

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung	Seite 5
Nur Sieger bei Riester?	Seite 6
Marktanteile der Versicherer im Vertriebsweg Makler	Seite 8
Interview mit Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Europe für Deutschland	Seite 10

Kurzmeldungen:

DWS knapp vor Deka: Deutschlands größte Fondsgesellschaft, die **Deutsche Bank-Tochter DWS**, bleibt auch 2007 **Marktführer** in Deutschland. Bis Mitte November verbuchte die **DWS** Zuflüsse von 14,5 Mrd. Euro, davon 9,2 Mrd. aus Deutschland. Insgesamt verwaltete der Marktführer bis Ende September 142,5 Mrd. Euro. Der **Marktanteil in Deutschland** liegt bei 22%. Der **DWS** dicht auf den Fersen ist die **Deka, die Fondsgesellschaft der Sparkassen**, mit einem Marktanteil von inzwischen 20%. Die **Deka** kam auf ein verwaltetes Vermögen in Höhe von 129,4 Mrd. Euro. Selbst **DWS-Geschäftsführer Klaus Kaldemorgen** hegt inzwischen Zweifel, ob die **DWS** ihre Marktführerschaft in Deutschland dauerhaft halten können: „**Deka hat einen beneidenswerten Vertriebsverbund mit den Sparkassen. In Deutschland hat sie ein größeres Potential als wir.**“ Daher wird das Europageschäft für die **DWS** immer wichtiger.

Allianz erhöht vollständige Gesamtverzinsung: Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** wird im **Jahr 2008** die Gewinnbeteiligung erhöhen. Insgesamt werden dann die **Sparanteile der Kunden mit 5,6%** (bisher 5,3%) verzinst. Die Gesamtverzinsung setzt sich zusammen aus dem Rechnungszins in Höhe von 2,25% sowie einem laufenden Überschussanteil in Höhe von ebenfalls 2,25% (= **Gesamtverzinsung**). Hinzu kommt ein Schlussgewinnanteil in Höhe von 0,6% sowie die vom Gesetzgeber vorgeschriebene Beteiligung an den Bewertungsreserven, welche die **Allianz** mit 0,5% kalkuliert. Somit ergibt sich eine **vollständige Gesamtverzinsung von 5,6%**. **Vorstandschef Dr. Maximilian Zimmerer** wies hin, dass die **Allianz** – wie auch alle anderen deutschen Lebensversicherer – ihre Kunden bereits in der Vergangenheit an den Bewertungsreserven beteiligt hatte. **So hätten die Kunden der Allianz alleine in den letzten fünf Jahren über acht Milliarden Euro aus realisierten Reserven erhalten.**

DVAG mit Rekordumsatz: Die **Deutsche Vermögensberatung (DVAG)** hatte Anfang des Jahres die **Vertreterorganisation der AachenMünchener-Versicherungsgruppe** übernommen und konnte dabei 92% des Versicherungsbestandes fest akquirieren. Von den 1.300 Versicherungsagenten wechselten 1.030 zur **DVAG**. Ohne die vom **AMB-Generali-Konzern** übernommenen Vertriebsmitarbeiter erzielte die **DVAG in 2007 den Rekordumsatz von 1 Mrd. Euro** und zählt heute fünf Millionen Kunden. **DVAG-Vorstandschef Reinfried Pohl** baut dabei auf eine Truppe von 33.500 haupt- und nebenberuflichen Vertretern. Entgegen den früheren Befürchtungen von **Pohl** erwies sich dabei die **Rürup-Rente** als Wachstumstreiber: *„Wir haben das anfangs unterschätzt. Aber Anreize zur Steuerersparnis haben nach wie vor einen großen Einfluss auf die Anlageentscheidungen. Viele ziehen deshalb Rürup Riester vor“*, erläuterte er. Nach eigenen Angaben kommt die **DVAG** bei Rürup-Renten auf einen Marktanteil von 26%.

Kostendiskussion auch in Österreich: Auch in **Österreich** diskutieren seit Jahren Versicherer, Verbraucherschützer und Kunden über **höhere Transparenz und eine Offenlegung der Abschluss- und Gesamtkosten**. Dass diese Diskussion häufig in eine völlig falsche Richtung führt, erläuterte **Dr. Andreas Promberger, Prokurist bei der APK Versicherung AG**, in der **Ausgabe 12/2007 der AssCompact Austria**: *„Durch die Änderungen und Kostendiskussion wird jedoch das wichtigste Kriterium für den Versicherungsabschluss vergessen, nämlich, dass die ausgewiesenen Zahlen, Performance und Kosten auf den Modellrechnungen nur reine Annahmen bezogen auf eine angenommene Performance von 0%, 3% beziehungsweise 6% sind. Die jährlichen tatsächlichen Erträge, welche das Versicherungsunternehmen für den Kunden erwirtschaftet und der Zeitpunkt, in welchem die Kosten durch diesen Mehrertrag amortisiert werden, ist nicht ersichtlich. ... Das Augenmerk sollte daher bei Lebensversicherungen nicht so sehr auf die Kosten bei Abschluss, sondern auf die langfristige Performance gelegt werden.“*

HDI-Gerling und Aspecta zeigen Kosten auf: Bereits ab **Januar 2008** werden die **HDI-Gerling Lebensversicherung AG** und die **Aspecta Lebensversicherung AG** die beim Neuabschluss einer Versicherung anfallenden **Kosten in % der Beiträge** ausweisen. Da die **VVG-InfoV** zur Zeit immer noch nicht vorliegt, werden die Lebensversicherer vermutlich eine Übergangsfrist bis zum 1. Juli 2008 eingeräumt bekommen, um die diesbzgl. zukünftigen Anforderungen an Transparenz und Vergleichbarkeit umzusetzen. *„Das wollten wir nicht“*, sagte **Lüder Mehren, Vertriebsvorstand bei HDI-Gerling**, *„unsere Vertriebspartner sollen dem Kunden gegenüber alle nötigen Informationen haben. ... Man muss dies als Chance verstehen, zukünftig wieder verstärkt den Wert einer qualifizierten Vorsorgeberatung deutlich zu machen. Der Job der Vermittler ist extrem verantwortungsvoll und erfordert eine hervorragende Ausbildung.“*

R+V übernimmt ChemiePensionsfonds: Mit Wirkung zum **31.12.2007** übernimmt die **R+V Versicherung AG** die **ChemiePensionsfonds AG** und die **HVB Pensionsfonds AG** von der **Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG**. Der **ChemiePensionsfonds** war **2002** der erste in Deutschland genehmigte Pensionsfonds und ist Bestandteil der **tariflichen Altersvorsorge in der Chemie-Industrie**. Die beiden Pensionsfonds verbuchen zusammen 40 Millionen Euro an **Prämieneinnahmen** und verwalten über 100 Millionen Euro an Kapitalanlagen. **R+V-Vorstandschef Dr. Friedrich Caspers** sieht mit dem Kauf die Position der **R+V in der betrieblichen Altersvorsorge** gestärkt: *„R+V stärkt damit ihre Ausgangsposition im stark wachsenden Segment der Branchenversorgungswerke. Gerade im mittelständischen Bereich der Chemiebranche sehen wir große Wachstumsziele.“* Die **40 Mitarbeiter** der beiden Fonds am **Standort München** werden von der **R+V** übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Gremmelmaier hält VVG-Reform für nicht gelungen: **Werner Gremmelmaier**, Vertriebsvorstand der **uniVersa**, übt Kritik an der **VVG-Reform**: *„Die Lösung ist sehr vertriebsfeindlich. Es kommt hinzu, dass der Verbraucher Hunderte Seiten Tarifbedingungen lesen muss – was somit nicht gerade kundenfreundlich ist.“* Auch den bevorstehenden Ausweis der Abschlusskosten hält er für wenig sachgerecht: *„Ein Vergleich mit der Gastronomie offenbart die Absurdität dieses Vorhabens. Wer im Gasthaus ein Schnitzel bestellt, müsste theoretisch darüber informiert werden, was es im Einkauf gekostet hat und wie viel der Wirt daran verdient.“* Zumindest kurzfristig schließt er Einbußen im Vertrieb nicht aus.

Drittes Vertragsmodell für das neue VVG? In **Heft 23/2007** der **Versicherungswirtschaft** beschreibt **Prof. Dr. Horst Baumann** von der **Technischen Universität Berlin** ein mögliches drittes Vertragsmodell für das neue **VVG**. **Baumann** geht davon aus, dass für den Abschluss des Versicherungsvertrages grundsätzlich die **§§ 116 ff. BGB über die Willenserklärung** und die **§§ 145 ff. BGB über den Vertrag** gelten. Das **neue VVG** geht davon aus, dass die Informationspflicht des Versicherers zu erfüllen ist, bevor der Versicherungsnehmer seine Vertragserklärung abgibt, an die er gebunden ist. Allerdings kann der Antragsteller die Gebundenheit ausschließen und seine Bindung davon abhängig machen, dass ihm in bestimmter Frist die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung gestellt werden und er den Antrag nicht widerruft. Die Bindung tritt dann erst mit Eintritt dieser Bedingungen ein (**Modell der bedingten Antragserklärung**). Nach **Baumann** liegt der Charme dieses Modell *„darin, dass der Versicherungsnehmer nicht wie beim Invitatio-Modell zwei Erklärungen (Invitatio und spätere Annahme) abgeben muss, was in unzweideutiger Form nicht selten nur durch einen zweiten Besuch des Vermittlers erreichbar ist.“*

Aragon übernimmt Mehrheit an Compexx: Die **Aragon AG**, ein börsennotierter Finanzdienstleister aus Wiesbaden, übernimmt für 10 Mio. Euro **54,7% der Compexx Finanz GmbH sowie der Schwestergesellschaft FCS Fonds & Credit Service GmbH**. Bei der **Compexx-Gruppe** handelt es sich um einen strukturierten Finanzvertrieb, der z. Zt. mit mehr als 600 Beratern in **Deutschland an 45 Standorten** etwa 20.000 Kunden betreut. Der **Finanzvertriebs-Konzern Aragon** ist mit mehreren, eigenständig auftretenden Tochtergesellschaften am Markt aktiv. Auch **die Compexx Finanz GmbH** soll unter eigenem Markennamen und mit dem bisherigen Management weitergeführt werden. **Dr. Sebastian Grabmaier, CEO der Aragon AG**, ist zuversichtlich: *„Wir haben mit Jung, DMS & Cie AG – die aus der Fusion von vier Maklerpools entstanden ist – bewiesen, dass wir innerhalb weniger Jahre durch unseren Buy-and-Build-Ansatz den nach Anzahl der angeschlossenen Makler größten Maklervertrieb in Deutschland aufbauen konnten. ... Dieses Erfolgsmodell wollen wir nun mit der Compexx als Nukleus im Bereich der strukturierten Vertriebe wiederholen.“*

Prudential kommt nach Deutschland: Die **Prudential International Assurance plc**, eine in **Dublin** ansässige Lebensversicherungsgesellschaft der **Prudential-Gruppe**, hat eine Vertriebsvereinbarung mit der **DEVCO Service GmbH in Frankfurt** unterzeichnet. Dabei handelt es sich um eine Vertriebsmanagement-Gesellschaft, die neu gegründet wurde. Sie soll den *„International Prudence Bond“* exklusiv über deutsche Makler und deren Netzwerke vertreiben. Technisch ist das Produkt **With-Profits-Tarif gegen Einmalbeitrag**. **Managing Director Peter Towers** erläuterte: *„Unserer Vertriebsstrategie in Deutschland ist im Einklang mit unseren Aktivitäten in anderen europäischen Ländern und wir freuen uns, die Möglichkeiten unseres führenden With-Profits-Angebots einem qualifizierten Vertriebspublikum zur Verfügung zu stellen, die einen Bedarf nach erprobten Investmentlösungen haben.“* Chef der **DEVCO** ist **Olaf Neuenfedt**, der bis kurzem bei **Clerical Medical** in verantwortlicher Position für das Geschäft in **Deutschland und Österreich** tätig war.

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 12 / 2007

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

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

Redaktion:

Marc C. Glissmann
 Dr. Jörg Schulz

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

Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung

Inzwischen haben einige weitere Lebensversicherer angekündigt, ihre **Gewinnbeteiligung für das Jahr 2008** anzuheben.

Dabei sind vor allem die nachfolgenden Begriffe zu unterscheiden:

- **Gesamtverzinsung** = Rechnungszins + laufender Gewinnanteil
- **Vollständige Gesamtverzinsung** = Rechnungszins + laufender Gewinnanteil + Schlussgewinnanteil (inkl. der Beteiligung an den Bewertungsreserven; die vollständige Gesamtverzinsung kann weitere Gewinne, wie bspw. Risiko- und / oder Kostengewinne beinhalten)

Eine Erhöhung der Gesamtverzinsung um 0,15%-Punkte auf 4,40% hat die zum **AMB Generali-Konzern** gehörende **AachenMünchener** angekündigt.

Bei der **Alten Leipziger** steigt die Gesamtverzinsung von 4,0% auf 4,1%.

Auf eine Gesamtverzinsung von 4,4% (nach 4,1% im Vorjahr) kommt die **Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG**. Hinzu kommt ein Schlussüberschussanteil. Bei fälligen Renten beträgt die Gesamtverzinsung 4,7%.

Laut **Versicherungsjournal** wird die **Condor** ihre Gesamtverzinsung von 4,4% auf 4,6% erhöhen.

Die **Concordia** kündigte eine Erhöhung um 0,5%-Punkte auf 4,6% an.

Eine Anpassung von 0,2%-Punkten auf 4,4% gab die **Hamburg-Mannheimer** bekannt.

Die Gesamtverzinsung der **Hannoverschen Leben** steigt um 0,25%-Punkte auf 4,25%.

Bei der **HanseMerkur** wird die Gesamtverzinsung zukünftig 4,8% betragen, 0,2%-Punkte mehr als im Vorjahr. Hinzu kommt bei Vertragsablauf eine Schlusszahlung aus Schlussüberschussanteil und Beteiligung an den Bewertungsreserven von mindestens 7%. Bei einem Vertrag mit einer durchschnittlichen Laufzeit von 30 Jahren ergibt sich damit eine vollständige Gesamtverzinsung in Höhe von 5,25%.

Um 0,25%-Punkte – auf 4,5% - wird die **HUK-Coburg** ihre Gesamtverzinsung anheben. Inklusive Schlussgewinn ergibt sich eine vollständige Gesamtverzinsung in Höhe von 5,3%.

Die **Provinzial NordWest** hat beschlossen, die Überschussbeteiligung auf 4,5% anzuheben. Neben dem Rechnungszins von 2,25% gewährt die Gesellschaft nun einen Zinsüberschussanteil in Höhe von ebenfalls 2,25%.

Unverändert 4,5% Gesamtverzinsung hat die **R+V Lebensversicherung AG** deklariert. Dieser Wert erhöht sich um einen Schlussüberschussanteil und die Beteiligung an den Bewertungsreserven gemäß neuem **VVG**. Insgesamt ergibt sich damit gegenüber dem Vorjahr eine höhere vollständige Gesamtverzinsung, die bei über 5% liegt. Die genaue Höhe hängt ab vom gewählten Tarif, der Vertragsdauer, der Beitragshöhe und vor allem vom künftigen Wert der Bewertungsreserven.

Bei der **WWK** soll die Gesamtverzinsung konstant bleiben, allerdings wird sich aufgrund eines erhöhten Schlussgewinns eine steigende vollständige Gesamtverzinsung ergeben.

Nur Sieger bei Riester?

Ein Blick in die aktuelle Werbung zu **Riester-Renten** bringt erstaunliche Ergebnisse. Offenbar gibt es bei **Riester** nur Sieger (Einige Beispiel dazu finden Sie auf der nächsten Seite).

Es ist sicher müßig, über die Qualität der zugrunde liegenden Vergleiche zu streiten. Die Vergangenheit hat mehr als einmal gezeigt, dass **alle bisher bekannten Verfahren und Methoden zur Bewertung von Versicherungsprodukten und –gesellschaften mehr oder weniger gravierende Mängel aufweisen.**

Dennoch ist sicher die Frage erlaubt, wodurch sich denn die „Beste Riester-Rente“ auszeichnet. Ist tatsächlich die Höhe der (garantierten) Rente das alleinige Entscheidungskriterium bei der Produktauswahl? Oder spielt vielleicht auch die Qualität der Garantie eine Rolle? Handelt es sich bei der lebenslang garantierten Rente auch wirklich um eine garantierte lebenslängliche Rente oder vielleicht doch „nur“ um einen Auszahlplan? Welche Rolle spielt die mögliche Rente? Wie realistisch ist die Höhe der Rente zu Rentenbeginn? Kann der bzw. können die besparten Fonds tatsächlich nachhaltig 9% Rendite erwirtschaften?

Es ist unschwer zu erkennen, dass sich **im Zusammenhang mit der Bewertung bzw. dem Vergleich von Riester-Renten zahlreiche Fragen** auf tun. Unstrittig ist jedoch auch, dass Produktvergleiche für den Kunden letztlich immer weniger Nutzen haben, je mehr „**Testsieger**“ und je mehr „**Beste Riester-Renten**“ es gibt. Überspitzt ausgedrückt stellt sich also für den Kunden nicht mehr die Frage, welche Gesellschaft das für ihn passendste Produkt anbietet, sondern ob er den Testergebnissen bspw. von **FocusMoney** mehr vertraut als denen der **Stiftung Warentest**. Oder hat vielleicht doch **ÖKO-TEST** aufgrund seiner Kompetenz beim Vergleich bspw. von umweltschonenden Waschmitteln auch die höchste Riester-Kompetenz? Wer ist das **Deutsche Institut für Service-Qualität**? Seit wann hat sich **n-tv** auf Versicherungsvergleiche spezialisiert?

Natürlich ist es verständlich, wenn sich Unternehmen mit Gütesiegeln schmücken. Allerdings macht nicht nur die zunehmende Verbreitung von **dynamischen Wertsicherungsmodellen und ähnlichen Hybrid-Konstruktionen die Produktlandschaft immer komplexer**. Genau dieser Komplexität können jedoch die häufig statischen und / oder eindimensionalen Produktvergleiche immer weniger gerecht werden. Was nützt ein vermeintlich günstiges Angebot, dekoriert mit Sternen, Kochmützen, Oscars oder Bambis, wenn der Kunde mit dem Produkt alleine gelassen wird und selber gar nicht mehr erkennen kann, dass ein bestimmtes Angebot für ihn ungeeignet ist? **Insofern kommt der Beratungsqualität durch Vermittler und Makler eine weiter steigende Bedeutung zu.** Dabei sollte sorgfältig abgewogen werden, ob der Beratung / Dokumentation tatsächlich ein Vergleichstest beigefügt oder zugrunde gelegt wird. Die Wahrscheinlichkeit ist offenbar groß, dass hinter der nächsten Ecke jemand lauert, der ein noch „besseres“ Testergebnis herzaubert ...

RiesterMeister - jetzt staatliche Zulagen sichern!

ab 5,- € im Monat vorsorgen → **Zulagen sichern**

✓ Niedrigste Beiträge im Vergleich
✓ Höchste garantierte Riester-Rente
✓ 100 Tage Geld-zurück-Garantie → **teste Infos**

So viel Rente gibt's für 65,50 € / Monat: *

1. HanseMerkur24	156,10 EUR
2. CosmosDirekt	149,00 EUR
3. Asstel (Tchabo)	148,00 EUR
4. Hamburg-Mannheimer	140,00 EUR
5. Allianz	136,00 EUR

höchste garantierte Rente

*Beispiel: Mann, 28 Jahre, Single, Jährl. Einkommen 20.000,- EUR, Rentenbeginn zum Endealter 65 Jahre, [Beitragsgrenze](#) 10 Jahre, Vers.beginn 1.1.2007, Stand: 10/2007

Klassische Riester-Rente
Mit Geld vom Staat mehr Rente für Sie

Produktübersicht | **Beste Riester-Rente vom Testsieger!** | Detailinformationen

Bis zu 3700 € vom Staat!

CosmosDirekt wurde erneut mit Bestnoten von Finanztest und Focus Money ausgezeichnet. Schauen Sie sich hier den [TV-Beitrag](#) des ZDF an.

Risikostärke **37.700 € vom Staat!**
Sichern Sie sich jetzt die lukrative staatliche Förderung und zusätzliche Steuererleichterungen. Die klassische Riester-Rente ist eine sichere Geldanlage mit attraktiver Garantieverzinsung und solider Gewinnbeteiligung.

Die volle staatliche Zulage bekommen Sie bereits, wenn Sie 3% Ihres Brutto-Vorjahres Einkommens in Ihre Riester-Rente investieren. Damit jedes Ihrer Kinder** 114,- € plus weitere 130,- € für Profifirmen Sie anteilmäßig von der staatlichen Förderung.

Nur ein Dauersparplan-Antrag genügt. Und Sie erhalten Ihre Zulagen jedes Jahr automatisch. Am Ende der Laufzeit bekommen Sie dann eine lebenslange Rente – auf Wunsch kombiniert mit einer einmaligen Teilkapitalabhebung von bis zu 30% des vorhandenen Kapitals.

FINANZTEST Testsieger
FOCUS MONEY Beste Riester-Rente
D-TV

Beste Riester-Rente* | **ASSTEL** | **MONEY Beste Riester-Rente**

Jetzt unverbindlich berechnen → **470 €/Monat*** | *Focus-Money Ausgabe 46/2007

Sicherheit im Alter mit Geld vom Staat!

- Höchste garantierte Riester-Rente 1
- Lebenslange Rente vom Testsieger
- Top-Gesamterverzinsung von 5 % und niedrigste Kostenquote am Markt 2
- Bester Direkt-Lebensversicherer Deutschlands 3
- Hohe staatliche Zulagen (Familie mit 2 Kindern bis zu 15.000 EUR) 4 + zusätzliche Steuerersparnis

Angebot anfordern → | Berechnen und Antrag → | Weitere Infos →

← zurück | zum Seitenanfang →

1. Capital, Ausgabe 10/2007, im Test: Klassische Riester-Poliken. Bsp.: Mann, 40 J./2 Kinder bzw. 35 J./1 Kind, Auszahlung von 65-69 J., Neukunden erhalten 2007/2008 eine Sicherungsverzinsung in Höhe von 5%.
2. morgen & morgen
3. Gesamtvergleich im Rating von map-report 2007. Gesamtvergleich Mergensleistungen für Unternehmen mit vollständigen Angaben und -eigenesuchen, Kosten, Renditeberechnungen sowie Internetaustritt und Kontaktsqualität per Telefon und E-Mail.
4. Ehepaar, beide 35 Jahre alt und förderberechtigt, je ein eigener Riester-Vertrag mit Mindestbeitrag bis 65 Jahre, 2 Kinder, Kinderzulagen für 18 Jahre.



1. Platz für die Deka-BonusRente.

Bei einer unabhängigen und marktorientierten Untersuchung des Deutschen Instituts für Service-Qualität hat die DekaBank den 1. Platz in der Kategorie "Riester-Rente auf Fondsbasis" belegt und wurde mit einem Qualitätsiegel ausgezeichnet.

Das Deutsche Institut für Service-Qualität hat im Oktober 2007 Anbieter von Riester-Fondren hinsichtlich ihrer Produkte und Service-Qualität analysiert. Den Produktvergleich dominierte die DekaBank. Den Bonusrente und legte so die Basis für den Deka-Bonusrentenvergleich. Die DekaBank wurde in der Kategorie "Riester-Rente auf Fondsbasis" bewertet. Dazu gehörten unter anderem Produktleistungen und -eigenschaften, Kosten, Renditeberechnungen sowie Internetaustritt und Kontaktsqualität per Telefon und E-Mail.

► Weitere Informationen zum Testsieger.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT

1. PLATZ
Beste Riesterrente auf Fondsbasis
DEKA
TEST 10/2007
Im Vergleich: 18 Anbieter
www.disq.de

HÖCHSTE GARANTIERTE MONATSRENTE*

50 EURO GUTSCHEIN | **ARAB**

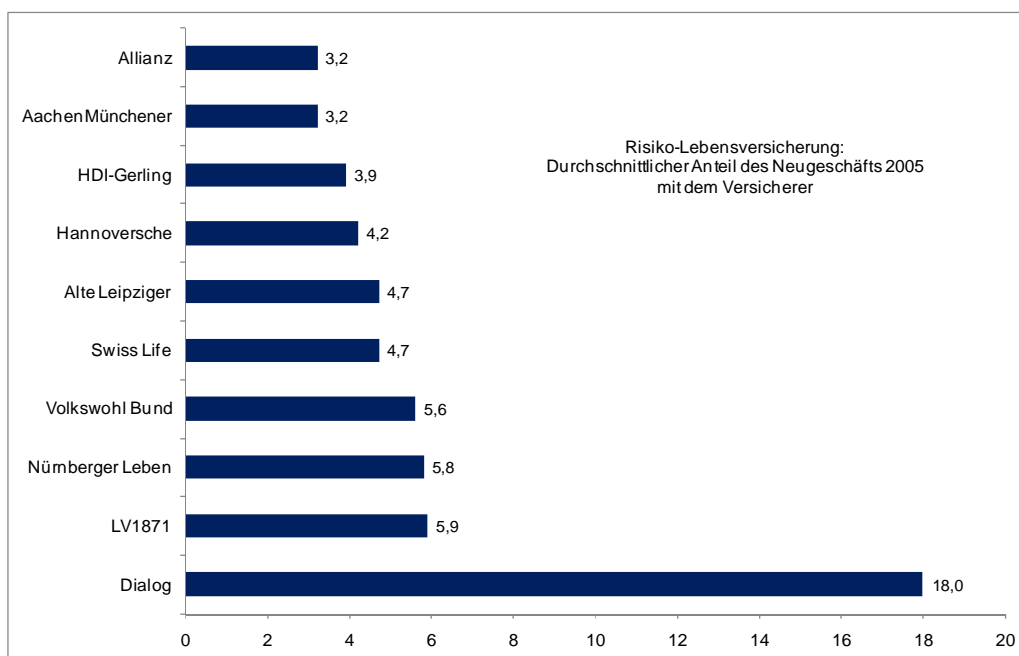
FOCUS-MONEY 1. RANG

GUF

Marktanteile der Versicherer im Vertriebsweg Makler

Die **Charta Börse für Versicherungen AG in Düsseldorf** hatte bereits im **Frühjahr dieses Jahres** eine Studie unter dem **Titel „Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler“** veröffentlicht. Die Studie wurde, mit Unterstützung der **VHV Versicherungen**, von dem **Kölner Marktforschungsinstitut psychonomics AG** durchgeführt. Den Zweck der Studie beschreibt **Vorstand Werner Tewes** im Vorwort: *„Auch wenn jeder Versicherer seine Absatzzahlen sehr wohl kennt, die er im Vertriebsweg Makler erzielt, ist es ihm jedoch bislang nicht möglich, seinen Absatzerfolg im Verhältnis zu den wichtigsten Wettbewerbern und der Branche insgesamt einzuschätzen. Dazu liefert diese Studie nun erstmals den statistischen Schlüssel.“* Die Studie beruht auf einer Befragung von klein- und mittelständischen Maklern. Insgesamt wurden 395 vollständig online ausgefüllte Fragebögen ausgewertet. Basis ist das Neugeschäft des Jahres 2005. Weitere Informationen zu der Studie und deren Bezugsmöglichkeiten erhalten Sie direkt von der **Charta: info@charta.de**.

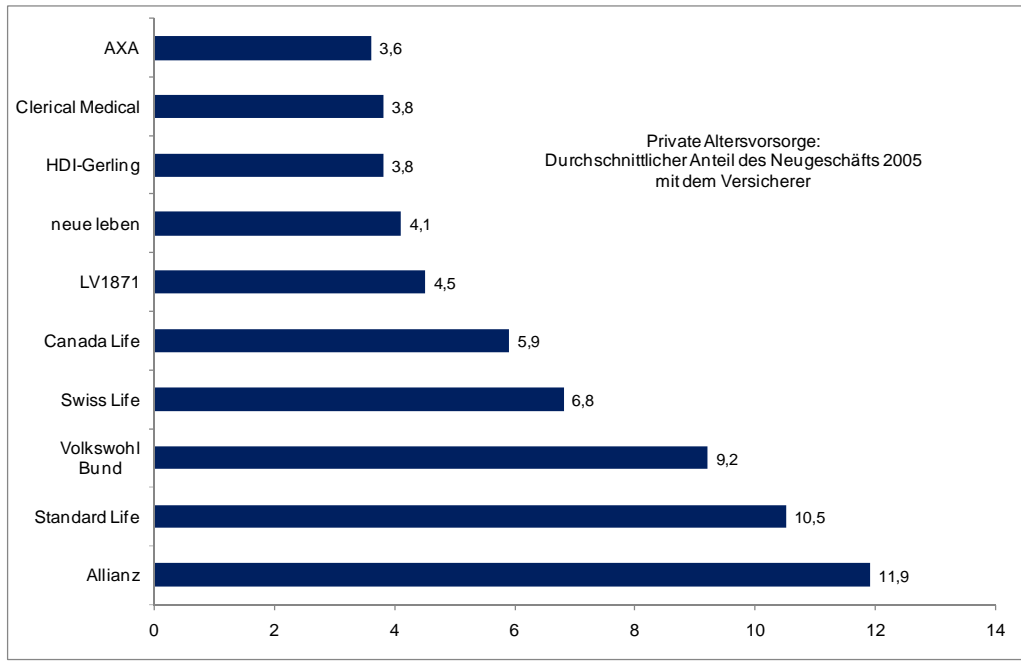
Im Bereich der Lebensversicherung wurden die drei Segmente Risikoversicherungen, Private Altersvorsorge und Betriebliche Altersvorsorge untersucht. Dabei wurde u. a. ausgewertet, welchen Anteil seines Neugeschäfts der Makler mit einem bestimmten Versicherer macht.



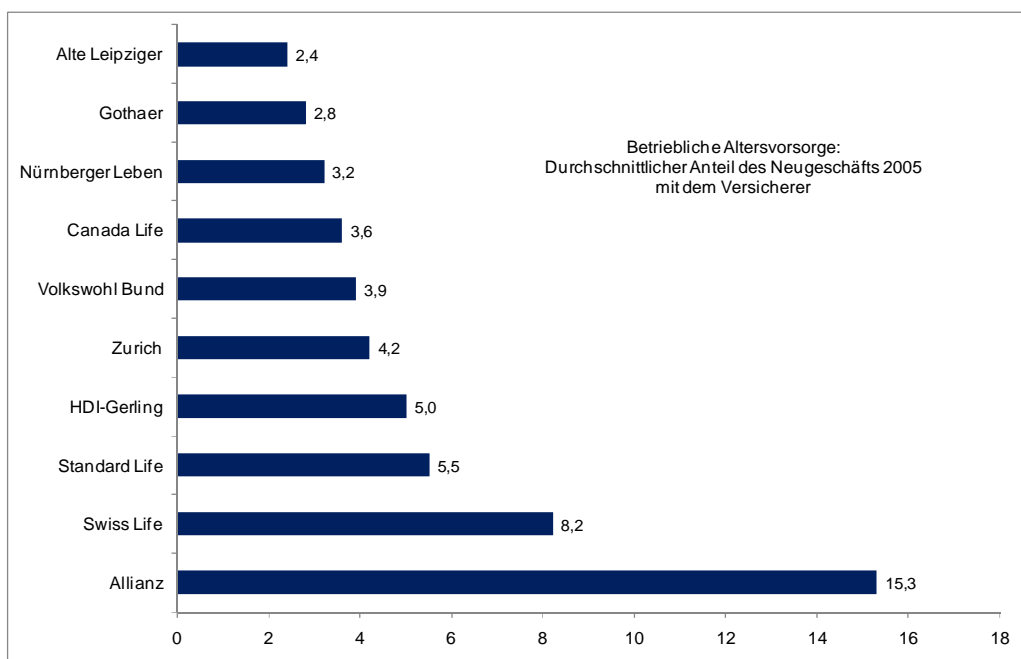
Im Bereich der Risikoversicherungen konnte die **Dialog** ihren Ruf als „Spezialist für biometrische Risiken“ untermauern und belegt mit großem Abstand die Spitzenposition. Gesellschaften wie die **LV1871** und die **Nürnberger Leben** wachsen in diesem Segment nicht zuletzt wegen der eingeschlossenen Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung.

In der Privaten Altersvorsorge wurden die Segmente Renten- und Kapitallebensversicherungen sowie Riester- und Basisrenten zusammen gefasst. Es erfolgte keine Unterscheidung zwischen klassischen

und fondsgebundenen Versicherungen. Die **Allianz** behauptet auch in dieser Untersuchung die Marktführerschaft, allerdings ist der Abstand zu **Standard Life und dem Volkswohl Bund** recht gering. Ausländische Versicherer kommen zusammen fast auf ein Fünftel des Marktanteils.



Der Bereich der bAV steht die **Allianz** klar an der Spitze. Allerdings haben im Jahr 2005 37% der Makler weniger Geschäft mit dem Marktführer gemacht als im Jahr zuvor. In der bAV haben vor allem Einmaleffekte aus der Nachfinanzierung von Pensionsrückstellung eine Rolle gespielt.





Interview mit Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Europe für Deutschland

infinma: Herr Soboll, sagen Sie uns doch bitte zunächst kurz etwas zu Ihrer Gesellschaft, den Konzernstrukturen und der Bedeutung des Deutschland-Geschäftes.

Soboll: Die Unternehmensgruppe Canada Life ist Teil der Finanzdienstleistungs-Holding-Gesellschaft Great-West Lifeco Inc., die weltweit zu den größten Lebensversicherern zählt. Auf dem deutschen Markt sind wir mit der Canada Life Europe seit Juli 2000 mit einer eigenen Niederlassung

vertreten und konnten innerhalb kürzester Zeit unser speziell auf deutsche Kunden zugeschnittenes Angebot sowie das Vertriebsnetz ausbauen. Nach den Zuwächsen im Neugeschäft sind wir mittlerweile die größte Gesellschaft im Maklermarkt für fondsgebundene Produkte.

infinma: Neutralen Beobachtern ist die Canada Life vor allem als Anbieter von bAV-Lösungen und von Basis-Renten aufgefallen. Teilen Sie diese Einschätzung? Wie sehen Sie selber Ihr Unternehmen positioniert?

Soboll: Die Einschätzung teile ich nicht uneingeschränkt. Natürlich sind wir in beiden Bereichen mit der Produktfamilie GENERATION sehr erfolgreich. Mit dem Rürup-Tarif verzeichnen wir bislang eine Steigerung von 103 Prozent im Vergleich zum November 2006. Und trotz eines schwierigen Marktumfelds hat das bAV-Produkt GENERATION business in diesem Jahr bisher 25,8 Prozent der Beitragseinnahmen im Neugeschäft eingespielt.

Doch das sind nicht die einzigen Segmente, in denen wir wachsen. Auch bei der privaten Altersvorsorge ist Canada Life stark: Neben dem Unitised-With-Profits-Produkt GENERATION private bieten wir noch zwei renditeorientierte Fondspolicen an, die eine interessante Fondsauswahl mit optionalen Sicherheitsbausteinen und hoher Flexibilität verbinden. Hier bauen wir unser Angebot kontinuierlich aus: Im Herbst diesen Jahres haben wir mit Spektrum 12 einen neuen strukturierten Fonds aufgelegt, der Kunden einen bereiten Anlagemix und gleichzeitig möglichen Kapitalschutz bietet. Zudem haben wir zwei innovative Risikoprodukte, eine Grundfähigkeitsversicherung und eine Dread Disease-Police, die das Angebotsspektrum abrunden und dem großen Absicherungsbedarf gerecht werden.

infinma: Was können wir im Jahr 2008 auf der Produktseite von Ihrem Unternehmen erwarten?

Soboll: Hier haben wir uns Einiges vorgenommen. Nach wie vor wird unser Fokus auf kapitalmarktorientierten Altersvorsorgeprodukten liegen, um Kunden attraktive Ertragschancen für den Ruhestand zu eröffnen. Interessante Möglichkeiten sehen wir derzeit zum Beispiel im Bereich der staatlich geförderten Rürup- oder Basisrente aber auch in Form sofort beginnender Rententariife.

infinma: Die Canada Life hat angekündigt zum 1.1.2008 für alle Produkte das sog. Tele-Underwriting einzuführen. Was verbirgt sich dahinter, wie wird es realisiert? Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht? Welche Vorteile haben Vermittler und Kunden davon?

Soboll: Wir haben das Tele-Underwriting bereits im Herbst 2007 für unsere Risikoprodukte eingeführt. Hierbei werden alle für die Risikoprüfung noch weiter erforderlichen Informationen von einem geschulten Interviewer im Rahmen eines Telefonats mit dem zu Versichernden eingeholt. Hintergrund sind die anstehenden rechtlichen Veränderungen: Denn mit der VVG-Reform verändern sich ab 1.1.2008 die vorvertraglichen Anzeigepflichten beim Abschluss einer Personenversicherung. Dann beschränken sich die Anzeigepflichten eines Kunden auf die Gefahrumstände, nach denen der Versicherer vor Vertragsabschluss in Textform gefragt hat. Damit wird sich branchenweit eine präzisere Erhebung von Risikodaten durchsetzen und den Umfang der geforderten Informationen zum Gesundheitszustand des Kunden deutlich erhöhen.

Die bisherigen Ergebnisse sind absolut überzeugend. Kunden müssen sich nicht länger mit aufwändigen, oft mehrseitigen Fragebögen beschäftigen. Und für Vermittler reduziert sich der Verwaltungs- und Zeitaufwand sowie die Haftungsrisiken.

Auch wir haben festgestellt: Die durchschnittliche Zeitspanne bis zur Annahme eines Kundenantrags konnte durch das Tele-Underwriting nahezu halbiert werden!

infinma: In den letzten Jahren und Monaten waren die EU-Vermittlerrichtlinie sowie die VVG-Reform die beherrschenden Themen für die Versicherer in Deutschland. Was erwarten Sie von der VVG-Reform? Wie gehen Sie mit dem Wegfall des Policenmodells um? Welche Bedeutung hat für Sie das Thema Garantierte Rückkaufswerte? Wie beurteilen Sie die anstehenden VVG-InfoV und die (wahrscheinliche) Notwendigkeit, Abschluss- und Vertriebskosten in Euro ausweisen zu müssen?

Soboll: Zunächst gilt: Die Reform ist letztlich im langfristigen Interesse der gesamten Branche. Die Neuerungen bringen zwar zunächst viele Veränderungen und vor allem viel Arbeit mit sich, bewirken jedoch grundsätzlich eine bessere, transparentere Information des Kunden. Das wird dem Image der gesamten Versicherungsbranche gut tun.

Zum Thema Wegfall Policenmodell: Mit Canada Life bleibt es einfach, Geschäfte zu machen. Der Prozess bei der Neugeschäftsabwicklung ist unkompliziert und orientiert sich eng an den bisherigen Abläufen. Das Canada Life Modell basiert auf dem vom Gesetzgeber gewollten Antragsmodell und lässt auch kurzfristige Änderungen von Kundenwünschen bei Antragsstellung sehr flexibel zu. Sollte an diesem Modell Anpassungsbedarf bestehen, werden wir selbstverständlich schnellstmöglich darauf reagieren.

Zum Thema garantierte Rückkaufswerte: Trotz der VVG-Reform ist die Produktvielfalt hinsichtlich möglicher Garantien nicht durch die gesetzlichen Änderungen eingeschränkt worden. Das bedeutet: Wir werden weiterhin interessante Garantiebausteine anbieten können, die sich von den in Deutschland üblichen Modellen unterscheiden und die immer noch die Freiheit der Anlage ermöglichen.

Zum Thema VVG-InfoV: Die Notwendigkeit, Abschluss- und Verwaltungskosten offen legen zu müssen, trifft die gesamte Branche und wird einige Zeit lang sicherlich Diskussionsstoff liefern. Im angelsächsischen Raum, in dem die Veröffentlichung der Kosten bereits seit Jahren gängige Praxis ist, haben sich alle Beteiligten schnell an das Verfahren gewöhnt.

infinma: Die Canada Life ist in Deutschland vor allem als Makler-Versicherer bekannt. Analysten wie Tillinghast sehen immer wieder in der Bankassurance den Vertriebsweg der Zukunft. Wie sehen Sie das? Wie sind Sie hier aufgestellt?

Soboll: Die Zusammenarbeit mit Maklern und Mehrfachagenten hat sich als einer der zentralen Erfolgsfaktoren für uns erwiesen und unser bisheriges schnelles Wachstum ermöglicht. Wir sehen keinen Grund, von diesem bewährten Vertriebsweg abzuweichen.

infinma: Angelsächsische Versicherer betonen gerne ihre Überlegenheit bei der Kapitalanlage und die hohen Renditechancen. Deutsche Versicherer hingegen argumentieren u. a. mit dem garantierten Rechnungszins und einer Sicherungseinrichtung wie Protektor. Wie sehen Sie die Canada Life in diesem Umfeld?

Soboll: Die Anlagephilosophie der Versicherer ist eine gänzlich andere. Angelsächsische Anbieter sind im Gegensatz zu klassischen deutschen Lebens- und Rentenversicherern bei der Aktienanlage nicht auf einen Prozentsatz von 35 Prozent limitiert und können somit ihren Kunden höhere Ertragschancen für den Ruhestand eröffnen. Besondere, oft optional wählbare Garantien sorgen gleichzeitig für das nötige Sicherheitspolster.

Deutsche Anbieter haben das Thema Garantien in den Fokus gestellt. Ihre im Schnitt sehr hohen Garantieverprechen schränken die Freiheit der Anlage stark ein. Dieser Umstand, sowie die geringen Zinssätze der Anleihemärkte, können mitunter sogar gewissen Risiken für die hiesigen Versicherer bergen. Studien, z.B. eine Arbeit im Auftrag der WestLB, kommen zu dem Ergebnis, dass sich die hohen Garantieverprechen bei geringem Investitionsanteil in Aktien nicht einhalten lassen.

Die Frage, welche Anlagestrategie nun die geeignete ist, muss jeder für sich selbst beantworten. Wie auch die Entscheidung, nach welchen Kriterien Sicherheiten sinnvoll bewertet werden können. Die Canada Life-Gruppe steht mit Spitzen-Ratings bei Standard & Poor's, Moody's und Fitch für die gegebenen Leistungsversprechen ein. In Deutschland gibt es wenige Unternehmen, die eine ähnlich gute Finanzstärke aufweisen können.