



Private Wealth Police: Allrounder in Sachen Vorsorge

Die Vermögensentwicklung der Reichen und Superreichen spricht Bände. Selbst die Finanzkrise hat an den Vermögen der oberen Zehntausend nicht rütteln können. Eine Studie der Boston Consulting Group zeigt, dass die Verluste in diesem Spektrum der Gesellschaft bereits 2011 wieder ausgeglichen waren.

Anleger sind sich selbst der ärgste Feind

Lange Zeit waren die Strategien der renommierten Vermögensverwalter nur sehr gut situierten Kunden vorbehalten. Heute stehen sie Privatanlegern offen – doch das Interesse hält sich nach wie vor in Grenzen. Nur jeder fünfte Deutsche ist mit der Entwicklung seiner Sparprodukte zufrieden, trotzdem ist die Bereitschaft, die vermeintlich sicheren Anlagehäfen zu verlassen, nicht sehr groß.

Auch der Niedrigzins scheint den deutschen Sparer nicht zu tangieren: Laut Statista waren im Jahr 2016 Tagesgeldkonten mit 50 Prozent und Sparbücher mit 44 Prozent die häufigsten Geldanlagen bei den Bundesbürgern. Und sie werden auch die Verlierer sein, denn die vermeintliche Sicherheit täuscht: Fest- und Tagesgelder, die klassischen Zinspapiere sowie klassische Lebens- und Rentenversicherungen werfen kaum noch Rendite ab – abzüglich eventueller Steuern und der Inflation bleibt nur noch der reale Wertverlust. Eine sichere Anlage gibt es also nicht mehr, sondern nur noch Verlierer und Gewinner.

All-in-one: die Private Wealth Police

Aber wie können Privathaushalte diesem Problem Herr werden? Der Geschäftsführer der [Neutralis Kapitalberatung](#) Rolf Klein hat eine Lösung entwickelt, die er „Private Wealth Planning“ nennt. Einen wesentlichen Bestandteil bildet dabei die „Private Wealth Police“. Kleins All-in-one-Lösung ist allerdings viel mehr als nur die Betrachtung der Geldanlage, also des „persönlichen Wohlstands“: Es geht hier ebenso um legale Steuervermeidungsstrategien wie auch um die Liquiditätsplanung sowie die Vermögensnachfolge durch individuelle und bedarfsorientierte Vertragsgestaltungen.

Für Financial Planner und Portfoliomanager Rolf Klein hat eine neue Epoche der Vermögensberatung begonnen. Das Renten- und Zinsniveau zwingt Anleger, neue Wege zu suchen. Wenn sie sich vor realem Wertverlust schützen möchten, bleibt ihnen gar keine andere Wahl, als sich mit der aktuellen Situation auseinanderzusetzen und die langfristige Vermögensplanung zu optimieren.

Moderne Vorsorgelösungen bieten heutzutage ideale Voraussetzungen für eine individuelle Lebensplanung und auch -sicherung. In Verbindung mit dem Einsatz vermögensverwaltender Konzepte, beispielsweise Fonds-Vermögensverwaltungen, entsteht mit der „Private Wealth Police“ (PWP) ein finanzielles Lebensplankonzept im

Rahmen einer Versicherungslösung. Die PWP ist dabei eine andere Form der Depotführung mit spezifischen, versicherungstechnischen Eigenschaften. Eine flexible „All-in-one-Lösung“ zum Finanz-, Nachlass- und Vermögensmanagement.

Herr Klein, gerade in der Vermögensplanung sind Anlagemöglichkeiten überaus wichtig, ansonsten können keine individuellen Konzepte gewährleistet werden. Welche Vorteile bietet die „Private Wealth Police“?

Die PWP bietet quasi eine unbegrenzte Fondsauswahl an. Über 7.000 Fonds und ETFs können frei ausgewählt werden. So kann der Berater seine Präferenz seinen Kunden anbieten und umsetzen. Zudem stehen diverse Fondsvermögensverwaltungen zur Auswahl, wenn gemanagte Portfolios bevorzugt werden. Angedacht ist, ab 2018 auch einen Robo-Advisor zu implementieren.

Das Leben verläuft meisten anders als gedacht. Was passiert, wenn sich Pläne im Laufe der Zeit ändern? Wie leicht lässt sich das Portfolio anpassen?

Ganz einfach. Jederzeit, und zwar kosten- und steuerfrei. Zudem können jederzeit ab dem 2. Versicherungsjahr kostenfrei Teilzahlungen vorgenommen werden.

Sie werben mit einer All-in-one-Lösung. Das heißt die PWP übernimmt das Finanz-, Nachlass- und Vermögensmanagement. Wie müssen Makler sich ein solches Konzept konkret vorstellen?

Durch die Privilegien Liechtensteiner Lebensversicherer, wie bei der Vienna-Life AG, kann jeder Kunde auf seine individuelle Situation hin beraten werden. So erhält jeder Investor seine eigene Finanz-, Vermögens- und Nachlassplanung.

Eine Frage zur Crux der fehlenden Garantie: Wie lösen Sie dieses Problem? Welche Vorgehensweise empfehlen Sie innerhalb der Beratung?

Ich weiß nicht, ob man fehlende Garantien als Crux bezeichnen möchte. Wie jeder weiß, kosten Garantien Geld und somit Rendite, insbesondere aufgrund der aktuellen Zinssituation.

Zu empfehlen ist, wie bei der Investmentfondsberatung, den Kunden gemäß WpHG zu erfassen und zu protokollieren und gemäß der Risikotragfähigkeit zu veranlassen. Dann ist man auf der sicheren Seite.

Makler sind häufig keine ausgebildeten Finanzexperten. Worauf muss in der Vermittlung geachtet werden? Gibt es Fallstricke – oder Hinweispflichten?

Rein rechtlich befindet man sich im Rahmen der §34d-Beratung und -Vermittlung. Dennoch wird nach meinem Wissensstand die Beratung an die der § 34f Abs. 1 angelehnt werden. Das bedeutet, dass die Investments in der Police dem Profil des Versicherungsnehmers entsprechen müssen. Das betrifft aber alle Fondspolices ab 2018.

Gibt es konkrete Hilfestellungen, die Sie der Maklerschaft anbieten?

Ja, natürlich. Insbesondere am Anfang benötigt man in der Regel Unterstützung. Meistens im Bereich der Vertragsgestaltung und Angebotserstellung. Das gehört natürlich zum Service der Neutralis.

Herr Klein, wie wird es weitergehen? Was prognostizieren Sie für die Zukunft?

Da die PWP diese extreme Flexibilität aufweist, kann man sich auf alle Eventualitäten einstellen und neu justieren. Selbst für das Worst-Case-Szenario des Euro- und/oder EU-Zerfalls und/oder der ESM-Bankenhaftung kann eine reine Liechtensteiner Lösung, also auch die Depotbank in Liechtenstein, umgesetzt werden.

Herr Klein, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.

Von Claudia Meyer

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944238/private-wealth-police-allrounder-in-sachen-vorsorge/>