

**Digitalisierung**

**Potenzial von Podcast nicht ausgeschöpft**

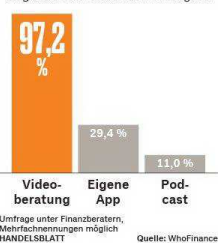
Köln. Podcasts sind beliebt. Rund 43 Prozent der Bundesbürger nutzen diese digitalen Audioangebote. Sieben Jahre zuvor waren es nur 14 Prozent, wie aus der Analyse der Arbeitsgemeinschaft Media-Analyse (agma) hervorgeht. Allerdings produzieren nur elf Prozent der Finanzberater einen Podcast, wie eine aktuelle Umfrage von WhoFinance unter Finanzberatern für das Handelsblatt zeigt.

„Podcasts bieten Finanzberatern die Chancen, einen großen Kreis von Interessenten anzusprechen und sich als kompetenter Ansprechpartner zu positionieren“, sagt Mustafa Behan, Gründer von WhoFinance. Mit einem Podcast könnten Finanzberater tief in ein Thema einsteigen und dabei auch externe Experten hinzuziehen. Sie können damit zum Beispiel auf spezielle Fragestellungen ihrer Zielgruppe, etwa von Lehrern oder Rechtsanwältinnen, eingehen und damit zeigen, dass sie deren Bedürfnisse und Wünsche verstehen.

Podcasts erhöhen die Sichtbarkeit von Finanzberatern im Netz und sind damit auch ein Weg, um neue Kunden zu gewinnen. Denn aus Zuhörern können Kunden werden. „Ein Podcast sollte aber kein Werbespot sein. Er sollte die kurze Aufmerksamkeitsspanne der Kunden nutzen, um Interesse zu wecken“, empfiehlt Behan. Um einen Podcast zu produzieren, braucht es nicht mehr als einen Computer oder ein Smartphone.

**Videoberatung viel genutzt**

Welche digitalen Instrumente nutzen Sie als Finanzberater? Angaben in Prozent der Befragten



Eine eigene App nutzen dagegen immerhin 29 Prozent der Finanzberater. Mit einem personalisierten Nachrichtenkanal können Finanzberater ihre Kunden über Nachrichten oder neue Angebote informieren und das zu jeder Zeit. Auf dieses Weise kann die Kundenbindung gestärkt werden.

Die Digitalisierung hat die Finanzberatung grundlegend verändert. Knapp vier Jahre nach Ausbruch der Pandemie hat sich die Videoberatung im Beratungsalltag fest etabliert. Mehr als 97 Prozent kommunizieren mit ihren Kunden mittlerweile per Videoberatung. Erfolgreich bleibt eine hybride Lösung aus digitaler Beratung gepaart mit der Möglichkeit, sich bei Bedarf persönlich zu treffen.

Dirk Wohleb



**Strategie**  
**Empathie bei Geldfragen zeigen**

Finanzberater sollten ihre Zielgruppe, ihre Produkte und ihr Leistungsversprechen genau definieren, um sich mit einem klaren Profil von der Konkurrenz zu unterscheiden.

Eine Anleitung in drei Schritten.

Dirk Wohleb Köln

Jennifer Brockerhoff aus Düsseldorf ist Finanzberaterin für nachhaltige Investments. Ihre Schwerpunkte liegen im Bereich Vermögensanlage, Altersvorsorge und Finanzanlagen. Sie überdenkt ihre Strategie regelmäßig. Seit diesem Jahr können ihre Kunden auch ein Finanzcoaching buchen. „Neben der normalen Finanzberatung biete ich eine individuelle, ergebnisoffene Begleitung von Personen bei beruflichen, privaten und unternehmerischen Finanzentscheidungen“, erklärt sie ihren Ansatz.

Auch eine Serviceberatung zählt zu ihren Dienstleistungen. „Viele Menschen haben bereits ausreichend Versicherungsverträge oder haben sich Finanzwissen angeeignet und möchten eine Zweitmeinung“, sagt sie. Zum Beispiel benötigen sie eine Prognose über ihr Einkommen im Ruhestand. Und was ist die Zielgruppe von Brockerhoff? „Vorwiegend Frauen jeden Alters.“

Finanzberater Marco Mahling aus München fokussiert sich auf Akademiker, die in der Regel zwischen 25 und 45 Jahre alt sind. „Meine Zielgruppe sucht Hilfe bei der Umsetzung der Arbeitskraftabsicherung, beim Wechsel in die private Krankenversicherung oder beim Erwerb einer Immobilie als Kapitalanlage.“ Er ist für seine Kunden jederzeit erreichbar. „Anfragen von Kunden zu Themen, die ich nicht als meine Stärken sehe, lagere ich an Kollegen aus“, erklärt Mahling.

Das Jahresende ist für Finanzberater ein Anlass, ihre Strategie zu überdenken. Gerade in einem Umfeld mit steigenden Zinsen. „Dabei geht es aber nicht darum, den schnellen Erfolg zu suchen, sondern Kunden umfassend zu begleiten und sie mit ihren Wünschen und Bedürfnissen ernst zu nehmen“, sagt Strategie- und Marketingexperte Hajo Riesenbeck, der bei der Beratungsgesellschaft McKinsey das weltweit Marketing verantwortet hat.

Viele Menschen müssen bei stark gestiegenen Zinsen die Pläne für den Kauf eines Hauses oder einer Wohn-

ung überdenken. „Kunden dabei empathisch zu begleiten und die Größe oder die Lage der Wunschimmobilie zu überdenken ist nur möglich, wenn Kunden ihrem Finanzberater vertrauen“, sagt Riesenbeck.

Überhaupt ändert sich nach der langen Niedrigzinsphase das Umfeld. Schließlich sorgen globale, politische und wirtschaftliche Unsicherheiten für Sorgen bei Anlegern. „2024 wird es für Anlageberater wichtig sein, ihren Kunden Sicherheit zu vermitteln und sich auf ihre Hauptaufgabe zu konzentrieren: persönliche Beratung und Finanzplanung“, sagt Moritz Schäfler, Head of Intermediated Retail Germany beim Investmenthaus Vanguard.

Dabei sollten Wünsche der Kunden im Vordergrund stehen. Doch erwarten sie von Finanzberatern? 89 Prozent der Finanzberater glauben, dass Kunden eine Beratung sowohl digital als auch persönlich wünschen. 40 Prozent geben an, dass Kunden eine stärkere Spezialisierung auf einzelne Zielgruppen erwarten. Nur rund ein Viertel aller Finanzberater geht davon aus, dass

Getty Images

**Nachhaltigkeitsabfrage**

**„Weltfremd und nicht umsetzbar“**

Finanzberater kritisieren die Vorgaben zur Beratung von Kunden als zu wenig transparent.

Stefan Terliesner Köln

Vernichtender können Stellungnahmen kaum ausfallen: „Die Vorgaben zur Nachhaltigkeitsabfrage sind weltfremd und nicht umsetzbar“, meint Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des Bundesverbands Finanzdienstleistungen AfW. Ähnlich scharf äußert sich das Forum Nachhaltige Geldanlage (FNG). „Die derzeitige Nachhaltigkeitsabfrage im Beratungsprozess für Kleinanleger ist zu komplex.“

Anlass für die klaren Worte war ein „Call of Evidence“ der Finanzmarktbehörde Esma zur praktischen Anwendung der Nachhaltigkeitspräferenzabfrage von Kunden gemäß den Richtlinien über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID II). Finanzanlagenvermittler müssen diese Vorgabe seit August erfüllen. Laut AfW trifft die Kritik auch auf die Nachhaltigkeitsabfrage für Versicherungsvermittler nach IDD zu.

Die Kritik an der EU-Nachhaltigkeitsregulierung könnte nach IDD zu Trommelfeuern von Lobbyisten abtun, wenn jetzt nicht auch die Finanzaufsicht Bafin ungewöhnlich deutlich Stellung bezogen hätte. Bafin-Chef Mark Branson bezeichnete die EU-Nachhaltigkeitsregulierung als gut gemeint, sie führe aber in die Sackgasse.



Man sollte sich in Brüssel ehrlich machen. Wir erleben hier – leider – ein Scheitern der regulatorischen Intention.

Norman Wirth  
geschäftsführender Vorstand  
Finanzdienstleistungen AfW

Offenbar zeigt sich in der Praxis, dass Brüssel – wie von einigen Ökonomen und Finanzmarktakteuren vorausgesagt – ein „bürokratisches Monster“ erschaffen hat. Die regulatorischen Vorgaben seien derart komplex, dass es weder in der Breite der Vermittler noch bei den Kunden eine Bereitschaft dazu gebe, sich diesem Abfrageprozess auszusetzen, moniert der AfW. Die Komplexität zeige bereits die Dreiteilung der Präferenzmöglichkeiten nach EU-Taxonomie-Verordnung, EU-Offenlegungsverordnung und nach Investitionen, die die wichtigsten nachteiligen Nachhaltigkeitsauswirkungen berücksichtigen. Selbst Insider verlieren da den Überblick.

Um nachhaltig beraten zu können, müssen Finanzberater zunächst ein Grundverständnis über Nachhaltigkeitsbegriffe haben und präzise definieren können, wie weit sie den Begriff auslegen möchten. Das Problem: Ein Konsens darüber, was Nachhaltigkeit bedeutet, existiert nach wie vor nicht. Laut Taxonomie geben bestimmte Erdgas- und Atomenergieaktivitäten seit Anfang 2023 als nachhaltig. „Das sehen meine Kunden anders“, ist von Finanzberatern oft zu hören. Ohnehin fehlen Daten, die eine genaue Einstufung eines Finanzprodukts in unterschiedlichen Nachhaltigkeitskatego-

rien erlauben würden. Norman Wirth spricht gar von einem „Scheitern der regulatorischen Intention“. Das Ziel, Nachhaltigkeitsaspekte in die Finanzwelt zu integrieren und Nachhaltigkeitsziele zu fördern, ließen sich „mit den derzeitigen Vorgaben aktuell keinesfalls erreichen“. Allerdings ist das alles nicht in Stein gemeißelt. Die Offenlegungsverordnung unterliegt einer laufenden Bewertung durch die Behörden, die bei Bedarf zu Klarstellungen der Vorgaben durch die Europäische Union führen kann. Darauf weisen Ökonomen vom Leibniz-Institut für Finanzmarktforschung hin.

Zum Beispiel hätten Anpassungen Inhalte, Methodik und Darstellung der EU-Offenlegungsverordnung spezifiziert. In der Folge hätten viele Vermögensverwalter zuvor als „dunkelgrün“ eingestufte Artikel-9-Fonds zu „hell-

**849**

Milliarden Euro betrug in Deutschland im August 2023 das Volumen von Investmentfonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen.  
Quelle: BVI

grünen“ Artikel-8-Fonds herabgestuft. Laut den Wissenschaftlern haben die jüngsten Ergänzungen und Klarstellungen das Profil der Klassifizierung geschärft und ihre Genauigkeit erhöht. Zudem habe die EU-Kommission am 13. Juni die technischen Prüfkriterien der Taxonomie für die vier restlichen der insgesamt sechs Umweltziele festgelegt: nach Klimawandel und -anpassung nun auch für Kreislaufwirtschaft, Wasserschutz, Biodiversität und Vermeidung von Verschmutzung.

Die Ökonomen meinen, dass sich aufgrund dieser Klarstellungen die Angaben durch die Produktanbieter „weiter verändern werden“. Die Bereitstellung von Daten sei der Schlüssel dazu, dass Finanzberater Kunden gut beraten können. Auch sie tappen oft noch im Dunkeln, was den Nachhaltigkeitsgehalt von Anlageprodukten betrifft.

Anzeige

**Marketing-Anzeige**

**Geldanlage ist kein Sprint, sondern ein Marathon**

DJE – Dividende & Substanz: Seit 2003 unser Langstreckenläufer unter den globalen Value-Aktiefonds.

➔ [dje.de/dividende-und-substanz](https://dje.de/dividende-und-substanz)

Zur interaktiven Wertebewertung

Das ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie die Werbemaßnahmen des betreffenden Fonds und die FfP-FID, bevor Sie eine langfristige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die wesentlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos bei uns oder dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Die Zusammenfassung der wesentlichen Merkmale deutscher Sprache befindet sich in elektronischer Form auf der Website oder wenn Sie dies schriftlich bei uns anfordern möchten. Alle Werbemaßnahmen können demnach auch über die Website abgerufen werden. Bitte beachten Sie, dass die Informationen über den Fonds nur für den Zweck der Werbung und nicht für andere Zwecke bestimmt sind. Die Informationen über den Fonds sind nur für den Zweck der Werbung und nicht für andere Zwecke bestimmt. Bitte beachten Sie, dass die Informationen über den Fonds nur für den Zweck der Werbung und nicht für andere Zwecke bestimmt sind.



Berufsunfähigkeitsversicherung

# Lebensrisiken absichern

Die Zahl der Policen zum finanziellen Schutz bei Berufsunfähigkeit stagniert. Neue Tarife könnten spannend sein. Das Segment wird somit interessanter für Versicherungsvermittler.

Stefan Terliesner Köln

**D**a sind sich Versicherer, Vermittler und Verbraucherschützer einig: Eine der wichtigsten Policen ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Dennoch haben viele Bundesbürger keine Police abgeschlossen. „Seit Jahren gelingt es unserer Branche nicht, die Durchdringungsquote von bundesweit rund einem Drittel der Beschäftigten zu erhöhen“, sagt Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland.

An der Qualität der Produkte liegt das offenbar nicht. Analysehäuser bestätigen das im Durchschnitt hohe Leistungsniveau zumindest einiger Anbieter. So erhalten aktuell fast hundert Tarife von Franke und Bornberg die höchste Ratingnote. Beispiele sind die Policen Plus von Allianz, Comfort von Condor, Premium von Gothaer oder EGO Top von HDI. Die Teilnah-

17,2

Millionen Bundesbürger haben aktuell eine Versicherung gegen Berufsunfähigkeit abgeschlossen.  
Quelle: Statista

me ist für Versicherer freiwillig. Folglich finden sich nur vorzeigbare Tarife. Einen anderen Ansatz wählt das Institut für Finanz-Markt-Analyse Infima. Es untersucht die Güte der Policen anhand von 18 Qualitätsmerkmalen in den Bedingungswerken der Versicherer. Eigenen Angaben zufolge zählt Infima das Vorkommen dieser Merkmale, und dasjenige, das am häufigsten vorkommt, definiert den Marktstandard im Sinne einer „marktüblichen Durchschnittsregelung“. Ein kostenloses Zertifikat erhält ein Produkt, wenn es in allen Kriterien den Marktstandard mindestens erreicht.

Von 439 untersuchten Tarifen gelangte dies 244, also rund 56 Prozent. Es gibt folglich „noch Luft nach oben“, sagt Infima-Chef Jörg Schulz. Unterschiede in den Produkten finden sich vor allem in den Detailregelungen. Aktuell erschöpfen sich die Anstrengungen der Versicherer auf immer neue Preissenkungen und das „Erfinden“



Handwerker: Wer körperlich arbeitet, hat ein höheres Risiko, berufsunfähig zu werden.

neuer Berufsfelder, meint Schulz. Der Markt ist hart umkämpft. „Wir haben in Deutschland einen wettbewerbsstarken Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen mit einem qualitativ sehr hochwertigen Schutz“, betont Torben Wamser, Product Owner für den Einkommenschutz bei Signal Iduna. Er fügt hinzu, dass der Markt dementsprechend kostenintensiv sein kann.“ Unfragen unter Versicherungsnehmern belegen, dass die Höhe der Beiträge ein wichtiger Grund dafür ist, keine Police abzuschließen.

heitsprüfung gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit abzusichern. Für Versicherungsvermittler bietet sich die Chance, neue Kunden früh zu binden. LV1871 ist seit Mai mit einem Tarif für Schüler bereits ab sechs Jahren auf dem Markt. Mit wenigen Fragen zur Gesundheit erhielten sie einen vollwertigen Schutz. Laut Klaus Math, Vorstand des Versicherers, „kann sich die Risikostratifikation nicht mehr verschlechtern, auch wenn später ein risikoreicher Beruf ergriffen werden sollte“.

Solche Tarife bieten Flexibilität, wie generell Verträge mit Nachversicherungsgarantie. Dann kann die Rente – ohne erneute Risikoprüfung – erhöht werden, wenn sich zum Beispiel der Bedarf wegen Heirat oder Geburt eines Kindes ändert. Für Versicherer ist die Konfiguration der Gesamtabsicherung mit maximaler und belastbarer Flexibilität ein wichtiger Aspekt beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitspolice. Insgesamt also ist durchaus Bewegung auf dem Markt für Versicherungen gegen Berufsunfähigkeit. Gute Tarife lassen sich aber nur durch die Analyse der Tarifbedingungen erkennen. Das bedeutet: Ohne Beratung finden Kunden nur mit Mühe einen passenden Schutz. Eine Möglichkeit für Beschäftigte sogar mit Vorerkrankungen, doch noch in den Genuss einer Police zu kommen, ist der Abschluss im Kollektiv über den Arbeitgeber. Wamser von Signal Iduna sieht sogar „einen deutlichen Trend hin zur betrieblichen Vorsorge“, die neben einer Altersvorsorge Absicherungen gegen Krankheit, den Verlust von Grundfähigkeiten und Berufsunfähigkeit enthalten kann.

Für Holzer von Swiss Life Deutschland ist die betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung, die im Idealfall komplett vom Arbeitgeber finanziert wird, „der Schlüssel für eine höhere Durchdringung im Markt“. Auch für Chefs sei die betriebliche Absicherung von Vorteil. Arbeitgeber sichern die finanzielle Existenz ihrer Mitarbeiter beim Verlust der Arbeitskraft ab und positionieren sich als attraktives Unternehmen.

“

Seit Jahren gelingt es uns nicht, die Durchdringungsquote von bundesweit rund einem Drittel der Beschäftigten zu erhöhen.

Stefan Holzer  
Leiter Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland

Bezahlbare Tarife können Versicherer anbieten, wenn sie auf eine Kundengruppe mit vermeintlich geringem Risiko einer Berufsunfähigkeit zielen, zum Beispiel Akademiker. Doch im Markt gibt es zunehmend warnende Stimmen, dass gerade in dieser Zielgruppe das Risiko, aus psychischen Gründen berufsunfähig zu werden, unterschätzt wird. Statistiken zufolge sind psychische Erkrankungen mittlerweile die häufigste Ursache für den Verlust der Arbeitskraft.

Eine Möglichkeit, Beiträge bezahlbar zu halten, ist ein Abschluss in jungen Jahren bei dann zumeist guter Gesundheit. Diesen Weg beschreiben immer mehr Produktanbieter. Standard Life Deutschland bietet Studierenden aus „dem Großteil der Studienrichtungen“ seit Ende Juni die Möglichkeit, sich mit einer vereinfachten Gesund-

Offene Immobilienfonds

# Kaufen, verkaufen, halten?

Die Zinswende setzt Immobilienmärkte unter Druck. Finanzberater müssen klären, was das für Immobilieninvestments bedeutet.

Sabine Groth Hamburg

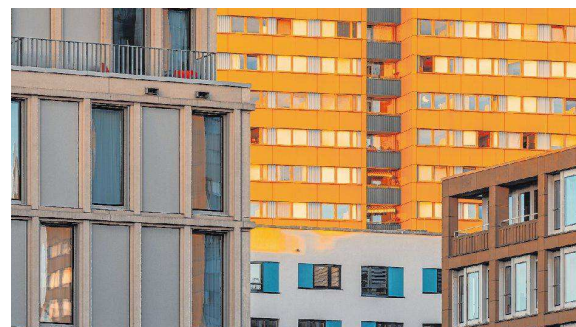
**N**ach ihrer schweren Krise erfreuen sich offene Immobilienfonds in der Nullzinsphase wieder großer Beliebtheit. Eine ganze Reihe neuer Fonds und neuer Anbieter kam auf den Markt und brachte Abwechslung in das von Union Investment und Deka mit ihren Dickschiffen dominierte Fondssegment. 2019 flossen netto mehr als zehn Milliarden Euro in offene Immobilienfonds. Die Renditen waren zwar nicht üppig. Viel mehr als zwei bis drei Prozent pro Jahr bei den meisten Fonds nicht drin. Aber für eine Anlage mit einer minimalen Volatilität reichte das. Und jetzt? Eine Frage, die Finanzberater und Anleger bewegt. Mit der Zinswende gewinnen Festgeld und andere Zinsanlagen wieder an Attraktivität, und die höheren Finanzierungskosten setzen Immobilienmärkte unter Druck. Hohe Inflation, Rezessionsängste und eine restriktive Kreditvergabe tun ihr Übriges. Während Immobilienaktienfonds mit herben Verlusten kämpfen, blieben offene Immobilienfonds bislang weitgehend verschont. Die Grundlage für den Fondspreis sind nicht durch Angebot und Nachfrage getriebene Aktien, sondern die Verkehrswerte der Fondsimmobilien, die Gutachter ermitteln. Aus Bewertungs-, Miet- und Liquiditätsrendite ergibt sich die Gesamtperformance des Fonds. Die Ratingagentur Scope vermeldet für die Produktklasse zu Ende September 2023 eine durchschnittliche Jahresperformance von 1,9 Prozent. Im Jahr 2022 lag sie bei 2,5 Prozent, die Spanne reichte von 1,5 bis 4,9 Prozent.

287

Milliarden Euro hatten Anleger in Deutschland Ende 2022 in offene Immobilienfonds investiert.  
Quelle: BVI

Die sprudelnden Zuflüsse in die Fonds sind mittlerweile deutlich zurückgegangen. In den ersten neun Monaten 2023 lagen sie netto bei 900 Millionen Euro. Dass der Rückgang nicht noch stärker ausgefallen ist, dürfte auch den am 22. Juli 2013 eingeführten neuen Rückgaberegeln geschuldet sein. Seitdem gekaufte Anteile müssen mindestens zwei Jahre gehalten und mit einer Frist von einem Jahr gekündigt werden.

„2024 könnte es per saldo zu Abflüssen kommen, da die Zuflüsse weiter gering ausfallen dürften und gleichzeitig Abflüsse vorhanden sind, unter anderem aus den diesjährigen Kündigungen“, sagt Sonja Knorr, die den Bereich Alternative Investments bei Scope leitet. Als positives Zeichen sind daher die relativ hohen Liquiditätsquoten der Fonds zu bewerten. Die volumengewichtete Quote liegt derzeit mit rund 15 Prozent deutlich über der Mindestquote von fünf Prozent und könnte somit bei vielen Fonds einiges an möglichen Abflüssen abpuffern, bevor



Wohnimmobilien: Weil Wohnraum knapp ist, steigen die Mieten. Davon profitieren auch offene Immobilienfonds.

Immobilien verkauft oder Fonds geschlossen werden müssen.

„Bleiben die Zinsen länger auf hohem Niveau – und danach sieht es derzeit aus –, dürften nicht nur die Mittelzuflüsse sinken, sondern auch der Abwertungsdruck auf die Fondsobjekte steigen“, meint Knorr. Während in den vergangenen Jahren vor allem Aufwertungen zur Gesamtrendite der Fonds beigetragen haben, dürften künftig nach und nach Abwertungen an der Rendite nagen. Knorr: „Wir rechnen mit sinkenden Renditen, und der Renditeabstand zwischen den einzelnen Fonds wird sich vergrößern.“

Auch die zunehmenden Insolvenzen und Probleme bei Projektentwicklern können offene Immobilienfonds treffen, dann ist es ein gutes, erfahrenes Management gefragt. Prominentes Beispiel ist der Hausinvest von Commerz Real und die in Schiefelage geratene Signa. „Wir haben unser Signa-Exposure in den vergangenen Monaten drastisch reduziert. Derzeit haben wir nur noch unsere Beteiligung von 25 Prozent am Eigenkapital des Hamburger Bauvorhabens Elbtower. Dabei geht es mit rund 50 Millionen Euro um einen im Verhältnis zum Fondsvolumen von 17,4 Milliarden Euro sehr überschaubaren Betrag“, beruhigt Fondsmanager Mario Schüttauf. Der 1972 aufgelegte Hausinvest ist nach dem Deka-Immobilien Europa der zweitgrößte offene Immobilienfonds und hat 155 Immobilien aus 18 Ländern weltweit und aus diversen Nutzungsarten im Portfolio.

In den kommenden ein bis zwei Jahren erwartet Schüttauf ein weiterhin herausforderndes Marktumfeld. Er sieht aber auch Chancen: „Die restriktive Kreditvergabe eröffnet eigenkapitalstarken Investoren attraktive Investitionsmöglichkeiten.“ Investitionen in Anlagen für erneuerbare Energien kann er allerdings erst einmal nicht tätigen. Das Zukunftsfinanzierungsgesetz sollte eigentlich den Weg für eine Beimischung solcher Anlagen frei machen, der Pausus wurde jedoch vergangene Woche aus dem Gesetz gestrichen. „Wir sind enttäuscht, dass die Chance, die sich aus dieser Erweiterung des Investmentrechts für die Forcierung der Energiewende ergeben hätte, mit dem Gesetz nicht genutzt wurde“, kommentiert Schüttauf. Er hofft nun darauf, dass die geplante Reform doch noch sobald wie möglich

politisch auf den Weg gebracht wird. Auch wenn derzeit sicherlich nicht der beste Einstiegszeitpunkt ist, zum Ausstieg aus offenen Immobilienfonds muss auch nicht geblasen werden. Eine Kündigung birgt zudem Risiken. Schließlich erfolgt der Verkauf in einem Jahr unwiderruflich zu dem dann gültigen Preis. Ein Verkauf über die Börse, um die Fristen zu umgehen, ist auch wenig reizvoll. Dort werden die Fonds derzeit mit zum Teil deutlichen Abschlägen gehandelt. Schüttauf fasst an Beratern, deren Kunden ihre Anteile verkaufen oder kündigen wollen: „Nicht die Nerven verlieren, wenn der Wind mal etwas rauer bläst. Offene Fonds atmen – sowohl ein als auch aus.“ Offene Immobilienfonds sind langfristige Investments und können ein stabiler Anker im Portfolio sein, was sich gerade erst wieder im vergangenen Jahr gezeigt hat.

ANTRIER ZUKUNFT

Unter Nachhaltigkeit verstehen wir, heute die Leistungsfähigkeit von morgen zu sichern.

Nachhaltigkeit bedeutet gesunde Investition, denn sie langfristig wirkt. Wie bei einem Festgeldkonto müßte, das sich nach einem ersten Inflow von außen immer wieder selbst antreibt. Dieses ist zwar faktisch, steht uns von der DZ BANK aber als Vorbild und Handlungsgrundlage. Wir denken in Kreisläufen und unterstützen unsere Kunden dabei, nachhaltige Investitionen anzustreben. Dabei haben wir immer die langfristigen Auswirkungen unserer Handlungen im Blick. So können wir gemeinsam die Zukunft durch nachhaltige Leistungsleistungen sichern. Schreiben Sie jetzt über unsere Halbjahresüberblicksberichte.

DZ BANK Die Initiativbank

SCOPE AWARD 2024 GRATULATION AN DIE GEWINNER

BESTER ASSET MANAGER

Allianz Global Investors, COLUMBIA THREADDNEEDLE INVESTMENTS, CARMIGNAC INVESTING IN YOUR INTEREST, Deka Investments, INDUSTRIA, J.P.Morgan ASSET MANAGEMENT, Lupus alpha, METZLER Asset Management, Partners Group, Real I.S., WERTGRUND

SCOPE Fund Analyse

Handelsblatt

Alle Daten von der DZ BANK zur Verfügung gestellt. Die Scope Awards 2024 werden bis zum 31.12.2023 durchgeführt. Die Gewinner werden am 15.12.2023 bekannt gegeben.





**Börse Frankfurt:**  
Wer ohne Garantien investiert, kann langfristig höhere Renditen erzielen.

**Fondspolicesn**

# Flexibel investieren

Renten- und Lebensversicherungen im Fondsmantel gewinnen an Beliebtheit. Damit können Anleger auch von Aktienmärkten profitieren. Wie sich die Policen verändern.

Sabine Groth Hamburg

**V**or über 50 Jahren kamen die ersten Fondspolicesn auf den deutschen Markt. Sie haben sich seitdem stetig weiterentwickelt. Die lange Niedrigzinsphase hat dafür gesorgt, dass die klassischen Tarife für die Lebens- und Rentenversicherung mehr und mehr verdrängt haben. Während anfangs Kapitalversicherungen im Vordergrund standen, dominieren mittlerweile Rentenversicherungen. Dank Steuervorteile und Flexibilität entwickeln sich Fondspolicesn von einst starren Produkten immer mehr zu einem Investmentsparen mit einer anpassungsfähigen Versorgung im Ruhestand. Mehrere Trends lassen sich in der Fondspolicesn-Welt beobachten, die Finanzberater im Blick haben sollten.

**Trend 1: Adé Beitragsgarantie**

Um den eher aktionscheuen Deutschen Fondspolicesn schmackhafter zu machen, bieten Versicherungsgesellschaften nicht nur reine Fondspolicesn an, sondern auch Produkte mit Garantien. Die Zusage, dass am Ende der Laufzeit mindestens die eingezahlten Beiträge zur Verfügung stehen, ist vielen Beratern ein willkommenes Verkaufsargument. Solche Garantien kosten allerdings Rendite. Je niedriger die Zinsen, desto weniger Geld bleibt für die Fondsanlage. Der Anbieter muss einen Großteil in niedrigverzinsten Anlage stecken. Die Folge: Es bleibt nur wenig Kapital, das attraktiv auf den Aktienmärkten angelegt werden kann. Spätestens seit dem Absinken des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent Anfang 2022 ist eine Beitragsgarantie zu 100 Prozent praktisch nicht mehr darstellbar. Stattdessen bieten Versicherer abgespeckte Varianten, et-

wa Garantien für 80 oder 60 Prozent des eingezahlten Kapitals.

Zudem lässt sich bei immer mehr Gesellschaften die Garantie per „Schieberegler“ während der Laufzeit hoch- und runterfahren. Bei „Allianz Invest Flex“ mit laufenden Beiträgen beispielsweise können Kunden ein Garantieniveau zwischen 10 und 80 Prozent wählen und bei Bedarf die Garantie alle zwölf Monate in Zehn-Prozent-Schritten nach oben oder unten regeln.

Gleichzeitig rücken fondsgebundene Rentenversicherungen, die komplett auf Garantien verzichten, weiter in den Vordergrund. Im vergangenen Jahr waren sie der Lichtblick am grauen Lebensversicherungshimmel. Während das Leben-Neugeschäft insgesamt um gut 9 Prozent mehr garantiereife Fondspolicesn abgeschlossen als im Vorjahr. Zwar wurden 2022 immer noch doppelt so viele Tarife mit Garantie verkauft, aber die garantiefreien haben aufgeholt. Ob sich dieser Trend in einem Umfeld mit wieder höheren Zinsen und schlingelnden Aktienmärkten fortsetzt, bleibt abzuwarten.

**Trend 2: Flexible Ruhestandsphasen**

Nachdem die Anspargphase schon seit vielen Jahren immer flexibler für die Kunden gestaltet wird, rückt nun verstärkt die Ruhestandsphase in den Blick der Produktentwickler. „Im besten Fall bietet eine flexible Anspargphase mehr Rendite und damit mehr Kapital. Doch die Stunde der Wahrheit schlägt im Rentenbezug. Erst dann zeigt sich, ob ein Vertrag seinen Zweck erfüllt“, sagt Michael Franke, Geschäftsführer der Ratingagentur Franke und Bornberg. Altersvorsorgekapital müsse genau dann verfügbar sein, wenn es gebraucht wird. Und bis dahin



**Im besten Fall bietet eine flexible Anspargphase mehr Rendite und damit mehr Kapital. Doch die Stunde der Wahrheit schlägt im Rentenbezug.**

**Michael Franke**  
Geschäftsführer  
Franke und Bornberg

sollte es so rentabel wie möglich investiert werden.

Moderne Fondspolicesn bieten daher vielmehr als nur die klassische Wahl zwischen einer Kapitalauszahlung und einer lebenslangen Rente. Es können längere Laufzeiten, etwa bis zum 85. oder 90. Lebensjahr, gewählt werden. Whole-Life-Policesn sind gar bis ans Lebensende verlängerbar. An die Anspargphase schließt sich eine Abphphase an, in der das Kapital in Fonds investiert bleibt und der Kunde mehr oder weniger frei darüber verfügen kann. Je nach Anbieter sind Teilentnahmen, monatliche Auszahlpläne oder Teilverrentungen möglich.

Selbst wenn das gesamte angesparte Vertragsguthaben sofort am Ende der Anspargphase in eine lebenslange Leibrente fließt, muss nicht mehr auf die Chancen der Kapitalmärkte verzichtet werden – soweit eine fonds- oder indexgebundene Verrentung gewählt wird.

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) zählt bereits 13 Anbieter hierfür. „Die Modelle sind unterschiedlich und zum Teil sehr komplex. Nur ein Teil des Verrentungskapitals wird an den Investmentmärkten investiert“, erläutert Andreas Kick, Leiter Projektmanagement beim IVFP. Der Rest wird benötigt, um eine garantierte lebenslange Rente darzustellen. Diese sei niedriger als bei der klassischen Verrentung. „Im Gegenzug besteht die Chance auf eine höhere Gesamternte.“

**Trend 3: Fondsauswahl wird grün**

Die Fondspalette der Versicherer wird vielfältiger. Die Gesellschaften reagieren auf Trends im Fondsgeschäft. ETFs gehören heute zum Standardrepertoire. Nicht zuletzt aufgrund der verpflichtenden Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz erobern zudem nachhaltige Fonds und gemanagte Fondspolicesn mit Nachhaltigkeitsfokus das Sortiment. Helvetia zum Beispiel hat über 150 Fonds im Angebot, die nach Artikel 8 oder 9 der EU-Offenlegungsverordnung eingestuft sind. Daneben kommen Rentenpolicesn an den Markt, die sich auf nachhaltige Fonds fokussieren wie Swiss Life Investo Green oder Green Invest Fonds-Rente der Axa.

Ein Trend in der Fonds- oder Tarifaufwahl könnte starten, wenn im 2024 die Reform der ELTIFs (European Long Term Investment Funds) greift. Diese Art der alternativen Investmentfonds ermöglicht dann privaten Anlegern Investments in illiquide Anlagen wie Infrastrukturprojekte oder Private Equity. Die Bayerische bietet mit der Police Pangaea Life Invest Kunden heute schon den Zugang zu zwei alternativen Investmentfonds, die auf erneuerbare Energien und nachhaltiges Wohnen setzen.

**Fondspolicesn immer beliebter**  
Zahl der neu abgeschlossenen Renten- und Pensionsversicherungen



HANDELSBLATT

Quelle: GDV

# High V!

Wir sagen Danke für V Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit und feiern gemeinsam V Jahre Vanguard Deutschland.

Mehr unter:



de.vanguard/pro

Nur für professionelle Anlegerinnen und Anleger. Marketingkommunikation. Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden. Herausgeberin von der Vanguard Group Europe GmbH, die in Deutschland von der BaFin beaufsichtigt wird. © 2023 Vanguard Group Europe GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

**Vanguard**



**Aktienfonds**

# Indien überholt China

Kaum ein Land wächst so dynamisch wie Indien. Es läuft China den Rang ab. Grund genug für Finanzberater, sich den Aktienmarkt des Landes näher anzusehen.

Gerd Hübner München

Der im April dieses Jahres veröffentlichte Bericht „8 Billion Lives, Infinite Possibilities“ der Vereinten Nationen machte es zur Gewissheit: Indien ist das bevölkerungsreichste Land der Erde. Der Subkontinent löst mit 1,43 Milliarden Einwohnern China ab. Das Durchschnittsalter liegt laut dem Bericht bei 28 Jahren – damit ist Indiens Bevölkerung im Schnitt rund zehn Jahre jünger als die Einwohner Chinas. Im Jahr 2050 soll es das Land mit dem höchsten Bevölkerungsanteil im erwerbsfähigen Alter sein. „Daraus ergibt sich eine demografische Dividende, die viel Potenzial für ein nachhaltiges und robustes Wirtschaftswachstum bietet“, sagt Anuja Munde, Portfolio-Managerin bei Nikko Asset Management.

**6,1**

Prozent

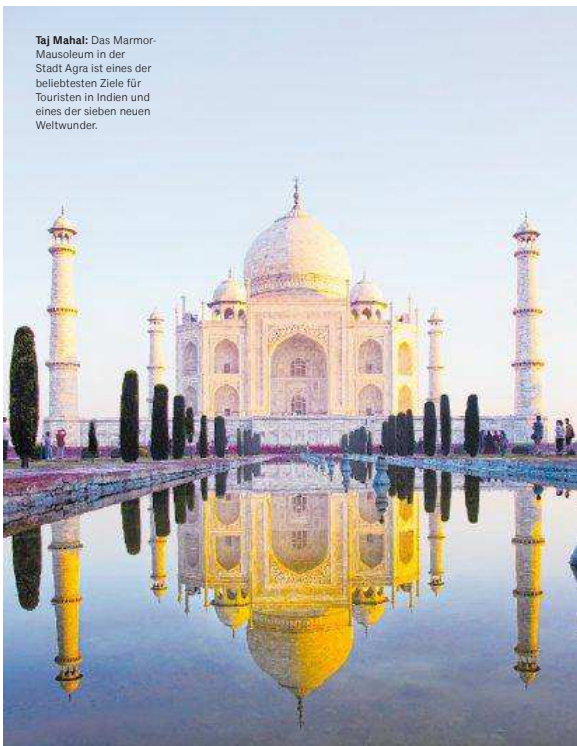
wächst die indische Volkswirtschaft in diesem Jahr. Indien kann bis 2030 zur drittgrößten Volkswirtschaft weltweit aufsteigen.

Quelle: IWF, Weltbank

Dabei weist das Land schon zuletzt eine beeindruckende Dynamik auf. Laut Internationalem Währungsfonds (IWF) wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Indiens in den vergangenen zehn Jahren real um rund 72 Prozent. Die Wirtschaftsleistung in Asien insgesamt legte in diesem Zeitraum nur um 51 Prozent zu, in den USA waren es 23 Prozent. Analysten des IWF erwarten für dieses und das kommende Jahr ein Wachstum von 6,1 und 6,3 Prozent – weltweit ein Spitzenwert. Es kann folglich kaum überraschen, dass Indien im Oktober 2022 auf Rang sechs der größten Volkswirtschaften der Welt vorrückte. Die Weltbank geht davon aus, dass Indien das Potenzial hat, bis zum Ende des Jahrzehnts zur drittgrößten Volkswirtschaft der Welt aufzusteigen.

**Indische Aktien legen überdurchschnittlich zu**

Die wirtschaftliche Entwicklung hat auch zu einer beeindruckenden Performance indischer Aktien beigetragen. In den vergangenen drei Jahren kam der MSCI India, in Dollar gerechnet, bis Ende Oktober 2023 auf ein Plus von fast 14 Prozent pro Jahr. Zum Vergleich: Der Aktienindex MSCI All Country World-Index legte nur rund sieben Prozent zu und der MSCI Emerging Markets verzeichnete ein Minus von 3,3 Prozent. Tatsächlich haben die Analysten der Société Générale beobachtet, dass indische Aktien auf Basis der Performance in den vergangenen drei Jahren nicht nur eine konsistente Wertentwicklung aufweisen, sondern Indien einer der wenigen Emerging Markets war, der besser lief als die entwickelten Märkte.



Taj Mahal: Das Marmor-Mausoleum in der Stadt Agra ist eines der beliebtesten Ziele für Touristen in Indien und eines der sieben neuen Weltwunder.

**Attraktive Beimischung fürs Depot**  
Aktiv und passiv gemanagte Aktienfonds mit Schwerpunkt Indien<sup>1</sup>

Name • ISIN	Rendite in Prozent		Lfd. Kosten in % pro Jahr
	1 Jahr	3 Jahre p. a.	
<b>Jupiter India Select Class L Euro</b> LU0329070915	21,8 %	26,4 %	1,97 %
<b>Robeco Indian Equities</b> LU0491217419	2,4 %	19,4 %	1,91 %
<b>Goldman Sachs India Equity Portfolio</b> LU1299707072	7,8 %	18,4 %	1,02 %
<b>Franklin FTSE India UCITS ETF</b> IE00BHZRQZ17	1,4 %	15,9 %	0,19 %
<b>iShares MSCI India UCITS ETF</b> IE00BZCQB185	-1,4 %	14,8 %	0,65 %
<b>Xtrackers Nifty 50 Swap ETF</b> LU0292109690	-1,6 %	14,6 %	0,85 %

HANDELSBLATT • 3) Ranking nach Rendite 3 Jahre

Stand: 14.11.2023 • Quelle: Morningstar

Es dürfte sich also lohnen, Indien als Investitionsziel im Auge zu behalten. Denn neben der jungen und gut ausgebildeten Bevölkerung hat Indien in den vergangenen Jahren auch an seiner Wettbewerbsfähigkeit gearbeitet. Tim Love, Experte für Aktienstrategien beim Investmenthaus GAM in den Schwellenmärkten, verweist auf den Abbau regulatorischer Hindernisse

und den Übergang zu einer digitalisierten Verwaltung, die Unternehmen und Bürgern Vorteile bietet. „Indien hat 2017 landesweit eine einheitliche Umsatzsteuer eingeführt, während Steuerzahlungen inzwischen online abgeführt und die Daten online abgeglichen werden können“, erklärt Love. All dies habe dazu beigetragen, die Korruption einzudämmen.

Außerdem führt Love die Rationalisierung des Arbeitsrechts und die Einrichtung von Landbanken sowie die Senkung der Unternehmensteuer von rund 35 auf 25 Prozent im Jahr 2019 als weitere Maßnahmen in die richtige Richtung an. Gleichzeitig ist die Armutsrate in Indien gesunken. Ende der 1990er-Jahre lebten 77 Prozent der Bevölkerung von weniger als einem halben US-Dollar pro Tag. Heute befindet sich nur noch rund ein Drittel unter der Armutsgrenze. Zwar sind dies immer noch knapp 500 Millionen Menschen. Doch macht die derzeitige Entwicklung Hoffnung, dass noch mehr Inder aus der Armut finden.

**Pro-Kopf-Einkommen legt kräftig zu**

Dass Indien gerade das Pro-Kopf-BIP von 2000 US-Dollar überschritten hat, sorgt nach Ansicht von Jörg Horneber von der KSW Vermögensverwaltung für zusätzlichen Optimismus. „In Ländern wie Korea, Taiwan und China hat sich das Wachstum nach Überschreiten dieser Marke deutlich beschleunigt.“ Tatsächlich wird laut Love erwartet, dass sich das Pro-Kopf-Einkommen des Landes von derzeit weniger als 2500 auf mehr als 5000 US-Dollar verdoppelt und sich die Zahl der Haushalte, die mehr als 35.000 US-Dollar verdienen, bis zum Ende dieses Jahrzehnts verfünffacht. Zudem geht er aufgrund der jungen Bevölkerung davon aus, dass Indiens größte Stärke im Binnenkonsum liegt, der mehr als 60 Prozent des BIP ausmacht. Das könnte dazu beitragen, die Wirtschaft bis zu einem gewissen Grad vor globalen wirtschaftlichen Schwankungen zu schützen.

Und schließlich könnte gerade Indien in Form von steigenden Direktinvestitionen davon profitieren, dass weltweit immer mehr Firmen an der Diversifizierung ihrer Lieferketten arbeiten. Verbunden mit der Digitalisierung, der Urbanisierung, der wachsenden Mittelschicht sowie dem zunehmenden Trend der Nachhaltigkeit bietet Indiens Aktienmarkt eine enorme Themenvielfalt. Schwellenländer-Experte Tim Love geht davon aus, dass Indien im kommenden Jahrzehnt die Führungsrolle bei den Schwellenländern übernehmen wird. Indiens Aktienmarkt sollte deshalb in einem Emerging-Market-Portfolio nicht fehlen.

Der beste Weg dafür sind breit gestreute Investments. Hier weisen Exchange Traded Funds (ETFs) zwar den Vorteil geringer Kosten und hoher Transparenz auf, jedoch hinken sie in ihrer Performance den besten aktiv gemanagten Fonds etwas hinterher (siehe Tabelle). Tatsächlich dürften sie aufgrund von Marktineffizienzen im Vorteil sein. Allerdings müssen sich Anleger auch der Risiken bewusst sein. Dazu gehören die immer wieder aufflammende politische Instabilität, soziale Unruhen, Korruption, mangelnde Infrastruktur, Rechtsunsicherheit oder auch Währungsschwankungen. Davor kann zwar auch ein breit gestreutes Investment nicht schützen. Allerdings steht diesen Risiken ein großes Renditepotenzial gegenüber.

**Generation Z**  
**Frisch und motiviert ans Werk**

Die junge Generation wolle nicht arbeiten und nehme sich zu viele Freiheiten – so oder so ähnlich lauten die Vorwürfe in der aktuellen Debatte um die Arbeitseinstellung der Gen Z. Dabei unterscheiden sich die Wünsche vieler Berufseinsteiger gar nicht so sehr von denen älterer Beschäftigte, und es gibt schon längst Berufe, die den vermeintlich neuen Ansprüchen gerecht werden.

Eine Arbeit, die Zeit für individuelle Freiräume lässt, sowie eine gute Work-Life-Balance sind für Berufseinsteiger heute entscheidende Kriterien bei der Jobwahl. Das bestätigt auch eine Studie des Handelsblatts im vergangenen August, in der 63 Prozent der 16- bis 24-Jährigen angaben, dass ihnen ihre eigenen Interessen wichtiger seien als die Interessen der Kollegen oder des Unternehmens. Flexible Arbeitszeiten sind zudem für 74 Prozent der Befragten ein Grund, den Job zu wechseln.

**Work-Life-Balance für alle Altersgruppen bedeutend**

Was die Studie aber auch klar zeigt: Nicht nur die jüngere Generation weiß Flexibilität, Zeit für Hobbys und eine selbstständige Arbeitseinteilung zu schätzen. New Work und ihre Vorteile sind längst bei allen Generationen angekommen. Auch die Befragten zwischen 25 und 67 möchten für sich eine gute Work-Life-Balance haben. Und die ist ihnen sogar wichtiger als potenzielle Karrieremöglichkeiten.

Wer also pauschal eine ganze Generation der Faulheit bezichtigt, macht es sich zu einfach. Viel mehr sind Jobs gefragt, die die Wünsche nach freier Zeiteinteilung und selbstbestimmtem Arbeiten erfüllen – auch in der Finanzbranche. Selbstständige Finanzcoaches bei der Deutschen Vermögensverwaltung entscheiden beispielsweise eigenständig über Zeitpunkte und Umfang der Arbeit.

**Selbstständigkeit mit Rückendeckung**

Dabei ist der Schritt in die Selbstständigkeit mitnichten ein Spaziergang und erfordert gerade zu Beginn Durchhaltevermögen

und Motivation. Die ist auch ein entscheidender Faktor für Berufseinsteiger: In besagter Studie geben 62 Prozent der jungen Menschen an, sogar dann in Vollzeit weiterarbeiten zu wollen, wenn sie so viel erben würden, dass es zum Leben reicht. In den anderen Altersgruppen würden 45 beziehungsweise gar 54 Prozent ihren Job in diesem Fall aufgeben.

Hinzu kommt: Für selbstständige Unternehmer und Unternehmerinnen ist es unumgänglich, die eigenen Interessen und Geschäftsbelange in den Vordergrund zu stellen. Das große Startkapital ist hingegen nicht zwingend notwendig. Die Finanzcoaches der Deutschen Vermögensberatung arbeiten als Unternehmer im Unternehmen. Das kombiniert unternehmerische Freiheiten mit der Rückendeckung durch eine starke Marke, einer breiten Produktpalette sowie einem Coach, der Einsteigerinnen und Einsteigern bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit begleitet.

Informieren Sie sich jetzt unter:  
[WWW.DVAG-KARRIERE.DE](http://WWW.DVAG-KARRIERE.DE)



Und mehr Erfolgsgestorys unter:

