomponente der beiden Häuser wird ja über sogenannte Indexpartizipationen gespeist. Deren Grundlage ist mathematisch sauber nachvollziehbar und somit vom Risiko beherrschbar. Stark vereinfacht gesagt, verspielt der Anleger in einem schlechten Börsenjahr des hinterlegten Index einfach seine Deckungsstockjahresrendite (von aktuell ca. 2,9%) als Optionsprämie oder partizipiert in einem guten Börsenjahr des hinterlegten Index von einer überproportionalen Aktienrendite über seine Option. Ein verständliches Risiko-/Renditeprofil, welches bei Abschluss klar auf der Hand liegt. Wir bei der Patriarch setzen hier ja seit Jahren für Sie auf die A&A Relax Rente mit ihren drei Modell-Ausprägungen.

Oder Sie wählen eine „indirekte Absicherungskomponente“ über **Bausteine des Fondsuniversums des favorisierten Versicherers**, die über integrierte Risikobegrenzungen verfügen. Hier mal namentlich und beispielhaft die „Trend 200-Strategien“ genannt (im Altersvorsorgegeschäft nur exklusiv über die A&A Tarifwelt investierbar). Was sind hier die im Vorfeld abzuwägenden Risiken? Zum einen gibt es hier keine harte Garantie, sondern zwischenzeitliche Verlustjahre (wie z.B. 2018) sind möglich. Zum anderen kann die Systematik auch einmal ein Fehlsignal liefern, wo die Positionierung der Assets im Nachgang vielleicht optimaler hätte sein können. Beides auch selten und wenig wahrscheinlich, aber eindeutig möglich.

„Man hat es doch nicht vorher wissen können ...“

Damit zu meiner ersten klaren Botschaft an Sie. Der Altersvorsorgemarkt in Deutschland ist weiterhin gigantisch groß und der Bedarf riesig. Dennoch werden die meisten Kunden wider besseren Rates Garantiekomponenten einfordern. Hier zeigt uns das Beispiel FlexPension-Fonds ganz deutlich wie groß hier die Verantwortung beim Berater ist, die „Garantievariante“ zu finden, welcher er mit allen positiven, wie negativen Facetten langfristig sein Vertrauen schenkt. Denn eines (auch bei den betroffenen FlexPension-Verträgen) gilt in diesem Segment definitiv nicht – die Aussage, dass man es im Falle eines unwahrscheinlichen oder negativen Verlaufes nicht vorher hätte besser wissen können! Daher genau überlegen, was das richtige System für Sie und Ihre Kunden ist.

DIRK FISCHER



Geschäftsführer

Patriarch Multi-Manager GmbH

„Ist doch gar nicht so schlimm, ist doch nichts Dramatisches passiert...“

Abschließend möchte ich noch einmal dafür sensibilisieren, wie verheerend eine Fehlentscheidung für einen Kunden in diesem Segment sein kann. Denn allzu häufig begegnen mir aktuell die Stimmen, dass doch im Fall der DWS FlexPension Fonds nichts Spektakuläres passiert wäre. Die Anleger hätten doch keinen Kapitalverlust erlitten.

Es tut mir sehr leid, aber das sehe ich völlig anders. Schließlich ist das höchste Gut, welches ein Altersvorsorgesparer zur Verfügung hat, der Faktor Zeit und der damit verbundene Zinseszinsseffekt über die jahrelang erwirtschaftete Rendite. Eine einmalige falsche Entscheidung, kostet hier über die Jahre enormes Kapital, welches der Investor später nicht mehr reinholen kann, wie die folgende Grafik zeigt.

Ich habe in dieser simplen Darstellung mal den DWS FlexPension Fonds (2027), welcher möglichst zeitlich parallel mit der Einführung der Trend 200-Strategie in die A&A-Tarifwelt aufgelegt wurde (mit der ich hier vergleiche), ausgewählt und eine schlichte Einmalbeitragspolice unterstellt, die heute bereits 7 Jahre Laufzeit hinter sich hätte. In dieser nur kurzen Zeit ergibt sich bereits vor Policenspesen und nach Fondsspesen die 2,5 fache Rendite oder eine Gesamtrenditedifferenz von satten 25%. Und wir alle wissen – zur Altersvorsorge gibt es keine zweite Chance! Sind erst einmal, wie hier dargestellt, 7 Jahre unglücklich verlaufen, kommen diese nicht mehr zurück. By the way zeigt die Grafik ziemlich deutlich den Stillstand beim DWS FlexPension-Modell seit bereits gut 5 Jahren. Vielleicht verstehen Sie nun meine Aussage noch besser, dass die Entscheidung der DWS richtig, aber deutlich zu spät, ist.

Fazit

Es würde mich freuen, wenn Sie mein kleiner Vertriebstipp „Augen auf beim Garantie-Einkauf“ noch ein wenig mehr als zuvor für Ihre große Verantwortung in diesem bedeutenden Wachstumssegment der Kundenberatung sensibilisiert hat. Treffen Sie Ihre Entscheidungen hier gut abgewogen und zukunftsorientiert. Ihre Kunden werden es Ihnen definitiv danken.

Ihr

Dirk Fischer

