

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Allianz will mehr Transparenz schaffen	Seite 6
Swiss Life Champion als Riester-Produkt	Seite 8
Interview mit Thomas Lür, Head of Sales, Baloise Life Liechtenstein	Seite 10

## Kurzmeldungen

**VKI kritisiert Fondspolizzen:** Der **Verein für Konsumenteninformation (VKI)** in **Österreich** hatte unlängst die **Anbieter von fondsgebundenen Versicherungen** heftig kritisiert und bemängelte vor allem die angeblich zu hohen Kosten. Zwischenzeitlich haben einige Anbieter die Möglichkeit einer **Stellungnahme im Versicherungsjournal** genutzt. **Kurt Molterer, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherung AG Österreich**, äußerte sich zu den Kosten sehr deutlich: *„Eine niedrige Kostenstruktur eines Fonds automatisch mit einer besseren Wertentwicklung gleichzusetzen, ist ein Trugschluss. Die Frage an den VKI lautet demnach: Ist es besser, einen Fonds mit höheren Kosten abzuschließen, der nach Kosten eine Wertentwicklung von acht Prozent p.a. erreicht hat, oder einen Fonds mit niedrigen Kosten, der nach Kosten sechs Prozent p.a. erreicht hat? Den Kunden interessiert die Leistung, die am Ende herauskommt.“* Die Antworten auf die Kritik des VKI zeigen einmal mehr auf, dass eine reine Kostenbetrachtung bei Versicherungsprodukten wenig Ziel führend ist.

**Vorläufige Geschäftszahlen Alte Leipziger:** Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** vermeldete für das **Geschäftsjahr 2010** ein **Wachstum der Neugeschäftsbeiträge** um 4% auf 440 Mio. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** des Bestandes wuchsen um 5,4% auf knapp 1,5 Mrd. Euro. Die Einmalbeiträge sind ebenfalls um ca. 5,4% angestiegen. Dabei handelte es sich nach Unternehmensangaben vor allem um die betriebliche Altersversorgung und private Rentenversicherungen. Die **Verwaltungskostenquote** ging auf 2,5% zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug unverändert 4,8%. Die zukünftigen Eigenmittelerfordernisse aus **Solvency II** seien nach den heute bekannten Anforderungen bereits erfüllt.

**Stuttgarter bündelt Lebensgeschäft:** Der zur **Stuttgarter Versicherungsgruppe** gehörenden **Lebensversicherer Familienschutz Leben** ist vollständig in der **Plus Leben** aufgegangen. Für die **Plus Leben** selber wurde der **Run-off** eingeleitet. Das bedeutet, dass die bestehenden Verträge bei der Unternehmen ordnungsgemäß weitergeführt und verwaltet werden, allerdings kein aktives Neugeschäft mehr betrieben wird. Die **Familienschutz** arbeitete mit **Generalagenturen**, die **Plus** bot **spezielle Firmenkundentarife** an. Aufgrund der **Fokussierung auf die Zusammenarbeit mit freien Vermittlern** spielten beide Gesellschaften als ergänzende Vertriebsmodelle strategisch nur noch eine untergeordnete Rolle. Beide Unternehmen zusammen kamen im Geschäftsjahr 2009 auf gebuchte Brutto-Beiträge von gut 35 Mio. Euro.

**Versorgungswerke:** Die **Klinikrente**, ein **Konsortium aus Konsortialführer Allianz, Swiss Life, Generali und AXA**, konnte im **Geschäftsjahr 2010** 231 Unternehmen der Gesundheitswirtschaft als neue Mitglieder gewinnen. Die Zahl der angeschlossenen Kliniken liegt jetzt bei 1.414. Die **Beiträge** konnten im letzten Jahr um 28% auf 37 Mio. Euro Jahresbeitrag gesteigert werden. Für das laufende **Jahr 2011** bietet die **Klinikrente eine laufende Verzinsung** in Höhe von 4,1% und inkl. Schlussüberschuss und Beteiligung an den Bewertungsreserven von 4,7%. Die **Metallrente, ein Konsortium aus Allianz, Ergo, R+V, Swiss Life, Generali und PB Versicherungen**, hat nach eigenen Angaben im **Jahr 2010** knapp 40.000 neue Verträge abgeschlossen und ca. 1.900 Unternehmen hinzugewinnen können. Die **gebuchten Brutto-Beiträge der Metallrente** lagen bei 361 Mio. Euro. Der Durchschnittsbeitrag erreichte bei der Metallrente 1.145 Euro jährlich. Mit jetzt über 18.000 Unternehmen und mehr als 350.000 Verträgen ist die Metallrente nach eigenen Angaben das größte deutsche Versorgungswerk.

**Bedeutung der Honorarberatung bleibt überschaubar:** In einem gemeinsamen, interdisziplinären Forschungsprojekt haben sich die **Universität zu Köln, die Westfälische Wilhelms-Universität Münster und die Fachhochschule Dortmund** u. a. mit dem **Thema Honorarberatung** beschäftigt und dazu Versicherungsunternehmen befragt. Die **Bedeutung von Nettotarifen ist für die befragten Lebensversicherer bisher verschwindend gering**, der Neugeschäftsanteil lag bei durchschnittlich 2,6% bei einer allerdings großen Schwankungsbreite von bis zu 70%. Nach Einschätzung der Befragten wird die Bedeutung von Nettotarifen allerdings auch in den nächsten fünf Jahren nicht über ein niedriges bis mittleres Niveau hinaus gehen. Übrigens haben von den befragten Versicherern nur 5% der Aussage „**Vermittlung gegen Honorar dient dem Verbraucherschutz**“ voll und ganz zugestimmt. Eines der Lieblingsthemen von Verbraucherschützern dürfte somit auch zukünftig von überschaubarer Relevanz für die Praxis bleiben.

**LV1871 wächst:** Die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2010** ein Wachstum der **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 23% auf 1,6 Mrd. Euro verbuchen. Die **Neugeschäftsbeiträge** stiegen um 20% auf 203 Mio. Euro an, die **gebuchten Brutto-Beiträge** um 7,3% auf 558 Mio. Euro. Ungefähr drei Viertel der Beiträge entfielen auf laufende Beiträge. Nach eigenen Angaben entfiel etwa ein Drittel des Neugeschäfts auf die **Golden BU mit Starterfunktion und Pflegerente**. Im Gegensatz zum Marktdurchschnitt konnte der Absatz von Basisrenten um gut 10% ausgebaut werden. Die **Tochter-Gesellschaft Delta Direkt Lebensversicherung AG** überschritt aufgrund eines Wachstums von knapp 20% bei der Versicherungssumme die Grenze von 1 Mrd. Euro.

**Familien-Bonus bei der Asstel:** Die zum **Gothaer-Konzern** gehörende **Asstel Lebensversicherung AG** hat zu Beginn des Jahres in ihrer **Risikolebensversicherung** einen **Familienbonus** eingeführt. Eltern und eheähnliche Gemeinschaften mit einem oder mehreren Kindern werden bei den Beiträgen günstiger eingestuft. Die Vergünstigung bleibt auch bei einer evtl. Trennung oder bei Ende der Kindergeldberechtigung bestehen. **Versicherungssumme und Beitrag** können auch nach Vertragsabschluss noch **individuell angepasst** werden. Bestimmte **anlassbezogene Nachversicherungsoptionen** ermöglichen die Anpassung des Versicherungsschutzes **ohne erneute Gesundheitsprüfung**. Der **Antrags-Prozess** wird durch eine **Online-Risikoprüfung** unterstützt.

**Condor mit optionaler ALV:** Die **Condor Lebensversicherungs-AG** bietet ihren **Riester-Kunden** seit Jahresbeginn die Möglichkeit, zusätzlich eine **Arbeitslosigkeitsversicherung (ALV)** der **R+V Allgemeine Versicherung AG** abzuschließen. Die Versicherung übernimmt die Beitragszahlung für den Kunden, wenn sein Arbeitsverhältnis durch betriebsdingte Kündigung beendet wird, bzw. wenn Selbständige ihre Tätigkeit aus wirtschaftlichen Gründen aufgeben müssen. Die Übernahme der Beiträge erfolgt nach einer **Karenzzeit** von drei Monaten für einen Zeitraum von bis zu zwölf Monaten. Sollte der Kunde nach Wiederaufnahme seiner Tätigkeit erneut arbeitslos werden, so hat er wieder Anspruch auf bis zu zwölf Monatsleistungen. Die **ALV** kann bei Abschluss eines **Congential riester garant Vertrages** gewählt werden, der **Beitrag** hierfür beträgt 2,5% des jährlichen Eigenbeitrags.

**R+V wächst weiter:** Die **Lebens- und Pensionsversicherer der R+V Gruppe** erzielten im **Jahr 2010** Neubeiträge in Höhe von 2,74 Mrd. Euro. Davon entfielen 2,2 Mrd. Euro auf **Einmalbeiträge**. „*Wir verzichten bewusst auf kurzfristige Anlagegeschäfte mit Laufzeiten von wenigen Jahren oder gar unter einem Jahr und setzen stattdessen auf nachhaltiges und langfristiges Wachstum*“, kommentierte **Vorstandschef Dr. Friedrich Caspers**. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** lagen mit 5,6 Mrd. Euro ungefähr auf dem Vorjahresniveau. In der **betrieblichen Altersversorgung** vermeldet die **R+V** einen Anstieg der laufenden Beiträge um gut 12% auf 924 Mio. Euro. „*Mit ihren Branchenversorgungswerken hat R+V die Basis für ein nachhaltig stabiles Wachstum im Markt der betrieblichen Altersversorgung gelegt*“, so **Caspers**.

**GARS jetzt auch in Deutschland:** Der weltweite tätige und in **Luxemburg** ansässige Fondsanbieter **Standard Life Investments (SLI)** bietet seinen **Global Absolute Return Strategies Fund (GARS)** jetzt auch in **Deutschland** an. Nach Angaben der Ratingagentur **Lipper** war der Fonds in **Großbritannien** im letzten Jahr **der am meisten verkaufte Publikumsfonds**. Er verwaltet inzwischen ein Vermögen von über acht Milliarden Euro. Der Fonds soll bei den unterschiedlichsten Marktbedingungen absolute Erträge erwirtschaften und setzt aktuell auf **mehr als 30 unterschiedliche Anlagestrategien gleichzeitig**. Er wird von **24 Investmentexperten** gemanagt. *„Die Kernkompetenz dieses Multi-Asset-Teams besteht gerade in der Fähigkeit, ein breites Spektrum an unterschiedlichsten Investmentideen zu generieren, diese zu analysieren sowie anschließend in Fonds umzusetzen“*, erklärte **Michael Geier**, Investment Director von SLI in Deutschland.

**SV Leben mit Beitragssprung:** Die **SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung AG** hat im **Geschäftsjahr 2010** ihre **Beitragseinnahmen** um über 40% auf ca. 2,2 Mrd. Euro gesteigert. Das **Einmalbeitragsgeschäft** hat sich auf 1,2 Mrd. Euro mehr als verdoppelt und macht gut die Hälfte der gesamten Beiträge aus. Im **Ranking der größten deutschen Lebensversicherer** dürfte die **SV Leben** damit vom 16. Rang einen großen Sprung nach vorne gemacht haben und könnte möglicherweise sogar bis in die TOP10 vorgestoßen sein.

**Steigen die Zinsen?** Im Zusammenhang mit der bevorstehenden **Absenkung des Rechnungszinses in der Lebensversicherung** wird in der Öffentlichkeit auch regelmäßig über einen **evtl. Anstieg der Zinsen** diskutiert. Reißerische Aussagen wie *„Jetzt kommt die Inflation“* in einer bekannten **Publikumszeitschrift** sind dabei naturgemäß wenig hilfreich. Allerdings sind sich auch Experten nicht einig über die künftige Entwicklung. **Michael Heise**, **Chef-Volkswirt bei der Allianz**, sagte bspw.: *„Wir gehen davon aus, dass die EZB in der zweiten Jahreshälfte zwei Mal die Zinsen anheben wird, und zwar um jeweils 25 Basispunkte auf dann 1,5 Prozent.“* **Jochen Felsenheimer**, **Analyst beim Luxemburger Vermögensverwalter Assenagon**, hingegen glaubt: *„Das Zinsniveau wird niedrig bleiben“* und verweist auf die Lage kapitalschwacher Staaten, deren Situation sich bei einem Zinsanstieg weiter verschlechtern würde.

**ÖSA wächst:** Die **Öffentliche Lebensversicherung Sachsen-Anhalt (ÖSA)** meldete für das **Geschäftsjahr 2010** einen Anstieg der **Beitragseinnahmen** um gut 35% auf 135,9 Mio. Euro. Die **Einmalbeiträge**, die sich bereits im Vorjahr verdoppelt hatten, legten erneut um 126,9% auf 63,9 Mio. Euro zu. Allerdings betonte **Vorstandschef Peter Ahlgrim**, dass es sich dabei zum größten Teil um **aufgeschobene Lebens- und Rentenversicherungen und nicht um Kapitalisierungsgeschäfte** handele. Bei den laufenden Beiträgen konnte die **ÖSA** ein Plus von 4,4% verzeichnen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** wurde mit unverändert 4,3% angegeben.

**Pensionskassen I:** In unserem Artikel über die **Pensionskassen** in den **infinma news 01/2011** ist uns leider eine Ungenauigkeit unterlaufen. Bei der Auflistung der Pensionskassen, die wir zur Berechnung der sog. „Branchen-Pensionskasse“ heran gezogen haben, wurde die **BASF Pensionskasse** von uns versehentlich als „Wettbewerbspensionskasse“ klassifiziert, die für alle Interessenten am Markt frei zugänglich sei. Auf ausdrücklichen Wunsch der **BASF Pensionskasse** weisen wir hiermit darauf hin, dass es sich beim **BASF Pensionskasse VVaG** um eine **unternehmenseigene Pensionskasse für die Mitarbeiter des BASF-Konzerns** handelt.

**Pensionskassen II:** Offensichtlich ist unser Artikel über die **Pensionskassen** in den **infinma news 01/2011** auf große Resonanz gestoßen. Inzwischen hat auch die **BVV Pensionskasse** um eine Stellungnahme gebeten. **Frank Rebenstorff** vom Produktmanagement äußerte sich zu unserem Artikel wie folgt: *„Insoweit findet dort die BVV Pensionskasse als „Wettbewerbspensionskasse“ ihre Erwähnung. Gerne möchten wir darauf hinweisen, dass die BVV Pensionskasse de jure nicht zu den so genannten Wettbewerbspensionskassen zu zählen ist. Der BVV Pensionskasse ist eine regulierte Pensionskasse mit eigens aus dem Bestand heraus kalkulierten Tarifen, die der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegen (Vgl. § 118b Abs. 3 VAG). Die BVV Pensionskasse agiert an der Nahtstelle zwischen enger betrieblicher Bindung zu ihren Mitgliedsunternehmen einerseits und der Stellung im Markt sowie der Positionierung im Wettbewerb andererseits. Das unterscheidet sie sowohl von den klassischen Einfirmen-Pensionskassen, als auch von den Pensionskassen der Lebensversicherer (die sog. Wettbewerbs-Pensionskassen).“*

**Pensionskassen III:** In der o. g. Ausgabe der **infinma news** hatten wir in einer Grafik u. a. die **Abschlusskosten in % der gebuchten Brutto-Beiträge** abgebildet. Pensionskassen, die ohne Abschlusskosten agieren und rein rechnerisch einen Wert von 0% aufweisen, haben wir wegen der besseren Vergleichbarkeit in der Grafik nicht berücksichtigt.

**IMPRESSUM:**

infinma news 02 / 2011

 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

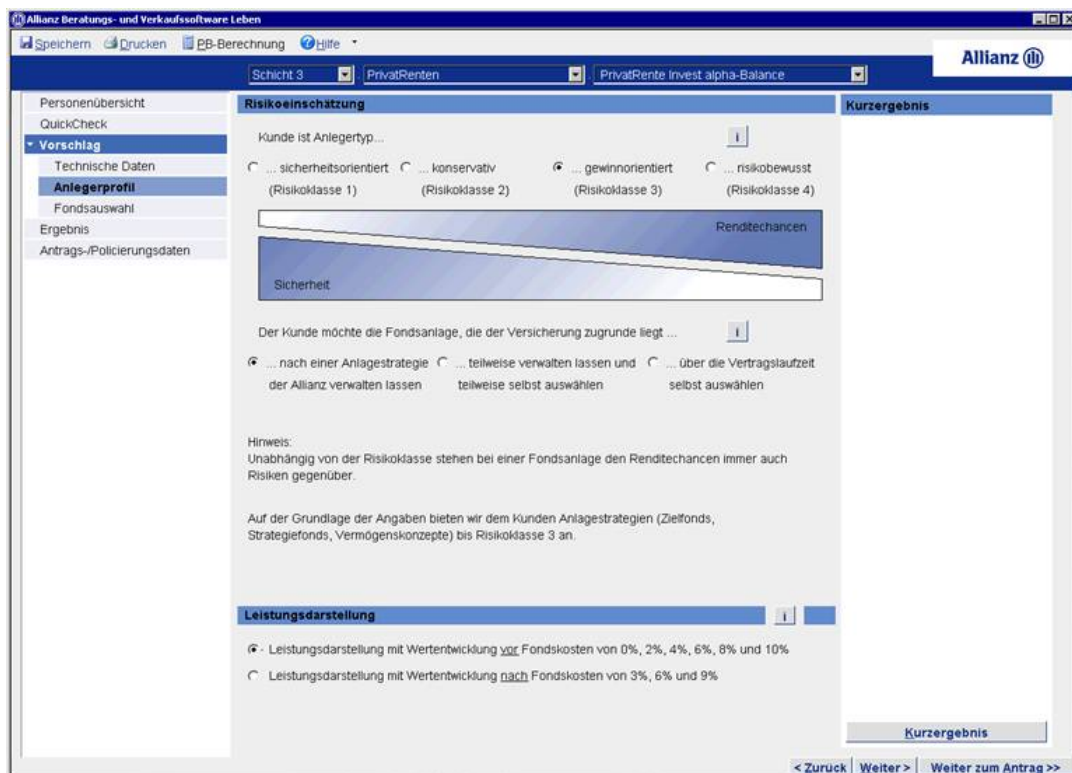
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung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



## Allianz will mehr Transparenz schaffen

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat ihre Angebote neu gestaltet und ihre bereits im letzten Jahr angekündigte **Transparenzinitiative** umgesetzt.

Zunächst kann in der Angebotssoftware das **Risiko-Rendite-Profil des Kunden** ausgewählt werden (s. u.). Zudem wird danach gefragt, ob der Kunde bei fondsgebundenen Versicherungen über die Laufzeit hinweg die **Fondsanlage selber auswählen** möchten oder sich für eine der Anlagestrategien der Allianz entscheiden möchte.



Für die Leistungsdarstellung werden bei fondsgebundenen Versicherungen zum einen unterschiedliche Wertentwicklungen (0%, 2%, 4%, 6% und 10%) bzw. 3%, 6% und 9% zur Auswahl gestellt. Zudem können die Wertentwicklungen vor und nach Fondskosten dargestellt werden.

Entscheidet sich der Vermittler und /oder Kunde für die Variante „**Wertentwicklung vor Fondskosten**“ so findet man in den entsprechenden Angeboten einerseits den bisher schon bekannten Ausweis der Abschluss-, Vertriebs- und laufenden Kosten (Beispiel s. u.).

Abschluss- und Vertriebskosten		laufende Kosten in der Aufschubdauer		laufende Kosten im Rentenbezug
für jedes der ersten 5 Versicherungsjahre	ab dem 6. Versicherungsjahr	für jedes Versicherungsjahr		für jedes Jahr des Rentenbezugs
341,08 EUR (= 0,8% der Beitragssumme)	0,00 EUR	66,00 EUR	0,80 EUR je 100 EUR Fondswert 0,50 EUR je 100 EUR Sickerungskapital	1,75 EUR je 100 EUR gezahlte Rente

Daneben werden auch **die auf die Fondsanlage entfallenden Kosten sowie eine Gesamtkostenquote** angegeben. Die **Gesamtkostenquote** gibt an, um welchen Prozentsatz sich die Rendite der Fondsanlage durch die eingerechneten Kosten reduziert. Bei einer Gesamtkostenquote von bspw. 1,97% kommt man bei einer unterstellten Wertentwicklung der Anlage von 10% auf eine Wertentwicklung nach Kosten von 8,03%.

jährliche Wertentwicklung der Gesamtanlage (vor Berücksichtigung der Kosten)	- Aktuelle Fondskosten* (für Fondsanteil und Sicherungskapital)	- Abschluss- und Vertriebskosten sowie laufende Kosten	= Wertentwicklung (nach Berücksichtigung der Kosten)	Gesamtkostenquote
0,00 %	0,52 %	1,24 %	0,00 % (Garantie)	1,76%
2,00 %	0,52 %	1,27 %	0,21 %	1,79 %
4,00 %	0,52 %	1,30 %	2,18 %	1,82 %
6,00 %	0,52 %	1,35 %	4,13 %	1,87 %
8,00 %	0,52 %	1,40 %	6,08 %	1,92 %
10,00 %	0,52 %	1,45 %	8,03 %	1,97 %

Bei der Vorstellung des neuen Kostenausweises hat **Dr. Maximilian Zimmerer, Vorstandschef der Allianz Lebensversicherungs-AG**, allerdings auch deutlich darauf hingewiesen, dass die **Gesamtkostenquote für sich alleine wenig aussagefähig** ist. Sie sollte daher stets **im Zusammenhang mit der unterstellten Wertentwicklung** gesehen werden. Bei einer Wertentwicklung von bspw. 6% und einer Gesamtkostenquote von 2% kommt für den Kunden am Ende mehr heraus als bei einer Gesamtkostenquote von 1,5% und einer Wertentwicklung von 5%. Insofern sollte man hier schon vorsorglich alle Verbraucherschützer davor warnen, zukünftig verschiedene Versicherungsprodukte ausschließlich an Hand der Gesamtkostenquote vergleichen zu wollen.

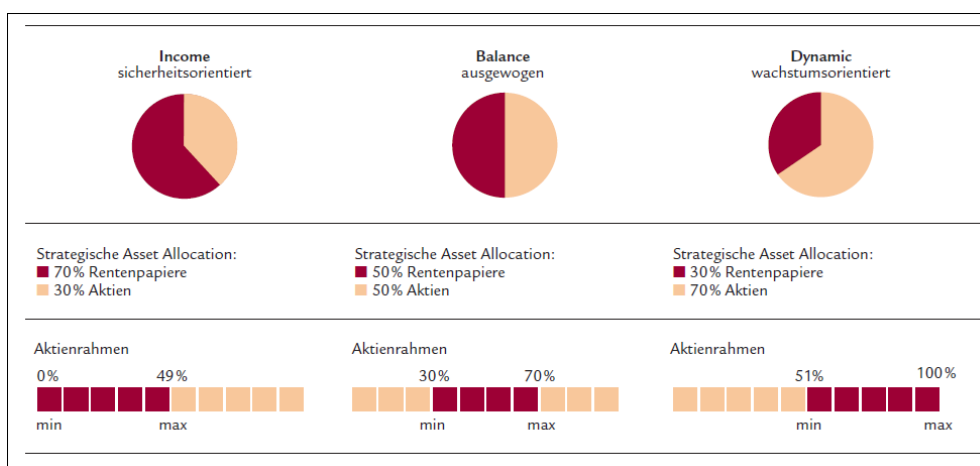
**Zimmerer** erwartet, dass bereits **im Laufe der Jahres 2011** weitere Anbieter dem **Beispiel der Allianz** folgen werden und die Gesamtkostenquote in ihren Angeboten ausweisen. Auch bei Fondsanbietern wie bspw. der **DWS** sieht **Zimmerer** durchaus eine **breite Übereinkunft**.

Weiterhin betont die **Allianz**, sich bei dem jetzt praktizierten Kostenausweisverfahren bereits im Vorfeld intensiv **mit dem GDV abgestimmt** zu haben. Insofern verwundert es nicht, dass der **GDV** inzwischen seinen Mitgliedern **die Vorgehensweise der Allianz „ans Herz gelegt“** hat. Die **GDV-Empfehlung** fordert, neben dem Ausweis einer Gesamtkostenquote zusätzlich auch eine Leistungsdarstellung aufzunehmen. **„Denn ein Produktvergleich allein auf Kostenbasis greift zu kurz. Neben anderen Faktoren wie zum Beispiel Finanzstärke und Service ist für den Kunden vor allem die jeweils zu erwartende Wertentwicklung nach Kosten (Leistung) eines Produktes eine relevante Entscheidungsgröße“**, heißt es in einer Verlautbarung des Branchenverbandes.

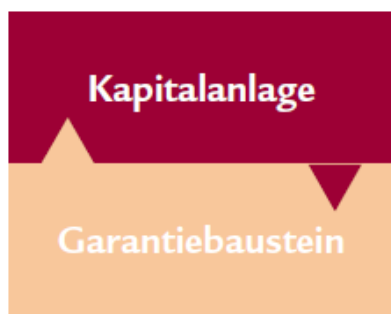
## Swiss Life Champion als Riester-Produkt

Die **Swiss Life** hat kürzlich ihr **Variable Annuities-Produkt Champion** in **Deutschland** auch als **Riester-Rente** eingeführt. Produktgeber ist **Swiss Life Products (Luxembourg) S.A. Niederlassung für Deutschland Aktiengesellschaft mit Sitz in Luxemburg**.

Bei **Swiss Life Champion Riester** handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung, bei der **drei verschiedene Anlagestrategien** zur Verfügung stehen. Die **Konzepte Income, Balance und Dynamic** unterscheiden sich in ihrer Zusammensetzung und dem maximal möglichen Aktienanteil und haben entsprechenden Einfluss auf die Höhe der Garantierente.



Wie bei **VA-Produkten** üblich, sind **Kapitalanlage und Garantierzeugung** voneinander getrennt. Die bei **Riester-Produkten geforderte Kapitalerhaltungsgarantie** wird mittels eines sogenannten **GMIB (Guaranteed Minimum Income Benefit)** in Form einer lebenslangen Garantierente gewährt. Garantiert wird – wie bei klassischen Produkten – **ein fester Rentenbetrag und kein (anteiliger) Rentenfaktor**.



Konventionelle Vorsorgekonzepte:

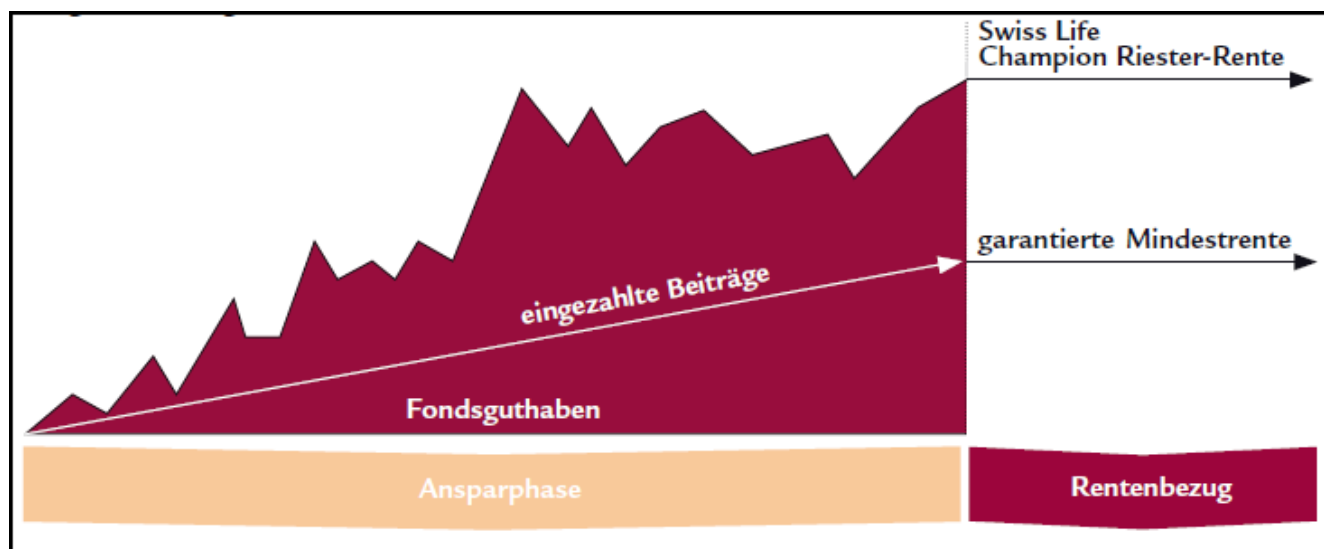


Swiss Life Champion Riester:



Die **Garantiegebühr** zur Darstellung der bei Riester erforderlichen Brutto-Beitragsgarantie liegt je nach bespartem Konzept zwischen 2,5% und 7,5% des Beitrages.

Zum Rentenbeginn wird die garantierte Mindestrente fällig, die bereits im Angebot in Euro konkret ausgewiesen wird. Sofern sich aus dem Fondsguthaben mit den bei Rentenbeginn gültigen Rechnungsgrundlagen eine höhere Rente ergeben sollte, so wird diese sog. **Swiss Life Champion Riester-Rente** ausgezahlt.



Das Eintrittsalter der versicherten Person sowie die mögliche Aufschubzeit liegen zwischen 15 und 52 Jahren. Der Rentenbeginn ist zwischen dem 60. und 68. Lebensjahr möglich. Als Todesfallschutz steht vor Rentenbeginn das vorhandene Fondsguthaben zur Verfügung. Für die Zeit nach dem Rentenbeginn kann eine Rentengarantiezeit – maximal bis zum 90. Lebensjahr – vereinbart werden. Dynamische Anpassungen zwischen 1% und 5% sind möglich. Zudem kann eine garantierte Rentensteigerung von 0,5%, 1% oder 2% beantragt werden. Eine Überschussbeteiligung ist weder vor noch nach Rentenbeginn vorgesehen, da das Kapital auch nach Rentenbeginn außerhalb des klassischen Deckungsstocks investiert bleibt.

Für die Erbringung der Garantieleistung verbürgt sich die **Swiss Life Holding AG** im Rahmen einer **Patronatserklärung**.





## Interview mit Thomas Lüer, Head of Sales, Baloise Life Liechtenstein

**infinma:** Die Baloise Life dürfte vielen unserer Leser noch nicht so richtig bekannt sein. Sagen Sie uns doch bitte zunächst was zu Ihrer Gesellschaft, der Größe, der Konzerneinbindung. Welche Rolle spielt für Ihr Unternehmen der Standort Liechtenstein?

**Lüer:** Die Baloise Life ist als Spezialist für innovative Lebensversicherungen innerhalb der Baloise Group positioniert. Die Kernkompetenzen

liegen in den Bereichen der anteilsgebundenen Lebensversicherung und moderner Garantielösungen außerhalb des klassischen Deckungsstocks. Diese Lösungen stellen wir schon heute unseren Schwestergesellschaften innerhalb der Gruppe und ausgewählten Vertriebspartnern zur Verfügung.

Die Baloise Life wurde 2007 gegründet und ist eine 100%ige Tochter der Baloise Group. Die Baloise ist seit rund 150 Jahren erfolgreich am Markt und beschäftigt als einer der größten Versicherer der Schweiz rund 9400 Mitarbeitende. Neben den Standorten Deutschland, Schweiz, Österreich, Kroatien, Belgien und Luxemburg, ist die Gruppe nun seit Ende 2007 mit der Baloise Life auch in Liechtenstein vertreten. Heute arbeiten rund 40 Mitarbeitende bei der Baloise Life in Liechtenstein.

Der Standort Liechtenstein verschafft der Baloise Life einen einmaligen Vorteil. Denn durch die EWR Mitgliedschaft Liechtensteins können wir nicht nur in der gesamten EU, sondern gleichzeitig auch auf dem Schweizer Markt agieren. Außerdem hat die eindeutige Erklärung der Regierung des Fürstentums Liechtenstein zur internationalen Kooperation in Steuerfragen auf Basis des OECD-Standards den Finanzmarktplatz Liechtenstein deutlich gestärkt.

**Infinma:** Können Sie uns schon was zum Geschäftsergebnis des letzten Jahres sagen? Mit welchen Produkten waren Sie besonders erfolgreich?

**Lüer:** Zur Zeit können wir noch nichts über das Geschäftsergebnis 2010 berichten. Was sich aber schon heute sagen lässt ist, dass die Baloise Life nach nur drei Jahren Tätigkeit schon ein Volumen von rund 1,5 Mrd. EUR verwaltet.

Betrachtet man die Variable Annuity Produkte genauer, stehen sicherlich zwei Produkte ganz besonders hervor. So wurde im Mai 2010 in Deutschland die lebenslange garantierte Rente "RentaProtect" für das Maklergeschäft lanciert. RentaProtect positioniert sich durch seine ausgesprochen hohe Garantierente hervorragend im heutigen Markt der langfristigen Einmalbeiträge.

Große Vertriebsfolge erzielte zudem in der Schweiz ein im Februar 2010 eingeführter Auszahlungsplan mit Garantie. Dieses Produkt kann in der Schweiz steueroptimiert angeboten werden und richtet sich an Kunden, die sich nicht lebenslang an eine Versicherungslösung binden möchten. Au-

ßerdem ist das Produkt für alle Altersgruppen geöffnet. Zur Zeit denken wir über ein ähnliches Produkt für den deutschen Markt nach.

infinma: Wie sind Sie in Deutschland vertrieblisch aufgestellt? Wie positionieren Sie sich im Markt der freien Vermittlern?

**Lüer:** Das Maklergeschäft als einen der Kernvertriebswege der deutschen Assekuranz kann für moderne Garantielösungen nicht außer Acht gelassen werden. Die Baloise Life geht dabei in enger Absprache mit den deutschen Schwestergesellschaften unmittelbar auf ausgesuchte Makler, Pooler und Finanzvertriebe in Deutschland zu. Der bisherige Vertriebs Erfolg bestärkt uns, diesen Weg auch kontinuierlich weiterzuverfolgen.

infinma: In vielen Untersuchungen wird die Bankassurance als der Vertriebsweg der Zukunft angesehen. Andere scheinen wieder verstärkt auf die eigenen Ausschließlichkeitsorganisationen zu bauen. Wie sehen Sie das?

**Lüer:** In den vergangenen Jahren war das Segment des Einmalbeitragsgeschäfts vorwiegend im Bankenvertrieb verankert, wobei Variable Annuities oder auch alternative Lösungen hier schon einige Erfolge vorzuweisen hatten. Mittlerweile sehen wir aber eben auch bei den Maklern deutliche Tendenzen, sich verstärkt mit diesem Thema auseinanderzusetzen. Es erscheint daher nur konsequent, sich intensiv mit diesem Vertriebsweg zu befassen und den Maklern zusätzlich zu den bereits in Deutschland vorhandenen fondsgebundenen Produkten weitere passende Lösungen mit attraktiven Garantien zur Verfügung zu stellen. "RentaProtect" ist ein erster Schritt in diese Richtung. Zusätzlich dazu bietet aber natürlich auch die Ausschließlichkeitsorganisationen der Basler in Deutschland mit "BelRenta Safe" ein Garantieprodukt der Baloise Life an.

infinma: Wie sieht Ihre Produktpalette aus? Wo setzen Sie Ihre Schwerpunkte? Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen?

**Lüer:** Der Fokus unserer Produktpalette liegt heute klar auf dem Segment der Garantieprodukte im Einmalbeitragsbereich. Die Produkte sind entweder mit lebenslangen Garantien ausgestattet oder aber beinhalten Garantien mit Laufzeiten zwischen 14 bis 25 Jahre. Durch die heutige Beschränkung der Produktpalette auf Einmalbeiträge richten wir uns naturgemäß eher an das vermögende Kundensegment der Generation 50+. Dabei sprechen wir innerhalb dieses Kundensegmentes die Kunden an, die eher sicherheitsorientiert anlegen wollen und großen Wert auf eine hohe Garantie legen. Denn durch die garantierten Leistungen unserer Produkte gewährleisten wir sowohl Anlage- als auch Planungssicherheit. Wir sind davon überzeugt, dass wir nach zwei harten Kapitalmarktkrisen innerhalb der letzten 10 Jahre damit eine klare Positionierung im Markt haben.

infinma: Mit Ihrer Rentenversicherung RentaProtect haben Sie kürzlich ein VA-Produkt eingeführt. Erklären Sie unseren Lesern doch bitte kurz die grundsätzliche Funktionsweise von VA-Produkten und für welche Art der Ausgestaltung Sie sich entschieden haben. Was unterscheidet RentaProtect von anderen VA-Produkten?

**Lüer:** Technisch gesehen bezeichnet Variable Annuities eine besondere Form der Rentenversicherung gegen Einmal- oder gegen laufende Beitragszahlung mit einer garantierten Mindestleistung. Der Vorteil dieser Rentenversicherungen besteht u.a. darin, dass die Kapitalanlage auch in der Rentenbezugsphase fondsgebunden sein kann oder anders ausgedrückt, nicht den Restriktionen des klassischen deutschen Deckungsstocks unterliegt. Dazu kommen weitreichende Garantien, die unabhängig vom deutschen Rechnungszins ausgesprochen werden können. Diese Garantien können lebenslang oder auch zeitlich begrenzt sein. Im Gegensatz zur klassischen Rentenversicherung wird die Garantie auch nicht innerhalb des Deckungsstocks erzeugt, sondern durch moderne Finanzinstrumente abgebildet.

Was die Produktausgestaltung betrifft, so haben wir uns entschlossen, zunächst einmal mit einer lebenslangen Rente – sofortbeginnend oder auch aufgeschoben – an den Markt zu gehen. Dabei unterscheidet sich RentaProtect von anderen VA-Produkten insbesondere durch die sehr hohe Garantierente. Dabei lassen wir natürlich die Rendite nicht aus den Augen. Bei positivem Kapitalmarktverlauf hat der Kunde zusätzlich die Chance auf einen Performance-Bonus. Dieser spiegelt sich in Form einer möglichen Rentenerhöhung wider, wobei die dann höhere Rente nicht mehr fallen kann, das erhöhte Rentenniveau lebenslang bestehen bleibt. Als weiteres Highlight wird in der Aufschubzeit der aufgeschobenen Variante (RentaProtect Future) zurzeit ein garantierter linearer Zins von 3% p.a. angeboten. Schließlich sind Kapitalentnahmen jederzeit möglich und ein Todesfallschutz ist enthalten. Die laufenden Rentenzahlungen bei RentaProtect unterliegen dem Privileg der Ertragsanteilsbesteuerung.

infinma: Während der Finanzmarktkrise hatten andere Anbieter von VA-Produkten erhebliche Probleme mit der Volatilität der Kapitalmärkte in der Umsetzung der Absicherungsstrategie. Welche Erfahrungen haben Sie hier gesammelt? Wie schützen Sie sich vor diesen Effekten? Wie werden die Kapitalanlagen für dieses Produkt ausgewählt und gesteuert? Wie sieht das Portfolio bspw. im Moment aus?

**Lüer:** Bei RentaProtect werden die Gelder in einem verwalteten Portfolio angelegt. Der Asset-Mix im verwalteten Portfolio besteht aus Aktien, risikoarmen Geldmarktpapieren und ggf. auch Anleihen. Der Aktienanteil wird über den Eurostoxx 50 TR abgebildet. So profitiert der Kunde sowohl von möglichen Kursgewinnen, als auch von den möglichen Dividendenzahlungen. Momentan besteht das verwaltete Portfolio aus rund 40% Aktien und 60% Geldmarktpapieren/Anleihen.

Im Gegensatz zu den Produkten der ersten Generation in Deutschland sind unsere Lösungen um zusätzliche Sicherungsmechanismen bereichert. Die Aufteilung der Assets im verwalteten Portfolio

von Rentaprotect wird z. B. durch eine automatische Steuerung angepasst, die sich an der Volatilität der Kapitalmärkte orientiert. Dadurch wird die Volatilität auf durchschnittlich 7% beschränkt, was die Auswirkungen schwankender Kapitalmärkte berechenbarer und die Produkte stabiler macht. Zudem überprüfen wir unsere Tarife halbjährlich, ob die angebotenen Konditionen noch marktkonform sind. So können wir sie gegebenenfalls für das Neugeschäft absenken oder anheben.

infinma: Wie sehen Ihre Pläne für das Jahr 2011 aus?

**Lüer:** Im Vergleich zum Schweizer Markt, wo die Baloise als einer der führenden Marktteilnehmer im Bereich der Variable Annuities agiert, hat die Baloise in Deutschland noch viel unausgeschöpftes Potential in diesem Segment. Insofern ist es für 2011 unser formuliertes Ziel, im Maklermarkt nachhaltig als Produktspezialist für moderne Garantieprodukte im Einmalbeitragsgeschäft wahrgenommen zu werden. Wir sind davon überzeugt, dass wir sehr gute Chance haben, dieses Ziel zu erreichen.

infinma: Herr Lüer, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg.