

23.08.2016

Interview

## Versicherungsvermittler und Finanzanlagenberater sollten kooperieren



Die Philosophie der Verlustvermeidung setzt er mit der von ihm entwickelten Mehrwertphasen-Strategie in seinem Maklerpool "AECON" ebenso um wie im von ihm gemanagten Dachfonds oder - im Bankdepot oder der Fondspolice - mit der Fonds-Vermögensverwaltung. AECON Fondsmarketing GmbH

**Haben Vermittler überhaupt genug Zeit eine gute Beratung für Versicherungs- und Geldanlage-Produkte abzubilden? Versicherungsvermittler und Finanzanlagenberater sollten künftig besser miteinander kooperieren, wünscht sich Jürgen Dumschat. Das sei auch im Interesse der Kunden. Im Interview erklärt uns der Geschäftsführer der AECON Fondsmarketing GmbH, warum ihm ein teureres Produkt mit einer besseren Performance lieber ist als ETFs.**

**Versicherungsbote: Sollten Vermittler Finanzanlagen eher direkt über Fonds oder eher als Fondspolice anbieten?**

**Jürgen Dumschat:** Die Frage muss natürlich individuell beantwortet werden. Sofern es rein um eine Güteabwägung der Vor- und Nachteile geht, muss man schon einräumen, dass Versicherungen die mit Abstand teuersten Depotbanken sind. Geworben wird mit - tatsächlich auch gegebenen - Steuervorteilen, die jedoch in erster Linie die oft hohen Kosten kompensieren, so dass sich der Vorteil des Kunden erst über viele Jahre aus der "Nachteilszone" herausarbeiten muss. Das macht oft keinen Sinn, weil der Anleger damit rechnen muss, dass er in den ersten Jahren bei einer Änderung seiner persönlichen Situation, die eine Teil- oder Komplettauflösung des Vertrages erfordert, drauflegt. Aber es gibt auch positive Beispiele. So hat etwa die myLife eine Fondspolice aufgelegt, bei der aufgrund der Umsatz- und Abgeltungssteuervorteile selbst bei Auflösung nach dem ersten Jahr mehr rauskommt als beim Direktdepot.

**Viele Versicherer haben inzwischen Index-Policen aufgelegt. Index-Police oder alternative Fonds?**

Ich denke, man muss aufpassen, ob es sich tatsächlich um ein vorteilhaftes Angebot für den Kunden oder eher um Augenwischerei handelt. Dies ist von Fall zu Fall zu prüfen. Natürlich müssen in der aktuellen Niedrigzinsphase Angebote her, die Aufmerksamkeit erzeugen. Eine sorgfältige Auswahl und stetige Überwachung eines Fondsportfolios, welches mit der Risikotragfähigkeit des Kunden korreliert, scheint mir vorteilhafter.

**ETFs, also Indexfonds sind in aller Munde. Vor allem Verbraucherschützer empfehlen diese immer wieder. Wie ist Ihre Meinung dazu? Sollten Anleger aktiv gemanagte Fonds bevorzugen?**

ETFs sind ein wunderbares Mittel für Vermögensverwalter und Fondsmanager, um jederzeit ganze Märkte kostengünstig abzubilden. Privatanlegern ist das Kostenargument plausibel. Mir wäre aber das teurere Produkt mit einer besseren Performance noch plausibler. Was aber vor allem entscheidend ist: Eine langfristig bessere Wertentwicklung nützt nichts, wenn der Anleger zwischendurch in Krisenzeiten von Bord geht, weil er die Marktschwankungen nicht aushält. Dabei sollte man bedenken, dass ein Anlegerdepot mit einem nur 30%-igen Aktienanteil in der Finanzkrise alleine mit diesem Teil seines Depots (gemessen an der Ergebnisentwicklung des DAX) in der Spitze mehr als 16 Prozent Minus für das gesamte Depot in Kauf nehmen musste. Künftig addieren sich dann die Risiken aus den Anleihen-ETFs eher noch dazu, während sie früher das Risiko des Gesamtdepots gesenkt haben.

**Viele Vermittler scheuen das Thema Investment und konzentrieren sich auf die Versicherungsvermittlung. Warum sollten sich Vermittler Ihrer Meinung nach mit dem Thema Geldanlage beschäftigen und auch als Finanzberater tätig werden?**

Die Frage ist, ob Versicherungsvermittler, die eine gute Leistung in ihrem Segment liefern wollen, aufgrund der hohen regulatorischen Anforderungen, die ohnehin zeitraubend sind, überhaupt die Zeit finden können, um zudem auch gute Finanzanlageberater zu werden. Ich habe deshalb hohen Respekt vor den Beratern, die sich auf das konzentrieren, was sie beherrschen. Die Lösung sehe ich eher in der Kooperation von Versicherungs- und Anlageexperten. Damit ist dem Kunden besser gedient. Eine Lösung ist aber auch das "Outsourcen" der Anlageberatung, indem man fondsgebundene Vermögensverwaltungen von ausgewiesenen Experten im Policenmantel einsetzt. Im Prinzip ist dies ja auch eine solche Kooperation, bei der es aber keine Diskussionen darüber gibt, wem der Kunde "gehört".