



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 4 / 2005

04.03.2005

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Nachversicherungsgarantien und Optionen in der BU(Z)**
- **WWK Unfallversicherung *invest***
- **Neue Rahmenbedingungen erfordern Beratungsprogramme**
- **Interview mit Bertram Valentin, Generalbevollmächtigter Standard Life Deutschland**

Kurzmeldungen:

WestLB fordert höhere Aktienquote: Zu einem Zeitpunkt, an dem fast die ganze Lebensversicherungsbranche ihre Aktienquote reduziert hat, wartet **Versicherungsanalyst Dr. Carsten Zielke von der WestLB** mit einer überraschenden Forderung auf: **„Langfristig lassen sich die Kundenversprechen nur einlösen, wenn die Lebensversicherer zwischen zehn und 15 Prozent ihrer Kapitalanlagen in Aktien investieren.“** Im Durchschnitt würden die deutschen Lebensversicherer etwa neun Prozent in Aktien investieren. Damit lasse sich eine laufende Verzinsung von 4,2% erwirtschaften, den Kunden würde jedoch eine Überschussbeteiligung von 4,3% in Aussicht gestellt. Auf dem derzeitigen Zinsniveau könnten die Versicherer langfristig keine Überrendite erwarten. Auch aufgrund der zunehmenden Bedeutung der Rentenversicherungen, die mit Verpflichtungen mit 50 Jahren Laufzeit und länger einhergehen, erscheine eine Mindestaktienquote notwendig.

Policenfonds im Aufwind: Die **Rating-Agentur Scope** rechnet für 2005 mit einem Wachstum bei **Zweitmarktfonds für Lebensversicherungen** zwischen 30% und 50%. **„Zweitmarktfonds für Lebensversicherungen werden in diesem Jahr deutlich mehr Eigenkapital platzieren als 2004“**, sagte **Analyst Frank Heimsaat**. Nach Einschätzung von **Scope** werden **US-Policenfonds** innerhalb dieses Marktsegmentes den weitaus größten Anteil haben. Schon 2004 entfielen über 80% des platzierten Kapitals auf **US-Policenfonds**. Begründet wird diese Annahme vor allem mit der Größe des amerikanischen Marktes: **„Der US-Markt ist faktisch unbegrenzt.“**

Gewinnbeteiligung in der Pensionskasse: In der **Ausgabe 2/2005** berichtet das **versicherungs magazin** u. a. über die **Gewinnbeteiligung** einiger großer deutscher **Pensionskassen**. Obwohl häufig die Kapitalanlage bei Lebensversicherer und Pensionskasse in einer Hand liegt, gibt es z. T. deutliche Unterschiede in den Gewinnprognosen. Während bspw. die **AXA Leben** eine laufende Gesamtverzinsung (inkl. Rechnungszins) von 3,5% in Aussicht stellt, bietet ihre Pensionskasse, die **Pro bAV**, immerhin 4,25%. Ähnlich sieht es auch bei der **ARA** (4,45% zu 4,25%) und der **Gothaer** (4,5% zu 4,0%) aus. Der Kommentar im **versicherungs magazin** ist eindeutig: **„Plausibel ist das nicht.“**

UNIQA wächst und erhöht Dividende: Die **UNIQA** konnte in 2004 ihr Konzernergebnis auf ca. 120 Mio. € steigern. Der Vorstand wird der Hauptversammlung eine erneute Erhöhung der Dividende um 10% auf 22 Cent vorschlagen; damit hat der Konzern in nur 2 Jahren seine Dividende um 37,5% erhöht. Die **verrechneten Prämien** des Konzern stiegen im vergangenen Jahr um knapp 19% auf 3,6 Mrd. €. Während das Inlandswachstum bei 10,5% lag, konnten die Prämien im Ausland um mehr als 70% gesteigert werden. In der **Lebensversicherung** erzielten die **Österreicher** einen Prämienzuwachs von etwa 13% auf 1,2 Mrd. €. Die Übernahme der **Mannheimer Krankenversicherung** ist nunmehr abgeschlossen. Nach Übertragung von 74,9% des Aktienkapitals von der **Continental Holding AG** verfügt die **UNIQA Gruppe** über 100% des Aktienkapitals.

AWD baut Präsenz auf der Insel aus: Der **Hannoveraner Finanzdienstleister AWD** hat für 30 Mio. € den **britischen Vertrieb Chase de Vere** von der **Bank of Ireland** übernommen. Das Unternehmen hat ca. 160 Vertreter, die sich auf gut verdienende Privatkunden spezialisiert haben. Der Umsatz pro Vertreter liegt bei mehr als 300.000,- €. Bisher lag der Provisionsumsatz von **AWD UK** bei 90 Mio. €. **AWD-Chef Maschmeyer** rechnet mit hohen Synergieeffekten und erwartet, dass das defizitäre Unternehmen bereits in 2005 in die Gewinnzone kommt.

AXA übertrifft Erwartungen: Überraschend gute Ergebnisse hat **Henri de Castries, Vorstandschef des französischen AXA-Konzerns**, bekannt gegeben. Der Nettogewinn der weltweit tätigen Versicherungsgruppe ist um etwa 150% auf 2,5 Mrd. € gestiegen. Insgesamt meldet der Konzern Einnahmen in Höhe von 72,2 Mrd. €. **Die deutschen Tochtergesellschaften in Köln** trugen mit 9% dazu bei. Die **Sachversicherung in Deutschland** weist eine auf 98,8% reduzierte Combined-Ratio auf und trug 60 Mio. € zum Konzernergebnis bei. Für die **Lebensversicherung in Deutschland** meldet die **AXA** einen Verlust von 50 Mio. € (nach 33 Mio. € im Vorjahr). Grund hierfür sei der Abbau stiller Lasten aus den Vorjahren, so ein Unternehmenssprecher.

ERGO baut Vertrieb aus: „*Dieses Jahr stellen wir wie im Vorjahr 500 neue hauptberufliche Verkäufer ein*“, sagte **Götz Wricke**, Chef des neu geschaffenen Lebensversicherungssegments der **ERGO-Gruppe**. Hierzu gehören unter einheitlicher Leitung die Lebensversicherer **Hamburg-Mannheimer, Victoria und KarstadtQuelle**. Die Vielzahl und die Komplexität neuer Produkte in der Altersvorsorge erfordere zudem eine Weiterqualifizierung der Verkäufer. Die Ziele von **ERGO** sind in der Lebensversicherung eher bescheiden. Der Konzern wäre schon zufrieden, wenn keiner der Lebensversicherer im laufenden Geschäftsjahr Marktanteile verlieren würde. Trotz des Booms in der Branche verlor die Victoria in 2004 Marktanteile. Sie litt besonders unter der Börsenkrise und benötigte 500 Mio. € an zusätzlichen Mitteln von der **Münchener Rück**. Einbußen gab es vor allem im Privatkunden- und im Maklergeschäft. Dennoch konnte die Beitragssumme des Neugeschäfts um 48% auf 5,8 Mrd. € gesteigert werden. **Victoria-Vertriebsvorstand Herbert Löfler** zeigte sich denn auch mit dem Jahr 2004 durchaus zufrieden: „*Am Vertrieb lag es nicht.*“ Der Rückgang des Neugeschäfts sei vor allem auf Sondereinflüsse zurückzuführen. Die 4.200 Vertreter der **Victoria** hätten 151.000 neue Verträge vermittelt und damit einen Zuwachs von 81% gegenüber dem Vorjahr erzielt. Der Absatz am Bankschalter stieg um 33% auf 58.000 Verträge. Lediglich im Maklervertrieb gab es einen Rückgang um 23% auf 113.000 Verträge.

GDV-Chef Schareck stößt auf geteiltes Echo: In einem Interview mit der **Financial Times Deutschland** hatte der **Präsident des GDV, Bernhard Schareck**, eine Diskussion über einen „**Adjustierungsmechanismus**“ ausgelöst, der es den Versicherern erlauben soll, bei lang laufenden Verträgen Abstriche von gegebenen Zusagen machen zu können. **Karl Panzer, Chef der LV1871**, zeigte durchaus Verständnis für Scharecks Vorstoß: „**Man muss sich fragen, ob wir für 60 bis 80 Jahre laufende Garantien in Zukunft nicht mehr Flexibilität brauchen.**“ Marktführer **Allianz** hingegen, will nicht an den Grundfesten des Produktes Lebensversicherung rütteln. „**Die Leistungsgarantien sind ein Wesensmerkmal der Lebensversicherung. Wie die einzelnen Garantien ausgestaltet werden, ist Sache der einzelnen Unternehmen und ihrer individuellen Produktgestaltung**“, sagte **Gerhard Rupprecht, Chef der Allianz Leben**.

Swiss Life setzt auf Versorgungswerke: Die **Swiss Life** verhandelt mit weiteren Versorgungswerken über eine Zusammenarbeit. Zu Beginn des Jahres haben sich die **Schweizer** bereits an der **MetallRente** beteiligt (siehe **infinma NEWS 2/2004**), um ihre Position auf dem deutschen Markt zu stärken. „**Die MetallRente ist für uns der Ritterschlag**“, so **Deutschland-Chef Manfred Behrens** gegenüber der Presse. Die **Schweizer** sehen sich selbst in der betrieblichen Altersversorgung als **Nummer fünf hinter Allianz, Gerling, Hamburg-Mannheimer und Victoria**. **Swiss Life** macht in Deutschland ca. 1,2 Mrd. € Umsatz mit Lebensversicherungen; davon entfällt ein Drittel auf das Firmengeschäft. Drei Viertel des Gesamtgeschäfts werden durch freie Versicherungsvermittler akquiriert. Für viele Makler ist die Gesellschaft eine interessante Alternative, da ihnen einerseits die **Allianz** als Marktführer zu mächtig erscheint und andererseits die **Swiss Life** vom soliden Schweizer Image in der Geldanlage profitiert.

Rürup-Renten fair kalkuliert: Nach Aussage von **Joachim Geiberger**, Geschäftsführer des renommierten Softwarehauses **Morgen & Morgen**, sind die bisher auf dem Markt angebotenen **Rürup-Produkte** fair kalkuliert: „**Die Tarife sind sehr konkurrenzfähig. Da sind keine unnötigen Kosten und Puffer einkalkuliert.**“ Dennoch sind die Renditen eher mager und erreichen lediglich eine fiktive Verzinsung von 2 bis 2,5%. Die Produkte eignen sich nur für bestimmte Personenkreise, was die Anforderungen an den Vertrieb deutlich erhöht. Letztlich sind es vor allem die Steuervorteile, die es für bestimmte Zielgruppen attraktiv machen. **Reine Produkt-Vergleiche von Rürup-Renten** können diese individuellen Gegebenheiten natürlich nicht berücksichtigen.

Volkswagen Financial Services AG setzt Wachstum fort: Die **Braunschweiger Volkswagen Financial Services AG** meldet für das Jahr 2004 ein **Wachstum der Bilanzsumme** um 27% auf 41,3 Mrd. €. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 0,4% auf 567 Mio. €. Das Unternehmen ist im **Volkswagen-Konzern in Europa und in der Region Asien / Pazifik** für das gesamte **Finanzdienstleistungsgeschäft** zuständig und **in insgesamt 24 Ländern** operativ tätig. Im letzten Jahr wurden **Filialen der Volkswagen Bank GmbH in Frankreich, Großbritannien und Griechenland** eröffnet; weiterhin erfolgte der **Markteintritt in China**. Im Bereich Versicherungsvermittlungs- und Service-Verträge stieg die Anzahl der Verträge im Jahr 2004 um 6% auf knapp 1,6 Mio. Die Zahl der Neuverträge erhöhte sich um 7,6% auf 521.000.

Schwer enttäuscht: In der **Ausgabe 2/2005** von **Finanztest** berichtet die **Stiftung Warentest** über drei Kunden, die sich darüber beschwert haben, dass die tatsächlich ausgezahlten Leistungen ihrer Lebensversicherungen niedriger waren, als die ursprünglich vom Versicherer prognostizierten Leistungen. Es ist sicher nicht zu leugnen, dass dies gerade im Zusammenhang mit der Finanzierung einer Immobilie sehr unangenehm sein kann. Es ist jedoch nahezu unverantwortlich, wenn die **Stiftung Warentest** hier drei Anbieter namentlich nennt und es zumindest billigend in Kauf nimmt, dass der Eindruck entstehen könnte, bei anderen Anbietern wäre das substantiell anders. Die Untersuchungen sowohl des **map-reports** aber auch von **Assekurata** haben sehr deutlich gezeigt, dass von **der Absenkung der Gewinnbeteiligung die gesamte Branche betroffen ist, und dies kein Problem einzelner Gesellschaften ist.**

Staatsanwaltschaft ermittelt: Nach einem Bericht des **Spiegels (Ausgabe 8/2005)** ermittelt die **Staatsanwaltschaft Stuttgart** gegen einen britischen Versicherer und zwei seiner Vermittler. Im Visier der Fahnder stehen Lebens-Versicherungen gegen Einmalbeitrag, die auf Kredit finanziert wurden. Dabei wurde mit hohen Renditen geworben, die weit über den Kreditkosten von 4 bis 6 Prozent lagen. Die jährlichen Wertzuwächse der Policen mit vergleichsweise hohem Aktienanteil tendierten dem Bericht zu Folge jedoch gegen Null. Ermittelt wird nun wegen des **Verdachts auf Betrug bei der Vermittlung von Kapitalanlagen / Lebensversicherungen.** Die **Clerical Medical Investment Group Ltd. (CMI)**, gegen die in diesem Zusammenhang ermittelt wird, sieht sich nicht in der Verantwortung: **„Zu keinem Zeitpunkt hat sich Clerical Medical an der Entwicklung von kreditfinanzierten Versicherungen oder der Werbung für solche Geschäfte beteiligt oder das Vermitteln derartiger Geschäfte nahe gelegt.“**

Sparkassen reagieren auf Finanzvertriebe: **„AWD und MLP haben es geschafft, zu einer Gefahr für uns zu werden“**, sagte der **hessisch-thüringische Sparkassenpräsident Gregor Böhmer**. Auf die Herausforderung durch die unabhängigen Finanzdienstleister wollen die Sparkassen mit dem **Aufbau eines mobilen Vertriebes** reagieren. In Zukunft dürfe man nicht mehr auf den Kunden warten, sondern müsse verstärkt auch zu ihm nach Hause kommen, auch außerhalb der Öffnungszeiten. Die **Übernahme der Frankfurter Sparkasse (Fraspa) durch die Landesbank Hessen-Thüringen** soll nach den Vorstellungen von **Böhmer** ein Einzelfall bleiben: **„Wir wollen keine Ballungsraumsparkasse.“** Vor allem die **hessische Landesregierung** hat offen darüber nachgedacht, auch die **Nassauische Sparkasse, die Taunus-Sparkasse und die Offenbacher Sparkasse unter die Leitung des Landesbank zu stellen.**

Skandia in Schweden leidet: Überraschend meldete **der schwedische Versicherungskonzern Skandia** für das vierte Quartal 2004 einen **Verlust von ca. 110 Mio. €** Maßgeblich hierfür waren Goodwillabschreibungen beim britischen Finanzberater Bankhall sowie Rückstellungen für anstehende Restrukturierungen. Im Heimatland **Schweden** leidet die **Skandia** immer noch unter den Skandalen der Vergangenheit: Überhöhte Bonuszahlungen an Topmanager sowie Machtmissbrauch des Managements riefen sogar die Staatsanwaltschaft auf den Plan. **Das Deutschlandgeschäft lief jedoch gut.** Die Beitragssumme des Neugeschäfts stieg auf über 4 Mrd. €.

Volksfürsorge baut Makler-Geschäft aus: Bereits **41% des Neugeschäfts** wurden bei der **Volksfürsorge** im Boomjahr 2004 über **Makler, Mehrfachagenten und Vertriebe** vermittelt. Bis weit in die 90er Jahre hatte dieser Vertriebsweg bei dem klassischen Außendienstversicherer keine Rolle gespielt. Die zunehmende Bedeutung des Makler-Vertriebs hat auch zu organisatorischen Veränderungen geführt, so verantwortet **Jörn Stapelfeld** inzwischen im **Vorstand der Volksfürsorge das Ressort „Sonstige Vertriebe“**. Die Zahl der Vertriebspartner liegt aktuell bei etwa 6.200, von denen knapp die Hälfte aktiv produziert. Ein riesiges **Potential sieht die Volksfürsorge im Bereich der bAV** und speziell bei der Rückdeckung von Direktzusagen sowie der Ablösung von Not leidenden Versorgungszusagen.

Gerling Makler-Vertrieb wächst: Nach Aussage von **Vertriebsvorstand Lüder Mehren** ist der **Makler-Vertrieb von Gerling** im Jahre 2004 um 180% gewachsen. Den Umsatz im Makler-Segment gab er mit 5,5 Mrd. € an. Insgesamt legte das **Neugeschäft bei Gerling** um 120% zu. Im Bereich der **bAV**, die traditionellerweise einen sehr **hohen Stellenwert bei Gerling** hat, entfallen etwa 30% des Geschäftes auf Makler. Im Bereich der **Basis-Versorgung** sieht **Mehren** gute Chancen für die **fondsgebundene Rürup-Rente**. Insbesondere für das Jahresende rechnet er mit einem **Comeback der Riester-Rente**, da ab 2006 die **Unisextarife** das Produkt für Männer deutlich teurer machen werden. **Großes Potential sieht Mehren auch im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung**. Nach einer **Psychonomics-Studie** vom Sommer 2004 seien 82,7% aller Arbeitnehmer unter 40 nicht gegen das BU-Risiko abgesichert.

Deutscher Ring – RingKinderPolice: Mit dem Konterfei von **Fix & Foxi** bewirbt der **Deutsche Ring** seine **„clevere Ausbildungsvorsorge für Kids“**. Dahinter verbirgt sich eine **konventionelle aufgeschobene Rentenversicherung**, die bereits ab Geburt eines Kindes abgeschlossen werden kann. Der monatliche Mindestbeitrag liegt bei 20,- €. Auf Wunsch kann zwischen einer zeitlich begrenzten **Rentenzahlung** zwischen 3 und 10 Jahren oder einer einmaligen **Kapitalzahlung** gewählt werden. Als zusätzliche Sicherheit entfällt bei Tod des versicherten Versorgers bis zum vereinbarten Rentenbeginn die Pflicht zur Beitragszahlung. In die Kinder-Police kann sowohl eine Unfall-Zusatzversicherung, als auch eine Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeits-Zusatzversicherung eingeschlossen werden.

IMPRESSUM infinma-NEWS 4 / 2005 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 der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.
---	---

Nachversicherungsgarantien und Optionen in der BU(Z)

Die zunehmende Dynamik im persönlichen Lebensumfeld von Versicherten und die sich seit Jahren **deutlich verändernden Erwerbsbiographien**, die sich bspw. in häufigerem Berufswechsel, steigenden Scheidungsraten, wechselnden sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen und räumlicher Mobilität äußern, führen zwangsläufig dazu, dass die **Anforderungen an lebensbegleitende Produkte** immer komplexer werden und die Flexibilität der Produkte zu einem echten Wettbewerbsfaktor wird.

Ein das gesamte Erwerbsleben begleitendes Produkt ist die **Berufsunfähigkeits- (Zusatz-) Versicherung**, die in ihrer technischen Struktur zunehmend variabler gestaltet werden muss. Die auf dem deutschen Markt tätigen Lebensversicherer reagieren hierauf mit sog. Nachversicherungsgarantien, Erhöhungsoptionen, Ausbaugarantien u. ä. Hintergrund hierfür ist die Idee, ggf. auch ohne Gesundheitsprüfung innerhalb gewisser Grenzen ohne größeren administrativen Aufwand den Versicherungsschutz an die geänderten Lebensumstände anpassen zu können.

Während die Versicherungsbedingungen bereits in der Vergangenheit Gegenstand der Diskussion und diverser Bewertungsverfahren waren, **ist das Bewusstsein für die Bedeutung dieser Anpassungsmöglichkeiten bisher erst schwach ausgeprägt**. Insbesondere die z. T. gravierenden Unterschiede zwischen einzelnen Anbietern sind vielfach nicht bekannt.

Ein erster wesentlicher Unterschied ist darin zu sehen, **ob für das Ausüben einer Option bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein müssen**. Grundsätzlich können Optionen zu einer BU(Z) natürlich nur so lange ausgeübt werden, wie der BU-Fall noch nicht eingetreten ist.

Üblich ist es bspw., die Nutzung einer Option von persönlichen Ereignissen wie

- **Heirat**
- **Geburt oder Adoption eines Kindes**
- **Scheidung**
- **Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit nach der Berufsausbildung**
- **Erwerb einer Immobilie**
- **Wechsel in eine selbständige Tätigkeit**

abhängig zu machen.

Eine weitaus kundenfreundlichere, wenn auch seltenere Variante, sieht es vor, dass die Versicherungsleistungen innerhalb eines begrenzten Zeitraums nach Abschluss der Versicherung **unabhängig von einem bestimmten Ereignis** angepasst werden können.

Aber auch die erforderlichen Ereignisse selber differieren. So kann beim **Erwerb einer Immobilie** der Kaufpreis maßgeblich dafür sein, ob eine Option ausgeübt werden kann oder nicht. Zudem wird u. U. zwischen dem privaten und gewerblichen Erwerb einer Immobilie unterschieden oder aber beide Varianten werden durch die Regelungen im Bedingungswerk abgedeckt.

Auch ein sog. „**Karrieresprung**“ und / oder „**überdurchschnittliche nachhaltige Einkommenssteigerungen**“ können Grund dafür sein, dass eine Option ausgeübt werden kann. Diese Variante erscheint vor allem insofern sehr interessant zu sein, da die maximal versicherbare Rente im Rahmen einer Berufsunfähigkeitsversicherung ohnehin i. d. R. vom zuletzt erzielten Einkommen abhängt.

Weitere Differenzierungen begründen sich in der **beruflichen Stellung**. So können bspw. Wahlrechte auf einzelne Gruppen, bspw. selbständige Handwerker, beschränkt sein. In anderen Fällen werden die Selbständigen ausdrücklich um die Gruppe der Freiberufler ergänzt.

Auch im Hinblick auf die Berücksichtigung von **Veränderungen in evtl. vorhandenen gesetzlichen und / oder berufsständischen Versorgungswerken** können sich Unterschiede ergeben. So können der Wegfall oder auch die Reduzierung einer solchen Versorgung das Wahlrecht genauso auslösen wie das Überschreiten der Beitragsbemessungsgrenze zur gesetzlichen Rentenversicherung. Eine weitere Alternative sieht die ausdrückliche Berücksichtigung von negativen Anpassungen in einer betrieblichen Altersversorgung vor.

Interessant ist auch die Frage, wie Optionen behandelt werden, die nur teilweise ausgeübt wurden. Gilt die Option dann bereits als in Anspruch genommen, oder besteht der auf die Restsumme entfallende Anspruch weiter?

Sehr unterschiedlich geregelt ist auch die finanzielle bzw. wirtschaftliche Risiko- oder Angemessenheitsprüfung. Gängig ist bspw. eine Maximierung der gesamten versicherbaren BU-Rente auf 70% des letzten jährlichen Bruttoeinkommens. Fraglich ist jedoch bspw., ob das Bruttoeinkommen inklusive oder exklusive evtl. Tantiemen zu verstehen ist. In anderen Bedingungswerken wird lediglich auf die zum Anpassungszeitpunkt geltenden Richtlinien verwiesen.

Neben den Besonderheiten im Zusammenhang mit dem Recht eine Option auszuüben, ist auf **technische Restriktionen** wie bspw. Höchstalter, Mindestrestlaufzeit, zusätzliche Mindestrente oder die Begrenzung auf eine maximale zusätzliche Optionsrente zu achten.

Darüber hinaus können sich die Regelungen im Zusammenhang mit Nachversicherungen und Optionen auch abhängig vom zugrunde liegenden Hauptversicherungsprodukt unterscheiden. So gibt es Anbieter, bei denen eine BUZ zu einer Risikoversicherung mit anderen Optionsregelungen ausgestattet ist, als eine BUZ zu einer Kapital- oder fondsgebundenen Versicherung.

Im Rahmen unserer Wettbewerbs-Analyse-Software werden wir uns ab dem Frühsommer dieses Jahres intensiver mit den verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten beschäftigen.

Wir gehen davon aus, dass das Thema **Nachversicherungsgarantien bzw. Erhöhungsoptionen** zukünftig bei der Bewertung von Berufsunfähigkeits-(Zusatz-)Versicherungen als **Unterscheidungskriterium** eine deutlich wichtigere Rolle spielen wird und sich auch Ratingagenturen früher oder später intensiver mit dem Thema beschäftigen werden. Allerdings zeigen die Erfahrungen der Vergangenheit, dass dies durchaus auch kritisch gesehen werden kann. Die Absicherung des BU-Risikos ist ein sehr individueller Prozess, der sich einer pauschalen Bewertung weitgehend entzieht. Für einen überzeugten Single in mittlerem Alter wird die Geburt oder Adoption eines Kindes möglicherweise eine lediglich theoretische Möglichkeit sein. Bei einem beamteten Lehrer dürften Optionen im Zusammenhang mit Karriere-sprüngen bei Selbständigen oder Freiberuflern von eher geringer Relevanz sein. Insofern ist die bloße Aufzählung von möglichen Optionen ebenso wenig hilfreich wie die Addition unterschiedlichster Optionen zu einer einheitlichen Bewertung. Aus unserer Sicht handelt es sich bei einer qualifizierten Bewertung von Optionen um ein sehr anspruchsvolles und komplexes Problem, das sich mit den vor allem von **Verbraucherschützern** so gerne verwendeten „Ja-Nein-Fragen“ nicht erschließen lässt.

Insgesamt sehen wir für den qualifizierten Makler bzw. Vermittler hier eine große Chance, seine Kunden individuell und bedarfsgerecht zu beraten. Gleichzeitig bieten ihm die Optionen die Möglichkeiten einer erwerbslebenslangen Betreuung.

WWK Unfallversicherung *invest*

Unter dem Titel **Unfallversicherung *invest*** bietet die **WWK** drei verschiedene Leistungspakete in der Unfallversicherung an: **Standard 500, Standard 1000 und Premium**. Die drei Produkte unterscheiden sich durch die **Höhe der Progression**. Diese liegt beim Tarif Standard 500 bei einem Faktor von 5, bei Standard 1000 bei einem Faktor von 10 und in der Premium Variante bei einem Faktor von 4. Dafür ist in der Premiumvariante ein **optionales Krankenhaustagegeld** wählbar. Es kann eine Invaliditätshöchstsumme von 1 Million € vereinbart werden. Ansonsten beinhalten die Produkte folgende Grundleistungen:

- Kapitalauszahlung im Invaliditätsfall bis zum 74. Lebensjahr
- Rentenzahlung im Invaliditätsfall ab dem 75. Lebensjahr
- Beitragsrückgewähr bei Tod der versicherten Person
- Bergungskosten bis 5.000,- €
- Kosmetische Operationen bis zu 10% der Invaliditätsgrundsumme
- Sofortige Übergangsleistungen in Höhe von 5% der Invaliditätsgrundsumme bei schweren Unfallverletzungen
- Nothilfe bei Erreichen einer Pflegestufe
- optional wählbare Todesfalleistung

Die Prämien sind jeweils für bestimmte Alter geschlechtsspezifisch festgelegt. Es wird für Erwachsene zwischen folgenden Gruppen unterschieden:

- bis 39 Jahre
- 40 – 49 Jahre
- 50 – 59 Jahre
- über 60 Jahre

Weiterhin wird bei Männern zwischen den beiden Gefahrengruppen A und B unterschieden.

Im Antrag werden neben der Abfrage von Größe und Gewicht lediglich zwei Gesundheitsfragen gestellt: „**Leiden oder litten Sie an einer der folgenden Krankheiten oder Infektionen: Herzinfarkt, Bypassoperation, Krebs, Schlaganfall, Nierenversagen, Multiple Sklerose, Zuckerkrankheit, Lähmungen, HIV (Aids)?**“ bzw. „**Stehen Sie unter laufender ärztlicher Kontrolle?**“

Neben dem Risikobeitrag beinhaltet die **Unfallversicherung *invest*** auch einen **Sparbeitrag**, der **in bis zu fünf verschiedene Fonds** investiert werden kann. Zur Auswahl stehen zur Zeit **30 Investmentfonds von Gesellschaften wie DWS, Fidelity oder Franklin Templeton**. Die **WWK Investment S. A.** stellt **drei eigene Dachfonds** mit den Namen **Select Top Ten, Select Chance und Select Balance** zur Verfügung. Alternativ zur individuellen Fondsauswahl kann sich der Versicherte auch für eine von drei Anlagestrategien entscheiden. Die **Depots Wachstum, Ertrag und Rendite** unterscheiden sich durch die Höhe des Aktienanteils, der bei 100%, 40% bzw. 70% liegt.

Mit der Hilfe der Fondsanlage soll die Möglichkeit einer **Beitragsrückgewähr** gegeben werden. In den von der **WWK** genannten Beispielen ist eine Fondswertentwicklung von ca. 6% erforderlich, um am Ende der Laufzeit eine Ablaufleistung erreichen zu können, die der Summe der eingezahlten Beiträge entspricht. Sofern während der Laufzeit Leistungen wegen eines Unfalles erbracht werden, so erfolgt kein Abzug aus dem Fondsguthaben, so dass der Sparvorgang und die Risikoabsicherung unabhängig voneinander weiter laufen können.

Neue Rahmenbedingungen erfordern Beratungsprogramme

Das **Alterseinkünftegesetz (AEG)** und die damit verbundenen steuerlichen Neuregelungen wirken sich nachhaltig auf die Beratungsgespräche mit den Kunden aus. Es ist daher nicht weiter verwunderlich, dass die Versicherungsgesellschaften immer stärker auf **(neue) Beratungstechnologien und –tools** setzen.

Die **Zürich-Gruppe** mit den beiden Lebensversicherern **Zürich Leben** und **Deutscher Herold** setzt dabei auf die **Vorsorgeinventur**. Seit Jahresbeginn stellen der **Maklervertrieb der Zürich bzw. die OrgaM des Deutschen Herold** ihren Vertriebspartnern dieses Medium zur Verfügung.

Vorsorgeinventur ist nicht an Tarifierungsmodule gekoppelt, sondern schafft die Möglichkeit, durch wenige Eingaben die Auswirkungen von Investitionen in die einzelnen Schichten des neuen Altersvorsorgemodells in Deutschland detailliert und übersichtlich darzustellen. Das Tool besteht aus mehreren Modulen, so bspw. einem Infoteil zum **AEG**, einem Modul zur Erfassung der Kundendaten, einzelnen Schwerpunktthemen zu den drei Schichten sowie einem Programmteil zur Analyse der Steuern in der Rentenbezugszeit.

Die einzelnen Schichten beinhalten sog. **Fördererrechner**. Der **Rürup-Rechner** zeigt eine eventuelle Nettoentlastung bzw. den tatsächlichen Eigenaufwand. Auch die „**Günstigerprüfung**“ wird Jahr für Jahr durchgeführt. Der **Riester-Rechner** bietet die zwei Varianten „**Volle Zulage**“ und „**Maximalförderung**“. Im Rahmen des **bAV-Rechners** werden alle fünf Durchführungswege abgedeckt.

Die Ergebnisdaten lassen sich ausdrucken und speichern, so dass sich das individuelle Beratungsgespräch dokumentieren lässt.

Die **Beratungstechnologie der Nürnberger Versicherungsgruppe** soll wie ein „**Kompass**“ durch vier Schichten der Altersvorsorge führen: **Basisversorgung, Riester-Rente, betriebliche Altersversorgung und private Altersversorgung**.

Der **Private-Renten-Kompass** bspw. analysiert die verschiedenen Varianten der privaten Rentenversicherung und sucht nach einer steuerlich und sozialversicherungsrechtlich optimierten Lösung. Die Empfehlung des Programms wird ebenso automatisch in einem Beratungsprotokoll festgehalten wie der Wunsch des Kunden. Im Hinblick auf die zukünftigen Anforderungen aus der EU-Vermittlerrichtlinie dürfte dies eine wichtige Unterstützung sein.

Ein wesentliche Komponente der Beratungstechnologie ist das **Angebotsmodul**. Der Vertriebspartner hat zum einen die Möglichkeit, das Angebot gut verständlich, ansprechend und in Prospektqualität aufzubereiten. Zum anderen kann das Angebot durch persönliche Informationen, bspw. in Form von Logo und Foto, sehr individuell gestaltet werden.

Die unmittelbare Koppelung der Beratungstechnologie an die **Angebotsprogramme** erlaubt es bspw., Anträge elektronisch zu verschicken. Auch die erforderliche Unterschrift des Kunden kann digitalisiert, verschlüsselt und per E-Mail versendet werden.

Gerade im Hinblick auf die zunehmende Komplexität der sozialversicherungsrechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen sowie die anstehenden Veränderungen, die aus der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie resultieren werden, **dürften Beratungstechnologien für die Vertriebspartner zukünftig stark an Bedeutung gewinnen**. Dabei geht es nicht nur darum, Zeit zu sparen und die tägliche Arbeit zu erleichtern, sondern vor allem um die Dokumentation der Beratungsgespräche.



Interview mit Bertram Valentin, Generalbevollmächtigter Standard Life, Deutschland

infinma: Zur Zeit liest man in der Presse täglich über neue Rekordabsatzzahlen bei den in Deutschland tätigen Lebensversicherern. Können Sie schon detaillierte Zahlen zur Standard Life in Deutschland?

Valentin: Unser Jahresendgeschäft 2004 ist ausgesprochen erfolgreich verlaufen. Wir konnten eine Beitragssumme von 7,6 Mrd. € realisieren und unser APE (Annual Premium Equivalent) gegenüber dem Geschäftsjahr 2003 um 214% auf über 293 Millionen € steigern. Damit gehören wir nach unseren Berechnungen im Neugeschäft nicht nur zu den Top 3 im Maklermarkt, sondern sind auch innerhalb der Standard Life Gruppe die ausländische Niederlassung mit dem mit Abstand größten Neugeschäftsbeitrag von circa 15%.

infinma: Können Sie etwas zur Struktur und Größe der Organisation sagen, die diese Erfolge erzielt hat?

Valentin: Standard Life Deutschland ist eine Niederlassung der 1825 in Edinburgh gegründeten Standard Life Assurance Company. Unser Firmensitz liegt in Frankfurt am Main, der österreichische Vertrieb erfolgt über eine Vertriebsdirektion in Graz. Zur Zeit beschäftigen wir 451 Mitarbeiter, die mittlerweile 390.000 Kunden betreuen.

infinma: Das Jahr 2004 begann für Standard Life in Deutschland mit einigen "Negativschlagzeilen" um die Situation des Gesamt-Unternehmens. Wie ist hier der aktuelle Stand? Inwieweit sind Deutschland und Österreich noch davon betroffen?

Valentin: Bei unserer schottischen Mutter ist im vergangenen Jahr sehr viel passiert. Fest steht, dass die finanzielle Stärke des Unternehmens zu keinem Zeitpunkt in Frage stand - das haben nicht nur die britische Finanzaufsicht FSA, sondern auch unabhängige Ratingagenturen wie Standard & Poor's oder Moodys, die uns - übrigens seit mehr als einem Jahrzehnt - in die Kategorie der sicheren Ratings einreihen, wiederholt bestätigt. Außerdem sind 2004 im Rahmen eines breit angelegten Corporate Reviews viele für das Unternehmen wichtige Veränderungsprozesse angestoßen worden. Von ihnen besitzt sicherlich der Vorschlag, unseren Verein in eine AG umzuwandeln, am meisten Bedeutung.

Von all diesen Veränderungen sind wir hier in Deutschland allerdings nur bedingt betroffen. Der große Erfolg unserer Niederlassung ist für unser schottisches Board nicht nur Bestätigung für das deutsche Engagement, sondern auch für den eingeschlagenen Internationalisierungskurs des Konzerns, an dem auch in Zukunft festgehalten werden soll. Auch wenn uns die für 2006 geplante Umwandlung in eine AG natürlich auch betrifft, so wird sie dennoch nichts an der grundsätzlichen Ausrichtung unseres Businessplans ändern.

infinma: Sie vertreiben Ihre Produkte ausschließlich über Makler und freie Vermittler. Gerade Wettbewerber verweisen immer wieder gerne auf angeblich überdurchschnittliche Provisionszahlungen. Was schätzen die Makler an Standard Life? Welchen Zusatznutzen bieten Sie Ihren Maklern? Wo sehen Sie hier Ihre Wettbewerbsvorteile?

Valentin: Wir sind der Auffassung, dass sich ein gutes Verhältnis zu Vermittlern bei weitem nicht in hohen Provisionszahlungen erschöpft. Eine reibungslose und unkomplizierte Zusammenarbeit kann für einen Makler genauso viel „Profit“ bringen wie eine hohe Courtage. Deshalb zahlen wir unseren Vermittlern keine überdurchschnittlichen, sondern angemessene Courtagen und legen großes Augenmerk darauf, ihnen über einen guten Service einen Mehrwert bieten zu können. Einen Mehrwert, der dann auch in der Lage ist, uns entsprechend von unseren Mitbewerbern abzuheben.

infinma: Die Produktpalette von Standard Life ist relativ übersichtlich. Können Sie kurz die Vorteile Ihrer Tarife für den Makler bzw. den Kunden darstellen? Welche Produktphilosophie verfolgt Ihr Haus?

Valentin: Unsere Produktphilosophie ist traditionell stark von dem umfassenden Investment-Know-How unserer britischen Mutter beeinflusst. Grundsätzlich verfolgen wir die Strategie, uns nur dort zu engagieren, wo wir richtig gut sind und dem Markt – bei adäquaten Kosten - eine echte Alternative bieten können. Entsprechend sehen wir uns nicht als reinen Nischenanbieter, sondern als Anbieter, der den deutschen Markt mit einer neuen Produktgattung bereichert. Schließlich sind unsere Produkte exakt zwischen den bereits bestehenden klassischen und fondsgebundenen Versicherungsprodukten einzuordnen und bieten unseren Kunden ein ausgewogenes Verhältnis zwischen angemessenen Garantien und höheren Renditechancen.

infinma: Gibt es bei Standard Life Produktinnovationen im Hinblick auf das Alterseinkünftegesetz? Wo sehen Sie zukünftige Schwerpunkte Ihres Geschäftes?

Valentin: Das Alterseinkünftegesetz schafft neue Rahmenbedingungen – und zwar für alle Teilnehmer des Altersvorsorgemarktes. Mit der zunehmenden Notwendigkeit und Komplexität der Vorsorge werden Kunden bei ihren Vermittlern verstärkt Beratung nachfragen. Die Beratung wiederum wird sich künftig sehr stark an der steuerlichen Situation des Kunden orientieren. Zunächst wird es darum gehen, welche der Vorsorgeschichten die für den Kunden geeignetste ist und erst danach wird es dann zur Empfehlung eines konkreten Produktes kommen.

Wir selbst werden ab April mit neuen Produkten auf den Markt kommen. Wir werden in allen drei Schichten des neuen Vorsorgemarktes mit attraktiven Produkten vertreten sein und auch echte Innovationen einführen. Großes Potential sehen wir aufgrund unserer renditeorientierten Produkte in allen Bereichen, da wir uns dadurch stark vom restlichen Wettbewerb abheben können.

infinma: Welchen Stellenwert hat für Sie die betriebliche Altersversorgung? Im Markt nimmt man Sie vor allem als Anbieter von Direkt- und Rückdeckungsversicherungen wahr. Planen

Sie eine Erweiterung der von Ihnen angebotenen Durchführungswege bspw. um eine eigene Pensionskasse?

Valentin: Wie die meisten deutschen Lebensversicherer sehen auch wir im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge sehr gute Wachstumschancen. Wir werden uns weiterhin auf den Durchführungsweg Direktversicherung konzentrieren und sind der festen Überzeugung, dass sie mit der steuerlichen Gleichstellung nach § 3 Nr. 63 EStG. im kommenden Jahr gegenüber der Pensionskasse ordentlich aufholen wird. Die Direktversicherung ist der bevorzugte Durchführungsweg kleiner und mittelständischer Unternehmen, also unserer Kernzielgruppe. Vor allem aber ist sie einfach, verständlich und unkomplizierter abzuschließen und zu verwalten.

infinma: Gerade im letzten Jahr feierten viele Anbieter in Deutschland große Absatzerfolge mit fondsgebundenen Produkten. Wie wird sich Standard Life hier zukünftig positionieren bzw. welche Bedeutung messen Sie fondsgebundenen Produkten nach der Steueränderung bei?

Valentin: Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach renditeorientierten Produkten mit einer hohen Aktienanlage künftig weiter steigen wird. Das wird Banken und Investmenthäuser verstärkt auf den Vorsorgemarkt drängen und ein größeres Augenmerk auf die Investmentkompetenz des Anbieters lenken. Als finanzstarker Versicherer mit einem eigenen, hochqualifizierten Investmenthaus ist Standard Life in der komfortablen Situation, nicht nur über die notwendige Erfahrung in der Kapitalanlage, sondern auch im Management von Verbindlichkeiten zu verfügen.

Abgesehen davon weisen die sinkenden Überschussbeteiligungen deutscher Versicherer auf einen weiteren Trend hin: Garantien werden mittelfristig an Bedeutung verlieren. Denn vor dem Hintergrund neuer Bilanzierungsvorschriften und anhaltend niedriger Zinsniveaus wird es für Versicherer immer „teurer“ werden, Garantien bereitzustellen. Das geht zu Lasten der Renditechancen, auf die die Kunden aber - vor allem in der dritten Schicht - verstärkt achten werden. Mit einem absolut wettbewerbsfähigen Angebot, mit dem wir genau auf diese Trends reagieren werden, sehen wir uns für den von Änderungen gezeichneten Markt bestens gerüstet.

infinma: Herr Valentin, wir danken Ihnen für das Gespräch.