

Nachhaltige Altersvorsorge zwischen Sicherheit und Performance

Interview mit Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Kann man nachhaltig für das Alter vorsorgen? Und wie steht es dabei mit Renditechancen und Sicherheit? Die Stuttgarter hat sich diesen Fragen gestellt und hat mit ihrem Produkt „GrüneRente“ eine Antwort parat.

Herr Klapper, welche Möglichkeiten haben Kunden, die für das Alter vorsorgen möchten und gleichzeitig darauf achten, dass ihr Geld umwelt- und sozialverträglich investiert wird?

Eine ganze Reihe an Möglichkeiten. Denn in den letzten Jahren hat sich bei Altersvorsorge-Produkten, die auch nachhaltige Aspekte berücksichtigen, einiges getan. Wir als Stuttgarter sind 2013 mit unserer GrüneRente als klassisches Produkt mit Garantiezins gestartet. Kurz danach haben wir die GrüneRente

„Selbstverständlich muss auch ein nachhaltiges Altersvorsorgeprodukt immer zu den Bedürfnissen der Kunden passen. Das bedeutet für die Altersvorsorge, dass ein solches Produkt Flexibilität und attraktive Renditechancen bieten sollte.“

auch um unsere fondsgebundenen Tarife mit und ohne Garantie erweitert. Je nachdem, ob Kunden lieber sicher oder chancenorientiert vorsorgen wollen,

finden sie hier die passende Lösung. Außerdem ist die GrüneRente in allen drei Schichten der Altersvorsorge möglich, sodass jeder Kunde auch die staatlichen Förderungen nutzen kann.

Wie viel Marktpotenzial haben Ihrer Meinung nach grüne Altersvorsorgelösungen?

Viele Kunden und Vermittler finden in ihrem Umfeld sehr wahrscheinlich Bereiche, in denen Nachhaltigkeit schon heute eine ganz wichtige Rolle spielt. Zum Beispiel achten viele Menschen beim Einkaufen bewusst auf Bio-Lebensmittel oder fair gehandelte Produkte. Oder Sie beziehen bewusst Öko-Strom.

„Wir gehen weiter von einem attraktiven Potenzial für „grüne“ Vorsorgelösungen aus. Denn das trifft die Wertvorstellungen einer äußerst attraktiven und kaufkräftigen Zielgruppe.“

Oder denken Sie an die vielen Menschen, die sich für soziale Projekte oder in Vereinen engagieren. Das sind alles Beispiele, an denen man er-

kennt, wie vielfältig das Thema Nachhaltigkeit ist. Auch bei der Altersvorsorge gewinnt es immer mehr an Bedeutung. Wir gehen weiter von einem attraktiven Potenzial für „grüne“ Vorsorgelösungen aus. Denn das trifft die Wertvorstellungen einer äußerst attraktiven und kaufkräftigen Zielgruppe – und diese Zielgruppe wird aus unserer Sicht immer größer.

Wann ist für Sie ein Altersvorsorgeprodukt nachhaltig?

Der Nachhaltigkeitsansatz sollte authentisch und in allen Facetten erkennbar sein. Es soll deutlich werden, was der Anbieter unter Nachhaltigkeit versteht und wie genau das im Produkt umgesetzt wird. Unsere nachhaltigen Kapitalanlagen im Deckungsstock lassen regelmäßig durch das unabhängige Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen, kurz INAF e. V., auf Nachhaltigkeit prüfen und veröffentlichen dazu jedes Jahr einen Anlagebericht.

Für unsere GrüneRente im fondsgebundenen Bereich bedeutet das, dass auch für die Verrentungsphase eine nachhaltige Lösung vorhanden ist. Denn in dieser Phase fließt das Kapital meistens vollständig in den Deckungsstock. Man kann aus unserer Sicht nur dann von einem nachhaltigen Produkt sprechen, wenn es dafür auch Kriterien gibt.

Ein weiteres Beispiel ist unser Hybrid-Produkt performance-safe. Dort setzen wir drei Anlagetöpfe – Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und freie Fonds – ein. Auch hier ist ein Produkt für uns nur dann „grün“, wenn in jedem der 3 Töpfe auch nachhaltig investiert wird. Deswegen haben wir – bislang als einziger Versicherer – einen grünen Wertsicherungsfonds, den C-QUADRAT Nachhaltigkeit Garant 80, im Einsatz. Im Deckungsstock investieren wir genau für unsere GrüneRente classic und bei den freien Fonds bieten wir eine breite Auswahl an nachhaltigen Fonds.

Und selbstverständlich muss auch ein nachhaltiges Altersvorsorgeprodukt immer zu den Bedürfnissen der Kunden passen. Das bedeutet für die Alters-

vorsorge, dass ein solches Produkt Flexibilität und attraktive Renditechancen bieten sollte.

Wie haben Sie die Anforderungen der Kunden nach Sicherheit einerseits und dem Wunsch nach Renditechancen andererseits umgesetzt?

Die GrüneRente gibt es in drei verschiedenen Anlagekonzepten: die klassische Variante classic, das 3-Topf-Hybrid performance-safe und die reine Fondspolice invest. Unser Produkt performance-safe ist derzeit am beliebtesten und bietet auch die größte Flexibilität hinsichtlich Rendite und Sicherheit. Dort kann dieses Verhältnis auch während der Vertragslaufzeit individuell angepasst werden.

Ist bei Hybrid-Variante performance-safe die Beitragsgarantie immer fest vorgeschrieben und kann das später nicht mehr geändert werden?

Hier muss man zwischen den Produkten differenzieren: Bei der RiesterRente und der Direktversicherung besteht nach wie vor eine 100%-ige Beitragsgarantie. Nur bei der BasisRente und in den Produkten ohne staatliche Förderung der dritten Schicht können die Kunden zwischen 10 und 80% Garantie wählen und diese auch nachträglich verändern. Gerade bei langlaufenden Verträgen kann eine individuelle Erhöhung oder Reduzierung des Garantieniveaus auch nach Vertragsabschluss die entscheidenden zusätzlichen Renditen für die Altersvorsorge erreichen.

Wie gehen Ihre Kunden mit dieser Flexibilität um, entscheiden sie sich eher für Sicherheit oder nutzen sie eher die Renditechancen?

Wie der Kunde sich im Einzelfall entscheidet, ist immer abhängig vom individuellen Sicherheitsbedürfnis und der entsprechenden Risikoneigung. Welche Möglichkeiten in der individuellen Situation am besten geeignet sind, sollte mit einem qualifizierten und unabhängigen Berater ermittelt werden. Wir stellen aber einen Trend hin zu geringeren Garantieprozentsätzen fest. Der dadurch höhere Anteil in den freien Fonds führt zu größeren Renditechancen für den Kunden.

Wir bieten auch weitere Funktionen, um das Verhältnis zwischen Rendite und Sicherheit im Lauf eines Vertrages einzustellen. Zum Beispiel sichern wir mit dem „Auto-Lock-in“ die bisher erzielten Gewinne und erhöhen so das garantierte Kapital. Für den Kunden geschieht dies kostenlos und automatisch. Deshalb muss er sich um den richtigen Zeitpunkt keinerlei Gedanken machen. Er muss lediglich bestimmen, ob er das Auto-Lock-in aktivieren möchte.

Wie kommt Ihre „GrüneRente“ denn beim Kunden an?

Die GrüneRente wird sehr gut angenommen. Die Anzahl der Verträge lag Ende 2017 bei knapp 9.000 Stück. Und wir erkennen, dass Kunden unsere fondsgebundenen Produkte immer stärker auch in der „grünen“ Variante nachfragen. Viele unserer Geschäftspartner berichten uns, dass das Thema Nachhaltigkeit in ihren Kundengesprächen immer wichtiger wird – vor allem in der betrieblichen Altersversorgung. Nachhaltigkeit und Altersvorsorge sind unserer Meinung nach große Zukunftsthemen.

Sind „grüne“ Versicherungen denn teurer als „normale“?

Nein. Bei unseren Produkten gelten für die GrüneRente und die normalen Tarife genau die gleichen Kostensätze und Überschussbeteiligungen. Bei den fondsgebundenen Tarifen spielt zusätzlich auch die Auswahl der Fonds eine Rolle. Hier sind wir breit aufgestellt: Der Kunde kann aus mehreren nachhaltigen Fonds wählen und dabei auch deren Kosten vergleichen. Die Bandbreite reicht von einem kostengünstigen nachhaltigen ETF bis hin zum professionell gemanagten grünen Portfolio „C-QUADRAT Stuttgarter GreenStars ESG“. Aber auch hier gilt: Nur ein unabhängiger Berater hilft jedem Kunden die beste Lösung zu finden. ■



Klaus-Peter Klapper

„Welche Möglichkeiten in der individuellen Situation am besten geeignet sind, sollte mit einem qualifizierten und unabhängigen Berater ermittelt werden. Wir stellen einen Trend hin zu geringeren Garantieprozentsätzen fest.“