



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 9 / 2006

26.10.2006

### In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Alte Leipziger: ALfonds
- Eagle Star: Risikoversicherung
- Volksfürsorge: Best BU Vorsorge
- Tillinghast Vertriebswege-Survey 2006
- HDI-Gerling Leben: Two Trust in der bAV
- E-Interview mit Peter Scheffczyk, Vorstand Vertrieb / Marketing der Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

### Kurzmeldungen:

**Verrechnung von Spekulationsverlusten:** Der **Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala** hat kürzlich auf ein interessantes **Urteil des Bundesfinanzhofes (BFH)** hingewiesen. Gemäß **Urteil Az. IX R 21/04** können Anleger **Verluste aus Spekulationsgeschäften für alle Jahre seit 1999 mit Gewinnen verrechnen**. Eine Verrechnung von Verlusten ist auch dann möglich, wenn für die Jahre seit 1999 bereits bestandskräftige Steuerbescheide vorliegen. Der Steuerpflichtige allein entscheidet, für welches Gewinnjahr frühere Verluste zur Verrechnung verwendet werden. Dieser Regelung dürfte vor allem für das erfolgreiche Börsenjahr 2005 von Interesse sein.

**Erneut Urteil gegen Gorr:** Die **HUK-Coburg-Krankenversicherung AG** hat erneut ein Urteil gegen den **Versicherungsmakler Claus-Dieter Gorr und seine Gesellschaften GVM Gorr und Partner GmbH und PremiumCircle Deutschland GmbH** erstritten. Das **Landgericht Köln** hat unter dem **Aktenzeichen Az. 31 O 514/06** den Widerspruch von **Gorr** zurück gewiesen und damit eine einstweilige Verfügung des Krankenversicherers bestätigt. Ein von **Gorr** **erstellter Internet-Vergleich von privaten Krankenversicherern sei irreführend und damit wettbewerbswidrig**. Die Nutzer des Vergleichs könnten den Eindruck gewinnen, ein individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot zu erhalten. Tatsächlich brachten jedoch unterschiedliche Vorgaben wie **„sparsamer Kunde“** oder **„Luxuskunde“** dieselben Tarife auf die vorderen Plätze. In diesem Zusammenhang stellt sich u. a. die Frage, was passiert unter **Haftungsgesichtspunkten**, wenn sich bspw. ein Makler bei seiner Produktauswahl auf einen Vergleich beruft, der später als wettbewerbswidrig beurteilt wird?

**Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer:** In Heft 18/2006 der Versicherungswirtschaft stellt Prof. Dr. Albrecht, Direktor des Instituts für Versicherungswissenschaft der Universität Mannheim, die um das Jahr 2005 aktualisierten Ergebnisse seiner Studie zur **Kapitalanlageperformance der deutschen Lebensversicherer** vor. Im Fazit bestätigt Albrecht Ergebnisse früherer Studien „*über die Erzielung eines positiven Transformationseffekts im Rahmen der Kapitalanlage der Lebensversicherer durch eine systematische Erhöhung der risikobereinigten Rendite im Vergleich zu den Original-Anlageklassen.*“ Danach erzielen die **Lebensversicherer im Vergleich zum DAX bzw. REXP** pro Einheit eingegangenen Risiko die höchste mittlere Rendite.

**Nürnberger VermögensPlan 2018:** Die **Nürnberger Leben** bietet innerhalb der **Zeichnungsfrist vom 1. September 2006 bis zum 28. November 2008** eine **Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** an, bei der die Prämie in einem **Zertifikat der HSBC-Bank auf den Dow Jones Euro Stoxx 50** angelegt wird. Das Produkt verlangt eine Mindestprämie in Höhe von 5.000,- €, die Höhe der **garantierten Mindestleistung** wird zum Zeichnungsende, am 28. November, festgeschrieben. Zur Zeit steht eine Mindestleistung in Höhe von 130% bis 145% des Einmalbeitrages im Raum. Am Ende der Laufzeit von 12 Jahren erhält der Kunde entweder die Mindestleistung oder den **Einmalbeitrag zzgl. 100% der mittleren jährlichen Kursentwicklung des Dow Jones Euro Stoxx 50**. Nach Ablauf der Aufschubzeit erhält der Kunde eine lebenslange Rente, bei Laufzeiten von mehr als 12 Jahren wird das Geld nach Ablauf des Zertifikats in einem vom Kunden wählbaren Investmentfonds angelegt.

**Arbeitskreis zurückhaltender:** Der **Arbeitskreis „EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“** hat unlängst verschiedene **Softwarelösungen zum Beratungsprotokoll bzw. zur Beratungsdokumentation** im Rahmen einer Roadshow vorgestellt. Entgegen früheren Äußerungen des Arbeitskreises hat sich **Projektleiter Friedel Rohde** zur Rechtssicherheit der vorgestellten Lösungen jetzt sehr viel vorsichtiger geäußert. Auf die Frage „**Sind die Formulierungen in den Beratungsprotokollen der Softwarelösungen rechtssicher?**“ antwortete **Rohde: „Hoffentlich!“** Jedem Makler sollte klar sein, dass es „**wasserdichte Formulierungen**“ vor bekannt werden des endgültigen Wortlautes des Gesetzes kaum geben kann (siehe hierzu auch das Interview mit **Prof. Dr. Bröker** in den **infinma NEWS 7/2006**).

**Standard Life MAXXELENCE:** Unter dem Namen **MAXXELENCE** bietet die **Standard Life** seit kurzem eine **fondsgebundene Rentenversicherung** an. Als Highlight des Produktes stellt die Gesellschaft vor allem das **Investmentkonzept** heraus. Insgesamt stehen 7 aktiv gemanagte und 4 passive Einzelfonds, sowie jeweils 2 Portfolios zur Kapitalanlage zur Verfügung. Im Bereich der **Aktienfonds** bietet die **Standard Life** das sog. **Manager of Managers – Konzept** an, bei dem die Kompetenzen mehrerer Fondsmanager in einem einzigen Fonds so gebündelt werden, dass sich ihre verschiedenen Anlagestile und Risikostrukturen ergänzen. Bei der Auswahl der Fondsmanager greift **Standard Life** auf **Wilshire Associates** zurück, ein **1972 gegründetes Consulting-Unternehmen aus den USA**. Weiterhin stellt die Gesellschaft mit dem **Portfolio Planner** ein **Online-Tool als Beratungshilfe** zur Verfügung, das basierend auf dem Risikoprofil und Anlageziel des Kunden die **passende Asset Allocation** ermittelt.

**HDI Leben und Gerling Leben unter einer Marke:** Im Rahmen der **Integration** von **Gerling** in den **Talanx-Konzern** wurde die **HDI Lebensversicherung AG** auf die **Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG (GKL)** verschmolzen. Das Unternehmen ist der größte Lebensversicherer im **Talanx-Konzern** und firmiert nun als **HDI-Gerling Lebensversicherung AG**. *„Mit dem Zusammenschluss der beiden Marken HDI Leben und Gerling Leben entsteht eine neue starke Marke“*, erläuterte **Dr. Hans Löffler**, Vorstandsvorsitzender der neuen Gesellschaft, auf einer Pressekonferenz. Mit gebuchten Brutto-Beiträgen in Höhe von 1,94 Mrd. Euro liegt das neue Unternehmen auf Rang 10 der deutschen Lebensversicherer. Zusammen mit den selbständig bleibenden Gesellschaften **Aspecta**, **CiV**, **neue leben** und **Postbank Leben** rangiert die **Talanx-Lebensgruppe** in Deutschland auf Position 4. Die Aktivitäten der **HDI-Gerling Leben** werden ebenso wie die der **Aspecta** künftig unter dem Dach der **HDI-Gerling Leben Serviceholding AG** zusammengeführt. Dazu gehören auch die **HDI-Gerling Pensionskasse AG** und die **HDI-Gerling Pensionsfonds AG**. Bereits zuvor hatte die **Rating-Agentur FitchRatings** das **Finanzstärke-Rating** der **Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG** auf **A-** angehoben. Der Ausblick für das Rating ist stabil. **Fitch** reagiert mit der **Rating-Verbesserung** auf die Übernahme von **Gerling** durch die **Talanx-Gruppe**: *„Fitch beurteilt den Kauf durch Talanx als einen positiven Schritt für die Finanzstärke und Geschäftsposition der GKL.“*

**Integration von Ampega und Gerling:** Die **Finanzdienstleistungsgesellschaften** von **Talanx** und **Gerling** haben kürzlich unter dem Namen **AmpegaGerling** fusioniert. **Damit managt AmpegaGerling insgesamt Assets von mehr als 63 Mrd. Euro**. *„AmpegaGerling verbindet die Innovationskraft und den technologischen Vorsprung der Ampega Investment AG mit der langjährigen Tradition und gewachsenen Geschäftsbeziehungen der Gerling Investment“*, sagte **Harry Ploemacher**, CEO von **AmpegaGerling**. Zudem verfolgen beide Häuser einen unterschiedlichen Investment-Ansatz. **Gerling** praktizierte für seine aktiv gemanagten Produkte einen **Bottom-up-Ansatz**, bei dem gezielt einzelne Wertpapiere selektiert werden. **Ampega** hingegen bevorzugte einen **Top-Down-Ansatz**, bei dem die Allokation aufgrund volkswirtschaftlicher Daten gewichtet wird. Diese Dualität soll auch beibehalten werden. Hierzu erklärte **Manfred Köberlein**, Mitglied der **Geschäftsführung**: *„Durch die Verschmelzung können wir mit einer breiten Produktpalette aufwarten und Maklern noch größere Chancen im Fondsgeschäft bieten. Durch den doppelgleisigen Investmentansatz kann der Vermittler je nach Risikoneigung mit den passenden Fonds noch flexibler auf die individuellen Wünsche des Anlegers eingehen.“*

**map-report Nr. 635-636:** In der aktuellen Ausgabe **Nr. 635-636** veröffentlicht der **map-report** sein alljährliches **Lebensversicherungsrating**. Die Ergebnisse sind in diesem Jahr eher unspektakulär; wie im Vorjahr erhalten die **Debeka**, **Allianz**, **HUK-Coburg**, **DEVK a. G.**, **Cosmos** und **ASSTEL** mit „mmm“ die **Höchstnote**. Erstmals konnte auch die **R+V** die höchste Rating-Kategorie erreichen. Das Rating-Verfahren selber ist weitestgehend unverändert geblieben. **Lediglich die Solvabilitätsquote ersetzt die bisherige Sicherheitsmittelquote**. Hier wird zudem lediglich der Wert für das Jahr 2005 verwendet und von den Versicherern abgefragt. Es ist unstrittig, dass die Solvabilitätsquote eine wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Versicherers ist. Allerdings verwundert es schon etwas, wenn man Formulierungen wie **„64 Antworten wertet die Artlenburger Redaktion als kleine Sensation. Eine derartige unternehmensindividuelle Übersicht ist bislang noch nirgends erschienen.“** Die **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** der **infinma GmbH** verwendet seit mehr als einem Jahrzehnt die sog. **Eigenmittelquote als Näherung für die gesetzliche Solvabilitätsquote**. Wie gut diese Näherung in der Praxis funktioniert zeigen einige Beispiele: **DEVK a. G. 286,71%** (anstelle der von der Gesellschaft exakt berechneten **291,69%**), **Allianz 265,50%** (**260,26%**) oder **LVM 241,64%** (**248,45%**). So ganz geheimnisvoll ist die Solvabilitätsquote also auch in der Vergangenheit nicht gewesen.

**USA führen Rating-Aufsicht ein:** Seit dem **29. September 2006** gilt in den **Vereinigten Staaten** das „**Reformgesetz über Kreditratingagenturen**“, das für die an den Kapitalmärkten agierenden Ratingagenturen neue Regeln verbindlich vorschreibt. **Damit werden die Ratingagenturen erstmals beaufsichtigt.** Mit dem Gesetz soll sowohl **mehr Transparenz** als auch **mehr Wettbewerb** zwischen den Anbietern von Ratings geschaffen werden. Das Gesetz sieht u. a. **ethische Prinzipien, organisatorische Vorkehrungen und statistische Nachweise** vor. So muss der Behörde eine **Liste mit den 20 wichtigsten Kunden** vorgelegt werden. Mindestens 10 institutionelle Anleger müssen bestätigen, dass sie die Ratings auch tatsächlich für die vorgesehenen Zwecke verwenden. Die strikte **Trennung von Rating und Beratung ist in den USA** schon seit längerem vorgeschrieben. Es ist davon auszugehen, dass das Gesetz auch die **Beratungen über das Ratingwesen in Europa** beeinflussen wird. Bisher ist es bei einer unverbindlichen Empfehlung an die Agenturen geblieben, auch in Europa den **Wohlverhaltenskodex für Ratingagenturen**, der **Ende 2004** von der **Internationalen Organisation der Wertpapieraufsichtsbehörde (IOSCO)** vorgegeben wurden, einzuhalten. Zu dieser Diskussion passen auch aktuelle Beiträge in einigen **Zeitschriften in Deutschland**, in denen ganz offen die Frage gestellt wird: „**Wer ratet die Rater?**“

**MLP und BaFin einigen sich:** Der **Finanzdienstleister MLP** hat sich mit der **Finanzaufsicht geeinigt.** Die **BaFin** hatte **Darlehen**, die **MLP** neuen **Vertretern** gewährt hatte, als „**unerlaubtes Kreditgeschäft**“ gewertet und eine Fortführung untersagt. Neueinsteiger bei **MLP** erhalten in den ersten Monaten eine Anschubfinanzierung als Ausgleich dafür, dass kaum Abschlüsse getätigt werden. Bis zu zwei Jahre können zwischen 1.000 und 2.000 Euro gewährt werden. Ähnlich geht auch Konkurrent **AWD** vor. Ein **AWD-Sprecher** bezeichnete dies als „**zinslosen Vorschuss, der mit den späteren Provisionserlösen verrechnet wird.**“ Dabei handele es sich nicht um einen erlaubnispflichtigen Kredit. Um einer weiteren Diskussion mit der **BaFin** aus dem Weg zu gehen, **hat MLP jetzt eine Teilbanklizenz beantragt.**

**AXA will Marke DBV erhalten:** Der **französische Versicherungskonzern AXA** hat im Sommer den **Schweizer Konkurrenten Winterthur** gekauft; Teil der Übernahme war die deutsche **DBV-Winterthur**. Der **Wiesbadener Versicherer** hat sich auf die **Zielgruppe Beamte und Angestellte im öffentlichen Dienst** spezialisiert. Anders als bei bisherigen Aufkäufen **soll der Markenname der übernommenen DBV erhalten bleiben**, das sei „**Teil einer behutsamen Integration**“. Durch die Übernahme kommt die **AXA in Deutschland** auf Prämieinnahmen von ca. 10 Mrd. Euro und liegt damit auf Platz fünf der größten Versicherer.

<p><b>IMPRESSUM</b></p> <p>infinma-NEWS 9 / 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>
--	---

## Alte Leipziger: ALfonds

Unter der Verkaufsbezeichnung **ALfonds** hat die **Alte Leipziger** Anfang Oktober eine **fondsgebundene Rentenversicherung** auf den deutschen Markt gebracht.

**Vor Rentenbeginn** bietet das Produkt die Möglichkeit, eine **Todesfallsumme** als absoluten Betrag in Euro zu vereinbaren. Ansonsten beträgt die **Mindesttodesfalleistung** grundsätzlich 101% des Fondsguthabens. Die Beiträge für den Todesfallschutz werden monatlich neu kalkuliert und sind somit variabel. Sofern kein BU-Schutz in den Tarif integriert ist, die Beitragssumme nicht mehr als 2,5 Mio. € beträgt und die Todesfallsumme zwischen 10.000,- € und 50.000,- € liegt, kann die Versicherung **ohne Gesundheitsprüfung** abgeschlossen werden.

Für die **Beitragszahlung** sind die Varianten laufend, abgekürzt und einmalig vorgesehen. Dabei werden bei unterjähriger Beitragszahlung keine Ratenzuschläge erhoben. Für die ersten ein bis fünf Jahre kann zudem ein reduzierter Anfangsbeitrag vereinbart werden. Die Mindestprämie beträgt bei monatlicher Zahlweise 25,- €, die Mindesteinmalprämie liegt bei 5.000,- €.

Während der Aufschubzeit sind einzelne **Zuzahlungen** von mindestens 500,- € möglich. Die Summe der Zuzahlungen in einem Jahr darf einschließlich der regulär zu zahlenden Beiträge nicht mehr als 100.000,- € betragen.

Nach mindestens fünf Versicherungsjahren kann die **Beitragszahlung** für maximal drei Jahre **unterbrochen** werden. Die Risiko- und Kostenbeiträge werden weiterhin aus dem Fondsguthaben entnommen.

In das Produkt kann ein **Berufsunfähigkeitsschutz (Beitragsbefreiung und BU-Rente)** eingebunden werden, bei dem die Beiträge jährlich neu kalkuliert und monatlich aus dem Fondsguthaben entnommen werden. Die BU entspricht vom Bedingungsspektrum her dem Standardprodukt der **Alten Leipziger**. Der Schutz kann, abhängig vom jeweiligen Beruf, bis zum 67. Lebensjahr gewährt werden.

In Form von **Teilauszahlungen** kann jederzeit über einen Teil des Fondsguthabens verfügt werden. Dieses kann als Kapitaleistung ausgezahlt oder verrentet werden.

Im Rahmen einer **Abrufoption** kann ein früherer Rentenbeginn oder eine frühere Kapitalauszahlung (ohne Stornogebühr) gewählt werden. Die **Verlängerungsoption** ermöglicht die beitragsfreie oder beitragspflichtige Verschiebung des Rentenbeginns bis zum Alter 85.

In verschiedenen **Preview-Stufen** überprüft die **Alte Leipziger**, ob unter bestimmten Annahmen zur Überschussbeteiligung und zur Wertentwicklung der Fonds das Fondsguthaben voraussichtlich ausreichen wird, um die Risiko- und Kostenbeiträge während der Aufschubzeit zu decken und zum vereinbarten Rentenbeginn eine Mindestrente bilden zu können. Ergibt das **Preview** ein negatives Ergebnis, so wird der Versicherte auf Möglichkeiten zur Anpassung seiner Versicherung hingewiesen.

Zum **Rentenbeginn** können mehrer Auszahlungsmöglichkeiten miteinander kombiniert werden: **Auszahlung des Fondsguthabens als lebenslange oder zeitlich befristete Rente, Kapitalzahlung oder Übertragung der Fondsanteile.**

**Die tatsächlich zu Rentenbeginn fällig werdende Rente wird auf Basis der dann geltenden Rechnungsgrundlagen ermittelt. Die Alte Leipziger garantiert einen Rentenfaktor auf Basis eines Rechnungszinses von 1% und einer Sterblichkeit von 50% der Sterbetafel DAV2004R.**

Vor Rentenbeginn ist der Kunde unmittelbar an der Wertentwicklung der besparten Fonds beteiligt, so dass keine Überschüsse aus dem Kapitalanlageergebnis (**Zinsüberschüsse**) anfallen. Es werden jedoch **Risikoüberschüsse** (in % des monatlichen Risikobeitrags) und **Kostenüberschüsse** (in % des Fondsguthabens zum Ende des Vormonats) gewährt.

Für die Fondsanlage kann der Kunde aus ca. **30 verschiedenen Aktien-, Renten- und Strategiefonds sowie einem Garantiefondskonzept** wählen. Er kann 1 bis 5 Fonds auswählen, die jeweils mit mindestens 10% des Anlagebetrages bespart werden müssen. Insgesamt kann das Portfolio 10 Fonds beinhalten, von denen 5 aktiv bespart werden können.

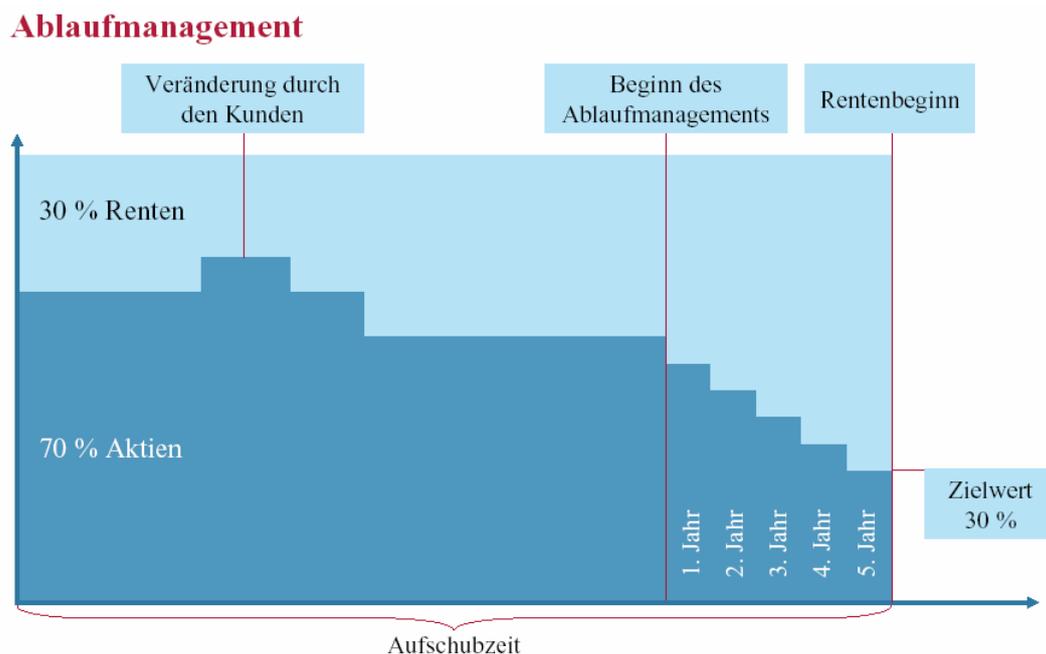
Bei den drei zur Verfügung stehenden **Strategiefonds AL FT Chance, AL FT Wachstum und AL FT Stabilität** handelt es sich um Fonds die von der **Frankfurt-Trust Investment GmbH exklusiv für die Alte Leipziger** aufgelegt werden. Der Aktienanteil beträgt 20%, 60% oder 80%.

**Als Garantiefondskonzept werden die Target Click Funds der ABN AMRO angeboten.**

**Die Palette der Einzelfonds beinhaltet u. a. Fonds von Fidelity, DWS, Schroder Investment und Franklin Templeton.**

Die Anlagestrategie kann zu Beginn eines jeden Monats kostenlos gewechselt werden (**Switchen**). Auch das vorhandene Fondsguthaben kann jederzeit kostenlos auf einen anderen Fonds übertragen werden (**Shiften**).

Bei Aufschubzeiten von mindestens 10 Jahren kann ein **Ablaufmanagement** gewählt werden, das allerdings auch nachträglich eingeschlossen werden kann. Ziel des Ablaufmanagements ist die Reduzierung des Risikos aus der Aktienanlage durch Übertragung in risikoärmere Anlagen in den letzten 5 Jahren vor Rentenbeginn. Vom Ablaufmanagement werden alle Aktienfonds sowie alle Strategiefonds mit einem Aktienanteil von mehr als 50% erfasst. Die Anteilseinheiten werden monatlich zu je 1/60 in einem Sicherungsfonds (z. B. bestehend aus Renten- und Geldmarktfonds) übertragen. Im Rahmen des Ablaufmanagements wird ein Zielwert für den Aktienanteil zwischen 0% und 50% vorgegeben; standardmäßig liegt dieser Wert bei 30%. Das Ablaufmanagement startet bei einem Fondsguthaben von mindestens 10.000,- €.



Die **Abschlusskosten** des Produktes werden bei einmaliger Abschlussprovision auf die ersten fünf Jahre der Beitragszahlungsdauer verteilt. In bestimmten Tarifgruppen mit laufender Provisionierung werden die Kosten auf die gesamte Beitragszahlungsdauer verteilt. Das **Bestandspflegegeld** kann sich wahlweise entweder am Beitrag oder am Fondsguthaben oder einer Mischung aus beiden bemessen.

## Eagle Star: Risikoversicherung

Die **Eagle Star Life Assurance Company of Ireland Limited** mit Sitz in **Irland** ist Teil der **Zurich Financial Services Group** und war in 2005 einer der fünf größten Anbieter von Lebensversicherungsprodukten in **Irland**. **Eagle Star** arbeitet überwiegend mit freien Vermittlern zusammen. Auf dem deutschen Markt hat **Eagle Star** aktuell die **RisikoLeben** eingeführt, eine **Risikolebensversicherung mit garantierten Beiträgen**.

Der Beitrag bei **RisikoLeben** ist für die **gesamte Laufzeit des Vertrages garantiert**. Er ändert sich nur dann, wenn sich die Versicherungssumme durch Ausübung einer Nachversicherungsgarantie erhöht oder wenn der Kunde sich für eine dynamische Anpassung seiner Versicherungsleistung entscheidet. Die **Prämienkalkulation** unterscheidet zwischen **Rauchern und Nichtrauchern**.

Das Mindesteintrittsalter liegt bei 18 Jahren, die Laufzeit beträgt mindestens 5 Jahre, maximal 40 Jahre. Die **RisikoLeben** kann bis zum Alter 65 Jahre abgeschlossen werden. Die Versicherungssumme muss mindestens 25.000,- € betragen. Der Beitrag liegt mindestens bei 12,50 € im Monat (bei unterjähriger Zahlweise) bzw. bei 125,- € im Jahr (bei jährlicher Zahlweise).

Das Produkt wird in drei verschiedenen Varianten angeboten. In Form der „**klassischen**“ **Risikoversicherung** wird die Versicherung auf das Leben einer versicherten Person abgeschlossen. Bei der Variante „**Verbundene Leben**“ werden zwei Personen versichert; die Versicherung erlischt, wenn eine der versicherten Personen stirbt. Die Variante „**DUAL**“ schließlich versichert ebenfalls zwei Personen. Wenn die erste versicherte Person verstirbt, wird der Vertrag jedoch zu entsprechend reduziertem Beitrag als Einzellebensversicherung für die zweite versicherte Person weiter geführt.

	verbundene Leben versicherte Personen		DUAL versicherte Personen	
	Mann, 35 Jahre, Nichtraucher	Frau, 35 Jahre, Nichtraucherin	Mann, 35 Jahre, Nichtraucher	Frau, 35 Jahre, Nichtraucherin
Versicherungssumme:	€ 150.000		€ 150.000	€ 150.000
Laufzeit:	25 Jahre		25 Jahre	
Dynamik:	Ja		Ja	
zu zahlender Monatsbeitrag:	€ 51,54		€ 52,57	

Ein **Kind** im Alter zwischen 3 Monaten und 18 Jahren (bzw. 21 Jahren, wenn es sich in der Ausbildung befindet) ist mit einer Todesfallsumme von 5.000,- € mit versichert.

Die Versicherungssumme wird nicht nur im Todesfall ausgezahlt, sondern auch wenn bei einer versicherten Person eine **schwere Krankheit** mit einer prognostizierten Lebenserwartung von maximal 12 Monaten festgestellt wurde.

**Erhöhungen der Versicherungssumme** sind bei Eintreten bestimmter Ereignisse (z. B. Geburt oder Adoption eines Kindes, Hochzeit oder Erreichen eines akademischen Grades) **ohne erneute Gesundheitsprüfung** möglich. Die Erhöhungen sind begrenzt auf 100.000,- € bzw. 50% der ursprünglichen Versicherungssumme auf maximal 200.000,- € während der gesamten Vertragslaufzeit. Die Option endet mit dem 55. Lebensjahr der versicherten Person bzw. der älteren versicherten Person.

## Volksfürsorge: Best BU Vorsorge

Unter dem Titel „**Best BU Vorsorge**“ hat die **Volksfürsorge** zum 1.10.2006 eine neue **selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt.

Das Produkt kann ab einem Alter von 15 Jahren abgeschlossen werden. Das Höchst-Endalter liegt bei 67 Jahren. Die Versicherungsdauer beträgt mindestens 7 (bzw. 5) Jahre bei Eintrittsaltern bis 29 (bzw. ab 30) Jahre. Eine abgekürzte Beitragszahlungsdauer kann vereinbart werden. Speziell in der betrieblichen Altersvorsorge kann der Beginnmonat vom Ablaufmonat abweichen. Die Mindestrente ist mit 100 Euro im Monat festgelegt. **Hausfrauen, Schüler, Studenten und Auszubildende können ohne EU-Klausel in Berufsgruppe 2** mit einer Rente von bis zu 18.000,- € im Jahr versichert werden.

Während der Beitragszahlungsdauer ist eine **optionale Beitragsdynamik** zwischen 2% und 5% möglich. Für die Zeit des Leistungsbezugs kann eine **garantierte Leistungsdynamik** zwischen 1% und 3% der garantierten BU-Rente vereinbart werden.

Neben der verzinslichen Ansammlung, der Bonusrente und der Sofort-Gewinnverrechnung kann als **Überschusssystem** auch die Fondsanlage gewählt werden.

Bei der **Tarifikalkulation** wurde zwischen **Rauchern und Nichtrauchern** unterschieden; der Nichtraucher erhält aufgrund einer höheren Überschussbeteiligung günstigere Prämien. Raucher ist, wer innerhalb des letzten Jahres Zigaretten, Zigarren, Pfeife oder sonstigen Tabak geraucht hat. Dadurch reduziert sich bspw. in der Berufsgruppe 1 die Netto-Monats-Prämie für 2.000,- € garantierte BU-Rente bei einem 30-jährigen Mann (und Endalter 65 Jahre) von 90,34 € auf 78,02 €.

Zur Überbrückung von vorübergehenden finanziellen Engpässen ist eine sog. **Wiederherstellungsoption** vorgesehen. Die vereinbarte Rente kann einmal während der gesamten Versicherungsdauer für einen Zeitraum von bis zu 6 Monaten ohne Angabe von Gründen auf den Mindestbetrag herab gesetzt und anschließend ohne erneute Gesundheitsprüfung in der ursprünglichen Höhe fortgeführt werden. Bei nachgewiesener Arbeitslosigkeit oder Nachweis der gesetzlichen Elternzeit kann die Prämie für einen Zeitraum von bis zu 12 Monaten herabgesetzt werden.

Nach mindestens 3-jähriger ununterbrochener Berufsunfähigkeit zahlt die Gesellschaft zum Ende der Berufsunfähigkeit eine **Wiedereingliederungshilfe** in Höhe von 6 Monatsrenten, maximal 10.000,- €. Die restliche Leistungsdauer der Versicherung muss zu diesem Zeitpunkt noch mindestens 5 Jahre betragen. Bei erneuter Berufsunfähigkeit innerhalb eines Jahres entfällt der Anspruch auf Wiedereingliederungshilfe rückwirkend und ein bereits gezahlter Betrag wird mit den dann fälligen Renten verrechnet.

Bei Selbständigen und Gesellschaftern wird eine **Umorganisationshilfe** in Höhe von maximal 6 Monatsrenten fällig, sofern die versicherte Person ihre Tätigkeit erfolgreich umorganisiert und eine aufgrund der Gesundheitsverhältnisse, Ausbildung und Erfahrung und der bisherigen Lebensstellung entsprechende zumutbare Tätigkeit ausübt. Bei Berufsunfähigkeit innerhalb eines Jahres nach Umorganisation entfällt die Hilfe rückwirkend.

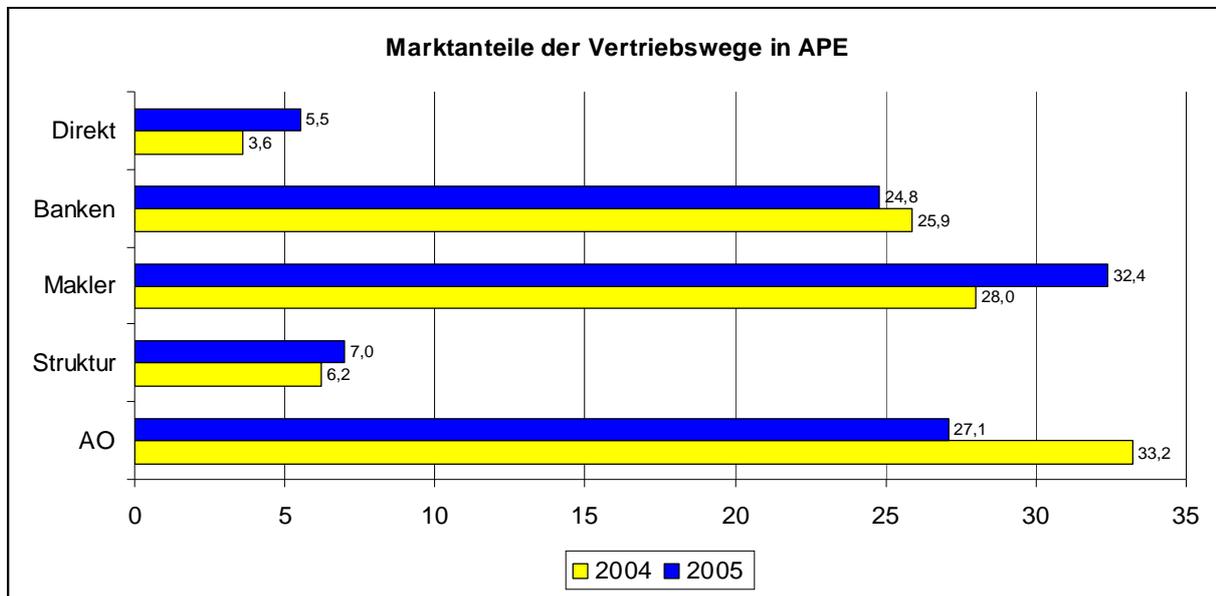
Unter bestimmten Voraussetzungen – bspw. Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes, Erwerb einer Immobilie – kann die monatliche Rente **ohne erneute Gesundheitsprüfung angepasst** werden. Die Erhöhung muss mindestens 100,- € betragen. Durch eine einzelne Erhöhung darf die versicherte Rente höchstens um 500,- € steigen.

Nach Vorlage aller erforderlichen Unterlagen erklärt die Gesellschaft innerhalb von einer Woche, ob bzw. für welchen Zeitraum sie leistet. Bei einer beabsichtigten Ablehnung des Leistungsantrags erfolgt eine Vorabinformation, die dem Kunden die Möglichkeit gibt, eine **Verbraucherschutzorganisation zur Stellungnahme** einzuschalten. Die Kosten hierfür werden zu 75%, höchsten aber 375,- €, übernommen.

## Tillinghast Vertriebswege-Survey 2006

In der Ausgabe 19/2006 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) werden u. a. die wichtigsten Ergebnisse des aktuellen **Vertriebswege-Surveys 2006 von Tillinghast** vorgestellt. Die Untersuchung wurde nun bereits zum siebten Mal in Folge durchgeführt.

Insgesamt haben sich **51 in Deutschland tätige Lebensversicherer** mit einem **Marktanteil von zusammen etwa 75%** an der Umfrage der Unternehmensberatung zu den Marktanteilen der einzelnen Vertriebswege beteiligt. Die Ergebnisse zeigt die folgende Grafik:



Danach haben die **Ausschließlichkeitsorganisationen der deutschen Lebensversicherer** erstmals ihre führende Position abgeben müssen. Ihr Marktanteil am Neugeschäft ist in 2005 gegenüber dem Vorjahr deutlich auf 27% zurückgegangen. Seit dem Jahre 2003 haben die **Ausschließlichkeitsorganisationen** mehr als 10% an Marktanteilen verloren. Gleichzeitig konnten die **freien Vermittler (Makler)** ihren Anteil von 28% auf über 32% erhöhen und sind damit **der absatzstärkste Vertriebskanal**.

Nach Einschätzung von **Tillinghast** ist es vor allem der Zugriff auf die Produkte verschiedener Anbieter, der es den Maklern erlaubte, sehr schnell Lösungen im Rahmen des neuen **Schichtenmodells der Altersvorsorge** zu präsentieren. **Insbesondere im Bereich fondsgebundener Rentenversicherungen konnten die freien Vermittler stark wachsen.**

Für die Zukunft erwarten die Versicherer einen weiteren Anstieg des Marktanteils der **freien Vermittler**. Auch für den **Bankvertrieb** wird weiteres Wachstumspotential gesehen.

Der **Direkt-Vertrieb – einschl. des Vertriebsweges Internet** – konnte zwar gegenüber dem Vorjahr zulegen, hat mit jetzt 5,5% Marktanteil aber immer noch eine eher untergeordnete Bedeutung.

Die **Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie** könnte kurzfristig dazu führen, dass sich ein Teil der ungebundenen Vermittler wieder in abhängige Partnerschaften begibt. Mittelfristig erwartet **Tillinghast** jedoch, dass die **Wanderungsbewegungen zwischen den Vertriebswegen die Ausschließlichkeitsorganisationen zugunsten der unabhängigen Vermittler schwächen.**

## HDI-Gerling Leben: Two Trust in der bAV

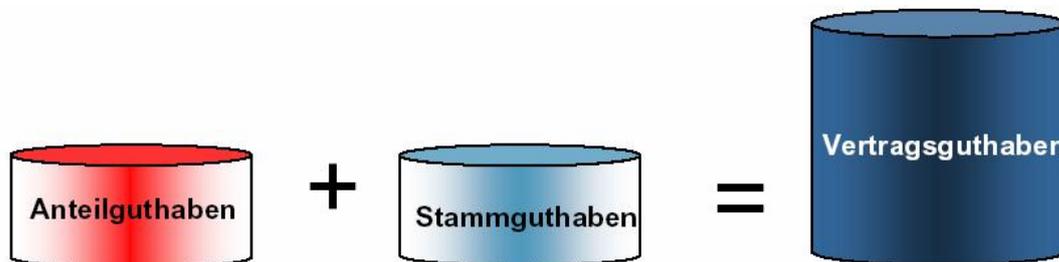
Speziell für die betriebliche Altersversorgung hat HDI-Gerling Leben mit der Produktlinie **Two Trust** zwei neue fondsgebundene Rentenversicherungen eingeführt. **Two Trust Top** wird in der Direktversicherung zum Einsatz kommen, **Two Trust Best** in der Unterstützungskasse.

Technisch handelt es sich bei den Produkten um eine **Weiterentwicklung der bisherigen dynamischen Hybrid-Produkte**. Ziel des Versicherers war es, durch eine innovative Kapitalanlage die arbeitsrechtlichen Anforderungen an eine **beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ)** zu erfüllen:

- ❖ *festes mathematisches Formelwerk zur Berechnung der Garantie*
- ❖ *garantierte Verzinsung der Sparbeiträge ab Beginn für die gesamte Laufzeit*
- ❖ *höhere Leistung als die reine Beitragsrückgewähr und*
- ❖ *Beibehaltung der Garantiehöhe bei Prämienfreistellung*

Dies vermeidet für den Arbeitgeber Ausfinanzierungs- und Haftungsrisiken. Die **Garantien werden vom Versicherer übernommen**; es wird also nicht auf Bankpartner und / oder die Kapitalanlagegesellschaft verwiesen.

Kernpunkt des Produktes ist die **Kapitalanlagestrategie mit zwei „Guthaben-Töpfen“**:



Das **Stammguthaben** wird im konventionellen Deckungsstock des Lebensversicherers entsprechend den (restriktiven Kapitalanlage-) Vorschriften des §54 VAG angelegt.

Das **Anteilguthaben** wird in den exklusiv für **HDI-Gerling** aufgelegten **Wertsicherungsfonds Lyxor EVO Fund** investiert und erlaubt eine Aktienquote von bis zu 100%. Der Fonds wird von der **Lyxor International Asset Management, einer Tochtergesellschaft der Société Générale**, gemanagt. Der Fonds selber beinhaltet keine langfristige Garantie. Er ist zu Beginn eines Monats jeweils zu 100% in Aktien investiert. Er sichert keine Höchststände ab, sondern gewährleistet, dass am Ende eines Monats jeweils mindestens 80% des Anfangsguthabens vorhanden sind. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, dass der Fonds jederzeit in hohem Umfang in Aktien investieren und dadurch eine erhöhte Rendite erzielen kann. Von einem Cash lock spricht man dann, wenn ein Fonds aufgrund seiner Absicherungsmechanismen nicht mehr substantiell in Aktien investieren kann. Die Laufzeit des Fonds ist unbegrenzt, somit entfällt das von Garantiefondsmodellen bekannte Umschichten in neu aufzulegenden Fonds zum Laufzeitende. Die Fondskosten sind mit 1,55% p. a. angegeben.

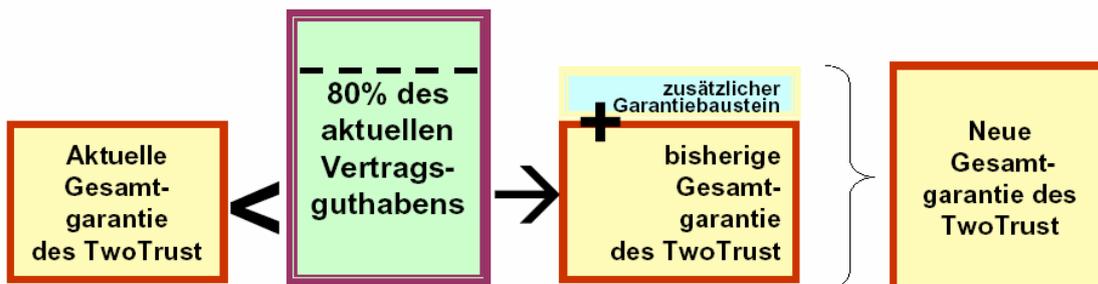
Die Versicherungstechnik stellt sicher, dass stets soviel Geld konventionell (im **Stammguthaben**) angelegt ist, dass das **Stammguthaben zzgl. 80% des Anteilsguthabens** ausreicht, um die Garantie zu finanzieren (**Two Trust Top**). Der Tarif **Two Trust Best** wird in der Unterstützungskasse angewendet; hier werden zusätzlich zum **Stammguthaben 100% des Anteilsguthabens** herangezogen, um die Garantie zu finanzieren. Auf diese Weise wird eine höhere Garantie dargestellt, die zwar zu Lasten der Performance geht, aber gleichzeitig auch die Überdotierung der U-Kasse vermeidet.

Monatlich wird im Rahmen eines **Umschichtungsverfahrens** die Aufteilung des gesamten Vertragsguthabens auf **Stammguthaben und Anteilguthaben** überprüft und ggf. angepasst. Dieses Verfahren berücksichtigt die individuelle Vertragssituation (Höhe der Garantie, Restlaufzeit) ebenso wie die externe Marktsituation. Auf diese Weise kann bei positiver Marktentwicklung das gesamte Vertragsguthaben im Anteilguthaben (sprich im Fonds) investiert sein.



Als **Garantiewert** ergibt sich zu Rentenbeginn ein sog. **garantiertes Rentenkapital**, das sich aus einer garantierten Verzinsung zwischen 1% und 2% (je nach Vertragskonstellation) ergibt.

Das **garantierte Rentenkapital** kann sich dann erhöhen, wenn 80% des Vertragsguthabens das aktuelle Garantieniveau übersteigen.



Nach Berechnungen von HDI-Gerling sind die **Ablauf-Leistungen der Two Trust Tarife** bereits bei einer Fondsentwicklung von gut 5% höher als bei konventionellen Versicherungen. Im **Backtesting über die letzten 14 Jahre** hätte sich für den unterlegten Fonds eine jährliche Performance von ca. 7,5% ergeben.

Zu **Rentenbeginn** besteht die Wahlmöglichkeit zwischen einer konventionellen und einer fondsgebundenen Rentenversicherung, so dass die Kapitalanlage auch weiterhin im Wertsicherungsfonds erfolgen kann. Das (individuelle) **Anlagemanagement** ist bis zum Alter von 90 Jahren vorgesehen. Damit haben die Kunden die Möglichkeit, auch während des Rentenbezugs in Aktien investiert zu bleiben. Eine **garantierte 1%-ige Dynamik der Altersrente befreit den Arbeitgeber von der Anpassungsprüfungspflicht**.

Die **Abschlusskosten** sind auf fünf Jahre verteilt. Die Todesfallleistung beträgt 80% des Vertragsguthabens. Eine **Berufsunfähigkeitszusatzversicherung** kann eingeschlossen werden. Auch eine **Rentengarantiezeit** ist möglich.



## Interview mit Peter Scheffczyk, Vorstand Vertrieb / Marketing der Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

infinma: Die ALTE LEIPZIGER führt in diesem Herbst mit dem Produkt „ALfonds“ erstmals seit 1970 eine fondsgebundene Rentenversicherung auf dem deutschen Markt ein. Was waren für Sie die Gründe, ausgerechnet jetzt, als einer der letzten Anbieter am Markt, eine solche fondsgebundene Rentenversicherung einzuführen?

**Scheffczyk:** Sie zählen zu den wenigen Branchenbeobachtern, die wissen, dass die ALTE LEIPZIGER schon 1970 eine fondsgebundene Lebensversicherung am deutschen Markt einführte. Aufgrund der hohen Verzinsung klassischer Versicherungen und der mangelnden Erfahrung der Kunden mit Investmentfonds war der Markt allerdings damals noch nicht reif für dieses Produkt.

Seither hat sich auch auf der Nachfrageseite einiges verändert. Viele Kunden wünschen sich heute zusätzlich zu den klassischen Garantieprodukten eine Alternative, die Versicherungsschutz und Renditechancen optimal miteinander verbindet und dabei ein Höchstmaß an Flexibilität bietet. Das hierzu genau passende Vorsorgeprodukt ist ALfonds. Es zeichnet sich durch einen ertragsorientierten Mix aus Versicherungs- und Kapitalanlagebausteinen und ein Höchstmaß an Transparenz in den Bedingungen aus. Das wurde uns jetzt auch durch das aktuelle Rating von Franke & Bornberg bestätigt. Das Produkt erhielt – und das schon vor Markteinführung - das Top-Ergebnis „FFF“ (hervorragend) in allen Produktkategorien!

infinma: Welche Highlights hat Ihr neues Produkt ALfonds?

**Scheffczyk:** Unser Produkt erfüllt die von den Kunden geforderte Flexibilität besser als andere Fondspolizen. Besonders flexibel sind Beitragszahlung und Auszahlungsmöglichkeiten vor Ablauf. Außerdem gibt es individuelle Gestaltungsmöglichkeiten bei der Kapitalanlage. Darüber hinaus können je nach Bedarf „Sicherheitsbausteine“, das sind BU- und Todesfallschutz, integriert werden.

Beiträge für ALfonds können laufend, abgekürzt oder auch einmalig gezahlt und jederzeit erhöht oder verringert werden. Der Kunde kann jederzeit zusätzlich in ALfonds einzahlen und an positiven Entwicklungen des Aktienmarktes partizipieren. Zusammen mit den laufenden Beiträgen können diese Zuzahlungen pro Jahr bis zu 100.000 € betragen. Ohne Angabe von Gründen ist – auch mehrfach – eine bis zu dreijährige Beitragspause möglich. Das ist vor allem in der Phase der Familiengründung interessant. In der Abrufphase, das heißt fünf Jahre vor Vertragsende oder ab dem 60. Lebensjahr des Versicherten, kann eine Auszahlung als Kapital oder Rente ohne Stornoabzug erfolgen, auch die Übertragung von Fondsanteilen ist möglich. Diese Auszahlungsmöglichkeiten können sogar beliebig kombiniert werden. Sollte der Kunde vorzeitig Geld benötigen, kann er sich jederzeit und ebenfalls ohne Stornoabzug einen Teil seines Fondsguthabens auszahlen lassen.

Auch bei der Kapitalanlage, für die 18 Aktienfonds, sechs Rentenfonds, drei Strategiefonds und ein Garantiefondskonzept zur Verfügung stehen, kann der Kunde persönliche Wünsche realisieren. So entscheidet er sich bei Vertragsabschluss, ob er ausschließlich in einen Fonds einzahlt, eine individuelle Fondsmischung zusammenstellt und / oder eine gemanagte Anlagestrategie (Strategiefonds) wählt, die monatlich kostenfrei verändert werden kann. Sicherheitsorientierte Anleger setzen mit dem Garantiefondskonzept Target Click Funds von ABN AMRO auf einen werterhaltenden Vermögensaufbau: Der Anteilspreis kann per Laufzeitende nicht unter seinen Erstausgabewert fallen. Zu jedem Monatsende wird der aktuelle Anteilswert mit dem bisher er-

reichten Höchststand verglichen, wobei der jeweils höhere Wert als neuer Garantiewert gilt – und zwar für alle Anteile. Schließlich sinkt mit der Laufzeit der Aktienanteil im Fonds und der sicherere Rentenanteil steigt. Das sorgt für das garantierte Kapital zum Laufzeitende.

Darüber hinaus kann ALfonds mit dem unter anderem von Morgen & Morgen und Franke & Bornberg als hervorragend anerkannten Berufsunfähigkeitsschutz der ALTE LEIPZIGER kombiniert werden. Ferner kann der Versicherte zusätzlich einen Todesfallschutz einschließen. Bis zu einer Todesfallsumme von 50.000 Euro verzichten wir (bei einer dreijährigen Wartezeit) sogar auf eine Risikoprüfung – dieses Feature suchen Sie in dieser Form ebenfalls bei anderen Anbietern vergeblich.

Für die Sicherheitsbausteine BU und Todesfallschutz werden einjährig kalkulierte Risikobeiträge gezahlt – immer dem Alter des Versicherten entsprechend. Dadurch kann vor allem in den ersten Jahren dem Fondsvermögen ein deutlich höherer Beitragsteil zugeführt werden.

infinma: Was sind die Zielgruppen für das neue Produkt?

**Scheffczyk:** Unser wichtigstes Ziel ist es, dem Interesse derjenigen Kunden zu entsprechen, die ihre persönliche Finanzplanung flexibel gestalten wollen und für ihre Altersvorsorge Sicherheit bei bestmöglicher Rendite anstreben. Demgegenüber tritt die Bedeutung der Vermarktung nach traditionellen Zielgruppen, klassifiziert etwa nach Einkommen und Alter, zurück.

infinma: Wird das Produkt über alle Vertriebswege angeboten? Können Sie grundsätzlich was zur Bedeutung der einzelnen Vertriebswege bei der Alten Leipziger sagen? Wie verteilt sich beispielsweise das Neugeschäft auf die einzelnen Vertriebswege?

**Scheffczyk:** Das Produkt wird über alle Vertriebswege, das sind Makler und Mehrfachagenten sowie die Ausschließlichkeitsorganisation, angeboten. Unsere Geschäftspartner werden noch bis in den November hinein im Rahmen von Informationsveranstaltungen über das neue Produkt informiert.

Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung und die HALLESCHE Krankenversicherung sind klassische Makler-Versicherer. 80 Prozent unseres Vertriebs Erfolges entfallen auf Makler und Mehrfachagenten, etwa 20 Prozent auf die Ausschließlichkeitsorganisation. Bei Sachversicherungen, Bausparen, Rechtsschutz und Investmentfondsprodukten verteilt sich der Vertriebs Erfolg zu rund 40 Prozent auf Ausschließlichkeitsvermittler und zu 60 Prozent auf Makler.

infinma: Gibt es schon Aussagen zum bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2006? Was waren die wichtigsten Produkte im Neugeschäft? Wo sollen die verkäuferischen Schwerpunkte für das Jahresendgeschäft liegen?

**Scheffczyk:** Wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2006, insbesondere nach dem für alle Versicherungsgesellschaften schwierigen Jahr 2005, sehr zufrieden. Mit unseren Produkten zur Berufsunfähigkeit, Riester und Betrieblichen Altersversorgung konnten wir uns erfolgreich am Markt behaupten. Für den Jahresendspurt setzen wir besonders auf unsere neue fondsgebundene Rentenversicherung ALfonds und auf unsere klassischen Riesterprodukte.

infinma: Was wird uns das Jahr 2007, außer dem reduzierten Rechnungszins, bringen? Was kann der Markt von der ALTE LEIPZIGER an Innovationen erwarten?

**Scheffczyk:** Im nächsten Jahr wird die Branche mit Vorbereitungen für das neue Versicherungsvertragsrecht, das 2008 als Gesetz in Kraft treten soll, stark beschäftigt sein. Viele Aufgaben, die durch das neue Gesetz auf uns zu kommen, zum Beispiel durch strengere Informationspflichten für Versicherer, neue Regeln für die Beteiligung der Versicherungsnehmer an den stillen Reserven, die Pflicht zur Verteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre und vieles mehr

werden uns „auf Trab halten“.

Für unsere Gesellschaft stehen zudem der Ausbau und die Erweiterung von ALfonds im Vordergrund. So wollen wir nächstes Jahr die Einführung einer fondsgebundenen Rentenversicherung für Schicht 1 und 2, also für Riester, die betriebliche Altersversorgung und die Basisrente vorbereiten.

infinma: Welche Chancen und / oder Risiken sehen Sie in der geplanten Umsetzung der Vermittlerrichtlinie? Welchen Support wird die Alte Leipziger hier dem Vertrieb und insbesondere den freien Vermittlern bieten? Welche Angebote macht Ihr Haus im Bereich der Vertriebsunterstützung für Makler?

**Scheffczyk:** Es ist damit zu rechnen, dass die Qualität der Beratung aufgrund klar definierter Anforderungen an die Vermittler steigen wird. Hiervon werden vor allem die Kunden profitieren. Sicherlich wird es jedoch Vermittler geben, die den höheren Anforderungen an die Beratung nicht entsprechen können. Sie werden es in Zukunft schwer haben. Belastend ist auch der größere bürokratische Aufwand durch die Dokumentationspflichten, die den Vermittlern durch das neue Gesetz auferlegt werden. Damit wird es für Vermittler noch wichtiger als bisher, Entlastung durch einen exzellenten Support der Versicherungsgesellschaften zu erhalten. So wollen wir – neben qualifizierter Betreuung vor Ort – die Makler verstärkt bei der Abwicklung von Geschäftsprozessen unterstützen. In diesem Zusammenhang ist die Fortentwicklung unseres Vermittlerportals, das heute noch in erster Linie ein Informationsportal ist, zu einem integrierten Prozess-Portal von zentraler Bedeutung.

infinma: Im Maklermarkt wird zurzeit das Thema „Haftungsdach“ für Vermittler intensiv diskutiert. Die ersten Versicherer haben bereits entsprechende eigene Gesellschaften gegründet oder sich daran beteiligt. Wie sehen Sie diese Diskussion? Plant die Alte Leipziger hier ähnliche Aktivitäten?

**Scheffczyk:** Die EU-Richtlinie, VVG-Reform und Solvency II werden zu vielschichtigen Herausforderungen für unabhängige Vermittler führen. Vor diesem Hintergrund werden kleinere Makler und Mehrfachagenten verstärkt die Angebote von Maklerpools suchen oder sich Allfinanzvertrieben anschließen.

Auch wir beobachten den Markt intensiv und verfolgen durchaus mit Interesse, dass zwischenzeitlich auch Versicherer versuchen, durch pool-ähnliche „Haftungsdächer“ von diesem Trend zu profitieren und Vermittler an sich zu binden. Mit Sicherheit kann es Konstellationen geben, unter denen die Gründung eines solchen „Haftungsdaches“ sinnvoll sein kann. Unsere Meinungsbildung zu diesem Thema ist allerdings noch nicht abgeschlossen, so dass wir derzeit keine weitergehenden Aktivitäten entwickeln.

infinma: Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Sie sind seit einigen Wochen neuer Vertriebsvorstand Ihrer Gesellschaft. Wo liegen für Sie aktuell die Schwerpunkte im Vertrieb?

**Scheffczyk:** An erster Stelle steht die erfolgreiche Einführung unserer fondsgebundenen Rentenversicherung ALfonds am Markt, wobei wir bereits sehr positive Signale von unseren Geschäftspartnern hinsichtlich des Marketingkonzepts, der gebotenen Vertriebsunterstützung und natürlich der Produktqualität empfangen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der kontinuierlichen Anpassung und Optimierung der bestehenden Vertriebsstruktur an die sich ändernden Marktgegebenheiten. Daneben werden wir unsere klassischen Stärken nicht vernachlässigen und daher zum einen unsere erstklassige Stellung als BU-Versicherer weiter ausbauen und zum anderen unsere bAV-Strategie weiterhin erfolgreich umsetzen.

infinma: Herr Scheffczyk, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.