

„Erfolgreiche Fondslösung lanciert“

Standard Life hat mit den Global Index Fonds eine neue Fondslösung für unterschiedliche Anleger- und Risikotypen herausgebracht, die sich bereits auf dem englischen Markt bewährt hat. Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life, erklärt das Produktkonzept, das hierzulande exklusiv im Rahmen von Fondspolizzen angeboten wird.

FONDS exklusiv: *Eine erhöhte Inflation spricht für kostengünstige Indexfonds, die starke Nervosität an den Börsen aber eher für aktiv gemanagte Fonds. Wie kommen Anleger aus diesem Dilemma?*

CHRISTIAN NUSCHELE: Die grundsätzliche Herausforderung ist es aus meiner Sicht, in Zeiten niedriger Zinsen und hoher Inflation eine Lösung zu finden, die eine ansprechende Rendite erwirtschaftet. Hier gibt es sowohl bei passiven Investments als auch im Bereich aktiv gemanagter Fonds sehr gute Lösungen. Die Entscheidung hängt sehr stark von der individuellen Präferenz des Kunden, aber auch von der jeweiligen Anlageklasse ab. Es spricht aber auch nichts dagegen, die beiden Philosophien miteinander zu kombinieren.

Wie ordnen sich hier die neuen Standard Life Global Index Fonds ein?

C. N.: Die neuen Fonds decken nach meiner Überzeugung die wichtigsten Kundenbedarfe sehr gut ab. Die Global Index Fonds legen sehr breit diversifiziert an und bieten dadurch ein attraktives Renditepotenzial. Jedes Portfolio investiert in Indexfonds von Vanguard und ermöglicht so die Streuung des investierten Kapitals auf tausende Aktien und Anleihen der wichtigsten Märkte, Regionen und Branchen weltweit. Die Kapitalanlage ist einfach und verständlich. Sie erfolgt ausschließlich mittels einer feststrukturierten Kombination aus Aktien und Anleihen auf der Basis von fünf Portfolios mit unterschiedlichen Aktien-Anleihe-Gewichtungen, angefangen bei einem Aktienanteil von 20 Prozent bis hin zum chancenreichsten Portfolio, das zu 100 Prozent in Aktien investiert. Dies sorgt dafür, dass



CHRISTIAN NUSCHELE, Standard Life

für die verschiedenen Anleger- und Risikotypen passende Lösungen dabei sind. Alle Fondspreise werden täglich aktualisiert und sind somit transparent. Und die Fonds tragen natürlich dem gestiegenen Kostenbewusstsein der Kundinnen und Kunden Rechnung. Die fünf Portfolio-Lösungen sind dank des Kundenbonus für jährliche Kosten von 0,11 bis 0,15 Prozent verfügbar.

Wie stellen die Indexfonds die breite Diversifikation innerhalb der Portfolios sicher?

C. N.: Der Aktien-Mix unserer Standard Life Global Index Fonds umfasst zwölf Sektoren aus 60 Industrie- und Schwellenländern. Der Anleihebestandteil investiert in tausende Staats- sowie Unternehmens-Anleihen mit Investment-Grade-Status.

Warum haben Sie sich für Vanguard als Produktpartner entschieden?

C. N.: Vanguard ist der zweitgrößte Fondsmanager der Welt mit langjähriger Investment-Expertise im Bereich

passiver Investments. Zweitens setzen wir hier auf ein bewährtes Anlagekonzept. Die Standard Life Global Index Fonds ähneln den LifeStrategy Funds, die Vanguard in Großbritannien anbietet. Dort zählen diese Fondslösungen zu den erfolgreichsten Anlageangeboten, sowohl in Bezug auf den Absatz als auch auf die Performance. Seit ihrer Einführung vor über zehn Jahren ist das verwaltete Vermögen stetig gewachsen und hat die Marke von 32 Milliarden Pfund überschritten. Uns ist es nun gelungen, dieses Konzept für den deutschen und österreichischen Versicherungsmarkt zugänglich zu machen und zwar exklusiv über unsere fondsgebundenen Versicherungsprodukte.

Viele Vermittler wollen bedarfsgerechte Vorsorgelösungen, die sie nicht ständig kontrollieren müssen. Gelingt dies mit Ihren passiven Investments innerhalb von Maxxelence Invest?

C. N.: Definitiv. Ich gebe Ihnen vollkommen Recht, dass bei den meisten Verträgen nicht während der Laufzeit umgeschichtet wird. Vielmehr wird eine Lösung gesucht, die dem Risikoprofil des Kunden entspricht und bei der dann der Asset-Manager während der Laufzeit die notwendigen Umschichtungen vornimmt. Dies ist sicherlich ein Grund dafür, dass sich Multi-Asset-Portfolios wachsender Beliebtheit erfreuen. Wir sehen aber durchaus auch Berater, die einen Core-Satellite-Ansatz verfolgen. Sie setzen ein Multi-Asset-Produkt als Basis-Investment ein und bauen darum einige Einzelfonds als Satelliten. Hier kommt es dann regelmäßig zu Anpassungen. In beiden Fällen gilt aber, dass Multi-Asset-Portfolios als Basis-Investment für die private Vorsorge eingesetzt werden.