

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
TwinStar wieder komplett	Seite 4
Volkswahl Bund: Riester mit BU	Seite 6
Monuta: Unternehmen und Produkte	Seite 7
Interview mit Thomas Gerber, Vorstand AXA Lebensversicherung AG	Seite 8

Kurzmeldungen:

Fondsanbieter muss über „ausgestoppte“ Fonds informieren: Klaus Grubelnik, Sprecher der österreichischen Finanzmarktaufsicht (FMA), äußerte sich kürzlich zu sog. „ausgestoppten“ Fonds: *„Versicherungen und Banken, welche die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge anbieten, müssen ihre Kunden informieren, wenn die Fonds ausgestoppt wurden. Wir haben in einem Rundschreiben extra auf diese Verpflichtung hingewiesen.“* Einen Fonds „auszustoppen“ bedeutet, dass bei diesem Fonds wegen der Börsenkursverluste ab einer bestimmten Untergrenze die Aktienquote auf Null gestellt wird. Versicherer wie die **Vienna Insurance Group Wiener Städtische Versicherung AG**, die **Allianz Elementar Versicherungs-AG** oder die **Oberösterreichische Versicherung** haben inzwischen erklärt, dass ihre Vorsorgekunden von der Ausstoppung nicht betroffen sind. Im Gegensatz zu den Versicherungsunternehmen hüllen sich jedoch einige Geldinstitute in Schweigen.

DAV schlägt unveränderten Rechnungszins vor: Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** hat empfohlen, den **zulässigen Höchstrechnungszins für Lebensversicherungsverträge** im Jahre **2011** unverändert bei **2,25%** zu belassen. Die Berechnungen der DAV sind zu dem Schluss gekommen, dass die deutschen Lebensversicherer trotz der Niedrigzinsphase den aktuellen Garantiezins auch in Zukunft erwirtschaften können. Allerdings kann die **DAV** ebenso wie die **BaFin** lediglich einen Vorschlag machen. **Festgelegt wird der Höchstrechnungszins durch das Bundesfinanzministerium (BMF);** erforderlich ist auch die **Zustimmung durch den Bundesrat**. Die Empfehlung der **DAV** basiert auf der Umlaufrendite zehnjähriger Anleihen der öffentlichen Hand, an der sich auch das **BMF** orientiert. Das **VAG** schreibt in **§ 65** vor, dass der Garantiezins nicht mehr als 60% des Mittelwertes aus dem Anleihezins der letzten zehn Jahre betragen darf.

HDI-Gerling verbessert Makler-Extranet: Die HDI-Gerling Leben-Gruppe hat ihr **MAKLERnet**, das **Makler-Extranet von Aspecta und HDI-Gerling Leben**, um neue Leistungen erweitert. So erhält der Vermittler zukünftig automatisch eine **E-Mail sobald ein Geschäftsvorfall ausgelöst** wird, bspw. Beitragsrückstände, Policendarlehen, Kündigungen oder auch einfache Adressänderungen. Detaillierte Informationen zu seinen Kunden erhält der Makler zukünftig über die neu eingerichtete **elektronische Versicherungsakte in der Bestandsauskunft**. *„Mit den neuen Funktionen beschleunigen wir den Informationsaustausch mit unseren Vertriebspartnern erheblich“*, erklärte **Michael Böck, Vorstand der HDI-Gerling Leben Vertriebsservice AG**. Zudem ermöglicht das **MAKLERnet** den **Zugriff auf Antrags- und Inkassodaten sowie den tagesaktuellen Fondsinformationsdienst von Morningstar**.

Standard Life bietet Wertsicherungsfonds: Im Rahmen ihrer **Fondspolice MAXCELLENCE** bietet **Standard Life** nun die Möglichkeit, in einen **Wertsicherungsfonds** zu investieren, den **Multi-Asset Protected 85 Fund von Barclays Capital Fund Solutions**. In steigenden Märkten soll der Fonds Renditechancen ausnutzen, in fallenden Märkten 85% des höchsten jemals verzeichneten Anteilspreises absichern. Zu diesem Zweck beinhaltet der Fonds **einen sicherheitsorientierten und einen chancenorientierten Index**. Je nach Marktentwicklung kann der Fonds auch nur aus dem sicherheitsorientierten Index bestehen. *„Mit der Einführung dieses Fonds sind wir unserer Philosophie treu geblieben und machen unseren Kunden ein Angebot, das sich mit einem innovativen Anlagekonzept deutlich von der Masse abhebt“*, sagt **Matthias Wiegel, Sales Director bei Standard Life Deutschland**. *„Gerade die Verbindung von Sicherungsmechanismen mit den Renditechancen eines diversifizierten Portfolios ist gegenüber vielen vergleichbaren Fonds ein erheblicher Vorteil.“*

Haspa mit positiven Zahlen für 2009: Die **Hamburger Sparkasse (Haspa)**, neben der zum **Talanx-Konzern** gehörenden **Proactiv Holding AG** zweitgrößter Aktionär der **neue leben Lebensversicherung AG**, hat für das **Geschäftsjahr 2009** positive Geschäftszahlen vorgelegt. Bei einer Bilanzsumme von 37,5 Mrd. Euro erwirtschaftete das Unternehmen **nach Steuern ein Ergebnis** in Höhe von 60 Mio. Euro. Auch für **2010 sind die Hamburger optimistisch**; im laufenden Jahr werde das Ergebnis *„in etwa auf oder leicht über dem Niveau von 2009 liegen“*, erläuterte **Haspa-Chef Harald Vogelsang** anlässlich der Bilanz-Presskonferenz. Das Unternehmen konnte **1000 neue Firmenkunden** gewinnen, darin sieht **Vogelsang** eine Bestätigung der **Bedeutung von Sparkassen und Volksbanken**: *„Deutschland brauchte eine auf den Mittelstand zugeschnittene Bankenstruktur.“* Zuversichtlich ist der Chef der größten deutschen Sparkasse auch im Hinblick auf **weitere Attacken Schweizer Geldinstitute** auf die vermögenden Privatkunden der Region. Zuletzt konnte sich die **Schweizer Privatbank Vontobel in der Region Hamburg** nicht durchsetzen.

Delta Lloyd schließt Deutschland-Geschäft: Die **Delta Lloyd Groep** mit Sitz in **Amsterdam** will sich zukünftig auf ihre **Hauptmärkte Niederlande und Belgien** konzentrieren. „*Vor diesem Hintergrund ist geplant, das Neugeschäft der beiden zum Konzern gehörenden deutschen Lebensversicherungsgesellschaften **Delta Lloyd Lebensversicherung AG** und **Hamburger Lebensversicherung AG** sowie der **Delta Lloyd Pensionskasse AG** einzustellen*“, sagte **Christof W. Göldi**, **Chef der Delta Lloyd in Wiesbaden**. Da die **Delta Lloyd** in Deutschland zu den eher kleineren Gesellschaften gehöre, sei der Wettbewerbsdruck zu groß geworden. „*Auf bestehende Kundenverträge haben die Planungen keine Auswirkungen*“, ergänzt **Göldi**. Sie würden unverändert weiter laufen. **Delta Lloyd** verwaltet nach eigenen Angaben in **Deutschland** rund 580.000 Policen von rund 300.000 Kunden.

LVM startet mit Beitragsplus: Der **LVM Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster a. G.** hat das **Jahr 2010** mit einem Beitragswachstum von fünf Prozent für die Monate Januar und Februar begonnen. „*Entscheidender Erfolgsfaktor ist unser bundesweites Vertriebsnetz mit 6.000 Vertrauensleuten und Agenturmitarbeitern. Sie werden unterstützt von den über 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Zentrale in Münster*“, sagte **LVM-Chef Robert Baresel**. Das Unternehmen plant für das laufende Jahr einen weiteren Stellenausbau, nachdem die Mitarbeiterzahl in den Servicebüros bereits im vergangenen Jahr um 10 Prozent gewachsen sei. Ziel sei eine weitere **Verbesserung der Beratungs- und Servicequalität für die LVM-Kunden**. Aufgrund eines hohen Zuwachses an Einmalbeiträgen konnte die **LVM Leben** im **Geschäftsjahr 2009 ein Beitragswachstum** von knapp 11% verzeichnen

Namensänderungen: Die zum **Talanx-Konzern** gehörenden **CiV Versicherungen** haben ihren Namen geändert und heißen seit Ende Februar **Targo Lebensversicherung AG** und **Targo Versicherung AG**. Die beiden Versicherer seien die **exklusiven Versicherungspartner der Targo Bank** und hätten sich deshalb an den neuen Namen der **ehemaligen Citibank** angepasst, erläuterte ein Unternehmenssprecher. Innerhalb der zur **Munich Re** gehörenden **Erstversicherungsgruppe ERGO** wird es ebenfalls Namensänderungen geben. Die **KarstadtQuelle Versicherungen** heißen in Kürze **ERGO Direkt Versicherungen**. Das **Lebens- und Sachversicherungsgeschäft von Victoria und Hamburg-Mannheimer** soll spätestens ab Jahresmitte unter der **Marke ERGO**, das **Krankenversicherungsgeschäft der Victoria unter der DKV** und das **Rechtsschutzgeschäft der Hamburg-Mannheimer unter D.A.S.** betrieben werden. Für die Einführung der Marke will der **ERGO-Konzern** nach eigenen Angaben einen zweistelligen Millionenbetrag ausgeben.

Provinzial Rheinland meldet Beitragsplus: Die **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** hat für das **Geschäftsjahr 2009** ein **Wachstum der Beiträge um ca. 12%** auf 1,25 Mrd. Euro gemeldet. Maßgeblich hierfür sind nach Unternehmensangaben vor allem die **Einmalbeiträge**, die gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt wurden. Mehr als vier Fünftel dieses Geschäfts wurde von den **Sparkassen** vermittelt. Dabei handele es sich vor allem um **Kapitalisierungsprodukte mit durchschnittlichen Laufzeiten zwischen drei und fünf Jahren**. Nach Verlusten im Vorjahr erwartet der Versicherer für 2009 wieder einen Gewinn. Die für 2008 ausgefallene **Mindestzuführung zur RfB soll nun auf einen Schlag vollständig nachgeholt** werden.

R+V wächst im Neugeschäft: Die **Lebensversicherer der R+V-Gruppe** erzielten im **Geschäftsjahr 2009** einen **Neugeschäftsbeitrag** in Höhe von 2,8 Mrd. Euro. Dieser setzt sich zusammen aus laufenden Beiträgen von 433 Mio. Euro und Einmalbeiträgen von 2,3 Mrd. Euro und entspricht einem Zuwachs von 2,5% bzw. 37%. **Wachstumstreiber waren vor allem klassische Lebens- und Rentenversicherungen sowie Produkte der betrieblichen Altersvorsorge**. In der **bAV** trugen insbesondere **Rückdeckungsversicherungen und Auslagerungen von Pensionsrückstellungen** zum Wachstum bei. Änderungen wie das **Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)** oder die **angestiegenen Prämien für den Pensionssicherungsverein** machen die Auslagerungen von Pensionsrückstellungen für Unternehmen derzeit zu einem wichtigen Thema, erläuterte die **R+V**.

Geschäftsergebnisse 2009: Die **Provinzial Nordwest** konnte in der Lebensversicherung ihre **Beitragseinnahmen** vor allem dank eines florierenden Neugeschäfts gegen Einmalbeitrag um 18,5% auf 1,6 Mrd. Euro steigern. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** wurde mit 4,2% angegeben. Bei der **SV Leben** erhöhten sich die **Beitragseinnahmen** um 2,8% auf ca. 1,56 Mrd. Euro. Die Einmalbeiträge erreichten dabei gut 500 Mio. Euro. Neugeschäftssteigerungen vermeldete das Unternehmen vor allem in der **betrieblichen Altersvorsorge sowie bei Risiko- und Berufsunfähigkeitsversicherungen**. Die **neue leben** aus **Hamburg** vermeldete ein **Beitragsplus** von 5,9% auf ca. 930 Mio. Euro. Das **Neugeschäft gegen Einmalbeitrag** lag bei gut 250 Mio., was einem Wachstum von über 70% entspricht. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,45%.

IMPRESSUM:

infinma news 02 / 2010

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

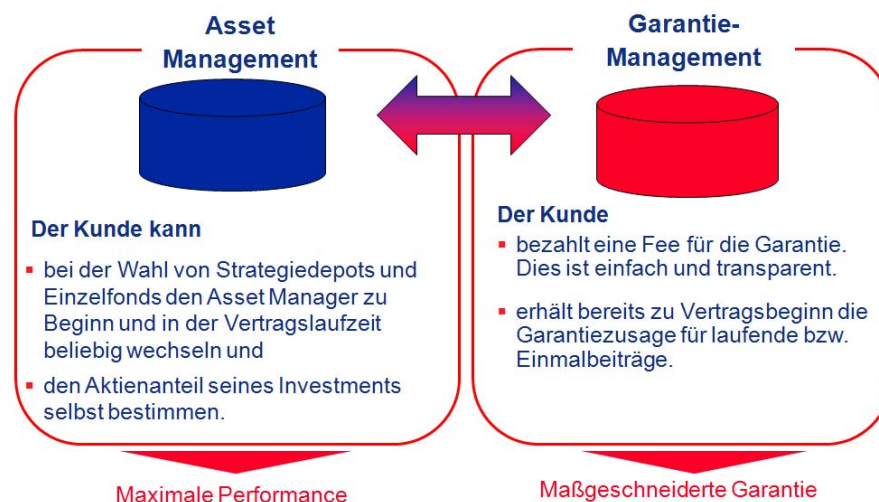
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung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

TwinStar wieder komplett

Die AXA hat ihre Vorsorgelösung TwinStar Invest überarbeitet und ist seit Januar 2010 mit zwei weiterentwickelten Invest-Varianten für die 1. und 3. Schicht am Markt. Aufgrund der Kapitalmarktgegebenheiten und den damit verbundenen erhöhten Garantiekosten hatte die AXA den Verkauf des TwinStar Invest in der 1. und 3. Schicht im Frühjahr 2009 ausgesetzt.

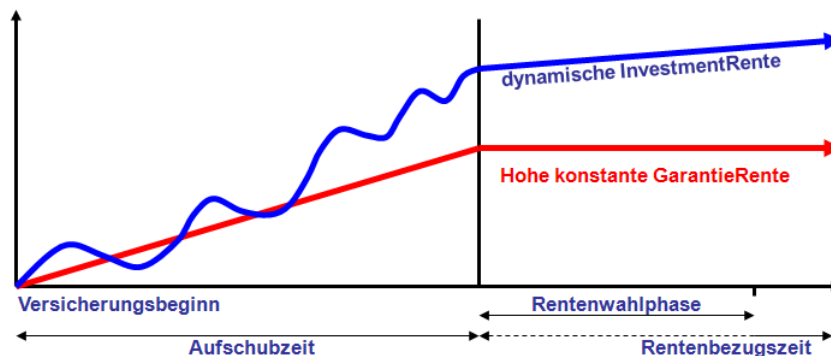
„Auch der neue TwinStar Invest bietet unseren Kunden eine garantierte Rente, die im Vergleich zu Fondspolice mit Bruttobeitragsgarantie eine Spitzenposition einnimmt und gleichzeitig hohe Renditechancen eröffnet“, erklärte Thomas Gerber, Vorstand für das Ressort Vorsorge. *„Wir waren der erste Anbieter mit Variable-Annuity-Produkten am deutschen Markt, und wir sind nach wie vor von diesem Produktkonzept als wichtigem Bestandteil für ein ausgewogenes Vorsorgeangebot überzeugt.“*

Auch TwinStar Invest beruht auf dem Prinzip der Variable Annuities. Der Kunde bezahlt für die Darstellung der Garantie eine Risikoprämie in Höhe eines festen Prozentsatzes des Fondsguthabens pro Jahr. Auf diese Weise werden Kapitalanlage und Garantienmanagement voneinander getrennt, so dass zur Sicherstellung der Garantien nicht auf risikoarme, jedoch renditeschwächere Anlage zurück gegriffen werden muss.

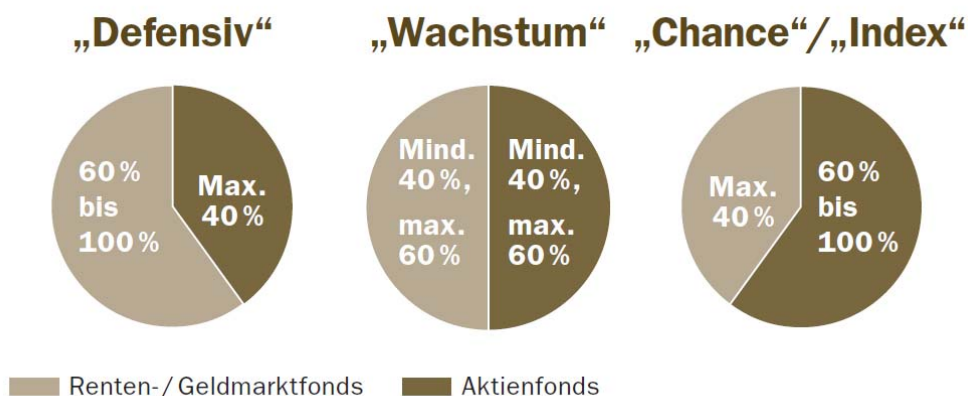


TwinStar Invest kann bei Einmalzahlungen ab 5.000 Euro und bei laufender Beitragszahlung ab 25 Euro pro Monat abgeschlossen werden. Bis fünf Jahre vor dem ursprünglich vereinbarten Rentenbeginn und bis zu zehn Jahre danach, maximal bis zum 85. Lebensjahr, kann der Kunde wählen, wann er seine Leistungen in Anspruch nehmen möchte. Der Kunde kann sich in der 3. Schicht entweder das **Investmentguthaben auszahlen** lassen, die lebenslange **Investment-Rente** wählen, die sich aus der Verrentung des vorhandenen Guthabens ergibt, oder für die **garantierte Rente** entscheiden, die bei Vertragsabschluss ausgewiesen und in voller Höhe garantiert wird. Entscheidet der Kunde

sich für die Garantierente, so bleibt diese während der Rentenbezugsdauer konstant; Leistungen aus einer evtl. Überschussbeteiligung sind nicht vorgesehen. Ein Wechsel in eine „andere“ Rentenform ist nach Rentenbeginn nicht mehr möglich. Zum Rentenbeginn stehen für die Verrentung mindestens die eingezahlten Brutto-Beiträge zur Verfügung.



Für die **Kapitalanlage** stehen dem Kunden **vier Strategiedepots mit unterschiedlichen Aktienquoten und neun Einzelfonds** zur Verfügung. Während das **Strategiedepot „Chance“** aus aktiv gemanagten Einzelfonds besteht, wird das **Strategiedepot „Index“** ausschließlich aus Indexfonds zusammengestellt. Es können drei Depots und / oder Einzelfonds gleichzeitig bespart werden. Neben **AXA-Fonds** sind auch Fonds von externen Investmentgesellschaften wie bspw. **JP Morgan oder Fidelity** im Angebot.



Eine **Berufsunfähigkeitszusatzversicherung** kann ebenso eingeschlossen werden wie eine **Risiko-Zusatzversicherung** zur Absicherung der Hinterbliebenen. Produktgeber ist die **AXA Life Europe Limited aus Irland**, die mit einer Niederlassung in Deutschland vertreten ist.

Volkswohl Bund: Riester mit BU

Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** aus **Dortmund** bietet nach eigenen Angaben als erster Anbieter in Deutschland ein **zertifiziertes Riester-Produkt mit Beitragerstattung** im Falle der **Berufsunfähigkeit** an. Der Gesetzgeber schreibt vor, dass Leistungen aus einem Riester-Vertrag ausgezahlt werden müssen. Eine direkte Beitragsübernahme durch den **Volkswohl Bund** ist daher nicht möglich. Im Falle einer Berufsunfähigkeit erhält der Kunde als **Berufsunfähigkeitsrente** genau den Betrag ausgezahlt, der dem **Beitrag seiner (Riester-) Hauptversicherung** entspricht. Ein Prämienbeispiel des Volkswohl Bundes sieht so aus:

Riester-Beispiel: Mann, Bruttoeinkommen 40.000 Euro, Alter 30 Jahre, Endalter 67 Jahre

Berufs- klasse	Monatlicher Mindesteigenbeitrag	Monatlicher HV-Beitrag	Monatlicher BU-Beitrag
1+	120,50 Euro	113,09 Euro	7,41 Euro (6,1 %)
1	120,50 Euro	110,13 Euro	10,37 Euro (8,6 %)

Will der Kunde diese Prämienbefreiung in sein Riester-Produkt einschließen, so sind **drei Gesundheits- bzw. Risikofragen** zu beantworten:

1. Sind Sie zurzeit oder waren Sie in den letzten 2 Jahren für einen Zeitraum von mehr als 2 Wochen arbeitsunfähig? ja nein
2. Sind Sie anerkannt erwerbsgemindert (MdE/GdS) oder schwerbehindert (GdB) oder wurde bei Ihnen eine HIV-Infektion festgestellt (positiver AIDS-Test)? ja nein
3. Üben Sie in Ihrer Freizeit eines der folgenden Hobbys aus: Kampfsport mit Vollkontakt, Höhlen-, Eis- oder Wracktauchen, Motorrennsport, Extremsport mit erhöhter Unfallgefährdung? ja nein

Für die ersten drei Versicherungsjahre gilt eine Wartezeit, in der bei Eintritt der Berufsunfähigkeit lediglich die Summe der auf die Zusatzversicherung entfallenden Beiträge gezahlt und zur Erhöhung der Leistung der Hauptversicherung verwendet wird. Bei Berufsunfähigkeit aufgrund eines Unfalls wird auch innerhalb der Wartezeit die BU-Rente fällig.

Da der Gesetzgeber vorgeschrieben hat, dass maximal 15% der Beiträge eines Riester-Vertrages zur Absicherung der Berufsunfähigkeit verwendet werden dürfen, **hängt die maximale Versicherungs- bzw. Leistungsdauer von der Berufsgruppe und vom Eintrittsalter ab**. So ist der BU-Einschluss in der **Berufsgruppe 4 grundsätzlich nicht möglich**; in der **Berufsgruppe 3** ab Eintrittsalter 45 nicht mehr.

Diese sog. „**BUZ-Easy**“ mit den o. g. drei Fragen kann auch in der **privaten Rentenversicherung und der betrieblichen Altersvorsorge** abgeschlossen werden. Bis zu einem Jahresbeitrag von 3.000 Euro ist eine BU-Beitragsbefreiung/ -erstattung möglich. Bei Vereinbarung einer Dynamik liegt die Grenze bei 2.000 Euro.

Monuta: Unternehmen und Produkte

Die **Monuta Uitvaartzorg en -verzekeringen N.V.**, ein **niederländisches Versicherungsunternehmen**, das **seit 2007 auch in Deutschland** mit einer Niederlassung in Düsseldorf vertreten ist, konzentriert sich seit der **Gründung im Jahr 1923** ausschließlich auf die Entwicklung und das Angebot von Leistungen rund um die **Trauerfall-Vorsorge**. In den **Niederlanden** ist die **Monuta** mit über einer Millionen Kunden und einem verwalteten **Portfolio von mehr als 3,5 Mrd. Euro** (Prämienaufkommen 2008: 100 Mio. Euro, Neukunden 2008: 100.000) **Marktführer in diesem Vorsorge-Bereich**. In den **Niederlanden** haben ca. 60% der 20 – 65-jährigen eine Trauerfall-Vorsorge abgeschlossen. In **Deutschland** arbeitet die **Monuta** mit **freien Vermittlern** und **Dienstleistungsunternehmen** wie der **Deutschen Bestattungsfürsorge (DBF)** zusammen, mit der sie verschiedene Leistungspakete entwickelt hat.

Ziel der Trauerfall-Vorsorge ist die finanzielle Absicherung für den Todesfall. Die **Monuta** versichert eine vom Versicherungsnehmer festgelegte Summe, mit der später die im Trauerfall anfallenden Kosten beglichen werden können. Verstirbt die versicherte Person, wird die Versicherungssumme umgehend an den vertraglich bestimmten Empfänger ausgezahlt, sobald die erforderlichen Dokumente (Sterbeurkunde und ärztliche bzw. amtliche Bescheinigungen) vorliegen.

Die Versicherungsleistung bleibt immer steuerfrei, wenn sie zur Deckung der Bestattungskosten (inklusive Grabpflege) genutzt wird. Zudem zählt die **Trauerfall-Vorsorge** zum **"sozialhilferechtlichen Schonvermögen"**, das, etwa im Falle einer Arbeitslosigkeit, nicht in die Vermögensberechnung mit einbezogen wird.

Produktmerkmale der Monuta Trauerfall-Vorsorge sind unter anderem die kostenlose Mitversicherung aller minderjährigen Kinder, der sofort beginnende Versicherungsschutz, der Versicherungsschutz im Ausland (inkl. Überführungs-Service nach Deutschland) und der sofort beginnende Versicherungsschutz bei Unfalltod. Die Trauerfall-Vorsorge kann **optional mit oder ohne Gesundheitsprüfung** abgeschlossen werden.

Auf Wunsch kann der Kunde sich – zusätzlich zur finanziellen Absicherung – entscheiden, eines von **drei vordefinierten Bestattungspaketen** abzuschließen. Diese werden über den **Assistance Partner Deutsche Bestattungsfürsorge** realisiert. Grundleistungen aller Pakete sind z. B. die **kostenlose Beratung** zu den wichtigsten Fragen zu Testament, Erbschaftsfragen und Patientenverfügungen durch einen qualifizierten Anwalt sowie sämtliche Bestattungsgrunddienstleistungen wie bspw. Abholung, Einbettung, Verstorbenerversorgung und -bekleidung, Organisation der Dokumente und Behördengänge.

Darüber hinaus kann der Versicherungsnehmer aus **drei Leistungspaketen mit unterschiedlich hohen Versicherungssummen wählen: Basis (4.750 €), Komfort (7.000 €) und Premium (10.000 €)**, wobei beim Paket Premium z.B. auch alternative Bestattungsformen sowie notwendige Überführungen im gesamten Bundesgebiet und Traueranzeigen in regionalen Tageszeitungen möglich sind.



Interview mit Thomas Gerber, Vorstand AXA Lebensversicherung AG

infinma: Wir würden gerne mit einer etwas allgemeineren Frage beginnen. Wie ist AXA Deutschland in den französischen AXA-Konzern eingebunden? Welche Bedeutung hat das Deutschland-Geschäft für AXA insgesamt?

Gerber: AXA Deutschland ist ein wichtiger Bestandteil des international agierenden AXA-Konzerns und erzielt etwa 11% der Prämieinnahmen des Gesamt-Konzerns. Damit ist AXA Deutschland nach Frankreich und den USA der drittgrößte Prämienlieferant. Trotz der starken Internationalisierung des AXA-Konzerns erfolgt jedoch eine durch die lokalen Unterschiede der Märkte bedingte Diversifikation. Der Fokus der Konzern-Spitze in Paris liegt auf Kontinuität und organischem Wachstum. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Gesellschaften vor Ort schafft für diese die notwendigen Freiheiten.

infinma: Können Sie uns schon was zum Verlauf des Geschäftsjahres 2009 bei der AXA Deutschland sagen?

Gerber: Mit dem schwierigen Geschäftsjahr 2009 sind wir durchaus zufrieden. Das Neugeschäft ohne den Sondereffekt der Riester-Treppe in 2008 wird in etwa auf Marktniveau liegen. Dabei konnten wir ein starkes Wachstum im Bereich der Einmalprämien von etwa 70% verzeichnen. Rund 50% davon entfallen auf sog. Parkkonten zur kurzfristigen Anlage von Geldern aus ablaufenden Verträgen. Bei der Wiederanlage ablaufender Verträge konnten wir eine Quote von etwa 20% erzielen, die wir im nächsten Jahr noch deutlich erhöhen wollen. Die Bestandsprämie dürfte aufgrund relativer hoher Abläufe in der Größenordnung zwischen 1,4 und 1,5 Mrd. Euro zurück gegangen sein. Das Geschäftsergebnis selber kann man als solide bezeichnen.

infinma: Viele Anbieter haben im letzten Jahr erstaunlich hohes Geschäft mit Kapitalisierungsprodukten gegen Einmalbeitrag gemacht. Der Absatz von Altersvorsorgeprodukten gegen laufenden Beitrag hingegen ging bei den meisten Gesellschaften z. T. sehr deutlich zurück. Wie sieht das bei AXA aus?

Gerber: Von dieser Entwicklung konnte sich auch AXA nicht abkoppeln. Allerdings fokussieren wir uns bei den Einmalprämienprodukten stark auf bestehende Kundenbeziehungen. Aktuell bieten wir hier bis zu einer Summe von 250.000 Euro eine garantierte Verzinsung von 2,25% an. Die Anlage von Geldern auf Parkkonten wird bei uns als systematischer Prozess betrieben. So haben

wir die Kompetenzen für Einmalbeitragsgeschäft geschaffen, in dem wir 400 unserer Vermittler darauf spezialisiert haben.

infinma: Sie haben einerseits kürzlich eine stärkere Betonung konventioneller Versicherungen angekündigt. Andererseits hat AXA gerade den TwinStar Invest für die 1. und 3. Schicht wieder eingeführt. Wo sehen Sie für 2010 Ihre Produktschwerpunkte? Was planen Sie konkret im Bereich der konventionellen Tarife? Wie sehen Sie die Zukunft der klassischen Fondspolizen?

Gerber: Wir wollen uns auf der Produktseite zukünftig breiter aufstellen. Dank der aktuellen Überschussbeteiligung bei unseren konventionellen Tarifen, der TwinStar-Familie für Kunden, die Garantien und Renditechancen verbinden wollen, sowie unserer Fondspolizen ohne Garantien können wir je nach Vertriebsweg und je nach Kunde die unterschiedlichen Bedürfnisse befriedigen. Vielleicht haben wir uns in der Vergangenheit in der Wahrnehmung durch Externe zu sehr auf TwinStar fokussiert und dadurch Ressourcen gebunden. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass VA-Produkte gute Zukunftschancen haben und für bestimmte Kunden eine wirklich attraktive Alternative zum herkömmlichen Produktangebot sind. Aufgrund der Abkoppelung der Garantieerzeugung von der Kapitalanlage Seite können VAs gerade in Aufschwungsphasen viel schneller reagieren. Insbesondere die AXA Ausschließlichkeitsorganisation hat TwinStar sehr schnell und gut akzeptiert. In der Maklerschaft beobachten wir sehr unterschiedliche Einstellungen zu VA-Produkten im Allgemeinen, sind aber mit der Akzeptanz vor allem bei größeren Maklern sehr zufrieden.

infinma: In diesem Zusammenhang interessieren sich unsere Leser natürlich auch für die Frage, was die AXA dazu bewogen hat, im letzten Jahr den TwinStar Invest teilweise vom Markt zu nehmen. Welche Auswirkungen hatte dies ggf. auf die Bestandskunden? Wie unterscheidet sich der „neue“ TwinStar Invest von seinem Vorgänger?

Gerber: Der erste Teil der Frage lässt sich relativ einfach beantworten. Die Garantien beim TwinStar Invest waren zu hoch, um in jeder denkbaren Kapitalmarktsituation die erforderliche Garantie zu einem vertretbaren Preis einkaufen zu können. Daher wird der TwinStar Invest jetzt mit einer Brutto-Beitragsgarantie ausgestattet, wie wir sie bei der Riester-Rente von Beginn an im Angebot hatten. Im Rahmen einer Guided Architecture können wir nun zudem sicher stellen, dass das Hedging der Kapitalanlagen auch tatsächlich zum Verhalten der Kapitalanleger passt. Die erhöhten Kosten der Garantieerzeugung sehen wir als Investition in das bessere Verständnis des Konzepts an. Grundsätzlich sind wir davon überzeugt, dass die Güte einer Garantie davon abhängt, dass sie vom Versicherer selber ausgesprochen wird, unabdingbar ist und dass sie bzgl. ihrer Erzeugung transparent ist. So erhalten unsere TwinStar-Kunden ein entsprechendes Garan-

tie-Zertifikat, in dem AXA als Garantiegeber genannt ist. Im Vergleich zu CPPI-Modellen halten wir VA-Produkte für Kunden, die Renditechancen nutzen wollen, aber nicht auf Garantien verzichten möchten, für die clevere Alternative. So muss zum Beispiel bei VAs zur Sicherstellung der Garantie nicht zwischen Aktien und Renten umgeschichtet werden.

infinma: Der Riester-Boom scheint sich mittlerweile deutlich abzuschwächen. Marktbeobachter sehen stärkere Zuwächse vor allem im Bereich der Basis-Versorgung und der bAV. Teilen Sie diese Einschätzung?

Gerber: Auch wenn der Riester-Boom möglicherweise tatsächlich seinen Höhepunkt überschritten hat, so sehen wir im Bereich der geförderten Produkte nach wie vor hervorragende Vertriebschancen. So planen wir für 2010 die Einführung einer konventionellen Riester-Rente. Gerade im Bereich der bAV sehen wir für AXA gute Chancen. Zwar haben wir im letzten Jahr Marktanteile verloren, aber wir sind bspw. in der Lage, im Rahmen einer Konsortiallösung von DBV und der ProbAV-Pensionskasse auch größere Rückdeckungen zu stemmen. Die aktuelle Überschussbeteiligung unserer konventionellen Tarife erlaubt uns zudem eine Neupositionierung in diesem Marktsegment. Durch eine Differenzierung in den Annahmerichtlinien sind wir auch preislich flexibel. Dass wir vertrieblich durchaus gut aufgestellt sind, zeigt sich bspw. in dem positiven Feedback, das wir von auf die bAV spezialisierten Beratungshäusern erhalten. Eine wichtige Rolle spielen hier auch unsere eigenen Beratungsexperten der winsecura, unserem Spezialanbieter für Pensionskassen. Auch die Vermittler sind mit unseren Leistungen in der bAV durchweg zufrieden, allerdings wird es eine Aufgabe für uns sein, die Zahl unserer bAV-Vermittler deutlich zu erhöhen. Da wir z. Zt. schon auf relativ viele Rahmenverträge aufbauen können, wird es ein Ziel für 2010 sein, die Ausschöpfung innerhalb der bestehenden Verträge deutlich zu erhöhen. Wir sehen die bAV auch als eine Art durch Steueroptimierung geförderte Altersvorsorge. Zur Zeit machen wir etwa 30% - 40% unseres Geschäftes über die Pensionskasse, ca. 40% mit der U-Kasse und etwa 20% in der Direktversicherung. Gerade in der bAV spielen die Rückkaufswerte eine große Rolle, so dass konventionelle Produkte hier immer noch eine starke Berechtigung haben. Unter anderem aus diesem Grund haben wir uns auch dazu entschlossen, TwinStar in der bAV bis auf weiteres nicht einzuführen.

infinma: AXA wird sowohl als Makler-Versicherer als auch im Bereich Bancassurance als Wettbewerber wahrgenommen. Zudem verfügen Sie über eine eigene Ausschließlichkeitsorganisation. Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege für Sie? Wie verteilt sich das Neugeschäft auf die Vertriebswege? Welche Entwicklung erwarten Sie in der Zukunft?

Gerber: Traditionell kann AXA auf eine starke Ausschließlichkeitsorganisation bauen, die etwa 50% des Neugeschäfts verantwortet. Neben den 4.600 Vermittlern bei AXA selber nutzen wir auch den Spezialvertrieb über die Deutsche Ärzteversicherung mit weiteren ca. 400 Mitarbeitern. Damit verfügen wir in Deutschland nach der Allianz über die zweitgrößte Ausschließlichkeitsorganisation. Etwa 20% - 25% des Geschäftes entfällt auf den Makler-Vertrieb, 10% auf den Bankenvertrieb und der Rest auf diverse Konsortialverträge, Direktgeschäft u. ä.. Diese Multi-Channel-Strategie wollen wir kontinuierlich ausbauen und gleichmäßig weiter entwickeln. In der Ausschließlichkeitsorganisation wollen wir die Kompetenz weiter stärken und den Verkauf durch vertriebliche Ansätze wie unsere plan360°-Rundumberatung unterstützen.

infinma: Was können wir im Jahr 2010 von AXA erwarten?

Gerber: Wir planen eine Biometrieoffensive und wollen dazu unsere Risikoprodukte optimieren. Auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung wollen wir neue Akzente setzen. Zudem starten wir ein spartenübergreifendes Existenzschutzprogramm. Im Vorsorgebereich werden wir uns um Einmalbeitragsprodukte unserer TwinStar-Familie kümmern. Schließlich werden wir auch die Fondspalette unserer fondsgebunden Versicherungen im Auge behalten. Hier sehen wir einen deutlichen Schwerpunkt bei indexnahen Fonds und AXA-eigenen ETFs. Ein Schwerpunkt wird zudem darauf liegen, die Produkte aller Sparten stärker zu verbinden, bspw. durch die gemeinsame Integration in entsprechende Beratungssysteme, die dem Vermittler eine Rundumberatung erlauben. Weiterhin glauben wir, dass das Thema Transparenz die gesamte Branche beschäftigen wird. Da aber der deutsche Markt, im Vergleich bspw. zum schweizerischen Markt sehr kompetitiv ist, bietet ein offensiver Umgang mit diesem Thema auch Chancen, sich zu profilieren und von den Wettbewerbern abzuheben. Zahlenmäßig wollen wir in 2010 bei den laufenden Beiträgen wieder das Niveau von 2008 erreichen, die Einmalbeiträge sollten konstant auf Vorjahresniveau gehalten werden. Auf diese Weise könnten wir solide wachsen.

Infinma: Herr Gerber, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.