

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Stuttgarter BeratungsNavigator	Seite 4
Finanztest 12/2009	Seite 5
Überschussbeteiligung 2010	Seite 6
Einmalprämien 2008	Seite 8
Interview mit Ralf Berndt, Vorstand Stuttgarter Lebensversicherung a. G.	Seite 10

Kurzmeldungen:

PrismaLife öffnet sich für Vermittler: Die **PrismaLife AG** aus **Liechtenstein** baut ihre Vertriebskanäle aus. **Freie Vermittler** können sich nun auch **direkt an den Versicherer anbinden**. Bisher erfolgte der Vertrieb weitestgehend über strukturierte Vertriebe wie bspw. die **AFA AG**. Zum Auftakt der Zusammenarbeit mit freien Vermittlern hat die **PrismaLife** die **Produktmarke „edel.weiss“** auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um eine **fondsgebundene Rentenversicherung** mit flexibler Beitragsgarantie und der optionalen Möglichkeit der Prämienbefreiung bei Berufsunfähigkeit. *„Wir hatten in der Vergangenheit stets viele Anfragen nach einer Direktanbindung und freuen uns, dass wir nun auch den freien Vermittlern eine Zusammenarbeit anbieten können“*, erklärte **Holger Roth**, Chief Sales Officer der **PrismaLife AG**. *„Wir wissen, dass neben Produktqualität auch hervorragender Service zählt“*, ergänzte **Roth** und verwies auf das neu entwickelte **Online-Partner-Portal** sowie die eigene **Vermittler-Hotline**.

Provinzial NordWest mit Dread Disease-Option: Die **Provinzial NordWest Lebensversicherung AG** bietet seit dem **1. Januar 2010** im Rahmen ihrer **fondsgebundenen Rentenversicherung Vario** eine **kostenlose Option für den Fall einer schweren Krankheit**. Bei Eintritt einer von sieben schweren Krankheiten wie Herzinfarkt oder Krebs vor Rentenbeginn ist eine **kostenlose und steuerfreie Entnahme eines Teils oder des gesamten Fondsguthabens möglich**. Wird nur ein Teil entnommen, besteht die Versicherung weiter; wird das gesamte Kapital entnommen, endet die Rentenversicherung. Die Gesellschaft wirbt vor allem mit der Steuerfreiheit dieser Art von Kapitalleistung, ansonsten wären Entnahmen unter Umständen zu versteuern.

Allianz Index Select als Riester-Rente: Die **Allianz Lebensversicherung-AG** bietet seit Januar ihre **Rente Index Select auch als Riester-Produkt** an. Dabei partizipiert der Kunde an der Entwicklung des **Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50**. Seine jährliche Rendite errechnet sich aus den monatlichen Gewinnen und Verlusten des Index, die durch einen Cap gedeckelt werden. Negative Jahresergebnisse werden dabei auf Null gesetzt. Wie bei Riester-Verträgen üblich, sind die eingezahlten Beiträge zum Rentenbeginn garantiert. Zudem hat der Kunde die Möglichkeit, sich zu Beginn eines jeden Indexjahres neu zu entscheiden, **ob er am Index partizipieren oder die sog. sichere Verzinsung der Allianz** in Anspruch nehmen möchte, die sich an der Überschussbeteiligung für konventionelle Rentenversicherungen orientiert. **Jörg Braun, Leiter des Maklervertriebs bei der Allianz, erklärte: „Das Garantiekonzept Index Select wird im Maklermarkt sehr gut angenommen. Seit der Einführung 2007 wurde es bei Allianz Leben insgesamt mehr als 55.000 mal verkauft. Grund genug, das Konzept nun auch für Riester-Renten anzubieten.“**

Verweisung unzulässig: In den Klauseln vieler Berufsunfähigkeitsversicherungen findet sich die sog. **Verweisung**, die es dem Versicherer erlaubt, die versicherte Person bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit auf einen anderen Beruf zu verweisen. Allerdings gibt es i. d. R. die Einschränkung, dass der neue Beruf mit dem zuletzt ausgeübten Beruf vergleichbar sein sollte. Dies gilt vor allem im Hinblick auf das soziale **Ansehen**, aber auch die **Verdienstmöglichkeiten**. In einem konkreten Fall hatte ein Mann als Fachkraft 2.500 Euro monatlich verdient. Der Versicherer wollte ihn auf den Beruf des Pförtners mit einer **Gehaltseinbuße von 28% verweisen. Eine solche Einkommenseinbuße müsse der Mann nicht hinnehmen**, sagten die Richter des **OLG Hamm**. Die Versicherung wurde zur Zahlung der BU-Rente verpflichtet (Az: 20 U 17/07).

Leistungsausschlüsse nicht überraschend: Eine Frau hatte eine **Versicherung gegen schwere Krankheiten** abgeschlossen. Als sie an einer **weniger gefährlichen Form von Brustkrebs** erkrankte, verlangte sie von ihrem Versicherer die entsprechende Leistung. Die Gesellschaft lehnte jedoch mit dem Hinweis auf die AVBs ab: **„Ausgeschlossen sind weiterhin Carcinoma in situ und Tumore bei gleichzeitig bestehender HIV-Infektion.“** Die Frau klagte gegen den Versicherer mit der Begründung, bei einer Versicherung gegen schwere Krankheiten dürfe sie davon ausgehen, dass sämtliche Formen einer Krebserkrankung versichert und die **Ausschlüsse in den Bedingungen damit überraschend und somit nichtig seien**. Dies sah das **OLG Oldenburg** anders. Verträge der streitgegenständlichen Art könnten ohne die genaue Definition der jeweiligen Krankheiten nicht sinnvoll ausgestaltet werden. Die Klägerin hätte sich selbst bei nur oberflächlicher Recherche darüber informieren können, was der Begriff **„Carcinoma in situ“** bedeutet. Sie sei daher nicht durch eine angeblich unklare Klausel getäuscht worden (Az: 5 U 87/09).

Keine Leistung bei verschwiegenem Kuraufenthalt: Ein Versicherungsnehmer hatte eine **Lebensversicherung mit Berufsunfähigkeitsschutz** beantragt und die **Frage nach anderen als den bereits benannten Ärzten sowie nach Krankenhaus- oder Heilstättenbehandlungen bzw. Kuren mit „nein“** beantwortet. Als die Person wegen einer **schweren Arthrose eine Berufsunfähigkeitsrente** beantragte, erfuhr der Versicherer von einer **Kur wegen „psycho-physischer Erschöpfung“**, die der Kunde sechs Monate vor Vertragsabschluss absolviert hatte. **Wegen dieser verschwiegenen Erkrankung lehnte der Versicherer jegliche Leistung ab.** Zu Recht, wie der **Bundesgerichtshof** feststellte. Ein Versicherter sei auch dann zur Angabe von Kuraufenthalten verpflichtet, wenn die entsprechende Frage nach Gesundheitsstörungen auf dem Fragebogen erkennbar weit fasst ist. Das gilt natürlich erst recht, wenn ausdrücklich nach Kuren gefragt wird (Az: IV ZR 26/06).

Erste Basis-Renten zertifiziert: Seit dem **1. Januar 2010** ist - wie bisher schon bei der Riester-Rente – auch bei der **Basis-Rente eine Zertifizierung** durch die **BaFin** vorgesehen. Die Beiträge werden nur noch bei zertifizierten Basisrentenverträgen als Vorsorgeaufwendungen anerkannt. Hintergrund der neuen Zertifizierungspflicht ist eine Vereinfachung für die Finanzämter. Anhand der Zertifizierung sollen diese erkennen, dass die Rentenversicherung auch tatsächlich begünstigt ist. Inzwischen haben die ersten Anbieter über die erfolgte Zertifizierung berichtet. **„Die Zertifizierung der DWS BasisRente Premium unterstreicht die führende Rolle der DWS bei Altersvorsorgelösungen. Nun bietet die DWS in allen drei Schichten vollwertige und überzeugende Konzepte an“**, so **Frank Breiting, Leiter Altersvorsorge bei der DWS**. Das Produkt bleibt unverändert, lediglich einige Formulierungen wurden an die neuen formalen Anforderungen angepasst. **Bereits Ende 2009 erhielt die MONEymaxx die Zertifizierung für ihr Basisrentenprodukt Discover level 1.**

Österreicher senken Überschussbeteiligung: Einige **Lebensversicherer in Österreich** nehmen ihre **Überschussbeteiligung** teilweise deutlich zurück. Bei der **Allianz** sinkt die Gewinnbeteiligung von bisher 4% bis 4,25% um bis zu einem dreiviertel Prozent. **„Wir haben in den letzten zwei Jahren erheblich auf Reserven zurück greifen müssen, nun wollen wir diese wieder aufstocken“**, erklärte **Manfred Baumgartl, Chef der Lebenssparte bei der Allianz**. Die **Wiener Städtische** reduzierte ihre Überschussbeteiligung von 4% auf 3,25%. Bei der **Uniq**a ist noch keine Entscheidung gefallen, man wolle die Bilanzergebnisse abwarten. Allerdings vermuten Branchenkenner auch hier eine Absenkung auf unter 4%. Die **Generali** hat den bisherigen Bonus in Höhe von 0,25% gestrichen und liegt jetzt bei 4%. Die **Victoria-Volksbanken-Versicherungsgruppe** erhöht ihre Gewinnbeteiligung von 3% auf 3,5%. Anders als in Deutschland ist im **Jahre 2009 in Österreich das Einmalbeitrags-Geschäft deutlich eingebrochen**, während die laufenden Beiträge in etwa auf dem Vorjahresniveau lagen.

Debeka gründet Unterstützungskasse: Die **Debeka Versicherungsgruppe aus Koblenz** hat eine **eigene Unterstützungskasse in der Rechtsform des eingetragenen Vereins (e. V.)** gegründet. Der Geschäftsbetrieb wurde bereits zum 1. Januar 2010 aufgenommen. Die **Debeka** erweitert damit ihr Angebot in der betrieblichen Altersversorgung und bietet nun – mit Ausnahme des Pensionsfonds – alle Durchführungswege der bAV an. Durch die **Unterstützungskasse** können Arbeitgebern zusätzliche Möglichkeiten der Altersversorgung geboten werden, da für diesen Durchführungsweg bestimmte Höchstgrenzen des Einkommensteuergesetzes nicht greifen. Der Arbeitgeber tritt der U-Kasse als Träger bei, die Kasse wiederum schließt zur Absicherung der im Rahmen einer Versorgungszusage gemachten Leistungsversprechen entsprechende Rückdeckungsversicherungen ab.

Standard Life mit zertifizierter bAV-Beratung: Als **erster Lebensversicherer in Deutschland** hat der **britische Anbieter Standard Life** seinen gesamten **auf die bAV spezialisierten Außendienst** sowie **interne bAV-Mitarbeiter** an der **Fachhochschule Schmalkalden** zu **zertifizierten „bAV Advisors“ (Certified Corporate Pension Advisor)** weiter bilden lassen. Die Absolventen des Lehrgangs müssen alle zwei Jahre eine Prüfung ablegen, um den Titel zu behalten. Während des zweisemestrigen Kurses investierten die Mitarbeiter von **Standard Life 120 Stunden** in ihre Weiterbildung. **"Gerade in dem erklärungsbedürftigen und beratungsintensiven bAV-Markt ist es wichtig, die Vertriebspartner und Arbeitgeber bestmöglich zu unterstützen"**, sagt **Hans-Werner Rölf, Director Corporate Pensions bei Standard Life in Deutschland**. **"Mit dieser anerkannten bAV-Qualifizierung erhöhen wir die Sicherheit eines korrekten Beratungsprozesses beim Makler und damit auch indirekt gegenüber dem Endkunden."**

IMPRESSUM:

infinma news 01 / 2010

Redaktion:

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

 Marc C. Glissmann
 Dr. Jörg Schulz

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

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.

Stuttgarter BeratungNavigator

Unter der Bezeichnung **Stuttgarter BeratungNavigator** hat die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** zum **1.1.2010** für ihre Vermittler eine **neue Software** eingeführt, die eine Vielzahl an Tools zur Verfügung stellt und miteinander verknüpft.

Vergleichs- und Vorteilsbetrachtung - Produktvergleich - Ersparnisrechner Basisvorsorge - Förderrechner - Abgeltungsteuer Anlagevergleich	BAV-Tools Arbeitnehmerberatung - AN-finanzierte BAV - Versorgungslohn statt Bar-Lohn - Stufenmodell - Gehaltsabrechnung Arbeitgeberberatung - Ersparnisrechner VL-Umwandlung - Ersparnisrechner Entgeltumwandlung - AG-finanzierte BAV
Allgemeine Tools - Versorgungslücken	

Auf der **Startseite des Navigators** entscheidet der Vermittler ob er die **Einzelanwendungen in Rahmen eines ganzheitlichen Beratungsprozesses oder separat** nutzen möchte. Kernstück der Anwendung ist die bisherige **Angebotssoftware der Stuttgarter**.



Die **Stuttgarter** selber sieht den **Hauptnutzen** der neuen Software im **Zeitgewinn für den Anwender**. Kundendaten müssen nur einmal eingegeben werden, zwischen den einzelnen Anwendungen erfolgt die Übergabe der Kundendaten automatisch. Zudem erhöht eine softwaregestützte Beratungsdokumentation die Rechtssicherheit für den Makler. Die Dokumentation kann wahlweise neutral oder mit dem eigenen Logo versehen werden. Alle Daten werden zusammen mit Angebot und Antrag in einer PDF-Datei bereit gestellt.

Finanztest 12/2009

In der **Ausgabe 12/2009** der **Zeitschrift Finanztest** untersuchte die **Stiftung Warentest klassische Rentenversicherungen**.

Im Einzelnen fließen die Höhe der **Garantierente (40%)**, der sog. **Anlageerfolg (40%)**, die **tarifliche Flexibilität (10%)** und die **Transparenz (10%)** in die Gesamtbewertung ein. Allerdings lässt die **Transparenz der Ergebnisdarstellung** auch einmal mehr zu wünschen übrig. So vergeben die Warentester bei den Angeboten für Frauen für eine Garantierente von 168 Euro einmal die Note 3,9; in einem anderen Fall die Note 4,0. Die Note 1,3 gibt es sowohl für eine Rente von 180 Euro als auch für eine Rente von 181 Euro. Bei den Angeboten für Männer wird mit 181 Euro eine Note von 4,2 erreicht werden; eine Rente, die um nur einen Euro niedriger liegt, führt dann jedoch schon zu einem Abrutschen auf eine Note von 4,5. Dies ist zumindest auf den ersten Blick unverständlich.

Der **Anlageerfolg** eines Versicherers wird mit 40% im Gesamturteil berücksichtigt, allerdings dürften nur die wenigsten Leser verstehen, was die **Stiftung Warentest** damit überhaupt meint. Bei der Beschreibung des Kriteriums findet man Hinweise auf das Guthaben der Versicherten, die Kapitalerträge und die sog. Ausschüttungsquote. Wie diese Begriffe zusammen hängen und wie man mit Hilfe der genannten Größen einen Anlageerfolg in Höhe von bspw. 4,2% berechnen kann, verraten die **Warentester** jedoch leider nicht. Zudem stellt sich die Frage, welche Bedeutung der Anlageerfolg für den Kunden überhaupt hat. So wird bspw. für die **InterRisk** in den Jahren 2007 und 2006 ein Anlageerfolg in Höhe von 5,5% bzw. 5,7% genannt. Dieser Anlageerfolg ist einerseits deutlich höher als die vom Versicherer selber erwirtschaftete Nettoverzinsung der Kapitalanlagen. Andererseits liegt dieser Anlageerfolg aber auch deutlich über der Überschussbeteiligung, die dem einzelnen Versicherungsvertrag gutgeschrieben wird. Umgekehrt liegt der Anlageerfolg in 2008 mit nur noch 3,4% unterhalb der laufenden Verzinsung.

Sehr zu begrüßen ist es, dass die **Stiftung Warentest** diesmal darauf verzichtet hat, die vom Versicherer prognostizierte Rente (inkl. Gewinn) in die Untersuchung einzubeziehen. Wie **unsicher die Prognosen** einzelner Gesellschaften sein können, zeigen gerade die beiden „Testsieger“ **Asstel und Debeka** sehr deutlich. Die **Asstel** hat ihre laufende Verzinsung für das Jahr 2010 um 0,6%-Punkte auf 4,0% reduziert, die **Debeka** hat ihre laufende Verzinsung von 5,1% im Jahre 2008 in zwei Schritten auf 4,6% für das Jahr 2010 gesenkt.

Etwas unglücklich ist zudem der Erscheinungstermin der Untersuchung im Dezember eines Jahres. Viele Gesellschaften passen erfahrungsgemäß ihr Tarifangebot und damit häufig auch die Tarifikalkulation zum Beginn eines Jahres an, so dass sich auch bei den garantierten Leistungen durchaus Veränderungen geben können, die nicht nur auf ein geändertes Beitrittsalter zurückzuführen sind.

Überschussbeteiligung 2010

Inzwischen haben die meisten **deutschen Lebensversicherer ihre Überschussdeklaration für das Jahr 2010** bekannt gegeben. Die ganz großen Überraschungen sind dabei ausgeblieben und der von vielen Experten bereits erwartete **Rückgang der Überschussbeteiligung fiel insgesamt sehr moderat** aus. Im **Branchendurchschnitt** ging die **laufende Verzinsung**, also die Summe aus Rechnungszins und laufender Überschussbeteiligung, **von knapp 4,3% auf ca. 4,2% zurück**. Bei den meisten Anbietern kommen zu diesem Wert noch der Schlussüberschussanteil sowie die Beteiligung an den Bewertungsreserven hinzu, so dass sich bei vielen Gesellschaften immer noch **Gesamtverzinsungen von über 5%** ergeben. Damit dürfte die Lebensversicherung auch in Zeiten der Finanzmarktkrise eine durchaus konkurrenzfähige Anlage sein.

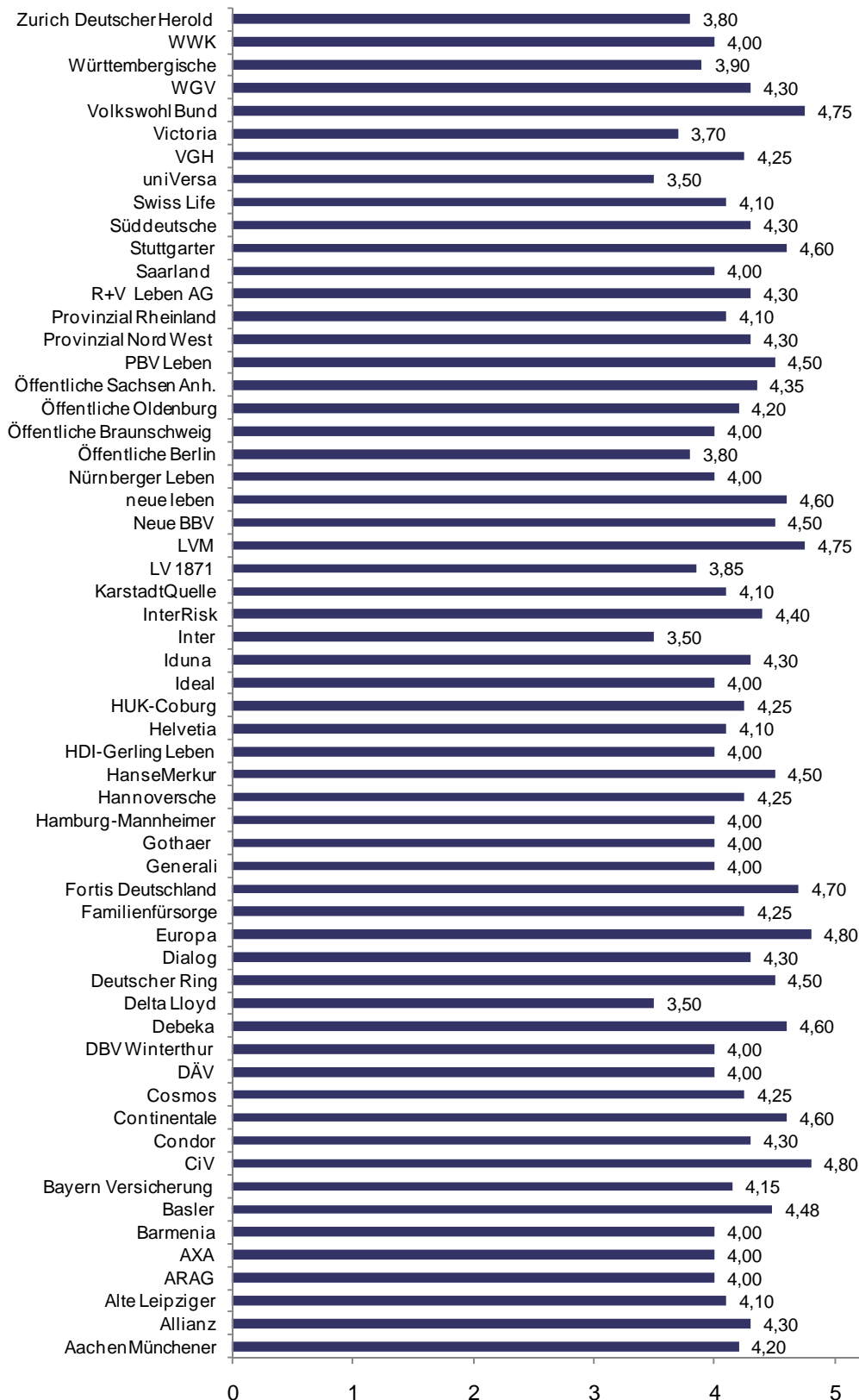
Eine Übersicht über knapp 60 Unternehmen finden Sie in der Grafik auf der nächsten Seite.

Mit Spannung hatten die Marktbeobachter vor allem auf die aktuelle Deklaration von **Marktführer Allianz** gewartet. **Der Stuttgarter Lebensversicherer senkte seine laufende Verzinsung von 4,5% auf 4,3%**. Als Gesamtverzinsung dürfte sich ein Wert ergeben, der bei etwa 5% liegt. Als Grund für die Absenkung gibt der Versicherer die Renditeentwicklung festverzinslicher Anlagen an. So sei die bereits seit mehreren Jahren niedrige Verzinsung zehnjähriger Pfandbriefe innerhalb eines Jahres von 4,5 auf 3,7 Prozent zurückgegangen. Wegen der aktuellen konjunkturellen Entwicklung und der expansiven Geldpolitik sei in nächster Zeit nicht mit einem nachhaltigen Zinsanstieg zu rechnen, so die Einschätzung der Marktführers. **„Vor diesem Hintergrund bieten wir unseren Kunden weiterhin eine attraktive Verzinsung ihrer Verträge“**, erklärte **Maximilian Zimmerer, Vorstandsvorsitzender der Allianz Lebensversicherungs-AG**.

Der **Volkswohl Bund** verzinst das Sparkapital seiner Versicherten mit 4,75 Prozent und begründet das mit einer soliden und ertragreichen Anlagestrategie. Die **Hamburger neue leben** schreibt ihren Kunden eine Überschussbeteiligung von 4,6 Prozent gut. **„Möglich wird das auch durch unsere hohen Kosten- und Risikogewinne“**, sagt **Vorstandschef Hans-Jürgen Löckener**.

Insgesamt sind die deutschen Lebensversicherer mit ihrer laufenden Verzinsung enger aneinander gerückt. Vor allem Gesellschaften mit in der Vergangenheit hohen Deklarationen haben für das Jahr 2010 – teilweise zum wiederholten Male – gesenkt; das betrifft bspw. die **Debeka**. Einen besonders deutlichen Rückgang musste auch die **Delta Lloyd** vermelden. Die laufende Verzinsung ging hier um 0,75%-Punkte zurück. Allerdings liegt das Kerngeschäft des **Wiesbadener Versicherers** ohnehin eher im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen. Die **Generali** hat nach der **Fusion mit der Volksfürsorge** nun ihre Überschussbeteiligung relativ deutlich um 0,35%-Punkte zurück genommen. Insgesamt reicht das Spektrum von 3,25% am unteren Ende der Skala bis zu 4,8% am oberen Ende. Eine „5“ vor dem Komma findet man für 2010 nicht mehr.

Laufende Verzinsung in der Lebensversicherung 2010 in %

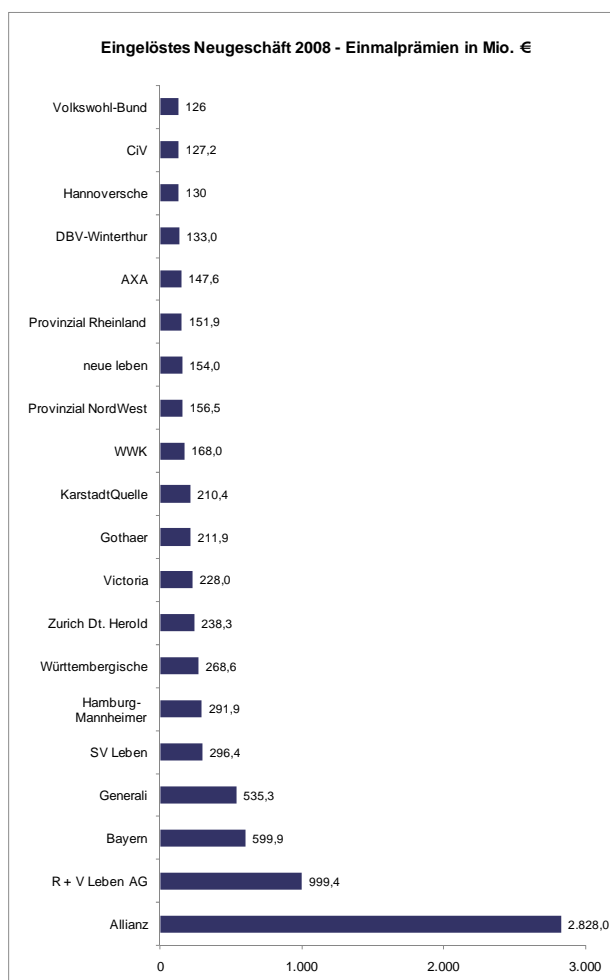


Einmalprämien 2008

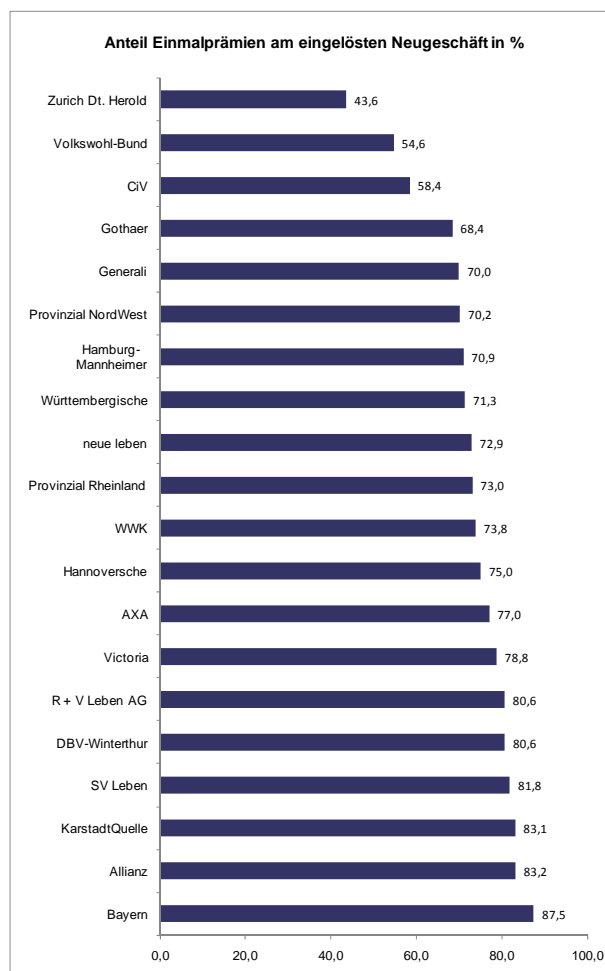
Für das **Geschäftsjahr 2009** haben viele Lebensversicherer etwas überraschend ein **Wachstum des Neugeschäfts** vermeldet. Häufig ist dieses Wachstum jedoch ausschließlich auf einen **Zuwachs bei Einmalprämien** zurückzuführen, das Neugeschäft gegen laufenden Beitrag dürfte branchenweit mehr oder weniger deutlich zurück gegangen sein.

Diese auf den ersten Blick positive Botschaft wird jedoch von Branchenbeobachtern durchaus **auch kritisch** gesehen. Die **hohe Abhängigkeit des Neugeschäfts von den Einmalprämien** führe zu einer **steigenden Volatilität** des Gesamtgeschäfts. Zudem hätten viele dieser Einmalprämienversicherungen wenig mit Altersvorsorge zu tun. In der Praxis verbergen sich hinter diesen Einmalzahlungen **häufig kurzfristige „Kapitalanlagen“ wie bspw. Parkkonten**. Zudem stellt sich natürlich in der aktuellen Kapitalmarktsituation die Frage, wie die hohen eingehenden Summen attraktiv angelegt werden können. Experten sehen hier die Gefahr von Arbitrage-Geschäften gegen den eigenen Deckungsstock.

Schon im **Jahr 2008** dominierten bei vielen Anbietern im Neugeschäft Einmalbeitragsversicherungen. Branchenprimus **Allianz** vereinnahmte auf diese Weise immerhin knapp 3 Mrd. Euro.



Wie wichtig das Einmalbeitragsgeschäft inzwischen für die Gesellschaften geworden ist, zeigt ein Blick auf den Anteil der Einmalprämien am gesamten eingelösten Neugeschäft. Werte von 70% und mehr sind hier inzwischen durchaus üblich.



Allerdings setzen nicht alle Versicherer gleichermaßen stark auf das Einmalprämiengeschäft. Gesellschaften wie die **AachenMünchener (23,5%)**, **Nürnberger Leben (35,3%)** oder **Debeka (42,3%)** zeigten sich hier eher zurückhaltend. Das Einmalbeitragsgeschäft ist aber durchaus keine Domäne nur der großen deutschen Lebensversicherer. Auch kleinere Gesellschaften wie die **Öffentliche Braunschweig (86,5%)**, **Fortis Deutschland (84,8%)** oder **Sparkassen Sachsen (79,8%)** haben hier ihren Geschäftsschwerpunkt.

Einfluss auf den Anteil des Einmalprämiengeschäfts könnte auch der **Vertriebsweg** haben. Bei klassischen Maklerversicherern wie **Volkswahl Bund**, **Continental** oder **Alte Leipziger** ist der Anteil durchweg niedriger als bei Gesellschaften mit starkem Ausschließlichkeits- und / oder Banken-Vertrieb.



E-Interview mit Ralf Berndt, Vorstand Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

infinma: Können Sie uns schon was dazu sagen, wie die Stuttgarter das für viele Lebensversicherer schwierige Jahr 2009 bewältigt hat?

Berndt: Die Geschäftsergebnisse der Lebensversicherer waren im letzten Jahr durch die Auswirkungen der Finanzkrise geprägt. Für die Stuttgarter fällt der Jahresrückblick gleichwohl durchgängig positiv aus und lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken. Die Basis für diesen Erfolg sehen wir in unserem Anspruch, bedingungslose Qualität auf allen Ebenen zu bieten. Dazu zählen natürlich innovative Produktkonzepte, deren Qualität sich durch Bestnoten bei Produktratings und ein kontinuierlich verbessertes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnet. Hinzu kommt, dass die Stuttgarter 2009 mit Augenmaß auf die Entwicklungen am Kapitalmarkt reagiert hat und sich in allen entscheidenden Kennzahlen besser als der Markt positionieren konnte. So liegt beispielsweise mit 4,6% auch unsere Gesamtverzinsung in 2010 deutlich über dem Marktdurchschnitt. Schlussüberschüsse und die Beteiligung an Bewertungsreserven noch nicht eingerechnet. Und schließlich arbeitet die Stuttgarter einzig und allein mit freien Vermittlern zusammen. Das bedeutet, dass wir auf diesen Vertriebsweg spezialisiert sind und all unsere Geschäftsprozesse konsequent an den Bedürfnissen unserer Geschäftspartner ausgerichtet haben. Alles viele gute Gründe, warum nicht nur freie Vermittler und Makler auf die Stuttgarter zählen, sondern auch Kunden ihre finanzielle Vorsorge bei uns in vertrauensvollen Händen wissen.

infinma: Viele Anbieter haben im letzten Jahr erstaunlich hohes Geschäft mit Kapitalisierungsprodukten gegen Einmalbeitrag gemacht. Der Absatz von Altersvorsorgeprodukten gegen laufenden Beitrag hingegen ging bei den meisten Gesellschaften z. T. sehr deutlich zurück. Wie sieht das bei der Stuttgarter aus?

Berndt: In der Tat hat auch die Stuttgarter sehr gute Geschäfte mit Versicherungen gegen Einmalbeitrag gemacht. Während der Markt lediglich um rund 57% zulegen konnte, haben wir gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 165% erzielt. Im Hinblick auf die laufenden Beiträge musste die Stuttgarter einen leichten Rückgang von 5% hinnehmen. Doch auch in diesem Bereich schnitt die Branche mit einem Minus von 15% im Durchschnitt deutlich schlechter ab.

infinma: Bereits seit einiger Zeit prophezeien viele Marktbeobachter das Ende des Riester-Booms und starke Zuwächse in der Basis-Versorgung. Auch für die bAV sehen viele nach wie vor gute Wachstumschancen. Teilen Sie diese Einschätzung? Sollte man bei der bAV nach Durchführungswegen differenzieren?

Berndt: Der große Riester-Boom ist vorerst abgeschwächt, der Markt zur Zeit merklich gesättigt. Dennoch glauben wir, dass die hohe staatliche Förderung gerade für Familien auch künftig attrak-

tiv bleiben wird und sich Riester-Produkte langfristig etablieren. Vor diesem Hintergrund sind BasisRente und betriebliche Altersversorgung jedoch mit Sicherheit interessanter, da beide momentan die größeren Wachstumspotenziale bieten. So werden auch wir uns – neben der privaten Rentenversicherung – auf diese Produkte fokussieren. Die Differenzierung nach Durchführungswegen sehen wir in der bAV als wichtig an, denn jeder Arbeitgeber hat unterschiedliche Anforderungen. Als ideal erweisen sich unserer Erfahrung nach solche Tarifangebote, die je nach finanziellem Spielraum, Sicherheitsbedürfnis und Zusageart flexible und vielseitige Gestaltungsmöglichkeiten bieten. So wie das Stuttgarter Bausteinkonzept für die Rückdeckung von Pensionszusagen und Unterstützungskassenversicherungen.

infinma: Nach der Finanzkrise scheinen sich einige Anbieter wieder verstärkt konventionellen Tarifen zuwenden zu wollen. Andere Gesellschaften setzen weiterhin und z. T. fast ausschließlich auf fondsgebundene Versicherungen. Welchen Weg geht hier die Stuttgarter?

Berndt: Als Rentenversicherer im Premium-Segment bieten wir vor wie nach der Krise das gesamte Portfolio, setzen also sowohl auf klassische als auch fondsgebundene Tarife. Dabei gilt es für uns, das Beste aus beiden Welten zu vereinen. So bemisst sich die Qualität unserer Fondspolice allem voran an deren Flexibilität. Dazu gehören eine breite Fondsauswahl mit dem passenden Investment für jede Anlagementalität genauso wie individuelle, jederzeit der persönlichen Lebenssituation anpassbare Gestaltungsmöglichkeiten, die Option zur Änderung der Fondsauswahl, ein aktives Ablaufmanagement oder aber ein flexibler Leistungsbeginn und unterschiedliche Auszahlungsvarianten. Wichtig sind aber auch harte Rentengarantien für jedes Bezugsjahr, ein gutes Pricing sowie unsere Finanzstärke. Letztere zählt auch im klassischen Bereich zu unseren ganz besonderen Stärken. Nur Gesellschaften mit einer überdurchschnittlichen Finanzkraft können auch ihren Kunden überdurchschnittliche Renditen bieten. Dass die Stuttgarter einer dieser Top-Versicherer ist, beweist nicht zuletzt unsere Gesamtverzinsung von 4,6% in 2010. Als Berechnungsbasis der Assekurata-Modellfall zugrundegelegt, kommen wir inklusive der Beteiligung an Bewertungsreserven und Schlussüberschussanteilen sogar auf satte 5,32%.

infinma: In der Öffentlichkeit wird die Stuttgarter vor allem als Makler-Versicherer wahrgenommen. Welche Bedeutung hat für Sie der Makler-Vertrieb? Sehen Sie hier Alternativen? Wie beurteilen Sie die Aussichten der Bancassurance?

Berndt: Der Trend geht weiterhin deutlich zum Maklervertrieb, da dieser Weg auch in Zukunft die besten Erfolgsaussichten bietet. Wir haben uns ganz bewusst und sehr früh auf diesen Weg konzentriert und alle unsere Geschäftsprozesse konsequent an den Bedürfnissen freier Vermittler und Makler ausgerichtet. Auch wenn 2009 die Anzahl der Vermittler um 9,2% gestiegen ist, rechnen wir mittelfristig damit, dass es im Markt insgesamt enger werden und zu einer Konsolidierung bzw. Marktberreinigung kommen wird. Das heißt, es werden in der Summer weniger, aber besser

qualifizierte und produktivere Makler übrig bleiben, die sich wiederum auf professionelle Partner mit hervorragenden, top gerateten Produktkonzepten, exzellenten Unternehmenskennzahlen und attraktiven Serviceleistungen konzentrieren.

infinma: Bereits im Oktober letzten Jahres auf der DKM hat Ihr Unternehmen eine neuartige Beratungs- und Angebotssoftware angekündigt. Was ist das Besondere an dem Stuttgarter BeratungsNavigator? Was war für Sie der Grund zur Abkehr von der „traditionellen“ Angebotssoftware?

Berndt: Der Vorsorgemarkt wird immer komplexer. In Folge der Finanzkrise steht zudem der Sicherheitsaspekt immer stärker im Vordergrund. Vor diesem Hintergrund nimmt der Bedarf nach Qualitätsberatung zu, sodass die Stuttgarter in Anbetracht dieser stetig steigenden Anforderungen mit dem eigens entwickelten BeratungsNavigator gezielt das Beratungs- und Serviceangebot für ihre Geschäftspartner ausgebaut hat. Beim Stuttgarter BeratungsNavigator handelt es sich folglich um eine ganzheitliche Softwarelösung, mit der Verkaufsgespräche eine neue Dimension erhalten. Nie zuvor war es bequemer, dem Kunden eine individuelle und umfassende Beratung zu bieten, denn dank der intuitiven Bedienung gelangt der Anwender mit nur wenigen Klicks von der Bedarfsermittlung, über die Produktanalytik bis hin zur Angebotserstellung zum optimalen Vorsorgevorschlag. Ein weiterer, entscheidender Vorteil: das Verkaufsgespräch wird nicht nur verkürzt sondern auch vereinfacht. Dafür sorgt z.B. die softwaregestützte, voll aufbereitete Beratungsdokumentation.

infinma: Im Februar startet die Stuttgarter eine große Roadshow. Was können die Makler dort erwarten? Wo liegen für Sie die vertrieblichen Schwerpunkte im Jahr 2010? Wo liegen für Sie die Produkthighlights der Stuttgarter?

Berndt: Mit Blick auf die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen und die für Vermittler immer komplizierter werdenden Geschäftsprozesse gilt es für Versicherungsanbieter 2010 mehr denn je, Produkte und Lösungen anzubieten, mit denen Vermittler auf einfache Weise mehr Geschäft machen können. Genau solche Konzepte werden wir unseren Geschäftspartnern und allen anderen Interessierten im Rahmen unserer Roadshow präsentieren. Das Motto lautet folgerichtig: „Vertriebs@evolution – Wir öffnen Augen, Ohren und Türen“. Der Startschuss zur Stuttgarter Deutschlandtour fällt am 2. Februar in Düsseldorf. Von dort aus geht es durch acht weitere Städte. Vertrieblich erwarten wir die stärksten Impulse vor dem Hintergrund der angekündigten politischen Neuregelungen im Gesundheitswesen. Mit dem Stuttgarter Gesundheitskonto und der Stuttgarter AktivPflege bieten wir zwei neue Produktkonzepte, die genau hier greifen und mit denen wir unseren Geschäftspartnern effektiv den Weg zu Neu- und Bestandskunden ebnen.

infinma: Zum Schluss noch zwei etwas allgemeinere Fragen: Wie schätzen Sie die Zukunftsaussichten für die Lebensversicherungsbranche insgesamt vor dem Hintergrund der noch nachwirkenden Finanzmarktkrise?

Berndt: Wie eingangs bereits erwähnt, sehen wir der Zukunft positiv gestimmt entgegen. Die Lage an den internationalen Finanzmärkten und das allgemeine Konsumklima sind zwar nach wie vor angespannt, aber genau hieraus wächst zugleich auch das Bedürfnis, aktiv vorzusorgen. Nur stehen heute – im Hinblick auf eine mögliche Verunsicherung auf Kundenseite – vermehrt Sicherheitsaspekte im Vordergrund. Dies bedeutet zum einen, dass der Bedarf nach Qualitätsberatung zunehmen wird: Der Kunde muss von seinem Vermittler erwarten können, dass er die unterschiedlichen Versicherungsprodukte und -unternehmen nach objektiven Kriterien prüft. Die fundierte und kritische Selektion wird also zur zentralen Dienstleistung des Vermittlers. Zum anderen bedeutet dies aber folglich auch, dass sich nur jene Versicherer im Markt behaupten werden können, die über hervorragende Produkte verfügen, Top-Kennzahlen ausweisen und vertriebsorientierte Prozesse installiert haben. Die Stuttgarter ist in allen drei Bereichen – Produkte, Unternehmensqualität und Service – hervorragend aufgestellt. Das zeigen nicht nur die Bestnoten, mit denen uns unabhängig Ratingagenturen regelmäßig bewerten. Auch die Auszeichnung zum „Besten Maklerversicherer“, die wir nun schon zum zweiten Mal in Folge erhalten haben, und der eine Umfrage unter Deutschlands freien Vermittlern und Maklern zu Grunde liegt, bestätigt uns in unserer Strategie.

infinma: Im Zusammenhang mit den Eigenkapitalanforderungen, die aus Solvency II resultieren, sowie den aktuell diskutierten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften für Kapitalanlagen, werden vielfach die Zukunftsaussichten von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit kritisch gesehen. Grund hierfür sei vor allem der fehlende Zugang zu den Kapitalmärkten. Welche Argumente haben Sie hier für Ihren Vertrieb und Ihre Kunden?

Berndt: Für Unternehmen wie die Stuttgarter, deren hervorragende Kapitalstärke regelmäßig von renommierten Analysehäusern bestätigt wird, spielt die Kapitalbeschaffung nicht die zentrale Rolle. Im Gegenteil: Wir sehen unsere Gesellschaftsform und die damit einhergehende Unabhängigkeit von den Kapitalmärkten als große Chance, denn als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind wir ausnahmslos unseren Mitgliedern, also Kunden, verpflichtet und müssen keine dritten Interessen, wie z.B. die von Aktionären, berücksichtigen. Genau dieses Argument – das Wohl der Versicherungsnehmer – wird nach unserer Meinung bei Vermittler und Kunde weiterhin höchstes Gewicht haben.

infinma: Herr Berndt, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg für das Jahr 2010.