

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Finanzmarktaufsicht kritisiert Rating-Agenturen	Seite 5
Die Investmentbranche 2007	Seite 6
VVG-Reform – Die große Ernüchterung	Seite 8
Interview mit Dr. Eckhard Hütter, Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG	Seite 9

## Kurzmeldungen:

**Abgeltungssteuer verändert den Markt:** Die ab dem 1.1.2009 geltende **Abgeltungssteuer** wird den Markt für Finanzdienstleistungsprodukte nachhaltig verändern. Dies ist eines der Ergebnisse einer **Umfrage**, die die **maklermanagement.ag**, eine Tochtergesellschaft **des Deutschen Rings**, bei **300 Versicherungsexperten** durchgeführt hat. Mehr als 80% der Befragten rechnen damit, dass die Abgeltungssteuer das Geschäft **mit Lebens- und Rentenversicherungen beflügeln** wird. Zwei Drittel der Experten erwarten eine **steigende Kapitalflucht** ins Ausland. Deutsche Haushalte verfügen über ein **Geldvermögen von mehr als 4.500 Mrd. Euro**; es ist in Aktien, Geldmarktpapieren, Investmentfonds und Rentenwerten investiert, liegt auf Bankkonten oder wurde in Versicherungspolice eingezahlt. Wenn das **Finanzamt ab dem 1. Januar 2009 pauschal** von Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen **25 Prozent Abgeltungssteuer** plus Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer einbehält, dann sei mit einer Umverteilung dieses Vermögens zu rechnen. **„Mit Versicherungslösungen werden Anleger in Zukunft besser dastehen“**, meint **Helmut Kriegel, Vorstand der maklermanagement.ag**.

**Höhere Provisionen:** Als Ausgleich für die **Verlängerung der Stornohaftungszeit** auf 60 Monate und den **Mehraufwand durch das neue VVG** haben einige Versicherer die **Provisionen für ihre Vertreter erhöht**. **Allianz, Zurich und DEVK haben für ihre Agenturen die Provisionen im Bereich Lebensversicherung um 5% angehoben**. Der **Volkswohl Bund** verzichtet bei der „Solo-Berufsunfähigkeit“ ebenso auf die Verlängerung der Provisionshaftungszeit, wie die **Canada Life** bei der Schweren-Krankheiten-Versicherung.

**Volkfürsorge wächst stärker:** Die **Volkfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** ist im Jahr **2007** nach eigenen Angaben stärker gewachsen als der Marktdurchschnitt. Der **laufende Jahresbeitrag des eingelösten Neugeschäfts** stieg um mehr als 8% auf 255 Mio. Euro, während die Branche bei dieser Größe insgesamt stagnierte. Gemessen an der **Stückzahl** erhöhte sich das Neugeschäft um 3% auf ca. 280.000 Policen. Die **selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** legte beim Jahresbeitrag von 3,8 Mio. Euro auf 18,4 Mio. Euro zu. **Fondsgebundene Rentenversicherungen** konnten ein Wachstum von gut 18% auf 82,4 Mio. Euro verzeichnen. Das Neugeschäft verteilt sich zu 60% auf die eigene **Stammorganisation** und zu 40% auf die **Vertriebswege Bank (Commerzbank) und Makler**. Auch der **Versicherungsbestand der Volksfürsorge** ist im letzten Jahr um 5,3% (Versicherungssumme) bzw. um 2% (Brutto-Beitragseinnahmen) angestiegen.

**Weiter Kritik an VVG-InfoV:** Die Kritik an der Informationspflichtenverordnung zum neuen VVG reißt nicht ab. So äußerte **Dr. Bernhard Schareck, Präsident des GDV**, es sei völlig unverständlich, weshalb einzig die Versicherer, nicht aber andere Finanzdienstleister, wie Banken und Investmentgesellschaften, die Kosten in Euro und Cent angeben müssen. **PKV-Verbandsdirektor Volker Leienbach** geht noch weiter: *„Mit dem vorgeschriebenen Ausweis der Abschlusskosten in Euro wird das angestrebte Ziel der Verordnung, für den Verbraucher Transparenz herzustellen, verfehlt. Schlimmer noch – den Verbrauchern und Versicherten wird mit diesem für die PKV völlig ungeeigneten Vergleichsmaßstab eine Scheintransparenz vermittelt, die faktisch zu einer Fehlinformation führt.“* Aber auch der Vertrieb scheint mit der **VVG-InfoV** nicht glücklich zu sein. *„Die Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten in Euro ist nicht geeignet, eine verbesserte Vergleichbarkeit und damit Transparenz auch und gerade bei verschiedenen Produkten zu fördern“*, erklärte **Dr. Hans-Georg Jenssen, Hauptgeschäftsführer des Makler-Verbandes VDVM**.

**VPV zufrieden:** Die **VPV Lebensversicherungs-AG** hat im **Geschäftsjahr 2007** das Neugeschäft um gut 25% gesteigert. Die **laufenden Beiträge** wuchsen um 2,8% auf 19,9 Mio. Euro, die **Einmalbeiträge** um 51,1% auf 25,3 Mio. Euro. Einen großen Anteil an diesem Ergebnis hatte die **„Sorglos-Rente“** gegen Einmalprämie. Auch in Zukunft baut das Unternehmen auf eine **Multi-Vertriebswege-Strategie**. *„Wir setzen auf mehrere Vertriebswege“*, sagte **VPV-Chef Alexander R. Grundmann**. In 2007 wurde mit der **„Vereinigte Post. Die Makler-AG“** eine **eigene Maklergesellschaft in Köln** gegründet. *„Neben der neuen Vertriebseinheit bauen wir auch unsere Ausschließlichkeitsorganisation weiter aus“*, erläuterte **Grundmann**. Bis Ende 2008 soll die Vertriebsmannschaft (inkl. der nebenberuflichen Vermittler) etwa 3.000 Mann stark sein. Im Geschäftsjahr 2007 lag die **Nettoverzinsung** der Kapitalanlagen bei der **VPV** bei 3,9%, die **Abschlusskostenquote** stieg auf 9,5%, während die **Verwaltungskostenquote** auf 3,5% sank.

**Noch Potential bei Rürup:** Eine repräsentative **tns-ernid-Studie** unter **1.012 Berufstätigen** im Auftrag der **Canada Life** kam zu dem Ergebnis, dass die **Bekanntheit und Verbreitung von Rürup-Renten** weiter hinter anderen staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten zurück bleibt. Laut **ernid** nutzen nur 2% der Befragten eine Rürup-Rente für die eigene Vorsorge. 50% der Befragten schätzen ihr eigenes Wissen im Bereich Rürup als schlecht ein. Bzgl. Bekanntheit, persönlicher Nutzung und Detailkenntnis erzielte die **Rürup-Rente die schlechtesten Ergebnisse, Vermögenswirksame Leistungen über das Bausparen hingegen die besten Ergebnisse**. **Canada Life** plant für die zweite Jahreshälfte den Ausbau seiner Produktpalette und will verstärkt auf das Segment der Basisaltersvorsorge setzen. **Marketing-Direktor Bernhard Rapp** sagte: *„Obwohl Rürup-Renten durch die Nachbesserungen des Gesetzgebers deutlich an Attraktivität gewonnen haben, ist das Marktpotential bei weitem nicht ausgeschöpft.“*

**Warnung vor Software-Protokollen:** Zwar besteht in der Branche weitestgehend Einigkeit darüber, dass aufgrund der neuen Herausforderungen von neuem **VVG, EU-Vermittlerrichtlinie und MiFid** eine **Beratungssoftware** für Makler und Vermittler unerlässlich ist. **Allerdings führt die Verwendung einer Beratungssoftware nicht automatisch zur Enthftung**, so wie es einige Anbieter von Software gerne suggerieren. **Thomas Teske, Honorarberater für Finanzdienstleistungen in Düsseldorf**, merkte an: *„Denn mit Softwaregläubigkeit alleine kann man in die Haftungsfalle laufen. Jedes Beratungsprotokoll kann von einem versierten Rechtsanwalt dazu benutzt werden, um eine Falschberatung nachzuweisen.“* Auch **Dr. Martin Zsohar** vom renommierten Analysehaus **Morgen & Morgen** weist auf die Problematik hin: *„Das Haftungsrisiko kann durch den Einsatz einer Software zwar reduziert werden. Haftungssicherheit kann die IT jedoch nicht bringen.“* Insofern sollte eine gewisse Vorsicht gegenüber angeblich haftungssicheren Tools herrschen.

**R+V wächst:** Die **Lebens- und Pensionsversicherer des R+V-Konzerns** konnten im **Geschäftsjahr 2007** ihre **Beitragseinnahmen** um 4,3% auf 4,9 Mrd. Euro steigern. Der Neubeitrag wuchs gegenüber dem Vorjahr um 13% auf ca. 2 Mrd. Euro. Davon entfallen 1,6 Mrd. Euro auf Einmalbeiträge und etwa 370 Mio. Euro auf laufende Beiträge. Auf der Produktseite gab es zwei wesentliche Neueinführungen: die kombinierte Renten- und Pflegeversicherung **GarantieRente-PflegePlus** und die gemeinsam mit der Union Investment entwickelte **VR-Rürup-Rente**. In der betrieblichen Altersversorgung wuchs die **R+V Pensionsfonds AG** um mehr als 40%. Im Bereich der Branchenversorgungswerke erwarb die **R+V** im Jahr 2007 den **Chemie-Pensionsfonds**. Um den Wachstumskurs auch in Zukunft fortführen zu können, will **Konzern-Chef Dr. Friedrich Caspers** vor allem den Vertrieb stärken: *„Unsere seit Jahren erfolgreiche Wachstumsstrategie setzte sich auch in 2007 fort. Wesentlicher Erfolgsfaktor ist dabei unsere sehr gute Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken. Um weiter auf Wachstumskurs bleiben zu können, planen wir in den nächsten Jahren bis zu 500 neue Arbeitsplätze vor allem im Vertrieb zu schaffen.“*

**Lebensversicherungen in Liechtenstein:** Zunehmend treten **Lebensversicherer aus Liechtenstein auch in Deutschland** auf. Eine wichtige Werbebotschaft ist dabei stets die hohe **Flexibilität bei der Kapitalanlage**. **Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala** hat jetzt darauf hingewiesen, dass die Grenze zu einem **Gestaltungsmisbrauch nach § 42 AO** schnell überschritten sein kann und somit aus einer steuerbegünstigten Lebensversicherung ein steuerpflichtiges Investment werden würde. Es genügt bspw., „*dass der Kunde die normalerweise dem Versicherer obliegenden Anlageentscheidungen selbst mit dem Vermögensverwalter bzw. seiner Bank abstimmt. ... Wenn der Kunde die Verfügung über seine Vermögenswerte faktisch niemals aus der Hand gegeben hat, fehlt es bereits an einer Einlage beim Versicherer, die analog einer „Prämienzahlung“ angesehen werden könnte*“, argumentiert **Fiala**. Weiter heißt es: „*In zahlreichen Mantel-Versicherungsverträgen fehlt die Übernahme eines Todesfall-Risikos oder anderer wesentlicher biometrischer Risiken durch den Versicherer.*“ Im Fazit kommt **Fiala** zu der Aussage: „**Die gelebte Praxis einer Vermögensverwaltung durch „Ummantelung des Kundendepots“ erscheint daher bisweilen als direkte Anstiftung zur Steuerhinterziehung**“ und verweist auf die Haftbarkeit von Finanzberatern und Vermittlern. Auch der **GDV** hat inzwischen vor Ummantelungsprodukten gewarnt.

**Teure Informationen:** Aus der **Bundestagsdrucksache 16 / 8025 vom 11. Februar 2008** geht hervor, dass die **deutsche Versicherungswirtschaft** durch die im **Versicherungsaufsichts-Gesetz (VAG)** vorgeschriebenen Informationspflichten **jährlich mit 863 Mio. Euro** belastet wird. Davon entfallen etwa 540 Mio. Euro auf Informationen während der Laufzeit der Versicherungsverträge und ca. 323 Mio. Euro auf Verbraucherinformationen vor und bei Beginn des Versicherungsverhältnisses. Beide Kosten nehmen einen Platz in den „Top-20“ der **kostenträchtigsten Informationspflichten** in Deutschland ein. Die **Folgekosten** aus der Umsetzung des neuen **VVG und der VVG-InfoV** sind in den genannten Kosten allerdings nicht einmal enthalten. Die Bundesregierung schreibt hierzu, dass es sich nach aktuellem Diskussionsstand nicht mehr um Informationspflichten gegenüber einem Dritten im Sinne des Standard-Kosten-Modells handele; daher seien keine Bürokratiekosten entstanden.

#### IMPRESSUM:

infinma-NEWS 2 / 2008

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](mailto: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.

## Finanzmarktaufsicht kritisiert Ratingagenturen

Die **Internationale Organisation der Finanzmarktaufseher (IOSCO)** will Konsequenzen aus der weltweiten Kreditkrise ziehen und für mehr Transparenz an den Märkten sorgen. In der **IOSCO** sind die **Finanzaufsichtsbehörden von mehr als 100 Ländern** zusammengeschlossen; sie gibt Empfehlungen und stellt Regeln auf, an die sich die Teilnehmer an den Finanzmärkten auf freiwilliger Basis halten sollen.

Nach einem Treffen in **Amsterdam** kündigte die Organisation an, die **Verhaltensstandards für Rating-Agenturen** ändern zu wollen. Den Rating-Agenturen wird vorgeworfen, im Rahmen der **US-Hypothekenkrise** Anleger zu spät vor der Gefahr von Kreditausfällen gewarnt zu haben. In diesem Zusammenhang **bemängelt die IOSCO** u. a., dass die **Rating-Agenturen selber an der Entwicklung von komplexen Finanzmarktprodukten beteiligt** sind, deren Qualität sie später bewerten sollen. Inzwischen ist es durchaus üblich, dass neu entwickelte Finanzmarktprodukte den Rating-Agenturen so lange zur Prüfung vorgelegt werden, bis sie ein entsprechend gutes Rating erhalten. Auch die **Finanzminister der EU** hatten bereits einen Interessenskonflikt bemängelt, da Agenturen wie **Moody's oder Standard & Poor's** an der Produktentwicklung selber beteiligt seien. Nach den Plänen der **IOSCO** sollen die Rating-Agenturen dieses als Beratung zu betrachtendes Zusatzgeschäft zukünftig aufgeben. EU-Binnenmarktkommissar **Charlie McCreevy** machte bereits deutlich, dass er eine Ausdehnung der Selbstverpflichtung der Agenturen für nicht ausreichend halte: **„Wenn die Agenturen nicht rasch wirksame Vorschläge vorlegen, werde ich schnell regulatorisch tätig werden.“**

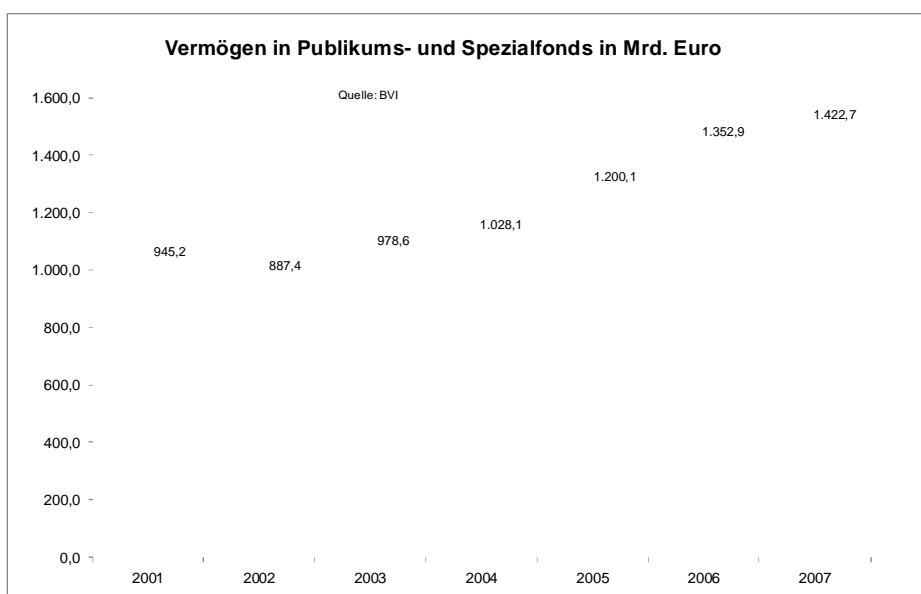
Inzwischen häufen sich auch die kritischen Äußerungen von weiteren Experten. **„Die Banker und die Ratingagenturen haben an finanzielle Alchemie geglaubt. Sie wiegten sich in der Vorstellung, dass sich durch Finanzinnovationen Schrotthypotheken irgendwie in einwandfreie Wertpapiere verwandeln lassen“**, sagte bspw. der Träger des **Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften, Joseph Stiglitz**.

**Ralf Oelßner, Vorsitzender des Deutschen Versicherungs-Schutzverbands und früherer Versicherungschef der Lufthansa**, merkte an: **„Da werden in krimineller Absicht Schrotthypotheken ohne Einkommensnachweis verscherbelt, und dann werden Hammel auf Lamm zurechtgemacht: Man bündelt das Zeug in immer unverständlicheren Verpackungen...Dazu kam das fragwürdige Wirken der Ratingagenturen, die diese schnittigen Produkte mit ihrem Segen versahen.“**

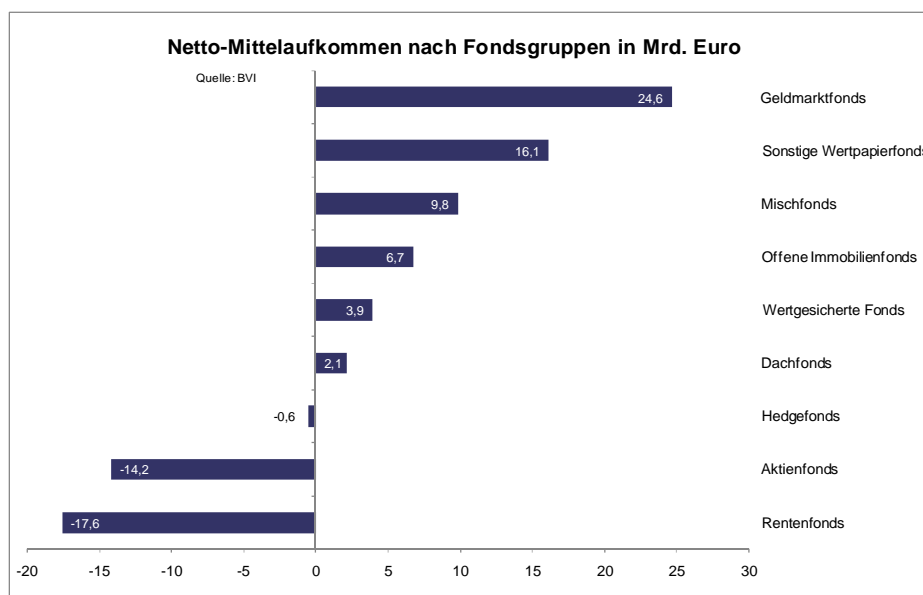
Dass Unternehmen wie **S&P** die Qualität eines neuen Bonds bewerten, für die Bewertung aber gleichzeitig von den Emittenten dieses Bonds bezahlt werden, ist allerdings kein alleiniges Problem des Banken- und / oder Investmentsektors. Derartige Interessenskonflikte sind auch in der Versicherungsbranche denkbar und können die Haftungssituation vor allem von Vertrieben verschärfen.

## Die Investmentbranche 2007

Der **BVI Bundesverband Investment und Asset Management** hat auf seiner **Jahres-Pressekonferenz in Frankfurt** über das **Geschäftsjahr 2007** berichtet. Das **verwaltete Vermögen der Branche** belief sich zum **31.12.2007** auf **knapp 1.700 Mrd. Euro**. Das **Neugeschäft im Rahmen von Investmentfonds lag bei ca. 60 Mrd. Euro**. *„Die Branche bewegt sich weiterhin auf einem dynamischen Wachstumspfad“*, sagte **Dr. Wolfgang Mansfeld, Präsident des BVI**. Die Turbulenzen an den Kapitalmärkten sind jedoch auch an der Investmentbranche nicht gänzlich vorbei gegangen. Das Neugeschäft in Spezial- und Publikumsfonds in Höhe von 59,5 Mrd. Euro lag in etwa auf dem Niveau von 2003. Das verwaltete Vermögen hingegen hatte ein Rekordniveau erreicht.



Bei den Mittelzuflüssen lagen im Jahr 2007 die Geldmarktfonds an der Spitze; sie kamen auf einen Zuwachs von 24,6 Mrd. Euro, den höchsten Wert seit ihrer Zulassung in Deutschland im Jahr 1994. An zweiter Stelle rangierten mit 16,1 Mrd. Euro die **Sonstigen Wertpapierfonds**, zu denen spezielle Rentenfonds oder auch Zertifikate zählen. Auch **Offene Immobilienfonds und wertgesicherte Fonds** entwickelten sich positiv. *„Einmal mehr suchten die Anleger im vergangenen Jahr Erträge ohne größere Risiken“*, erläuterte Mansfeld.



Bei einer **Renditebetrachtung** lagen einmal mehr Aktienfonds vorne, allerdings gab es **erhebliche Unterschiede je nach Anlageregion**. Osteuropäische Aktienfonds kamen in 2007 auf eine Jahresrendite von 18,7%, deutsche Aktienfonds immerhin auf 16,0%. Aktienfonds Euro-Länder (4,7%) und Aktienfonds International (3,5%) hingegen erreichten teilweise nicht einmal die Rendite Offener Immobilienfonds (5,7%). Euro-Rentenfonds und Internationale Rentenfonds blieben unter der 1%-Rendite-Marke.

Beim **verwalteten Vermögen** entfällt mehr als die Hälfte auf Aktienfonds (31,5%) und Rentenfonds (20,9%). Wertsicherungsfonds spielen mit einem Anteil von 3% z. Zt. noch eine untergeordnete Rolle.

Beim **Riester-Geschäft** hat die Investmentbranche gegenüber der Versicherungsbranche deutlich aufgeholt. Von den insgesamt 10,8 Mio. Verträgen Ende 2007 entfielen immerhin schon fast 18% auf Investmentfondsverträge. Im Jahr 2005 waren es gut 10% und im Jahr 2003 ca. 6%.

Im Hinblick auf die ab dem **1.1.2009 geltende Abgeltungssteuer** bezeichnete **Mansfeld** das **Jahr 2008 als „Jahr der Vermögensstrukturierung“**. In den verbleibenden gut zehn Monaten bis zur Einführung der Abgeltungssteuer gelte es, eine sinnvolle Vermögensaufteilung zu schaffen, mit der Anleger langfristig gut aufgestellt sind.

## VVG-Reform – Die große Ernüchterung

**Zwei Monate nach Einführung des neuen VVG** sind die erhofften positiven Effekte weitestgehend ausgeblieben; stattdessen werden Makler, Vermittler und Kunden mit einer Flut von Informationen überhäuft, die niemand wirklich braucht und die vor allem in der Praxis niemandem wirklich weiter helfen. Nachfolgend greifen wir nur einige der Themen auf.

**Antragsverfahren:** Die meisten Versicherer unterstützen sowohl das **Antragsmodell** als auch das **Invitativmodell**. Das **Verzichtsmodell** wird offiziell nur von wenigen Anbietern unterstützt. Sonstige Modelle, wie bspw. bei der **BBV** – siehe auch **infinma news 1 / 2008** - sind z. Zt. noch die Ausnahme. Allerdings lassen sich noch keine abschließenden Aussagen treffen, da viele Versicherer nach wie vor an der praktischen Umsetzung arbeiten. Wir erwarten allerdings, dass die Maklerversicherer auf Dauer sowohl Antrags- als auch Invitativmodell unterstützen werden.

**Informationen:** Die Informationen, die dem Kunden vor Vertragsabschluss zur Verfügung gestellt werden müssen, werden i. d. R. zu riesigen Paketen gebündelt, die bspw. Verbraucherinformationen oder VVG-Vertragsunterlagen heißen. Nicht selten wird den Kunden hier pro Angebot ein Wust von 100 Seiten und mehr zugemutet. Dies hat keineswegs zu mehr Transparenz geführt; es ist vielmehr zu befürchten, dass die Masse der Informationen die Verbraucher dazu bewegt, sich mit den Inhalten noch weniger zu beschäftigen als bisher.

**Beteiligung an den Bewertungsreserven:** Die gesetzlich vorgeschriebene Beteiligung der Versicherten an den Bewertungsreserven hatte bspw. zur Konsequenz, dass Musterrechnungen in der Lebensversicherung noch weniger transparent und vergleichbar geworden sind, da der Anteil der endfälligen und unverbindlichen Gewinnbeteiligung größer geworden ist. Im Übrigen haben die Unternehmen in der Vergangenheit auch ohne gesetzliche Vorgabe ihre Kunden an den Bewertungsreserven beteiligt.

**Versicherungsbedingungen:** Die vom Gesetzgeber initiierten Änderungen in den Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen haben lediglich teilweise zu der gewünschten Verbesserung der Situation der Verbraucher beigetragen. Einige Anbieter haben offensichtlich die VVG-Reform zum Anlass genommen, ungeliebte Passagen in den Versicherungsbedingungen quasi unter dem Deckmantel einer gesetzlich vorgegebenen Änderung entsprechend anzupassen.

**Antragsfragen:** Die Änderungen im Zusammenhang mit der Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht haben an einigen Stellen zu geradezu kuriosen Ergebnissen geführt. So findet man tatsächlich die Gesundheitsfrage: „Leiden oder litten Sie an Kopfschmerzen?“

Sollte es Ziel von **Bundesjustiz-Ministerin Brigitte Zypries** gewesen sein, Kosten zu produzieren, den Verwaltungsaufwand für alle Marktteilnehmer zu erhöhen und gleichzeitig die Vergleichbarkeit von Produkten noch weiter einzuschränken, dann ist die **VVG-Reform** rundum als gelungen zu bezeichnen.





## Interview mit Dr. Eckhard Hütter, Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG für Privatkunden, Produktentwicklung und Controlling

Infinma: Können Sie schon etwas zum Geschäftsergebnis des Jahres 2007 sagen? Wo lagen die vertrieblichen Schwerpunkte? Wie haben sich bei Ihnen die Riester- und Rürup-Renten entwickelt?

**Dr. Hütter:** Der Veröffentlichung unserer Geschäftsergebnisse am 13. März kann ich leider nicht vorgreifen. Aber so viel kann ich verraten: Über alle unsere Vertriebskanäle konnten wir im vergangenen Jahr gute Verkaufserfolge erzielen. Insbesondere die staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukte finden großes Interesse bei unseren Kunden. Die Allianz RiesterRente war im zurückliegenden Geschäftsjahr mit über 290.000 Neuverträgen unser „Bestseller“, der Bestand ist mittlerweile auf rund 1,3 Millionen Verträge angewachsen. Auch die Allianz BasisRente hat 2007 einen starken Auftrieb erfahren: Mit 47.000 Verträgen konnten wir unser Vorjahresergebnis nahezu verdreifachen. Insgesamt sind die Beiträge von Allianz Leben 2007 um 3,9 % gewachsen. Damit hat Allianz Leben seinen Marktanteil weiter gesteigert.

Infinma: Die Allianz war in der Vergangenheit vor allem stark als Anbieter konventioneller Lebensversicherungsprodukte. Im letzten Jahr haben Sie einige innovative Lösungen auf Fondsbasis eingeführt. Wie waren Ihre Erfahrungen hiermit, bspw. mit der Rente IndexSelect? Welche Bedeutung haben fondsgebundene Produkte heute für Ihr Unternehmen?

**Dr. Hütter:** Wir favorisieren kein bestimmtes Produkt, sondern wollen mit unserem umfassenden Portfolio möglichst allen Kundenwünschen gerecht werden. So reagieren wir natürlich auch darauf, wenn - wie seit einigen Jahren - immer mehr Kunden Angebote nachfragen, welche die Chance auf eine höhere Rendite bieten. In unserem Neugeschäft 2007 war fast jede dritte Riester-Rente und etwa jede zweite Basis-Rente eine Fondspolice. Nach unserer Erfahrung ist bei den meisten Kunden trotz der gewachsenen Renditeerwartungen aber auch ein hohes Sicherheitsbedürfnis vorhanden. Wir entwickeln deshalb verstärkt fondsgebundene und indexorientierte Versicherungen, die einen Rettungsanker gegen Kapitalverluste haben. Mit der Allianz Rente Index-Select bieten wir seit Juli 2007 ein Produkt an, das attraktive Renditechancen mit umfassenden Garantien verbindet. Der Kunde kann dabei jedes Jahr aufs Neue entscheiden, ob er die In-

dexpartizipation oder aber die sichere Verzinsung wählen möchte. Diese am deutschen Markt einzigartige Kombination von Renditeoptionen, Sicherheit und Flexibilität in einem Produkt kommt bei unseren Kunden sehr gut an.

Infinma: Nicht zuletzt mit Blick auf die in den letzten Jahren kontinuierlich gefallene Gewinnbeteiligung wurde bereits vielfach das Ende der konventionellen Kapital- und Rentenversicherungen postuliert. Für das Jahr 2008 haben nun viele Gesellschaften ihre Überschussbeteiligung wieder erhöht. Wie schätzen Sie die Zukunft der konventionellen Tarife ein?

**Dr. Hütter:** Klassische Lebens- und Rentenversicherungen werden auch künftig von zentraler Bedeutung sein, da sie als Altersvorsorge für sicherheitsorientierte Kunden konkurrenzlos sind. Im Rahmen der VVG-Reform profitieren sie auch von der neuen Form der Beteiligung an den Bewertungsreserven. Die Finanzstärke eines Versicherers wird damit sicher ein noch wichtigeres Entscheidungskriterium für die Kunden werden. Durch unser erweitertes Überschussbeteiligungssystem können wir 2008 mit einer gesamten Verzinsung von durchschnittlich 5,6 Prozent eine sehr attraktive Altersvorsorge bieten.

Infinma: Lange Zeit war die Allianz vor allem stark auf die eigene Ausschließlichkeitsorganisation und den Bankenvertrieb fokussiert. Inzwischen ist Ihre Gesellschaft auch für viele Makler ein wichtiger Partner. Wie sieht aktuell der Vertriebswegemix aus? Welche Schwerpunkte setzen Sie in 2008? Welche Rolle soll zukünftig die DLVAG spielen, die bereits angekündigt hat, das Makler-Geschäft forcieren zu wollen?

**Dr. Hütter:** Es ist der Kunde, der entscheidet, wo und auf welche Weise er zu den Vorsorgeprodukten der Allianz beraten werden möchte. Alle Vertriebswege sind deshalb für uns wichtig. Unsere Kunden können uns über die Vertreter der Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG erreichen, die rund die Hälfte der gesamten Vertriebsleistung erbringen. Neben den mit uns verbundenen Banken sind die Makler zu unverzichtbaren Partnern gewonnen. Sie steuern mittlerweile etwa ein Viertel zum Vertriebs Erfolg bei. Die exzellente Zusammenarbeit mit den freien Vermittlern hat unsere Marktposition 2007 weiter gestärkt. An diesen Erfolg wollen wir auch in diesem Jahr anknüpfen und noch mehr Makler durch herausragende Produktqualität und gutem Service für eine Zusammenarbeit mit uns gewinnen. Die DLVAG bietet mit ihrer schlanken Struktur allen unseren Vertriebspartnern, also auch den Maklern, weiterhin die Vorteile eines preisgünstigen, schnellen und kompetenten Risikoversicherers.

Infinma: Wie beurteilen Sie die Marktchancen der deutschen Lebensversicherer in 2008? Wie ist die Allianz hier positioniert? Können wir Produktneuheiten von Ihnen erwarten?

**Dr. Hütter:** 2008 wollen wir wiederum stärker wachsen als der Markt und unseren Marktauftritt vor allem in den Bereichen Risikoabsicherung und Altersvorsorge weiter ausbauen. Bei den geförderten Produkten haben wir schon 2007 sehr gute Verkaufserfolge erzielt. Allein bei der Basis-Rente ist unser Marktanteil am Neugeschäft der zum GDV gehörenden Versicherer innerhalb von zwei Jahren von fünf auf 13 Prozent angewachsen und wird bei gleicher Dynamik sicher weiter zulegen – die Basis-Rente hat noch erhebliches Verkaufspotential. Neue hochinteressante Produkte wird es zur Jahresmitte sowohl auf dem Gebiet der Risikoabsicherung, als auch bei kapitalmarktnahen Produkten geben.

Infinma: Das beherrschende Thema für die deutschen Lebensversicherer war im letzten Jahr die VVG-Reform. Welche Erfahrungen haben Sie hier gemacht? Können Sie bspw. den Aufwand quantifizieren, den Ihr Unternehmen zur Umsetzung der gesetzlichen Vorschriften erbringen musste?

**Dr. Hütter:** Die Umsetzung der VVG-Reform war für uns ein Kraftakt, insbesondere wegen der äußerst knappen Umsetzungszeit. Dank des vorbildlichen Einsatzes unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Fachstäben, der Betriebsorganisation und der IT ist sie termingerecht und in hoher Qualität gelungen. Insgesamt haben wir fast 30.000 Personentage in dieses Projekt investiert. Daneben mussten die Neuerungen, die sich aus der VVG-Reform ergeben, natürlich auch im Vertrieb und im Innendienst geschult werden. Im Übrigen kann das Thema VVG-Reform noch nicht ad acta gelegt werden: Bis Mitte diesen Jahres muss die Informationspflichtenverordnung mit ihren umfangreichen Anforderungen umgesetzt werden.

Infinma: Wie beurteilen Sie den zukünftig vorgeschriebenen Kostenausweis in Euro und Cent? Wird die Lebensversicherung für den Kunden zukünftig wirklich transparenter und lassen sich bspw. Kosten vergleichen?

**Dr. Hütter:** Wir werden die im Rahmen des neuen Versicherungsvertragsgesetzes getroffenen Vorgaben der Politik zur Kostentransparenz selbstverständlich umsetzen. Ich bin jedoch überzeugt, dass dem Kunden eine isolierte Darstellung absoluter Kosten wenig nützt. Wichtig ist für ihn doch vielmehr, dass er weiß, welche Leistungen er für seinen Beitrag erhält, und dass er sein Produkt vor der Kaufentscheidung mit anderen Finanzprodukten vergleichen kann. Wir werden den ab 1. Juli 2008 erforderlichen Kostenausweis deshalb so gestalten, dass auch ein Vergleich mit anderen Angeboten möglich ist.

Infinma: Sie haben bereits angekündigt, zusätzlich die sog. Reduction in Yield in ihren Angeboten zu nennen. Was verbirgt sich hinter dieser Kennzahl? Wie sind Sie zu dieser Entscheidung gekommen?

**Dr. Hütter:** Es ist richtig, dass wir ergänzend zum Kostenausweis in Euro und Cent die „Reduction in Yield“ (RiY) als eine Kennzahl in unsere Informationsunterlagen für den Kunden aufnehmen werden. Dieser Wert, in dem alle laufenden Kosten – Stückkosten, beitragsabhängige und volumenabhängige Kosten – zusammengefasst werden, zeigt wie die Rendite durch eben jene laufenden Kosten gemindert wird. Die RIY entspricht der im Fondsbereich gebräuchlichen „Total Expense Ratio“ (TER). Uns ist wichtig, dass unsere Kunden mit Hilfe dieser Kennzahl künftig die Kosten der Allianz Vorsorgeprodukte mit den Gebühren anderer Finanzprodukte vergleichen können.

Infinma: Bei all den vielen Veränderungen sind die Vermittler mehr denn je auf die Unterstützung ihrer Versicherer angewiesen. Welchen Support leisten Sie hier für Ihre Vertriebspartner?

**Dr. Hütter:** Ohne Frage – die Versicherungs- und Vorsorgeberatung ist komplexer und anspruchsvoller geworden. Nur der hoch qualifizierte Vermittler wird den gewachsenen Ansprüchen der Kunden gerecht werden können. Wir wollen ihm nicht nur beste Produktqualität, sondern auch ein Höchstmaß an professioneller Unterstützung im Beratungsprozess bieten. Entsprechend vielfältig sind deshalb die Möglichkeiten, die wir unseren Vertriebspartnern zur Kontaktaufnahme anbieten: online über das Allianz Maklerportal, telefonisch durch die Servicecenter und natürlich persönlich über unsere vor Ort in ganz Deutschland tätigen Maklerbetreuer. Für komplexere Beratungsfragen sowie bei Firmenlösungen zur Entgeltumwandlung stehen weitere Fachexperten mit ihrem Wissen zur Verfügung. Innovative und einfach zu bedienende Softwarelösungen ergänzen unsere Unterstützungsangebote. Auch in der Aus- und Weiterbildung haben wir Standards gesetzt: Unsere Programme stehen den freien Vermittlern im Rahmen der Allianz Maklerakademie zur Verfügung; zudem haben wir uns als Gründungsmitglied an der Deutschen Maklerakademie beteiligt.

Infinma: Herr Dr. Hütter, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen auch für das Jahr 2008 und die anstehenden Herausforderungen viel Erfolg.