

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Marktstandards in der Pflege-Rentenversicherung	Seite 5
Kostenausweis bei fondsgebundenen Versicherungen	Seite 9
Interview mit Reinhold Schulte, Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe	Seite 11

## Kurzmeldungen

**Nürnberger mit neuen Berufsgruppen:** Die **Nürnberger** hat in ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung neue Berufsgruppen** eingeführt. Die „+“-**Berufsgruppen (1+, 2+, 3+, 4+)** erhalten eine **höhere Überschussbeteiligung**, was zu einem entsprechend niedrigerem Zahlbeitrag führt. Zudem sollen **vier neue Antragsfragen** eine genauere Tarifierung ermöglichen. Es wird nach dem Anteil der Büro-tätigkeit, einer evtl. Befristung der Anstellung und der Berufsausbildung gefragt, sowie nach dem Status Raucher bzw. Nichtraucher. Bei Berufen, bei denen das **Endalter** bisher auf 60 Jahre begrenzt war, wurde dieses auf 62 Jahre **angehoben**. In Kooperation mit der **Nürnberger Krankenversicherung AG** bietet der **Optionstarif OPT** die Möglichkeit, sich schon jetzt **die zukünftige private Krankenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung** zu sichern. Dieser Tarif richtet sich vor allem an Berufsstarter und Studenten, die erwarten, innerhalb der nächsten Jahre oberhalb der Jahresarbeitsentgeltgrenze zu verdienen.

**Allianz investiert in Schwellenländern:** Nach Aussagen von **Jörg Ladwein, Anlagechef bei der Allianz Leben**, setzt das Unternehmen zukünftig **verstärkt auf Anleihen aus Schwellenländern**. Langfristig könne er sich einen „**weiteren deutlichen Ausbau**“ dieses Engagements vorstellen, sagte **Ladwein**. Derzeit liege der **Anteil an den Investments von Allianz Leben bei etwa fünf Prozent**. Er nannte **Brasilien und Mexiko** als „**sehr interessante**“ Zielländer. **China** zähle er nicht dazu, weil das Land fast keine Schulden mache und deshalb kaum Anleihen zu erwerben seien. Hintergrund für das veränderte Anlageverhalten sei die **hohe Verschuldung vieler Industriestaaten**, so dass diese nicht mehr „**als so sicher**“ angesehen würden. Allerdings setze **Allianz Leben** weiterhin auf die **Europäische Währungsunion**. „**Wir glauben trotz aller Probleme an die Stärke des Euro-Raumes**“, versicherte **Ladwein**. **Deshalb kaufe die Allianz-Tochter die Anleihen des Euro-Rettungsschirms EFSF**.

**LV1871 Golden BU Vorsorgeschutz:** Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. aus München** hat mit dem **Golden BU Vorsorgeschutz** ein Produkt eingeführt, bei dem **bis zu zwei bestehende Vorsorgeverträge gegen Berufsunfähigkeit** abgesichert werden können. Der Schutz gilt für **die Anlagformen Sparpläne, Fondssparpläne, Bausparverträge, Rentenversicherungen und Lebensversicherungen unabhängig vom Anbieter**. Im Leistungsfall **übernimmt die LV1871 die Vorsorgebeiträge** bis zu einer Summe von 3.000 Euro im Jahr. Eine Möglichkeit der Erhöhung der Absicherungssumme ist nicht vorgesehen. Sollte im Leistungsfall kein Vorsorgevertrag mehr bestehen, so erhält der Kunde eine Anwartschaft auf eine Altersrente bei dem Münchener Versicherer. Im Antrag muss **nur eine Gesundheitsfrage** beantwortet werden: *„Haben Sie innerhalb der letzten 5 Jahre länger als vier Wochen fortdauernd verschreibungspflichtige Medikamente eingenommen (außer zur Empfängnisverhütung) oder wurden Sie innerhalb der letzten fünf Jahre wegen einer der folgenden Erkrankungen ärztlich beraten oder behandelt: psychische Erkrankungen (z. B. Depressionen), Herzkreislauferkrankungen (z. B. Bluthochdruck), Tumorerkrankungen (Krebs), mehrwöchige Beschwerden des Bewegungsapparates (z. B. Rücken, Knie), Diabetes mellitus (Zuckerkrankheit), HIV-Infektion?“*

**LV1871 bleibt auf Wachstumskurs:** Bei der **Lebensversicherung von 1871 a. G. aus München** stiegen im **Geschäftsjahr 2011** die **gebuchten Brutto-Beiträge** gegen den Branchentrend um 1,2% auf 565 Mio. Euro. Die **laufenden Beiträge** erhöhten sich um 5,4%. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg auf 1,65 Mrd. Euro. *„Für die LV1871 war 2011 ein gutes Jahr. Mit nachhaltigem und kontinuierlichem Wachstum setzen wir unseren Erfolgskurs aus den Vorjahren fort“*, sagte **Vorstandsvorsitzender Karl Panzer**. Mehr als ein Drittel des Neugeschäfts entfällt auf die **Golden BU Lösungen mit Startfunktion und Pflegerente**. *„Unser Erfolgsrezept sind bedarfsgerechte Vorsorgelösungen, die langfristige Flexibilität und sichere Anlagemöglichkeiten bieten“*, erläuterte **Vertriebsvorstand Rolf Schünemann**, der die Produktinnovationen rund um die **Sachwertpolice** und das **Kinderprodukt PRIUMUS** als Grund für den Erfolg sieht.

**Alte Leipziger mit kräftigem Zuwachs:** Die **Alte Leipziger** verbucht nach eigenen Angaben für das **Geschäftsjahr 2011 ein kräftiges Wachstum**. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** stiegen in der **Lebensversicherung** um über 6% auf 1,58 Mrd. Euro. Das Wachstum resultierte aus einem Zuwachs bei den **laufenden Neugeschäftsbeiträgen** um 19,0% und einem Zuwachs bei den **Einmalbeiträgen** von 6,7%. Hauptgeschäftsfelder waren dabei die **Berufsunfähigkeits-, Renten- und fondsgebundene Rentenversicherung**. Das **Einmalbeitragsgeschäft** stammte überwiegend aus **laufenden und neuen Kundenbeziehungen** in der betrieblichen Altersversorgung. Die **Alte Leipziger** erzielte eine **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** in Höhe von 4,5%. Der **Rohüberschuss** belief sich auf über 370 Mio. Euro.

**Stuttgarter verlängert Garantieerklärung:** Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat ihre **Garantieerklärung für freie Vermittler für das Jahr 2012** verlängert. Das Unternehmen verspricht seinen Geschäftspartnern weiterhin **Haftungssicherheit**, wenn sie **im Rahmen der Versichererauswahl die Stuttgarter empfehlen**. Wenn ein Vermittler in seiner Kundenberatung die **Stuttgarter** empfiehlt, und er deshalb wegen einer **falschen Versichererauswahl** zur Zahlung von **Schadenersatz** verurteilt wird, stellt ihn das Unternehmen von diesen Ersatzansprüchen frei. Unterstützt wird die Garantieerklärung durch das **Tool MyScore**, mit dem **anhand verschiedener Bilanzkennzahlen und Ratingergebnissen Versicherungsunternehmen selektiert und gefiltert werden können**.

**HDI-Gerling EGO 2012:** Die **HDI-Gerling Lebensversicherung AG** hat eine neue **Tarifgeneration** ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung EGO** eingeführt. Mit den **neu eingeführten Berufsgruppen A1, B1 und C1** stehen jetzt insgesamt **sieben Risikogruppen** zur Verfügung, die eine differenzierte und individuellere Risikoeinteilung erlauben. Hierdurch verringern sich nach Angaben der Gesellschaften für einige Berufe die **Nettoprämien** um bis zu knapp 40%. Ein ärztliches Zeugnis ist erst ab einer beantragten Jahresrente von mehr als 30.000 Euro erforderlich. Auch die **Versicherungsbedingungen** wurden überarbeitet. Bei Verträgen der 3. Schicht erhalten die Kunden einen **einmaligen Kapitalbetrag (= Wiedereingliederungshilfe)** in Höhe von 6 Monatsrenten (max. 12.000 EUR), sofern die Rentenzahlung im Rahmen der Nachprüfung eingestellt werden sollte. Bei einer BU **aufgrund Pflegebedürftigkeit** wird die volle Rentenleistung schon ab einem Pflegepunkt von möglichen 6 Punkten fällig. Im Leistungsfall ist die **zinslose Stundung der Prämien** – ohne zeitliche Begrenzung – **bis zur rechtskräftigen Entscheidung** möglich. Weiterhin ist ab sofort eine **zinslose Prämienstundung (max. 12 Monate) bei Zahlungsschwierigkeiten** möglich. Das gilt nicht nur bei Arbeitslosigkeit oder Mutterschutz, sondern unabhängig von bestimmten Ereignissen.

**ASSEKURATA-Studie zur Überschussbeteiligung:** Kürzlich hat die **ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur aus Köln** ihre **alljährliche Studie zur Überschussbeteiligung** der deutschen Lebensversicherer veröffentlicht. Die Auswertung von 67 Unternehmen mit einem Marktanteil von 87% bestätigt die Aussagen, die **infinma** schon vor Weihnachten getroffen hat, nämlich, dass die **laufende Verzinsung mit 3,91%** erstmals unter die Marke von 4% gesunken ist. Der Studie zufolge liegt der **durchschnittliche Rechnungszins im Bestand** der deutschen Lebensversicherer bei 3,23% und ist gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück gegangen. Die **Wachstumschancen** sehen die Versicherer für 2012 neutral bis leicht positiv. Das mit Abstand beste Stimmungsbild bestehe im Bereich der **Berufsunfähigkeitsversicherung**. Vergleichsweise pessimistisch sei die Einschätzung für konventionelle Lebens- und Rentenversicherungen. Demgegenüber sähen gut 40 % der Gesellschaften positive **Wachstumschancen in der fondsgebundenen Lebensversicherung**. **Tendenziell positiv sehen die Unternehmen besonders auch die Chancen in der Pflegeversicherung und der Risikolebensversicherung.**

**Debeka widerspricht Aussage zur PKV:** „Wir können feststellen, dass sich im Jahr 2011 eine zunehmende Zahl an Versicherten für die private Krankenversicherung und damit für einen deutlich umfassenderen Versicherungsschutz als in der GKV entschieden hat“, erklärte Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka. Behauptungen, nach denen ein anderer Trend erkennbar sei, seien falsch und als reine Werbebotschaften zu werten, um auf sich aufmerksam zu machen und ein zukunftsfähiges System schlecht zu reden. „Im Gegensatz zu unseren hohen Rückstellungen, die wir für unsere Versicherten bilden, ..., lebt die GKV von der Hand im Mund. ... Bereits heute muss die gesetzliche Krankenversicherung mit über 15 Milliarden Euro aus Steuermitteln subventioniert werden. Das braucht die PKV nicht.“ ergänzte Laue.

**BBV kommt voran:** „Der Umbau und die Zukunftsausrichtung der BBV-Gruppe ist im Jahr 2011 einen großen Schritt vorangekommen. Das lässt uns mit großem Optimismus in das neue Jahr 2012 gehen.“, erklärte Dr. Herbert Schneidemann, seit Jahresbeginn Vorstandschef der Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. Mit dem Geschäftsjahr 2011 ist der Münchener Versicherer sehr zufrieden. Im Bereich der Altersvorsorge erwartet der Vorstand einen Zuwachs bei den laufenden Beiträgen des Neugeschäfts um 60%. Im Geschäftsjahr 2012 wird die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG die Marke von 100 Mio. Euro an gebuchten Beiträgen überschreiten. Besonderes Augenmerk legt die BBV-Gruppe 2012 auf zum Teil neuartige Produkte und spezielle Dienstleistungen für Berater und Kunden. Der Bereich Einkommenssicherung wird durch die Produktkategorien BBV Income Protect (Berufsunfähigkeit), BBV-Premium Protect (Versicherung gegen schwere Krankheit) sowie BBV-Multi Protect (Vorsorge gegen schwere Unfälle, Pflegebedürftigkeit und schwere Krankheit) erweitert. Ergänzt werden diese Produkte um ein EDV-basiertes Beratungstool mit der Möglichkeit, Kunden interaktiv in die Beratung einzubinden. Dies ermöglicht eine produktübergreifende Gesundheitsprüfung direkt vor Ort im Beratungsgespräch.

**Pflegereport 2011:** Kürzlich hat die Barmer GEK in der Schriftenreihe zur Gesundheitsanalyse, Band 11, den BARMER GEK Pflegereport 2011 veröffentlicht. Das sehr umfassende Werk beinhaltet zahlreiche interessante Informationen und Statistiken rund um das Thema Pflege. Aus dem umfangreichen Zahlenmaterial kann man z. B. unschwer erkennen, dass sich Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland im Zeitraum von 1995 bis 2010 – also innerhalb von nur 15 Jahren – mehr als verdoppelt hat. Auch Statistiken über die Entwicklung der durchschnittlichen Heimentgelte, eine Differenzierung nach Trägern oder die Entwicklung der Zahl der ambulanten Pflegedienste beinhaltet der Report. Interessierte finden die komplette Studie im **Presseportal der Barmer GEK** unter [www.barmer-gek.de](http://www.barmer-gek.de)

**VAs kosten ING viel Geld:** Nach 975 Mio. Euro im Jahr 2010 sowie 343 Mio. im Jahr 2009 hat die niederländische Allfinanzgruppe ING für das Jahr 2011 erneut Abschreibungen von bis zu 1,1 Mrd. Euro für einen Teil ihres amerikanischen Lebensversicherungsgeschäfts angekündigt. Bei den betroffenen Policen handelt es sich um einen mittlerweile geschlossenen Bestand von Verträgen mit variablen Laufzeiten, sogenannte **Variable Annuities (VAs)**, die zwischen 2003 und 2009 verkauft wurden. Bei diesen Policen sagt der Versicherer die Auszahlung eines variablen oder fixen Betrags zu. Bei der Prüfung dieses Geschäfts ergab sich, dass die ursprünglichen Annahmen stark korrekturbedürftig waren. Dies betraf insbesondere die Stornoquoten sowie die **starke Zunahme von Marktschwankungen bei VAs** in den vergangenen Jahren. Nun sollen die versicherungstechnischen Annahmen mehr an das tatsächliche Verhalten der amerikanischen Versicherungskunden angepasst werden. Der für das amerikanische **VA-Geschäft zuständige Vorstandschef Mike Smith** schloss weitere Wertkorrekturen nicht aus. Durch die Abschreibungen sollen Ressourcen geschaffen werden, um die Lücke zwischen den im Wert gesunkenen Anlagen der Policen und den Auszahlungsverpflichtungen gegenüber den fast **500.000 Versicherungsnehmern** zu schließen. **Den Zeitwert der Policen bezifferte Smith auf rund 45 Mrd. Dollar.**

**Versicherer unterstützen beim Thema Pflege:** Im Hinblick auf das große **Potential beim Thema Pflege** gehen die **deutschen Versicherer** inzwischen dazu über, ihre **Vertriebspartner** auf unterschiedliche Weise zu **unterstützen**. Der **Münchener Verein** stellt seinen Vertriebspartnern, Interessenten und Kunden unter [www.deutsche-privat-pflege.de](http://www.deutsche-privat-pflege.de) ein Pflegeportal zur Verfügung. Hier kann ein „Pflege-Ratgeber“ heruntergeladen oder als Broschüre bestellt werden. Darüber hinaus gibt es einen Bedarfsrechner, mit dem die Vermittler die Pflegelücke der Kunden errechnen und mit dem Online-Angebotsrechner dem Kunden ein passendes Angebot erstellen können. Die **Ideal** nutzt ihr **Online-Vertriebssystem „Ipos“** um Informationen zu streuen: **„Für den direkten Einsatz beim Kunden empfiehlt sich vor allem die Pflegeanalyse, die die jeweilige individuelle Pflegelücke aufzeigt. Zudem können sich unsere Vertriebspartner in speziellen regionalen Seminaren schulen lassen“**, sagt **Gerald Herde, Unternehmenssprecher der Ideal**. Auch **AXA** bietet neben Verkaufsunterlagen und technischen Hilfsmitteln für Geschäftspartner ein Pflegeportal unter [www.makler-pflegewelt.de](http://www.makler-pflegewelt.de) auf dem es unter anderem Informationen und Tipps rund um den Pflegefall gibt. Die **Signal Iduna** stellt das Thema Pflege mit Produkten aus der Kranken- und Rentenversicherung **spartenübergreifend** dar. **„Darüber hinaus planen wir einen eigenen Internetauftritt zur Pflege. Hier soll der Kunde insbesondere auf seinen Bedarf an Pflegeabsicherung aufmerksam gemacht und Wege zur möglichen Absicherung aufgezeigt werden“**, sagt **Signal-Iduna-Chef Reinhold Schulte**.

**map-repot 789 – 790:** Die **aktuelle Ausgabe Nr. 789 – 790 des map-reports** beschäftigt sich ebenfalls mit der **Überschussdeklaration 2012 der deutschen Lebensversicherer**. In seinem **Vorwort** nennt **Chef-Redakteur Manfred Poweleit** einmal mehr die Dinge beim Namen und spart nicht mit Kritik an der deutschen Politik: *„Die deutsche Lebensversicherung ist besser als ihr Ruf. Das muss sie nur noch selbst begreifen und auch offensiv umsetzen. Dazu gehört neben Transparenz auch nachdrücklicheres Eintreten für die tatsächlichen Interessen der Versichertengemeinschaften. Wenn die Verzinsung von Versichertenguthaben seit Jahren zurückgeht, so sind daran Politiker schuld, die nicht mit Geld umgehen können und es geschafft haben, zur Rettung ihrer maßlosen Verschuldung und Geldvergeudung die Zinsen auf ein sittenwidrig niedriges Niveau zu drücken, das auf die Knochen der Verbraucher geht. Wo bleibt das engagierte Eintreten der Branche und ihrer Versicherer gegen die Auswüchse der Fiskalpolitik? Schließlich sind es die Renten der Vorsorgesparer, die unter der Geldvergeudung leiden.“* In diesem Zusammenhang kann man auch ergänzen, dass **Transparenz in der Lebensversicherung** mehr ist, als in seinen Angeboten ein paar unverständliche und kaum nachvollziehbare Angaben zu den Kosten in den Produkten zu machen.

**Heidelberger Leben mit neuer Riester-Rente:** Unter der Bezeichnung **SafePerformer Riester Rente** bietet die **Heidelberger Lebensversicherungs AG** ab sofort ein **ein dynamisches Hybridprodukt** ab, das in die drei Töpfe **konventionelle Anlage (klassischer Deckungsstock)**, **Garantiefonds HLE Euro-Garant 80 Flex mit 80 Prozent Höchststandsgarantie** und **freie Fondsanlage** investiert. Die Aufteilung auf die einzelnen Töpfe ergibt sich aus der Situation am Kapitalmarkt und den individuellen Vertragsparametern, wie zum Beispiel die Dauer der Ansparphase und wird regelmäßig überprüft und dynamisch angepasst. Die konventionelle Anlage und der Garantiefonds dienen zur Sicherstellung der Beitragsgarantie. *„Mit der SafePerformer Riester Rente bauen wir unser Portfolio für die fondsgebundene Altersvorsorge aus und untermauern gleichzeitig unseren Anspruch, bei der Fondauswahl auf höchste Qualität zu setzen“*, erklärt **Thomas Bahr, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Leben**.

**IMPRESSUM:**

infinma news 01 / 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.

## Marktstandards in der Pflege-Rentenversicherung

Wie schon in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** erfolgreich praktiziert, ermittelt **infinma** zur Zeit auch für die **Pflege-Rentenversicherung Marktstandards** im Sinne von **Branchen-Durchschnittswerten**. Analog zur BU wird für eine Anzahl an Kriterien überprüft, welche Ausprägungen am Markt mit welcher Häufigkeit vorkommen. **Die konkrete Regelung, die von den meisten Versicherern verwendet wird, bestimmt den Marktstandard.** Abweichungen vom Marktstandard können aus Kundensicht positiv oder negativ sein.

Bei genauerer Betrachtung der Versicherungsbedingungen fällt auf, dass die **Formulierungen**, bspw. im Vergleich zur BU, zuweilen **etwas „lieblos“ erscheinen**. Es scheint sich hier zu bestätigen, dass die Pflege-Versicherung für viele Lebensversicherer noch ein **eher randständiges Produkt** ist und die Leistungsmerkmale in der Öffentlichkeit noch nicht so präsent sind. Insofern ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass bisher nur sehr wenige Ansätze qualitativer Vergleiche verfügbar sind. Wenn die Pflege-Rente in der Zukunft die vertriebliche Bedeutung bekommen soll, die sie zur Zeit vielen Umfrageergebnissen zufolge eigentlich schon haben müsste, dann werden **qualitative Produktvergleiche** zwangsläufig notwendig werden. In der Konsequenz heißt das aber auch, dass es **bei vielen Produkten noch Optimierungsbedarf** in der konkreten Ausgestaltung gibt.

Aktuell betrachten wir folgende Kriterien, die ggf. für die Bestimmung des Marktstandards heran gezogen werden könnten:

- **Überbrückung von Zahlungsschwierigkeiten**
- **(optionale) Todesfalleistung**
- **Erhöhungsoptionen**
- **Prämienbefreiung im Leistungsfall**
- **Leistungsvoraussetzungen in Pflegestufe I**
- **Leistungsvoraussetzungen in Pflegestufe II**
- **Leistungsvoraussetzungen in Pflegestufe III**
- **Leistungen bei Demenz**
- **rückwirkende Leistung bei verspäteter Meldung (Meldefristen)**
- **rückwirkende Leistung bei fehlender Prognose**
- **weltweiter Versicherungsschutz**
- **Untersuchungen in Deutschland / im Ausland (inkl. Regelungen zur Kostenübernahme)**
- **zeitlich befristetes Anerkenntnis**
- **Beitragsstundung / ratierliche Rückzahlung**
- **Zeitraum für die Leistungsentscheidung**
- **Meldungen über den Stand der Leistungsprüfung**
- **Wiedereingliederungshilfen / Sonderzahlungen**

- **variable Leistungen**
- **Überschussanlage in Fonds**
- **Karennzeiten**
- **Assistance-Leistungen**

Bei einer Detailbetrachtung einzelner Kriterien fallen an verschiedenen Stellen Ungereimtheiten auf. So heißt es in einem Bedingungsmerk:

*„Pflegebedürftigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person wegen einer körperlichen, geistigen oder seelischen Krankheit oder Behinderung für die gewöhnlichen und regelmäßig wiederkehrenden Verrichtungen im Ablauf des täglichen Lebens auf Dauer, voraussichtlich für mindestens sechs Monate, in erheblichem oder höherem Maß der Hilfe bedarf.“*

**Die zeitliche Komponente auf Dauer, voraussichtlich für mindestens sechs Monate**, entspricht dabei den marktüblichen Regelungen. An anderer Stelle im gleichen Bedingungsmerk heißt es:

*„Pflegebedürftigkeit, weil die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls so hilflos ist, dass sie für mindestens drei der in Absatz 2 genannten Verrichtungen – auch bei Einsatz technischer und medizinischer Hilfsmittel – täglich der Hilfe einer anderen Person bedarf („ADL-Kriterium“).*

Hier fehlt der Hinweis auf die zeitliche Komponente. Wenn dieses Fehlen so zu verstehen ist, dass der Versicherer auch für eine vorübergehende Pflegebedürftigkeit von bspw. 3 oder 4 Monaten leistet, dann wäre dies eine Regelung, die aus Kundensicht deutlich günstiger ist, als die Regelungen der meisten Mitbewerber. Man denke hier bspw. an ein Unfallopfer, das beide Arme und Beine gebrochen hat und daher vorübergehend für die ADLs täglich Hilfe bedarf.

Bei einem Versicherer ist die **rückwirkende Leistung bei fehlender 6-Monats-Prognose** genau geregelt:

*„Ist die versicherte Person mindestens 6 Monate pflegebedürftig gewesen, obwohl diese Dauer bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit nicht voraussehbar war, so leisten wir ab Eintritt der Pflegebedürftigkeit gemäß der vereinbarten Leistungsstaffel.“*

Bei anderen Gesellschaften sucht man einen solchen Passus vergebens, so dass die Vermutung nahe liegt, dass es eben auch keine rückwirkende Leistung ab Beginn der Pflegebedürftigkeit gibt. Dort heißt es dann nur:



*„Pflegebedürftigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechendem Kräfteverfall voraussichtlich länger als sechs Monate so hilflos ist, dass sie für mindestens vier der im folgenden genannten sechs Verrichtungen auch bei Einsatz technischer und medizinischer Hilfsmittel in erheblichem Umfang täglich der Hilfe einer anderen Person bedarf. Die Pflegebedürftigkeit ist ärztlich nachzuweisen.“*

Während es in der BU inzwischen üblich ist, dass der Versicherer genaue Angaben darüber macht, innerhalb welcher **Zeitspanne die Leistungsregulierung** erfolgt, sucht man diese Informationen bei dem einen oder anderen Pflege-Rentenprodukt vergeblich. Das liest sich dann bspw. so:

*„Zur Feststellung unserer Leistungspflicht sind uns die erforderlichen Nachweise gem. Ziffer B.7 zu erbringen. Innerhalb von fünf Werktagen teilen wir Ihnen unsere Entscheidung über die Leistungspflicht in Textform mit.“*

oder so:

*„Nach Prüfung der uns eingereichten sowie der von uns beigezogenen Unterlagen erklären wir in Textform, ob und von welchem Zeitpunkt an wir eine Leistungspflicht anerkennen, wobei wir auf zeitliche Befristungen verzichten.“*

Im zweiten Fall macht sich der Versicherer nicht einmal die Mühe das ansonsten häufig verwendete Wort „unverzüglich“ zu verwenden.

Unterschiedliche Auffassungen scheinen bei den Anbietern auch im Hinblick auf den **Versicherungsschutz im Ausland bzw. die Zahlungen von Rentenleistungen ins Ausland** zu bestehen. Die meisten Gesellschaften sehen zunächst **keine Einschränkungen des Versicherungsschutzes** vor, für die Beantragung der Versicherungsleistungen ist es somit unerheblich, wo die Pflegebedürftigkeit eingetreten ist. Allerdings kann auch ein grundsätzlich weltweiter Versicherungsschutz durch ergänzende formale Regelungen eingeschränkt werden:

*„Der Versicherungsschutz besteht grundsätzlich weltweit. Ein Anspruch auf eine Leistung aufgrund von Pflegebedürftigkeit besteht nur, wenn sich die versicherte Person zur Feststellung und Begutachtung der Pflegebedürftigkeit in die EU, Schweiz oder nach Norwegen begibt. Das gilt auch für eine Nachprüfung der versicherten Pflegebedürftigkeit bei bereits eingetretener Leistungsverpflichtung wegen dauerhafter Pflegebedürftigkeit nach diesen Bedingungen. Reisekosten werden dafür von uns nicht übernommen. Kann die versicherte Person diese Anspruchsvoraussetzung – egal aus welchen Gründen – nicht erfüllen, endet die Versicherung. Soweit noch keine Pflegerentenzahlung durch uns anerkannt und geleistet ist, erstatten wir für diese Fälle den Rückkaufswert nach § 10. Bitte beachten*

*Sie, dass Sie aufgrund dieser Regelung eine Versicherungsleistung unter Umständen nicht geltend machen können, da die versicherte Person nicht reisefähig, der finanzielle Aufwand unverhältnismäßig hoch oder eine Rückkehr unwirtschaftlich sein könnte.“*

Hier stellt sich die Frage, ob die nachfolgende Regelung für den Kunden wirklich ungünstiger ist:

*5.1.1 Der Versicherungsschutz besteht grundsätzlich weltweit.*

*5.1.2 Der Anspruch auf Pflegerentenzahlungen ruht in den Kalendermonaten, in denen die versicherte Person außerhalb der Europäischen Union, der Schweiz oder Norwegens gepflegt wird. Dies gilt nicht, wenn der Aufenthalt außerhalb dieses Gebietes nicht länger als 3 volle Kalendermonate andauert oder wir einer längeren Pflege außerhalb dieses Gebietes zugestimmt haben. Bei Rückkehr und Pflege der versicherten Person in der Europäischen Union, der Schweiz oder in Norwegen lebt die Pflegerentenzahlung wieder auf. Eine Nachzahlung der Pflegerenten für den Zeitraum der Pflege außerhalb dieses Gebietes erfolgt nicht.*

Einerseits könnte der Versicherer einer Pflege außerhalb der EU, der Schweiz oder Norwegens durchaus auch zustimmen, andererseits weiß der Kunde von vorne herein, dass die Leistung ruhen könnte, sofern er sich nicht vorab mit dem Versicherer auf die Pflege außerhalb der genannten Staaten verständigt. In dem o. g. Beispiel hingegen wird der Versicherte möglicherweise erst im Rahmen der Nachprüfung davon überrascht, dass er sich in die EU, die Schweiz oder nach Norwegen begeben muss. Zudem ist auch an keiner Stelle geregelt, wann und wie oft überhaupt eine Nachprüfung erfolgen kann. Ob der Versicherte den mit der Nachprüfung ggf. verbundenen Aufwand auf sich nehmen wird, dürfte somit u. a. auch von der Höhe seiner versicherten Pflege-Rente abhängen.

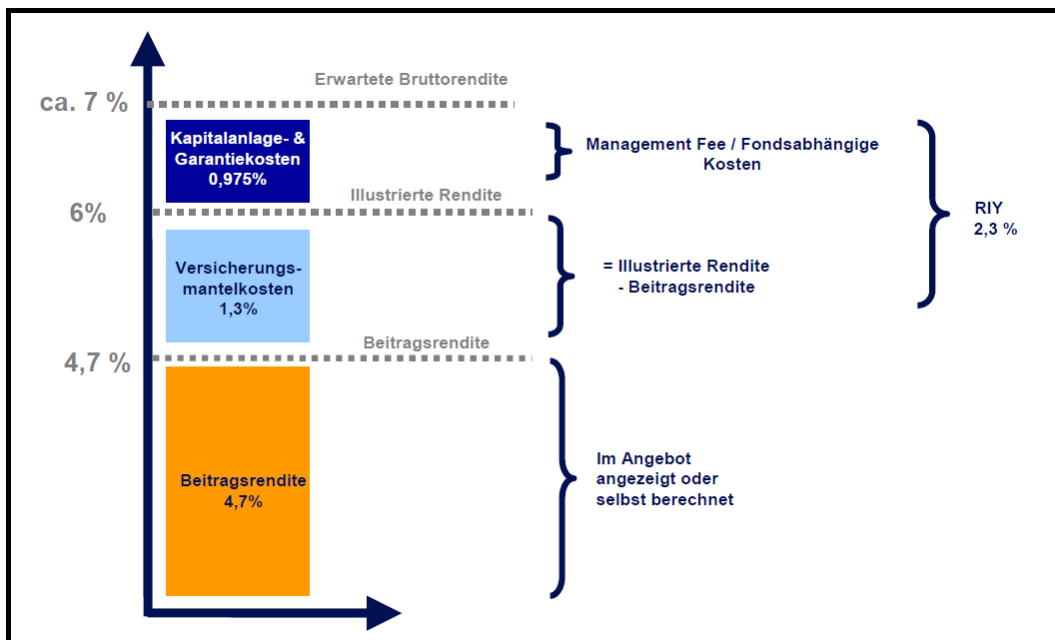
Grundsätzlich könnte man sicher auch die Frage nach der **praktischen Relevanz einer solchen Regelung** überhaupt stellen. Gibt es wirklich viele versicherte Personen, die bei einem deutschen Versicherer eine Pflegeversicherung abgeschlossen haben und sich dann bspw. in Burkina Faso oder Burundi pflegen lassen? Oder sind nicht mit dem Gebiet der EU ohnehin die allermeisten Praxisfälle abgedeckt?

Schon diese wenigen Beispiele zeigen jedoch deutlich, dass es im Bereich der Pflege-Rentenversicherungen noch **erhebliches Potential im Hinblick auf eine kundenfreundlichere Gestaltung der Versicherungsbedingungen** gibt. Momentan wird es eine der wichtigen Herausforderungen für Makler und Vermittler sein, die noch zahlreich vorhandenen Produktunterschiede heraus zu arbeiten. Mit den **Marktstandards und den Zertifikaten für Pflege-Rentenversicherungen**, die voraussichtlich im März 2012 vergeben werden, wird **infinma** hierbei eine wichtige Hilfestellung leisten.

## Kostenausweis bei fondsgebundenen Versicherungen

Immer wieder bemängeln vor allem **Medien und Verbraucherschützer** die angeblich **fehlende Transparenz von fondsgebundenen Versicherungsprodukten** und die ihrer Meinung nach **zu hohe Kostenbelastung**. Bisher gibt es keine exakte gesetzliche Regelung dazu, wie Kosten bei Versicherungsprodukten auszuweisen sind. Unabhängig davon sind einige Anbieter bereits mit unterschiedlichen Modellen an den Markt gekommen. Unstrittig ist in diesem Zusammenhang, dass das Thema Transparenz zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Eines dieser Kostenausweis-Modelle ist die sog. **Reduction-In-Yield**, die darstellen soll, in welchem Umfang die mögliche Rendite eines (fondsgebundenen) Versicherungsproduktes durch die in das Produkt eingerechneten Kosten geschmälert wird. Dieser Ansatz stammt ursprünglich aus dem **Angelsächsischem** und wird in **Deutschland** bspw. von **Standard Life** verwendet.



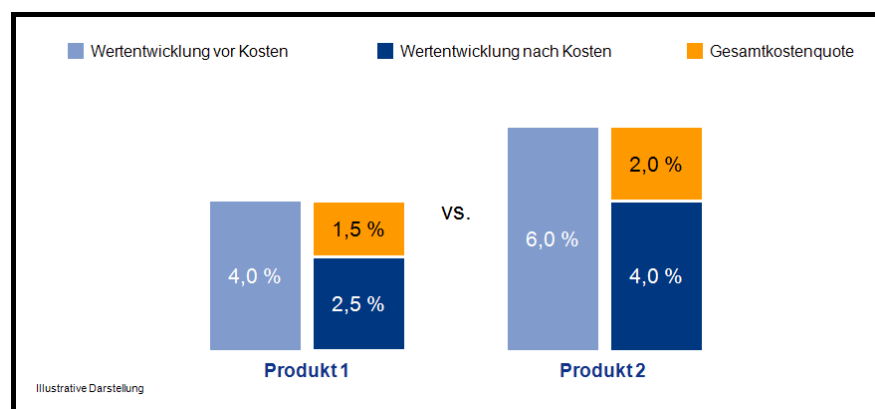
Quelle: Standard Life

Seit Beginn des Jahres 2011 weist die **Allianz** eine sog. **Gesamtkostenquote** aus.

	Beispielhafte jährliche Wertentwicklung vor Kosten	6,00 %	
−	Aktuelle Fondskosten <sup>1</sup> (für Fondsanteil + Sicherungskapital)	0,48 %	Gesamtkostenquote 1,87 %
−	Abschluss- und Vertriebskosten sowie laufende Kosten in der Aufschubdauer	1,39 %	
=	Beispielhafte jährliche Wertentwicklung nach Kosten	4,13 %	

Quelle: Allianz

Die Problematik dieser Quoten wird anhand der folgenden Grafik sehr deutlich:



Quelle: Allianz

Produkt 2 hat zwar eine deutlich höhere Gesamtkostenquote, ist aber für den Kunden dennoch die bessere Wahl, da auch die Wertentwicklung nach Kosten höher ist. Ein deutscher Bundeskanzler hatte das mal so formuliert: „**Am Ende zählt, was hinten raus kommt.**“ und dabei ist nicht immer das billigere Produkt auch das bessere. Diese Erkenntnis ist übrigens in vielen anderen Branchen, bspw. der Automobilindustrie oder der Unterhaltungselektronik, bereits weit verbreitet. Insofern ist die Frage erlaubt, warum es immer wieder Versuche gibt, Versicherungsprodukte (ausschließlich) anhand ihrer Kostenbelastung vergleichen oder gar bewerten zu wollen.

Erschwerend hinzu kommt, dass die **Gesamtkostenquote meist mehr oder weniger stark von der unterstellten Performance der Versicherung abhängt** und mit steigender Performance ebenfalls ansteigt. Daher findet man auch in Versicherungsvorschlägen mehrere Gesamtkostenquoten für das gleiche Angebot.

Im Hinblick auf Fondspolizen und die Darstellung von **Wertentwicklungen vor und nach Kosten** sollte zudem darauf hingewiesen werden, dass es sich dabei stets nur um Näherungen handeln kann, denn gerade die tatsächlichen und gesamten Fondskosten sind i. d. R. zum Versicherungsbeginn gar nicht bekannt. Während der Laufzeit kann der Kunde die Fonds wechseln, so dass sich die Verwaltungskosten der Fonds ändern können. Evtl. berücksichtigte Kick-backs sind nicht über die Laufzeit garantiert, sondern werden Jahr für Jahr festgelegt und können bspw. von der Höhe des insgesamt vermittelten Fondsvolumens abhängen. Auch die Ergebnisse derartiger Berechnungen selber können durchaus in die Irre führen. Legt man einer Beispielrechnung einen Rentenfonds zugrunde, dann dürften die Fondskosten niedriger sein als bei einem Aktienfonds, so dass sich eine insgesamt geringere Kostenbelastung ergibt. Dies führt in der Konsequenz zu höheren Leistungen in der Beispielrechnung. In der Praxis hingegen dürfte in der längerfristigen Betrachtung das Renditepotential eines Aktienfonds höher sein, so dass – unabhängig von evtl. höheren Kosten – der Aktienfonds die besseren Leistungen ergeben müsste.



## Interview mit Reinhold Schulte, Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe

infinma: Die erste Frage brennt zum Jahresbeginn jedem unter den Nägeln: Können Sie schon was zum Geschäftsergebnis 2011 der SIGNAL IDUNA Gruppe und insbesondere Ihres Lebensversicherers sagen?

**Schulte:** Zum jetzigen Zeitpunkt möchte ich noch keine Aussage zum Geschäftsergebnis 2011 machen. Was ich aber bereits sagen kann: Das Einmalbeitragsgeschäft ist erheblich zurückgegangen, dieses Geschäft haben wir bewusst nicht weiter forciert. Dafür konnten wir das Neugeschäft nach laufenden Beiträgen gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern.

infinma: Was waren im letzten Jahr die Produktschwerpunkte? Wie verteilt sich bspw. das Geschäft auf die private und betriebliche Altersvorsorge?

**Schulte:** Nach wie vor haben konventionelle und fondsgebundene Rentenversicherungen mit Garantien den höchsten Anteil am Neugeschäft. Sie unterstreichen damit ihre Bedeutung als wichtiger Eckpfeiler der Altersvorsorge. Die betriebliche Altersvorsorge hat in den letzten Jahren zugenommen und macht in 2011 im Neugeschäft nach laufenden Beiträgen ca. ein Drittel aus. Lassen Sie mich noch etwas zu unserer allgemeinen Produktphilosophie sagen. Die IDUNA Leben verfügt in allen 3 Schichten der Altersversorgung sowohl über konventionelle Produkte (SI Rente) als auch über moderne Fondsprodukte mit Garantien (SIGGI). Beide Produktlinien zeichnen sich aus durch umfassende Garantien, hohe Sicherheit, große Flexibilität sowie gute Renditechancen. Eigenschaften, die gerade jetzt besonders im Kundenfokus stehen. Mit FlexiJob haben wir ein völlig neues Invaliditätsprodukt auf den Markt gebracht. Die flexible Aufteilung im Bereich der Invaliditätsabsicherung sowie umfangreiche Optionen zur Anpassung an veränderte Lebensphasen machen FlexiJob zu einem hervorragenden Angebot im Markt. Mit der Startdynamik ist FlexiJob gerade für junge Leute interessant.

infinma: Welche Bedeutung hat ihr dynamisches Wertsicherungsmodell SIGGI?

**Schulte:** Mit unserem modernen und flexiblen Fondsprodukt SIGGI belegen wir bereits seit vier Jahren einen Spitzenplatz am Markt. SIGGI spielt in unserer Produktpalette eine herausragende Rolle. Auch von unabhängiger Seite wird betont, dass dynamische Hybridprodukte wie SIGGI zukunftsweisend sind. Zum Anfang dieses Jahres haben wir SIGGI mit weiteren Highlights ausgestattet. Durch Anhebung des Rentenfaktors erhalten unsere Kunden eine höhere garantierte Rente. Und mit den Garantieplänen Sicherheit und Chance, die das Garantieniveau bei Erreichen festgelegter Vertrags-

werte automatisch erhöhen, bieten wir unseren Kunden die Flexibilität und Sicherheit, die gerade jetzt besonders wichtig ist.

**infinma:** Die IDUNA Leben ist sowohl im klassischen als auch im fondsgebundenen Bereich positioniert. Wie sehen Sie vor dem Hintergrund des gesunkenen Rechnungszinses und von Solvency II die Zukunftsaussichten für die verschiedenen Lebensversicherungsmodelle?

**Schulte:** Die Bedeutung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge wird in der Zukunft weiter zunehmen, da die staatlichen Systeme immer mehr an ihre Grenzen stoßen. Die Lebensversicherung ist das einzige Altersvorsorgeprodukt, das das Langlebighkeitsrisiko absichert. Sie bürgt wie keine andere Anlageform für Sicherheit und Kontinuität. Nur die Lebensversicherung bietet langfristige Garantien und damit Planungssicherheit bei der Altersvorsorge. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherung ist die mögliche Absicherung biometrischer Risiken wie Tod, Berufsunfähigkeit und Pflege. Und eine Lebensversicherung bietet nach wie vor deutliche Steuervorteile und staatliche Förderung in den Bereichen Riester-, Basisversorgung und betriebliche Altersvorsorge (bAV).

Vor diesem Hintergrund sehe ich die Zukunftsaussichten für die Lebensversicherung weiterhin positiv. Die Deckung des steigenden Vorsorgebedarfs ist für unsere Branche Chance und Verpflichtung zugleich. Ich gehe davon aus, dass die Bedeutung fondsgebundener Produkte - insbesondere mit Garantien - noch zunehmen wird. Aber auch konventionelle Produkte werden nach meiner Einschätzung weiterhin nachgefragt werden. In beiden Bereichen ist die IDUNA Leben mit ihren Produkten hervorragend aufgestellt. Unabhängige Ratingagenturen wie Franke & Bornberg und Morgen & Morgen vergeben regelmäßig Spitzenbewertungen für die hervorragende Qualität unserer Produkte.

Ich möchte betonen, dass die garantierte Leistung nur eine Komponente darstellt. Die Gesamtleistung setzt sich zusammen aus garantierten Leistungen, Leistungen aus laufender Überschussbeteiligung, einer Beteiligung am Schlussüberschuss und einer Beteiligung an den Bewertungsreserven. Neu eingeführt haben wir eine Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven. Die gesamte Verzinsung der Sparanteile einschließlich laufender Verzinsung, Schlussüberschuss und Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven liegt für die klassische SI Rentenversicherung bei 4,6 %. Die Gesamtleistungen sind auch im Vergleich mit anderen Finanzprodukten sehr attraktiv.

Mit der Einführung von Solvency II beschäftigen wir uns in der Versicherungswirtschaft und auch bei der IDUNA Leben intensiv. Von der Politik erwarten wir, dass das über Deutschlands Grenzen hinaus anerkannte deutsche Lebensversicherungsmodell mit den lebenslangen Zinsgarantien angemessen berücksichtigt wird, um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Lebensversicherung nachhaltig zu gewährleisten.

infinma: Wie beurteilen Sie die aktuelle Kapitalmarktsituation?

**Schulte:** Die Staatsschuldenkrise inklusive der Rettungsaktionen für Griechenland, Irland und Portugal beschäftigt die Finanzwelt seit 2010. Hauptverantwortlich dafür waren primär die ausufernden Haushaltsdefizite, insbesondere die Griechenlands. Die Bankenrettung hat zudem das Problem verschärft. Die Kapitalmärkte befinden sich nach wie vor in einem außergewöhnlichen und dauerhaften Krisenmodus. Sie werden so lange nicht zur Ruhe kommen, bis die Politik entschieden hat und mit einer Stimme für eine Beruhigung sorgt. Schon seit Monaten treiben die Kapitalmärkte die Politiker weltweit zu immer neuen Krisensitzungen und Rettungsaktionen. Doch wirklich effektive Maßnahmen, bei denen parteipolitische Interessen in den Hintergrund rücken, entstehen nur unter extremem Druck. Insofern erwarten wir bei einer zunehmenden Verschärfung der Situation weitere Rettungsaktionen der Geld- und Fiskalpolitiker. Europa kann sich keine Insolvenz Griechenlands leisten. In der jetzigen Situation reicht es nicht alleine aus, wenn der Staat spart, auch wenn das eine immanent wichtige Voraussetzung ist, sondern es muss auch Wachstum generiert werden. Die EU muss verstärkt Druck auf die ins Straucheln geratenen Euro-Staaten ausüben.

infinma: Wie ist die SIGNAL IDUNA Gruppe durch die Turbulenzen der letzten Monate gekommen?

**Schulte:** Die SIGNAL IDUNA legt jährlich rund 2,3 Milliarden neu an. Für die SIGNAL IDUNA stellen griechische Anleihen keine Gefahr dar: Sie machen nicht einmal 0,1 Prozent der Gesamtanlagen aus. Trotz der aktuellen Niedrigzinsphase erzielt die Gruppe eine hohe Wiederanlagerendite. Dank der soliden und sicherheitsorientierten Kapitalanlagepolitik bietet die IDUNA Leben weiterhin eine attraktive Gesamtverzinsung, die sich nach Absenkung des Garantiezins auf 1,75 Prozent - die angesichts der Entwicklungen an den Kapitalmärkten folgerichtig war - bei der SI Rente auf 4,6 Prozent beläuft. Die deutsche Lebensversicherung bleibt ein hervorragendes Anlage- und Vorsorgeprodukt. Dies ist eine erfreuliche Tatsache in einer von Unsicherheit und hohen Verlusten an den Börsen geprägten Zeit.

infinma: Wie richten Sie sich diesbezüglich für die Zukunft aus?

**Schulte:** Nach wie vor hat bei uns Sicherheit Priorität, insbesondere vor dem Hintergrund der volatilen Finanzmärkte. Die SIGNAL IDUNA Gruppe verantwortet rund 53 Milliarden Euro Kapitalanlagen und Kundengelder. Die Ausnahmen werden zur Regel. Musste man sich vor gar nicht allzu langer Zeit vielleicht einmal im Jahrzehnt mit turbulenten Märkten auseinandersetzen, so waren die zurückliegenden Jahre permanent von höchst instabilen Finanz- und Kapitalmärkten und von großen Unsicherheiten geprägt. Die Globalisierung hat zudem die Wechselwirkungen von Ereignissen drastisch erhöht und erschwert so die Prognose von zukünftigen Entwicklungen.

infinma: Wie sieht bei Ihnen der Vertriebswegemix aus? Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege?

**Schulte:** Die SIGNAL IDUNA hat traditionell einen starken Exklusivvertrieb. Damit haben sowohl das Unternehmen als auch die Muttergesellschaften ihre Stärke und Größe am Versicherungs- und Finanzmarkt über Jahrzehnte kontinuierlich aufgebaut: ca: 80% Exklusiv, 20% Freie Vertriebe. Seit dem Zusammenschluss mit dem Gleichordnungskonzern Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a.G, der traditionell auf externe Vertriebe setzt, hat sich das Verhältnis verschoben. Jetzt generiert die SIGNAL IDUNA ca 65% aus dem Exklusivvertrieb und rund 35% über Freie Vertriebe. Wir sehen die Vertriebswege als Zugang zu unterschiedlichen Märkten. Unser Ziel ist es, beide Wege überdurchschnittlich auszubauen und damit den Wert der Gruppe insgesamt zu erhöhen.

infinma: Welche Bedeutung hat für die SIGNAL IDUNA Gruppe die Bancassurance gerade vor dem Hintergrund, dass Sie ja Eigentümer bspw. des Bankhauses DONNER & REUSCHEL sind?

**Schulte:** Die SIGNAL IDUNA ist seit mehreren Jahren im Bankenvertrieb mit Kooperationen aktiv. Mit unserer eigenen Bank, der DONNER & REUSCHEL AG sowie unseren langjährigen Kooperationspartnern Dortmunder Volksbank und National Bank Essen haben wir die Grundlage für diesen Vertriebsweg schon vor Jahren gelegt. Neben den eigenen Erfahrungen der SIGNAL IDUNA prognostizieren Studien insbesondere die wachsende Bedeutung des Bankenkanals für den Absatz von Lebensversicherungen. Im Bereich der Kompositversicherungen zeigen Marktbeobachtungen, dass Banken seit mehreren Jahren eigene Bestände mit hohen jährlichen Steigerungsraten aufbauen. Das Versicherungsgeschäft wird zukünftig in den Banken als Ertragsquelle weiter an Bedeutung gewinnen. Die Bereitschaft der Banken, mit weiteren Versicherungspartnern zu kooperieren, steigt. Die SIGNAL IDUNA arbeitet am systematischen Ausbau des Bankenvertriebs über die bestehenden Kooperationen hinaus. Wir gehen davon aus, dass die Bedeutung des Versicherungsgeschäftes auch bei den Genossenschaftsbanken aufgrund mittelfristig rückläufiger Zins- und Provisionserträge zunehmen wird.

infinma: Mit der SIVP haben Sie eine eigene Vertriebsgesellschaft für Makler gegründet. Wie sehen Sie zukünftig die Rolle des Segments Freie Vermittler?

**Schulte:** Die Rolle der freien Vertriebe hat allein durch die Verstärkung der beiden Versicherer Deutscher Ring Kranken und DEURAG an Bedeutung zugenommen. Mit der SIVP wollen wir unseren Marktanteil im Markt der freien Vermittler durch ein entsprechendes Produkt- und Serviceangebot weiter ausbauen. Aufgrund unserer soliden Aufstellung sehen wir hierfür exzellente Chancen.



infinma: Was bieten Sie freien Vermittlern an besonderen Dienstleistungen an? Warum sollte ein Makler zur SIGNAL IDUNA kommen?

**Schulte:** Unser Unternehmen bietet qualitativ hochwertige Produktlösungen mit besonderem Kundennutzen, was uns auch von Ratingagenturen wie F&B mit FFF bescheinigt wird. Beispielsweise bieten wir in SIGGI: u. a. flexible Garantiemodelle, Ausbaugarantien, Garantiepläne zur standardmäßigen Garantierhöhung und Pflegeoption an. Natürlich bieten wir auch kompetente Vertriebsunterstützung durch Maklerbetreuer und Spezialisten vor Ort an, um nah bei unseren Vertriebspartnern zu sein. Des Weiteren stellen wir auch Beratungs- und Vertriebstools zur Verfügung um die Beratung für unsere Partner zu unterstützen und die Beratungshaftung zu minimieren. Beispielsweise steht ein Altersvorsorgenavigator als Expertiseinstrument für die ganzheitliche Versorgungsberatung zur Verfügung.

infinma: Viele unserer Leser dürften die SIGNAL IDUNA Gruppe immer noch vor allem als Partner des Handwerks kennen. Ist dieses Bild immer noch richtig? Wo liegen die Kernzielgruppen der SIGNAL IDUNA. Wo sehen Sie Potenziale für die Zukunft?

**Schulte:** Die SIGNAL IDUNA hat zwei Hauptkernzielgruppen: Handwerk, Handel, Gewerbe (HHG) sowie den Öffentlichen Dienst (ÖD). Eine lange Tradition, mehr als 100 Jahre, verbindet uns mit dem Handwerk. Die Ursprünge waren unter anderem Selbsthilfeeinrichtungen des Handwerks, Versorgungswerke und Kooperationen mit berufsständischen Organisationen. Darüber hinaus waren unsere Muttergesellschaften Gründungsmitglied im Beamtenwirtschaftsring. Zurzeit erlebt das Handwerk einen starken konjunkturellen Aufschwung. Das heißt, auch die Betriebe wachsen. Der gesteigerte Wert muss abgesichert werden. Hinzukommen immer größere Anforderungen an die Betriebe seitens gesetzlicher Rahmenbedingungen und hinsichtlich Produktlösungen. Die SIGNAL IDUNA bietet spezielle Fachberater HHG an, die intensiv bezüglich handwerksspezifischer Themen geschult sind. Und, wir bieten eine ganzheitliche Beratung. Beim öffentlichen Dienst wollen wir unsere Kooperationen ebenfalls weiter ausbauen und den Außendienst zum Fachberater qualifizieren. Wir gehören zu den 10 größten deutschen Versicherern. Deshalb sind wir neben unseren Kernzielgruppen auch stark im Privatkundengeschäft vertreten. Als Allfinanzkonzern bietet die SIGNAL IDUNA aber nicht nur Versicherungsdienstleistungen, sondern auch Finanzdienstleistungen an, beide aufeinander abgestimmt aus einer Hand und in eigener Regie. Zur Unternehmensgruppe gehören auch eine Bausparkasse, eine Investmentgesellschaft und eine Bank sowie Auslandsgesellschaften in Ungarn, Polen, Rumänien und in der Schweiz. Eine große Zukunft hat die private Krankenversicherung in Deutschland. Ich bin entgegen aller Unkenrufe fest davon überzeugt, dass die private Krankenversicherung auch in ihrer heutigen Form – also im dualen System – eine glänzende Zukunft hat. Wir kommen nicht nur ohne Subventionen aus, sondern wir haben über 160 Milliarden Euro für unsere Kunden fürs Alter

zurückgelegt und wir leisten einen überproportionalen Beitrag für das gesamte Gesundheitssystem. Das ist einer der entscheidenden Gründe dafür, dass Deutschland eines der besten Gesundheitssysteme der Welt hat. Das haben bereits über 30 Millionen privat Versicherte in der Krankenvollversicherung und in der Krankenzusatzversicherung erkannt und es werden täglich mehr.

infinma: Was können wir im Jahre 2012 von der SIGNAL IDUNA Gruppe Neues erwarten? Wo werden produktseitig und vertrieblich Ihre Schwerpunkte liegen?

**Schulte:** Im Jahr 2012 werden die vertrieblichen Weichen in der SIGNAL IDUNA Gruppe noch stärker als bisher auf die ganzheitliche Beratung gestellt. Der Kundennutzen und -bedarf sollen noch mehr in den Fokus unserer Qualitätsberatung gerückt werden. Dies passiert einerseits durch die „Expertise“, mit der der Versorgungsbedarf des Kunden in der Breite exakt ermittelt werden kann. Speziell im Bereich der Altersversorgung wird der ganzheitliche Ansatz durch unser Beratungskonzept „Einfach besser ankommen!“ ergänzt, das seit Einführung Anfang 2010 zu einer verbesserten und qualifizierteren Beratungsqualität in unserem Exklusivvertrieb geführt hat. Diesem vertrieblichen Kernthema werden im Jahr 2012 verschiedene anlass- und produktbezogene Aktionen zur Seite gestellt. So zum Beispiel die Einführung einer Beitragsentlastungskomponente in der KV für die voll- und beihilfeversicherten Kunden, um schon heute etwas für die Finanzierbarkeit der KV-Beiträge im Rentenalter zu tun. Oder auch Aktionen im Zusammenhang mit den Unisex-Tarifen ab Ende 2012 in der KV und in der LV. Hier gibt es doch gute Gründe, diejenigen Kunden rechtzeitig aufzuklären, bevor Unisex für eine Verteuerung ihrer Prämie führt. In der Unfallversicherung gehen wir mit dem Produkt „VitaLife“ ab Mitte des Jahres neue Wege. Dieses Produkt erbringt nur bei „klassischen“ Unfällen, sondern auch beim Vorliegen bestimmter Erkrankungen - also sozusagen eine Dread Disease-Komponente. Auch im Sach-/Haftplicht-Bereich halten wir Produktneuerungen bereit. Wir werden zudem die vertriebliche Unterstützung unserer Finanzprodukte stärken. Abgerundet werden unsere Aktivitäten durch zielgruppenbezogene Aktionen.

infinma: Zum Schluss eine persönliche Frage: Sie haben kürzlich ein Doppel-Jubiläum begangen. Wie sieht Ihr persönliches Fazit dieser Jahre aus?

**Schulte:** Wer in der Versicherungswirtschaft und insbesondere im Vertrieb erfolgreich sein will, der muss nicht nur engagiert sein, sondern auch mit Ausdauer, Neugier und Spaß bei der Arbeit sein. Außerdem gehört die Bereitschaft dazu, sich ein Leben lang weiterzubilden.

infinma: Herr Schulte, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen persönliche und Ihren Unternehmen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.