



Pressemitteilung

Fondsgebundene Lebensversicherungen kranken an Ineffizienzen und fehlendem Policen-Management

Erste Studie der f-fex AG belegt

- **Potenzial wird nicht ausgeschöpft**
- **Rating und Performance allenfalls durchschnittlich**
- **Große Unterschiede zwischen den Produkthanbietern**
- **Grundlegende Veränderungen notwendig**
- **IDD erhöht den Druck auf Anbieter und Vertrieb**

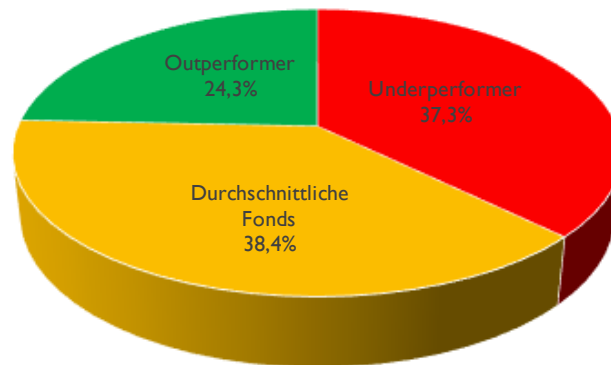
Bad Homburg, 27.02.2018 - Deutsche Versicherer verschenken im Geschäft mit fondsgebundenen Lebensversicherungen viel Potenzial. Das ist das Ergebnis einer umfangreichen Studie der Fondsexperten von f-fex. So leidet die Attraktivität der Policen unter ineffizientem bzw. kaum vorhandenem Management des Anlagestocks. Auch bleiben Rating und Performance der angebotenen Zielfonds weit hinter dem Möglichen zurück. Den zum Teil hohen Anlagerisiken stehen zudem nicht immer angemessene Risikoprämien gegenüber. f-fex hat für die Studie die Geschäftsberichte von 74 Lebensversicherern (62 Konzerngesellschaften) des Jahres 2016 ausgewertet. Die Studie deckt damit rund 99 Mrd. Euro des knapp über 100 Mrd. Euro schweren Anlagestocks aller fondsgebundenen Kapitallebens- und Rentenversicherungen ab.

Rating und Performance allenfalls durchschnittlich

„Fondsgebundene Renten- und Kapitallebensversicherungen bieten im aktuellen Zinsumfeld für die Versicherten große Vorteile, weil diese Policen das Bedürfnis nach Sicherheit und Performance verbinden können“, erklärt Dr. Tobias Schmidt, Vorstandschef der f-fex AG. Um das Potenzial ausschöpfen zu können, müssten die Versicherten allerdings auf Top-Fonds, gutes Management und umfangreiche Beratung bauen können. „Davon ist man derzeit leider noch weit entfernt“, so Schmidt. Mehr als zwei Drittel des Fondspolicen-Anlagestocks der deutschen Versicherer ist in Fonds mit durchschnittlichem oder gar schwachem Rating investiert.

Bezogen auf die Performance fällt die Bilanz noch schlechter aus. Nur ein Viertel des Anlagestock war Ende 2016 in Fonds mit nennenswerter Outperformance in 2017 investiert. Der Rest, also knapp 75 Prozent, war in durchschnittlich oder unterdurchschnittlich performenden Fonds allokiert. Statt renditestarker Fonds dominieren in vielen Portfolios Produkte, die ihre besten Zeiten längst hinter sich haben. Kostengünstige ETFs und neue, innovative Fondskonzepte sind im Bestand bisher kaum vertreten. „Insgesamt ergibt sich daher ein ernüchterndes Bild“, erklärt f-fex-Vorstand Schmidt: „Die meist offensiv ausgerichteten Portfolios der Versicherten bleiben trotz der zuletzt positiven Aktienmarktentwicklung weit hinter dem Marktdurchschnitt und den Erwartungen der Anleger zurück.“

Abbildung: Aufteilung des Fondspolices-Anlagestocks (Ende 2016) deutscher Versicherer nach Outperformance der eingesetzten Zielfonds in 2017



Große Unterschiede zwischen den Produkthanbietern

Die Auswertungen zeigen, dass die Spannweite der Versicherer bezüglich Qualität und Performance sehr groß ist. Die Wertentwicklung des jeweiligen Anlagestocks (Stichtag 31.12.2016) im Folgejahr 2017 variiert bei den großen bis mittelgroßen Versicherern zwischen 1,7% und 9,4%. Der Anteil des Anlagestocks, der in sogenannte Top-Fonds (4 und 5 Sterne) investiert ist, liegt zwischen 0% und 88%.

Grundlegende Veränderungen notwendig

Die Studie belegt: Grundlegende Veränderungen sind notwendig, um die fondsgebundene Lebensversicherung zu einem zentralen und wachstumsstarken Geschäftsfeld weiterzuentwickeln. „Hierzu gehören neben dem laufenden Abgleich von Portfoliorisiko und Risikotragfähigkeit des Kunden eine laufzeitgerechte Portfolioallokation sowie die kontinuierliche Qualitätsprüfung der eingesetzten Fonds“, so Schmidt. „Gerade in der Langzeitbetrachtung können Kunden durch Anpassungen im Portfolio erhebliche Vorteile erzielen.“

Auch in der Kundenkommunikation sei ein Umdenken erforderlich. „Dies gilt sowohl für den Bestand als auch für das Neugeschäft. Den Kunden sich selbst zu überlassen, ist nicht nur wenig kundengerecht, sondern birgt künftig auch Haftungsrisiken, die sich aus der neuen europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) ergeben. „Ein „Weiter-So“ kann daher nicht im Interesse von Vermittlern und Versicherern sein. Der Endkunde wird eine aktivere Betreuung in jedem Fall begrüßen.“

Bezug der Studie: Die umfangreiche Studie, die sich insbesondere an Versicherer und Finanzvertriebe richtet, kann zusammen mit einer Vielzahl von versicherungsindividuellen Auswertungen gegen eine Schutzgebühr von € 450,- zzgl. MwSt. bei der f-fex AG (Kontakt s.u.) bezogen werden.

Über f-fex: f-fex ist der erste Komplett-Anbieter für das digitale Management von Fondspolices. Das Mitte 2017 von erfahrenen Vorständen und Managern gegründete Unternehmen bündelt einzigartiges Fonds- und Versicherungs-Know-how. Mit ihren digitalen Lösungen stärkt die f-fex AG das Fondspolices-Geschäft der Versicherer und unterstützt Vermittler, ihren Kunden bei angemessenem Risiko möglichst viel Ertrag mit Fondspolices zu bieten. Darüber hinaus schafft f-fex intelligente Lösungen für das fondsbasierte Vermögensmanagement von Plattformen und Finanzvertrieben.

Pressekontakt:

f-fex AG, Dornbachstraße 1a, 61352 Bad Homburg

Tel.: +49 (0)6172 2655-372

Mail: presse@f-fex.de, Internet: <http://www.f-fex.de>