

## In dieser Ausgabe:

<b>Kurzmeldungen</b>	<b>Seite 1</b>
<b>Kostendebatte nicht zielführend</b>	<b>Seite 4</b>
<b>Die größten Lebensversicherer</b>	<b>Seite 5</b>
<b>Fondspolizen 2012</b>	<b>Seite 7</b>
<b>AachenMünchener Young &amp; Life</b>	<b>Seite 10</b>
<b>E-Interview mit Lars-Georg Volkmann, Vorstand VPV Versicherungen</b>	<b>Seite 11</b>

## Kurzmeldungen

**BU-Leistungsfälle:** In der Broschüre „**Beispiele aus der Praxis für den Leistungsfall**“ hat HDI kürzlich einige „echte“ **BU-Leistungsfälle aus der eigenen Regulierungspraxis** dargestellt. Dabei wurden auch Beispiele aus den „guten“ Risikogruppen A1 bzw. A aufgezeigt, z. B. ein 39-jähriger **Steuerberater**, der unfallbedingt eine Fraktur an der Lendenwirbelsäule erlitt, ein 45-jähriger **Ingenieur** mit einem Erschöpfungssyndrom (Burn-Out), ein erst 28 Jahre **alter Bilanzbuchhalter** mit einem Schlaganfall oder eine 39-jährige **Unfallchirurgin** mit einer mittelgradig depressiven Episode mit somatischem Syndrom. Es trifft in der BU also durchaus nicht immer nur die Berufe, die als am gefährdetsten angesehen werden und vor allem nicht nur ältere Menschen.

**Bayerische veröffentlicht Service-Levels:** Die **Versicherungsgruppe die Bayerische** trägt der zunehmenden **Bedeutung von Service-Kennzahlen für Kunden und Vertriebspartner** Rechnung und veröffentlicht auf ihrer **Internetseite [www.diebayerische.de/service/service-level](http://www.diebayerische.de/service/service-level)** **statistische Informationen über wichtige Kundenservice-Bereiche**. Dort finden sich Angaben über die **Fristen**, die sich der Versicherer gesetzt hat, bspw. für die **Policierung von Lebensversicherungsanträgen, die Bearbeitung von Risikovorfragen oder die Dauer der Schadenregulierung in der Kfz- und Sachversicherung**. Zudem wird für jede der sieben aufgelisteten Kategorien quartalsweise der aktuelle **Erfüllungsgrad** dargestellt. Dieser liegt bspw. für Neuanträge in Leben derzeit bei 100%. Während einige Anbieter unter Transparenz eher kostspielige Werbekampagnen verstehen, bietet **die Bayerische** einen interessanten Ansatz im Hinblick auf **tatsächliche Transparenz** in einem Bereich, der sich ansonsten der öffentlichen Betrachtung weitestgehend entzieht.

**Geschäftsbericht 2012 Neue BBV:** Dem Transparenzbestreben der Versicherungsgruppe die Bayerische entsprechend, weist der Lebensversicherer der Gruppe, die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG, in ihrem Geschäftsbericht für das Jahr 2012 auch Informationen aus, die man bei einigen Wettbewerbern vergeblich sucht. So wird bspw. sowohl die absolute Solvabilitätsspanne in Höhe von 23,6 Mio. € genannt, als auch der Bedeckungsgrad von 164%. Auch die Kapitalanlagen in den sog. „PIIGS-Staaten“ werden aufgelistet: *„Im Direktbestand und in den Spezialfonds werden Staatsanleihen aus den sogenannten „PIIGS“-Staaten in Höhe von 12,3 Millionen € nach Zeitwerten gehalten.“* (Geschäftsbericht 2012, S. 18 ). Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen wurde mit 6,0% angegeben, bei einer laufenden Durchschnittsverzinsung von 3,8%. Der durchschnittliche Rechnungszins im Bestand von 2,7% wird damit deutlich übertroffen.

**Überschussbeteiligung in der BU:** In den letzten Wochen und Monaten konnte man in der Presse immer wieder Berichte lesen, in denen u.a. über Anpassungen der Überschussbeteiligung in der Berufsunfähigkeitsversicherung berichtet wurde. Dabei ging es auch um eine Reduzierung der Sofort-Gewinnverrechnung im Bestand. In einem dieser Artikel wurde sogar sinngemäß die Aussage getroffen, in der BU würden die meisten Kunden ja inzwischen ohnehin „fast die Brutto-Prämie“ zahlen. Dies haben wir zum Anlass für konkrete Nachfragen bei verschiedenen namhaften BU-Anbietern genommen. Eine derartige, pauschale Aussage konnte dabei durchweg nicht bestätigt werden. Vielmehr haben uns bspw. die Barmenia, der Volkswohl Bund und die WWK ausdrücklich versichert, den Sofort-Verrechnungssatz im BU-Bestand überhaupt noch nicht angepasst zu haben. Sollten unseren Lesern hierzu Erkenntnisse vorliegen, so sind wir für konkrete Hinweise, egal in welche Richtung, sehr dankbar. Auch dies bzgl. Meinungsäußerungen von weiteren Produktanbietern sind uns sehr willkommen. Nach unserer Einschätzung ist das Produkt der Berufsunfähigkeitsversicherung viel zu wertvoll, um es auf dem Altar populärwissenschaftlicher Effekthascherei opfern zu wollen.

**AXA M-Check-Direct:** Der AXA Makler- und Partnervertrieb hat kürzlich darüber informiert, dass die Kunden der Gesellschaft zukünftig bei der Beantragung von biometrischen Risiken, bei denen eine ärztliche Untersuchung erforderlich ist, auf die Dienste von Medicals Direct zugreifen können. Dabei handelt es sich um ein unabhängiges Dienstleistungsunternehmen, das sich auf die Durchführung von gerade für Versicherungen erforderliche Untersuchungen spezialisiert hat. Mit Hilfe von versicherungsspezifisch ausgebildeten Krankenschwestern und Ärzten wird in Abstimmung mit dem Kunden werktags in der Zeit von 7.00 Uhr bis 20.00Uhr ein Untersuchungsservice vor Ort beim Kunden angeboten. Auch evtl. erforderliche Blutproben werden direkt genommen und an ein Labor weiter geleitet. Auf diese Weise kann der Antragsprozess beschleunigt werden. Der Service ist für die Kunden kostenlos. Die Vertriebspartner werden über den aktuellen Bearbeitungsstand und evtl. erforderliche weitere Aktivitäten informiert.

**ERGO Direkt veröffentlicht Kundenbewertungen:** Die **ERGO Direkt Versicherungen** geben ihren Kunden die Möglichkeit, **im Internet eine Bewertung der Vertragsbearbeitung**, bspw. im Hinblick auf Schnelligkeit und Einfachheit des Abschlusses oder die Schadenregulierung, abzugeben. Dabei arbeitet der Versicherer mit dem **Online-Bewertungsdienstleister eKomi** zusammen, der für Transparenz und Sicherheit für Endverbraucher im E-Commerce sorgen will. *„Denn Kundenmeinungen müssen für die Besucher der Website glaubwürdig, vertrauenserweckend und transparent sein. Bei uns stehen sie immer aktuell im Internet auf <https://ergodirekt.de/de.html>“*, erklärte **Vorstandschef Peter Endres**.

**Stuttgarter Pflegelösungen:** Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat **kürzlich drei neue Pflegeabsicherungen** eingeführt. Die **PflegeRentenOption** ist als **kostenloser Baustein** kostenlos in allen privaten Altersvorsorgeverträgen eingeschlossen. Sie ermöglicht **zum Rentenbeginn den Abschluss einer selbstständigen Pflegerenten-Versicherung ohne Gesundheitsprüfung**, sofern z. B. keine Pflegebedürftigkeit oder Berufsunfähigkeit vorliegt. Der **PflegeSofortSchutz** zahlt im Pflegefall eine Pflegerente sofort und lebenslang und übernimmt die Beiträge von Alters- oder BU-Vorsorge. Sollte während der Vertragslaufzeit keine Pflegebedürftigkeit eintreten, so kann zum Rentenbeginn bzw. zum Ablauf der Berufsunfähigkeitsversicherung eine selbstständige Pflegerenten-Versicherung ohne erneute Gesundheitsfragen abgeschlossen werden, selbst wenn bereits eine Berufsunfähigkeit vorliegt. Die **PflegeRente** kann bis zum Alter von 75 Jahren abgeschlossen werden und leistet im Pflegefall sofort und lebenslang. Die Höhe der versicherten Pflegerente kann für die Pflegestufen I und II flexibel in 25%-Schritten gewählt werden. Zudem sind bspw. Entnahmen aus dem Überschussguthaben möglich.

**IMPRESSUM:**

infinma news 08 / 2013

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.

## Kostendebatte nicht zielführend

In der **Ausgabe 15 / 2013** der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** beschäftigt sich **Prof. Dr. Karl Michael Ortmann, Beuth Hochschule für Technik Berlin**, unter dem Titel *„Das Hirngespinnst der informativen Kostenkennzahl“* (S. 484 ff.) mit der **Kosten- und Gebührenstruktur von privaten Altersvorsorgeverträgen**. In seinem Artikel definiert er u. a. die **Eigenschaften**, die eine **informativ**e **Kostenkennzahl** aufweisen sollte:

- **Vollständigkeit:** sämtliche Kosten und Gebühren sollten erfasst sein
- **Eindeutigkeit:** die Kennzahl sollte nur von den Kosten und Gebühren des Produktes abhängen, nicht jedoch von sonstigen Vertragsparametern
- **Monotonie:** höhere Kosten sollten eine höhere Kennzahl implizieren und umgekehrt
- **Zweckmäßigkeit:** die Kennzahl sollte verständlich und kommunizierbar sein.

Zudem könnten Kosten und Gebühren in **sichere und unsichere Abzüge** unterteilt werden. Kosten in unsicherer Höhe entstehen bspw. dann wenn bei fondsgebundenen Versicherungen Verwaltungskosten proportional zum vorhandenen Vertragsvermögen berechnet werden. Auch Kosten für das Umschichten des Fondsvermögens sind unsicher, da nicht von vorneherein klar ist, ob und wann entsprechende Transaktionen anfallen. Bei Riester-Produkten bspw. könnten **zusätzliche** nicht quantifizierbare und damit auch nicht erfasste **Kosten für die implizite Garantierzeugung** anfallen.

Auch Verbraucherschützer haben bereits dargestellt, dass **gängige Kostenkennzahlen wie die Reduction In Yield, die Kostenquote oder die Gesamtkostenbelastung** eines Versicherungsvertrages von der vorgegebenen Renditeannahme abhängen. Zudem zeigt sich die **Reduction In Yield** durchaus nicht so robust gegenüber Änderungen der angenommenen Rendite wie gerne angenommen wird. Schwankungen von über 30% sind durchaus möglich.

Da hohe Renditen im Allgemeinen mit höheren Aufwendungen korrelieren, würde die Annahme eines mittleren Kapitalwachstums dazu führen, dass vermehrt leistungsschwächere Verträge abgeschlossen werden, da diese vermeintlich kostengünstiger sind. Diese Negativ-Selektion ist kontraproduktiv.

Im Fazit stellt **Prof. Ortmann** fest: *„Weder eine einzelne Kennzahl noch eine Kombination verschiedener Kennzahlen erfüllt die geforderten Voraussetzungen. Das Problem der Verdichtung der Kosten durch Ausweis einer einzigen informativen Kennzahl ist unter den genannten Anforderungen nicht lösbar.“* und weiter *„Summa summarum gibt es keine Kostenkennzahl, die das Attribut informativ verdient hätte. Die systemimmanente Intransparenz der Kosten und Gebühren für private Altersvorsorgeverträge lässt sich nicht überwinden. Die Kostendebatte ist nicht zielführend.“* Daran wird vermutlich auch ein vom Gesetzgeber verlangtes neues Produktionsformationsblatt nichts ändern.

Möglicherweise hat ja auch der eine oder andere Produkttester oder Analyst den Beitrag **von Prof. Ortmann** gelesen. Dann bleiben wir vielleicht zukünftig von Veröffentlichungen verschont, in denen mehrere Eingangsparameter geschätzt werden, um dann eine einzige Kosten-Kennziffer mit mehreren Nachkommastellen auszuweisen.

## Die größten Lebensversicherer

Die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** hat in der **Ausgabe 16 / 2013** eine Übersicht über die **50 größten in Deutschland tätigen Lebensversicherer** veröffentlicht. Da diese Tabelle auf einer eigenen Umfrage beruht, sind mit **Standard Life, Canada Life und AXA Life Europe** auch drei ausländische Versicherer enthalten, für die aufgrund der unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften ansonsten keine vergleichbaren Daten verfügbar sind.

Innerhalb der TOP10 (siehe Grafik auf der folgenden Seite) nach **gebuchten Brutto-Beiträgen** gab es im **Geschäftsjahr 2012** einige Bewegung. Die **Cosmos Direkt** verbesserte sich aufgrund des hohen Einmalbeitragsgeschäfts und einem Zuwachs bei den Beiträgen um 61,0% von Platz 13 auf Rang 8. Der **Bayern Versicherung** gelang ebenfalls der Sprung in die TOP10 und zwar von 11 auf 10. Heraus gefallen aus der Liste der zehn größten Lebensversicherer sind **HDI Leben** von 8 auf 11 und die **AXA Leben** von 10 auf 13. Innerhalb der TOP10 mussten vier Versicherer einen Rückgang der Beiträge hin nehmen, sechs Gesellschaften verzeichneten Zuwächse.

Neben der **Cosmos** (61,0%) verzeichneten die **Alte Leipziger** mit 12,1% (Rang 14) und die **Stuttgarter** mit 11,7% (Rang 40) den größten Zuwachs. Die höchsten Einbußen standen bei **ERGO Direkt** mit -26,8% (Rang 31), **AXA Leben** -14,4% (Rang 13) und **DBV** -13,3% (Rang 21) zu Buche.

Neueinsteiger in den TOP50 konnte die **ZfV** diesmal nicht ausweisen.

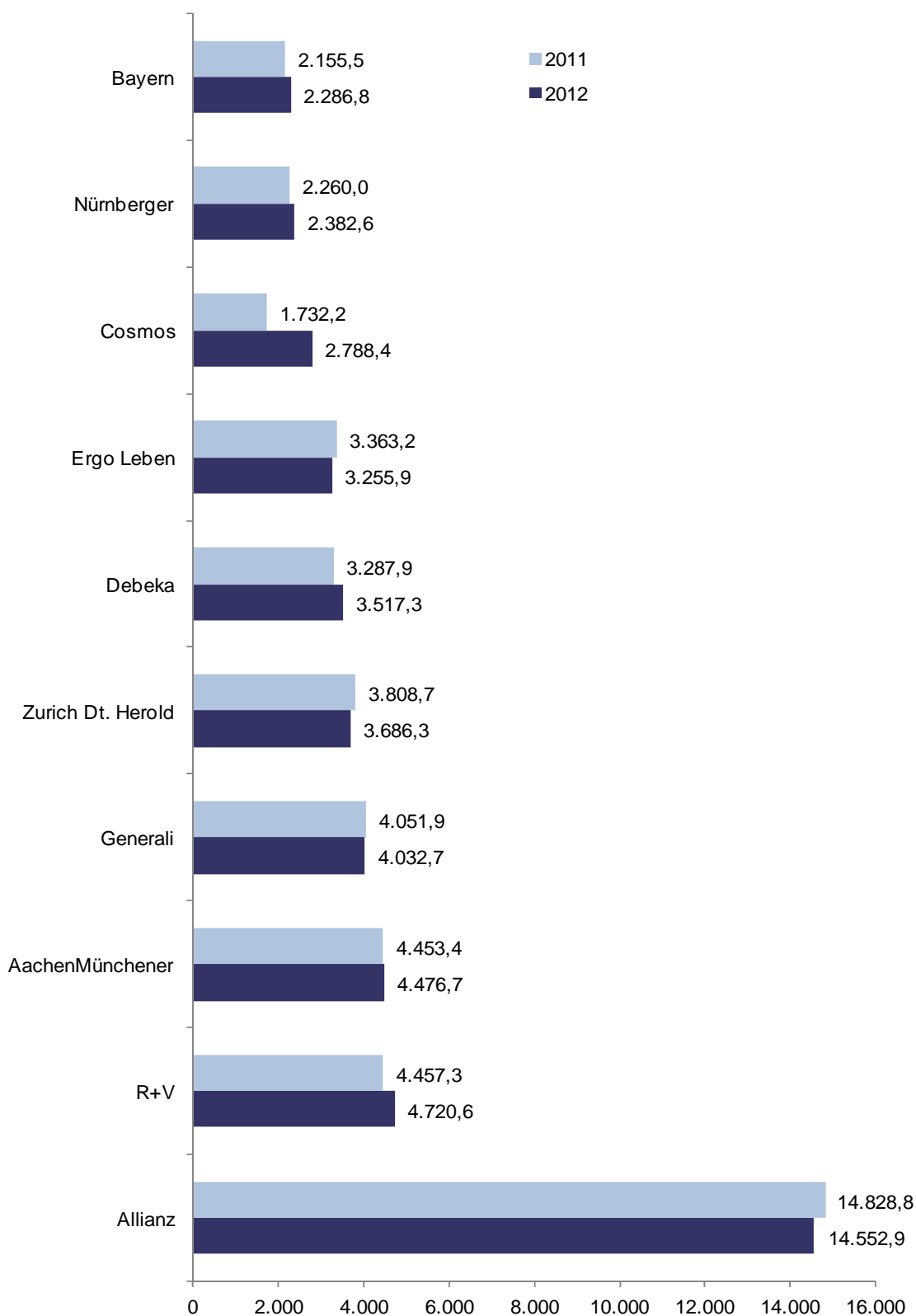
Die ausländischen Anbieter entwickelten sich unterschiedlich. **Standard Life** konnte in 2012 die gebuchten Beiträge um 2,6% steigern und verbesserte sich um einen Rang auf Position 28. **Canada Life** liegt mit einem Minus von 3,2% unverändert auf Rang 38 und die **AXA Life Europe** fiel mit -4,3% um einen auf Rang 47 zurück.

Die Betrachtung des Bestandes an Versicherungssumme sieht ähnlich aus. In den Top10 findet man die **Württembergische** anstelle der **Bayern Versicherung**. In der Rangfolge liegt die **Generali** auf Position 2 hinter der **Allianz**, während die **R+V** „nur“ Rang 7 belegt. Aufgrund des hohen Anteils an hochvolumigem Risikoversicherungsgeschäftes erreicht die **Cosmos** in dieser Reihenfolge sogar Platz 5.

Nur bei 6 von insgesamt 50 Gesellschaften ging die **versicherte Summe im Bestand** zurück. Beim Wachstum liegen **Barmenia** (+12,0%), **ERGO Direkt** (+10,9%) und **Volkswahl Bund** (+9,8%) an der Spitze. Von den ausländischen Anbietern konnte sich hier nur **Standard Life** (auf Rang 38) platzieren.

Etwas anders sieht es bei der **Stückzahl im Bestand** aus. Hier mussten mit 27 Unternehmen mehr als die Hälfte einen Rückgang hinnehmen. Dieser lag zwischen -8,1% und -0,3%. Den höchsten Zuwachs verbuchten die **Alte Leipziger** mit +7,0%, die **Dialog** mit 4,2% und die **SV Sachsen** mit 4,0%.

### Die 10 größten Lebensversicherer nach gebuchten Brutto-Beiträgen



## Fondspolizen 2012

Da inzwischen nahezu alle Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherer für das **Geschäftsjahr 2012** vorliegen, lassen sich nunmehr auch wieder verschiedene Auswertungen durchführen. Die Position „**Sonstige Versicherungen**“ in der Bestandsbewegung kann als gute (und einzig verfügbare) **Näherung für das fondsgebundene Geschäft** der Unternehmen betrachtet werden. Ein Blick auf die Grafik auf der folgenden Seite zeigt, dass bei den meisten Anbietern das **Neugeschäft im Jahr 2012 – gemessen am laufenden Beitrag des eingelösten Neugeschäfts** – mehr oder weniger deutlich zurück gegangen ist. Von den zehn Anbietern mit dem höchsten Neugeschäft konnte lediglich die **Vorsorge Deutschland** einen Zuwachs erzielen.

Hinter den in der Grafik aufgeführten zehn Gesellschaften konnten sich beim Neugeschäft **Basler, Württembergische, PB Leben, Gothaer, Provinzial NordWest, Generali, ERGO Leben, neue leben, Iduna, DÄV und die Stuttgarter** (mit einem Zuwachs von 58%) platzieren.

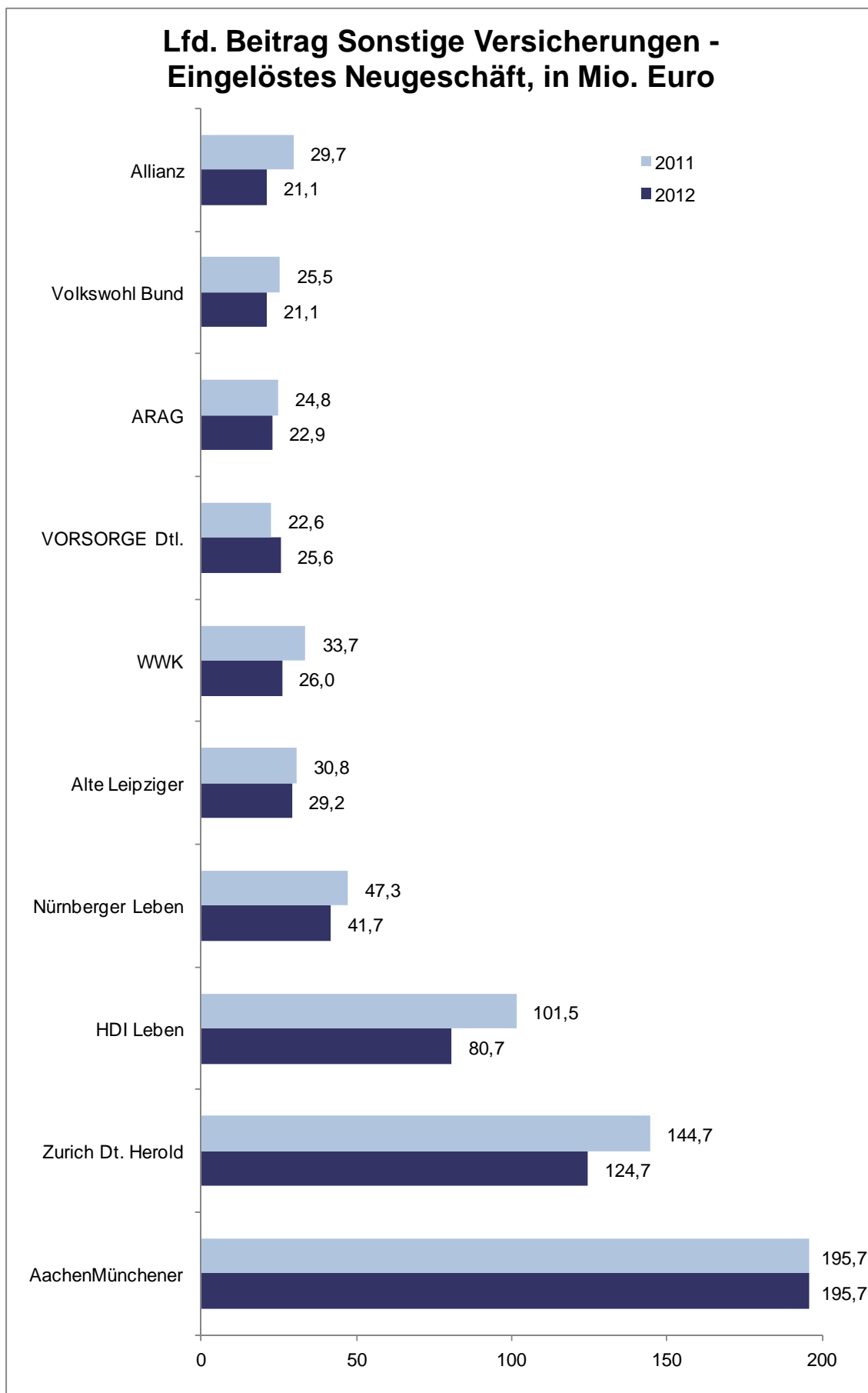
Insgesamt sind es nur 15 Unternehmen, bei denen im Neugeschäft der sonstigen Versicherungen ein Plus zu Buche steht. Darunter ist bspw. auch die **Debeka** mit einem Wachstum von knapp 115%; allerdings handelt es sich laut Angabe im Geschäftsbericht um **Kapitalisierungsprodukte zur Rückdeckung von Altersteilzeitverpflichtungen und Lebensarbeitszeitkonten**. Somit ist die Debeka auch gleichzeitig ein gutes Beispiel dafür, dass es eben nicht nur die fondsgebundenen Versicherungen sind, die in dieser Position ausgewiesen werden.

Etwas anders sieht es beim **Bestand an fondsgebundenen Versicherungen – gemessen am laufenden Beitrag zum Ende des Geschäftsjahres** – aus. Bei immerhin vier Gesellschaften ist der Bestand gewachsen. Auffällig ist der deutliche Rückgang bei der **Generali**.

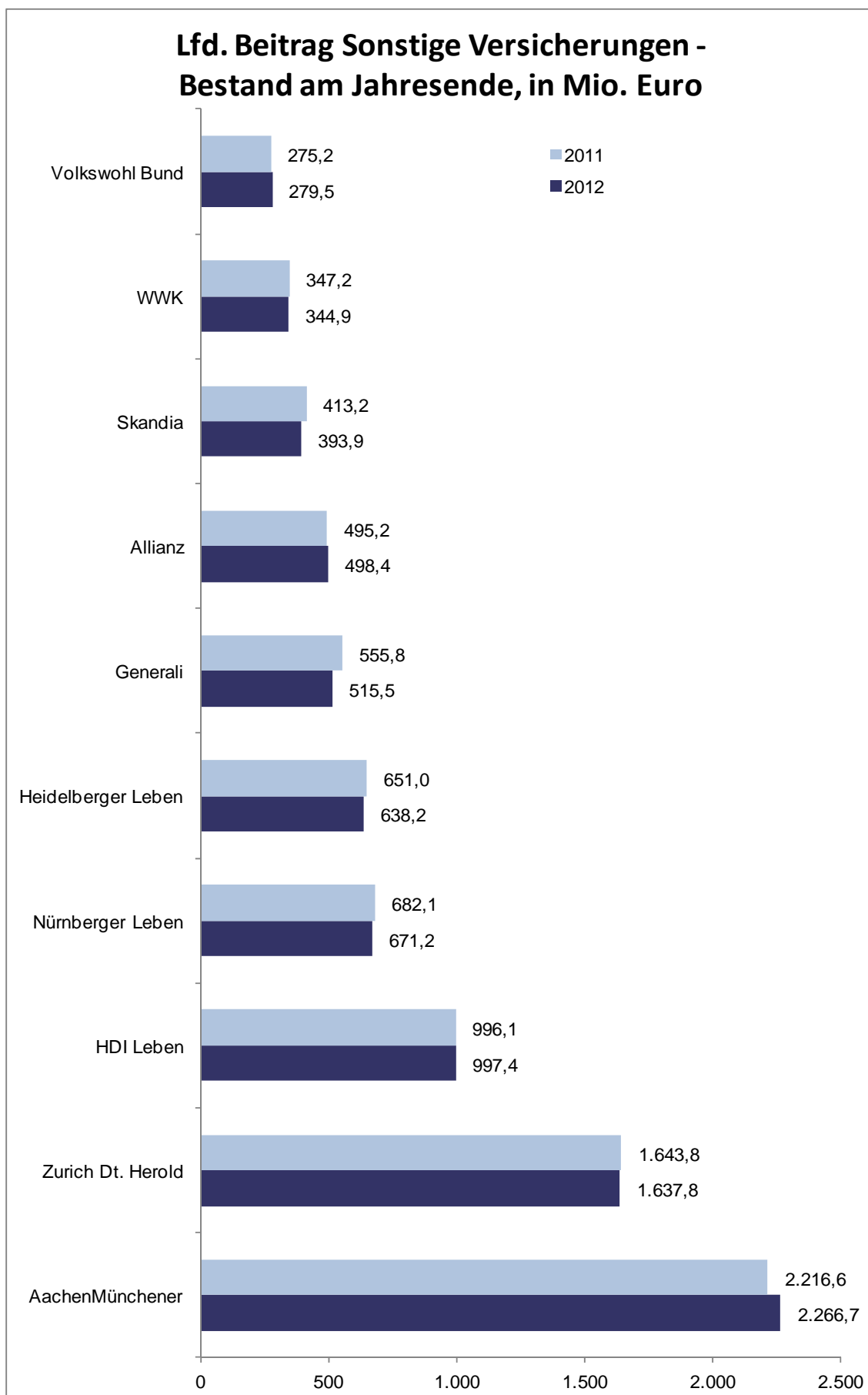
Betrachtet man die **Brutto-Deckungsrückstellung für das fondsgebundene Geschäft** als Größenindikator, so kommt man zu sehr ähnlichen Ergebnissen. Innerhalb der TOP10 platziert sich dann die **AXA** anstelle des **Volkswohl Bundes**.

Der Anteil an **Fondspolizen bzw. Sonstigen Versicherungen am Gesamtbestand** blieb in **2012** gegenüber dem Vorjahr mit 19,2% (nach 19,3% in 2011) nahezu konstant. Im **Neugeschäft** hingegen ist der Anteil von 23,5% auf 21,1% deutlich zurück gegangen. In **2010** hatte der Anteil noch bei fast 30% gelegen. Da sich der deutsche **Aktienmarkt in 2012** recht gut entwickelt hat, liegt die Vermutung nahe, dass der Absatz von Fondspolizen der jeweiligen Entwicklung auf dem Kapitalmarkt zeitlich hinterher hinkt.

Die **Stornoquote** blieb bezogen auf die laufenden Beiträge bei den sonstigen Versicherungen gegenüber dem Vorjahr mit 8,8% nahezu konstant, liegt jedoch weiterhin deutlich über der **Stornoquote des Gesamtbestandes** von 5,1%.



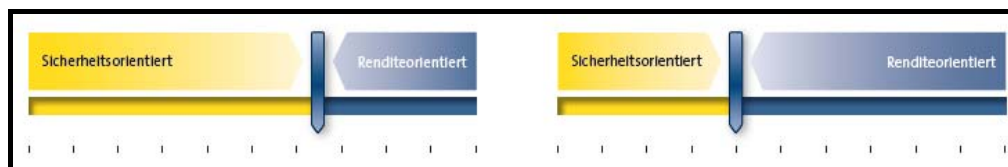




## AachenMünchener Young & Life

Unter der Bezeichnung **Young & Life** hat die **AachenMünchener** einen **VERMÖGENSAUFBAU & SICHERHEITSPLAN** für **junge Leute zwischen 15 und 27** Jahren entwickelt. Dabei werden Komponenten zum Vermögensaufbau mit denen zur Risikoabsicherung kombiniert.

Bei der **Vermögensaufbaukomponente** handelt es sich um eine **aufgeschobene Rentenversicherung** mit dem **Recht auf vorgezogene Teilrenten** und einer **Todesfalleistung vor Rentenbeginn**. Zu jeder Beitragsfälligkeit kann der Kunde entscheiden, **in welchem prozentualen Verhältnis seine zukünftigen Beitragszahlungen auf das Sicherungsvermögen (Deckungsstock) des Versicherten bzw. auf eine fondsgebundene Anlage** aufgeteilt werden sollen. Zudem kann jederzeit fondsgebundenes Guthaben in Sicherungsvermögen umgeschichtet werden und umgekehrt.



Die Rentenhöhe errechnet sich aus dem zu Rentenbeginn vorhandenen Anlageguthaben. Garantiert werden mindestens 85% des Wertes, der sich mit den zu Vertragsbeginn gültigen Rechnungsgrundlagen ergibt. Ergibt sich mit den Rechnungsgrundlagen eines zu Rentenbeginn gültigen Tarifs eine höhere Rente, so wird diese gewährt. Vor Rentenbeginn, frühestens ab dem 3. Versicherungsjahr, können bis zu insgesamt **8 Teilrenten** in Anspruch genommen werden. Diese kommen entweder als **Rente oder als Kapitalleistung** zur Auszahlung.

Als **Zusatzbausteine** können eine **Todesfallabsicherung, eine Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherung und / oder eine Pflegerenten- bzw. Pflegerenten-Optionsversicherung** abgeschlossen werden.

Im Rahmen einer **Starter-BU** werden für einen Zeitraum von **5 Jahren reduzierte Beiträge** fällig.

Die **Pflegerentenoption** ermöglicht zum im Versicherungsschein genannten Options-Termin den Abschluss einer **Pflegerenten-Versicherung gegen Einmalbeitrag ohne erneute Gesundheitsprüfung**. Bei der **Pflegerenten-Zusatzversicherung** wird bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit in den Pflegestufen I, II und III 25, 50% bzw. 100% der vereinbarten Pflegerente gezahlt. Während des Rentenbezugs entfällt die Pflicht zur Beitragszahlung. Zudem gewährt die **AachenMünchener** für den Leistungsfall einen **Kundenbonus**, der **Bestandteil der Überschussbeteiligung** ist.

- 15%\* KUNDENBONUS bis Alter 30 auf die Leistung. 100 % absichern, nur für ca. 85 % zahlen!
- 10%\* KUNDENBONUS auf die Leistung ab Alter 30.
- 5 % VSP-Extra-Bonus auf den Beitrag von YOUNG & HOME oder der VERMÖGENSSICHERUNGSPOLICE der AachenMünchener Versicherung AG, dem Rundumschutz zur Sicherung privater Vermögenswerte



## E-Interview mit Lars-Georg Volkmann, Vorstand VPV Versicherungen

infinma: Herr Volkmann, viele unserer Leser kennen sicher noch die Kölner Postversicherung und die Vereinige Postversicherung. Bitte sagen Sie uns doch zunächst was zur VPV Versicherungsgruppe. Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Vereinigte Post. Die Makler AG?

**Volkmann:** Die VPV ist eine der ältesten Lebensversicherungen Deutschlands. 1827 als Sterbekasse für Postbeamte gegründet, entstanden über mehrere Fusionen – auch mit der Kölner Postversicherung – die heutigen VPV Versicherungen mit Hauptsitzen in Stuttgart und Köln. Die VPV steht schon seit langem allen Interessenten offen. Wir bieten unseren Kunden umfassende Konzepte für die Bereiche Vorsorge, Vermögensaufbau und Absicherung. Wir vertreiben unsere Produkte sowohl direkt über unsere Ausschließlichkeitsorganisation als auch im Maklermarkt über die Vereinigte Post. Die Makler-AG, die eine 100 %ige Tochtergesellschaft der VPV ist.

infinma: Wie verteilt sich denn in Ihrer Versicherungsgruppe das Neugeschäft in der Lebensversicherung auf die einzelnen Vertriebswege? Welche Bedeutung hat bspw. bei Ihnen die Bancassurance?

**Volkmann:** Den Großteil des Neugeschäfts erwirtschaftete noch unsere Ausschließlichkeitsorganisation. Die VPV Makler-AG ist allerdings eine noch sehr junge Gesellschaft, mit der wir jetzt den vertrieblichen Schwerpunkt bei kleinen Vertrieben und Maklerverbänden setzen, während wir den Service für Einzelmakler überwiegend zentral bzw. über eine Kooperation sicherstellen. Dabei steht das nachhaltige Geschäft im Fokus, nicht etwa der schnelle Ausbau des Geschäfts. Wir möchten eine besonders qualifizierte Betreuung und optimalen Service bieten. Bancassurance spielt bei uns derzeit im Vertrieb keine Rolle.

infinma: Ihr Vorstandschef, Dr. Hans Bücken, schrieb im Geschäftsbericht für 2012: „Für die VPV war das vergangene Geschäftsjahr dementsprechend kein einfaches.“ Was waren denn die besonderen Herausforderungen des letzten Jahres? Wie sieht Ihr Fazit aus?

**Volkmann:** Wir haben mit 2012 ein weiteres Jahr erlebt, das von den langfristigen Auswirkungen der Finanzkrise geprägt war: Die Lehman-Insolvenz im Herbst 2008 führte zu einer Finanzkrise, die sich weiter zu einer Wirtschaftskrise entwickelte. Im vergangenen Jahr erlebten wir eine Euro- und Staatsschuldenkrise, die noch längst nicht ausgestanden ist. Die Kunden in dem daraus resultierenden Niedrigzinsumfeld für das Thema Altersvorsorge zu begeistern, war für unseren Vertrieb nicht leicht. Hinzu kamen die negativen Berichte über einzelne Versicherungsgesellschaften, durch die leider die gesamte Branche in die Kritik geriet, und falsche Darstellungen der Leistungsfähigkeit der Versicherer und von Vorsorgekonzepten – die Riester-Rente wurde ja regelrecht verunglimpft. Die Kunden waren

stark verunsichert. Das wirkte sich natürlich spürbar auf das Neugeschäft im Jahr 2012 aus, das das Niveau der umsatzstarken Vorjahre nicht erreichte.

infinma: Wie hat sich das Geschäft bei Ihrem Lebensversicherer verteilt? Welche Produkte standen besonders im Fokus?

**Volkman:** Unsere VPV Power-Rente, auf deren innovativem Konzept eine gesamte Produktlinie basiert, ist klar unser Kernprodukt. 2012 waren wir zudem insbesondere mit unserer neuen Berufsunfähigkeitsversicherung, einer Absicherung der funktionellen Invalidität sowie der Sterbegeldversicherung erfolgreich.

infinma: Sie bieten mit der VPV Power Rente ein dynamisches Wertsicherungsmodell an. Wie unterscheidet sich die Power Rente von anderen Produkten am Markt? Was können wir uns unter dem ISS® (Intelligentes Shift-System) vorstellen?

**Volkman:** Mit dynamischen Hybridprodukten können wir den Kunden in puncto Altersvorsorge die notwendige Sicherheit und zusätzlich Renditechancen bieten. Die Besonderheit der VPV Power-Rente besteht in der Art und Weise, wie die Erträge erzielt werden: Wir nutzen dazu unser Kapitalanlagesystem ISS®. ISS® ist ein in sich geschlossenes System, das mit zwei Wertsicherungsfonds und dem Sicherungsvermögen arbeitet. Das Sicherungsvermögen dient der Darstellung der Garantien, sodass der Großteil des Kapitals in den Fonds verbleibt und über die gesamte Vertragslaufzeit für mehr Renditechancen sorgt. Die Fonds bedienen sich aus einem Fondsuniversum von kostengünstigen Indexfonds, die Zusammensetzung erfolgt nach Analyse computergesteuert. Das System prüft täglich, ob die Mischung in den Fonds zur Kapitalmarktsituation passt und sinnvoll ist: Umgeschichtet wird dann, wenn die Ertragschance höher ist als das Risiko, das durch die Anlage eingegangen wird. Ein großer Vorteil unseres Anlagesystems ist übrigens, dass die in unseren Wertsicherungsfonds enthaltenen Indexfonds praktisch das gesamte Universum der freien Fonds und damit den Kapitalmarkt abbilden – ständig kontrolliert und immer auf einem aktuellen Stand. Denn die freie Fondsauswahl, die viele Wettbewerber als einen Vorteil bezeichnen, kann in der Realität ein großer Nachteil sein: Der Kunde muss – ohne Kapitalmarktexperte zu sein – Kapitalanlageentscheidungen treffen, denen er vielleicht gar nicht gewachsen ist. Und wenn die ständige Auseinandersetzung mit dem Thema fehlt, wird die einmal getroffene Auswahl oftmals nicht mehr verändert. Die Folge: veraltete Fonds, die keine attraktiven Renditen erwirtschaften. Das Thema Fondsauswahl ist unter Umständen auch für Makler heikel, denn ein Makler muss seinen Kunden bei der Fondsentscheidung beraten und ihn weiterhin begleiten – und nicht zuletzt für seine Empfehlungen haften. Mit ISS® sind weder der Kunde noch ein Makler dazu gezwungen, einzelne Fondsentscheidungen zu treffen.

infinma: Wie sehen Sie die Zukunft der klassischen Rentenversicherungen? Wie beurteilen Sie die neuen Garantiekonzepte, wie sie bspw. von Allianz oder ERGO eingeführt wurden?

**Volkman:** Die klassische Rentenversicherung ist im Niedrigzinsumfeld modernen Lösungen wie dynamischen Hybridprodukten unterlegen. Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus ist eine rentable klassische Kapitalanlage kaum möglich. Insbesondere mit Aktien-Investments eröffnen sich hingegen Renditechancen. Bei den neuen Garantiekonzepten, die Sie angesprochen haben, muss der Kunde dennoch nicht auf Garantien verzichten. Es ist nachvollziehbar, dass Gesellschaften, die stark auf klassische Produkte gesetzt haben, mangels rentabler Anlagemöglichkeiten neue Konzepte entwickeln. Ob die breite Masse der Kunden aber zugunsten höherer Renditemöglichkeiten auf volle Garantieleistungen verzichten will und wird, bleibt abzuwarten.

infinma: Nach unserer Einschätzung hat sich Ihre Berufsunfähigkeitsversicherung im letzten Jahr gut entwickelt. Was ist das Besondere daran? Was bietet die VPV, das andere Versicherer so nicht anbieten?

**Volkman:** Wir haben im vergangenen Jahr sowohl unsere selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung mit Beitragsverrechnung als auch die Variante der Fondsanlage mit Garantieelement überarbeitet. Es handelt sich um eine wirklich moderne Absicherung, die auch den vielfältigen möglichen Veränderungen im Leben Rechnung trägt. Sehr positiv hat sich dabei ausgewirkt, dass viele Berufe günstiger eingestuft wurden als bisher, auch viele besonders bei Frauen beliebt. Es gibt außerdem viele Möglichkeiten einer Besserstellung während der Vertragslaufzeit, etwa die Einstufung in eine nächstbessere Berufsklasse ohne erneute Gesundheitsprüfung oder Vergünstigungen durch die Übernahme einer Leitungsfunktion. Ebenfalls sehr interessant sind zahlreiche Nachversicherungsoptionen.

infinma: Zur Zeit wird sehr intensiv über (billigere) Alternativen zur BU diskutiert. Wie beurteilen Sie das? Welche Bedeutung haben in dem Zusammenhang „Multi-Risk-Produkte“?

**Volkman:** Mit unserer VPV Vital und der VPV Vital Junior bieten wir ebenfalls seit Jahren sehr erfolgreich Tarife an, die ich als erweiterten Grundfähigkeitsschutz bezeichnen würde. Das ist allerdings klar eine andere Art der Absicherung als die über eine BU: Die VPV Vital bietet keine Einkommensabsicherung, sondern eine andere, dafür aber auch deutlich günstigere Alternative in Form einer Existenzabsicherung. Eine monatliche Rente wird hier gezahlt, wenn die Körperfunktionen aufgrund eines Unfalls oder einer Erkrankung dauerhaft schwer beeinträchtigt sind. Diese Produkte kommen vor allem dann in Betracht, wenn der Kunde sich eine Absicherung wünscht, aber mit hohen BU-Beiträgen aufgrund von Zuschlägen rechnen muss und deshalb gezwungen ist, Abstand von einer BU-Versicherung zu nehmen. Gleiches gilt umso mehr, wenn ein BU-Antrag gar nicht poliziert würde. Hier kommt die VPV Vital ins Spiel, die meist auch dann noch ohne Einschränkungen abgeschlossen werden kann.

infinma: Viele sehen im Bereich der Pflege-Versicherungen einen attraktiven Markt der Zukunft. Sie bieten hier die sog. VPV Volks-Pflege an. Was zeichnet dieses Produkt aus? Welche Bedeutung hat dabei für Sie die Kooperation mit der Deutschen Familienversicherung?

**Volkmann:** Ich halte das Thema Pflege für ein noch immer unterschätztes, und das meine ich keineswegs nur in vertrieblicher Hinsicht. Die Vorsorge für den Pflegefall haben viele Kunden nicht für wichtig gehalten. Erst in der letzten Zeit verändert sich das Bewusstsein dafür – prominente Fälle wie die Demenz-Erkrankung von Rudi Assauer haben sicherlich dazu beigetragen. Hier ist, auch von Seiten des Staates, noch viel mehr Kommunikation nötig, der Kunde braucht verständliche Informationen. Makler und Vermittler müssen sich außerdem intensiv mit den komplexen Aspekten auseinandersetzen, um kompetent beraten zu können. Der Kunde muss selbst von der Notwendigkeit einer Absicherung überzeugt sein, nur dann können wir Versicherer ihn auch für unsere Produkte begeistern. Mit der VPV VolksPflege kombinieren wir als einzige Versicherung am Markt eine Pflegetagegeld- mit einer Familienpflegezeitversicherung. Diese Lösung schützt also 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. Bei der Zusammenarbeit mit der Deutschen Familienversicherung profitieren wir vom umfangreichen Know-how der DFV im Pflege-Bereich – das zeigt auch die Bewertung der VPV VolksPflege durch unabhängige Analysten: Sowohl bei Morgen & Morgen als auch PremiumCircle konnte sich der Tarif für die Bestnote „Ausgezeichnet“ qualifizieren. Neben der VPV VolksPflege bieten wir ebenfalls gemeinsam mit der DFV die VPV FörderPflege an. Auch das Leistungsspektrum dieser staatlich geförderten Pflegezusatzversicherung erhielt im unabhängigen WFS-Leistungsrating die Bestnote.

infinma: Zum Schluss noch ein Blick in die Zukunft: Was können wir in diesem Jahr von der VPV noch erwarten? Welche vertrieblichen Schwerpunkte wollen Sie setzen?

**Volkmann:** Wir werden uns in diesem Herbst und Winter nicht auf neue Produkte fokussieren, sondern vertrieblich stark auf die Absicherung von Frauen, insbesondere bei der Altersvorsorge, eingehen. Aus unserer Sicht trägt diese Zielgruppe noch immer ein erhöhtes Risiko der Altersarmut. Hier wollen wir durch gute Beratung Aufklärungsarbeit leisten. Daneben stellen wir unsere Vermittler selbst in den Mittelpunkt: Wir haben gerade ein Effizienzprogramm im Vertrieb gestartet, mit dem wir uns sowohl strukturell als auch inhaltlich zukunftsorientiert aufstellen. Künftig werden wir intern und auch im Kundenkontakt verstärkt auf virtuelle Medien setzen. Zudem haben wir gerade unsere Website relaunched, mit der wir den Kontakt zwischen den Kunden und unseren Vermittler – etwa durch eine komfortable Beratersuche und ergänzende, individuelle Vermittler-Websites sowie unsere Social-Media-Aktivitäten – fördern wollen.

infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und den VPV Versicherungen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.