



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 7 / 2007

09.08.2007

**In dieser Ausgabe berichten wir über:**

- **Kurzmeldungen**
- **Leistungsvergleiche von Fondspolicen**
- **Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen in Deutschland**
- **Allianz: Rente IndexSelect**
- **Interview mit Bertram Valentin, Hauptbevollmächtigter der Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life**

**Kurzmeldungen:**

**Haftungsfreistellungserklärung von Standard Life:** Zwischenzeitlich hat auch die **Standard Life** als Reaktion auf Urteil des **Landesarbeitsgerichts (LAG) München** vom **15.03.2007** eine **Haftungsfreistellungserklärung** zur Verwendung der **M-PLOY-Direktversicherung für Entgeltumwandlung** heraus gegeben. Darin heißt es: *„Sollte ein Arbeitgeber von einem vorzeitig ausgeschiedenen Arbeitnehmer auf der Grundlage einer gerichtlichen Entscheidung in Anspruch genommen werden, weil bei der durch Entgeltumwandlung finanzierten Versorgung unser Tarif M-PLOY ONE/GROUP, bei dem die Abschlusskosten nicht über die gesamte Laufzeit verteilt werden, zugrunde liegt, stellt die Standard Life Versicherung den Arbeitgeber von den gerichtlich festgestellten Ansprüchen des Arbeitnehmers frei.“* Die Erklärung gilt für Neuabschlüsse von Einzeldirektversicherungen und Neuanmeldungen im Rahmen von bestehenden Gruppendifektversicherungen jeweils ab dem **01.06.2007** (Antragseingang) und ist befristet bis zum **31.12.2007**. Die Gültigkeit der Erklärung ist an bestimmte Voraussetzungen, bspw. die Verwendung des aktuellen Antragsformulars und eine Protokollierung der Beratung, geknüpft.

**Talanx kauft BHW Leben:** Die **Talanx AG** aus **Hannover** hat von der **Postbank** für rund eine halbe Milliarde Euro die **BHW Lebensversicherung**, die **BHW Pensionskasse** sowie deren jeweils **50-prozentigen Anteile** an der **PB Versicherung** und der **PB Leben** übernommen. Damit wird **Talanx** alleinige Eigentümerin der **PB Versicherungen**. **Postbank-Chef Wolfgang Klein** begründet die Verkaufsentscheidung damit, dass die Versicherungsaktivitäten der **Postbank** alleine zu klein gewesen wären, um in einem vor der Konsolidierung stehenden Lebensversicherungsmarkt bestehen zu können. Zudem habe die Gesellschaft nach der Übernahme des **Baufinanzierers BHW zwei Lebensversicherer im Konzern** gehabt. Auch nach dem Verkauf, der bis Oktober abgeschlossen sein soll, wollen die **Postbank** und **Talanx im Vertrieb weiter zusammen arbeiten**. Eine auf 15 Jahre angelegte Kooperation sei exklusiv für Lebens- und Unfallversicherungsprodukte vereinbart worden. **Talanx-Chef Herbert Haas** sieht in der Fortsetzung der Kooperation einen Hauptgrund für den Zukauf. **Norbert Kox, Chef der PB Versicherungen**, will auch in den kommenden Jahren das Neugeschäft im zweistelligen Prozentbereich steigern. Die **Marke BHW** soll für den Versicherungsbereich aufgegeben werden. Die Policen sollen zukünftig unter der **Marke PB** vertrieben werden.

**Haftungsbefreiung bei der Alten Leipziger:** Auch die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat inzwischen eine Information für ihre Geschäftspartner zum **Urteil des LAG München** heraus gegeben. Darin heißt es u. a., dass man gezeillerte Tarife im Rahmen der Entgeltumwandlung auch weiterhin für zulässig hält. Unabhängig davon sollen die Kunden von einem evtl. Risiko freigestellt werden: *„Die Alte Leipziger Lebensversicherung a. G. und die Alte Leipziger Pensionskasse AG wollen Sie und Ihre Kunden von Risiken, die aufgrund dieser jüngsten Rechtsprechung entstanden sind, entlasten. Wir freuen uns daher, Ihre Kunden für zukünftige Fälle von der Haftung zu befreien. Mit Ihrer aktiven Unterstützung übernehmen wir in Rückabwicklung der betroffenen Versicherung für Ihren Kunden die Zahlung von Ersatzleistungen, soweit folgende Voraussetzungen vorliegen ...“*

**Prof. Albrecht bestätigt Kapitalanlageerfolg der deutschen Lebensversicherer:** In Heft 15 / 2007 der **Versicherungswirtschaft** veröffentlicht Prof. Dr. Peter Albrecht, Geschäftsführender Direktor des Instituts für Versicherungswissenschaft der Universität Mannheim, die Ergebnisse seiner aktuellen Untersuchung zur **Kapitalanlageperformance der deutschen Lebensversicherer**. Albrecht vergleicht dabei den Kapitalanlageerfolg der deutschen Lebensversicherer mit **Alternativanlagen im Deutschen Aktienindex (DAX) bzw. im Deutschen Rentenindex (REXP)** unter besonderer Berücksichtigung der unterschiedlichen Risiken bzw. Volatilitäten. Inzwischen umfasst seine Studie den **Zeitraum von 1980 bis 2006**. In seinem Fazit heißt es: *„Insgesamt ist bei allen drei betrachteten Ansätzen einer risikobereinigten Performancemessung, der Sharpe Ratio, der Modigliani / Modigliani-Rendite sowie der Risikoschwelle, der Abstand der Lebensversicherer zu der risikobereinigten Rendite von DAX bzw. REXP (teilweise sehr) deutlich. Pro Einheit eingegangenem Risiko erzielen die Lebensversicherer im Rahmen ihrer Kapitalanlage im Vergleich zu DAX bzw. REXP nach wie vor die höchste mittlere Rendite.“*

**Beratungssoftware häufig fehlerhaft:** In der **Ausgabe 7/2007** beschäftigt sich das **versicherungsmagazin** u. a. in mehreren Artikel mit dem Thema **Beratungssoftware für Makler und Vermittler**. Dabei kommen die Autoren zu wenig schmeichelhaften Ergebnissen. So enthielten **fast 90 Prozent der geprüften Beratungslösungen zur Altersvorsorge eklatante Fehler**. Ein weit verbreiteter Fehler sei bspw. die Abfrage der Lohnsteuerklasse, welche für die Berechnung einer möglichen staatlichen Förderung völlig unerheblich sei. **Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala** kommt in seinem Beitrag zu dem Schluss: *„Nimmt man die zahlreichen (teil-) unwirksamen Formulare (zum Beispiel Beratungsverzicht, Maklervertrag) hinzu, erscheint manche Software in der Hand des Vermittlers als sichere Haftungsbombe.“* Insofern sollte jeder Makler eine angebotene Software gründlich prüfen und sich nicht auf Aussagen der Anbieter wie „haftungssichere Beratungstools“ verlassen. Ansonsten könnte das Wort „haftungssicher“ eine ganz neue Bedeutung bekommen, wenn nämlich der Makler aufgrund einer fehlerhaften Software mit Sicherheit haftet.

**Zwischenbilanz Canada Life:** *„Auch wenn die Branche angesichts des Versicherungsvertragsgesetzes vielfältigen Neuerungen gegenübersteht, sehen wir die Weichen für ein erfolgreiches Jahr 2007 gestellt“*, erklärte **Günther Soboll**, Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung der **Canada Life Europe**. Im ersten Halbjahr 2007 stiegen die **Einmalbeiträge im Neugeschäft** um 58% auf 42 Mio. Euro. Insgesamt belaufen sich die Beitragseinnahmen des Neugeschäfts auf mehr als 43 Mio. Euro **APE-Prämie**. Neubeiträge in Höhe von 13 Mio. Euro entfallen auf das Produkt *„Generation basic“*; ca. 23% des Neugeschäfts macht der **bAV-Tarif „Generation business“** aus. **Soboll** sieht derzeit einen deutlichen Trend hin zu fondsgebundenen Versicherungen gegen Einmalbeitrag.

**HDI-Gerling mit verbessertem S&P-Rating:** Die Rating-Agentur Standard & Poor's hat das **Insurer Financial Strength-Rating** der **HDI-Gerling Lebensversicherung AG** von „A“ auf „A+“ angehoben. Aufgrund der Zusammenlegung von **HDI und Gerling** sei die Gesellschaft nun über den Status einer strategischen Beteiligung hinaus und gehöre zum Kerngeschäft der **Talanx AG**. Die langfristigen **Finanzstärkeratings der Talanx-Erstversicherungsgruppe** wurden mit „A+“ bestätigt. Laut **S&P** würden die Lebensversicherer der **Talanx-Gruppe** ihre Wettbewerbsposition weiter ausbauen und den Beitrag zum Konzernergebnis stetig steigern. **„Mit der Anhebung des Ratings der HDI-Gerling Leben bestätigt S&P die Wertigkeit der Gesellschaft und ihre gestiegene Bedeutung innerhalb des Talanx-Konzerns“**, erläuterte **Vorstandschef Dr. Hans Löffler**.

**Informationspflichtenverordnung:** Im Zusammenhang mit der **Reform des VVG zum 1. Januar 2008** „bastelt“ das **Bundesjustizministerium** derzeit an einer **Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV)**. Darin soll geregelt werden, wie der Kunde über einzelne Versicherungsprodukte zu informieren ist. In dem Entwurf ist u. a. eine Regelung vorgesehen, nach der die **Abschlusskosten** speziell bei Lebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr **in Euro** auszuweisen sind. Dies hat erwartungsgemäß zu heftigen Reaktionen in der Branche geführt. So warnt **Versicherungs-Ombudsmann Prof. Wolfgang Römer**: **„Nur die Abschlusskosten im Blick könnte der Kunden aber den eigentlichen Inhalt des Versicherungsvertrages vernachlässigen.“** Selbst der **Bund der Versicherten** sieht in dem Kostenausweis allenfalls einen ersten Schritt; **Torsten Rudnik** erklärte, viel wichtiger wäre zu wissen, **„wie viel Geld geht in den Spartopf und wie viel Geld verschlingen die Kosten“**. Weiterhin wird bemängelt, dass der vorliegende Entwurf eine **Vergleichbarkeit zwischen Versicherungen und anderen Anlageformen überhaupt nicht ermöglicht**. **Mark Ortmann** vom **Berliner Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA)** schließlich befürchtet einen **„sinnlosen Wettbewerb um die geringsten Abschlusskosten“**. Die Argumente der **Regierung** hat **Bundesjustizministerin Brigitte Zypries** bereits zusammengefasst: **„Wir wollen, dass die Kosten in Euro stehen“**.

**Deutsche Bank kauft britischen Versicherer:** Die **Deutsche Bank AG** hat für umgerechnet knapp **1,5 Mrd. Euro** den **britischen Lebensversicherer Abbey Life Assurance Company Ltd.** gekauft. Im Bestand der Gesellschaft befinden sich etwa **1,2 Mio. Rentenversicherungsverträge, Pensions-Policen** und fondsgebundene Versicherungen. Seit 2000 zeichnet das Unternehmen kein Neugeschäft mehr. Die **Deutsche Bank**, die im Jahr 2001 ihren **Lebensversicherer Deutscher Herold** an die **Zürich Financial Services** verkauft hatte, sieht daher in dem Kauf auch **keinen Wiedereinstieg in das Versicherungsgeschäft**. **„Wir sind zuversichtlich, dass Abbey Life stabile Erträge erwirtschaften wird, die unseren internen Investitionsanforderungen genügen und die Position der Deutschen Bank als einer der führenden Anbieter von Kapitalmarktlösungen für die Versicherungsbranche weiter festigen“**, erklärte **Michele Faissola**, **Head of Global Rates** und Mitglied des **Global Market Executive Committees** der Deutschen Bank.

**Deutscher Ring gründet Unterstützungskasse:** Die **Hamburger Unternehmensgruppe Deutscher Ring** erweitert ihr Angebot im Bereich der **betrieblichen Altersvorsorge** um eine eigene Unterstützungskasse. Zum **1. August 2007** hat die **Deutscher PensionsRing Unterstützungskasse e. V.** ihr operatives Geschäft aufgenommen. Die Unterstützungskasse richtet sich vor allem an leitende Angestellte und Führungskräfte. Mit der rückgedeckten Unterstützungskasse verfügt der **Deutsche Ring** jetzt über **vier der Durchführungswege in der bAV**.

**Basisrente legt zu:** Nach **Berichten des GDV** ist die Zahl der **neu abgeschlossenen Verträgen in der Basisrente** stark angestiegen. Im ersten Halbjahr 2007 wurden ca. 117.000 Verträge neu abgeschlossen. Das sind fast doppelt so viele wie im Vergleichszeitraum 2006. 65.000 dieser Verträge entfielen auf das 2. Quartal 2007. Die Zahl der **neu abgeschlossenen Riester-Verträge** lag mit ca. 914.000 knapp über dem Vorjahreswert von 882.000. Die **Attraktivität der Basisrente** ist in diesem Jahr weiter gestiegen; der bei der Steuer anrechenbare Anteil ist Anfang des Jahres von 62% auf 64% der eingezahlten Beiträge gestiegen. Nach Aussagen des GDV sind vor allem Basisrenten-Verträge mit eingeschlossener Berufsunfähigkeits- oder Hinterbliebenenrente beliebt, weil die darauf entfallenden Beiträge in begrenztem Umfang ebenfalls steuerlich begünstigt werden.

**Swiss Life mit fondsgebundener Riester-Rente:** Die **Swiss Life Deutschland** hat eine **fondsgebundene Riester-Rente** eingeführt. Grundsätzlich ist das Produkt ist vor allem auf jüngere Kunden zugeschnitten; die **Mindestprämie** liegt bei 10 Euro monatlich, bei einer Mindestbeitragssumme von 1.500 Euro. Die Beiträge werden in einen **Garantieteil** und einen **Investteil** aufgeteilt. Der Garantieteil dient zur Sicherstellung der Kapitalerhaltungsgarantie. Der entsprechende Garantiebeitrag wird wie bei einer konventionellen Rentenversicherung im gebunden Vermögen der **Swiss Life** angelegt (**Deckungskapital**). Für den Garantieteil wird der **Rentenfaktor** zu 100% garantiert, für den Investteil zu 85%. Das Produkt wird in zwei Varianten angeboten. Die **Tarifvariante Standard** sieht reduzierte Abschlusskosten vor. Basierend auf der international ausgerichteten **Anlagestrategie International Blue Chips** kann das Fondsvermögen ausschließlich in Aktienfonds angelegt werden. **Switchen und Shiften** ist gegen entsprechende Gebühren möglich. In der **Tarifvariante Profi-Plan** stehen fünf Anlagestrategien zur Verfügung. Alternativ können bis zu fünf von insgesamt 39 Einzelfonds bespart werden. Wer Wert auf **ökologische Gesichtspunkte** legt, kann in der Kapitalanlage das Konzept „**Anlage-Strategie Natura**“ wählen. Hier wird zu etwa 40% in ökologische Mischfonds investiert, zu weiteren 40% in zwei Aktienfonds und zu 20% in einen alternativen Energiefonds.

**Neue Tarifierung bei der Generali:** Seit dem **1.7.2007** legt die **Generali** ihren **Risikoversicherungen** eine neue **Tarifierung** zugrunde. Die Prämie ermäßigt sich bei **Verzicht auf Tabakkonsum**, außerdem werden der **BodyMassIndex**, die **berufliche Tätigkeit** und das **Freizeitverhalten** des Versicherten berücksichtigt. Gesunde Nichtraucher erhalten ab einer Todesfallsumme von mehr als 350.000 Euro einen besonderen **Prämienrabatt**. In die Risikoversicherung kann eine Berufsunfähigkeitsversicherung eingebunden werden, aber auch die Mitversicherung von Partner oder Partnerin ist möglich. Auf Wunsch wird bei einer schweren Erkrankung die Leistung vorgezogen. Nach Ablauf der Risikoversicherung kann eine lebenslange Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung vereinbart werden.

**Auswahlkriterien für Fondsgesellschaften: AXA Investment Managers und TNS Infratest** haben eine **bevölkerungsrepräsentative Umfrage** durchgeführt und zu ergründen, **nach welchen Kriterien Fondsgesellschaften** ausgewählt werden. Danach ist für 24% der Befragten die **Bekanntheit** bzw. die **Reputation** einer Fondsgesellschaft das wichtigste Auswahlkriterium. 21% orientieren sich an den **Empfehlungen eines Beraters**, für 20% ist die **Wertentwicklung der Fonds einer Gesellschaft** wichtiges Auswahlkriterium. Erstaunlicherweise spielt das **Risiko bzw. die Sicherheit** der Fonds mit nur 4% kaum eine Rolle. Auch **gute Beratung bzw. Beratungskompetenz** sowie die **Informationen** in den Broschüren der Anbieter sind mit jeweils 3% kaum gefragt.

**Zurich Investment Zertifikat Dezember 2019:** Die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** bringt eine neue **fonds- und indexgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** heraus. In den ersten 12 Jahren erfolgt die Kapitalanlage ausschließlich im **Kapitalschutz-Zertifikat Zurich Investment Zertifikat Dezember 2019 der Deutschen Bank**. Danach kann zur **Verlängerung der Sparphase** bis zum Rentenbeginn in **Investmentfonds der DWS** umgeschichtet werden. Das Zertifikat garantiert die Beiträge sowie eine Mindestverzinsung, die bei Auflegung des Zertifikates am 1. Dezember 2007 in Prozent des Einmalbeitrages festgelegt wird. Das Zertifikat partizipiert zu **100% an der durchschnittlichen Performance der Aktienmärkte Europas, der USA und Japans**. Zum 1. Dezember 2019 steht das Maximum aus der o. g. Garantieleistung und der Performancebeteiligung zur Verfügung. Der Kunde kann zwischen einer Auszahlung als Rente, der Fortsetzung der Sparphase mit Investmentfonds oder einer Mischung aus beidem wählen. Der Renteneintritt erfolgt spätestens mit dem 85. Lebensjahr. **Versicherungsbeginn** für die 1. Tranche ist der 1. Dezember 2007; die **Zeichnungsfrist** beginnt am 3. September und endet am 23. November 2007. Wer seinen Anlagebetrag bis zum 19. Oktober überweist, erhält einen zusätzlichen Bonus von 0,5% für sechs Wochen.

**LV1871 wächst:** Im **ersten Halbjahr 2007** verzeichnete die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** ein Wachstum der **gebuchten Brutto-Beiträge** um 8%. Für die Gesamtbranche hingegen hat der **GDV** ein Minus von 0,3% vermeldet. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** belief sich für das erste Halbjahr auf 527 Mio. Euro; das entspricht einer Steigerung von 11,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Für diese Kenngröße vermeldet der **GDV** für die Branche ein Minus von 10,1%. Die **LV1871** arbeitet mit etwa 8.500 unabhängigen Versicherungsvermittlern zusammen.

**Condor macht Renten flexibler:** Die **Condor Lebensversicherungs-AG** hat bei ihren **Rentenversicherungen die Flexibilität im Rentenbezug** gesteigert. So kann der Zeitpunkt der Rentenzahlung verändert werden, aber auch (mehrere) **Teilverrentungen bzw. Teilkapitalauszahlungen** sind möglich. Neben der bisherigen Rentengarantiezeit gibt es nun die Option **„Verbleibendes Kapital bei Tod“**. Hierbei wird das zu Rentenbeginn vorhandene Kapital abzgl. bereits gezahlter Garantie-Renten ausgezahlt. **Vorstands-Chef Peter Thomas** hält dies besonders bei sofort beginnenden Renten für interessant: **„Viele Kunden haben früher vor der Investition ihres ersparten Kapitals zurückgeschreckt, weil sie Angst hatten, dass ihr Geld im Todesfall verloren sei. Mit dem „Verbleibenden Kapital bei Tod“ kann dieses nicht mehr passieren.“**

<b>IMPRESSUM</b>	
infinma-NEWS 7 / 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.

## Leistungsvergleiche von Fondspolice

Während die mathematischen Abteilungen in den (deutschen Lebens-) Versicherungsunternehmen in immer kürzeren Abständen immer **komplexere Produkte** entwickeln, scheinen einige Anbieter und Vermittler den durchschnittlich informierten Verbraucher / Kunden offensichtlich für ein eher etwas schlicht gestricktes Wesen zu halten. Oder wie anders ist es zu erklären, dass selbst größere Finanzvertriebe ihre Auswahlentscheidung immer noch auf **einfachste Zahlenvergleiche** begründen?

Nicht nur in Zeitschriften oder im Internet gibt es immer noch so genannte „**Rennlisten**“, bei denen bspw. fondsgebundene Riester-Renten nach einer „**möglichen Rente**“ sortiert werden. Der Anbieter mit dem höchsten Wert steht in der Rangfolge ganz oben und dürfte damit auch die erste Empfehlung sein. Bei näherem Hinschauen stellt man dann sehr schnell fest, dass es sich meist um die berühmten Vergleiche von Äpfeln mit Birnen handelt. Nachfolgend zählen wir nur einige Ansatzpunkte auf, mit deren Hilfe sich die **Sinnlosigkeit derartiger Rennlisten** leicht belegen lässt.

Ein **Versicherer A** nennt in seinem Angebot drei unterschiedliche mögliche Renten. Die Höhe der möglichen Rente hängt dabei einerseits von der **Wertsteigerung der Fondsanteile (3%, 6% bzw. 9%)** ab, andererseits von der Höhe der zugrunde gelegten **Überschussbeteiligung**. Bei der Berechnung mit einer Fondswertentwicklung von 6% wird die aktuelle Überschussbeteiligung verwendet, bei 9% Fondswertentwicklung hingegen wird eine gegenüber der aktuellen Überschussbeteiligung um einen Prozentpunkt höhere Verzinsung berücksichtigt. Dies ist im Angebot auch unschwer zu erkennen und der Versicherer weist zudem deutlich darauf hin, dass es sich bei den genannten Zahlen um unverbindliche Beispiele handelt. Wenn dann in einer „Rennliste“ nur eine Zahl von bspw. 1.500,- Euro genannt wird und jeglicher Hinweis auf das Zustandekommen dieser Angabe fehlt, dann ist sicher die Frage nach der Sinnhaftigkeit einer derartigen Rangfolge nicht völlig unbegründet.

Mögliche Gesamtleistung* in EUR zum Rentenbeginn am 01.01.2043 bei einer jährlich gleichbleibenden Wertsteigerung der ...		
... Fondsanteile von 3,00% und einer in die Überschussanteilsätze einfließenden Verzinsung, die um einen Prozentpunkt niedriger ist als die derzeitige Verzinsung	... Fondsanteile von 6,00% und mit den zurzeit gültigen Überschussanteilsätzen	... Fondsanteile von 9,00% und einer in die Überschussanteilsätze einfließenden Verzinsung, die um einen Prozentpunkt höher ist als die derzeitige Verzinsung

Auch der zweite **Versicherer B** berücksichtigt bei der Bestimmung der möglichen Rente neben der Fondswertentwicklung von 9% die Überschussbeteiligung während der Aufschubzeit. Allerdings wird hier für die gesamte Laufzeit mit der aktuellen, für 2007 festgelegten, Gewinndeklaration gerechnet. Würde auch Versicherer B mit „**einer in die Überschussanteilsätze einfließenden Verzinsung, die um einen Prozentpunkt höher ist als die derzeitige Verzinsung**“ rechnen, würde sich eine entsprechend höhere mögliche Rente ergeben.

Die Leistungen aus dem Fondsguthaben (EUR-Wert der Anteile) und der Überschussbeteiligung sind mit den für 2007 festgelegten Überschussanteilsätzen und einer angenommenen Wertsteigerung von 9,0 % pro Jahr für das Fondsguthaben hochgerechnet. Diese Werte sind trotz der auf EUR exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen. Beachten Sie bitte auch die "Erläuterungen zur Fondsanlage und Überschussbeteiligung", die Bestandteil Ihres Angebotes sind.

**Versicherer C** bietet eine Produktkonstellation, bei der sich der Versicherte zu Rentenbeginn für die im Versicherungsschein genannte **garantierte Rente** oder für eine evtl. höhere **Investmentrente** entscheiden kann. Wenn in einem Vergleich nun sowohl die garantierte Rente als auch die mögliche Investmentrente genannt werden, dann ist dies insofern irreführend, da hier fälschlicherweise der Eindruck entstehen könnte, dass der Versicherer sowohl die höchste Garantierente als auch die höchste mögliche Rente anbieten könne. Für den Kunden kommt jedoch jeweils nur eines von beidem zum Tragen. Die vergleichsweise hohe Garantierente basiert nach Angaben der Gesellschaft u. a. darauf, dass man auf das Verhalten der Kunden spekuliert - sofern die Investmentrente höher ausfällt als die Garantierente, werden nahezu alle Kunden auf die erhöhte Garantierente verzichten, die daher entsprechend höher kalkuliert werden kann. Die Garantierente ist zudem nicht überschussberechtigt.

**Weitere Ungereimtheiten** können bspw. dadurch entstehen, dass nicht in allen Angebotsprogrammen mit der gleichen **Rentengarantiezeit** gerechnet werden kann.

Diese Beispiele sollten bereits gezeigt haben, dass der bloße Vergleich der in den Angeboten genannten möglichen Renten für den Kunden nahezu keinen konkreten Nutzen hat. Gerade bei fondsgebundenen Versicherungen kommt zudem erschwerend hinzu, dass die **Funktionsweise der Produkte sehr unterschiedlich** ist. Zu unterscheiden wären bspw. **reine Hybridmodelle**, bei denen die geforderte **Beitragsgarantie** in vollem Umfang über den **Deckungsstock des Versicherers** abgebildet wird und so genannte dynamische Wertesicherungskonzepte andererseits. Bei diesen Konzepten soll ein komplexer und optimierter Kapitalanlagemechanismus dafür sorgen, dass ein möglichst großer Teil der Kundengelder in Aktien angelegt werden kann, um so langfristig möglichst hohe Renditechancen realisieren zu können. Um derartige Tarife miteinander vergleichen oder gar bewerten zu können, wären u. a. folgende Fragen zu stellen:

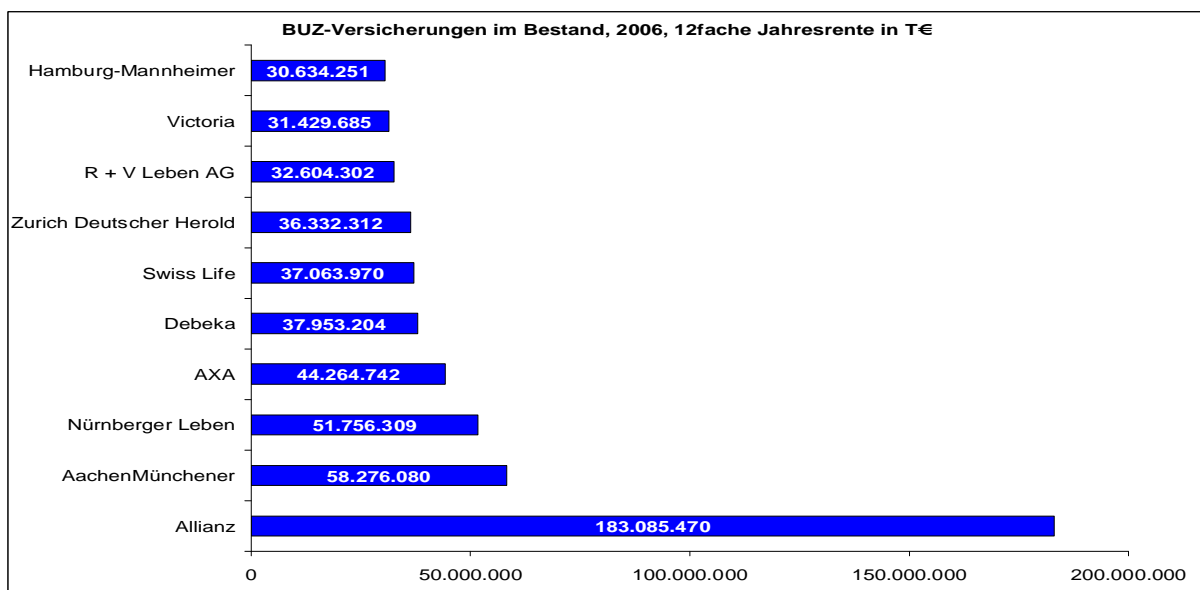
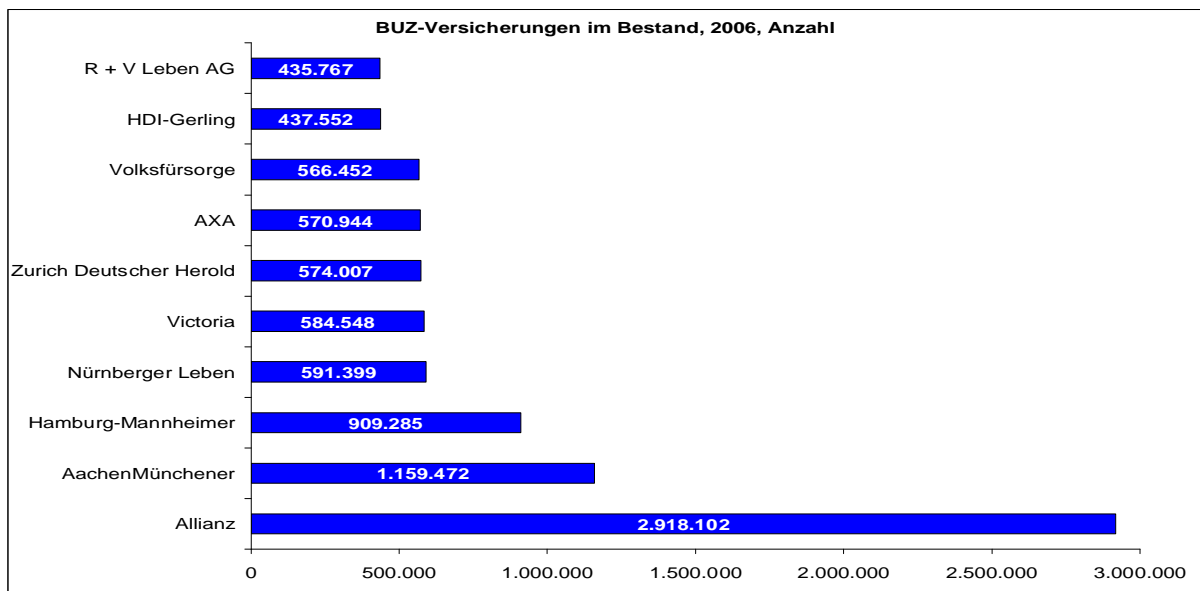
- ❖ **Wie wird die erforderliche Beitragsgarantie dargestellt?**
- ❖ **Wie hoch ist der Anteil der Prämie, der überhaupt in die Fondsanlage fließt?**
- ❖ **Welche maximale Aktienquote lässt das Modell zu?**
- ❖ **Besteht die Gefahr eines „Cash lock“?**
- ❖ **Welche Fonds werden unterlegt?**
- ❖ **Wie realistisch sind bei den unterlegten Fonds Wertentwicklungen von 9%?**

Gerade vor dem Hintergrund der seit dem **22. Mai 2007** geltenden **Vermittlerrichtlinie** erscheint es doch sehr fraglich, ob ein Makler / Vermittler seinen Beratungs- und Informationspflichten wirklich dadurch nachkommt, dass er seine Entscheidung für oder gegen ein bestimmtes Produkt bzw. einen bestimmten Anbieter damit begründet, dass er einen reinen Zahlenvergleich verwendet und dann das Angebot mit dem höchsten Wert empfiehlt. Die **Problematik verschärft sich** dann noch, wenn in der Zahlen-Rangfolge Werte auftauchen, die dadurch zustande kommen, dass die vom Kunden vorgegebenen Daten nicht, nicht richtig oder zumindest unterschiedlich berücksichtigt werden. Dies kann die bereits angesprochene abweichende Rentengarantiezeit sein oder bspw. die Prämienzahlungsdauer, die standardmäßig mit dem Kalenderjahr endet.

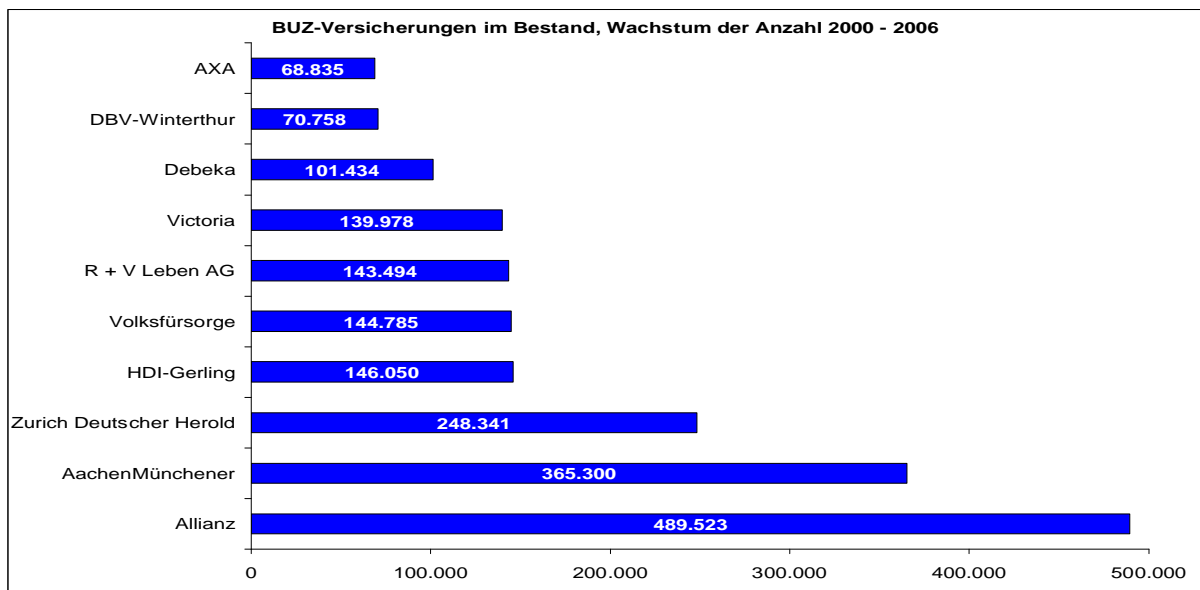
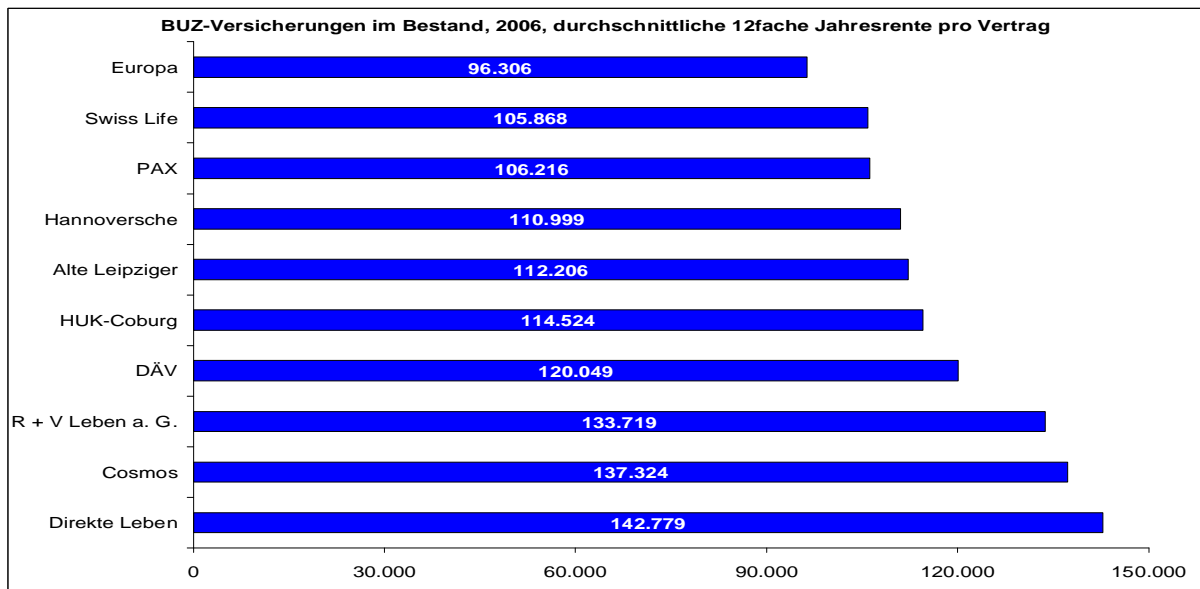
Der **Wunsch nach Vereinfachung und Vergleichbarkeit** ist aufgrund der Komplexität der Materie durchaus verständlich und nachvollziehbar. Dies sollte jedoch in der Praxis nicht dazu führen, dass wesentliche Produkteigenschaften ignoriert und / oder Zahlen miteinander verglichen werden, die allenfalls zufällig irgendwelche Gemeinsamkeiten haben. Bei der bisherigen Diskussion wurde zudem die **Qualität der Garantien** noch gar nicht berücksichtigt. Hierzu sei bspw. auf den Artikel **„Rentenfaktoren in der Fondsgebundenen Rentenversicherung“** in den **infinma NEWS 3/2007** verwiesen.

## Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen in Deutschland

In der öffentlichen Diskussion herrscht weitestgehend Einigkeit darüber, dass die **Berufsunfähigkeitsversicherung eine der wichtigsten privaten Versicherungen** überhaupt ist. Leider findet man in den Geschäftsberichten der deutschen Lebensversicherer nur sehr **wenige Informationen über Bestand, Neugeschäft oder gar Beitragseinnahmen**. Für alle Unternehmen verfügbar sind lediglich die Daten, die im **Geschäftsbericht** unter „**Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen**“, veröffentlicht werden. Für die Berufsunfähigkeits- oder Invaliditätszusatzversicherung werden die Anzahl der Versicherungen sowie die versicherte 12-fache Jahresrente angegeben. Hieraus lassen sich zumindest einige Aussagen dazu herleiten, wer die „**großen**“ **BU(Z)-Anbieter in Deutschland** sind und wie sich dieses Geschäft im Zeitraum 2000 – 2006 entwickelt hat.







Auch der Bereich der **BUZ-Versicherungen** wird vor allem von den „großen“ **Gesellschaften** bestimmt. Lediglich **HDI-Gerling** (bei der Anzahl) sowie die **Swiss Life** (bei der versicherten Jahresrente) gehören nicht gleichzeitig auch zu den **10 größten deutschen Lebensversicherern** gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen des Bestandes.

Bei den **versicherten Durchschnittsummen** fällt auf, dass es z. T. gerade kleinere Anbieter und / oder Direktanbieter sind, die besonders hohe Summe aufweisen. Lediglich die **Swiss Life** und die **Alte Leipziger** hätte man als „klassische BU-Versicherer“ hier auch erwartet.

Leider geben die Zahlen insofern ein **verzerrtes Bild** wieder, weil **nur die Zusatzversicherungen** ausgewertet werden können. Gesellschaften wie bspw. die **Nürnberger Leben** oder die **Dialog** dürften jedoch in relativ großem Umfang Geschäft mit der **selbständigen BU** machen.

## Allianz: Rente IndexSelect

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat unter dem Namen **Rente IndexSelect** ein Altersvorsorgeprodukt eingeführt, das nach Aussagen des Unternehmens die Chancen des Aktienmarktes mit höchster Sicherheit verbindet. Das Produkt ist als **Allianz PrivatRente IndexSelect** in der dritten Schicht, als **Allianz BasisRente IndexSelect** in der ersten Schicht und darüber hinaus in der betrieblichen Altersversorgung einsetzbar.

Der **Mindestbeitrag pro Zahlweise** beträgt 25 €, die **Mindestbeitragssumme** 3.000 €. **Einmalbeiträge** sind ab einer Höhe von 3.000 € bis zu 20.000 € pro Jahr möglich. In der **Allianz Unterstützungskasse Kapital Plus** ist ein monatlicher Mindest-Beitrag von 100 € oder 1.200 € jährlich erforderlich, die Beiträge können arbeitgeberfinanziert sein oder aus einer Entgeltumwandlung stammen. Zuzahlungen oder Entnahmen sind in der Unterstützungskasse nicht möglich.

Während der Aufschubzeit sind bei der **Allianz PrivatRente IndexSelect jederzeit Entnahmen** ab 1.000 € möglich (Kosten: 15 € pro Entnahme). Voraussetzung hierfür ist, dass ein Rückkaufswert von mindestens 1.000 € in der Police verbleibt. In der **Basisversorgung** sind keine Entnahmen möglich.

Die **Allianz Rente IndexSelect** ist technisch eine **Rentenversicherung mit Indexpartizipation**. Grundlage der Wertermittlung ist der **Dow Jones EURO-STOXX 50 Kursindex** (ohne Berücksichtigung der Dividendenzahlungen), dessen monatliche Veränderungen durch Addition zur maßgeblichen Jahresrendite verdichtet werden. Die Indexveränderung wird durch Vergleich des Indexstandes zu Beginn und zum Ende des Monats ermittelt, wobei eine positive Wertentwicklung nur **bis zur Höhe des Caps (Renditeobergrenze, aktuell 4%)** berücksichtigt wird. Maßgebliche Jahresrendite ist die Summe der negativen monatlichen Wertentwicklungen und der mit dem Cap gedeckelten positiven Wertentwicklungen. **Ist die maßgebliche Jahresrendite positiv, wird diese im Vertrag gesichert (Lock-in-Prinzip)**. Eine negative Wertentwicklung wird mit dem Faktor Null gewertet; dieser Schutz vor Wertverlusten wird durch die monatliche Renditeobergrenze finanziert. Die Höhe des Caps wird jedes Jahr neu festgelegt und basiert auf der **Gesamtverzinsung der Allianz**, der Volatilität der Kapitalmärkte, dem Zinsniveau sowie der Höhe der Dividendenrendite. In der flexiblen Leistungsphase (nach Ende der Grundphase) wird für die Bestimmung des Caps ein so genannter Tranchenzins herangezogen; in diesem Fall kann der Cap niedriger sein als bei Versicherungen, die sich noch in der Grundphase befinden. Auf der Basis eines Caps von 4% konnte die Gesellschaft für einen 12-Jahres-Zeitraum nach eigenen Angaben im Backtest Jahresnettoerträgen zwischen 4,49% und 8,48% errechnen.

**Grundlage der Indexpartizipation ist das so genannte Indexjahr**, welches zum 1. April oder zum 1. Oktober beginnen kann. Für jeden abgeschlossenen Vertrag gibt es genau einen Stichtag für den Beginn der Indexbeteiligung; hierzu zieht man den Termin heran, der dem Versicherungsbeginn am nächsten liegt. Bezugsgröße für die Indexpartizipation im ersten Indexjahr sind die bis zum Stichtag verzinslich angesammelten investierten Beiträge (d. h. Beiträge nach Abzug der Kosten). Ab dem zweiten Indexjahr gilt als Bezugsgröße die Summe aus der festgelegten Bezugsgröße des abgelaufenen Jahres, der realisierten Indexpartizipation sowie den unterjährig angesammelten Beiträgen. Die im Laufe des Indexjahres eingezahlten Beiträge werden nach Abzug der Kosten bis zum nächsten Indexstichtag angesammelt und gesondert verzinst (aktuell mit 4,2%; grundsätzlich 4,7% abzgl. Kosten in Höhe von 0,5%). Diese Beiträge werden zusammen mit den realisierten Erträgen dem Vertragsguthaben zugeführt und bilden damit die Grundlage für die Indexpartizipation des folgenden Jahres.

Vor Beginn des nächsten Indexjahres – spätestens 7 Tage vor dem jeweiligen Indexstichtag - kann anstelle der standardmäßigen Beteiligung am **EURO STOXX 50** die für das betreffende Jahr **festgelegte sichere Verzinsung der Allianz** gewählt werden. Diese beträgt ab dem 01.10.2007 4,2% (grundsätzlich 4,7% abzgl. 0,5% Kosten), wird allerdings in jedem Jahr neu festgelegt. **Grundsätzlich orientiert sich die sichere Verzinsung an der Überschussbeteiligung** der Gesellschaft für die konventionellen Produkte im Neugeschäft, ist aber nicht identisch mit ihr (laufende Überschussbeteiligung 2007 4,5%, inkl. Schlussgewinnanteile ca. 5,30%). **Die Abwahl der standardmäßigen Indexpartizipation gilt jeweils nur für das nächste Jahr.**

**Die Verzinsung der unterjährig angesammelten Beiträge ist dabei nicht zwingend deckungsgleich mit der deklarierten sicheren Verzinsung.**

Ab dem zweiten Indexjahr erhält der Kunde **vor Beginn des nächsten Anlage-Zyklus eine Information** der Gesellschaft über die bisherige Höhe der laufenden Indexbeteiligung, den monatlichen Cap für die Folgepartizipation sowie die Höhe der sicheren Verzinsung für das nächste Jahr. Die Cap-Information wird drei Wochen vor dem Indexstichtag, die Standmitteilung sechs Bankarbeitstage nach dem Indexstichtag zur Verfügung gestellt. In der **Allianz Unterstützungs-Kasse Kapital Plus** wird keine automatische Mitteilung über die Wahlmöglichkeit und die Höhe des Caps erstellt, da die U-Kasse als Vertragspartner der **Allianz Lebensversicherungs-AG** dieses Wahlrecht standardmäßig nicht ausübt. **Sofern der Arbeitgeber die sichere Verzinsung wünscht, muss er sich selbst an die U-Kasse wenden.**

**Die Beiträge werden nach Abzug der Kosten in den klassischen Deckungsstock der Allianz Lebensversicherungs-AG gemäß § 54a VAG angelegt.** Der Lebensversicherer erteilt zu Beginn jedes Indexjahres dem Kunden gegenüber eine unmittelbare Zusage auf die Indexpartizipation zum Ende des Indexjahres. Diese Zusage sichert die **Allianz** durch einjährige Optionsgeschäfte ab, wobei sich die Mittel zum Kauf aus der laufenden Gesamtverzinsung ergeben. Dabei wird die Höhe des jeweiligen Caps so festgelegt, dass die passenden einjährigen Optionen finanziert werden können. Nach Ablauf eines Jahres erhält die Gesellschaft aus den Optionen entsprechend der Wertentwicklung des **EURO-STOXX 50** die notwendigen Leistungen gemäß der zugesagten Indexpartizipation.

Sofern der Policenwert die notwendigen Deckungsmittel zur Finanzierung der garantierten Mindestleistung (gezahlte Altersvorsorgebeiträge) unterschreitet, ist eine Indexpartizipation ausgeschlossen. Der Kunde wird darüber informiert, dass nur die sichere Verzinsung ohne Beteiligung an der Indexentwicklung gewählt werden kann. Eine erneute Überprüfung erfolgt jährlich unabhängig vom Status der Versicherung (bspw. auch für beitragsfrei gestellte Verträge). **Der Garantiegeber ist die Allianz Lebensversicherungs-AG.**

Zu Beginn der Rentenzahlung wird aus dem Policenwert zum Ende der Aufschubdauer und dem **im Versicherungsschein genannten Rentenfaktor** eine Rente errechnet. Bei der Rentenermittlung entspricht der Policenwert mindestens der Summe der bis dahin gezahlten Altersvorsorgebeiträge. Der Rentenfaktor basiert auf dem **Rechnungszins 2,25%** und den Annahmen zur Lebenserwartung gemäß der **Sterbetafel AZ 2006 R** und gibt die Höhe der monatlichen Rente je 10.000 € Policenwert an. Sofern sich diese Rechnungsgrundlagen bis zum Rentenbeginn ändern, kann die Gesellschaft den Rentenfaktor mit Zustimmung eines unabhängigen Treuhänders entsprechend anpassen (**Treuhänderklausel**) und die Rente soweit abzusenken, dass die Rentenzahlung bis zum Tod der versicherten Person wieder garantiert werden kann. Als Untergrenze der Anpassungsmöglichkeit gilt der Rentenfaktor, der zum Zeitpunkt der Rentenermittlung für vergleichbare Neuabschlüsse bei der **Allianz** verwendet wird.



## Interview mit Bertram Valentin, Hauptbevollmächtigter der Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life

infinma: Der Börsengang von Standard Life ist nun ein Jahr her. Wie haben Sie diese Phase erlebt? Welche Bedeutung hatte bzw. hat die Demutualisierung für die Kunden in Deutschland und Österreich?

**Valentin:** Die Demutualisierung war für Kunden, Makler und Mitarbeiter von Standard Life eine sehr aufregende Phase. Für die meisten war es ja ein bis dato weitgehend unbekanntes und daher erklärungsbedürftiges Ereignis. Am deutlichsten hat sich das darin gezeigt, dass wir den Kunden klarmachen mussten, dass sie im Zuge der Demutualisierung Aktien oder Bargeld für die Aufgabe ihrer Mitgliedschaftsrechte erhalten. Viele Kunden waren zunächst verunsichert und konnten sich gar nicht vorstellen, dass sie im Prinzip etwas von uns geschenkt bekamen, ohne dass ihr Vertrag davon beeinflusst wurde: Im Schnitt gab es damals 895 Euro für jeden deutschen Kunden. Mehr als ein Jahr nach dem Börsengang haben sich allein in Deutschland immer noch 41.761 frühere Mitglieder von Standard Life nicht bei uns gemeldet, um ihren Anspruch auf Ausgleichsleistungen geltend zu machen – das sind mehr als neun Millionen Aktien mit einem Gesamtwert von umgerechnet rund 46 Millionen Euro.

infinma: Wie hat sich die neue Aktie seit ihrem Start entwickelt?

**Valentin:** Unser Börsengang war mit einem Volumen von 4,7 Milliarden Pfund nicht nur einer der größten in Europa, sondern ohne Zweifel einer der erfolgreichsten der vergangenen Jahre. Gegenüber dem Emissionswert von 230 Pence hat der Wert der Aktie im ersten Börsenjahr um rund 45 Prozent zugelegt. Dabei haben unsere Aktionäre mehrfach von der Erfolgsgeschichte unseres Börsengangs und von den positiven Geschäftsergebnissen der Gesellschaft profitiert. Neben einer Dividende in Höhe von 5,4 Pence pro Aktie erhielten die Aktionäre, die beim Börsengang Aktien gezeichnet oder am Vorzugsaktienprogramm teilgenommen und ihre Wertpapiere seitdem kontinuierlich gehalten haben, am 10. Juli 2007 Bonusaktien im Verhältnis 1:20 zugewiesen. Rechnet man Kursentwicklung, Dividende und Bonusaktien zusammen, ergibt sich sogar eine Wertsteigerung von fast 54 Prozent. Deshalb eine Nachricht an alle Kunden, die sich noch nicht bei uns gemeldet haben: Das Geld ist nicht verloren. Sowohl die Aktien als auch anfallende Dividenden und Bonusaktien werden von Standard Life bis zum 10. Juli 2016 treuhänderisch verwaltet.

infinma: Können Sie uns ein paar Informationen zu den Geschäftsergebnissen 2006 geben? Wo lagen die vertrieblichen Schwerpunkte?

**Valentin:** Auch wenn sich unser Neugeschäft mit einem APE von 75,7 Millionen Euro, wie auch der Markt insgesamt, nur verhalten entwickelt hat, blicken wir auf ein erfolgreiches Jahr 2006 zurück. Denn für uns war es vor allem wichtig, dass wir die Weichen für die Zukunft gestellt haben. Neben der geglückten Umwandlung in eine Aktiengesellschaft gilt dies vor allem für die Ausweitung unserer Produktpalette. Mit dem Eintritt in den Markt fondsgebundener Rentenversicherungen sind wir im letzten Herbst einen Schritt vorangekommen: Unsere neue Fondspolice MAXXELLENCE ist gut angenommen worden, was uns nicht zuletzt die Roadshow Anfang des Jahres bestätigt hat, auf der sich auch neue Vermittler von der Qualität unseres Produktes überzeugten. Im Jahr 2006 hat MAXXELLENCE bereits einen Anteil an unserem Neugeschäft von nahezu zehn Prozent erreicht. Auch in den stärker reglementierten ersten beiden Schichten hat sich das Geschäft sehr gut entwickelt. Wir haben uns ganz bewusst auf das Segment der Basisrente fokussiert, weil wir dort langfristig große Wachstumschancen sehen. Mit 15,2 Millionen Euro entfielen 2006 fast 20 Prozent

unseres Neugeschäfts auf das Rürup-Produkt BESTBASIC. Mit einem Marktanteil von rund vier Prozent in diesem Segment sind wir hier hervorragend aufgestellt. Nicht zu vergessen die betriebliche Altersversorgung: Hier haben wir mit einem Wachstum von rund 79 Prozent gegenüber dem Vorjahr ein sehr erfolgreiches Jahr hingelegt.

infinma: Gibt es schon erste Erkenntnisse zum bisherigen Geschäftsverlauf in 2007? Welche Schwerpunkte wollen Sie im zweiten Halbjahr 2007 setzen?

**Valentin:** Der bisherige Geschäftsverlauf zeigt, dass uns die erwähnten Weichenstellungen im letzten Jahr tatsächlich gelungen sind. Nachdem der gesamte Rürup-Markt erheblich an Schwung gewonnen hat, sehen wir uns in unserer Entscheidung bestätigt. War 2006 noch das Riester-Jahr war, so wird 2007 ein Rürup-Jahr. Davon werden wir überdurchschnittlich profitieren und unsere gute Marktposition ausbauen. So haben wir erst vor kurzem unser Angebot um das investitorientierte, fondsgebundene Produkt MAXXELLENCe BASIC erweitert. Es verbindet die Vorteile der Basis-Rente mit dem von MAXXELLENCe bekannten, innovativen Manager-of-Managers-Konzept (MoM). Auch unser bAV-Geschäft ist enorm gewachsen und wird auch in diesem Jahr zu den stärksten Wachstumsfeldern des Unternehmens gehören: Wir planen für 2007 mit der bAV bereits einen Neugeschäftsanteil von 30 Prozent. Ich sehe uns deshalb in einer sehr guten Ausgangsposition, um im weiteren Jahresverlauf unsere Position in allen Segmenten auszubauen.

infinma: Sie haben vor einiger Zeit mit Maxxellence eine neue Fondspolice eingeführt. Was sind die Besonderheiten von Maxxellence? Können Sie uns etwas zum bisherigen Absatz Erfolg der Neueinführung sagen? Wie ist das Verhältnis zwischen Ihrem bisherigen Erfolgsprodukt Freelax und dem neuen Maxxellence?

**Valentin:** Wichtig war uns, dass wir den Markt nicht mit der so und so vielen Fondspolice betreten, sondern unseren Kunden etwas wirklich Neues bieten können. Das Besondere von MAXXELLENCe ist ja das Investmentkonzept: Eine klare Investmentstrategie und die Auswahl geeigneter Fonds sind für einen langfristigen Erfolg der Kapitalanlage entscheidend. Bei MAXXELLENCe erfolgt die Fondsauswahl nach dem Manager-of-Managers-Konzept (MoM), mit dem wir unseren Kunden Zugang zum Know-how ausgewählter Fondsmanager weltweit ermöglichen. MoM-Fonds sind in den USA und Großbritannien bereits seit längerer Zeit etabliert, in Deutschland allerdings bisher nur im institutionellen Bereich bekannt und Privatanlegern normalerweise nicht zugänglich. Wir waren die ersten, die dieses innovative Konzept in einem Versicherungsprodukt angeboten haben. Grundsätzlich wird der Weg weiter zu renditeorientierten Produkten mit sinnvollen Garantien gehen. Uns ist jedoch auch bewusst, dass viele Kunden ein Mindestmaß an Garantien wünschen, ohne dabei auf Flexibilität oder Renditechancen verzichten zu wollen. In diesem Bereich hat sich unsere FREELAX seit ihrem Start vor zehn Jahren zu einem Klassiker entwickelt. Mit diesen beiden Produkten, FREELAX und MAXXELLENCe, decken wir alle Kundenwünsche nach modernen Altvorsorgeprodukten mit unterschiedlichen Garantieniveaus ab.

infinma: Seit dem 22. Mai 2007 gilt in Deutschland auch die EU-Vermittlerrichtlinie. Welche Erfahrungen haben Sie bisher damit gemacht? Wie haben Sie Ihre Vermittler darauf vorbereitet und welche unterstützenden Leistungen bieten Sie Ihren Vermittlern an?

**Valentin:** Unsere Erfahrungen mit der bisherigen Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie sind sehr positiv. Gewiss hat dabei auch eine Rolle gespielt, dass wir – aus unserer britischen Tradition heraus – bei der Auswahl der Vermittler stets darauf geachtet haben, dass sie unseren Qualitätsansprüchen in Sachen Beratung und Transparenz genügen. Wir können daher sagen, dass ein Großteil unserer Qualitätsvermittler auf dem neuesten Stand ist. Bestes Beispiel ist die geforderte Vermögensschadenshaftpflicht (VSH): Jeder unserer Vermittler hatte bereits vor Einführung der Vermittlerrichtlinie eine VSH; lediglich die Deckungshöhe war für manchen eine kleine Hürde, die zu bewältigen war. Die Herausforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie sind auch ein gutes Beispiel für das partnerschaftliche Verhältnis, das wir

mit unseren Vermittlern pflegen. Wir haben viel dafür getan, um unsere Makler mit den notwendigen Informationen zu unterstützen. Dabei beschränkt sich unsere Hilfe nicht auf die üblichen Informationen im Internet und unserer Maklersoftware. Als Mitgesellschafter der Deutschen Maklerakademie (DMA) und Sponsor des Arbeitskreises Vermittlerrichtlinie Dokumentation stehen wir auch ständig im Dialog mit den Vermittlern.

infinma: Branchenweit ist das „Münchener Urteil zur bAV“ momentan eines der am meisten diskutierten Themen. Wie schätzen Sie die Situation ein und wie reagiert Standard Life darauf?

**Valentin:** Das „Münchener Urteil“ wird intensiv diskutiert, weil es einen großen Einfluss auf das Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung haben könnte. Das Gericht erklärte die Zillmerung von Lebensversicherungsverträgen, mit denen eine betriebliche Versorgungszusage im Wege einer Entgeltumwandlung abgesichert wird, für unzulässig. Auch wenn das Urteil noch nicht rechtsgültig ist, steht fest: Die Diskussion um die Frage, ob im Rahmen der bAV durch Entgeltumwandlung nur solche Tarife zulässig sind, die eine Verteilung der Abschlusskosten über die gesamte Vertragslaufzeit vorsehen, wird weitergehen. In diesem Zusammenhang weisen wir noch mal darauf hin, dass die Tarife von Standard Life nicht gezillmert sind. Damit trifft das Urteil des Gerichts unsere M-PLOY-Produkte nicht. Gleichwohl hat das Prinzip der Wertgleichheit auch für M-PLOY-Verträge Bedeutung. Die Wertgleichheit nach zehn Jahren kann der Makler nämlich selbst maßgeblich beeinflussen, indem er auf einen Teil seiner Courtage verzichtet. Bei einer Reduktion der Courtage um ein Viertel wird bei einer Wertentwicklung von ca. sechs Prozent pro Jahr die Summe der eingezahlten Beiträge nach zehn Jahren in etwa erreicht. In unserer Angebotssoftware kann die Höhe der Courtage in Ein-Prozent-Schritten frei gewählt werden. Für uns sind Sicherheit und Vertrauen gerade in der bAV von wesentlicher Bedeutung. Um für die nötige Sicherheit zu sorgen und das Vertrauen zu Standard Life als Partner für die Umsetzung betrieblicher Altersversorgung zu stärken, geben wir für Neuabschlüsse und Neuanmeldungen für unsere M-PLOY-Produkte vom 1. Juni bis zum 31. Dezember 2007 eine Haftungsfreistellungserklärung ab.

infinma: Für das Jahr 2008 ist die Reform des VVG geplant. Welche Auswirkungen sehen Sie und wie bereitet sich Ihr Unternehmen darauf vor? Wie gehen Sie bspw. mit dem geplanten Wegfall des Policenmodells um?

**Valentin:** Der Anspruch der VVG-Reform nach mehr Transparenz für den Versicherungskunden ist aus unserer Sicht grundsätzlich zu begrüßen. Die VVG-Reform wird unseren Mitbewerbern Einiges abverlangen, was wir aufgrund unserer Erfahrungen auf dem britischen Markt seit langem kennen und größtenteils bereits umsetzen. Insofern blicken wir der Reform entspannt entgegen; auch weil die Pläne, garantierte Rückkaufswerte einzuführen, mittlerweile vom Tisch sind. Eine Auswirkung der VVG-Reform wird der Wegfall des heute noch gängigen Policenmodells zum 1. Januar 2008 sein. Das wird für die meisten Gesellschaften mit erhöhtem Aufwand verbunden sein. Wir haben uns dafür entschieden, ab diesem Zeitpunkt nach dem so genannten Antragsmodell zu arbeiten, das sich aus unserer Sicht als sinnvolle Alternative durchsetzen wird. Danach erhält der Versicherungsnehmer ausführliche Verbraucherinformationen immer vor Abschluss des Versicherungsvertrages.

Wir sind bereits seit längerer Zeit mit den Vorbereitungen beschäftigt, unsere Prozesse auf das neue Modell umzustellen. Deshalb werden wir auch pünktlich zum Inkrafttreten der VVG-Reform einen rechtskonformen Weg anbieten und unseren Maklern die Umstellung auf das neue Verfahren möglichst einfach machen.