

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Riestern mit Fonds	Seite 5
Vertriebswegestudie Towers Perrin	Seite 6
Condor Congenial	Seite 8
Friends Provident Friends Planinvest	Seite 9
E-Interview mit Dr. Walter Botermann, Vorsitzender des Vorstandes, Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.	Seite 11

Kurzmeldungen:

Canada Life erweitert Fondspalette: In den Fondspolicen **Flexibler Kapitalplan, Flexibler Rentenplan plus und Generation basic plus** können Kunden der **Canada Life** nun auch in **Umwelt, Technologie und soziale Verantwortung** investieren. Der Fonds **Aktien Chance Umwelt** berücksichtigt nur Unternehmen, deren Schwerpunkte in der nachhaltigen Nutzung von **Wasser, Energie und Rohstoffen sowie einer gesundheitsorientierten Lebensweise** liegen. Bei dem Fonds **Aktien Chance Verantwortung** liegen **ethische Maßstäbe** zugrunde. *„Wer sich beim Sparen für die Altersvorsorge auch für ethische und ökologische Ziele engagieren möchte, hat bei Canada Life-Policen ab sofort zwei neue Anlageoptionen. Die beiden neuen Angebote berücksichtigen neben Renditekriterien auch die Wertvorstellungen der Anleger.“*, erklärte **Günther Soboll**, Hauptbevollmächtigter der **Canada Life Europe**.

Lebensversicherer trotzen der Krise: In der **Ausgabe 11/2009** berichtet die **Zeitschrift Capital** u. a. über das aktuelle **Lebensversicherungsrating** des renommierten **Analysehauses Morgen & Morgen**. Dabei wird bestätigt, dass die **deutschen Lebensversicherer** bisher **vergleichsweise gut durch die Kapitalmarktkrise** gekommen sind. *„Das Sicherungsniveau der Branche ist abgesackt, liegt aber noch im grünen Bereich“*, sagt **Joachim Geiberger**, Geschäftsführer von **Morgen & Morgen**. Auch die **Aufsichtsbehörde BaFin** äußert sich zufrieden und bestätigt, *„dass alle Lebensversicherer ausreichende Eigenmittel zur Abfederung von unvorhergesehen Verlusten“* haben. **Peter Hanus**, Vorstand der **Provinzial NordWest**, die im Geschäftsjahr 2008 bilanziell arg gebeutelt wurde, ergänzt: *„Die Situation hat sich bei Reserven und Anlageergebnis 2009 deutlich verbessert.“* Im Rating selber konnten sich 18 Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr verbessern; lediglich eine Gesellschaft weist einen negativen Trend aus.

Dialog mit SEU: Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat unter der Bezeichnung **SEU-protect®** eine **selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung** eingeführt. Die Versicherung leistet, wenn die versicherte Person voraussichtlich mindestens zwei Jahre außerstande sein wird, einer Erwerbstätigkeit von mehr als 3 Std. täglich nachzugehen. Als EU gilt auch, wenn dieser Zustand bereits für mindestens 6 Monate bestanden hat oder Pflegebedürftigkeit gemäß Pflegestufe III besteht. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die versicherte Rente um bis zu 100% der ursprünglich vereinbarten Rente (bis max. 40.000 Euro Jahresrente) **ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht** werden. Das Recht auf Erhöhung kann bis zu 3 Mal in Anspruch genommen werden. Eine **garantierte Leistungssteigerung im EU-Fall** kann ebenso vereinbart werden wie eine **einmalige Zusatzleistung** in Höhe von 12 Monatsrenten bei erstmaliger Anerkennung einer Erwerbsunfähigkeit. Die Versicherung kann bis zum Endalter 67 Jahre abgeschlossen werden.

Versicherer haftet für unrealistische Prognosen: Das **Oberlandesgericht Bamberg** hat unter dem **Aktenzeichen Az 3 U 81/09** einen **Versicherer zur Zahlung von Schadenersatz in Höhe von 250.000 Euro verurteilt**. Konkret ging es um eine **fremdfinanzierte Rentenversicherung**. Bei einer **prognostizierten Rendite von jährlich 8,5%** sollte das prognostizierte Vertragsguthaben nicht nur Darlehenszinsen und Tilgung decken, sondern auch einen Beitrag zum Vermögensaufbau leisten. In der Praxis konnten die prognostizierten Leistungen jedoch nicht erreicht werden. Der betroffene Versicherer sieht bis heute die Verantwortung ausschließlich beim Vermittler, der als Makler aufgetreten sei und den Kontakt zum Kunden hatte. Mit der Konzeption derartiger „**Hebelmodelle**“ habe der Versicherer nichts zu tun. Dies sah das Gericht jedoch anders. **Schon bei Vertragsabschluss wären die prognostizierten 8,5% jährliche Wertsteigerung als unreal einzustufen gewesen. Fehler in den Musterberechnungen eines konkreten Anlagemodells müsse sich der Versicherer grundsätzlich zurechnen lassen.** Als **letztes Rechtsmittel** bleibt dem Versicherer nur noch eine **Klage beim Bundesverfassungs-Gericht**.

Continentale mit konstanter Gesamtverzinsung: Die **Continentale Lebensversicherung a. G.** bietet ihren Kunden auch im **Jahr 2010** in der **klassischen Lebens- und Rentenversicherung eine Gesamtverzinsung in Höhe von 4,6%**. Damit blieb die Gewinndeklaration auch im fünften Jahr hintereinander konstant. „**Wir setzen seit vielen Jahren auf eine konservative und sicherheitsorientierte Kapitalanlagepolitik. Das schafft Sicherheit – und davon profitieren unsere Kunden besonders in Krisenzeiten, wie wir sie heute erleben**“, sagte **Vorstand Christian Schüssler**. Die ebenfalls zum **Versicherungsverbund Die Continentale** gehörende **Europa Lebensversicherung AG** hat für **2010** eine **moderate Senkung der Überschussbeteiligung** auf eine Gesamtverzinsung von 4,8% bekannt gegeben und wird damit vermutlich über dem Branchendurchschnitt liegen.

Effizienz durch Garantien: In der Ausgabe **Special 3/2009** der Zeitschrift **Cash** befassen sich **Dr. Alexander Kling, Senior Consultant, und Dr. Jochen Ruß, Geschäftsführer beim Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften, Ulm**, u. a. mit verschiedenen **Arten von Garantieprodukten**, wie bspw. **Hybridprodukten oder Variable Annuities**. Das Fazit der beiden Wissenschaftler zeigt einmal mehr, dass der Vergleich von Versicherungsprodukten alles andere als trivial ist, und dass pauschale Aussagen, wie die einer **Stiftung Warentest** (siehe hierzu auch Seite 5), meist wenig hilfreich sind: *„Alarmierend ist jedoch, dass bei bisher üblichen Hochrechnungen Produktkonzepte mit relativ geringem Chancenpotenzial oft die höchste prognostizierte Ablaufleistung aufweisen, also ein anderes Chance-Risiko-Profil suggeriert wird, als tatsächlich vorliegt. ... Übliche Modellrechnungen schaffen keine Transparenz. Eine hohe prognostizierte Ablaufleistung bedeutet nicht automatisch, dass das Produkt eine hohe Chance aufweist.“*

Neue Strategie: **Clerical Medical**, eine Gesellschaft der **Lloyds Banking Group**, **Heidelberger Leben** und die Vertriebsgesellschaft **Heidelberger Leben – Clerical Medical Vertriebsmanagement**, die zusammen den **Unternehmensbereich International Financial Services (IFS)** bilden, beabsichtigen, eine **neue Strategie** umzusetzen. Die **Heidelberger Leben** soll als deutscher Versicherungsanbieter mit Erfahrung und Know-how im Bereich der fondsgebundenen Produkte und flexiblen Garantiefonds in allen staatlich geförderten Schichten positioniert werden; **Clerical Medical**, als britischer Versicherungsanbieter mit Investment-Know-how, soll vor allem vermögende Kunden ansprechen. Im **ersten Quartal 2010** soll in **Deutschland eine Niederlassung von Clerical Medical** für das Neugeschäft geöffnet werden, das **Büro in Maastricht soll geschlossen** werden. *„Die potenziellen Kunden von Heidelberger Leben sind zwischen 20 und 45 Jahre alt, während die Kunden von Clerical Medical zwischen 35 und 60 Jahre alt sind und sich durch ein hohes Interesse an der Investition von Einmalbeiträgen auszeichnen“*, äußerte sich **Thomas Bahr, General Manager der Vertriebsgesellschaft und Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Leben** zu den Plänen.

Nürnberger Konzepttarif: Die **Nürnberger Versicherungsgruppe** hat für ihre **Konzepttarife** die **Überschussbeteiligung für das Jahr 2010** festgelegt. Die Konzepttarife weisen eine **garantierte Mindestverzinsung von 1,5%** auf; das Kapitalanlagekonzept erlaubt eine **Aktienquote von bis zu 30%**. Die **Gesamtverzinsung** (Rechnungszins zzgl. deklariertes Überschuss-Satz) wurde jetzt auf **6,2%** festgelegt. Im **Durchschnitt der letzten 15 Jahre** erzielten die Konzepttarife nach Angaben der **Nürnberger** eine durchschnittliche jährliche Gesamtverzinsung von **6,17%**. In den Einzeljahren schwankte der Wert zwischen **-9,70%** und **+ 24,30%**. Die Konzepttarife werden in allen drei Schichten der Altersvorsorge angeboten.

Generali Kombi-Rente: Die **Generali Investment Deutschland Kapitalanlagegesellschaft mbH**, bietet in **Kooperation mit den Generali Versicherungen** eine neue **Kombi-Rente** an. *„Die Kombi-Rente ist eine attraktive Kombination aus zwei Produktbausteinen, die dem derzeitigen Anlagebedürfnis nach Sicherheit, moderater Rendite und Flexibilität gerecht wird“*, sagte **Heinz-Peter Clodius**, **Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Generali Investment**. Der Kunde legt einen Teil seines Anlagebetrages in eine **Sofort-Rente der Generali** an und den restlichen Betrag in einen **Fonds**. Die **Laufzeit der Rente beträgt zehn Jahre**. Die Aufteilung des Einmalbeitrages auf Rente und Fonds kann bspw. so festgelegt werden, dass bei einer Wertentwicklung des Fonds von 6% p. a. nach zehn Jahren genau das eingezahlte Kapital zur Verfügung steht. Für die Fondsanlage stehen u. a. die **Garantiefondsfamilie GaranT**, die **Absolute-Return-Fonds der AktivMix-Serie** oder der **Aktienfonds Generali IS-Global Multi Utilities**, der in Energie, Versorger und Telekommunikation investiert, zur Verfügung.

HDI-Gerling kooperiert mit LCF Rothschild: Die **HDI-Gerling Lebensversicherung AG** bietet im Rahmen ihrer **Fondspolizen** einschl. der **TwoTrust-Produkte mit freier Fondsanlage** die Möglichkeit zwei Fonds der **LCF Rothschild Gruppe** zu besparen. Die beiden Fonds **Portfolio B.P. Quam Multimanager 10 Grand Cru** bzw. **Portfolio B.P. Quam Multimanager 15 Grand Cru** verfolgen einen **Absolute-Return-Ansatz** mit maximalen Volatilitäten von 10% bzw. 15%. Nach eigenen Angaben ist **HDI-Gerling** zur Zeit der einzige Versicherer in Deutschland, der Fonds der **LCF Rothschild Gruppe** in seinem Angebot hat. Das 250 Jahre alte Familienunternehmen hat einen Ruf sowohl als **Privatbank und Vermögensverwalter**, aber auch als Förderer der Künste und Wissenschaften sowie im Wohltätigkeitsbereich. In den **Quam Fonds** werden zurzeit **ausschließlich für Bankkunden der LCF Rothschild Gruppe 4 Mrd. Euro** verwaltet. **Jürgen Walter**, **Leiter Produktmarketing bei HDI-Gerling**, erläuterte die Zusammenarbeit: *„Bei LCF Rothschild stimmte alles ... Es kommt hinzu: Seit Gründung vor über 250 Jahren hat das Bankhaus alle Krisen überwunden und ist heute fast ein Mythos.“*

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 2009

 Herausgeber:
 infinma
 Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
 Max-Planck-Str. 22
 50858 Köln

 Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
 E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

 Marc C. Glissmann
 Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Riestern mit Fonds

Die **Stiftung Warentest** überrascht immer wieder durch eine besonders pointierte und gleichzeitig kaum nachvollziehbare pauschalierte Art der Darstellung. In der **Ausgabe 11/2009 von Finanztest** findet der Leser auf mehreren Seiten Ausführungen zu **Riester-Fondssparplänen und fondsgebundenen Riester-Rentenversicherungen**.

Zwar beinhaltet der Text durchaus einige interessante Passagen, allerdings kommen die Warentester einmal mehr zu der **pauschalen Erkenntnis**, Riester-Fondssparpläne wären per se besser als Versicherungsprodukte. Als Begründung wird eine umfassende **Tabelle mit Kostenangaben geliefert**, die der Durchschnittskunde ohnehin kaum nachvollziehen kann; geschweige denn, dass er in der Lage wäre, die angegebenen Kosten zu vergleichen.

Im **Kleingedruckten auf Seite 19** gibt es z. B. folgenden wichtigen Hinweis: **„Beispielsweise kann der Faktor, mit dem das erreichte Vermögen später in eine Rente umgewandelt wird, unter Umständen geändert werden – selbst wenn er garantiert zu sein scheint.“** In der Tabelle findet man hierzu leider überhaupt keine Informationen mehr. Der wohl wichtigste Unterschied zwischen einem Riester-Fondssparplan und einer Riester-Rentenversicherung wird ebenfalls **völlig ignoriert**: Fondssparpläne zeichnen sich grundsätzlich dadurch aus, dass es bei Ihnen gerade keine ab dem Rentenbeginn garantierte lebenslängliche Rente gibt. Vielmehr werden die gesetzlichen Anforderungen durch eine **Mischung aus Auszahlplan und zum Rentenbeginn abzuschließender aufgeschobener Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** abgebildet.

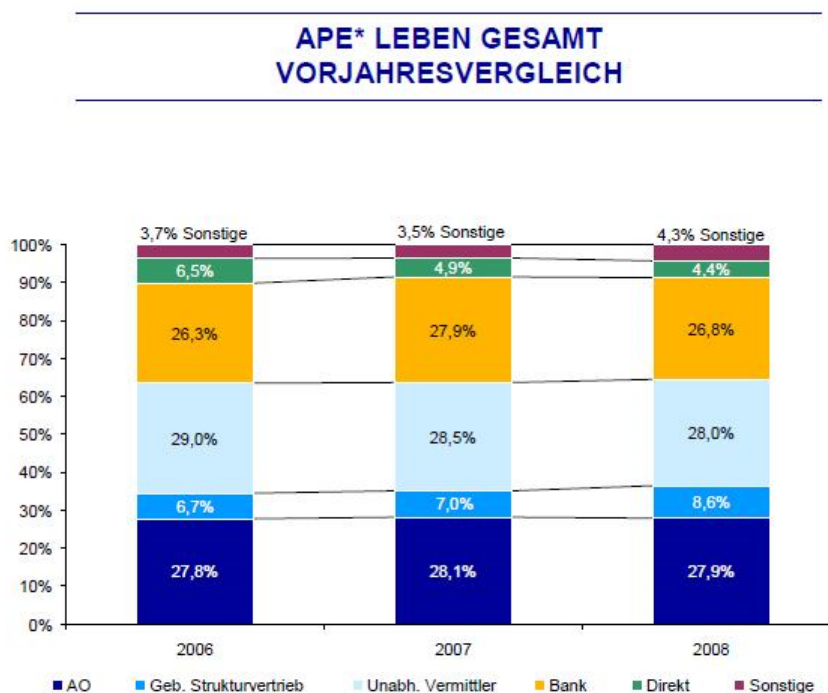
Diese Vorgehensweise hat **für den Kunden jedoch u. U. Nachteile**, auf die er – auch oder gerade von einem Warentester – hingewiesen werden sollte. Da ein Riester-Fondssparplan gerade keine garantierte Rente vorsieht, muss die Fondsgesellschaft zur Wahrung der gesetzlichen Vorgaben zum vereinbarten Rentenbeginn eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag abschließen, die ab dem 85. Lebensjahr des Kunden eine dann lebenslange Rente garantiert. **Wie hoch dieser Einmalbeitrag später einmal sein wird, ist zum Zeitpunkt des Abschlusses des Riester-Sparplans völlig unklar**. Zum einen können noch keine Angaben zu den dann verwendeten Rechnungsgrundlagen gemacht werden; zum anderen nennen einige Anbieter nicht einmal den Versicherer, bei dem zukünftig die Rente abgeschlossen werden soll. Das nach Abschluss dieser aufgeschobenen Rentenversicherung verbleibende Kapital wird dann im Rahmen eines Auszahlplans an den Kunden ausgeschüttet.

Die völlig unreflektierte Empfehlung, einen bei der **AXA** abgeschlossenen **TwinStar-Vertrag** besser beitragsfrei zu stellen, ist auch nicht zwingend nachvollziehbar. Bei einer dauerhaft „schlechten“ Entwicklung der Kapitalmärkte könnte unter Umständen auch die konstante Garantierente des **TwinStar** durchaus attraktiv sein.

Etwas weniger medienwirksamer Populismus und eine etwas neutralere Darstellung von Versicherungsprodukten würde der Stiftung Warentest sicher nicht schaden.

Vertriebswegestudie Towers Perrin

Bereits zum zehnten Mal in Folge hat das **Beratungsunternehmen Towers Perrin** seinen **Vertriebswege-Survey** veröffentlicht, das die Verteilung des **Neugeschäfts in der Lebensversicherung auf die einzelnen Vertriebswege** aufzeigt.



* APE = Laufende Beiträge + 10 % der Einmalbeiträge

Quelle: Towers Perrin

Wie auch im Vorjahr stellen die **unabhängigen Vermittler** – mit knappem Abstand – den **wichtigsten Vertriebsweg der (deutschen) Lebensversicherer** dar. Den Maklern käme vor allem ihr Zugang zu einem breit gefächerten Produktangebot zugute. Auch die Weiterentwicklung des Serviceangebots speziell von Maklerpools sei nützlich gewesen.

Dicht gefolgt werden die Makler von den **Ausschließlichkeitsorganisationen (AO)**, die ihren Marktanteil in den letzten Jahren nahezu konstant auf ca. 28% halten konnten.

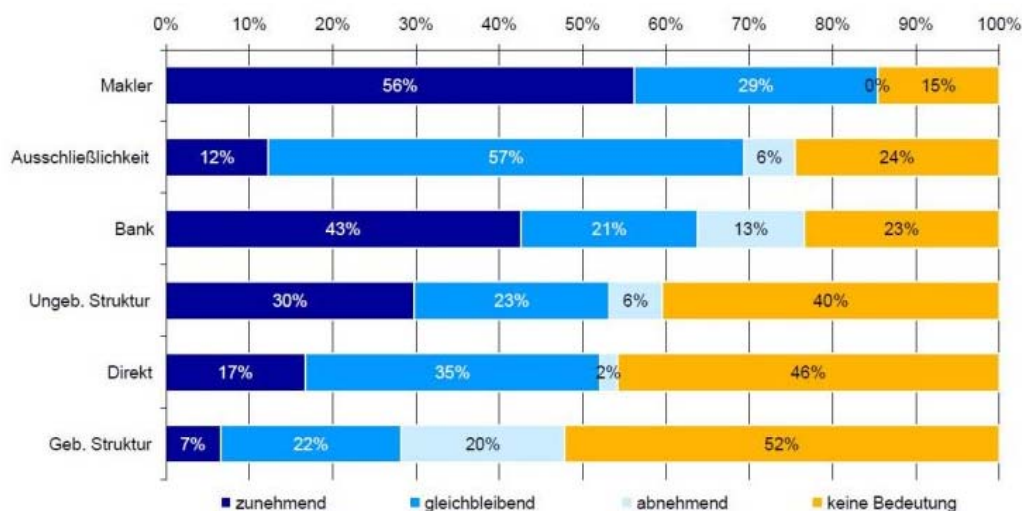
Die **Banken**, denen **Towers Perrin** im **letzten Survey** noch große Zuwächse prophezeit hatten, mussten einen deutlich Rückgang hinnehmen und liegen weiterhin an dritter Stelle des Rankings. Sie litten besonders unter dem branchenweiten Rückgang des Einmalprämiengeschäftes.

Den größten Zuwachs konnten in 2008 die **gebundenen Strukturvertriebe** verbuchen, während das **Direktgeschäft** weiter und deutlich zurück gegangen ist. In den letzten beiden Jahren ist der Anteil des Direktvertriebs um fast 35% gesunken.

Die **Zukunftsaussichten des Bankenvertriebs** werden in der Branche **kontrovers** eingeschätzt. Einerseits steigt die Zahl derer, die eine abnehmende Bedeutung des Bankenvertriebs vorhersagen, andererseits sehen viele Versicherer gerade in den Banken einen zukünftigen Wachstumsmotor.

Stimmungsbild der Versicherer im Jahr 2009

Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege für Ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren?



© 2009 Towers Perrin

1

Towers Perrin erwartet für die nähere Zukunft keine gravierenden Änderungen im Vertriebswegemix. Tendenziell gehen die Berater von einer wachsenden Bedeutung der unabhängigen Vermittler aus. Denn sie dürften von **„dem Bedarf des Kunden nach einer unabhängigen Beratung in einer komplexen Produktlandschaft auch künftig profitieren.“** Der Vertriebsweg Makler dürfte auch bei evtl. Markteintritten ausländischer Versicherer von großer Bedeutung sein.

Gute Chancen sieht **Ulrich Wiesenewsky von Towers Perrin** auch für die Ausschließlichkeitsorganisationen: **„Die Ausschließlichkeit genießt in unsicheren Zeiten an den Finanzmärkten offenbar einen Vertrauensvorschuss bei den Kunden. Das Bedürfnis, in Krisenzeiten auf altbewährte Produkte mit finanziellen Garantien zu setzen, stärkt die Marktstellung der gebundenen Vertreter.“** **Marcel Schmitz, Mitautor der Studie,** sieht jedoch für die AO möglicherweise Nachwuchsprobleme: **„Die Ausschließlichkeit muss im hart umkämpften Wettbewerb um Nachwuchskräfte schnell reagieren, um sich gegen die unabhängigen Vermittler zu behaupten.“**

Vor allem in der jüngeren Generation mit ihrem autonomen Kaufverhalten sehen die Berater zukünftiges **Potenzial für den Direktvertrieb.**

An der Befragung von **Towers Perrin** haben **55 Lebensversicherer** teilgenommen, die zusammen über einen **Marktanteil von etwa 80%** verfügen.

Condor Congenial

Basierend auf einem **dynamischen Wertsicherungsmodell** hat die **Condor Versicherungsgruppe** die neue **Produktfamilie Congenial** in allen drei Schichten der Altersvorsorge eingeführt. „**Unsere neue Produktgruppe Congenial mit Garantie kombiniert die Chancen einer aktienorientierten Fondsanlage mit den Garantieleistungen eines Lebensversicherers**“, erklärte **Claus Scharfenberg, Vorstand der Condor Versicherungsgruppe**.

Bei dem **dynamischen Hybridmodell der Condor** stehen **drei Kapitaltöpfe** zur Verfügung, von denen jeweils zwei monatlich bedient werden:

- **der Wertsicherungsfonds – wahlweise DWS Garant 80 Dynamic oder Cominvest Dynamic Safe 80 – der eine Garantie auf 80% des Guthabens des Vormonats garantiert**
- **freie Fonds**
- **das konventionelle Sicherungsvermögen der Condor mit einer garantierten Verzinsung von jährlich 2,25%**

Jeden Monat wird zunächst berechnet, wie hoch das benötigte Garantiekapital ist. Übersteigt das vorhandene Vertragsguthaben das für die Garantie benötigte Mindestguthaben um mehr als 20%, kann das gesamte Vertragsguthaben auf den Wertsicherungsfonds und die freien Fonds verteilt werden. Andernfalls wird das Gesamtvermögen zwischen Wertsicherungsfonds und Sicherungsvermögen aufgeteilt. Ein **dynamischer Umschichtmechanismus** bestimmt dabei, wie das Vertragsguthaben zwischen den beiden Töpfen verteilt wird. Die **Umschichtung erfolgt monatlich und kundenindividuell** und abhängig von der vom Kunden gewählten Garantiehöhe, der Restlaufzeit, der aktuellen Lage am Kapitalmarkt und dem vorhandenen Vertragsguthaben.

„**Der Kunde kann die Garantiehöhe nicht nur bei Vertragsabschluss festlegen, sondern sie auch während der Laufzeit verändern – je nach Aktienmarktlage und Risikofreudigkeit**“, erläuterte **Scharfenberg**. Mindestens 25% der Beitragssumme sind in jedem Fall garantiert. Sobald das gewünschte Garantieniveau erreicht ist, hat der Kunde die Möglichkeit, optional **die neue, erhöhte Garantiesumme festschreiben** zu lassen.

Bei Vertragsabschluss garantiert die **Condor eine Mindestrente**, die aus dem sog. **Basis-Garantiekapital** berechnet wird. Für das gesamte Vertragsguthaben wird ein **Rentenfaktor ohne Treuhänderklausel** garantiert. Durch **Sonderzahlungen** kann zusätzliches Geld in den Vertrag eingezahlt werden; die **Liquiditätsoption** ermöglicht die Entnahme von Beträgen aus dem Vertrag. Zum Rentenbeginn kann sich der Kunde zwischen einer garantierten Rentenleistung und einer Rente nach den zu diesem Zeitpunkt gültigen Rechnungsgrundlagen entscheiden. Auch eine **fondsgebundene Verrentungsform** mit einer gleich bleibenden Mindestrente steht zur Auswahl. **Die verschiedenen Rentenbezugsformen können miteinander kombiniert werden**.

Friends Provident Friends Planinvest

Friends Provident International (FPI) bringt eine **fondsgebundene Rentenversicherung** auf den Markt, die gegen **Einmalbeitrag als Basis- und als private Rentenversicherung** abgeschlossen werden kann. Das Produkt sieht **Entnahmepläne mit regelmäßigen oder flexiblen Teilauszahlungen** ab 500 Euro vor. Eine Auszahlung des gesamten Kapitalvermögens ist jederzeit möglich. Zudem kann der Kunde sich entscheiden, ob er **eine oder mehrere lebenslange Renten** beziehen möchte. So kann bspw. eine erste Rente ab dem 60. Lebensjahr und eine zweite Rente ab dem 70. Lebensjahr vereinbart werden. Diese Flexibilität kann bis zum 85. Lebensjahr in Anspruch genommen werden; danach wird das vorhandene Fondsguthaben komplett verrentet.

Eine **optionale Garantie auf die Summe der Beiträge** kann gegen eine Gebühr in Höhe von 5% der eingezahlten Beiträge abgeschlossen werden. Die Garantie wird unabhängig von der vom Kunden gewählten Kapitalanlage dargestellt.

Auf der Kapitalanlageseite stehen **neuerdings vier Vermögensverwaltungsportfolios** zur Verfügung. Dabei handelt es sich um die **FPI-Portfolios Haspa Portfolio Stabil, Portfolio Quality Selections und Warburg Portfolio Active Assets**, die in Zusammenarbeit mit **Haspa Private Banking, Morningstar bzw. M. M. Warburg & Co** auf den Markt gebracht wurden und jetzt im Rahmen des Friends Planinvest bespart werden können. Morningstar verfolgt dabei das Ziel einer möglichst hohen Wertentwicklung, während die anderen Portfolios in jeder Marktphase mindestens das eingezahlte Kapital sichern und Wertschwankungen reduzieren wollen. **Stefan Giesecke, Vorstand der deutschen Vertriebsmanagementgesellschaft Financial Partners Business (fpb AG)**, erläuterte: *„Wir sind besonders stolz, diese renommierten Institute gewonnen zu haben. Sie stellen Friends Provident ihr Know-how über Anlagemanagement, Risikominimierung und Trendentwicklung im Rahmen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge zur Verfügung.“*

Darüber hinaus bietet **FPI über 80 Höchststandssicherungsfonds FPI Protected Growth Fonds** mit **Ablaufterminen in den Jahren 2015 bis 2098** an, die mit den vermögensverwaltenden Portfolios kombiniert werden können. Bis zu zehn dieser Fonds kann der Versicherte bei der privaten Rentenvariante auswählen und sich damit bereits bei Vertragsabschluss den jeweils höchsten Kurs zu unterschiedlichen Terminen sichern. Diese Absicherung greift zum jeweiligen Ablauftermin des Fonds. Auch die Erträge aus den Vermögensverwaltungsportfolios lassen sich durch Umschichtung in die Höchststandssicherungsfonds festschreiben.

Giesecke beschreibt den **Friends Planinvest** so: *„Mit Friends Planinvest kombiniert Friends Provident ein Investmentkonzept mit einer Versicherungslösung, die so flexibel ist wie ein Anlagedepot, aber darüber hinaus weit mehr bietet, nämlich eine Risikoabsicherung, flexible Verrentungsmöglichkeiten und obendrein noch die Sicherheit moderner Garantiekonzepte.“*



**E-Interview mit Dr. Walter Botermann,
Vorsitzender des Vorstandes,
ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.**

Infinma: Wie hat die ALTE LEIPZIGER das für viele Wettbewerber schwierige Jahr 2008 bewältigt und wie läuft es bisher im Jahre 2009?

Dr. Botermann: Die Gesellschaften im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern haben ihren Weg 2008 und auch 2009 erfolgreich fortgesetzt. Die ALTE LEIPZIGER Leben erreichte eine ausgezeichnete Nettoverzinsung (4,9 %) und eine sehr gute Überschussentwicklung. Außerdem erhöhten sich trotz Finanzmarktkrise die Bewertungsreserven.

Unsere gute Wettbewerbs- und Ertragssituation wurde durch das aktuelle Rating-Ergebnis durch Standard & Poor's mit der Note „sehr gut“ (A-) bei stabilem Ausblick bestätigt.

Unsere Produkte und Dienstleistungen wurden auch im ersten Halbjahr 2009 stark nachgefragt. Das Neugeschäft der ALTE LEIPZIGER Leben stieg in diesem Zeitraum deutlich um 25,5 % (Branche: + 17,5 %). Wir hoffen, diese positive Entwicklung beim Geschäft gegen laufenden Beitrag im zweiten Halbjahr fortzusetzen. An bestandsschädigenden Kapitalisierungsgeschäften zu hohen Zinsen, finanziert aus den Anlagen der bisherigen Kunden – nur um das Beitragswachstum zu „pushen“ – beteiligen wir uns nicht. Die Nettoverzinsung liegt mit einem Wert von voraussichtlich 4,5 % bis 4,7 % wieder auf einem hohen Niveau, trotz anhaltend niedriger Zinsen. Den Rohüberschuss erwarten wir erneut auf einem sehr guten Niveau. Dadurch werden die Dotierung der Rückstellung für Beitragsrück-erstattung und der weitere Ausbau unserer Eigenmittel gesichert.

Infinma: Die ALTE LEIPZIGER hat im letzten Jahr im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern keine stillen Lasten aufbauen müssen. Was haben Sie anders gemacht als andere? Welche Kapitalanlagepolitik wollen Sie mittelfristig verfolgen?

Dr. Botermann: Die ALTE LEIPZIGER verfolgt seit Jahren eine sicherheitsorientierte Anlagepolitik und geht Anlagerisiken überwiegend in liquiden Assetklassen ein. Die Qualität der einzelnen Anlagen steht immer im Vordergrund unserer Strategie. Das Kapitalanlagenportfolio unserer Unternehmen mit einem Gesamtvolumen von rund 20 Mrd. € besteht überwiegend aus gedeckten Rentenanlagen, der Anteil der Aktien bewegt sich – je nach Kapitalmarktsituation – zwischen 0 % und 10 % und der Immobilienanteil beträgt 3 % bis 4 %.

Im Rentenbereich investieren wir nur in erstklassige Sicherheitskategorien wie Pfandbriefe, Länderschuldverschreibungen und Bundesanleihen. Dadurch waren wir in der Finanzmarktkrise so gut wie keinem Kreditrisiko ausgesetzt.

Unsere Aktieninvestitionen erfolgen in hoch liquide Indizes wie Dax, EuroStoxx50 und Stoxx50 mit den erfolgreichsten und umsatzstärksten Titeln Deutschlands und Europas. Ergänzt wird die Aktienanlage durch Wertsicherungsstrategien in Form eines CPPI-Modells (Constant Proportion Portfolio Insurance) mit volatilitätsabhängigen Bandbreiten für die Anpassung der Aktienposition. Zusätzlich wurden die Bestände 2008 und auch 2009 mit Hilfe von Put-Optionen gegen Kursverluste abgesichert.

Unser Immobilienportfolio ist geprägt von deutschen Einzelhandels- und Wohnimmobilien in Top-Lagen. Die Leerstandsquote liegt mit 3% der Sollmiete erheblich unter dem Marktdurchschnitt. Diese seit Jahren erfolgreiche Anlagepolitik wird auch mittelfristig nicht grundlegend verändert werden.

Infinma: Wo setzen Sie im Bereich der Lebensversicherung Ihre Produktschwerpunkte? Welche Bedeutung haben für Sie die geförderten Produkte?

Dr. Botermann: Die ALTE LEIPZIGER bietet ihren Vermittlern ein qualitativ hochwertiges und wettbewerbsfähiges Produktportfolio mit allen Produkten, die sie für die bedarfsgerechte Beratung ihrer Kunden benötigen. Den Schwerpunkt bilden dabei die biometrischen Produkte, Berufsunfähigkeitsversicherungen und die klassischen Lebens- und Rentenversicherungen. BU-Versicherungen sind „Top-Seller“, sie stehen bei unseren Vermittlern und bei uns gleichermaßen im Fokus. Unser Neugeschäfts-Marktanteil bei BU-Produkten hat sich in den letzten 12 Monaten auf 10 % nahezu verdoppelt. Mit der Einführung von ALfonds wurde das Produktprogramm vor drei Jahren um fondsgebundene Rentenversicherungen erweitert. Mittlerweile haben wir das Produktportfolio mit Hybridvarianten von ALfonds komplettiert, bei denen unterschiedliche Garantien eingeschlossen werden können. Heute kann die ALTE LEIPZIGER jeden Kundenwunsch, sei er sicherheitsorientiert, renditeorientiert oder eben die Kombination aus Sicherheit und Rendite, erfüllen.

Infinma: Die ALTE LEIPZIGER war einerseits ein Pionier auf dem Gebiet der fondsgebundenen Produkte. Dann war es eine Zeit lang sehr still bei Ihnen um dieses Thema; Ihr ALfonds kam relativ spät auf den deutschen Fondspolice Markt. Wie sind hier Ihre Erfahrungen? Welche Bedeutung hat ALfonds in den verschiedenen Schichten?

Dr. Botermann: Die ALTE LEIPZIGER gehörte 1983 zu den Pionieren der fondsgebundenen Lebensversicherung, aufgrund fehlender Nachfrage wurde das Produkt jedoch dann nicht weiter vertrieben. Mit der fondsgebundenen Rentenversicherung ALfonds sind wir 2006 wieder neu an den Markt gegangen. ALfonds wurde auf Anhieb sehr gut angenommen. Denn einige Produktmerkmale, mit

denen wir ALfonds ausgestattet haben, hatten die wesentlichen Mitbewerber damals nicht. Inzwischen sind die ALfonds-Produkte so weit etabliert, dass ihre Marktanteile gleichauf mit denen unserer klassischen Produkte liegen. Besonders ALfonds^{Basis} und ALfonds in der dritten Schicht finden starken Anklang, vor allem in der Kombination mit einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung.

Infinma: Viele Versicherer setzen in diesem Jahr wieder verstärkt auf biometrische Risiken. Die ALTE LEIPZIGER scheint hier vor allem das Thema BU stark im Fokus zu haben. Können Sie uns hier etwas zu den aktuellen Vertriebskonzepten und Absatzzahlen sagen?

Dr. Botermann: Die ALTE LEIPZIGER ist schon immer einer der wichtigsten BU-Versicherer in Deutschland gewesen. Wir haben unsere BU-Bedingungen kontinuierlich verbessert und stets beste Auszeichnungen erhalten.

Durch die Kombination der Basisrente mit der Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) kann der Kunde sowohl die Beiträge für die Basisrente als auch die für die BUZ steuerlich absetzen. Dadurch zahlt der Kunde für eine Basisrente mit BUZ über die Laufzeit nur geringfügig mehr als für eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung.

Besonders für jüngere Kunden ist die Kombination der BUZ mit dem ALfonds-Produkt der dritten Schicht interessant. Da der Kunde jährlich kalkulierte Beiträge für die BUZ zahlt, kann am Anfang mehr angespart werden. Diese Sparanteile können länger im Sinne des Kunden „arbeiten“.

Infinma: Welche Bedeutung hat für Ihr Haus das bAV-Geschäft? Wie sehen Sie das Thema fondsgebundene Produkte in der bAV?

Dr. Botermann: Die ALTE LEIPZIGER ist einer der führenden bAV-Anbieter im deutschen Markt. Wir bieten alle Durchführungswege an und sind auch in Bereichen wie Zeitwertkonten oder Pensionsfonds gut aufgestellt. Eine eigene, kostengünstige Unterstützungskasse mit verfügbarem Potential zur Eindeckung von Gesellschaftern/Geschäftsführern gehört ebenso dazu wie eine eigene Pensionskasse. Selbstverständlich runden Direktversicherung und die Rückdeckung von Pensionszusagen das Angebot ab. Fachgerechte Unterstützung und kundennahen Service, auch bei der Erstellung von versicherungsmathematischen Gutachten, erhält der Vermittler durch unsere bAV-Beratungsgesellschaft AL-Pensionsmanagement GmbH. Dazu gehört auch jeglicher Support bei der Einrichtung von Versorgungswerken und der Beratung vor Ort von Klein- und Großkollektiven. Eine besondere Stärke haben wir beim Thema Ausschreibungen. Die ALTE LEIPZIGER ist dafür bekannt, dass ihre Systeme auch „besondere“ Anfragen verarbeiten können.

Fondsgebundene Produkte mit Garantie, die wir über das Hybridmodell von ALfonds darstellen, erfreuen sich grundsätzlich wachsender Beliebtheit. Die Kombination aus staatlicher Förderung der bAV

und renditeorientierter Kapitalanlage spricht dabei vor allem die Kunden an, die über genügend lange Ansparzeit bis zum Rentenbeginn verfügen.

infinma: Können Sie uns etwas zu Ihrem Vertriebswegemix sagen? Viele Ihrer Kollegen erwarten für die Zukunft zunehmende Marktanteile in den Absatzkanälen Bancassurance und Freie Vermittler, andere setzen eher auf den Kooperationsvertrieb. Wie sehen Sie das?

Dr. Botermann: Die ALTE LEIPZIGER war schon immer ein Maklerversicherer, auf diesen Vertriebsweg entfallen in Leben etwa 85 % des Beitragsaufkommens. Den Vertrieb über Banken bauen wir weiter aus. Die Ausschließlichkeit spielt bei uns zwar nur eine geringe, aber dennoch wichtige Rolle.

Infinma: Im Gegensatz zu einigen Ihrer Wettbewerber nutzen Sie in der Argumentation relativ häufig Bilanzdaten und –kennzahlen. Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem Thema im Vertrieb und insbesondere bei Ihren Maklern gemacht? Insbesondere die gängigen und bekannten Unternehmensratings sind z. Zt. stark in der Diskussion. Können Bilanzkennzahlen hier vielleicht sogar die Funktion eines alternativen Auswahlkriteriums für den Vermittler übernehmen?

Dr. Botermann: Als einer der ältesten Versicherer in Deutschland ist unser Marktauftritt weniger reißerisch als vielmehr faktenbezogen. Für den Kunden spielt bei der Auswahl des Unternehmens, das er für die Absicherung seines Alterseinkommens oder für die Risikoabsicherung wählt, die langfristige finanzielle Solidität dieser Gesellschaft eine besondere Rolle. Denn schließlich gibt es Rentenverträge, die länger laufen als zum Beispiel der Zeitraum, in dem wir bislang Geldwertstabilität haben (ca. 60 Jahre). Deshalb versuchen wir unseren Vermittlern ein möglichst genaues Bild von der ALTE LEIPZIGER zu geben. Dazu gehören auch die harten Fakten aus der Bilanz – schon um die finanzielle Stärke der ALTE LEIPZIGER darzulegen. Darüber hinaus beteiligen wir uns bei zahlreichen Ratings und Rankings, die den Vermittlern Hilfestellung geben, ihre Partner- und Produktauswahl zu treffen. Die Summe der verschiedenen Ratings/Rankings und unsere eigene Berichterstattung vermittelt dem Berater ein gutes Bild über unser Unternehmen und sicherlich das notwendige gute Gefühl, dass er uns seine Kunden anvertrauen kann. Wie auch jede andere Form der Unterstützung honorieren unsere Vermittler dieses Vorgehen.

Infinma: Im Hinblick auf Solvency II und die verschärften Eigenkapitalanforderungen werden in den Medien vielfach Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit als zukünftige Problemfälle dargestellt. Welche Argumente haben Sie hier für Vertrieb und Kunden?

Dr. Botermann: In dem Bewusstsein, dass die Ausstattung mit Sicherheitsmitteln unter Solvency II ein limitierender Faktor für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit ist, verfolgt die ALTE LEIPZIGER seit rund 10 Jahren konsequent die Politik der Eigenkapitalstärkung.

Mit der derzeitigen, im Marktvergleich exzellenten Eigenkapitalausstattung sehen wir uns bereits heute für die zukünftigen Anforderungen bestens gerüstet, was uns auch durch S&P regelmäßig bestätigt wird.

Zudem muss die ALTE LEIPZIGER als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ihre Gewinne nicht in Form von Dividenden mit ihren Aktionären teilen, sondern kann sie zu 100 % für die Kunden verwenden, entweder direkt als Überschussbeteiligung oder indirekt zur Stärkung der Gesellschaft und damit zur Sicherheit bzw. als Sicherheitspuffer für unsere Kunden.

Infinma: Branchenkenner mutmaßen, dass als Folge der Finanzmarktkrise und des rückläufigen Neugeschäfts in der Lebensversicherung eine Konsolidierung auf dem Markt stattfinden wird. Sehen Sie das auch so? Welche Rolle wird hier der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern spielen?

Dr. Botermann: Das Thema Konsolidierung kommt alle Jahre wieder – wie das Christkind. ALTE LEIPZIGER und HALLESCHE haben ihre Unabhängigkeit zu ihrem strategischen Ziel gemacht und sehen deshalb keinen Sinn in Fusionen, die Synergieeffekte in Aussicht stellen, die häufig kaum realisierbar sind.

Infinma: Herr Dr. Botermann, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute und weiterhin viel Erfolg.