

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
ALfonds^{Riester}	Seite 5
Abgeltungsteuer	Seite 6
TÜV-Süd prüft Beratungs-Qualität	Seite 7
Neugeschäft in der FLV 2007	Seite 8
Interview mit Heiner Keil, Präsident des Liechtensteinischen Versicherungsverbandes	Seite 9

Kurzmeldungen:

Makler-Absatzbarometer I/2008: Das **Köln**er **Marktforschungsinstitut psychonomics AG** hat kürzlich sein **Makler-Absatzbarometer I/2008** veröffentlicht. Ein Schwerpunktthema der Befragung von insgesamt **262 unabhängigen Vermittlern** war die ab dem **1.1.2009 geltende Abgeltungssteuer**. Danach werden 88% der Makler im Zusammenhang mit der Abgeltungssteuer ihren Kunden eine **fondsgebundene Rentenversicherung** anbieten. Dahinter rangieren die **fondsgebundene Lebensversicherung (59%), Misch- bzw. Dachfonds (57%), die konventionelle Rentenversicherung (53%) und Aktienfonds (51%)**. Immerhin noch jeder sechste Makler will seinen Kunden die schon mehrfach totgesagte **konventionelle Lebensversicherung** anbieten. Die Einstellung der Makler zum neuen **VVG** hat sich ein wenig verbessert: 38% der unabhängigen Vermittler sehen in der **VVG-Reform eher eine Chance**; im letzten Absatzbarometer waren es nur 29%.

Interesse an VL rückläufig: Im Jahre **2007** nutzten nur noch 42% der Deutschen die Anlage in **vermögenswirksamen Leistungen (VL)**; im Vorjahr lag der Anteil noch bei 44%. Die beiden am häufigsten genannten **Gründe für die Nicht-Anlage** waren „**Das Unternehmen übernimmt keinen Arbeitgeberanteil**“ und „**Ich habe kein Geld zum Sparen übrig**“. Häufigste **Anlageform** bei den **VL** ist mit 51% der **Bausparvertrag**. Ein weiteres Viertel der Anleger verfügt über einen **Sparvertrag**. Der Anteil an **Riester-Verträgen** hat sich nahezu verdoppelt und liegt jetzt bei 7%. Es wird erwartet, dass dieser Trend auch in **2008** anhält. Die Zahl der **VL-Verträge** steigt mit höherem Haushaltseinkommen. Die höchste **Verbreitung der VL** findet man im **öffentlichen Dienst**; 67% der nicht leitenden Beamten und 51% der leitenden Beamten haben einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen. Am Ende der Skala liegen Arbeiter und Lehrlinge mit 26% bzw. 21%.

Kostenausweis ungeeignet: In der **Juni Ausgabe der Zeitschrift AssCompact** hat sich **Matthias Beenken, Chefredakteur des Versicherungsjournals und Lehrbeauftragter am Institut für Versicherungswesen der Fachhochschule Köln**, zu dem **ab 1. Juli 2008 obligatorischen Kostenausweis** in der Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung geäußert. Seine Aussagen sind z. T. recht ernüchternd: *„Der größte Nachteil der Kostenoffenlegung ist, dass sie suggeriert, ein Kriterium zum Vergleich von Angeboten zu sein. Das ist allerdings nicht der Fall. Für den Kunden ist die Leistung entscheidend. Ob der Versicherer dazu hohe oder niedrige Kosten benötigte, spielt keine wirkliche Rolle.“* Weiter heißt es: *„Und welche Entscheidungshilfe der Kostenausweis in der Risikolebens-, Berufsunfähigkeits- oder Krankenversicherung bieten soll, bleibt das wohlgehütete Geheimnis des Verordnungsgebers“.*

AL verbessert BU: Die **Alte Leipziger a. G.** nimmt zum **1.7.2008** einige Änderungen an ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung** vor. In der **Selbständigen BU** steigt der **Sofort-Überschussanteil** je nach Berufsgruppe auf bis zu 38%, in der **BUZ** auf bis zu 48%. Diese Erhöhungen gelten ab dem **Jahre 2009** auch für den Bestand. **Kaufmännische Angestellte** im Innendienst werden zukünftig in Berufsgruppe BG1 versichert. **Kaufmännische Angestellte** mit mehr als 20% Außendienstanteil und überwiegend körperlich oder stehender Tätigkeit werden nach Berufsgruppe BG2 tarifiert. **Studenten** können zukünftig bis zum Endalter 67 mit einer maximalen BU-Rente von 24.000 Euro pro Jahr in BG1 versichert werden. In den Fachrichtungen Lehramt, Musik, Kunst und Sport erfolgt eine Tarifierung nach BG 2 bei einer maximalen BU-Rente von 12.000 Euro im Jahr und einem Endalter von max. 60 Jahren.

Deutschland sucht den „Super-Rater“: Der Wettbewerbsdruck unter den in Deutschland tätigen Ratern bzw. Rating-Agenturen nimmt an Schärfe zu. So wurden bspw. an einem Montag im Juni in einer bestimmten **Produktkategorie im Internet 584 Rating-Einträge** gelistet. Davon entfielen **240 Produkte auf nur drei Gesellschaften, die tatsächlich zehn verschiedene Produkte anbieten**. Offensichtlich dient die Inflationierung der gerateten Produkte vor allem dazu, die eigene Recherche-Tätigkeit wichtiger und bedeutender erscheinen zu lassen. Wie dies in der Praxis geschieht? Ganz einfach, aus einem Tarif bspw. mit der Bezeichnung RA macht die Ratingagentur zwei Tarife mit den Bezeichnungen RA-M und RA-F; die versicherte Person kann schließlich Mann oder Frau sein. Wenn im nächsten Schritt der zwischen 10% und 400% der Beitragssumme in 10%-Schritten frei wählbare Todesfallschutz berücksichtigt wird, können im Rating schon 80 verschiedene Produkte aufgelistet werden. Wenn dann alle 80 aufgeführten Produktvarianten das gleiche Rating-Ergebnis erhalten, stellt sich die Frage nach der grundsätzlichen Relevanz dieser Aufgliederung. **Verwirrend ist die Art der Darstellung allemal, vor allem dann, wenn hinter den 584 Produkten lediglich 45 untersuchte Anbieter stehen, die keinesfalls den kompletten Markt abdecken.**

BaFin fordert Rating-Kontrolle: Jochen Sanio, Präsident der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat sich kürzlich erneut für eine **stärkere Kontrolle von Rating-Agenturen** stark gemacht. Die **Rating-Agenturen müssten die neuen IOSCO-Regeln** noch in diesem Jahr übernehmen und sich dann auch entsprechend verhalten. Sollten sie sich dem neuen Kodex verweigern, müssten sie in aller Öffentlichkeit „gebrandmarkt“ werden. **Eine unabhängige Instanz solle die Rating-Agenturen überwachen**, und wenn dies der **IOSCO** nicht gelingen sollte, müsse die **EU** tätig werden. Gerade mit Blick auf den **deutschen Versicherungsmarkt** wäre es sicher auch erforderlich, zunächst einmal zu klären, **wer sich denn überhaupt Rating-Agentur nennen darf und will**. Vor allem Produktvergleiche werden von den unterschiedlichsten Einrichtungen erstellt: angefangen von **Analysehäusern, Research-Gesellschaften, Verbraucherschützern und Journalisten bis hin zu Hochschulen, aber auch von Maklern, Makler-Pools und Finanzvertrieben**. Nicht bei jedem veröffentlichten Produktvergleich handelt es sich jedoch um ein Rating im klassischen Sinne. Insofern würde es sicher auch helfen, wenn nur noch derjenige seine Recherche-Ergebnisse in der Öffentlichkeit als Rating bezeichnen darf, der sich dem neuen Kodex unterwirft und dessen Verfahren nachvollziehbar sind und wissenschaftlichen Mindestanforderungen genügen.

Skandia Euro Stars: Die **Skandia** hat in **Österreich** ein neues **Investmentkonzept** auf den Markt gebracht. Gegen Einmalbeiträge ab 3.500 Euro kann die **wertgesicherte fondsgebundene Lebensversicherung „Skandia Euro Stars“** mit einer Laufzeit von 10 Jahren abgeschlossen werden. Dabei investiert der Kunde im Rahmen einer **Multi-Manager-Struktur** in den **„Skandia European Best Ideas Fund“**, der von **zehn Fondsmanagern für europäische Aktien** gemeinsam gemanagt wird. Es können bis zu 25% in einem Einzelfonds, aber auch bis zu 25% in Cash investiert werden. Der Kunde kann jederzeit auf 25% des investierten Beitrages zugreifen. **Die erwirtschafteten Erträge** werden regelmäßig in Garantiefonds umgeschichtet und somit **wertgesichert, indem** ab einer Performance von 8% die Erträge jährlich ab dem Ende des zweiten Versicherungsjahres umgeschichtet werden. Als Zielgruppe sieht **Hermann Schrögenauer, Vorstand der Skandia in Österreich**, den besonders renditeorientierten Kunden: **„Unsere Anleger bekommen aktives Management der besten Köpfe und, vielleicht mehr als bei jedem anderen Aktienfonds, das Streben nach Outperformance.“**

Delta Lloyd verlängert Schüler-BU-Aktion: Die **Delta Lloyd Lebensversicherung AG** verlängert ihre bereits im letzten Jahr begonnene **Schüler-BU-Aktion bis zum 31.12.2008**. Für Schüler ab 15 Jahre kann eine **Schüler-Berufsunfähigkeitsversicherung** abgeschlossen werden, sofern das Kind eine Schule besucht. Es kann eine Jahresrente von bis zu 12.000 Euro versichert werden. Nach Beendigung der Schul-, Ausbildungs- oder Studienzeit kann der Versicherungsschutz durch einen Anschlussvertrag **ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängert** werden. Wie auch bei der **BUZ-Plus** verzichtet die **Delta Lloyd** innerhalb der Schüler-BU auf die Möglichkeit der abstrakten Verweisung.

Skandia Rentenformel-S: Die **Skandia Lebensversicherung AG** bietet in **Deutschland** eine **neue Verrentungsform** an. Während der Auszahlungsphase einer Rentenversicherung wird das angesparte Vermögen des Versicherten **in Staatsanleihen erster Bonität und einem Garantiefondssystem** verteilt. Für jeden Kunden wird ein **eigenes Sondervermögen** gebildet. Die neue Verrentungsform **„Rentenformel-S“** kann bis zu drei Monate vor Rentenbeginn gewählt werden. Je nach Anlagementalität kann der Kunden zwischen drei Aufteilungsverhältnissen seines Vermögens wählen. Durch die beschriebene Vorgehensweise soll sichergestellt werden, dass eine einmal erreichte Rentenhöhe auch bei ungünstiger Marktentwicklung erhalten bleibt, so dass die Rente nur steigen, aber nicht fallen kann. Nach Angaben der **Skandia** wird die Rente steuerlich so behandelt wie eine konventionelle Rente, die aus dem Deckungsstock bezahlt wird. Der Rentenempfänger hätte also nur den Ertragsanteil zu versteuern. **„Die Rentenformel-S ist die konsequente Übertragung des Investmentgedankens aus der Ansparphase in die Auszahlungsphase“**, erläuterte **Johannes Friedrich, Vorstandschef der Skandia**.

Volkswohl Bund Pflegevorsorge: Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** bietet unter der Bezeichnung **Pflegevorsorge** eine **Produktfamilie im Bereich der privaten Pflegeversicherung** an. Die Leistung ist unabhängig von der gesetzlichen Rentenversicherung und hängt ab von der **Anzahl der Pflegepunkte**, die vom einem Facharzt attestiert werden, wenn bestimmte Aktivitäten des täglichen Lebens nicht mehr ohne fremde Hilfe verrichtet werden können. In der **Variante Basis** werden 100% der versicherten Rente beim Erreichen von 6 Pflegepunkten fällig, in der **Variante Exklusiv** bereits beim Erreichen von 4 Pflegepunkten 50% der versicherten Leistung. Der **Versicherungsschutz** gilt lebenslang; ebenso wird eine evtl. fällige Pflegerente lebenslang gezahlt. Die **Überschüsse** können wahlweise für eine Bonusrente verwendet, verzinslich angesammelt oder in Fonds angelegt werden. Schließt der Kunde die Versicherung gegen **Einmalprämie** ab und wählt die Überschussverwendungsart Fondsanlage, dann ergibt sich bei entsprechender Wertentwicklung der Fonds der Effekt einer Beitragsrückerstattung.

Kein Versicherungsschutz bei arglistiger Täuschung: **Fehlende Angaben über Vorerkrankungen beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung können den Versicherungsschutz kosten.** Ein Versicherter hatte im Antragsformular **psychische Beschwerden und Schwerhörigkeit verschwiegen** und lediglich auf eine Grippe und eine Mandelentzündung verwiesen. Als der Versicherer für die eingetretene Berufsunfähigkeit leisten sollte, fand er die verschwiegenen Vorerkrankungen heraus, berief sich auf **arglistige Täuschung** und verweigerte die Zahlung der Rente. Das **Landgericht Coburg (Az.: 22 O 558 / 06)** gab dem Versicherer u. a. deswegen recht, weil nicht einmal ein Jahr vor Antragstellung wegen der verschwiegenen Vorerkrankungen vom Versorgungsamt eine 30-prozentige Behinderung festgestellt worden war.

Zurich Gruppe legt Vertriebe zusammen: Zum **1. Januar 2009** wird die **Zurich Gruppe Deutschland** die beiden **Ausschließlichkeitsorganisationen** von **Zurich** und **Deutscher Herold** zusammenlegen. Nach Auskunft des zuständigen **Vorstandes, Dr. Bernd Dedert**, wird es zukünftig **vier Vertriebsbereiche** – Nord-Ost, Nord-West, Süd-West und Süd-Ost – und **deutschlandweit 21 Regionaldirektionen und drei Repräsentanzen mit vertriebsunterstützenden Funktionen** geben. Alle vier Vertriebsbereiche sollen von langjährigen Mitarbeitern von **Zurich bzw. Deutscher Herold** geleitet werden. Das Gesamtprojekt läuft unter dem Namen **„Agentur der Zukunft“**.

Liberty will Deutschlandgeschäft ausbauen: Der **amerikanische Versicherer Liberty Mutual** plant, sein seit 2002 über die **irische Niederlassung Liberty Europe** betriebenes **Deutschlandgeschäft zu forcieren**. Damit soll der wachsenden Bedeutung des Auslandsgeschäftes Rechnung getragen werden. Etwa ein Viertel der Prämieinnahmen in Höhe von 26 Mrd. US-Dollar wird außerhalb der **USA** verdient. Bisher bietet die **Liberty Europe in Deutschland** im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs fondsgebundene Rentenversicherungen über freie Vermittler an. Die **Liberty Europe** wurde 2002 als **irische Niederlassung der spanischen Gesellschaft Liberty Seguros** gegründet. **„Mit dem Geschäftsmodell, über unsere irische Niederlassung im freien Dienstleistungsverkehr europaweit zu operieren, tragen wir der Globalisierung im Finanzdienstleistungssektor Rechnung“**, erklärte **José Maria Dot, Vorstand von Liberty Seguros und Liberty Europe**. Nach eigenen Angaben hat die **Liberty Europe** bisher in **Deutschland** mit rund 200 Vermittlern ein Geschäftsvolumen von 50.000 Verträgen und einer Beitragssumme von 1,8 Mrd. Euro erzielt.

Formaxx nennt Zahlen: Der im **Oktober 2007 gegründete Finanzdienstleister Formaxx** hat kürzlich erste Ergebnisse veröffentlicht. Danach wurden bisher **500 Makler** gewonnen, die insgesamt **20.000 Kunden** betreuen. Es wurden bereits **60 Regionalbüros** eröffnet. Bis zum Ende des Jahres soll die **Zahl der Mitarbeiter auf 1.000** ansteigen. Im Jahresschnitt will **Formaxx 400 Vermittler** rekrutieren. Das **Eigenkapital von Formaxx** beläuft sich auf 22,4 Mio. Euro; ein Börsengang sei frühestens in sechs Jahren geplant.

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 6 / 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

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.

ALfonds^{Riester}

Unter der Bezeichnung **ALfonds^{Riester}** hat die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** eine neue **fondsgebundene Riester-Rente** auf den Markt gebracht.

Technisch handelt es sich bei dem Produkt um ein **dynamisches Hybridmodell**, das auf dem **Wertsicherungsfonds AL DWS Global Aktiv⁺** basiert. Der Fonds wurde von der **DWS exklusiv** für die **Alte Leipziger** aufgelegt. Er kann zu jedem Monatsanfang bis zu 100% in Aktien investieren; zum Monatsende garantiert er 80% des Vormonats-Endstandes. Die Garantie wird über eine **CPPI Management-Ansatz** erzeugt und über die **DWS Investment S.A.** abgesichert. Reicht die Garantie des Wertsicherungsfonds nicht aus, um den gesetzlich geforderten Beitragserhalt sicherzustellen, wird ein Teil des angesparten Kapitals in den konventionellen **Deckungsstock** umgeschichtet. Ist mehr Guthaben vorhanden, als für die Beitragsgarantie benötigt wird, erfolgt die Anlage in bis zu fünf **frei wählbaren Fonds**, darunter auch drei Strategiedepots. Insgesamt kann das Portfolio aus bis zu zehn Fonds bestehen.

Bis zwei Jahre vor dem ursprünglichen Rentenbeginn kann ein **kostenloses Ablaufmanagement** gewählt werden, sofern das Guthaben in den zum Ablaufmanagement zugelassenen Fonds mindestens 10.000 Euro beträgt. Während des Ablaufmanagements erfolgt eine **schrittweise Umschichtung** der Fondsanteile der Aktienfonds bzw. Strategiedepots mit einem Aktienanteil von mehr als 50% in sog. Sicherungsfonds (z. B. Rentenfonds oder geldmarktnahe Fonds). Der Kunde kann zu Beginn des Ablaufmanagements einen Zielwert zwischen den Fonds, die dem Ablaufmanagement unterliegen, und den freien Fonds, vorgeben.

Zu Rentenbeginn hat der Kunde die Wahl zwischen einer **dynamischen Hybridrente** und einer **klassischen Rente**. Bei der klassischen Variante wird das vorhandene Guthaben in den konventionellen Deckungsstock umgeschichtet. Bei der Hybridrente erfolgt eine Aufteilung des Guthabens; ein Teil wird in das konventionelle Deckungskapital umgeschichtet, und ein Teil verbleibt im Wertsicherungsfonds. Auf diese Weise kann der Kunde auch im Rentenbezug weiterhin in Aktien bzw. Fonds investiert bleiben.

Zu Rentenbeginn wird mit den dann für den **Neuzugang gültigen Rechnungsgrundlagen** eine Rente berechnet. Im Versicherungsschein wird jedoch eine **Garantierente in Euro und Cent** genannt, die mindestens zur Auszahlung kommt. Sie berechnet sich aus der **aktuellen unternehmenseigenen Sterbetafel und einem Rechnungszins in Höhe von 2,25% sowie dem zu Rentenbeginn vorhandenen Garantiekapital**. Dabei berücksichtigt das Garantiekapital neben den gezahlten Beiträgen und den staatlichen Zulagen auch die bereits zugeteilten Überschüsse.

Der vereinbarte **Rentenbeginn** kann bis zum 60. Lebensjahr **vorverlegt** bzw. um mindestens 1 Jahr bis spätestens zum 70. Lebensjahr **hinausgeschoben** werden. Innerhalb der Verlängerungsphase kann der Vertrag sowohl beitragsfrei als auch beitragspflichtig weiter geführt werden. Die **Prämie** beträgt mindestens 25 Euro im Monat.

Abgeltungsteuer

Zum **1.1.2009** wird die sog. **Abgeltungsteuer** eingeführt. Zahlreiche Versicherer haben sich dieses Themas bereits angenommen und informieren ihre Vertriebspartner in Form von Roadshows oder Informationsmaterialien. So hat bspw. auch die **Delta Lloyd Lebensversicherung AG** ein umfangreiches Infopaket zusammen gestellt. Nachfolgend fassen wir einige wichtige Aussagen im Zusammenhang mit der Abgeltungsteuer zusammen.

Die **Abgeltungsteuer gilt nur für Privatpersonen**. Es handelt sich dabei um eine **Quellensteuer auf Kapitalvermögen**, da der Steuerabzug direkt an der Quelle erfolgt. Damit ist die Einkommensteuerschuld auf Kapitalerträge grundsätzlich abgegolten. Der **Steuersatz beträgt 25%** zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer. Für sämtliche Kapitalerträge gibt es einen **Sparerpauschbetrag** in Höhe von 801 Euro pro Person bzw. 1.602 Euro bei Zusammenveranlagung, der nicht der Besteuerung unterliegt. **Weitere Werbungskosten werden ab 2009 vom Finanzamt nicht mehr anerkannt.**

Dividenden aus **Aktien** sind bisher zur Hälfte mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern; Kursgewinne bei Verkauf waren nach 1 Jahr steuerfrei. Zukünftig unterliegen sowohl die Dividendenzahlungen, als auch die Kursgewinne, unabhängig von der jeweiligen Haltedauer, der Abgeltungsteuer. Zinsen bspw. aus **Tages- und Festgeldern, Sparbüchern und Sparplänen** unterliegen zukünftig ebenfalls der Abgeltungsteuer, während bisher der individuelle Steuersatz zur Anwendung kam. Nichts ändert sich hingegen bspw. an der Steuerfreiheit beim **Verkauf von Sachwerten** (z. B. Gold, Münzen, Kunst etc.) nach Ablauf einer 1-jährigen Haltedauer oder beim **Verkauf von Immobilien** nach 10 Jahren, sofern nicht gewerblich gehandelt wird.

Beim Vergleich der direkten **Fondsanlage mit einer fondsgebundenen Versicherung** wird zukünftig die Art der direkt zu besparenden Fonds eine große Rolle spielen. So sollen nach derzeitigem Erkenntnisstand Umschichtungen innerhalb von **Dachfonds** auch nach dem **1. Januar 2009** steuerfrei bleiben. Käufe- und Verkäufe innerhalb direkt gehaltener Fonds-Portfolios lösen zukünftig hingegen eine Abgeltungsteuer auf entstandene Kursgewinne aus.

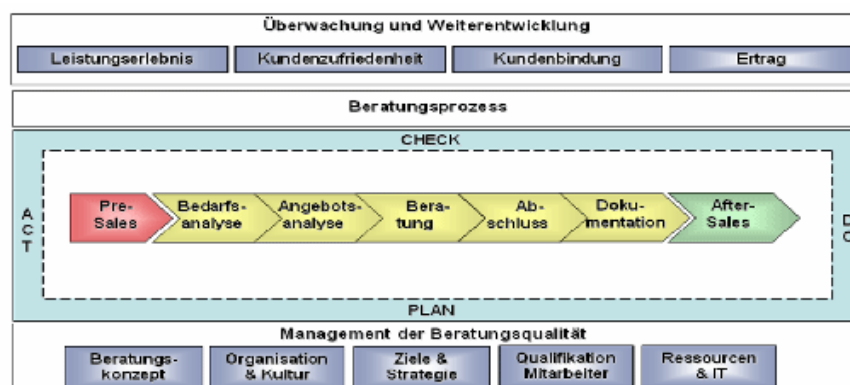
Ob eine bestimmte Kapitalanlageform steuerlich günstiger oder ungünstiger wird, hängt naturgemäß in hohem Maße von der **individuellen Einkommenssituation jedes Einzelnen** ab. Die in vielen Unterlagen von Versicherern gemachten Musterberechnungen sollten daher stets auch nur als unverbindliche Beispiele betrachtet werden. Im Bedarfsfall empfiehlt sich auf jeden Fall die **Beratung durch einen kompetenten Makler oder Vermittler bzw. Steuerberater.**

Grundsätzlich sollte jeder Kunde genau überprüfen, ob ihm eine „neue“ Kapitalanlagestrategie wirklich Steuern spart oder ob auch weiterhin der alte Spruch gilt: **„Gier frisst Hirn“.**

TÜV-Süd prüft Beratungs-Qualität

Die TÜV-Süd Management Service GmbH in Hamburg, ein Unternehmen der TÜV-Süd AG, führt Auditierungen, Begutachtungen sowie Validierung und Zertifizierung von Managementsystemen, insbesondere von Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheits-Managementsystemen bei produzierenden und dienstleistenden Unternehmen aller Branchen durch. Im Bereich der **Finanzdienstleistungen** prüft die Gesellschaft neben dem **Immobilienfinanzierungsprozess** die **Beratungs-Qualität von Dienstleistern**.

Der TÜV selber definiert **Beratungs-Qualität** wie folgt: *„Unter Beratungsqualität verstehen wir die ganzheitliche Informationsgüte bestimmt von Fach- und Sozialkompetenz, welche an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet und frei von einseitigen Interessen ist.“* Dabei verwendet der TÜV eine vierteilige **Prüfmethoden-Kombination** sowie den von **Prof. Dr. Peter Roßbach** validierten **Branchenstandard „BeratungsQualität“**. Der Beratungsprozess gliedert sich entsprechend der nachfolgenden Grafik:



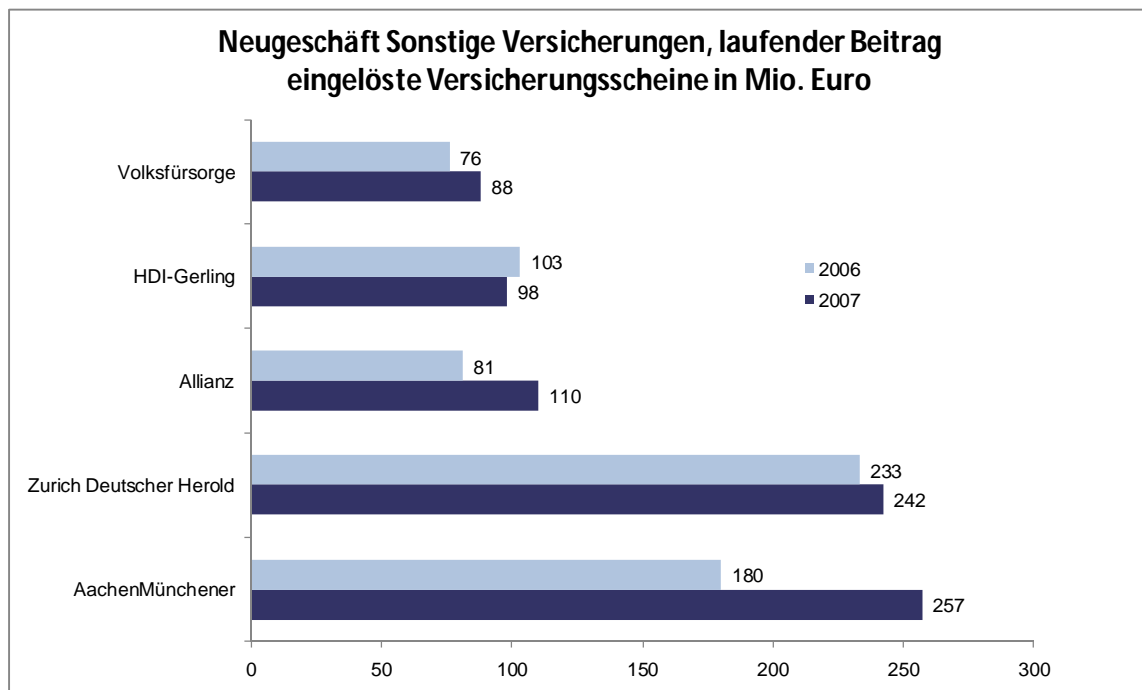
Im Einzelnen werden u. a. folgende Kriterien geprüft:

- *Umfassende und maßgeschneiderte Beratung*
- *Objektivität und Professionalität der Beratung*
- *Einfühlungsvermögen des Beraters*
- *Verständlichkeit und Transparenz in der Beratung*
- *Aufzeigen der Produktpalette und Empfehlungen*
- *Gebühren- und Kostentransparenz*
- *Vollständigkeit und Zuverlässigkeit*
- *Dokumentation*

Vom TÜV zertifizierte Unternehmen, wie bspw. der Regensburger Finanzdienstleister TELIS FINANZ, erhalten das Zertifikat „TÜV SÜD-geprüfte BeratungsQualität“.

Neugeschäft in der FLV 2007

Nach Auswertung der ersten **Geschäftsberichte des Jahres 2007** scheint es im Bereich der **Fondsgebundenen Versicherungen**¹ einige Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr zu geben. **Zurich Deutscher Herold, AachenMünchener, Volksfürsorge, HDI-Gerling und Allianz** vereinten im Jahr 2006 fast 50% des **Neugeschäftes** – gemessen an den laufenden Beiträgen – auf sich. Zwar lassen sich noch keine exakten Marktanteile bestimmen, da noch nicht alle Geschäftsberichte vorliegen, allerdings zeichnet es sich ab, dass sich zumindest die Reihenfolge an der Spitze verändern könnte.



Danach erzielte die **AachenMünchener im Neugeschäft** bei den laufenden Beiträgen der sonstigen Versicherungen einen Zuwachs von mehr als 40%. Für die **Allianz** steht ein Plus von gut 35% zu Buche. Trotz eines Minus von knapp 5% dürfte **HDI-Gerling** auch weiterhin unter den TOP 5 im Neugeschäft der Fondsgebundenen Versicherungen liegen. Bei den Bestandszahlen wird die **AachenMünchener** mit laufenden Beiträgen in Höhe von 1,9 Mrd. Euro Marktführer bleiben. Auch auf den Plätzen 2 (**Zurich Deutscher Herold**), 3 (**Heidelberger Leben**), 4 (**Nürnberger Leben**)² und 5 (**HDI-Gerling**) dürfte es keine Veränderungen geben.

Voraussichtlich werden sich auch weiterhin die zehn größten Anbieter im Segment der fondsgebundenen Versicherungen 2/3 dieses Marktes untereinander aufteilen.

¹ Die Auswertungen beziehen sich auf die im Geschäftsbericht veröffentlichte Bestandsbewegung und die dort ausgewiesenen sonstigen Versicherungen. Hierbei handelt es sich nicht ausschließlich um fondsgebundene Versicherungen; bspw. werden auch sog. Kapitalisierungsgeschäfte hierunter zusammengefasst. Insofern kann das tatsächliche rein fondsgebundene Geschäft von diesen Angaben abweichen.

² Die Zahlen der Nürnberger Leben für 2007 lagen zum Redaktionsschluss noch nicht vor.



Interview mit Heiner Keil, Präsident des Liechtensteiner Versicherungsverbandes e. V.

infinma: Herr Keil, sagen Sie uns doch bitte zunächst was zum Liechtensteiner Versicherungsverband e. V. Wer sind die Mitglieder? Was sind die Aufgaben und Funktionen?

Keil: Die Mitglieder des Liechtensteinischen Versicherungsverbandes sind Versicherungsunternehmen, die ihren Sitz hier im Fürstentum Liechtenstein haben. Dabei handelt es sich sowohl um Erstversicherer, als auch um Rückversicherer. Aus Sicht der betriebenen Versicherungssparten dominiert mit großem Abstand die Lebensversicherung. Aber auch Schadensversicherungen sowie Pensionsversicherungen haben ihren Standort im Fürstentum Liechtenstein. Die Aufgabe des Verbandes ist die Wahrnehmung der Interessen seiner Mitglieder. Damit ist der Liechtensteinische Versicherungsverband die Standesorganisation der Liechtensteinischen Versicherungswirtschaft. In dieser Funktion vertritt der Verband seine Mitglieder sowohl im Fürstentum, als auch im Ausland.

infinma: Können Sie uns ein paar Informationen zur Größe des Lebensversicherungsmarktes in Liechtenstein geben? Welche Produkte werden schwerpunktmäßig angeboten? Welche Vertriebswege werden genutzt?

Keil: Die beste Auskunft über das bisherige Ergebnis der Liechtensteinischen Versicherungswirtschaft geben die Kapitalanlagen, die den hier tätigen Unternehmen anvertraut wurden. Diese betrugen am Schluss des Geschäftsjahres 2007 nach Angaben der Finanzmarktaufsicht 20,97 Mrd. CHF. Hinsichtlich der Versicherungsprodukte, die angeboten werden, sind in Liechtenstein im Bereich der Lebensversicherung die in Europa allgemein üblichen Versicherungsangebote erhältlich. Bei den Schadensversicherern handelt es sich um Spezialanbieter, z. B. im Bereich der Kunstversicherung. Als Vertriebspartner stehen sowohl Finanzinstitute, als auch Freie Versicherungsvermittler bzw. Vermögensberater zur Verfügung. Der Versicherungsstandort Liechtenstein wird vom sogenannten Freien Dienstleistungsverkehr geprägt.

infinma: Sind "Ummantelungsprodukte" wirklich typisch für Liechtenstein? Wie sehen die aktuellen Entwicklungen aus? Welche Rolle spielt bspw. die Absicherung biometrischer Risiken?

Keil: Der Begriff "Ummantelungsprodukte" ist unglücklich, hat sich aber leider allgemein etabliert. In Wirklichkeit handelt es sich bei diesen Konstrukten um ganz gewöhnliche Fondsgebundene Lebensversicherungen bzw. Rentenversicherungen. Lediglich im Bereich der Kapitalanlagen können hier, im Gegensatz zum sonst üblichen Deckungsstock bzw. Sicherungsfonds, die Anlagevorstellungen des Versicherungskunden gegebenenfalls mitberücksichtigt werden. Hinsichtlich der biometrischen Thematik kann auf die jeweiligen nationalen Regularien verwiesen werden, da es sich hier in erster Linie um steuerliche Themen handelt.

infinma: Welche Bedeutung hat der Lebensversicherungsmarkt für den Finanzplatz Liechtenstein, bspw. im Vergleich zu Banken und Fondsgesellschaften?

Keil: Der Versicherungsstandort Liechtenstein ist, verglichen mit dem Bankenplatz Liechtenstein, noch relativ jung. Wie die eingelegten Kapitalanlagen beweisen, kann eine überdurchschnittlich positive Entwicklung verzeichnet werden. Verglichen mit den Banken und den Fondsgesellschaften besteht allerdings, dies kann und muss auch ganz offen gesagt werden, ein gewisser Abstand zu diesen Branchen.

infinma: Nicht zuletzt durch die sog. "Zumwinkel-Affäre" ist der Finanzplatz Liechtenstein in den letzten Wochen vor allem in Deutschland ein wenig in Verruf geraten. Wodurch zeichnet sich denn Ihrer Meinung nach der Finanzplatz Liechtenstein aus? Welche Vorteile hat der Kunde eines Liechtensteiner Lebensversicherers, bspw. gegenüber Kunden von österreichischen, schweizerischen oder deutschen Unternehmen?

Keil: Dass der Finanzplatz Liechtenstein in den letzten Monaten durch die sogenannte "Zumwinkel-Affäre" in Verruf geraten sein soll, bestreite ich. Bei diesen Vorgängen, die hier angesprochen werden, handelt es sich in Wirklichkeit um das deutsche Dauerthema der Steuerehrlichkeit. Die traditionell gute Qualität der Liechtensteinischen Finanzwirtschaft hat hierdurch aber nicht gelitten. Deshalb ist es auch nicht zu einem "Verruf" gekommen. Die interessierte Öffentlichkeit hat alleine ein zumindest temporäres Vertrauensproblem in Richtung Liechtenstein. Die Quelle hierfür ist allerdings nicht das Fürstentum, sondern die deutsche Vorgehensweise gegen eigene Staatsangehörige. Dies bedeutet mit anderen Worten, nicht das Vertrauen in das Fürstentum Liechtenstein, sondern vielmehr das Vertrauen in die Bundesrepublik Deutschland hat aus Sicht der Deutschen Staatsbürger Nachteile erlitten. Im Übrigen erfüllt der Liechtensteinische Finanzplatz, und dies gilt auch und gerade für den Bereich der Versicherungswirtschaft, sämtliche Qualitätsstandards, die in Europa auf diesem Gebiete üblich sind. Werden wir als Verband nach den Vorteilen bzw. manchmal auch nach den Nachteilen des Liechtensteinischen Versicherungsstandortes ge-

fragt, so verweisen wir regelmäßig auf unsere Mitgliedsunternehmen. Es ist deren Aufgabe, aber auch Privileg, hier im Dialog mit dem potentiellen Kunden Informationsarbeit zu leisten.

infinma: Was sollte ein Kunde tun, der bei einem Versicherer in Liechtenstein eine Police abschließen will, um steuerlich auf der sicheren Seite zu sein?

Keil: Wenn es um steuerliche Fragen geht, empfiehlt es sich immer, dass der betreffende Kunde eine fachkundige Person, z. B. einen Steuerberater, konsultiert. Und dies gilt für alle Bereiche der Finanzwirtschaft.

infinma: Was kann Ihr Verband hier leisten? Inwieweit können Sie Ihre Mitgliedsunternehmen unterstützen?

Keil: In steuerlichen Fragen hält sich der Verband satzungsgemäß zurück. Auf keinen Fall geben wir zu einzelnen Engagements Stellungnahmen ab. Wir sind aber auch hier die Interessenvertretung der Liechtensteinischen Versicherer.

infinma: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung des Versicherungsstandortes Liechtenstein? Viele ausländische Versicherer, haben angekündigt, ihr Engagement in Liechtenstein auf den Prüfstand zu stellen. Auf der anderen Seite hat vor nicht allzu langer Zeit die LV1871 einen Pensionsfonds in Liechtenstein neu gegründet.

Keil: Der Liechtensteinische Versicherungsverband geht davon aus, dass nach einer relativ kurzen Zeit des Nachdenkens die interessierten Investoren erneut auf den Finanzplatz Liechtenstein zugehen werden, um auch hier Präsenz zu nehmen. Deshalb gehe ich persönlich davon aus, dass die bisherige, kontinuierlich gute Aufwärtsentwicklung des Liechtensteinischen Versicherungsbereiches nach einer, wie gesagt, kurzen temporären Unterbrechung ihre Fortsetzung finden wird.

infinma: Herr Keil, wir danken Ihnen für das Interview und wünschen dem Liechtensteiner Versicherungsverband und seinen Mitgliedsunternehmen weiterhin viel Erfolg.