

Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer arbeiten schon seit mehr als 20 Jahren in der Finanzberatung. Nicht einmal fünf Prozent sind Neulinge. Bei mehr als jedem Zweiten lag die vermittelte Gesamtbeitragssumme mit Fondspolicen zuletzt über 500.000 Euro im Jahr, bei knapp 29 Prozent sogar bei über einer Million Euro.

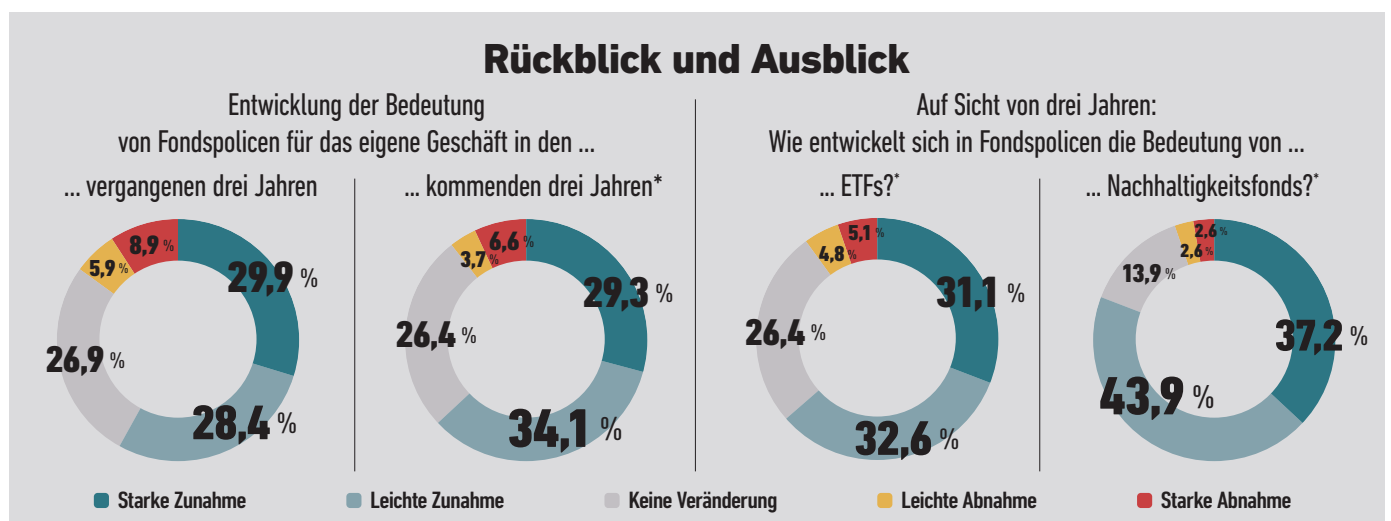
Policen mit Potenzial

Eine **exklusive Umfrage** von FONDS professionell zeigt, wie Finanzberater den Markt für fondsgebundene Versicherungen sehen.

Worauf kommt es Vermittlern an, die Fondspolicen vertreiben? Wie sehen sie den Markt und ihr Geschäft? Das wollte FONDS professionell im Sommer dieses Jahres in einer Onlineumfrage erfahren, an der sich allein in Deutschland 274 Berater beteiligten. 75,5 Prozent von ihnen sind

Versicherungsmakler, 9,1 Prozent Versicherungsvertreter. Weitere 3,6 Prozent sind als Versicherungsberater tätig, 5,1 Prozent arbeiten bei einer Bank. Rund 43 Prozent der Teilnehmer verfügen zudem über eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler oder haben sich einem KWG-Haftungsdach an-

geschlossen. Viele Befragte sind also nicht nur Versicherungs-, sondern auch Investmentprofis. Die Altersstruktur der Umfrageteilnehmer dürfte etwa jener der Branche entsprechen: Jeder Zweite hat die 50 überschritten, nur gut jeder Fünfte ist unter 40. Was fast alle eint: Ihr Fondspolicengeschäft läuft offensichtlich gut, wie die Ergebnisse der Umfrage auf dieser Doppelseite zeigen. **BERND MIKOSCH**



58 Prozent der Befragten geben an, dass Fondspolicen seit 2019 an Bedeutung für ihr Geschäft gewonnen haben. Eine klare Mehrheit erwartet zudem, dass sie auf Sicht der nächsten drei Jahre wichtiger werden. Weitgehend Einigkeit herrscht bei der Frage, ob ETFs und Nachhaltigkeitsfonds künftig eine größere Rolle spielen werden. * Erwartung

Wie Berater mit Fondspolice umgehen

Welchen Typ Fondspolice empfehlen Sie bevorzugt?

Klassische Fondspolice ohne Garantie	67,8 %
Police mit gemanagten/vorselektierten Fondsportfolios	20,5 %
Police mit (rechtlich unverbindlichen) Sicherungskonzepten	5,1 %
Police mit harter Garantie	2,9 %
Ich empfehle grundsätzlich keine Fondspolice	3,7 %

Wie oft diskutieren Sie mit Kunden im Schnitt über einen Fondswechsel oder eine Strategieänderung in ihrer Police?

Häufiger als einmal im Jahr	5,1 %
Etwa einmal im Jahr	25,7 %
Etwa alle drei Jahre	29,8 %
Etwa alle fünf Jahre	12,5 %
Seltener als alle fünf Jahre	19,9 %
Nie	7,0 %

Für die meisten Befragten ist die klassische Fondspolice ohne Garantie die beliebteste Version in dieser Produktgattung. Rund jeder dritte Vermittler spricht mindestens einmal im Jahr mit seinen Kunden über einen Fondswechsel oder eine Strategieänderung. Viele Berater bevorzugen allerdings ein längeres Intervall.

Worauf Berater bei der Auswahl einer Fondspolice achten

Top 10: Was ist Ihnen bei einer Fondspolice besonders wichtig?*

Günstige Kosten	67,0 %
Flexibilität	63,4 %
Große ETF-Auswahl	61,2 %
Große Auswahl aktiv gemanagter Fonds	45,4 %
Hohe Kostentransparenz	38,5 %
Solventer Anbieter mit gutem Ruf	27,5 %
Angebot von Nachhaltigkeitsfonds	25,3 %
Aktiv gemanagte Portfolios (Vermögensverw. o. Ä.)	22,3 %
Provisionsfreie/institutionelle Fondsanteilsklassen erhältlich	22,0 %
Attraktive Vergütung	19,8 %

Flop 3: Was ist Ihnen bei einer Fondspolice besonders wichtig?*

Garantierter Rentenfaktor	17,9 %
Ablaufmanagement	11,7 %
Vom Versicherer geprüfte Fondsauswahl	5,1 %

* max. fünf Antworten

Worauf achten Vermittler, wenn sie für ihre Kunden eine Fondspolice auswählen? Bei den Lesern von FONDS professionell stehen geringe Kosten, Flexibilität und eine große Produktauswahl an erster Stelle, ähnlich wie in den Vorjahren. Auf eine Prüfung der Fonds durch den Versicherer könnten die meisten Umfrageteilnehmer dagegen verzichten – sie sind meist selbst Investmentprofis.

Viele Berater achten mittlerweile offensichtlich stärker auf die Kosten als früher. In den Jahren 2019 bis 2021 antworteten zwischen 45 und 55 Prozent der Berater, niedrige Kosten seien ihnen besonders wichtig. In der diesjährigen Umfrage setzten gut zwei Drittel der Berater ihr Kreuzchen an der entsprechenden Stelle.

Vom Berater gern gewählt: Die 20 beliebtesten Fondspoliceanbieter*

1. Universa	29,2 %	13. HDI	6,9 %
2. LV 1871	21,5 %	Swiss Life	6,9 %
3. Alte Leipziger	19,7 %	15. Helvetia	6,2 %
MyLife	19,7 %	16. Nürnberger	5,8 %
5. Nucleus Life	13,9 %	17. Liechtenstein Life	5,5 %
6. Allianz	13,1 %	18. Barmenia (inkl. Vema)	5,1 %
7. Canada Life	12,8 %	19. Vienna Life	4,7 %
8. Volkswohl Bund	9,9 %	WWK	4,7 %
9. Condor	7,7 %		
Standard Life	7,7 %		
Stuttgarter Leben	7,7 %		
12. Continentale	7,3 %		

* Frage: „Welche Versicherer bieten Ihrer Meinung nach aktuell die attraktivsten Fondspolice?“ (Bis zu drei Nennungen)

FONDS professionell bat die Teilnehmer, ihnen bis zu drei Versicherer zu nennen, die sie aktuell präferieren. Im Ranking sind vor allem Maklerversicherer zu finden. Exklusivanbieter wie die Generali tauchen nicht auf den vorderen Plätzen auf, weil sich vor allem Makler und nur wenige Vertreter an der Umfrage beteiligt haben.