

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz	Seite 5
uniVersa unisafe HQ	Seite 9
Interview mit Dr. Helmut Hofmeier, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG	Seite 11

Kurzmeldungen

Verwirrung um Burn-out: Nicht zuletzt aufgrund der gestiegenen medialen Berichterstattung beobachten nach einer Umfrage des **Deutschen Führungskräfteverbandes** 76% der leitenden Angestellten **eine Zunahme beruflich bedingter Burn-outs** bei ihren Mitarbeitern. Die **Diagnose „Burn-out“** oder **„Chronische Erschöpfung“** ist jedoch **umstritten** und **Burn-Out gilt nicht als anerkannte Berufskrankheit**. Die Absicherung gegen die finanziellen Folgen ist daher schwierig, auch wenn zuletzt die **Skandia** eine Zusatzoption eingeführt hat, mit der sich Interessierte auch gegen **psychische Krankheiten** absichern können. Auf Nachfrage erklärte eine **Sprecherin der Skandia**: **„Nicht das Burn-out ist versichert, sondern die Folgen.“** Unter die Folgen fallen bspw. **Krankheiten wie Alzheimer, Präsenile Demenz oder Schizophrenie**; typische **Burn-Out-Erkrankungen wie Depressionen oder Angstzustände** hingegen fehlen im Krankheitenkatalog. Ähnlich ist auch das Vorgehen der **Canada Life**: **„Burn-out gilt nicht als vollständige Behandlungsdiagnose“**, sagte eine Sprecherin des Unternehmens.

Gothaer KinderVorsorge: Unter der Bezeichnung **KinderVorsorge** bietet die **Gothaer Lebensversicherung AG** eine **Kombination aus Risikovorsorge und Sparvorgang speziell für Kinder** an. Das Konzept besteht zum einen aus der **Gothaer Perikon Junior**, einer **fondsgebundenen Risikoabsicherung 50 schwerer Krankheiten**, und der **Gothaer VarioRent-ReFlex**, einem **dynamischen Wertsicherungsmodell nach dem Drei-Topf-Hybrid-Konzept**. Neben der Beitragsgarantie werden bei der **VarioRent-ReFlex** einmal jährlich 80 Prozent des vorhandenen Vertragsguthabens gesichert. Ist der Betrag höher als die bisherige Garantie, erhöht sich das garantierte Vertragsguthaben zum Ablauf automatisch. Bei Volljährigkeit können sowohl die Risikoabsicherung als auch die Rentenversicherung vom Kind übernommen und weiter geführt werden.

Privatkunde behält vertrautes Schutzniveau: Kunden, die bei einem **Versicherer im EU-Ausland** versichert sind, können auch dann auf den **Schutz der deutschen Gerichte** setzen, wenn ihre Verträge mit Zustimmung eines Gerichts im EU-Ausland geändert wurden. Dies hat der **Bundesgerichtshof (BGH)** entschieden (Az.: IV ZR 194/09). Konkret ging es um einen Kunden, der 1999 einen Vertrag bei der **britischen Equitable Life** abgeschlossen hatte. Nachdem die Gesellschaft in Schwierigkeiten gekommen war, hatte das Unternehmen zur Abwicklung bestehender Verträge ein sogenanntes **Solvent Scheme of Arrangement** veranlasst; eine Art Vergleich, bei dem nur 75 Prozent der bei einer Versammlung anwesenden Betroffenen zustimmen müssen. Sobald ein britisches Gericht das **"Scheme"** gebilligt hat, gilt es für alle Betroffenen. Gegen diese Vorgehensweise klagte der deutsche Kunde und bekam nun vom **BGH** recht. **"Damit folgt der BGH dem europäischen Rechtsrahmen, in dem festgelegt ist, dass ein Endkunde das vertraute Schutzniveau der eigenen Jurisdiktion behält"**, erläuterte **Anwalt Jan Schröder von der Kanzlei Allen & Overy**.

IDEAL mit neuem Pflegeprodukt: Die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** hat unter der Marke **„superia“** eine Absicherung gegen die finanziellen Folgen der **Pflegebedürftigkeit** eingeführt, das sich speziell an die **Zielgruppe der Jüngeren** zwischen 18 und 50 Jahren richtet. Das Produkt leistet bei Pflegestufe III 100% der versicherten Pflegerente. Eine Absicherung der Pflegestufen I und II kann vereinbart und frei gewählt werden. Im Leistungsfall erlischt die Verpflichtung zur Prämienzahlung. Die versicherte Pflegerente in der Stufe III kann zwischen 250 Euro und 4.000 Euro liegen. Zu Vertragsbeginn und auch während der Laufzeit kann flexibel über die Art der Beitragszahlung entschieden werden. Der Abschluss der Versicherung ist als **Kombination aus Einmalzahlung und laufendem Beitrag** möglich. Es besteht auch die Möglichkeit, anteilig Kapital aus dem Vertrag zu entnehmen. Diese Option kann in Anspruch genommen werden, sofern der Vertrag per Einmalbeitrag oder mit einem kombinierten Beitrag abgeschlossen wurde.

BaFin fordert Umdenken bei Bewertungsreserven: Schon bei der **Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) 2008** hatten **Kritiker die Regelungen zur Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven bemängelt** und auf die Risiken bei ungünstigen Kapitalmarktzeiten hingewiesen. In ihrer Rede zum Neujahrsempfang hat sich nun die neue **Präsidentin der BaFin, Dr. Elke König; für eine Änderung dieser Regelungen ausgesprochen**. *„Ausgerechnet in Zeiten sinkender Zinsen müssen die Unternehmen hohe Ausschüttungen für die Beteiligung an den Bewertungsreserven leisten, weil festverzinsliche Wertpapiere temporär hohe stille Reserven aufweisen. Dem Bestand werden auf diese Weise Mittel zur Wiederanlage und damit zur Finanzierung der Zinsgarantien entzogen, und das kann nicht richtig sein.“* sagte **König** und **forderte den Gesetzgeber auf, die Regelungen zur Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven anzupassen**. Sie bescheinigte den Lebensversicherern, sich auf die Niedrigzinsphase eingestellt zu haben, hält aber weitere Maßnahmen für erforderlich.

Regierung will Lebensversicherer entlasten: Die **Bundesregierung** hat zwischenzeitlich einen **Entwurf zur Änderung des VAG** verabschiedet, der zum 31.10.2012 in Kraft treten soll. Zwar liegt das Hauptaugenmerk des Entwurfes auf der **Umsetzung von Solvency II**, allerdings sieht **§ 130** eine **Änderung bei der Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven** vor. Dies hatte neben der **BaFin** (s. o.) auch der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** wiederholt gefordert. So bezeichnete **GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen** die aktuelle gesetzliche Regelung als ziemlich verunglückt: *"Die zwingt uns, in schwierigen Zeiten die Wertpapiere mit der vergleichsweise hohen Verzinsung zu verkaufen und damit Reserven abzubauen."* Der jetzt vom Kabinett beschlossene Entwurf sieht vor, dass Versicherer künftig einen **„Sicherungsbedarf“ von den Reserven abziehen dürfen**, wenn Bewertungsreserven aus festverzinslichen Papieren in einer Niedrigzinsphase entstehen. Die von Verbraucherschützern bereits wiederholt geäußerte Kritik an dem Entwurf zeigt, dass zu diesem Thema offenbar noch erheblicher Aufklärungsbedarf besteht.

Württembergische mit überarbeiteten BU-Tarifen: Die **Württembergische Lebensversicherung AG** hat in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** die Zahl der **Berufsgruppen** von vier auf **sieben (1+, 1, 2+, 2, 3, 4 und S)** erhöht. Dadurch sollen Kunden risikogerechter und individueller eingestuft werden. Bei vielen Berufen wurde zudem eine **konkrete Tätigkeitsabfrage** eingeführt, durch die eine Besserstellung um bis zu vier Berufsklassen möglich ist. Eine **Einsteiger BU** in Form einer selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler, Studenten, Azubis und Berufseinsteiger richtet sich speziell an junge Leute zwischen 18 und 30 Jahren. Der Anfangsbeitrag liegt bei etwa 50% des Zielbeitrages, der nach einer linearen Staffelphase von zehn Jahren erreicht wird. Der Zielbeitrag kann auch nach vorverlegt werden.

Deutlicher Beitragsrückgang bei der SV Leben: Bei der **SV Sparkassenversicherung Lebensversicherung AG** sanken im **Geschäftsjahr 2011** die **gebuchten Bruttobeiträge** von 2,2 auf 1,64 Milliarden Euro. Ursache sei nach Unternehmensangaben der **planmäßige Rückgang der Einmalbeiträge** von 1,1 Milliarden auf 621 Millionen Euro. Das **Neugeschäft nach laufenden Jahresbeiträgen** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 32,3 Prozent. In der **betrieblichen Altersversorgung** in Form der **Direktversicherung** konnte das Neugeschäft mehr als verdoppelt werden. Insgesamt erzielte die **Sparkassenversicherung** in der **bAV** mit **Pensionskassen und sonstigem Kooperationsgeschäft** ein Plus von 70 Prozent auf 967 Millionen Euro. Im April 2011 hatte die **SV Leben** mit **IndexGarant** ein kapitalmarktorientiertes Vorsorgeprodukt eingeführt, das die Lücke zwischen der klassischen Rentenversicherung und der fondsgebundenen Lebensversicherung schließen sollte. Bis Ende 2011 wurden über 12.000 Verträge policiert. **Ab dem 1. Quartal 2012 soll das Produkt auch für die bAV zur Verfügung stehen.**

Interesse an Altersvorsorge geht zurück: Die Mehrheit der Deutschen ist davon überzeugt, dass sie sich **im Alter finanziell einschränken** muss. Dennoch geht das **Interesse am Thema Altersvorsorge zurück**. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage, die das **Institut für Demoskopie Allensbach** im **Auftrag des GDV** durchgeführt hat. **Prof. Renate Köcher, Geschäftsführerin des Instituts für Demoskopie Allensbach**, erklärte: *„Obwohl die Mehrheit überzeugt ist, dass sie sich im Alter finanziell einschränken muss, geht das Interesse an dem Thema Altersvorsorge zurück. Die Krise in der Euro-Zone führt dazu, dass die Bürger immer weniger das Gefühl haben, langfristig verlässlich planen und sparen zu können. Dieser Eindruck stimuliert eher den kurzfristigen Konsum als die langfristige Vorsorge. In der Konkurrenz mit Hobbys, Reisen oder Ausgaben für die eigene Wohnung wird die Altersvorsorge oft zurückgestuft.“* **Wichtigstes Kriterium bei der Altersvorsorge ist für die Deutschen die Sicherheit.** *„Rendite ist bei der Altersvorsorge zweitrangig. Nur eine Minderheit hat konkrete Renditeerwartungen, die sich im Durchschnitt bei gut 3 Prozent bewegen“,* so **Köcher**.

Urteile zur Umorganisation: Bei **Berufsunfähigkeitsversicherungen** ist i. d. R. in den Bedingungen ein Passus enthalten, nachdem einem **Selbständigen** unter bestimmten Voraussetzungen eine **Umorganisation seines Betriebes** zuzumuten ist, so dass der Versicherer keine BU-Leistungen erbringen muss. Im Falle eines selbständigen Textilreinigers entschied das **OLG Frankfurt a. M. (Az.: 7 U 284/08)**, dass der Mann aufgrund der geringen Größe des Betriebes keine Umorganisation vornehmen könne, bei der für ihn ein sinnvoller Job übrig bliebe, mit dem er dauerhaft Geld verdienen könnte. Die Berufsunfähigkeitsversicherung musste leisten. Einem Inhaber eines landwirtschaftlichen Betriebes verweigerte der BU-Versicherer die Leistung mit dem Hinweis darauf, dass er seinen Betrieb umorganisieren könne, in dem er für die körperliche Arbeit auf Hilfskräfte zurückgriff. Die damit verbundenen Einkommenseinbußen von 20% sahen die Richter des **LG Frankenthal (Az.: 3 O 347/07)** als noch akzeptabel an und stützten die Auffassung des Versicherers.

IMPRESSUM:

infinma news 02 / 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

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.

Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz

Die **Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland**, hat unter der Bezeichnung **Pflege- und Vermögensschutz** eine **Pflegerentenversicherung** eingeführt. Zunächst ist das Produkt gegen Einmalbeitrag verfügbar, in Kürze wird auch eine Variante gegen laufenden Beitrag eingeführt. Die **Swiss Life** reagiert damit auf die zunehmende Bedeutung des Themas Pflege. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wird die Zahl der Pflegebedürftigen von aktuell ca. 2,4 Mio. bis zum Jahre 2050 etwa verdoppeln wird. Auch bei den Demenzerkrankungen wird ein starker Anstieg von ungefähr 50% auf 1,8 Mio. Betroffene erwartet.

Der sog. „**Aufbauplan**“ der **Swiss Life** kann ab dem 40. Lebensjahr abgeschlossen werden. Die Gesundheitsfragen sind stark vereinfacht, dafür gibt es eine 10-jährige leistungsfreie Aufbauphase. Auch der „**Sofortschutz**“ kann ab dem 40. Lebensjahr abgeschlossen werden. Er beinhaltet einen sofortigen und lebenslangen Versicherungsschutz, dafür aber mit Gesundheitsprüfung.

Die konventionell kalkulierten Pflegerentenversicherungen sind in den **Varianten Komfort und Premium** verfügbar und unterscheiden sich durch die **Höhe der Leistungen in den Pflegestufen I und II**. In **Pflegestufe III** wird grundsätzlich die volle Leistung (100%) fällig, eine **Beitragsbefreiung ist ab Pflegestufe I obligatorisch**.

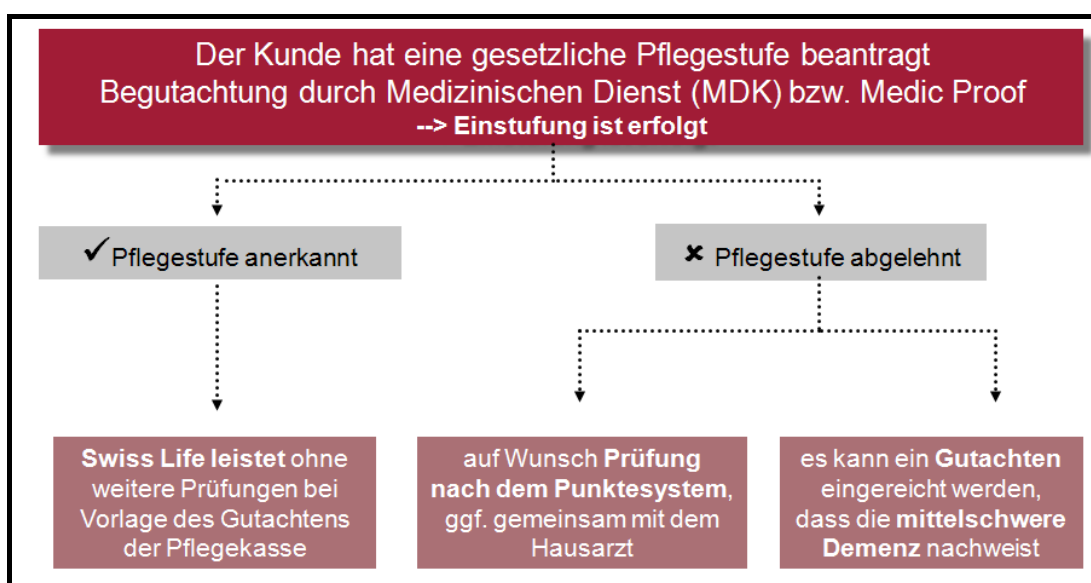
Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz -Komfort- Pflegestufe I (25%) II (50%) III (100%)
Swiss Life Pflege- und Vermögensschutz -Premium- Pflegestufe I (50%) II (75%) III (100%)
Volle Beitragsbefreiung ab Pflegestufe I

Für die **Beurteilung des Leistungsanspruchs** können **verschiedene Kriterien** herangezogen werden:

Pflegestufe I	- gesetzliche Pflegestufe I gemäß SGB XI ¹ - mindestens 3 von 6 ADL-Punkten
Pflegestufe II	- gesetzliche Pflegestufe II gemäß SGB XI ¹ - mindestens 4 von 6 ADL-Punkten - Demenz ab Schweregrad 5
Pflegestufe III	- gesetzliche Pflegestufe III gemäß SGB XI ¹ - mindestens 5 von 6 ADL-Punkten - Demenz ab Schweregrad 7

¹als Mindestanerkennung

Unterschiedliche Leistungen in Abhängigkeit vom Schweregrad der Demenz und Leistungen nach Pflegestufe III bereits bei 5 ADL-Punkten können für den Kunden zu höheren Leistungen führen. Hat der Kunde eine gesetzliche Pflegestufe beantragt und die Begutachtung und Einstufung durch den **Medizinischen Dienst (MDK) bzw. Medic Proof** ist erfolgt, so leistet die **Swiss Life** ohne weitere Prüfung bei Vorlage des Gutachtens der Pflegekasse. Alternativ kann der Kunde, ggf. gemeinsam mit seinem Hausarzt, eine Prüfung nach dem **Punktesystem der Activities of Daily Life (ADL)** vornehmen lassen. Werden Leistungen aufgrund einer **Demenz-Erkrankung** in Anspruch genommen, so ist ein entsprechendes Gutachten erforderlich.



Hat die versicherte Person 18 Monate lang ununterbrochen eine Leistung nach Pflegestufe III bezogen, so erfolgt bei Herabstufung in eine geringere Pflegestufe oder bei Wegfall der Pflegebedürftigkeit keine Herabsetzung der Pflegerente mehr („**Leistungsgarantie**“).

Für den Eintritt des Pflegefalls kann eine **optionale Sofortleistung** in Höhe von sechs Monatsrenten der Pflegestufe III vereinbart werden.

Die Produkte der **Swiss Life** sehen sowohl **vor als auch (optional) nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit eine Todesfalleistung** vor. Diese beträgt 90% der eingezahlten Beiträge zzgl. Überschüsse abzgl. bereits gezahlter Pflegerenten.

Bis zum Eintritt des Leistungsfalls ist ein **(Teil-) Rückkauf** möglich. Die **versicherbare Rente** liegt zwischen 250 Euro und 3.500 Euro im Monat bei Pflegestufe III.

Zur **Überbrückung von Zahlungsschwierigkeiten** kann die Stundung der Beiträge (gegen Erhebung von Stundungszinsen) für einen Zeitraum von längstens 12 Monaten schriftlich beantragt werden, sofern ein ausreichender Rückkaufswert bereits vorhanden ist.

Die bei der **Kalkulation verwendeten Rechnungsgrundlagen**, Pflegeversicherungstafel SL 2012 P und Rechnungszins 1,75%, sind Bestandteil der Versicherungsbedingungen.

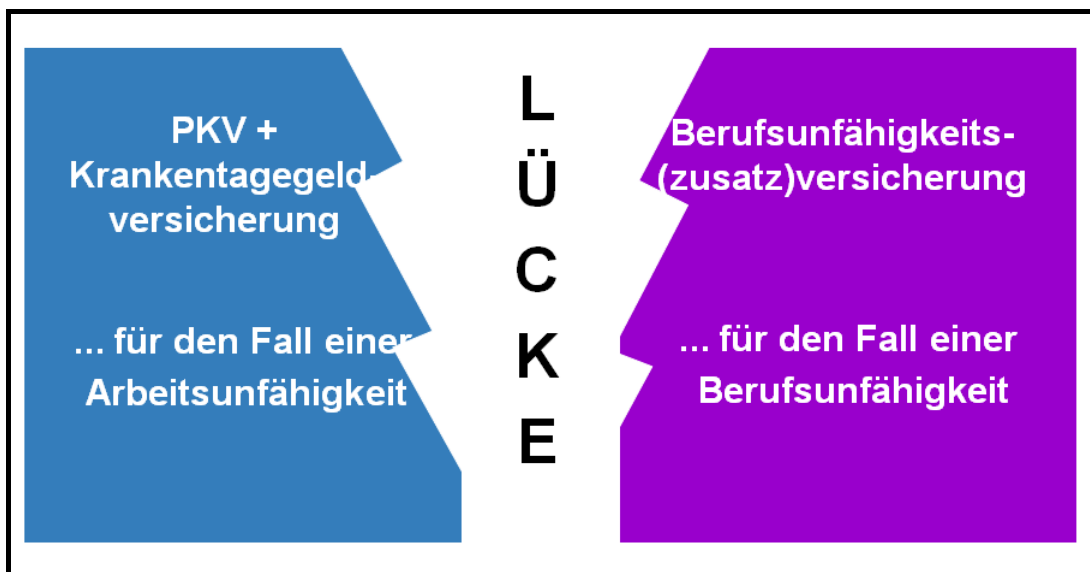
uniVersa unisafe HQ

Ist ein Versicherter infolge einer Erkrankung **nicht vollständig arbeitsunfähig**, so hat er selbst dann **keinen Anspruch auf Leistungen aus seiner Krankentagegeld-Versicherung**, wenn er seiner Berufstätigkeit nur mit großen Einschränkungen nachgehen kann. So urteilte in einem konkreten Fall im letzten Jahr das **Oberlandesgericht Celle (Az.: 8 U 173/11)**. Ein privater Krankenversicherer hatte zunächst das vertraglich vereinbarte Krankentagegeld gezahlt, stellte die Leistungen dann jedoch mit dem Argument ein, dass mittlerweile Berufsunfähigkeit eingetreten sei. Der Versicherte hingegen hielt sich selbst weiterhin nur für arbeits- aber nicht berufsunfähig. Das **OLG Celle** vertrat jedoch eine andere Auffassung: **Bei der Beurteilung der Frage der Leistungspflicht eines Krankentagegeld-Versicherers komme es einzig darauf an, ob ein Versicherter vollständig arbeitsunfähig sei.** Denn nur dann sei der Versicherer zur Leistung verpflichtet. Art und Umfang der möglichen Tätigkeiten seien dabei unerheblich. **„Vielmehr genügen alle auch nur geringfügigen Tätigkeiten, die dem Berufsfeld des Versicherungsnehmers zuzuordnen sind“**, argumentierte das Gericht.

In der Praxis kann dies für einen Versicherten bedeuten, dass zwar sein privater Krankenversicherer die Leistung der Krankentagegeldversicherung einstellt, der Lebensversicherer jedoch aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung noch nicht leistet. Diese Problematik resultiert aus den Formulierungen in den jeweiligen Versicherungsbedingungen.

Auszug aus den MB/KT (§ 15 b)	Auszug aus den BB BUZ § 2 (2)
<p>... Berufsunfähigkeit liegt vor, ... wenn die versicherte Person nach medizinischen Befund im bisher ausgeübten Beruf <u>auf nicht absehbare Zeit mehr als 50 % erwerbsunfähig</u> ist... ..</p>	<p>... Berufsunfähigkeit liegt vor, ... wenn infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, ... <u>voraussichtlich 6 Monate ununterbrochen ... zu mind. 50 % außerstande ... zuletzt ausgeübten Beruf...</u></p>

In der Folge entsteht hieraus möglicherweise eine Versorgungslücke:



Sehr häufig wird zudem der Fall vorliegen, dass es sich um **zwei verschiedene Versicherungsgesellschaften** handelt, so dass unterschiedliche Arztaussagen und unterschiedliche Einschätzungen der Sachbearbeiter zu differierenden Einschätzungen der Situation führen können.

Wenn eine Kunde beide Leistungen bei der **uniVersa** versichert hat, dann gewährleistet das Leistungsmanagement im Rahmen von unisafe HQ im Versicherungsfall eine **Abstimmung zwischen Berufsunfähigkeits- und Krankentagegeldleistungen**. Sollten im Rahmen der Leistungsprüfung weitere Untersuchungen erforderlich sein, so werden die **uniVersa Krankenversicherung a. G.** und die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** gemeinsam nur einen Arzt beauftragen. Der nahtlose Leistungsübergang wird so sichergestellt. Der Kunde erhält zudem Rechtssicherheit durch entsprechende Dokumentation im Versicherungsschein.





Interview mit Dr. Helmut Hofmeier, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG

infinma: Herr Dr. Hofmeier, können Sie uns schon was dazu sagen, wie das Geschäftsjahr 2011 bei der Gothaer verlaufen ist?

Dr. Hofmeier: Das Geschäftsjahr 2011 ist für die Gothaer Leben sehr positiv verlaufen. Wir sind mit der Entwicklung der Produktion im Schlussspurt des letzten Jahres sehr zufrieden. Noch wichtiger als der quantitative Produktionszuwachs ist uns dabei aber die qualitative Komponente, nämlich die Tatsache, dass wir in unseren Kerngeschäftsfeldern deutlich zugelegt haben. Besonders erfreulich ist der Erfolg unserer fondsgebundenen Produktlinie ReFlex, die nicht nur im Privatkundenbereich sondern auch in der bAV auf rege Nachfrage stieß.

infinma: Was waren im letzten Jahr die Produktschwerpunkte? Welche Bedeutung hat bspw. das bAV-Geschäft für die Gothaer?

Dr. Hofmeier: Wir konnten im vergangenen Jahr unsere Fokussierung auf die Kerngeschäftsfelder bAV, fondsgebundene Produkte und Biometrie erfolgreich fortführen. Der Anteil der bAV konnte auf knapp die Hälfte der Produktion gesteigert werden. Die fondsgebundenen Produkte inkl. ReFlex machen bereits mehr als ein Drittel der Produktion aus. Mit diesen Entwicklungen sehen wir uns auch vor dem Hintergrund von Solvency II gut positioniert.

infinma: Wie beurteilen Sie die bisherige Entwicklung ihres dynamischen Wertsicherungsmodells ReFlex?

Dr. Hofmeier: Nach der äußerst erfolgreichen Einführung von VarioRent- ReFlex in der privaten Altersvorsorge hat die Gothaer im Jahr 2011 dieses Konzept auch auf die Direktversicherung übertragen. Beide Produkte haben sich seit Markteinführung hervorragend entwickelt. Nicht zuletzt in der bAV ist das ReFlex Modell durch die Beitragsgarantie sowie die Möglichkeit an den Entwicklungen der Kapitalmärkten zu partizipieren eine hervorragende Lösung.

infinma: Reduzierter Rechnungszins, Unisex-Tarife und anhaltende Niedrigzinsen auf den Kapitalmärkten sind einige der aktuellen Herausforderungen für die Lebensversicherungsbranche. Wie beur-

teilen Sie die aktuelle Situation der deutschen Lebensversicherer und wie ist die Gothaer hier aufgestellt?

Dr. Hofmeier: Zunächst ist zu konstatieren, dass die Versicherer gut durch die Finanzkrise gekommen sind und einmal mehr ihre Solidität und Verlässlichkeit unter Beweis gestellt haben. Wir sind überzeugt, dass auch die zukünftige Entwicklung positiv verlaufen wird. Die Herausforderungen für Lebensversicherer sind zwar durch die sich wandelnden Rahmenbedingungen groß, sie bieten aber auch Chancen für uns. Der Erfolg unserer ReFlex-Produkte zeigt, dass wir mit unseren innovativen Produkten, die gleichzeitig Sicherheit bieten aber dem Kunden auch die Chance eröffnen, von steigenden Kapitalmärkten zu profitieren, genau richtig liegen. Auch die Konzentration auf unsere weiteren strategischen Geschäftsfelder Biometrie und bAV ist in diesem Kontext zu sehen. Hier ist die Gothaer bereits gut aufgestellt, und wir werden in diesem Jahr insbesondere auch unsere Produktlösungen im Bereich der Biometrie weiter ausbauen.

infinma: Weitere aktuelle Themen sind die Kosten in den (fondsgebunden) Produkten sowie die vielfach bemängelte fehlende Transparenz in den Angeboten. Wie beurteilen Sie bisherige Ansätze wie bspw. Gesamtkostenquote oder Reduction in Yield? Helfen derartige Informationen dem Kunden wirklich weiter? Welchen Weg hat die Gothaer hier eingeschlagen?

Dr. Hofmeier: Die Gothaer unterstützt alle Initiativen, die dem Kunden durch mehr Transparenz einen zusätzlichen Nutzen stiften. Im Rahmen unserer Transparenzoffensive lassen wir z.B. durch den TÜV unsere Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) auf Verständlichkeit prüfen und zertifizieren. Dies erfolgt zunächst für unser Dread Disease-Produkt Perikon. Wir stellen uns auch regelmäßig den Ratings von Franke & Bornberg, bei denen die Kundenfreundlichkeit der AVB bewertet wird. Darüber hinaus beteiligen wir uns auch an dem von Morgen & Morgen gestarteten Projekt „MM2 Volatium“. Hier sind zunächst Rendite-Risikoprofile unserer beiden Produkte VarioRent-ReFlex und Direktversicherung ReFlex enthalten. Auf der Agenda stehen natürlich auch die aktuellen Überlegungen des BMF und des iff zu neuen Produktinformationsblättern (PIB) für Riester- und Basisrenten. Diesbezüglich scheint das Thema Reduction in Yield allgemeiner Konsens zu sein. Allerdings stehen noch Konkretisierungen im Gesetzgebungsverfahren aus. Auch beim Thema Transparenz muss darauf geachtet werden, den goldenen Mittelweg zu finden. Unstrittig ist zwar, dass es in Sachen Transparenz noch Verbesserungspotenzial gibt, jedoch müssen wir aufpassen, dass wir die Kunden nicht mit einer Vielzahl zusätzlicher Informationen überfrachten, die eher dem Bereich der „Experten-Transparenz“ zuzuordnen sind.

infinma: Wie sieht der Vertriebswege-Mix bei der Gothaer aus? Welche Bedeutung bzw. welchen Anteil am Neugeschäft haben die einzelnen Vertriebswege?

Dr. Hofmeier. Nach wie vor ist unsere Ausschließlichkeit unser Rückgrat. Etwa die Hälfte der Produktion entfällt auf sie. Auch der Maklervertriebsweg spielt eine bedeutende Rolle mit einem Produktionsanteil von ca. einem Drittel. Diesen Anteil wollen wir durch attraktive Lösungen zukünftig noch weiter ausbauen. Der Vertriebsweg Banken trägt aktuell mit ca. 10 Prozent zur Gesamtproduktion bei.

infinma: Verschiedene Untersuchungen und Studien betonen immer wieder die Bedeutung der Bancassurance? Wie schätzen Sie das ein? Wie positioniert sich die Gothaer bei diesem Thema?

Dr. Hofmeier: Der Bankenvertrieb ist eine Säule im Vertriebswegemix von Versicherungsgesellschaften. So verfügt die Gothaer Leben auch über Kooperationen mit Bankpartnern. Im Rahmen der Vermögensanlageberatung sind Versicherungsprodukte ein wesentlicher Bestandteil. Aktuelle Untersuchungen zeigen deutlich auf, dass der Vertrieb von Versicherungslösungen in Banken ein großer Wachstumsmarkt ist. Daher wird auch in Zukunft der Bankenvertrieb für die Gothaer Leben große Bedeutung haben.

infinma: Was können speziell freie Vermittler von der Gothaer erwarten? Warum sollte ein Makler mit der Gothaer zusammen arbeiten?

Dr. Hofmeier: Bei uns ist der Makler, der woanders nur eine Nummer ist, ein geschätzter und wichtiger Vertriebspartner. Neben den innovativen und sehr guten Produkten verstehen wir uns als Partner auf Augenhöhe. Wir lassen den Makler auch bei schwierigen Kundensituationen nicht alleine, sondern unterstützen ihn bei Bedarf auch vor Ort durch unsere kompetent ausgebildeten Maklerbetreuer und Fachspezialisten. So lassen sich auch komplexe Belegschaftslösungen wie Zeitkonten oder auch knifflige bAV-Fälle wie die Heilung von GGF-Versorgungen mit der Gothaer als Partner gut umsetzen. Daneben bieten wir unseren Vertriebspartnern Webkonferenzen und Schulungen zu aktuellen Themen.

infinma: Für das Jahr 2012 setzt die Gothaer offensichtlich auch auf das Thema Biometrie. Sie haben Ihre Produkte im Bereich Pflegerente und Dread Disease überarbeitet und führen demnächst eine SBU ein. Was können wir hier von Ihrer Gesellschaft erwarten? Welche Schwerpunkte setzen Sie bei den Produkten? Welche Produkteigenschaften stechen besonders hervor?

Dr. Hofmeier: Richtig, die Gothaer Lebensversicherung AG setzt im Jahr 2012 insbesondere auf Ihre Stärken im Geschäftsfeld Biometrie. In diesem Zusammenhang bietet die Gothaer ab 1. April 2012 mit der Einführung der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung ein innovatives Vollsortiment im Bereich Biometrie an. Das Produktportfolio umfasst dann die Produkte Gothaer Perikon – die fi-

nanzielle Absicherung bei schweren Krankheiten - , unsere klassische Risikoversicherung, die "gesund leben" belohnt und hierdurch besonders bei höheren Versicherungssummen ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis bietet, sowie unsere fondsgebundene Pflegerente Gothaer PflegeRent Invest. Im Bereich Berufsunfähigkeitsversicherung finden sich neben der neuen SBU eine klassische sowie fondsgebundene BUZ wieder, welche wir als einziger Anbieter in der fondsgebundenen Rürup-Rente anbieten. Gothaer PflegeRent Invest, die einzige fondsgebundene Pflegerentenversicherung am Markt, bietet hervorragende Produktmerkmale, wie die Geld-zurück-Garantie im Todesfall, die Verfügbarkeit des Fondsvermögens vor Eintritt des Pflegefalls und im Pflegefall neben der Soforthilfe stets die volle vereinbarte Pflegerente (auch bei Diagnose einer schweren Demenz) bei festgestellter Pflegebedürftigkeit.

Mit Gothaer Perikon bietet die Gothaer als einziger deutsche Anbieter eine selbstständige, fondsgebundene Dread-Disease-Absicherung an. Das einzigartige Bausteinkonzept dieses Produktes kann individuell auf die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden. Das Leistungsspektrum reicht von Hinterbliebenenversorgung im Falle des Todes über die Eigenvorsorge bei schweren Krankheiten, Pflege- oder Erwerbsunfähigkeit bis zur langfristigen Versorgung im Falle einer Berufsunfähigkeit. Darüber hinaus gehört das Fondsvermögen dem Kunden.

Unsere neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung, welche auf die unterschiedlichen individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten wurde, bietet zahlreiche Highlights. Ein wesentliches Highlight, das ich schon heute verraten kann, ist der Familienbonus. Dieser stellt eine Form der Beitragsreduktion dar, der in der Kombination mit einer BU einzigartig am Markt ist. Auch kann ich Ihnen schon versichern, dass das Produkt im Markt sowohl vom Preis als auch mit seinen Leistungskomponenten hervorragend positioniert sein wird.

Auch unabhängige Ratingagenturen bzw. Fachzeitschriften haben die Qualität unserer innovativen Produktlösungen im Bereich Biometrie erkannt und bereits mehrfach ausgezeichnet.

infinma: Herr Dr. Hofmeier, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.