

Der Aktien-Booster für die Altersvorsorge

Mediolanum Life Plan verknüpft einzigartige Investment-Expertise mit zukunftsfähigem Vermögensaufbau. **Andrea Boggio**, Senior Business Advisor – Germany bei Mediolanum, und **Dirk Fischer**, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH, erläutern im Gespräch mit **finanzwelt**, welche Vorteile das Produkt Beratern und Endkunden bietet.

finanzwelt: Welchen Ansatz verfolgt der Mediolanum Life Plan?

Andrea Boggio» Der Mediolanum Life Plan ist eine von Mediolanum International Life dac (MIL) entwickelte fondsgebundene Lebensversicherung. Er beinhaltet sowohl eine

Versicherungskomponente mit geschütztem Kapital als auch ein Engagement an den Finanzmärkten durch eine Auswahl interner Fonds, mit denen zusätzliche Erträge erzielt werden können. Das Produkt investiert in drei interne Fonds von Mediolanum: einen traditionellen globalen Aktienfonds, einen thematisch ausgerichteten Fonds sowie einen opportunistischen Fonds. Bei allen Fonds handelt es sich um Multi-Manager-Fonds, für die Mediolanum seine über 25-jährige Erfahrung bei der Auswahl von Managern nutzt, um weltweit die besten Spezialisten für die jeweilige Investment-Strategie zu finden.

finanzwelt: Wie unterscheidet sich das Produkt von seinen Mitbewerbern?

Boggio» Was dieses Produkt von anderen Angeboten unterscheidet, ist die sogenannte Intelligent Investment Strategy (IIS), mit der sowohl Marktschwankungen ausgenutzt werden als auch maßgeschneiderte und diversifizierte Anlagelösungen für den Endkunden geschaffen werden können. Die IIS kombiniert quantitative Modelle, um das Risiko-Rendite-Profil basierend auf Finanzmarktrends zu optimieren. Sie besteht hauptsächlich aus zwei verschiedenen Phasen: der ‚Seeding‘- und der ‚Harvest‘-Phase. In der ersten Phase, wenn die Zielfondspreise unter dem Marktdurchschnitt liegen, ermöglicht IIS den Kunden, diesen Einstiegszeitpunkt zu nutzen und Anteile zu kaufen. Im Laufe der Zeit, wenn die Marktpreise wieder steigen, werden in der ‚Harvest‘-Phase Anteile zu höheren Kursen als dem Marktdurchschnitt verkauft. So werden Gewinne erzielt, die reinvestiert werden können. Der größte Vorteil für den Endkunden besteht darin, dass er systematisch unterstützt wird, sein vorab festgelegtes langfristiges finanzielles Ziel zu erreichen – und das, ohne Angst vor Marktschwankungen haben zu müssen, da diese ja der maßgebliche Erfolgsfaktor für die Strategie sind. Und in puncto Diversifizierung ermöglicht der Mediolanum Life Plan Kunden, bei einem Investment in die IIS die von ihnen bevorzugten Fonds nach eigenen Präferenzen zu kombinieren. Eine weitere Diversifikationsebene bietet der Multi-Manager-Ansatz. Dank ihm erhalten die Kunden Zugang zur Investmentexpertise sowohl von kleineren, hoch-spezialisierten Managern als auch von international bekannten Investmenthäusern, von der Privatkunden normalerweise nicht profitieren können. Da verschiedene Manager aufgrund verschiedener Anlageprozesse und Alphazyklen eine unterschiedliche Perfor-



Andrea Boggio

mance aufweisen können, bietet dieser Ansatz langfristig ein ausgeglicheneres Risiko-Ertrags-Verhältnis.

finanzwelt: Und wo liegen die Risiken?

Dirk Fischer» Wie alle Lebensversicherungen, die eine Anlagekomponente enthalten, investiert das Produkt einen Teil der Prämien in Finanzinstrumente, deren Wertentwicklung Marktschwankungen unterliegen kann. Allerdings nutzt die IIS diese Schwankungen gezielt aus, indem sie für die Kunden das Investment in Abhängigkeit von den durchschnittlichen Kaufpreisänderungen in die Geld- bzw. Finanzmärkte umschichtet. Je nach individuellem Risiko-Ertrags-Profil können hierbei die Schwellenwerte für den IIS-Mechanismus festgelegt werden. Darüber hinaus ist die Unterstützung durch einen erfahrenen Finanzberater ein wichtiger Erfolgsfaktor, um die eigenen finanziellen Ziele bestmöglich mit einer effektiven und langfristigen Strategie zu verbinden.

finanzwelt: Für welche Kundengruppe ist der Mediolanum Life Plan geeignet?

Fischer» Der Mediolanum Life Plan ist ein kapitalbildendes Produkt, deshalb ist er nicht für Personen geeignet, die bereits im Ruhestand sind und ein regelmäßiges Einkommen erzielen wollen. Er ermöglicht stattdessen einen langfristigen Kapitalzuwachs durch Diversifizierung innerhalb verschiedener Anlageprodukte. Der Kunde kann je nach seinen Vorstellungen einen oder mehrere Fonds auswählen und wird dabei von einem erfahrenen Finanzberater unterstützt. Da es sich bei Mediolanum Life Plan um ein Versicherungsprodukt handelt, kommen die Anleger außerdem in den Genuss der für Lebensversicherungen typischen Steuervorteile: Kunden, die nach erfolgreichem Vermögensaufbau mit über 65 Jahren in den Ruhestand gehen, können in vollem Umfang davon profitieren.

finanzwelt: Welche Vorteile bietet das Produkt Beratern?

Fischer» Die Planung und Umsetzung der finanziellen Ziele ihrer Kunden ist eine komplexe Angelegenheit, insbesondere wenn ein einziger Finanzberater ein Portfolio von Hunderten von Anlegern verwalten muss. Emotionale Unterstützung und Zeitmanagement sind dabei von entscheidender Bedeutung, insbesondere während der Auszahlungsphasen, wenn der Beratungsbedarf am höchsten ist. Dank des modularen Aufbaus des Produkts – basierend auf drei internen Strategien – ist der Mediolanum Life Plan eine flexible Lösung für unterschiedliche Kundenbedürfnisse. Die Intelligent Investment Strategy ermöglicht zudem ein hohes Maß an Automatisierung bei der Produktverwaltung und -pflege, da die Umschichtungen in Geld- bzw. Finanzmärkte, automatisiert durchgeführt werden.

finanzwelt: Wie hat sich die Intelligent Investment Strategy in den letzten Krisen wie beispielsweise Corona-



Dirk Fischer

Pandemie und Ukraine-Krieg geschlagen?

Boggio» Ich bin seit mehr als 25 Jahren in der Asset-Management-Branche tätig und die aktuelle Situation unterscheidet sich nicht wesentlich von anderen herausfordernden Zeiten in der Vergangenheit. Einzigartig ist allerdings die Anzahl unterschiedlichster Ereignisse, die die Branche zur gleichen Zeit meistern muss. Die geopolitischen Spannungen in Europa haben ein Ausmaß erreicht, wie wir es seit Jahrzehnten nicht mehr erlebt haben. Das führte zu Unsicherheit auf den Finanzmärkten und Störungen in den globalen Lieferketten. Nicht zu vergessen sind auch die daraus resultierenden höheren Produktionskosten, die hauptsächlich an die Endkunden weitergegeben wurden. Der Anstieg der Inflation führte auch zu einer besonders restriktiven Haltung der Zentralbanken. Für viele Anleger war die Volatilität an den Märkten ein Grund zum Verkaufen. Doch auf jeden wirtschaftlichen Abschwung folgt eine Erholung. Die letzten drei Jahre waren ein hervorragendes Beispiel dafür, wie die Intelligent Investment Strategie Endkunden dabei hilft, rationale und nicht emotionale Entscheidungen zu treffen und trotz schlechter Nachrichten investiert zu bleiben und die niedrigeren Einstiegspreise zu nutzen, um ihre langfristigen Ziele zu erreichen. (fw)