

„Kostengünstige Weltmarktpolice mit einzigartigem Fondsuniversum“

Über die neue fondsgebundene Rentenversicherung „Weltmarktpolice“ berichten die Initiatoren Ralf Schöning, Vertriebsleiter bei dem Liechtensteiner Versicherer Vienna-Life und Thomas Meinhardt, Vorstandsvorsitzender der Bonner con.fee AG, einer Produkt- und Serviceplattform für honorarbasierete Finanzberatung.

FONDS exklusiv: Welche Mehrwerte bietet die „Weltmarktpolice“ dem Kunden?

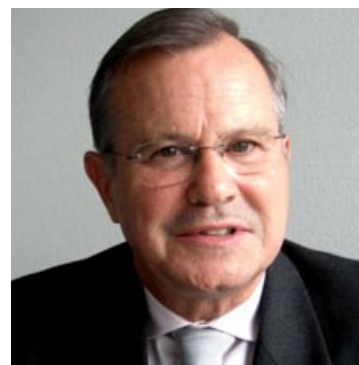
THOMAS MEINHARDT: Gerade in der aktuell sehr unruhigen Phase ist es den Anlegern wichtig, ihr Vermögen und ihre Sparbeträge breit zu streuen und damit mögliche Anlagerisiken zu minimieren. Bei der Weltmarktpolice wird das Kapital breit diversifiziert in mehr als 30 Fonds aus unterschiedlichen Anlageklassen, Regionen, und Sektoren angelegt. Dabei hat unsere Zielsetzung, die Kosten so gering wie möglich zu halten, zu einer eindeutigen Ausrichtung auf ETFs und Indexfonds geführt.

Nennen Sie uns bitte einige Fondsbeispiele?

T. M.: Uns ist es mit den Dimensional Funds der DFA - Dimensional Fund Advisors aus den USA gelungen, Indexfonds aufzunehmen, die schwerpunktmäßig in Small Caps und Value Werte investieren. Begründet liegt diese Fokussierung in der von den US-Wissenschaftlern Eugene Fama und Kenneth French gewonnenen Erkenntnis, dass Small Caps und Value Werte auf lange Sicht, innerhalb einer Buy and Hold Strategie den Gesamtmarkt outperformen. Über das Vienna-Life Goldinvest Plus kann der Kunde in Liechtensteiner Edelmetallfonds investieren, die ihm einen Anspruch auf physische Auszahlung eröffnen. Innerhalb der Weltmarktpolice können bis zu zehn Fonds gewählt und zu einer Anlagestrategie gebündelt werden.



RALF SCHÖNING, Vienna-Life



THOMAS MEINHARDT, con.fee AG

Herr Schöning, wird die Weltmarktpolice exklusiv über die con.fee vertrieben?

RALF SCHÖNING: Ja, in dieser Fondsauswahl obliegt die Vermarktung des Tarifs mit dem Namen „Weltmarktpolice“ alleine der con.fee. Die Produkt- und Serviceplattform ist ein wichtiger Dienstleister für die Honorarberatung. Da keine Provisionen fließen, benötigen wir keine Einzelanbindungen der con.fee Geschäftspartner. Unser Partner poolt quasi das Geschäft für uns und wirkt bei der Vermarktung und Antragsabwicklung des Produkts mit. Anlässlich des con.fee-Kongresses am 9. September in Bonn wurde der Tarif erstmals vorgestellt.

Wie kam es bei der Produktgestaltung zu der Zusammenarbeit?

T. M.: Unsere Erfahrungen mit Liechtensteiner Versicherern haben gezeigt, dass die Flexibilität bei der Definition des Fondsuniversums aufgrund des Liechtensteinischen Investmentge-

setzes wesentlich größer ist als in Deutschland. Das ermöglichte uns, mit der Vienna-Life dieses einzigartige Weltmarkt-Fondsuniversum zu kreieren, das es in deutschen Policen nicht gibt. Dazu hat uns die niedrige Kostenstruktur der Vienna-Life davon überzeugt, mit dieser Fondspolice eine der kostengünstigsten Nettopolicen des Marktes zu erhalten. Das ist für unsere Geschäftspartner sehr wichtig, denn jedes Prozent, das an Kosten eingespart wird, kommt dem Kunden zugute. Schließlich zeichnet sich die Vienna-Life auch unter Solvabilitätsaspekten durch ihre Bestandsgröße und Stabilität aus. Außerdem ist sie in die Vienna Insurance Group eingebunden, einen der größten Europäischen Versicherungskonzerne, von deren Kapitalstärke die Vienna Life zusätzlich profitiert.

Weitere Informationen unter:
www.conftee.de