

„Sparen einmal anders denken!“

Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter von Canada Life in Deutschland

Seit Markteintritt in Deutschland setzt Canada Life auf Fondspolicen. Renditeorientierte Vorsorge mit und ohne Garantie steht bei dem Versicherer auch weiterhin im Fokus. Ein Gespräch über den Fondspolicen-Markt und die Vorsorgeperspektiven der Kunden.

Der Fondspolicen-Markt hat sich sehr positiv entwickelt: Laut GDV stellen Produkte mit alternativen Garantiekonzepten schon knapp die Hälfte aller Neuverträge. Herr Drews, ist das für Sie so was wie die Bestätigung des Canada-Life-Kurses?

Absolut. Diese Zahlen zeigen ganz klar, dass wir von Beginn an mit unserem Fokus auf renditeorientierte Vorsorge richtig lagen. Auch als die Argumentation nach der Finanzkrise schwerer war, sind wir aus Überzeugung und mit Hartnäckigkeit unserem Kurs treu geblieben. Und: Das hat sich nicht nur für unsere Kunden ausgezahlt, sondern auch für uns. Auch letztes Jahr konnten wir erneut wachsen – vier Jahre stabiles Wachstum in Folge. Im Vergleich dazu war das Lebensversicherungsgeschäft im Markt rückläufig.

Aber zeigt der Boom bei neuen Garantieprodukten nicht auch, dass Ihre Mitbewerber hier sehr aktiv geworden sind?

Klar zeigt es die Aktivität – die Motivation unserer deutschen Wettbewerber dürfte aber in den meisten Fällen weniger aus echter Überzeugung, sondern vielmehr aus ökonomischer Notwendigkeit kommen. Dennoch sehen wir den generellen Richtungswechsel positiv – nach dem Motto „die Flut hebt alle Boote“ profitieren wir hier zusätzlich von der insgesamt steigenden Akzeptanz. Eine

„Eine veränderte Vorsorgelandschaft ermuntert die Menschen schließlich, Sparen einmal anders zu denken und sich näher mit der Kapitalmarktlage und passenden Lösungen auseinanderzusetzen.“

veränderte Vorsorgelandschaft ermuntert die Menschen schließlich, Sparen einmal anders zu denken und sich näher mit der Kapitalmarktlage und passenden Lösungen auseinanderzusetzen.

Zudem bleiben wir ja bei unseren Alleinstellungsmerkmalen. Eine sogenannte „Neue Klassik“ hat wenig mit unserem Angebot gemein: Mit ihrer Deckungsstock-Bindung ist sie oft noch stark an der klassischen Rentenversicherung ausgerichtet. Hybridprodukte schichten bei Marktschwankungen aus renditeorientierten Anlagen in sicherheitsorientierte um. So haben Kunden weniger davon, wenn es an den Märkten wieder aufwärts geht. Und auch bei Indexpolicen profitieren Kunden nicht voll von den Chancen der Börse, da Caps oder Quoten dies zugunsten einer Garantie begrenzen. Von diesen Modellen unterscheiden wir uns dann doch erheblich – wir haben ein

ausgewogenes Konzept, setzen auf langfristigen Anlageerfolg und kombinieren bei Bedarf Garantien dazu.

Was macht Canada Life denn ganz anders?

Mit unseren Altersvorsorgelösungen können Kunden viel besser von den Renditechancen der Märkte profitieren. Wir sind konsequent beim Thema Aktien – und wir haben Erfahrung damit. Deutsche Lebensversicherer tasten sich erst langsam an neue Formen der Vorsorge heran. Im Gegensatz dazu besitzen wir nicht nur unsere 18 Jahre Markterfahrung in Deutschland, wir bringen auch das internationale Know-how der Great-West Life-Gruppe ein, zu der Canada Life ja gehört. In der angelsächsischen Welt nutzen die Menschen das Potenzial der Aktienmärkte schon lange mit Erfolg für die Altersvorsorge. Genau das ermöglichen wir unseren Kunden in Deutschland auch.

Kürzlich gab es an den Börsen eine Marktkorrektur. Erfahrungsgemäß macht dies Kunden nervös. Was bedeutet die Korrektur also aus Kundensicht?

Korrekturen wird es an den Aktienmärkten immer wieder geben. Einen langfristig orientierten Anleger muss das aber gar nicht erschrecken. Die Altersvorsorgesparrer können von den Marktkorrekturen sogar profitieren: Man kauft günstiger für sein Altersvorsorgekonto ein und erhält mehr Fondsanteile für den monatlichen Beitrag. Von den folgenden Wertsteigerungen profitiert man dann also doppelt: Man hat ja mehr Fondsanteile kaufen können. Diesen Effekt haben viele unserer Kunden nach der Finanzkrise

2008 erlebt. Unser Unitised-With-Profits- (UWP-)Fonds, der als Garantieelement in unseren GENERATION-Policen zur Verfügung steht, hat seit 2004 durchschnittlich pro Jahr über 6% Rendite erwirtschaftet. Und in diesem Zeitraum stecken die Jahre der Finanzkrise! So profitabel kann schon ein mittelfristiger Anlagehorizont sein.

Kunden könnten aber auch den direkten Weg gehen und in Fonds investieren. Warum also der Weg über eine Rentenversicherung?

Versicherungen sind der ideale Partner beim langfristigen Aufbau der Altersvorsorge. Ihr ganzes Geschäftsmodell ist auf langfristige Sicherheit ausgerichtet – lebenslang. Nur Versicherungslösungen bieten ein garantiert lebenslanges Einkommen – egal, wie alt man wird. Keiner kann Altersvorsorge besser gestalten als wir Lebensversicherer, davon bin ich zutiefst überzeugt.

Wie sehen Ihre renditeorientierten Angebote denn genauer aus?

Wir werfen zunächst mal all unsere Erfahrung und unser Know-how in die Waagschale: Wir verstehen uns als „The Home of Investment“. Das ist viel mehr als ein Tarif oder ein Produkt – es ist eine Philosophie, eine Strategie, an der wir unser Tun ausrichten. Die Beratung zwischen Makler und Kunde stellt für uns die Basis dar. Im nächsten Schritt kann dann das Investment des Kunden in den Fokus gerückt werden – entsprechend seinen individuellen Bedürfnissen. Es geht um nichts weniger, als einen wesentlichen Baustein zum lebenslangen Einkommen des Kunden zu schaffen. Um dieses Ziel bestmöglich zu erreichen, stellen wir das Investment des Kunden – den Aufbau des Altersvorsorgekapitals – in den Mittelpunkt.

Dafür stehen unseren Kunden drei Varianten, die auch kombiniert werden können, zur Verfügung: Investment-affine Kunden, die gern selbst mitwirken wollen, nutzen zum Beispiel gern die Einzelfondsauswahl, wo ihnen rund 30 Fonds offenstehen. Neben unseren hauseigenen Fondsmanagern Setanta, Canada Life Investments und Putnam bieten wir auch Fonds renom-

mierter Partner wie Carmignac Gestion, Flossbach und Storch oder Fidelity.

Kunden, die es bequemer angehen wollen, wählen mit dem Automatischen Portfolio Management (APM) eine Variante aus drei Anlageprofilen, je nach individueller Risikoneigung: dynamisch, ausgewogen oder auch sicherheitsorientiert.

Was ist mit der Garantie-, also der UWP-Variante?

Das ist die dritte Variante: Unseren Unitised-With-Profits- (UWP-)Fonds können Kunden als Garantiebaustein in ihre Auswahl einbetten – prozentual, ganz nach Wunsch. Sie können auch 100% UWP-Fonds wählen. Der Fonds bietet eine einmalige Verknüpfung von einem endfälligen Garantieelement und Investmentfonds, die sich in guten und weniger guten Tagen bestens bewährt hat. Der Garantiebaustein bietet sich zum Beispiel an, wenn Kunden zehn bis zwölf Jahre vor der Rente stehen. Für jüngere Leute lohnt sich meist eine stärkere Renditeausrichtung, da sie noch einen längeren Sparhorizont vor sich haben und alle Chancen der Wertentwicklung an den Kapitalmärkten mitnehmen sollten.

Welche Schwerpunkte bieten Ihre Fonds den Canada-Life-Kunden?

Unsere Fonds bilden die wichtigsten Anlageklassen und Regionen weltweit ab. Neben Aktienfonds, Mischfonds, Indexfonds sowie Renten- und Geldmarktfonds setzen wir vereinzelt auch thematische Schwerpunkte wie etwa Nachhaltigkeit oder Income.

Welche Tools stehen Kunden und Vermittlern offen, die sich mit dem Thema befassen möchten? Wie können sie sich informieren?

Unsere Website hält eine Fülle von Informationen für Interessenten bereit, zum Beispiel aktuelle Fondsstatistiken und Wertentwicklungen; auch kann man sich seine persönliche Fondsauswahl in der „Fondsübersicht – Einfach gute Fonds“ automatisch als PDF generieren lassen. Das Dokument enthält dann alles Wissenswerte und zeigt die Kombinationsmöglichkeiten auf, die wir bieten. Mit dem Portfolio-Generator stellt man sich ebenfalls ein individuelles Portfolio zusammen – selbstverständlich mit entsprechenden historischen Wertentwicklungen. Als guter Einstieg bietet sich auch unsere Vorsorge-App an, die mit spannenden Rechentools Lust auf die Lösungen von Canada Life macht. ■



Markus Drews

„Versicherungen sind der ideale Partner beim langfristigen Aufbau der Altersvorsorge. Ihr ganzes Geschäftsmodell ist auf langfristige Sicherheit ausgerichtet – lebenslang.“