

Auch bei **Garantiefonds** das „magische Viereck“ prüfen

HARALD HOFMANN

Schon seit einigen Jahren existieren am deutschen Markt Investmentfonds mit Höchststandsgarantien. Vor allem ihre Integration in fondsgebundene Lebensversicherungen wird immer beliebter: Bieten solche Verträge im Vergleich zur Direktanlage doch zusätzliche Steuervorteile.

Die Idee eines solchen Fonds klingt verlockend: Einmal erreichte Höchststände werden zum Ende der Laufzeit hin garantiert. Der bekannte Satz „Sicherheit kostet Rendite“ gilt jedoch auch hier. Daneben müssen Banken und Anleger aber auch andere Aspekte prüfen, etwa: Wie wahrscheinlich ist es, dass bei einem Kursrutsch auf Rentenpapiere mit langfristiger Laufzeit umgeschichtet wird, was bei anschließend steigenden Kursen die Rendite drückt – das so genannte Cash-Lock-Risiko? Existieren die Fonds heute schon real? Bestehen flexible Kombinationsmöglichkeiten mit anderen Investmentfonds? Dahinter verbergen sich vier Aspekte, die es vor Kauf zu prüfen lohnt – ein „magisches Viereck“ der Geldanlage.

Der richtige Mix aus Kosten, Rendite, Sicherheit und Flexibilität

Stichwort Kosten: Die Summe aus Verwaltungs-, Service- und Zulassungsgebühr sollte bei Garantiefonds unter zwei Prozent jährlich liegen. Am Markt schwankt die Bandbreite zwischen 1,8 und circa drei Prozent.

Stichwort Rendite: Das Ziel einer attraktiven Rendite bei gleichzeitiger Absicherung gegen Kursrückgänge wird nur dann erreicht, wenn das Cash-Lock-Risiko gering bleibt. Moderne Garantiefonds halten daher neben der festverzinslichen Kapitalanlage und der Aktienkomponente noch eine Barreserve. Diese Reserve stellt sicher, dass das Fondsmanagement bei Kursanstiegen nach längerer Baisse schnell reagieren kann.

Stichwort Sicherheit: Beim verbreiteten „rollierenden System“ besitzen die Fonds feste Laufzeiten von beispielsweise 15 Jahren und werden jedes Jahr neu aufgelegt. Läuft der Vertrag länger – etwa bis zum Jahr 2050 und darüber hinaus – sollten die dazu notwendigen Fonds bei Vertragsabschluss real existieren.

Stichwort Flexibilität: Diese Frage bezieht sich auf den meist steueroptimierten Träger des Investment-

fonds, die fondsgebundene Lebensversicherung. Während der Ansparphase sollten Garantiefonds unterschiedlicher Laufzeiten miteinander kombinierbar sein, um zum Beispiel zwei oder mehrere zeitlich vorhersehbare Sparziele zu erreichen. Auch sollten sie

die Beimischung von gemanagten Fondsportfolios oder Einzelfonds ermöglichen. Während der Rentenphase ist auf variable Auszahlungsmöglichkeiten zu achten, die in den Tarifbedingungen der Fondspolice zugesichert sein müssen: Neben Komplettauszahlungen und lebenslangen Renten sollten auch Teilentnahmen und Teilverrentungen möglich sein.

Die entscheidende Frage ist selbstverständlich, ob ein Garantiefonds ins Portfolio des Kunden passt. Sie kann dann mit einem klaren „Ja“ beantwortet werden, wenn es sich um einen Kunden handelt, der einerseits die Renditechance der globalen Märkte nutzen, dabei aber auf ein Sicherheitsnetz nicht verzichten möchte.

Ist die Entscheidung für einen Garantiefonds gefallen, gilt es, ihn zusammen mit einer fondsgebundenen Police als „Träger“ anzubieten. Dieser sollte in Kombination die oben aufgeworfenen Fragen positiv beantworten.



Harald Hofmann ist Geschäftsführer der Gerling Finanz- und Vorsorgemanagement GmbH und Mitglied im International Bankers Forum (IBF).