



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 7 / 2006

03.08.2006

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **map-report Nr. 627 – 628: Risiko Berufsunfähigkeit**
- **Swiss Life: Synchro**
- **E-Interview mit Prof. Dr. Klaus F. Bröker, Rechtsanwälte Jena & Prof. Dr. Bröker, Göttingen**

Kurzmeldungen:

Die Scheinheiligen: Klaus Schweinsberg, Chefredakteur von Capital, hat in seinem Vorwort zur **Ausgabe Nr. 15 / 2006** die Äußerungen einiger Politiker zu den von der Allianz angekündigten Entlassungen sehr deutlich kommentiert: *„Das traurigste Kapitel indes wird – drittens – von der Politik inzwischen völlig verdrängt. Kein einziger Politiker fragt sich bei solchen Massenkündigungen, wie viel Mitschuld eigentlich der Gesetzgeber trägt. Indem er die Wirtschaft massiv mit Steuern, Abgaben, teurer Bürokratie und rigidem Arbeitsrecht schwächt. Schlimmer noch: Dieselben Politiker, die morgens wortreich ihre Solidarität mit den betroffenen Allianz-Mitarbeitern bekunden, schicken sich nachmittags an, mit noch mehr Dirigismus, wie gerade im Gesundheitswesen, weitere Arbeitsplätze zu vernichten.“*

Dialog hebt Untersuchungsgrenzen an: Die Dialog Lebensversicherungs-AG hat für ihre Risikoversicherung RISK-vario die **Untersuchungsgrenzen** angehoben. Bei einem Eintrittsalter bis zu 49 Jahren ist bis zu einer Versicherungssumme von 300.000,- Euro überhaupt keine ärztliche Untersuchung erforderlich. Bei einem Eintrittsalter ab 50 Jahren sinkt die Grenze auf 150.000,- Euro.

Generali baut Zielgruppen-Vertrieb aus: In Anlehnung an die strategische Ausrichtung *„ertragreiches Wachstum“* wird die **Vertriebsorganisation der Generali Versicherungen** in diesem Jahr vor allem quantitativ ausgebaut. Zudem werden zwei Spezialvertriebe aufgebaut: **Generali Frauen FinanzService** und **Generali FinanzService 50 plus**. Die Generali geht davon aus, dass sowohl Frauen als auch die Generation 50+ bevorzugt von Beratern angesprochen werden möchte, die aus ihrer eigenen Zielgruppe stammen. **Vertriebsvorstand Karl Pfister** erläutert: *„Das Konzept, zielgruppenspezifische Vorsorgeprodukte zu entwickeln, und diese von speziell ausgebildeten Vertriebspartnern anbieten zu lassen, ist Erfolg versprechend. Erste Erfahrungen zeigen, dass das gerade für unsere Branche so wichtige Vertrauen zwischen den Beteiligten offensichtlich dann besonders ausgeprägt ist, wenn sich zwei Menschen in vergleichbarer Lebenssituation gegenüber sitzen.“*

EU-Kommission klagt gegen Deutschland: Wie bereits vor einiger Zeit angekündigt, wird die Europäische Kommission vor dem Europäischen Gerichtshof Klage gegen die Bundesrepublik Deutschland einreichen, um die Bundesregierung zu Änderungen bei der Riester-Rente zu zwingen. Die Verwendungsbeschränkungen, die dem Territorialprinzip unterliegen, seien laut EU-Kommissar Laszlo Kovacs diskriminierend. Die Kommission moniert im Detail folgende Regelungen: Zulagen kann nur geltend machen, wer in Deutschland uneingeschränkt steuerpflichtig ist. Zum Erwerb von Wohneigentum kann das angesparte Kapital nur verwendet werden, wenn die Immobilie in Deutschland liegt. Wer im Alter ins Ausland zieht, muss die Zulagen zurückzahlen. Die Bundesregierung zeigt sich einmal mehr beratungsresistent und weist die Vorwürfe zurück. So hält das Bundesfinanzministerium bspw. eine spätere Rückforderung nicht für beanstandenswert, denn das werde schließlich „oftmals erst Jahrzehnte später der Fall“ sein. Außerdem müssten nur die Zulagen zurückgezahlt werden, nicht aber die darauf erzielten Zinserträge. Ungeachtet dieser Streitigkeiten boomt die Riester-Rente weiter (s. u.).

Weiter positive Entwicklung bei Riester: Die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) hat bekannt gegeben, dass im Juni die Zahl der eingerichteten Zulagenkonten die Grenze von 4 Millionen überschritten hat. Seit Anfang des Jahres seien genau 1 Million neue Altersvorsorgekonten aufgebaut worden. Am Ende des ersten Quartals 2006 lagen bereits über sechs Millionen Riesterverträge vor – mit weiter steigender Tendenz. Allein am Auszahlungstermin 15.5.2006 hat die ZfA 315 Mio. Euro an Zulagen ausgezahlt.

map-report Nr. 627 – 628: In der ihm eigenen offenenherzigen Art und Weise kann sich map-report-Chefredakteur Manfred Poweleit in der aktuellen Ausgabe mal wieder einen Seitenhieb auf unsere Bundesregierung nicht verkneifen: „*Oder an unserer aus Lehrern und Juristen bestehenden Regierung, die mit ihrer beispiellosen Inkompetenz und völlig schwachsinnigen Reformplänen nicht mal zum Kasperletheater taugt und beinahe zum bewaffneten Widerstand provoziert? ... Und die Regierung? Selbst wenn sie mal ein Problem erkennen könnte, würde eine eventuelle Lösung im daraus resultierenden Paraphendschungel ersticken.*“ (map-report Nr. 627 – 628, S. 2)

Versicherer trennen sich von Immobilien: Immer mehr Versicherungsunternehmen ändern ihre Immobilienanlagestrategie und lagern ihre Immobilienbestände in Spezialfonds aus. Hans-Dieter Martin, Geschäftsführer der LB Immoinvest erklärt: „*Versicherungen müssen jedes Jahr zwei Prozent des Immobilienwerts abschreiben; Fonds hingegen können die Objekte zum Verkehrswert bilanzieren.*“ Über die Fondsstruktur könnten Assekuranzen deutlich höhere Erträge erzielen. Die Gothaer hatte bereits im letzten Jahr ihren gesamten Immobilienbestand für 600 Mio. Euro in einen Spezialfonds eingebracht und alle Anteile aufgekauft. Von 1999 bis März 2006 hat sich das Immobilien-Anlagevermögen in Spezialfonds von 4,6 Mrd. Euro auf 18,2 Mrd. Euro erhöht.

Arbeitskreis präsentiert Softwarelösungen: Der Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie-Dokumentation präsentiert vom 6. – 14. September an fünf Terminen integrierte Softwarelösungen zur Beratungsdokumentation an. Laut Arbeitskreis bietet sich die Integration über folgende Wege an: Maklerverwaltungsprogramm, Vergleichssoftware, Beratungs- / Analysesoftware, eigenständige Lösung und Software von Versicherungsunternehmen. Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie und die damit einhergehende Dokumentationspflicht werden auch im Interview mit Herrn Prof. Dr. Bröker in dieser Ausgabe der NEWS thematisiert.

Activest und Pioneer verschmelzen: Activest, bisher Fondsgesellschaft der HypoVereinsbank, und die deutsche Vertriebsgesellschaft der UniCredit-Fondsgesellschaft Pioneer sollen bis Ende des Jahres unter einem Dach verschmolzen sein. Der bisherige Geschäftsführer von Pioneer, Dominik Kremer, wird als Aufsichtsratsvorsitzender der künftigen Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft die Verantwortung für das Deutschland-Geschäft übernehmen. Zur Zeit findet gerade eine Überprüfung der Fondspalette statt; es sei damit zu rechnen, dass einzelne Activest-Fonds entweder geschlossen oder mit Pioneer-Fonds zusammengelegt werden. Beide Gesellschaften zusammen verwalten weltweit ein Vermögen von über 200 Mrd. Euro.

Fitch bestätigt Rating für Volkswahl Bund: Die internationale Ratingagentur Fitch Ratings hat das Finanzstärkerating der Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G. von AA- (sehr stark) bestätigt. Fitch begründet das Rating mit einer sehr starken Kapitalausstattung, dem sehr guten und weiter wachsenden Risiko- und Kostenergebnis sowie einer starken Marktstellung. In 2005 wuchsen beim Volkswahl Bund die gebuchten Brutto-Beiträge um 16,1% auf 715 Mio. Euro. Vorstandschef Dr. Joachim Maas sieht die Strategie seines Unternehmens bestätigt: „Wir freuen uns über das positiv Urteil von Fitch, das unsere erfolgreiche Arbeit für unsere Versicherten und unsere Vertriebspartner, die ihr Vertrauen in uns setzen, wiederum bestätigt.“

Prisma Life rüstet auf: Die PrismaLife AG, Liechtenstein, rüstet personell für den deutschen Markt auf. Vorbehaltlich der Zustimmung der Finanzaufsicht soll Dr. Marco Metzler, zuletzt Chef-Analyst bei Fitch Ratings in Deutschland, im Oktober das Finanzressort des Liechtensteiner Lebensversicherers übernehmen. Die PrismaLife wurde erst vor fünf Jahren in Rugell gegründet und hatte sich auf fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen spezialisiert. Seit Juli dieses Jahres wird auch eine Risikopolice angeboten. Den Bereich Marketing und Produktmanagement leitet Ralf Schönung, der von der Canada Life gekommen ist. Mit Beiträgen in Höhe von 120,6 Mio. Schweizer Franken erzielte das Unternehmen im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 43%. Bisher vertreibt die PrismaLife ihre Fondspolices in Deutschland hauptsächlich über die AFA AG, einen Strukturvertrieb mit Hauptsitz in Cottbus. Mit der neuen Risikoversicherung, die mit einjährigen Überlebenswahrscheinlichkeiten kalkuliert ist, sollen sowohl neue Kundengruppen als auch neue Vertriebswege erschlossen werden.

Lebenslange Haftung – Ja oder Nein: Die Frage, ob ein Versicherungsmakler, seine Kunden nach Vertragsabschluss lebenslang betreuen muss, wird in der Praxis kontrovers diskutiert. So stimmen bspw. Helmut Braun, Geschäftsführer a. D. des Bundesverbandes Deutsche Versicherungskaufleute e. V. (BVK) und Prof. Dr. Walter Löwe, Rechtsanwalt in München, darin überein, dass der Abschluss eines Maklervertrages nicht automatisch ein dauerhaftes Verpflichtungsgeschäft im Sinne einer ständigen Betreuung begründe. Vielmehr setze die dauernde Betreuung des Kunden eine gesonderte Vereinbarung voraus. Ganz anders beurteilen die Fachanwälte Dr. Frank Baumann und Dr. Mario Zinnert die Pflichten des Maklers. Für sie ist der Versicherungsmaklervertrag ein Geschäftsbesorgungsvertrag, durch den in der Regel ein kündbares Dauerschuldverhältnis begründet wird. Wenn der Makler keine Betreuungspflichten übernehmen wolle, so müsse dies mit dem Kunden individuell vereinbart werden. In diesen Fällen müsse der Makler allerdings auch auf die fortlaufenden Bestandscourtagen verzichten. Für den Makler empfiehlt sich daher auf jeden Fall, das Thema lebenslange Betreuung mit seinem Kunden vorab zu klären.

DAV kritisiert BaFin: Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** hat den **Rundschreibenentwurf der BaFin zu den Sicherheitsrichtlinien für deutsche Garantiefonds** heftig kritisiert. Der Entwurf der Aufsichtsbehörde geht der **DAV** nicht weit genug. Ein Anbieter eines Garantiefonds müsse lediglich nachweisen, dass er den Fonds mit ausreichenden Eigenmitteln absichern könne. Konkrete Zahlungsverpflichtungen würden jedoch erst eintreten, wenn der Fonds tatsächlich in eine Schieflage gerate. Bzgl. der Kalkulation der Garantie fordert die **DAV** ähnliche Regelungen wie für die Lebensversicherer, bei denen der Rechnungszins rund 40% unter dem Marktzins liegt. Schließlich sei es aufgrund der Laufzeit und der Größe der Garantiefonds erforderlich, die neuen Regeln in ein Gesetz einzubringen und nicht nur in ein Rundschreiben.

Riester-Depots weiterhin beliebt: Der **Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI)** vermeldet für das 1. Halbjahr 2006 ca. 237.000 neu abgeschlossene **Riester-Depots**. Davon entfielen etwa 122.000 auf das 2. Quartal, so dass das Ergebnis der Monate Januar – März noch übertroffen wurde. Zum Stichtag 30.06.2006 verzeichnet die **Investmentbranche einen Bestand von 811.249 Riester-Verträgen**, das sind fast eine halbe Million mehr als zum Vergleichszeitpunkt im Vorjahr. *„Menschen mit geringem Einkommen und Familien mit Kindern profitieren besonders von der Riester-Zulage, bei besser Verdienenden kommt die steuerliche Förderung hinzu“*, kommentiert **Stefan Seip**, **Hauptgeschäftsführer des BVI**, die Zahlen.

VW forciert Versicherungsgeschäft: **VW Financial Services**, die Finanzierungstochter des Automobilkonzerns **VW**, will das Versicherungsgeschäft forcieren. *„Die Bedeutung der Produkte haben wir lange Zeit nicht richtig erkannt. Dabei können wir beispielsweise über die Versicherungsverträge steuern, ob ein Fahrzeug in einer VW-Vertragswerkstatt repariert wird oder nicht“*, erklärte **Vorstandschef Burkhard Breiing**. Eine **eigene Rückversicherung**, die ab Herbst operativ tätig werden soll, werde dann in Zusammenarbeit mit der **Allianz hauseigene VW-Tarife und –Produkte** zulassen. **VW** wolle dabei zukünftig vor allem auf **Sicherheitsaspekte** achten. **Karsten Crede**, **Chef der VW Reinsurance AG**, kann sich bspw. Preisnachlässe zwischen 10% und 15% vorstellen, wenn bestimmte (Sicherheits-) Techniken verwendet werden.

Finanzwirtschaft unzufrieden mit BaFin: Die **BaFin finanziert sich** ausschließlich aus Umlagen der Unternehmen, die sie beaufsichtigt. Da sich das **Aufgabenspektrum der BaFin** u. a. auch wegen Maßnahmen zur Terrorismus-Bekämpfung (Geldwäschegesetz) ständig erweitert, belaufen sich die Finanzierungskosten inzwischen auf einen dreistelligen Millionenbetrag. Zuletzt hatte der **Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR)**, **Christoph Pleister**, gefordert, die Kosten für Kontrollaufgaben wie Geldwäschebekämpfung und Steuerfahndung nicht auf die Unternehmen abzuwälzen. Die **Bundesregierung** hat die Forderungen der Kreditwirtschaft bereits zurückgewiesen; **die Aufgaben der BaFin würden vom Gesetzgeber bestimmt**. Auch gegen die Bezeichnung aufsichtsfremde Aufgaben verwahrt sich das **BMF**. **FDP-Politiker Frank Schäffler** befürchtet nun: *„Wenn die Bundesregierung sich auf den Standpunkt stellt, Aufgaben der BaFin könnten nicht aufsichtsfremd sein, da der Gesetzgeber die Aufgaben definieren, ist einer weiteren Ausweitung der Tätigkeit der BaFin mit entsprechenden Kosten für die Branche Tür und Tor geöffnet.“* Der **Geschäftsführer des Bundesverbandes privater Banken, Heinz-Udo Schaap**, sprach denn kürzlich auch schon von einer *„schleichenden Verlagerung von staatlichen Aufgaben und Kosten auf Unternehmen“*.

Analysten beurteilen Postbank optimistisch: Nach der **Übernahme der Bausparkasse BHW** hat die **Postbank** die **mobilen Vertriebsseinheiten** der beiden Unternehmen zusammengefasst. Insgesamt **4.700 Berater** sollen das bestehende Kundenpotential besser ausnutzen. *„Wir wollen den Ertrag je Kunden durch den mobilen Vertrieb deutlich steigern. Während die Postbank derzeit rund 100 Euro je Kunde im Jahr erwirtschaftet, erzielte der ehemalige BHW-Vertrieb rund 300 Euro“*, sagte **Postbank-Vorstandsmitglied Wolfgang Klein**. **Analysten beurteilen die Strategie der Postbank optimistisch: „BHW ist der bestimmende Faktor in der Postbank-Story, und der entscheidende Schwung kommt von den BHW-Beratern, die auf die Postbank-Kunden zugehen“**, äußerte sich **Stuart Graham, Analyst bei Merrill Lynch**. Bereits im 2. Quartal 2006 übertraf die **Postbank** mit einem Nettogewinn von 143 Mio. Euro die Erwartungen der meisten **Analysten**. Mit ausschlaggebend für diese positive Entwicklung war eine Senkung der Kosten.

Vermögensverwalter müssen Provisionsvereinbarungen offen legen: Der **Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala** hat darauf hingewiesen, dass **Vermögensverwalter** in Deutschland ihren Kunden mitteilen müssen, wenn sie **Provisionen von Banken** bekommen. In diesem Zusammenhang zitiert er u. a ein **Urteil des BGH vom 19.12.2000 (Aktenzeichen XI ZR 349/99)**: *„Hat eine Bank mit dem Vermögensberater eines Kunden eine Vereinbarung über die Beteiligung des Verwalters an ihren Provisionen und Depotgebühren geschlossen, so ist sie verpflichtet, dies gegenüber dem Kunden offen zu legen.“*

Anmerkungen zur Zillmerung: In der **Juli-Ausgabe** der **Zeitschrift der Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersvorsorge (aba)** nimmt **Dr. Michael Hessling, Vorstand bei der Allianz Lebensversicherung AG**, zur aktuellen Diskussion um die **Zillmerung der Abschlusskosten** Stellung: *„Die Zillmerung wird häufig missverstanden und von Verbraucherschützern vorschnell negativ gesehen. Die Zahlen belegen, dass gezillmernte Tarife keineswegs für die Mehrzahl der Arbeitnehmer nachteilig sind.“* Anhand eines Modellvertrages hat er dargestellt, dass der Vertrag ohne Zillmerung zwar zu Beginn einen höheren Deckungsstock aufweist, nach Ablauf der 30-jährigen Versicherungsdauer jedoch einen um etwa 4% niedrigeren Wert aufweist. Unterstützung erhält **Hessling** von **Andrew Hartsoe von der HDI Pensionsmanagement GmbH**, der Vorteile von Tarifen mit auf fünf Jahre verteilten Abschlusskosten nur für die Kunden sieht, die frühzeitig ihren Vertrag beenden oder beitragsfrei stellen.

<p>IMPRESSUM</p> <p>infinma-NEWS 7 / 2006 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</p>	<p>Redaktion: Marc C. Glissmann Dr. Jörg Schulz</p> <p>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.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

map-report Nr. 627 – 628 Risiko: Berufsunfähigkeit

In seiner aktuellen **Ausgabe Nr. 627 – 628** beschäftigt sich der **map-report** sehr ausführlich mit dem **Thema Berufsunfähigkeit** und stellt umfangreiche **statistische Auswertungen** zur Verfügung. Dabei geht es im ersten Teil um allgemeine statistische Daten zur Berufsunfähigkeit und im zweiten Teil um **Informationen der Lebensversicherer**, die der **map-report** teilweise selber erhoben hat und teilweise bei den Versicherern abgefragt hat.

Laut **map-report** ist das **durchschnittliche Erstberentungsalter in der gesetzlichen Rentenversicherung** von 1985 bis 2004 bei Männern von 53,7 Jahre auf 50,4 Jahre gesunken und bei Frauen von 54,3 Jahre auf 49,1 Jahre.

Parallel dazu haben sich die **Ursachen für die Frühberentungen** drastisch verschoben. Im Jahre 1985 entfielen noch mehr als 30% auf Herz-Kreislaufkrankungen und 25% auf Verletzungen des Skelett- bzw. Muskelsystems. Im Jahre 2004 waren es nur noch gut 11% bzw. knapp 19%. Im gleichen Zeitraum hat sich der Anteil der psychischen Erkrankungen von 10,9% auf 31,1% nahezu verdreifacht. Unfälle als Grund für eine Frühberentung spielen nach wie vor eine untergeordnete Rolle.

Das Risiko berufsunfähig zu werden, also vor dem ursprünglichen Rentenbeginnalter aus dem Berufsleben auszuschneiden, ist naturgemäß bei den verschiedenen Berufen unterschiedlich hoch. Vor allem bei handwerklichen Berufen bzw. Berufen mit körperlicher Tätigkeit liegt das Risiko berufsunfähig zu werden, deutlich über dem Durchschnitt. **Über alle Berufe hinweg hat der map-report ein BU-Risiko in Höhe von 20,65% ermittelt. Die „gefährlichsten“ Berufe sind nach dieser Untersuchung:**

❖ Gleisbauer	67,14%
❖ Eisenbahnschaffner	65,44%
❖ Estrichleger	60,81%
❖ Gerüstbauer	59,84%
❖ Dachdecker	58,85%

Die „ungefährlichsten“ Berufe sind demnach:

❖ Ärzte	6,23%
❖ Physiker, Mathematiker	6,27%
❖ Apotheker	6,77%
❖ Angehörige geistlicher Orden	6,82%
❖ Hochschullehrer	6,91%

Die **durchschnittliche gesetzliche Monatsrente** bei Berufsunfähigkeit liegt je nach Alter bei Männern zwischen 631 Euro und 689 Euro und bei Frauen zwischen 324 Euro und 686 Euro.

Weiterhin listet der **map-report 45 Lebensversicherungsunternehmen** mit den verdienten Beiträgen aus der BU bzw. BUZ auf. Zwar sind hier einige der großen Anbieter (**Allianz, AachenMünchener, R+V, Hamburg-Mannheimer, Debeka**) aufgeführt, allerdings haben wohl offensichtlich auch einige Gesellschaften diese Angaben nicht zur Verfügung gestellt (**Nürnberg, Bayern, SV Leben, AXA**). Interessant sind vor allem die Zuwachsraten, die einige Unternehmen in den untersuchten Jahren 2000 – 2005 erzielen konnten:

Gesellschaft	Wachstum 2000 – 2005 in %
BHW	282,80%
LV1871	238,50%
Öffentliche Sachsen-Anhalt	220,00%
Itzehoer	207,79%
Generali	188,79%
AachenMünchener	162,15%
WGV-Schwäbische	154,79%
CiV	149,49%
R+V	145,64%
VGH	139,53%

Dabei fällt auf, dass es nicht nur die eher kleinen Anbieter sind, die das Geschäft mit der BU entdeckt haben. Auch ältere bzw. größere Gesellschaften - wie die **AachenMünchener** oder **R+V** - konnten durchaus hohe Wachstumsraten erzielen.

Betrachtet man den **Anteil der BU- bzw. BUZ-Prämien am Gesamtgeschäft**, dann schwankt dieser bei den teilnehmenden Gesellschaften zwischen gut 14% (**Volkswohl Bund**) und knapp 2% (**Provinzial NordWest**). Zumindest gemessen am Prämienanteil scheint das BU-Geschäft für die deutschen Lebensversicherer immer noch eine eher untergeordnete Rolle zu spielen.

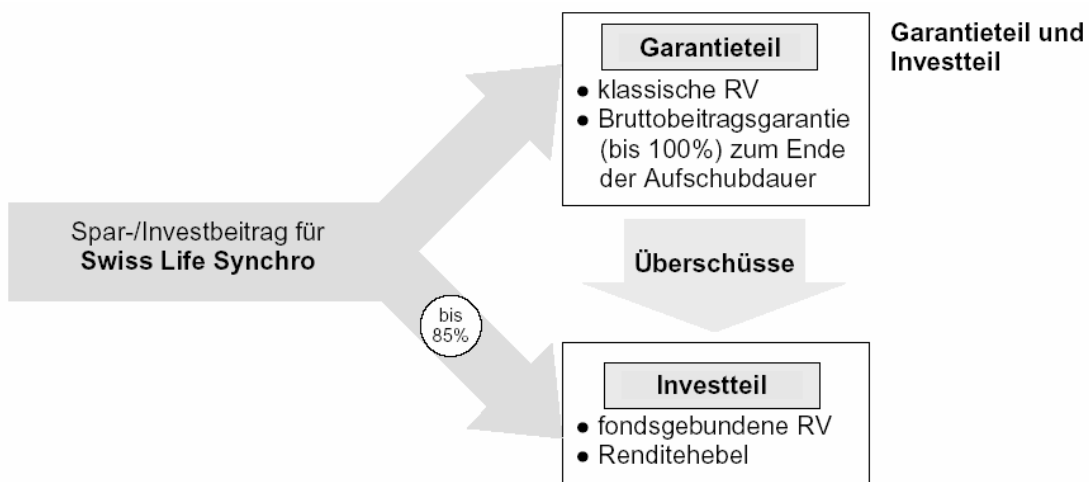
Misst man den Bestand an Berufsunfähigkeitsversicherungen an der Versicherungssumme (bzw. der 12-fachen Jahresrente) an, so kann der **map-report** hier auf die **Daten von 80 Gesellschaften** zurückgreifen. Die größten Bestände entfallen danach auf die folgenden Unternehmen:

Gesellschaft	Bestand 2005 in Mio. Euro
Allianz	188.213
AachenMünchener	79.445
Alte Leipziger	47.882
Nürnberger Leben	47.715
AXA	45.342
Debeka	42.303
Swiss Life	37.389
Hamburg-Mannheimer	33.617
Victoria	32.201
R+V	31.050

Swiss Life: Synchro

Unter dem Namen **Synchro** hat die **Swiss Life** eine **fondsgebundene Renten- bzw. Direktversicherung** auf den Markt gebracht. Der Name des Produkts stammt von dem **griechischen Wort „synchro“** ab und bezieht sich darauf, dass das Produkt zum einen für Privatkunden und gleichzeitig in der **betrieblichen Altersversorgung als Direktversicherung** eingesetzt werden kann und zum anderen Sicherheit und Rendite miteinander verknüpft werden. **Technisch handelt es sich um eine aufgeschobene, fondsgebundene Rentenversicherung mit Garantie, ausgestaltet als Hybrid-Produkt.**

Das Konzept basiert darauf, dass die gezahlten **Beiträge in einen Garantieteil und einen Investmentteil** aufgeteilt werden. Der Privat-Kunde wählt lediglich die Höhe des **Garantieniveaus, das zwischen 70% und 100% der Beitragssumme** liegen kann. Die für die Garantie benötigten Beiträge werden **im gebundenen Vermögen der Swiss Life** angelegt, so wie bei einer klassischen Rentenversicherung. Der **Investmentteil** ergibt sich aus der Prämie durch die Höhe des gewählten Garantieniveaus und kann bis zu 85% betragen. **Darüber hinaus fließen die Überschüsse aus dem Garantieteil in den Investteil.** Bedingungsgemäß kann der Kunde ab dem 3. Jahr auch das Vermögen aus dem **Investteil in den Garantieteil** übertragen.



Für die **Verrentung des bei Rentenbeginn vorhandenen Guthabens** wird wieder zwischen dem **Garantieteil und dem Investteil** unterschieden. Für die **Verrentung des Garantieteils** errechnet sich der Rentenfaktor aus der **DAV-Sterbetafel 2004R** und einem **Rechnungszins von (derzeit) 2,75%**. **Dieser Faktor wird zu 100% garantiert.** Für den **Investteil** werden die bei Rentenbeginn geltenden Rechnungsgrundlagen zugrunde gelegt. Der im Versicherungsschein genannte **Rentenfaktor für den Investteil wird zu 85% garantiert.**

Synchro als Direktversicherung nach § 3.63 EStG entspricht nach Angaben der **Swiss Life** den **Anforderungen an eine Beitragszusage mit Mindestleistung** bei Ablauf, bei Beitragsfreistellung, bei Beitragsanpassung und bei Dynamisierung. In der bAV-Variante kann zwischen **vollen und halben Abschlusskosten** gewählt werden. Die Abschlusskosten werden grundsätzlich auf fünf Jahre verteilt.

Bei Rentenbeginn kann der Kunde wählen zwischen der **Verrentung und einer einmaligen Kapitalzahlung.**

Das **Eintrittsalter liegt bei Synchro** zwischen 0 und 65 Jahren. Die **Aufschubdauer** kann zwischen 10 Jahren (bzw. 5 Jahren beim Einmalbeitrag) und 60 Jahren liegen. Das höchstmögliche **Rentenbeginnalter** beträgt 80 Jahre bzw. 70 Jahre bei einer bAV-Lösung.

Im **Todesfall** werden vor Rentenbeginn die eingezahlten Beiträge erstattet. Für die Rentenbezugszeit kann eine Rentengarantiezeit ab 5 Jahren vereinbart werden.

Das Produkt kann **ab 30 Euro monatlich** bespart werden; die Mindestbeitragssumme beträgt 7.200 Euro, der Mindesteinmalbeitrag 2.500 Euro.

Das **Berufsunfähigkeitsrisiko kann durch den Einschluss der Swiss Life Premium BUZ** mit einer Jahres-Rente in Höhe von max. 300% der Beitragssumme der Hauptversicherung abgesichert werden. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die BU-Absicherung bis zum 45. Lebensjahr **ohne erneute Gesundheitsprüfung angepasst** werden.

In der **Variante Select** entscheidet der Kunde selber über die Fondsanlage. Zur Auswahl stehen **knapp 40 Einzel-Fonds der Kapitalanlagegesellschaften Activest, Baring, Cominvest, Credit Suisse, DWS, Fidelity, Franklin Templeton, Invesco, JP Morgan Fleming, Merryll Lynch, Sarasin, SEB, Swiss Life, UBS und Warburg**. Es können fünf Fonds gleichzeitig bespart werden, pro Fonds müssen mindestens 20% des Investmentbeitrages aufgewendet werden.

Daneben kann der Kunde zwischen **fünf Anlagestrategien** wählen, bei denen die Fonds von den Kapitalanlage-Experten der **Swiss Life** aus unterschiedlichen Risikoklassen ausgewählt und zusammengestellt werden. Die **Strategie GROWTH 06 – hohes Risiko** – bspw. ist anfänglich wie folgt zusammengesetzt:

c) **GROWTH 06 – hohes Risiko**

■ DWS Vermögensbildungsfonds I (Aktien international – EUR)	20 %
■ JPMorgan Fleming – Euroland Equity (Aktien Europa – EUR)	15 %
■ Fidelity Funds - European SmCos. Fund (Aktien Europa kleine Unternehmen – EUR)	15 %
■ MLIIF US Flexible Equity Fund A2 (Aktien Amerika – USD)	20 %
■ Invesco Global Technology Fund A (Aktien Technologie – USD)	15 %
■ JPMorgan Fleming – Emerging Markets (Aktien international Schwellenländer – USD)	15 %

Darüber hinaus steht auch ein **Garantiefondskonzept (DWS FlexPension)** zur Verfügung.

Shiften und Switchen ist dreimal im Jahr kostenlos möglich.

In seinen Produktunterlagen nennt die **Swiss Life als Zielgruppen für Synchro** sowohl renditeorientierte als auch sicherheitsorientierte Kunden, die sich nicht entscheiden können, ob sie lieber klassisch oder fondsgebunden investieren wollen und daher eine Fondsanlage mit einer garantierten Mindestleistung kombinieren wollen. In der **bAV** will die **Swiss Life** vor allem diejenigen Arbeitgeber ansprechen, die besonderen Wert auf eine Bruttobeitragsgarantie legen.



E-Interview mit Prof. Dr. Klaus F. Bröker, Rechtsanwältin Jena & Prof. Dr. Bröker, Göttingen

infinma: Herr Prof. Dr. Bröker, zur Zeit wird in der Berater- und Vermittlerszene sehr intensiv über verschärfte Haftungsregelungen im Rahmen der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie diskutiert. Vielfach entsteht jedoch der Eindruck, dass gar nicht so ganz klar ist, worum es überhaupt geht. Können Sie uns den aktuellen Stand der Diskussion etwas näher bringen?

Bröker: Der aktuelle Stand der Diskussion ist folgender: Die EU-Richtlinie 2002/92/EG datiert vom 9.12.2002 und war von den Mitgliedsstaaten der EU bis zum 15.01.2005 in nationales Recht umzusetzen. Die EU-Richtlinie sieht vor, dass der Versicherungsvertrieb streng gesetzlich geregelt, staatlich kontrolliert wird und einer behördlichen Erlaubnis bedarf, ganz ähnlich wie der Vertrieb von Finanzdienstleistungen. Deutschland hat diese Umsetzung nicht fristgerecht vorgenommen. Seit 2004 wurden im Bundesministerium für Arbeit zahlreiche Versuche unternommen, die EU-Richtlinie in nationales Recht umzusetzen. Bis heute ist dies nicht erfolgt. Gegenwärtig datiert der Gesetzentwurf zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts und der entsprechenden Verordnung dazu vom 3. Mai 2006. Die Umsetzung dieser Entwürfe in bindende Rechtsvorschriften ist noch für dieses Jahr geplant.

infinma: Viele Vermittler befürchten, dass die neuen Anforderungen ein effizientes Arbeiten zukünftig nahezu unmöglich machen werden. Wie sehen Sie das?

Bröker: Dies ist nicht von der Hand zu weisen. Man muss bedenken, dass in Deutschland der Versicherungsvermittlermarkt eben nicht homogen ist und sich deshalb nicht einfach starre gesetzliche Vorgaben darüber stützen lassen. Auch ist der Aufwand zur Registrierung als Versicherungsvermittler, zum Lizenzerhalt zur Versicherungsvermittlung, Ausbildung und sonstige beruflichen Qualifikation sowie laufende Überwachung mit weit übersteigerten Anforderungen an die Beratungs- und Aufklärungs- sowie Dokumentationspflichten erheblich. Es wird sich also die Frage stellen, welcher Versicherungsvermittler kann diesen bürokratischen und finanziellen Aufwand noch tragen und gleichzeitig sein ursprüngliches Geschäft erfolgreich weiter führen. Viele kleinere Versicherungsvermittler werden diesen Aufwand nicht mitmachen wollen, so dass schon jetzt von einem sehr tiefen Eingriff in den Versicherungsvertrieb gesprochen werden kann. Es wird ein "Sterben" der Kleinen und naturgemäß ein Konzentrationsprozess bei den Großen einsetzen.

infinma: Worauf sollte ein Vermittler / Makler bei seiner Arbeit zukünftig achten? Wie sollte er sich vorbereiten? Wie sollten Beratungsgespräche ablaufen? Wie sollte er diese dokumentieren?

Bröker: Zunächst ist es ganz wichtig, ja entscheidend für die berufliche Zukunft eines Versicherungsvermittlers, dass er sich möglichst im Detail und möglichst rasch über den aktuellen Stand der Entwicklungen zur Neuordnung des Versicherungsvertriebsrechtes informiert. Dies sollte er bei überörtlich tätigen Industrie- und Handelskammern tun, da diese später, sobald das Gesetz in Kraft ist, die Aufsichtsbehörden sein sollen (§ 11a GewO in der neuen Fassung). Hier sei beispielhaft auf die gelungene Darstellung bei der IHK Siegen unter www.ihk-siegen.de verwiesen. Natürlich schadet auch die Einholung qualifizierten rechtlichen Rates nicht, ganz im Gegenteil. Bevor sich der Vermittler Gedanken macht, wie in Zukunft die Beratungsgespräche ablaufen werden, muss er erst für sich selbst herausfinden, in welche Kate-

gorie der neuen Vermittler (Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler, Versicherungsberater) er sich selbst einordnet und dann, ob er überhaupt die Voraussetzungen in seiner Person erfüllt, um eine Erlaubnis zu erhalten. Auch muss der Vermittler feststellen, ob eventuell für ihn eine Ausnahmeregelung greift, wie zum Beispiel bei den so genannten "produktakzessorischen" Vermittlern oder bei den "gebundenen" Vermittlern (Ausschließlichkeitsvermittler). Von besonderer Bedeutung sind für die Beratung und die ordentliche Dokumentation der Beratung die neuen §§ 42b und 42c VVG (Versicherungsvertragsgesetz) und die §§ 11, 14 der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Darin ist, ähnlich wie bei den Wohlverhaltenspflichten bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungen, geregelt, dass der Versicherungsvermittler seinen Kunden genau nach seinen Bedürfnissen und Wünschen befragen und dies dokumentieren muss, Stichwort: schriftliches Beratungsprotokoll. Dann muss der Vermittler eine Auswahl geeigneter Versicherungen präsentieren und den Kunden beraten. Schlagwortartig gelten die Prinzipien "Know your customer" und "Know your product(s)". Der Vermittler muss die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat angeben. Die praktische Umsetzung ist hier noch völlig offen. Zwar arbeitet die Versicherungswirtschaft mit Hochdruck an Formularen dafür, jedoch ist - solange wie das Gesetz in seiner endgültigen Fassung noch nicht feststeht - nicht mit praxisnahen Musterformularen zu rechnen. Auch ist völlig offen, ob solche Formulare von der Aufsicht (IHKs) akzeptiert werden und - genauso wichtig - im Streitfall vor Gericht standhalten. Das Problem ist nämlich, dass § 42 e VVG die Haftung des Vermittlers bei Fehlberatung festschreibt.

infinma: Zur Zeit gibt es eine Vielzahl von Dokumentations- bzw. Beratungstools, die dem Makler die Arbeit erleichtern sollen. Gibt es denn schon einen verbindlichen Standard für die Dokumentation? Wie beurteilen Sie die aktuell verfügbaren Dokumentationsbögen?

Bröker: Da das Gesetz noch nicht in Kraft ist, gibt es derzeit noch keinen verbindlichen Standard für die Dokumentation. Die aktuell verfügbaren Dokumentationsbögen werden keinesfalls ausreichen.

infinma: Über diese Tools hinaus stehen viele Makler - teilweise unterstützt von ihren Verbänden - auf dem Standpunkt, die Verwendung von Finanzstärkeratings zur Auswahl des richtigen Versicherers sowie die Verwendung von Produktratings zur Auswahl des richtigen Produkts würden zu einer automatischen Enthftung führen. Kann sich ein Vermittler durch die bloße Verwendung von Gütesiegeln tatsächlich enthaften? Stellt die Verwendung derartiger externer Einschätzungen wiederum eigene zusätzliche Anforderungen an den Beratungsprozess? Gibt es überhaupt eine vollständige Enthftungsmöglichkeit für den Makler / Vermittler?

Bröker: Der Vermittler kann sich durch die bloße Verwendung von Gütesiegeln NICHT enthaften. Die Verwendung externer Einschätzungen stellt zusätzliche Anforderungen, nämlich z.B., wer hat auf welcher Grundlage diese Einschätzung abgegeben? Ist die Quelle seriös und fachlich qualifiziert? Ist die Quelle auf einem Standard, der generell akzeptiert ist? Über all dies muss der Berater/Vermittler zusätzlich informieren, so dass dies den Beratungsprozess zwar durchaus erleichtern kann, aber keinesfalls eine völlige Enthftungsmöglichkeit bietet. Eine solche besteht nach der Rechtsprechung, die sehr strenge Anforderungen sowohl an Vermittler wie auch (noch strengere) an Berater stellt, praktisch nicht. Ein gewisses Restrisiko bleibt stets. Entscheiden ist nur die Frage der Minimierung dieses Risikos.

infinma: Derartige externe Entscheidungshilfen fließen häufig auch in die Verkaufsunterlagen der Produkthanbieter ein. Nehmen wir einmal an, diese externen Aussagen erweisen sich im Nachhinein als inhaltlich falsch oder nicht objektiv bzw. als für den individuellen Kunden in

seiner konkreten Bedarfssituation nicht geeignet. Wer trägt in einem solchen Fall die Verantwortung dem Kunden gegenüber? Könnte es hier so etwas wie eine Prospekthaftung geben?

Bröker: Grundsätzlich ist zu unterscheiden zwischen der Haftung des Produkthanbieters und der des Vermittlers oder Beraters. Der Produkthanbieter haftet stets für fehlerhafte Prospekt- bzw. Produktangaben. Der Vermittler haftet nur, wenn er offenkundige Fehler im Prospekt oder im Produkt übersehen hat bzw. ihm solche bekannt waren. Der Berater hat die Pflicht, sich selbst über den Produkthanbieter, das Produkt selbst und den verwendeten Prospekt (Verkaufsunterlagen) zu informieren, dies alles auf Stimmigkeit zu prüfen und sich dann ein eigenes Bild zu machen. Er darf nicht ausschließlich auf die Angaben des Anbieters vertrauen. Kommt er diesen Pflichten nicht nach und es entsteht ein Schaden, so haftet der Berater.

infinma: Viele Makler / Vermittler sehen sich selber vorrangig als Produktverkäufer, deren Arbeit mit dem Vertragsabschluss beendet ist. Wie schätzen Sie das ein? Was hat es mit den lebensbegleitenden Konzepten und einer evtl. Nachhaftung auf sich?

Bröker: Der Vermittler wird sicherlich eher einmalig tätig. Jedoch hat auch der Vermittler ein Interesse, sich den Kunden zu erhalten und bei Bedarf andere Produkte zu vermitteln. Daher ist hier die Arbeit mit dem Vertragsabschluss sicher nicht beendet. Dies gilt für den Berater und Makler, auf dessen besonderes Fachwissen, dessen Kompetenz und Unabhängigkeit der Kunde doch gerade vertraut (deshalb geht er ja zu einem Makler, um von verschiedenen Produkten für ihn das Beste vorgestellt zu bekommen) erst recht. Beispiel: Vermittlung von fremdfinanzierten Lebensversicherungen oder fondsgebundene Rentenversicherungen. Hier muss der Berater/Vermittler auch nach Vertragsabschluss den Kunden begleiten und zum Beispiel über mögliche Deckungs- oder Versicherungslücken, die während der Vertragslaufzeit auftreten, beraten und Lösungsvorschläge unterbreiten. Zumal die Kapitalanlagen in ihren Kursen schwanken und - wie schon gehabt - sehr stark zurückgehen können, so dass große Deckungslücken auftreten können. Wird hier der Berater nicht tätig, weil er seine Pflicht mit Vertragsabschluss als erfüllt ansieht, so wird er im Streitfalle gerichtlich zur Verantwortung gezogen. Eine "Nachhaftung" besteht also in der Tat insbesondere beim Makler/Berater.

infinma: Sie unterscheiden im Bereich der Kapitalanlagen zwischen Beratern und Vermittlern. Wo sehen Sie die Unterschiede? Kann man das auch auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten übertragen?

Bröker: Der Berater wird nach der Rechtsprechung vom Kunden dann hinzugezogen, wenn der Kunde selbst keine ausreichenden wirtschaftlichen Kenntnisse und keinen genügenden Überblick über wirtschaftliche Zusammenhänge hat. Hier erwartet der Kunde eine fachkundige Bewertung und Beratung, zugeschnitten auf seine persönlichen Verhältnisse und Bedürfnisse. Anders beim Vermittler, der eher als auf Seiten des Produkthanbieters stehend angesehen wird und nur zu vollständiger und richtiger Information über das Produkt und den Anbieter verpflichtet ist. All dies ist seit dem Urteil des Bundesgerichtshofes vom 13. Mai 1993, Az. III ZR 25/92 gängige Rechtsprechung. Ich erlaube mir an dieser Stelle auf meinen Beitrag zur Vermittler- und Beraterhaftung in "Finanz Business" Heft 4/2006, Seiten 12 bis 17 hinzuweisen. Schlagwortartig lässt sich festhalten: Der Vermittler ist eher der Anbieterseite zuzuordnen und vertritt primär die Anbieterinteressen. Der Berater tritt als unabhängiger und besonders qualifizierter Fachmann auf. Dies kann man ohne weiteres auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten übertragen.

infinma: Herr Prof. Dr. Bröker, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch.