

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Überschussdeklaration 2013	Seite 8
Integrierte Pflegeabsicherungen	Seite 9
E-Interview mit Dr. Peter Schmidt, Vorstandsvorsitzender, VPV Die Makler AG	Seite 11
Erwartung der Vermittler an das Jahr 2013, Gastbeitrag von Harry Holzhäuser, Geschäftsführer SMARTcompagnie	Seite 15

## Kurzmeldungen

**Fehlregulierung korrigiert? Teil 1:** Der **GDV** hat kürzlich die vom **Bundestag verabschiedete Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes** erläutert, nach der **ab dem 21. Dezember 2012 für die Lebensversicherer eine neue Beteiligungsregelung an den Bewertungsreserven** gilt. Die erst seit 2008 bestehende bisherige gesetzliche Regelung gilt für alle Anlageklassen wie Aktien, Immobilien und Zinspapiere und führt heute dazu, **dass trotz stark gefallener Zinsen und sinkender Überschüsse hohe ungeplante Sonderausschüttungen an abgehende Verträge ausgezahlt werden müssen**. Auf diese Weise gehen der Versichertengemeinschaft für die Zukunft eingeplante Zinserträge verloren. Die vom **Deutschen Bundestag verabschiedete Gesetzesänderung** modifiziert die bisherige Regelung dahingehend, dass Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere **nur insoweit nicht ausgeschüttet werden müssen, als sie zur Erfüllbarkeit von Garantiezinsversprechen benötigt werden**. Bewertungsreserven auf Aktien, Immobilien und sonstige Anlagen werden weiterhin zu 50 Prozent an abgehende, d.h. ablaufende und gekündigte, Verträge gutgeschrieben. Die den Kunden vertraglich zugesagten Leistungen (insbesondere Garantieverzinsung und reguläre Überschussbeteiligung) bleiben unberührt. Der Versichertengemeinschaft geht kein Geld verloren, die Versicherungsunternehmen selber verdienen daran nicht. *„Die Neuregelung bedeutet mehr Gerechtigkeit für die Versichertengemeinschaft und den Erhalt garantiesichernder Bewertungsreserven. Dies dient der Sicherheit des wichtigsten privaten Altersvorsorgeprodukts der Deutschen.“* heißt es beim **GDV**.

**Fehlregulierung korrigiert? Teil 2:** Zu der o. g. Thematik hat sich **auch Marc Surminski**, **„Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)**, geäußert. In der **Ausgabe 23 / 2012 der ZfV** schreibt er sehr pointiert: *„Es ist **wirtschaftlicher Unsinn**, die Versicherer per Gesetz zu zwingen, diese Papiere zu verkaufen, um die ausscheidenden Kunden zu 50% an den Bewertungsreserven zu beteiligen, die eigentlich nur auf dem Papier stehen. **Die Politik hat jetzt diesen Unsinn korrigiert**. ... Bei den Kritikern gerät auch in Vergessenheit, dass Lebensversicherung eine kollektive Veranstaltung ist. Es geht nicht um die individuelle Renditemaximierung, sondern um eine gerechte Behandlung eines Kundenkollektivs. Wenn renditestarke Zinsanlagen verkauft werden müssen, um fiktive Reserven auszuschütten, schädigt das die große Mehrheit des Kollektivs.“*

**Fehlregulierung nicht korrigiert!** Zu früh gefreut – offensichtlich hat sich die Schar der Beratungsresistenten mal wieder durchgesetzt. Kurz vor Redaktionsschluss dieser Ausgabe der infinma news **hat der Bundesrat die o. g. Neuregelung der Beteiligung an den Bewertungsreserven an den Vermittlungsausschuss verwiesen**. Es ist schon erstaunlich, mit welcher Penetranz bspw. der **Bund der Versicherten (BdV)** die Öffentlichkeit immer wieder glauben machen will, durch die geplante Gesetzesänderung würden den Kunden Bewertungsreserven vorenthalten. Andererseits verliert der **BdV** kein Wort darüber, dass es hier um **Bewertungsreserven** bei festverzinslichen Wertpapieren geht, deren vorzeitige Realisierung nicht geplant und die aufgrund des höheren Coupons dieser Wertpapiere auch nicht sinnvoll ist. **Eine neue Regelung kann jetzt frühestens im Januar 2013 in Kraft treten**. Da die Beteiligung an den Bewertungsreserven im gleichen Gesetz geregelt werden soll wie die Einführung der **Unisex-Tarife**, kann die bisher in Deutschland geltende Vorschrift (§ 20 Abs.2 S.1 AGG ) nicht fristgerecht aufgehoben werden, ist aber ab dem 21. Dezember 2012 europarechtswidrig. Die BaFin setzt sich daher für eine europarechtskonforme Einführung der Unisextarife ab dem 21. Dezember 2012 ein und bestätigt die entsprechende Auffassung des GDV.

**Continental veröffentlicht Servicegrundsätze:** Aktuell veröffentlicht die **Continental** ihre **Servicegrundsätze für die Leistungsbearbeitung**, die künftig den Versorgungsvorschlag für die **Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung** ergänzen. Darin heißt es u. a.: *„**Wir reagieren auf Ihren Leistungsantrag innerhalb von 48 Stunden, wir bearbeiten Ihren Leistungsantrag transparent, zügig und unbürokratisch und Ihr fester Ansprechpartner unterstützt Sie zu jedem Zeitpunkt der Prüfung Ihres Leistungsantrags.**“* Zunächst erfolgt eine **telefonische Kontaktaufnahme**, in der der Ablauf der Leistungsprüfung erklärt wird. Eingehende Unterlagen werden **innerhalb von 4 Wochen** abschließend und umfassend bearbeitet. Der **zuständige Sachbearbeiter** steht dem Kunden vom Erstgespräch an für die gesamte Dauer der Leistungsprüfung bezüglich aller die Leistungsprüfung betreffenden Fragen und Probleme als **individueller Ansprechpartner** zur Verfügung.

**Pflege-Bahr nur mäßig interessant?** Aufgrund von **Kontrahierungszwang und Begrenzung der Abschlusskosten** sei der **Pflege-Bahr für Versicherer** „nur mäßig interessant und könnte in erster Linie als Marketinginstrument benutzt werden“. So lautete eine der Kernaussagen von **Dr. Ulrich Kniemeyer, Vorstandsvorsitzender der Provinzial Krankenversicherung Hannover AG und Sprecher der kleinen Mitgliedsunternehmen im PKV-Verband**, im Rahmen von **PKV-Presseseminaren in Hamburg und München**. **Roland Weber, Vorstand der Debeka Versicherungen**, erklärte, warum der **Pflege-Bahr teurer werde als die normale Pflagestagegeldversicherung**. Das Produkt sei vor allem für ältere und kranke Kunden interessant. Wenn jedoch nur diese Kundengruppe das geförderte Produkt abschließen würde, bestünde trotz einer fünfjährigen Wartezeit die „*Gefahr des Implodierens*“. Dieses Problem will die **Debeka** dadurch lösen, dass zukünftig nur derjenige eine ungeforderte Pflagestagegeldversicherung abschließen kann, der zunächst einen Pflege-Bahr abgeschlossen hat. Trotz allem ist **Weber** vom Erfolg des Pflege-Bahrs überzeugt und „*ist sicher, dass die Debeka 500.000 Abschlüsse im nächste Jahr*“ damit machen wird.

**PKV sieht großes Interesse am neuen Pflege-Bahr:** In einem **Gespräch mit dem Versicherungs-Journal** äußerte sich **Dr. Volker Leienbach, PKV-Verbandsdirektor, optimistisch im Hinblick auf die Erfolgsaussichten des Pflege-Bahrs**: „*Die geförderte ergänzende Pflegezusatz-Versicherung setzt starke Anreize, dass mehr Menschen für die demografische Lücke in der Pflege vorsorgen. ... Mit dem Einstieg in die kapitalgedeckte Pflegevorsorge erkennt der Gesetzgeber an, dass eine Ausweitung des Umlageverfahrens in der Sozialversicherung angesichts des Demografie-Problems nicht mehr möglich ist.*“ Die bereits genannte **Erwartung von 1,5 Millionen Pflege-Bahr-Verträgen in 2013** hält **Leienbach** für ein **anspruchsvolles, aber nicht unrealistisches Ziel**. Er rechnet vor allem auch mit starken Impulsen von Seiten der Versicherten selber.

**AO dominiert Sachgeschäft:** Dem **Vertriebswege-Survey 2012** für den **Bereich Schaden-/Unfall** der **Unternehmensberatung Towers Watson** zu Folge ist **in der Schaden- und Unfallversicherung die Ausschließlichkeitsorganisation (AO) der dominierende Vertriebsweg**. Mit einem Anteil von 56% an den Prämieinnahmen liegt die **AO** deutlich an der Spitze. Dahinter rangieren die **unabhängigen Vermittler** mit einem Anteil von 24%. Anders als bspw. im Bereich der Lebensversicherung spielt in der Sachversicherung der **Bankenvertrieb** mit einem Anteil von nur 8% eine **untergeordnete Rolle**. Der **Direktvertrieb** rangiert aktuell bei 4%. „*Hier sehen wir einen deutlichen Trend hin zum Verkauf über Internetseiten und Vergleichsportale, der durch den technischen Fortschritt stark beschleunigt wird.*“ erklärte **Miriam Friederichs, Co-Autorin der Studie**. Die Zukunft wird von **Towers Watson** insbesondere im Hinblick auf das **Direktgeschäft allerdings ungewiss** eingeschätzt: „*Einige Versicherer haben gerade in den letzten Monaten verstärkt ihre Produktpolitik in Richtung Individualisierung angepasst*“, so der **Studien-Verantwortliche Ulrich Wiesenewsky**. „*Damit würden sich die Chancen der Portale, auch in Zukunft stark zu wachsen, ein Stück weit reduzieren.*“

**AO übernimmt Spitze in Leben:** Mit einem Anteil von 30,4% gemessen an der **APE-Prämie** ist der **gebundene Vertrieb (Ausschließlichkeitsorganisation) in der Lebensversicherung wieder der wichtigste Vertriebsweg**. Die **AO** erreichte damit den **höchsten Wert seit 2004**. Der **Bankenvertrieb**, der im letzten Jahr noch an der Spitze lag, musste einen deutlichen Rückgang um 4,5%-Punkte auf 27,6% hinnehmen und liegt nur noch knapp vor den **unabhängigen Vermittlern** mit 26,9%. Dies sind die Ergebnisse des inzwischen **13. Vertriebswege-Surveys der Unternehmensberatung Towers Watson**. Gerade im **Vertriebsweg Makler** sieht **Berater und Studien-Autor Martin Baier** deutliche Verschiebungen: *„Die Hälfte der 15 führenden Maklervertriebe erzielten 2011 kein organisches Wachstum, einige sind sogar geschrumpft. Andere Maklervertriebe erreichten dagegen zweistellige Wachstumsraten.“* Die **besten Wachstumsaussichten** sehen die Teilnehmer der Studie bei den **freien Vermittlern** und bei **Internet-Portalen**.

**Geld für 8 Minuten Beratung:** In einem Artikel im **versicherungsmagazin** hat sich **Prof. Dr. Matthias Beenken** recht kritisch zu einigen **Details der zukünftigen geförderten Pflegeversicherung** geäußert. Zur Deckelung der Provisionen beim **Pflege-Bahr** auf maximal zwei Monatsbeiträge schreibt **Beenken**: *„Wer die Vergütung für einen solchen Vorsorgevertrag derart stark deckelt, darf sich nicht wundern, dass diese Verträge nicht aktiv verkauft werden.“* Gemessen am typischen Stundensatz eines Honorarberaters hat er eine **Beratungszeit von 8 Minuten** ermittelt, die kaum ausreichen dürfte, um den Kunden umfassend zu beraten und eine Entscheidung herbeizuführen. Mit **Blick auf die Honorarberatung** stellt **Beenken** die Frage: *„Warum wird eigentlich nicht analog der in den Vertrag einkalkulierten Provision auch das nicht in den Tarif einkalkulierte, sondern direkt vom Kunden geforderte Honorar auf zwei Monatsbeiträge begrenzt? Könnte es sein, dass dann Honorarberater und Verbraucherzentralen dankend ablehnen, zum Pflege-Bahr zu beraten?“*

**Heidelberger Leben stellt „5R-Report“ vor:** Die **Heidelberger Lebensversicherung AG** hat kürzlich seinen sog. **„5R-Report“** für das **3. Quartal 2012** vorgestellt. Der **„5R-Prozess“** soll die Frage beantworten, **welche Fonds am besten zur Altersvorsorge geeignet** sind. Anhand der Kriterien **Reputation, Rating, Rendite, Risiko und Review** bewertet die Gesellschaft quartalsweise eine Auswahl von derzeit **50 Investmentfonds**. Jeder der untersuchten Fonds erhält eine Abschlussbewertung in einer Ampelfarbe. Dabei steht **„Grün“** für Top-Fonds, **„Gelb“** für einen durchschnittlichen Fonds und **„Rot“** für einen unterdurchschnittlichen Fonds. Für das **3. Quartal 2012 erhielten 47 Fonds ein „Grün“ und 3 Fonds ein „Gelb“**. **„Rot“** wurde nicht vergeben. Mit Hilfe des Reports und zusätzlicher **Informationen über die Depots der Kunden** sollen Makler in die Lage versetzt werden, ihre Kunden **kontinuierlich zu beraten**. Gemessen an der **Wertentwicklung der letzten zwölf Monaten** standen die **Aktienfonds DWS Deutschland (+40,6%) und Vontobel US Equity (+33,0%)** an der **Spitze des Rendite-Rankings**.

**Zwangs-Beitrag der Lebensversicherungskunden:** In einer **Kolumne in der Financial Times Deutschland** beschäftigte sich **Walter Botermann, Chef der Versicherungsgruppe Alte Leipziger Hallesche**, mit der **Herausforderung** in einem Umfeld anhaltend niedriger Zinsen **Garantien darstellen** zu können. Dabei erläuterte er Maßnahmen, die ein Lebensversicherer zur langfristigen Erfüllung seiner Garantieverpflichtungen ergreifen könne, bspw. die Nutzung der noch nicht garantierten Überschussanteile der freien RfB und des Schlussüberschussanteilsfonds. **Botermann** machte auch sehr deutlich, wo ein Großteil der aktuellen Probleme herkommt: *„Als Ursache der Niedrigzinsphase für erstklassige Rentenanlagen kann die Politik des billigen Geldes der Zentralbanken identifiziert werden. Dadurch werden die heute für ihre Zukunft vorsorgenden Kunden der Lebensversicherer zu einem unfreiwilligen Beitrag für die Sanierung von Staaten oder Investoren gezwungen. ... Liegt das Zinsniveau ein oder zwei Prozentpunkte unter dem fairen oder normalen Zinsniveau, werden die für ihr Alter vorsorgenden Bürger hierdurch jedes Jahr um steigende Milliardenbeträge geschädigt.“*

**Dialog verbessert BU-Bedingungen:** Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat mit Einführung der **Unisex-Tarif die Bedingungen ihrer Berufsunfähigkeitsversicherungen verbessert**. Ab sofort **verzichtet** die Gesellschaft auf die **Berufswechselprüfung**; das Vorliegen einer BU wird also bei einem erfolgten Berufswechsel nicht mehr für zwei verschiedene Berufe geprüft. Die **Möglichkeiten einer Nachversicherung** ohne erneute Gesundheitsprüfung wurden erweitert. Die entsprechenden Optionen können jetzt bis zum 50. Lebensjahr ausgeübt werden. Zudem wurde der Zeitraum, in dem eine bestimmte Option nach dem Eintritt des der Erhöhung zugrundeliegenden Ereignisses ausgeübt werden kann, von drei auf sechs Monate ausgedehnt. **Berufsunfähigkeit aufgrund von Pflegebedürftigkeit** liegt jetzt bereits bei 2 von 6 möglichen Pflegepunkten vor. Die **Definition der bisherigen Lebensstellung** bzgl. einer evtl. konkreten Verweisung wurde ebenso konkretisiert wie die **Zumutbarkeit einer evtl. Umorganisation** des Arbeitsplatzes bei Selbständigen.

**Erwerbsminderungsrente reicht nicht:** Auf einer **Fachtagung in Würzburg** stellte **Axel Reimann, Direktor der Deutschen Rentenversicherung Bund (DRV-Bund)**, u. a. aktuelle **Zahlen zur Erwerbsminderungsrente** vor. Danach betrug die **durchschnittliche Erwerbsminderungsrente** bei Rentenzugängen im Jahre 2011 569 Euro bei Frauen und 621 Euro bei Männern. Die durchschnittliche Erwerbsminderungsrente sei aufgrund des steigenden Frauenanteils von 676 Euro in 2001 auf nur 596 Euro gesunken. *„Die Erwerbsminderungsrente gewährleistet in der Regel keine ausreichende materielle Absicherung des Haushalts“*, erklärte **Reimann**. Das **Durchschnittsalter der Rentenzugänge** lag 2011 für Frauen bei 49,9 Jahren und für Männer bei 51,1 Jahren. Inzwischen sind **psychische und Verhaltensstörungen** mit 41% die weitaus **häufigste Ursache einer Erwerbsminderung**. Nach **Berechnungen der DRV-Bund** droht 36% der Erwerbsminderungsrentner in Deutschland die Armut.

**Gothaer setzt auf bAV:** Werner Görg, Konzernchef der Gothaer, will in der **Lebensversicherung** verstärkt auf die **betriebliche Altersversorgung** setzen. Seit dem Jahre 2005 sei der **Anteil der klassischen Lebensversicherung** am Neugeschäft von 42% auf 8% im Jahre 2012 zurück gegangen. Der Anteil **fondsgebundener Versicherungen** erhöhte sich auf 36%, **biometrische Risiken wie Sterblichkeit und Berufsunfähigkeit** machen jetzt 12% des Neugeschäfts aus. Der **Anteil der bAV** wuchs von 31% auf 44%. „Das führt zu Substanzausbau und Entlastung unseres Risikokapitals“, erklärte **Görg** im Hinblick auf die neuen **Eigenkapitalvorschriften Solvency II**. Die **Gothaer-Gruppe** verzeichnete insgesamt ein Prämienwachstum von 2,9%. „Bei den Kapitalanlagen haben wir 2012 das beste Jahr seit 2004“, ergänzte **Finanzvorstand Jürgen Meisch**, der bei der **Nettoverzinsung seines Lebensversicherers** eine Vier vor dem Komma erwartet. Die **Überschussbeteiligung für 2013** würde abgesenkt, aber nicht so stark wie einige Wettbewerber. „2013 werden wir gut im Marktschnitt liegen“, sagte **Görg**.

**Garantien betonen:** Beim „**Finanztreffen der Assekuranz 2012**“ im **November dieses Jahrs** forderte **Dr. Torsten Utecht**, **Finanzvorstand der Generali Deutschland Holding AG**, die **Garantien in der Lebensversicherung stärken hervorzuheben**: „Es wäre verrückt von uns, wenn wir auf diese Stärke verzichten würden. Das sollte uns aber nicht davon abhalten, kreativ weiter zu denken“, sagte er im Hinblick auf die Entwicklung von Produkten mit begrenzten Garantien wie etwa bei Hybrid-Policen. Der **durchschnittliche Garantiezins** im Bestand sei von den deutschen Lebensversicherern trotz der Niedrigzinsphase noch eine Weile durchzuhalten. In diesem Zusammenhang wies er auch auf die **Bedeutung von Vertrieb und Neugeschäft** hin: „Das Neugeschäft ist wichtig, weil es dazu beiträgt, den durchschnittlichen Garantiezins im Bestand zu senken. Natürlich muss das Neugeschäft vernünftig und gut kalkuliert sein, wenn man im gegenwärtigen Umfeld bestehen möchte“, führte **Utecht** aus. Schützenhilfe bekam er von **Dr. Frank Ellenbürger, Vorstandsmitglied der KPMG AG Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft**. Die Probleme der Lebensversicherer seien ohne den Vertrieb nicht zu lösen. Setzen die Gesellschaften mehr auf Risikoprodukte, müssten sie bedenken, dass dieses nicht sehr großvolumige Geschäft die Struktur ihres Außendienstes in Frage stellen könnte.

**Assekurata rechnet mit 4 vor dem Komma:** In einem **Interview mit der Zeitschrift Cash**, äußerte sich **Dr. Reiner Will**, **Geschäftsführer der Rating-Agentur Assekurata**, u. a. zur **Überschussbeteiligung 2013**. Dort heißt es u. a.: „Berücksichtigen sollte man aber auch Schlussgewinne und die Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven, dann erhält man die Gesamtverzinsung. Diese lag für 2012 bei 4,57%. Ich erwarte, dass die laufende Verzinsung für 2013 im Branchendurchschnitt bei etwa 3,6 bis 3,7 Prozent liegt und die Gesamtverzinsung vermutlich aber oberhalb der Vier-Prozent-Marke bleibt.“ Zudem bestätigt **Will**, dass die **Lebensversicherer bisher sehr gut durch die Finanzmarktkrise** gekommen seien, und die **Kunden im Vergleich zu anderen Sparformen eine überdurchschnittliche Verzinsung** erhalten hätten.

**Trends 2013:** In der **Ausgabe Januar 2013** von **DAS INVESTMENT** äußerten u. a. einige Versicherungschefs ihre Aussichten und Herausforderungen für das neue Jahr. **Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka**, sagte: *„Zu den größten Herausforderungen 2013 gehört es, gravierende Fehleinschätzungen in der Öffentlichkeit zu korrigieren. Aussagen, dass sich die Riester-Rente nicht lohnt, sind falsch. Sie verunsichern die Bürger.“* **Helmut Posch, Vorstandsvorsitzender des Versicherungsverbundes Continentale**, erläuterte: *„Als Unternehmen müssen wir auch 2013 mit der anhaltenden Niedrigzinsphase leben. Mit einer Änderung der aktuellen Situation rechne ich nicht.“* Im Zusammenhang mit den neuen Unisex-Tarifen glaubt er: *„Alle Unternehmen müssen eine neue Produktpalette auf den Markt bringen, und es wird einige Zeit dauern, bis es wieder Transparenz in der Branche gibt.“*

**infinma news 11/2012:** In der letzten Ausgabe der **infinma news** hatten wir unter der Überschrift *„Riester für coole Leute“* über einen **Vergleich von Riester-Produkten in Finanztest** berichtet. Leider haben wir bei unserer Recherche übersehen, dass der von uns zitierte **RiesterMeister der HanseMerkur24** inzwischen auch als **fondsgebundene Variante** verfügbar ist. Insofern ist die Einschortierung des Produktes in die Tabelle *„Fondsgebundene Riester-Rentenversicherungen“* durch die **Stiftung Warentest sachgerecht und zutreffend.**

**IMPRESSUM:**

infinma news 12 / 2012

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.

## Überschussdeklaration 2013

Inzwischen haben zahlreiche **Lebensversicherer ihre Überschussdeklaration für das Jahr 2013** bekannt gegeben. Wie von den meisten Branchenkennern erwartet, ist die **Überschussbeteiligung im Branchendurchschnitt relativ deutlich zurück gegangen**. Basierend auf den Angaben von Versicherern mit einem Marktanteil von zusammen etwa 70% ist demnach die **laufende Verzinsung (= Rechnungszins zzgl. laufende Überschussbeteiligung)** von etwa 3,9% auf ca. 3,65% zurück gegangen. Auch die **Gesamtverzinsung (= laufende Verzinsung plus Schlussgewinn und Sockelbetrag zur Beteiligung an den Bewertungsreserven)** ist branchenweit gesunken. Allerdings lässt sich dieser Betrag kaum quantifizieren, da inzwischen viele Anbieter keine oder nur noch vage Angaben zur Gesamtverzinsung machen. Auf Anfrage ([info@infinma.de](mailto:info@infinma.de)) stellen wir Ihnen gerne unsere alljährliche Übersicht zur Überschussbeteiligung zur Verfügung.

Betrachtet man die einzelnen Gesellschaften, dann scheint die Schere zwischen höchster und niedrigster Verzinsung gegenüber dem Vorjahr weiter auseinander zu gehen. So prognostiziert bspw. die **ERGO Leben** eine Gesamtverzinsung von etwa 3,55%, die **TARGO Leben** hingegen nennt eine Leistung in Höhe von etwa 5,3%. Auch das Ausmaß der Veränderungen ist recht unterschiedlich ausgefallen. Während die **Nürnberger** oder die **uniVersa** ihre Überschussbeteiligung gegenüber dem Vorjahr konstant gehalten haben, ist die laufende Verzinsung bei anderen Anbietern um bis zu 0,5%-Punkte zurück gegangen.

Vor dem Hintergrund der bisher bekannten Überschussbeteiligungen für das Jahr 2013 kann man feststellen, dass viele Versicherer immer noch **lukrative Angebote** haben. Das in den Medien bereits mehrfach zelebrierte „*Sterben der klassischen Lebensversicherung*“ bestätigt sich nicht. Gerade auch unter Renditegesichtspunkten dürfte es aktuell schwer sein, vergleichbar sichere Anlagen zu finden.

Die Lebensversicherungskunden sollten sich auch von der derzeitigen „*Hetzjagd*“ einiger Medien und Verbraucherschützer nicht verrückt machen lassen. Die gerade wieder geübte **Kritik an der Änderung der Regelung zu den Bewertungsreserven** zeigt eigentlich nur eines: nämlich **das völlige Unverständnis der Funktionsweise von Lebensversicherungen** einerseits und des **Kapitalmarkts** andererseits. Welchen Sinn kann es machen, Bewertungsreserven auf Wertpapiere auszuschütten, um die frei werdenden Anlagegelder dann zu schlechteren Konditionen neu anlegen zu müssen? Warum sollten Kunden, die ihre Versicherung vorzeitig kündigen, zu Lasten der Kunden bevorzugt werden, die sich langfristig und dauerhaft ihre eigene Altersvorsorge aufbauen wollen? Vielleicht sollte in der Öffentlichkeit einmal deutlicher thematisiert werden, dass die Politik des billigen Geldes, die zur Finanzierbarkeit der aus dem Ruder gelaufenen Staatsverschuldung verfolgt wird, letztlich zu Lasten von Millionen von Lebensversicherten geht, die die Aufforderung der Politiker nach eigenverantwortlicher Altersvorsorge ernst nehmen.

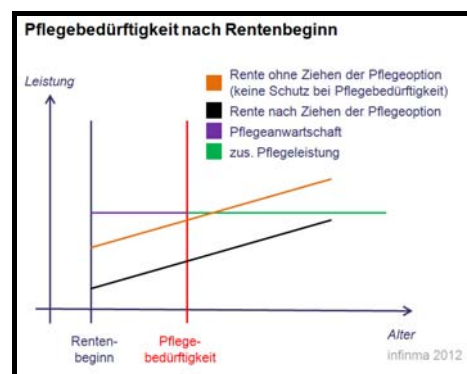
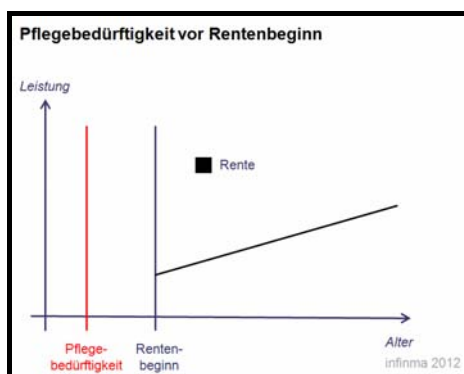


## Integrierte Pflegeabsicherungen

Eine der **interessantesten Produktneuerungen** der letzten Jahre ist die in eine **Rentenversicherung integrierte Pflegeabsicherung**. Die verschiedenen Konzepte unterscheiden sich jedoch deutlich darin, wann und in welcher Höhe Leistungen fällig werden. Im Folgenden erhalten Sie einen kurzen Überblick über die grundsätzliche Funktionsweise der verschiedenen Konzepte.

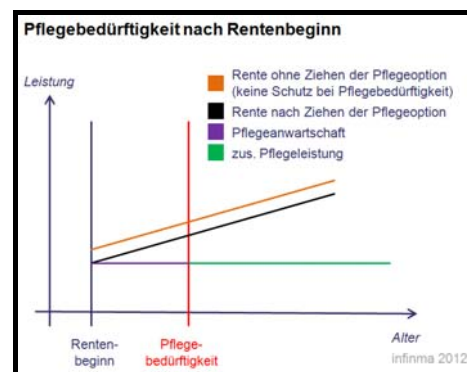
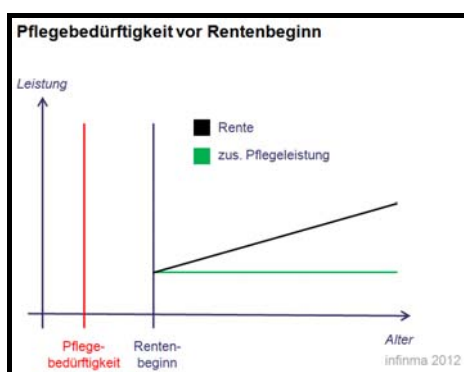
### (1) Pflegeoption mit Versicherungsschutz im Rentenbezug

Der Kunde hat **zum Rentenbeginn** die Möglichkeit, **aus dem Verrentungskapital eine zu diesem Zeitpunkt vom Versicherer angebotene selbständige Pflegerente** abzuschließen. Voraussetzung hierfür ist, dass der Kunde zum Rentenbeginn nicht bereits pflegebedürftig ist. Zum Rentenbeginn selber besteht also noch kein Versicherungsschutz. Anbieter sind hier bspw. **IDEAL** oder **Gothaer**. Die **R+V** bietet darüber hinaus unter dem Namen **GarantieRente-PflegePlus** eine Kombination aus Rentenversicherung und Pflegetagegeldversicherung an, auch hier besteht der Versicherungsschutz – außer bei unfallbedingter Pflegebedürftigkeit – erst ab Rentenbeginn.



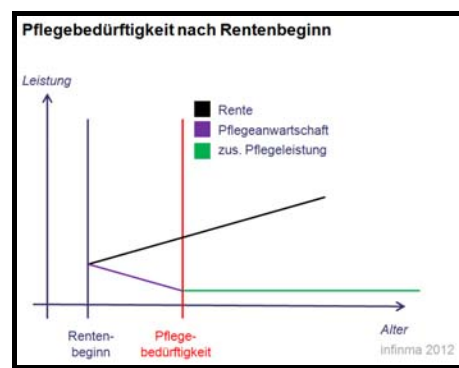
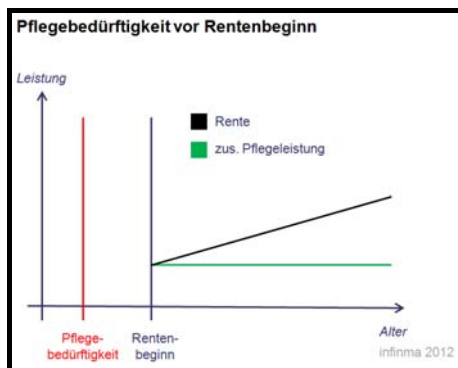
### (2) Pflegeoption mit Versicherungsschutz zum Rentenbeginn und im Rentenbezug

Ebenfalls unter dem Namen Pflegeoption bietet die **LV1871** darüber hinaus auch Versicherungsschutz bei Pflegebedürftigkeit zum Zeitpunkt des Rentenbeginns. Der Kunde entscheidet auch hier zum Rentenbeginn, ob er gegen eine Reduzierung der Altersrente für die Zeit des Rentenbezugs eine Pflegeabsicherung einschließen möchte.



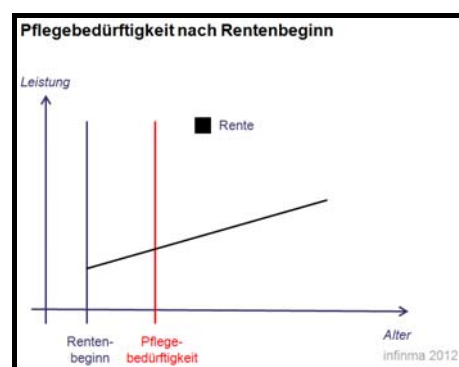
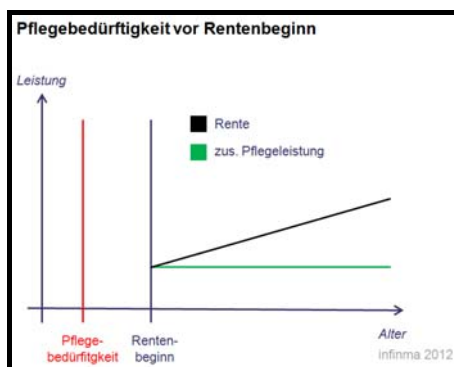
### (3) Erhöhte Rente mit Versicherungsschutz zum Rentenbeginn und im Rentenbezug (fallende Anwartschaft)

Auch bei dem von HanseMercur (**VarioCare**), Nürnberger (**VorteilsRente**) und Volkswohl Bund (**PLUS-Rente**) verwendeten Konzept besteht Versicherungsschutz **zum Rentenbeginn und auch im Rentenbezug**. Anders als bei den beiden zuvor genannten Konzepten wird die Rente durch diese Pflegeabsicherung nicht reduziert, dafür ist der Beitrag im Vergleich zu ähnlichen Tarifen ohne Pflegekomponente entsprechend teurer. Bei diesem Konzept sinkt die Pflegeanwartschaft während der Rentenbezugsphase und fällt mit Alter etwa Mitte 80 auf 0. Der Kunde erhält hier also eine **umso höhere Pflegeleistung, je früher er pflegebedürftig** wird. Nach der Bewilligung der Pflegeleistung bleibt die erhöhte Rente auch festgeschrieben.



### (4) Erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit zum Rentenbeginn

Eine **erhöhte Leistung bei Pflegebedürftigkeit zum Zeitpunkt des Rentenbeginns** bieten bspw. **Provincial NordWest, oecocapital und Moneymaxx** (hier zusätzlich aber mit Pflegerentenoption) mit ihrer integrierten Pflegeabsicherung ohne Mehrbeitrag. Diese erhöhte Leistung wird dann lebenslang gewährt. Für Pflegebedürftigkeit in der Rentenbezugsphase besteht kein Versicherungsschutz.



Die Grafiken zeigen sehr deutlich, dass die verschiedenen Ansätze nur sehr bedingt vergleichbar sind und sinnvolle Preis-Leistungs-Vergleiche eigentlich nur innerhalb der vier Konzepte möglich sind.



## E-Interview mit Dr. Peter Schmidt, Vorstandsvorsitzender der VPV Makler AG

infinma: Herr Dr. Schmidt, Sie sind Vorstandsvorsitzender der Vereinigte Post. Die Makler-AG. Sagen Sie uns doch bitte zunächst mal etwas zu Ihrem Unternehmen und den VPV Versicherungen.

**Dr. Schmidt:** Die Vereinigte Post. Die Makler-AG, kurz VPV Makler AG, wurde 2007 als eine 100%ige Tochtergesellschaft der VPV mit dem Ziel gegründet, die VPV Produkte auch am Maklermarkt zu positionieren. Das haben wir inzwischen in der Zusammenarbeit mit rund 2.000 Vertriebspartnern, darunter namhafte Maklerpools, Vertriebsgesellschaften und zahlreichen Maklerfirmen, erfolgreich auf den Weg gebracht. Die VPV selbst ist einer der ältesten Lebensversicherer Deutschlands. Sie wurde 1827 ursprünglich als Sterbekasse für Postbeamte gegründet, und ein wesentlicher Teil der Bestandskunden stammt noch aus dem Post- / Telekombereich. Die VPV verwaltet mehr als 2,5 Millionen Verträge für rund 1,1 Millionen Kunden. Mit einer Bilanzsumme von mehr als 8 Milliarden Euro gehört die VPV heute zu den mittelgroßen Versicherungsunternehmen Deutschlands.

infinma: Können Sie uns schon was dazu sagen, wie bei Ihnen bzw. der VPV Lebensversicherungs-AG das Geschäftsjahr 2012 gelaufen ist?

**Dr. Schmidt:** Ja, gerne. Das Jahr 2012 gehört für die Branche sicher zu den schwereren Jahren. Die Entwicklungen rund um den Euro, manch medialer Gegenwind, aber auch das Konsumverhalten der Kunden haben schon Spuren hinterlassen. Dennoch sind wir bei der Makler AG mit der Entwicklung von Versicherungen gegen laufenden Beitrag, dem Zuwachs beim Verkauf von Berufsunfähigkeitsversicherungen oder auch unserem neuen Pflegegeld-Produkt sehr zufrieden. Die VPV wächst marktüberdurchschnittlich bei den fondsgebundenen Versicherungen. Ein endgültiges Resümee wird man aber erst nach dem noch laufenden Jahresendspurt, gleichzeitig auch dem Ende der Historie der Bisex-Tarife, ziehen können.

infinma: Wo lagen denn auf der Produktseite die Schwerpunkte? Wie verteilt sich bspw. Ihr Geschäft auf das Privatgeschäft und die betriebliche Altersversorgung?

**Dr. Schmidt:** Die VPV ist produktseitig vor allem im Privatgeschäft, der privaten Altersvorsorge, unterwegs. Neben der VPV Power-Linie (Fondsrenten mit Garantieleistung), die in unserer Zusammen-

arbeit mir Maklern mehr als die Hälfte des Umsatzes ausmacht, ist die neue VPV Berufsunfähigkeitsversicherung besonderes Highlight. Ob als selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) mit Beitragsverrechnung oder Fondsanlage mit Garantieelement: Diese Varianten konnten wir schon seit Sommer als Unisex-Tarife anbieten. Der Verkauf war auch erfolgreich, weil in den neuen Tarifen zahlreiche Berufe günstiger eingestuft wurden als bisher, auch viele besonders bei Frauen beliebte. Makler und freie Vermittler profitierten ebenfalls ganz stark, denn bei der Berufsunfähigkeitsversicherung kommt auch unser Online-Tool für die Gesundheitsprüfung, wir nennen es „Sofort-Check 24/7“, zum Einsatz. Damit werden Risikoprüfung und die Antragstellung vereinfacht und spürbar verkürzt: Fast immer kann schon direkt im Kundengespräch geklärt werden, ob der Antrag angenommen wird. Die Annahmequote der VPV lag 2011 bei 93 %.

infinma: Einer Ihrer Schwerpunktprodukte ist die VPV Power-Line. Was ist das Besondere daran?

**Dr. Schmidt:** Die VPV Power-Linie hat sich in den letzten Jahren zu einer der tragenden Säulen der VPV Produktpalette entwickelt und umfasst derzeit die VPV Power-Rente, die VPV Power-Direkt und die VPV Power-Riester. Bei allen drei Produkten handelt es sich um fondsgebundene Rentenversicherungen, die dem Bedürfnis der Kunden nach Flexibilität beim Aufbau der privaten Altersvorsorge entsprechen. Die Produkte der VPV Power-Linie nutzen mit Hilfe eines innovativen Kapitalanlagesystems die Renditechancen an der Börse: ISS®. Dazu werden die Sparbeiträge gleich von Anfang an in Fonds angelegt. Das Besondere daran ist, dass die Anlageentscheidungen dabei nicht von persönlichen Einschätzungen eines Bankiers abhängen, sondern nach festgelegten Kriterien computergesteuert getroffen werden. ISS® orientiert sich dabei am Verlauf der Kapitalmärkte und investiert je nach Kursentwicklung. Garantien sorgen dabei für Sicherheit. Neben Garantie und Renditechancen bieten diese Hybridprodukte außerdem Ertragssicherheit und damit eine einzigartige Transparenz: Die Ertragssicherheitswerte zeigen, mit welcher Rendite die Kunden bei unterschiedlichen Kapitalmarktentwicklungen rechnen können. Berücksichtigt wird dabei sogar die individuelle Vertragslaufzeit. Natürlich kann niemand die Zukunft vorhersagen – die Ertragssicherheitswerte geben aber im Vergleich zu branchenüblichen Durchschnittswerten eine genauere Vorstellung davon, welche Renditen möglich sind.

infinma: Im Bereich der Pflegeversicherung sind Sie – zumindest was den Namen angeht – mit der VPV VolksPflege exponiert aufgestellt. Was können wir uns konkret darunter vorstellen, was sind die Produkthighlights?

**Dr. Schmidt:** Angesichts der stark wachsenden Zahl der Pflegefälle hat die VPV ihr Produktportfolio mit dem Tarif VPV VolksPflege um eine Pflege-Absicherung erweitert. Es ist ein Kooperationsprodukt mit der Deutschen Familienversicherung, das die mögliche Versorgungslücke zwischen der gesetzli-

chen Pflegeversicherung und dem zu leistenden Eigenteil schließt. Unsere innovative Lösung schützt aber nicht nur vor den finanziellen Risiken im Falle der eigenen Pflegebedürftigkeit, sondern berücksichtigt auch die Pflege von Angehörigen. Die dafür erforderliche Familienpflegezeitversicherung muss man nicht noch zusätzlich abschließen. Eine solche Kombination gibt es nur bei der VPV. Die VPV VolksPflege besticht dabei durch marktüberdurchschnittliche und flexible Leistungen. Dazu gehört beispielsweise, dass die meisten Menschen im vertrauten Umfeld gepflegt werden möchten. Für die Pflege zu Hause gibt es bei uns keine Leistungsabschläge wie bei vielen anderen Pflegezusatzversicherungs-Angeboten. Auch wer seinen Altersruhesitz ins Ausland verlegt hat, sollte nicht schlechter gestellt werden – die VPV VolksPflege leistet deshalb weltweit! Im Premiumtarif kann sogar eine besondere Sofortleistung im Pflegefall vereinbart werden. Sofortige Beitragsfreiheit im Leistungsfall, bei Arbeitslosigkeit und -unfähigkeit. Und: Die VPV räumt bei der VPV VolksPflege eine tägliche Kündigungsmöglichkeit ein.

infinma: Werden Sie darüber hinaus im Jahr 2013 mit weiteren Produktthemen an den Start gehen?

**Dr. Schmidt:** Wir wollen mittelfristig unser Angebot zur Absicherung biometrischer Risiken ausbauen. Als nächstes steht eine Modernisierung unserer Unfallabsicherung an, weitere werden folgen. Ab 2013 geht es aber erst einmal darum, unseren Vertriebspartnern die dann vollständige Palette der Unisex-Tarife vorzustellen und die daraus resultierenden Kundenvorteile, zum Beispiel für Frauen, entsprechend zu nutzen.

infinma: Unabhängig von den Produkten haben wir die Makler AG bisher als sehr serviceorientiert kennengelernt. Erläutern Sie uns doch bitte einige Ihrer Angebote für Ihre Vertriebspartner.

**Dr. Schmidt:** Seit Gründung der VPV Makler AG haben wir versucht, die Prozesse der Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern innovativ und schlank zu gestalten. Zu den Basics gehören das barrierefreie Download-Center auf unserer Homepage [www.vpv-makler.de](http://www.vpv-makler.de), ein modernes Maklerportal zur effektiven Verwaltung der Kundenverträge durch Makler, das VPV Makler TV, der VPV Makler-Channel auf You Tube ... um nur einige zu nennen. Zu den innovativsten Beratungstools gehört unser Online-Tool „Sofort-Check 24/7“ für die Gesundheitsprüfung bei der Berufsunfähigkeitsversicherung und den erweiterten Grundfähigkeitsschutz VPV Vital, mit dem die VPV voriges Jahr den zweiten Platz beim bundesweiten Wettbewerb „Service-Innovationspreis Assekuranz“ geehrt wurde. Das Besondere an diesem Konzept „Beratungsgespräch mit Sofortlösung für Berufsunfähigkeit und mehr“: Es ist ein technisch unterstützter Beratungsprozess, der es Maklern und freien Vermittlern ermöglicht, schnell und unkompliziert das oftmals schwierige Thema Berufsunfähigkeit beim Kunden zu platzieren. Die Gesundheitsprüfung erfolgt dabei direkt am PC vor Ort – mit abschließendem Ergebnis und

der Möglichkeit, mit der VPV Vital gegebenenfalls auch alternative Lösungen zur Absicherung anbieten zu können.

infinma: Wo sehen Sie in der näheren Zukunft die besonderen Herausforderungen für Sie als Vertriebsgesellschaft und andererseits für die Versicherer? Welche Rolle spielt hier beispielsweise Solvency II?

**Dr. Schmidt:** Die VPV möchte als mittlerer Versicherer auch in Zukunft aus eigener Kraft qualitativ wachsen. Das Bekenntnis der VPV zur eigenen Ausschließlichkeit und der eigenen Maklertochter ist dementsprechend auch Ausdruck für Qualität und Service. Diese gilt es auch gegen andere Einflüsse im Wettstreit auf europäischer Ebene zu verteidigen. Risikoszenarien aus der Bankenwelt gehören auch in diese Branche, denn die deutsche Lebensversicherung hat eine eigene schätzenswerte Qualität in Produkt und Beratung. In Bezug auf Solvency II sehen wir uns gut aufgestellt, um den Anforderungen Rechnung tragen zu können.

infinma: Zum Schluss noch eine Frage, die zurzeit auch in der Presse viel diskutiert wird: Ist die Lebensversicherung wirklich ein Auslaufmodell? Wie sicher sind die Garantien in der Lebensversicherung?

**Dr. Schmidt:** Die Diskussion um die deutsche Lebensversicherung ist von vielfältigen Interessen geprägt. Die Branche musste gerade in diesem Jahr leider auch ungerechtfertigt für manche Schlagzeile herhalten. Doch die deutsche Lebensversicherung steht für Werte, die über Jahrzehnte und Jahrhunderte erarbeitet wurden. Die VPV als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit hat eine über 180 Jahre bewährte Tradition in Fragen der Selbsthilfe und in der Altersvorsorge. Die Kunden der VPV können sich auf die vereinbarten Leistungen auch in Zukunft verlassen und darauf vertrauen. Die VPV kann die Garantien, die sie gegeben hat, auf jeden Fall erfüllen. Viele Berater der VPV – in der Ausschließlichkeitsorganisation ebenso wie freie Vermittler – begleiten ihre Kunden schon über Generationen. Spiegelbild dieser Beratungsqualität sind beispielsweise eine anerkannt niedrige Prozessquote sowie die Auszeichnung der VPV mit fünf Sternen im Wettbewerb „Nachhaltige Kundenorientierung in der Assekuranz 2013“. Im Rahmen des AMC-Meetings im November 2012 in Köln wurde die VPV wie schon im vorigen Jahr mit dem AMC-Award im Segment der Versicherer mit Multikanalvertrieb als Versicherungsunternehmen mit der besten Qualität in der Kundenorientierung gewürdigt. Geprüft und bewertet wurden unter anderem das Vertrauen, die Treue und die Loyalität, die Kunden ihrem Versicherer entgegenbringen, ob sie bereit wären, ihn weiterzuempfehlen und wie sie die Betreuung durch ihre Versicherungsgesellschaft empfinden. Unsere Werte und unsere Leistungsfähigkeit werden wir verteidigen. Wir sind daher auch überzeugt davon, dass sich die deutsche Lebensversicherung weiterentwickeln wird und eine gute Zukunft hat.



## **Erwartungen der Vermittler an das Jahr 2013**

### **Gastbeitrag von Harry Holzhäuser, Geschäftsführer der SMARTcompagnie GmbH**

Unisex-Tarife, Euro-, Wirtschafts- und Vertrauens-Krise, die Versicherungsvermittler mussten sich in diesem Jahr wieder mit zahlreichen Themen, neben ihrem Kerngeschäft – der Versicherungs- und Finanzvermittlung – auseinandersetzen. Die letzten drei Monate zählen dabei erfahrungsgemäß, gemessen am Umsatz und geprägt durch das Jahresendgeschäft, tendenziell zu den positiveren Quartalen des Vermittlers.

Doch wie lauten die Erwartungen der Makler und Mehrfachvertreter an das Jahr 2013? Welche konkreten vertrieblichen Ideen und Aktivitätsplanungen haben die Makler und Mehrfachvertreter für das kommende Jahr? Auf welche Produkte werden sie sich in der Endkundenansprache konzentrieren? Auf welche Kundenzielgruppen werden sie setzen und mit welchen neuen Herausforderungen sehen sich die Vermittler 2013 konfrontiert? Antworten und zentrale Erkenntnisse dazu liefert die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS 4/2012“ des Beratungshauses SMARTcompagnie GmbH, die in Kooperation mit der bbg Betriebsberatungs GmbH konzipiert wurde.

Oft heißt es, der potenzielle Kaufinteressent sitzt heutzutage branchenübergreifend nur einen Mausklick entfernt. Mit einem Klick wird heute beispielsweise über eine Freundschaft bei Facebook entschieden. Doch die Vermittlermeinung zu Social-Media-Kanälen im Kontext der Information zu Produktneuheiten ist eine ganz andere. Den Kommunikationsplattformen Facebook, Xing und Co. wird zukünftig hinsichtlich der Information über Produktneuheiten zwar eine höhere Bedeutung zugeschrieben, allerdings auf sehr niedrigem Niveau. So bleibt diese Form der Kommunikation auch zukünftig deutlich hinter dem persönlichen Kundengespräch zurück. Auf den weiteren Plätzen hinsichtlich der Informationsversorgung über Produktneuheiten folgen Telefonate (75,9%) und individuelle E-Mails (66,7%). Der Vermittler setzt somit im kommenden Jahr hauptsächlich auf die klassische Kundenansprache als Kommunikationsmöglichkeit, wenn es um Informationen über Produktneuheiten geht (siehe obere Grafik auf der folgenden Seite).

Betrachtet man den vertrieblichen Prozess und das Kundenmanagement aus Vermittlersicht, entfällt nach Einschätzung der Makler und Mehrfachvertreter das größte Zeitinvest der vertrieblichen Arbeitszeit auf die Durchführung der Gesprächstermine (28,3%). Dass die Buchhaltung und die sonstige Administration mit durchschnittlich rund 20% der vertrieblichen Arbeitszeit der Vermittler einen hohen Wert einnehmen, sollte ein Warnzeichen für die Produkthanbieter sein (siehe untere Grafik auf der folgenden Seite).

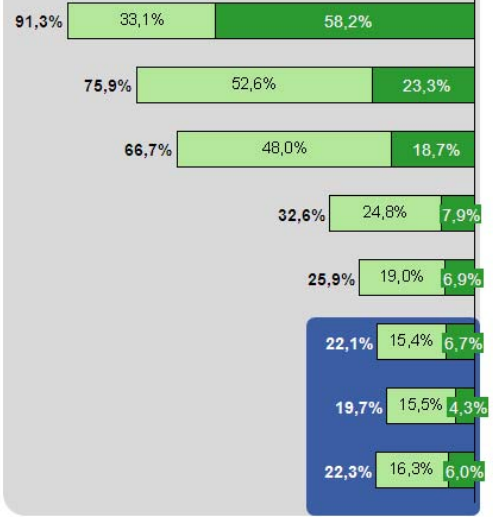
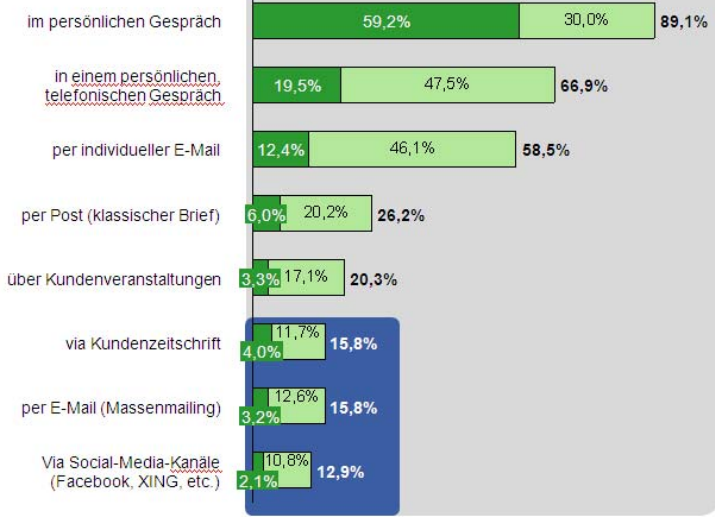
8. SONDERTHEMA: Vertrieb 2013  
8.2. Kundenmanagement



■ Sehr wichtig ■ Wichtig  
[Summe „sehr stark“ und „stark“]

Wie wichtig sind Ihnen **aktuell** folgende Punkte, um Ihre Kunden, z. B. zum aktuellen und künftigen Marktgeschehen, zu Gesetzesänderungen oder Produktneuheiten zu informieren? (241-267)

Und was denken Sie, wie wichtig sind Ihnen **künftig** folgende Punkte, um Ihre Kunden, z. B. zum aktuellen und künftigen Marktgeschehen, zu Gesetzesänderungen oder Produktneuheiten zu informieren? (232-263)



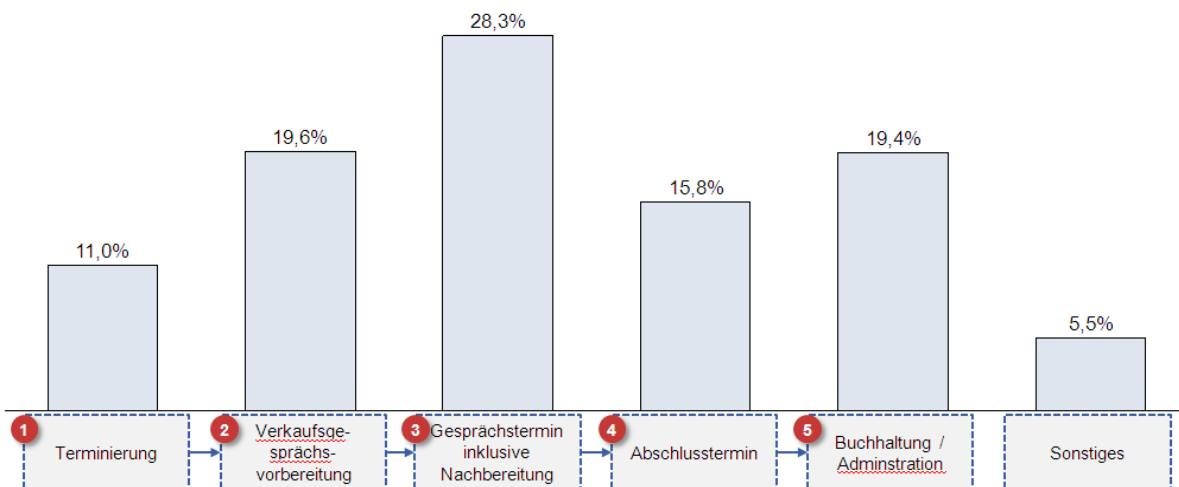
Exemplar der Versicherungs-AG



8. SONDERTHEMA: Vertrieb 2013  
8.2. Kundenmanagement



Was denken Sie, wie verteilt sich 2013 Ihre **vertriebliche Arbeitszeit** auf die folgenden Tätigkeit? (249)



Exemplar der Versicherungs-AG





Blickt man auf die erwarteten Umsätze für das kommende Jahr, so hofft die breite Mehrheit der Vermittlerschaft auf eine Umsatzsteigerung. Dabei dürfte das Sachgeschäft eine besondere Rolle spielen. Diese Sparte allein erreicht mit knapp 40% Anteil am Umsatz einen fast so hohen Prozentsatz wie die Personenversicherungen „Leben“ (29,2%) und „Kranken“ (10,9%) zusammen. Seit Beginn der Studienreihe AssCompact Trends im Jahr 2006 ist eine starke Zunahme und Verschiebung des Geschäftsschwerpunktes in Richtung Sachgeschäft festzustellen.

Es wird sicherlich spannend zu beobachten sein, wie sich der Schwenk der Vermittler zu mehr Sachversicherungsgeschäft auf die Umsatzentwicklungen im Markt auswirken wird. Die Vermittler geben damit sich und ihrem Maklerunternehmen verstärkt eine neue unternehmerische Ausrichtung am Markt. Das dürfte vor allem die Maklerversicherer in der Sachsparte in den kommenden Monaten weiter beflügeln. Diese Erkenntnisse sollten insbesondere auch die Produkthanbieter von Personenversicherungen für die Ausrichtung ihres Maklervertriebs auf dem Radar haben.

Die potenziell größten Produkte, die neben dem dominierenden Sachversicherungsgeschäft eine Rolle spielen könnten, sehen die Vermittler für das kommende Jahr innerhalb der Personenversicherungen. Rund zwei Drittel der Befragten gaben an, dass die private Altersvorsorge eine „sehr starke“ beziehungsweise „starke“ Rolle in ihrem Vertriebsjahr 2013 einnehmen wird. Mit weitem Abstand folgen die Themen „Krankenzusatzversicherung“ (51,9%) und „betriebliche Altersversorgung“ (50,6%). Interessanterweise wird der „betrieblichen Krankenversicherung“ (21,0%) hinsichtlich potenzieller Absatzchancen eine bedeutendere Rolle zugeschrieben als der „Krankenvollversicherung“ (11,8%) (siehe Grafik auf der nächsten Seite).

Als Kernzielgruppe haben die Vermittler für 2013 neben Privathaushalten (70,3%) hauptsächlich Frauen (62,6%) und Senioren in der Altersgruppe „50 plus“ (59,3%) im Fokus. Der Öffentliche Dienst (22,9%), Landwirte (12,2%) und Industriegeschäft (9,5%) folgen abgeschlagen auf den hinteren Plätzen.

Die Einschätzungen der Vermittler zur wahrgenommenen Konkurrenz geben ebenfalls ein intensives Gespür dafür, wohin die vertriebliche Reise geht. Sind es doch die Vermittler, die beim Endkunden tagein und tagaus vom Nutzen und den Kosten der Versicherungen sprechen. Da verwundert es nicht, dass Internetangebote, samt Vergleichsrechner (34,6%), neben Banken (30,1%) als größte Konkurrenz durch die Vermittler wahrgenommen werden. Andere Makler hingegen werden nur von rund jedem sechsten Befragten (17,3%) als echte Konkurrenz genannt.

Verwunderlich ist es daher nicht, wenn innerhalb der Frage nach Wünschen und Anregungen für das kommende Jahr, die Sprache auf eine ‚intensivere, bessere und individuellere Betreuung‘ von Vermittlern kommt. Auch der Wunsch nach ‚transparenten Produkten‘, einem ‚schnelleren und flexibleren Service‘ und der ‚Reduktion von administrativen Tätigkeiten‘ sollte auf Seiten der Produkthanbieter Gehör finden, um die Erwartungshaltung der Vermittler im kommenden Jahr bestmöglich zu befriedigen. All dies unter dem Augenmerk, dass sich der Vermittler wieder mehr auf sein Kerngeschäft – die Versicherungsvermittlung – konzentrieren kann.

**8. SONDERTHEMA: Vertrieb 2013**

**8.3. Potenzielles Absatzverhalten nach Produkten (2/2)**

**AssCompact**  
TRENDS

Wenn Sie an Ihr **Vertriebsjahr 2013 denken**, was meinen Sie, welche Produktthemen werden für Sie eine Rolle spielen? (244-264)

