

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Überschussbeteiligung 2014	Seite 3
Zurich und DWS entwickeln I-CPPI-Motor weiter	Seite 4
Volkswahl Bund <b>EXISTENZ</b>	Seite 5
E-Interview mit Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der Barmenia Versicherungen und Christoph Laarmann, de- signierter Vorstand Mathematik der Barmenia Versicherungen	Seite 7

## Kurzmeldungen

**Zurich TEAM®:** Die **Zurich Gruppe in Deutschland** hat eine **arbeitgeberfinanzierte Gruppenabsicherung gegen biometrische Risiken** eingeführt. Das Produkt **TEAM® - Team Existenz Absicherungs Modell** - richtet sich an Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiter gegen existenzielle Risiken durch frühzeitiges **Ableben und Invalidität** absichern möchten. Dabei verzichtet die **Zurich** auf eine Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss. Der Tarif ist analog der Sachversicherung **jeweils für ein Jahr kalkuliert**. Die Existenzabsicherung bietet ganzen Kollektiven eine Absicherung für den Fall der Invalidität (in der Regel 50%-70% der Bruttobezüge, maximale aber 60.000,00 Euro pro Jahr) und des Todes (maximal 500.000,00 Euro einmalige Leistung). Unter bestimmten Voraussetzungen ist es bei Ausscheiden aus dem Unternehmen möglich, eine private Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung abzuschließen. Aufgrund der Vorschriften des deutschen **Versicherungsaufsichtsgesetzes** wird **TEAM®** von der **Luxemburger Zurich Eurolife S. A.** zur Verfügung gestellt.

**Alte Leipziger Pflege-Option:** Die **Alte Leipziger** bietet zu allen **aufgeschobenen Rentenversicherungen der 3. Schicht** einen **automatischen und kostenfreien Einschluss einer Pflege-Option** an. **Zu Rentenbeginn** entscheidet der Kunde, ob er die Option in Anspruch nehmen möchte und erhält dann einen **Pflegeschutz ohne Risikoprüfung**. In diesem Fall reduziert sich die garantierte Altersrente um ca. 15%. Ab Pflegestufe I, 2 ADL oder bei mittelschwerer Demenz verdoppelt sich die garantierte Altersrente. Die Pflegerente kann bis zu 4.000 Euro im Monat betragen. Ein eingeschlossener Todesfallschutz reduziert sich auf 10 Jahre Rentengarantiezeit, sofern ein höherer Schutz vereinbart war. Der Pflegeschutz kann zu Rentenbeginn auch bei einer teilweisen Kapitalauszahlung gewählt werden.

**die Bayerische senkt Beiträge:** Die **Versicherungsgruppe die Bayerische reduziert ab dem 1. Januar 2014 die Beiträge für die Schwere-Krankheiten-Versicherung Premium Protect** und trägt damit nach eigenen Angaben der **positiven Risikoentwicklung** Rechnung. *„Der gute Risikoverlauf ermöglicht eine Erhöhung der Gewinnbeteiligung bei unserer Schwere-Krankheiten-Versicherung“*, **erläutert Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb und Service der Bayerischen**. Dies gilt nach seinen Angaben nicht nur für das Neugeschäft, sondern auch für die Bestandskunden. Im Einzelfall der zu zahlende Beitrag um bis zu 14 Prozent, für Raucher werden die Prämien in den Unisex-Tarifen um etwa sechs Prozent günstiger. Die **Schwere-Krankheiten-Versicherung der Bayerischen** bietet finanziellen Schutz bei Eintritt einer von insgesamt 38 definierten Erkrankungen wie Herzinfarkt, Krebs, Schlaganfall, Alzheimer oder Parkinson oder im Todesfall durch eine sofortige Einmalzahlung. *„Statistisch erkranken jedes Jahr über eine Millionen Personen an einer lebensbedrohlichen Krankheit“*, sagt **Gräfer**. *„Dennoch ist die Schwere-Krankheiten-Absicherung in Deutschland noch weitestgehend unbekannt und die meisten Menschen sind nur unzureichend gegen das finanzielle Risiko im Fall der Fälle abgesichert. Das gilt es zu ändern.“*

**IMPRESSUM:**

infinma news 11 / 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.

**Das gesamte Team von infinma wünscht Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und ein gutes, gesundes und erfolgreiches Jahr 2014.**



## Überschussbeteiligung 2014

Inzwischen liegen uns die Angaben zur **Überschussbeteiligung 2014 von 64 Gesellschaften mit einem Marktanteil von knapp 90%** (gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen) vor. Während die **durchschnittliche Gewinndeclaration für das Neugeschäft 2013** noch bei **3,62%** lag, gibt es für das kommende Jahr einen erneuten Rückgang. Aktuell liegt der Mittelwert der 62 Unternehmen bei **3,40%**. Hierin enthalten ist neben dem Rechnungszins von derzeit 1,75% die laufende Überschussbeteiligung. Bei den meisten Anbietern erhöht sich diese sog. **laufende Verzinsung** noch um eine Schlussüberschussbeteiligung und ggf. eine Beteiligung an den Bewertungsreserven.

Derzeit sind es noch vier Anbieter, die mit ihrer laufenden Überschussbeteiligung auf vier Prozent (oder mehr) kommen: **myLife** (4,05%), **Heidelberger Leben**, **IDEAL** und **TARGO Leben** (jeweils 4,0%). Die höchsten Gesamtleistungen prognostizieren aktuell **TARGO Leben** (5,0%), **IDEAL** (4,9%) und **Helvetia** (4,4%).

Die Kritiker der Lebensversicherer, insbesondere einige Journalisten, dürften angesichts der insgesamt moderaten Absenkungen vermutlich enttäuscht sein, sahen sie doch bereits die Marke von 3% in Gefahr. Einige Anbieter, allen voran die **Allianz**, aber auch die **Alte Leipziger**, der **Volkswohl Bund** oder die **Württembergische**, hielten ihre Gewinnbeteiligung konstant und dürften damit durchaus etwas Druck auf den Rest der Branche ausgeübt haben.

Schaut man sich jedoch die Situation der **deutschen Lebensversicherer** etwas genauer an, dann sind diese Ergebnisse gar nicht so überraschend. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erhöhte sich im Jahr **2012 im Branchendurchschnitt von 4,1% auf 4,6%**. Die **Bewertungsreserven** erreichten mit **13,4% der Kapitalanlagen** den höchsten Wert seit Jahren und die **stillen Lasten** sind auf **0,15% der Kapitalanlagen** zurück gegangen. Natürlich sind die hohen Reserven auf das niedrige Zinsniveau zurückzuführen, liegen zum größten Teil in festverzinslichen Papieren und dürften damit vielfach eher theoretischer Natur sein. Die unerwartet hohe Nettoverzinsung wiederum ist bei vielen Gesellschaften durch das Auflösen von Reserven geprägt. Aber gerade vor dem **Hintergrund der anstehenden politischen Verhandlungen** bspw. um die zukünftige Beteiligung der ausscheidenden Versicherten an den Bewertungsreserven, hätte sich die Branche mit einer deutlicheren Absenkung der Überschussbeteiligung keinen Gefallen getan. Insbesondere eher links orientierte Politiker hätten hieraus vermutlich wieder eine „Bereicherungsrunde der Versicherer zu Lasten der Versicherten“ konstruiert.

Insgesamt sehen sich die **Analysten bei infinma** bestätigt, die eine laufende Überschussbeteiligung im **Branchendurchschnitt zwischen 3,3% und 3,4%** prognostiziert hatten. Selbst wenn es sich hierbei um eine Verzinsung handelt, die lediglich auf den Sparbeitrag gewährt wird, handelt es sich bei der klassischen Lebens- bzw. Rentenversicherung insgesamt immer noch um eine im Vergleich zu alternativen Anlagen interessante und vor allem risikoarme Möglichkeit der Altersvorsorge.

## Zurich und DWS entwickeln I-CPPI-Motor weiter

Die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** will zusammen mit der **DWS** bis Ende Dezember dieses Jahres ein Maßnahmenbündel umsetzen, das zur **Verbesserung der langfristigen Beteiligung an den Chancen der Aktienmärkte** für alle Neugeschäfts- und Bestandskunden der **Premium-Produkt-Familie** beitragen soll. Ziel der Verbesserungsmaßnahmen sei eine **Erhöhung des Anteils der Wertsteigerungskomponente** in den Produkten und die **Einführung von DWS Flexible Portfolio Insurance® (DWS FPI) in der Palette der Vorsorge-Dachfonds (Wertsteigerungskomponente)**. Der Anlagemotor **I-CPPI** schichtet dabei zwischen den chancenreichen und sicherheitsorientierten Anlagen so um, dass zu jeder Zeit die (Beitrags-) Garantie der Verträge zum Abruftermin sichergestellt ist. Die Umschichtungen erfolgen kundenindividuell abhängig vom Kapitalmarkt (Kurse und Zinsen) sowie von vertragsindividuellen Faktoren.

Maßnahme	Auswirkung im Kundenvertrag	Auswirkung im Bestands- und Neugeschäft
1) Reduzierung der Rentenfondskosten	Tendenziell höherer Anteil des Kundenguthabens zur Investition in die Wertsteigerungskomponente	ja
2) Erhöhung des I-CPPI Multiplikators	Tendenziell höherer Anteil des Kundenguthabens zur Investition in die Wertsteigerungskomponente	ja
3) Einführung DWS FPI	Tendenziell stabilere und höhere Quote der Wertsteigerungskomponente	ja

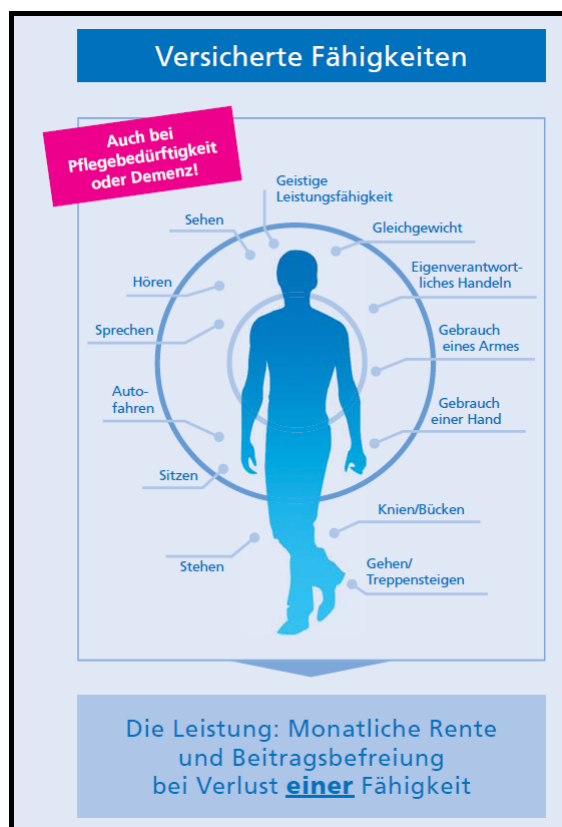
Bis auf weiteres reduziert die **DWS** die Kosten in ihren **DWS Vorsorge Rentenfonds** zwischen 0,25 und 0,35-Prozentpunkten. Damit steigt der zur Investition in die Wertsteigerungskomponente verfügbare Anteil. Die **Einführung von DWS Flexible Portfolio Insurance® (DWS FPI)** in den **Vorsorge Dachfonds** regelt zukünftig das Verhältnis zwischen chancenreichen Anlagen und weniger risikobehafteten Anlagen. In sehr volatilen Märkten soll die **Schwankungsanfälligkeit des Fonds** durch **DWS VolControl** reduziert werden. Zu diesem Zweck werden **temporär konservative Assetklassen** (z. B. Geldmarktanlagen) beigemischt. Bei lang anhaltenden Abwärtstrends an den globalen Aktienmärkten sorgt **DWS TrendControl** für den gleichen Effekt. Diese Maßnahmen sollen dazu beitragen, dass bei sehr unruhigen Märkten **im I-CPPI-Modell seltener umgeschichtet** werden muss. Innerhalb der **I-CPPI-Modelle** sorgt ein sog. **Multiplikator** für die Festlegung des Verhältnisses zwischen Wertsteigerungs- und Kapitalerhaltungskomponente. Da die oben beschriebenen Maßnahmen dazu führen sollen, dass **die DWS Vorsorge Dachfonds** berechenbarer werden und sich in turbulenten Märkten kontrollierter verhalten, sieht die DWS hier die Möglichkeit diesen **Multiplikator anzuheben**.

## Volkswahl Bund **EXISTENZ**

Unter der Bezeichnung **EXISTENZ** führt die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** zu Beginn des neuen Jahres eine **Einkommensvorsorge** an, die sich speziell an körperlich Tätige richtet, die sich eine BU-Absicherung nicht leisten können oder wollen.

Hintergrund der Produkteinführung ist u. a., dass **mehr als 50 % der Deutschen körperlich tätig** sind. Für Handwerker, Krankenschwestern, Verkäufer und viele andere ist ein gesunder und leistungsfähiger Körper die **Grundlage ihrer Existenz**. Für die **Berufsunfähigkeitsversicherung** bedeutet dies jedoch ein deutlich höheres Risiko und daraus resultierend deutlich höhere Beiträge. Für einen 30-jährigen **Berufskraftfahrer** hat der **Volkswahl Bund** bei einem Absicherungsniveau von 80% des Nettoeinkommens in Höhe von etwa 1.550 Euro im Marktvergleich BU-Prämien zwischen 127 Euro und 276 Euro ermittelt. Das sind zwischen 8% und 18% des Nettoeinkommens, so dass eine BU-Versicherung zwar bedarfsgerecht, aber nicht bezahlbar ist.

**EXISTENZ sichert die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit ab.** Bei Verlust einer der u.g. Fähigkeiten wird die vereinbarte Rente gezahlt, ebenso wenn der Kunde pflegebedürftig oder dement wird. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Ausübung eines Berufes noch möglich ist. Ausschlaggebend für die Leistung ist die Diagnose durch einen Facharzt.



Die Variante **EXISTENZ<sup>PLUS</sup>** bietet zusätzlichen Schutz für den Fall der **Pflegebedürftigkeit**. Bezieht die versicherte Person eine Leistung aus **EXISTENZ** und wird pflegebedürftig, so verdoppelt sich die

Rente und die zusätzliche Pflegerente wird lebenslang bezahlt. Nach Ablauf der **EXISTENZ** erhält der Kunde eine Option auf eine Anschlusspflegeversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Zusätzlich kann eine sog. **Erste-Hilfe-Leistung** eingeschlossen werden, die bei Auftreten einer der **schweren Erkrankungen** Schlaganfall, Herzinfarkt, Krebs, Querschnittslähmung, Multiple Sklerose, Chronisches Nierenversagen, Fortgeschrittene Lungenerkrankung oder Koma eine Einmalzahlung in Höhe einer **Jahresrente** leistet.

Für den **Leistungsfall** kann eine **garantierte Dynamik** zwischen 1% und 3% vereinbart werden.

In einer **Vertriebspartner-Info** zeigt der **Volkswahl Bund** einige konkrete Beispiele, in denen **EXISTENZ** leisten würde:

#### Beispiel – Knien und Bücken

Die Diagnose: Ihr Kunde kann sich nicht mehr selbstständig bücken und/oder hinknien, um mit den Fingerspitzen den Boden zu berühren, und sich danach wieder aufrichten.

Wie kann es dazu kommen?

Ursachen sind häufig fortgeschrittene Knie- oder Hüftarthrosen, schwerwiegende Wirbelfrakturen nach einem Unfall oder schwere Bandscheibenvorfälle.



Ein Fall aus der Praxis: Frank K. spielt Fußball und verletzt sich am Knie. Durch die Verletzung kommt es zu einem übermäßigen Verschleiß des Kniegelenks mit der Folge, dass er sich dauerhaft nicht mehr hinknien und bücken kann.

#### Beispiel – Autofahren

Die Diagnose: Ihrem Kunden wird aus gesundheitlichen Gründen die Fahrerlaubnis entzogen.

Wie kann es dazu kommen?

Häufig wird der Führerschein bei folgenden Krankheiten entzogen: Epilepsie, Parkinson oder starke Sehstörungen.



Ein Fall aus der Praxis: Robert S. leidet an einer nur schlecht einzustellenden Diabetes mellitus. Es kommt regelmäßig zur Unterzuckerung, die mit Konzentrations-, Verhaltens- und Wahrnehmungsstörungen einhergeht und es ihm nicht mehr erlaubt, ein Fahrzeug zu führen.

#### Beispiel – Gleichgewicht

Die Diagnose: Ihr Kunde kann nicht mehr ohne eine stark erhöhte Unfallgefahr auf Leitern, Treppen, Gerüste oder Dächer steigen.

Wie kann es dazu kommen?

Ausgelöst wird dies häufig durch Schäden im Innenohr, durch einen Schlaganfall, durch Nervenerkrankungen oder durch einen Schädelbasisbruch.



Ein Fall aus der Praxis: Klaus P. hat einen Infekt der oberen Luftwege. Es kommt zu einer Entzündung der Strukturen des Innenohres. Dies wird zu spät erkannt und behandelt. Als Folge bleibt ein dauerhaftes Schwindelgefühl.



## E-Interview mit Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der Barmenia Versicherungen und Christoph Laarmann, designierter Vorstand Mathematik der Barmenia Versicherungen

infinma: Die Barmenia Versicherungsgruppe verbuchte im Geschäftsjahr 2012 ca. 1,8 Mrd. Euro an Beiträgen. Mit etwa 1,5 Mrd. Euro ist Ihr Krankenversicherer das weitaus größte Unternehmen. Wie ist die Barmenia Leben innerhalb Ihrer Versicherungsgruppe positioniert? Welche Bedeutung hat das Lebensgeschäft aktuell und zukünftig?



**Frank Lamsfuß:** Die Barmenia zählt zu den großen unabhängigen Versicherungsgruppen in Deutschland. Führende Gesellschaft ist die Barmenia Krankenversicherung a. G. Sie zählt zu den zehn größten privaten Krankenversicherern in Deutschland und stellt mit einem Anteil von über 80 Prozent an den Beitragseinnahmen das größte Unternehmen der Versicherungsgruppe dar. Die Barmenia Lebensversicherung a. G. betreibt wie die Barmenia Krankenversicherung ihr Geschäft nach dem Grundsatz der Gegenseitigkeit. Das stärkt unsere finanzielle Unabhängigkeit! Zusammen mit der Krankenversicherung bildet die Lebensversicherung einen Gleich-

ordnungskonzern mit einheitlicher Führung. Zur Barmenia gehören auch die Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG, die Barmenia Beteiligungsgesellschaft mbH und die adcuri GmbH. Dank unserer Konzernstruktur können wir ein vielschichtiges attraktives Produktangebot von Kranken- und Lebensversicherungen über Unfall- und Kraftfahrzeugversicherungen bis hin zu Haftpflicht- und Sachversicherungen offerieren – in dem der Bereich Leben einen immer größeren Stellenwert gewinnt. Das zeigt sich auch am Anteil des Neugeschäfts.

**Christoph Laarmann:** Und was die Bedeutung des Lebensgeschäftes angeht: Meiner Meinung nach führt an der privaten Vorsorge kein Weg vorbei. Gerade vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung wird ihre Bedeutung weiter wachsen. Obwohl das Niedrigzinsniveau in der Eurozone für die Kapitalanlage herausfordernd ist, sehen wir aus heutiger Sicht keine dauerhafte Gefährdung des Produkts Lebensversicherung. All unsere Modellrechnungen und Stresstests belegen, dass wir als Barmenia kurz- und mittelfristig in der Lage sein werden, alle Verpflichtungen zu erfüllen. Bereits in

der Vergangenheit hat sich die Lebensversicherung als krisensicher gezeigt – auch wenn die Renditen zurückgegangen sind und die Überschussbeteiligungen geringer ausfallen als zu Vertragsbeginn erwartet. Die Ablaufrenditen von fällig gewordenen Lebensversicherungen zeigen, dass sich Lebensversicherungen in der Finanzkrise gegenüber anderen Anlageformen mehr als gut geschlagen haben. Hinzu kommt das Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherung: die Möglichkeit des Risikoausgleichs im Kollektiv und in der Zeit. Dies kann kein Bank- oder Fondsprodukt in vergleichbarer Weise bieten. Ich bin davon überzeugt, dass die Lebensversicherung ihre Berechtigung hat – jetzt und in Zukunft.

infinma: Können Sie schon erste Aussagen zu den Geschäftsergebnissen dieses Jahres treffen?

**Christoph Laarmann:** Angesichts des schwierigen Marktumfeldes sind wir in der Lebensversicherung zufrieden mit dem Geschäftsverlauf. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum können wir eine Steigerung der gebuchten Brutto-Beiträge von zwei Prozent verzeichnen. Dabei lief bisher der Absatz unserer BU-Produkte sehr gut. Bei den Rentenversicherungen verzeichnen wir insbesondere bei den Einmalbeiträgen einen deutlichen Zuwachs. Und auch die Fondspolizen entwickeln sich positiv.

infinma: Wie sind Sie vertrieblich aufgestellt? Welchen Anteil haben die einzelnen Vertriebswege am Gesamtgeschäft?

**Frank Lamsfuß:** Die Barmenia setzt auf eine ausgewogene Mischung vieler Vertriebswege, um ihre Kunden zu erreichen. Als Serviceversicherer legen wir bei der Barmenia großen Wert auf die Nähe zu unseren Kunden. Dabei spielt der Barmenia-eigene Außendienst eine sehr wichtige Rolle sowie die Zusammenarbeit mit externen, unabhängigen Vertriebspartnern: Über 3.400 Innen- und Außendienstmitarbeiter sowie über 11.000 Makler betreuen deutschlandweit einen Bestand von knapp 1,8 Millionen Versicherungsverträgen. Über das Internet bieten wir unseren Kunden vielfältige Service- und Kontaktmöglichkeiten. Zu unseren Zielgruppen zählen insbesondere Ärzte, Arbeitnehmer, Beamte, Freiberufler und Gewerbetreibende und deren Familien. Die Barmenia ist ein bekennender Maklerversicherer. Der Anteil des Vertriebsweges Makler am Gesamtumsatz in der Lebensversicherung beläuft sich in 2013 auf rund 35 Prozent.

infinma: Wie schätzen Sie die Bedeutung des Vertriebsweges Makler im Allgemeinen und speziell für die Barmenia Leben ein? Warum bietet sich für Makler im Bereich der Lebensversicherung eine Zusammenarbeit mit der Barmenia an? Gibt es spezielle Serviceleistungen?

**Frank Lamsfuß:** Unser Zusammenspiel mit dem unabhängigen Vertrieb ist eine zentrale Säule unseres Erfolges und hat bei unserer Krankenversicherung eine langjährige Tradition. Auch bei der



Barmenia Lebensversicherung überzeugen wir inzwischen den unabhängigen Vertrieb durch unsere partnerschaftliche, serviceorientierte und professionelle Zusammenarbeit, vor allem aber auf Grund sehr guter Produkte, insbesondere unsere Berufsunfähigkeitsversicherung ist gut im Markt positioniert und wird zunehmend von der Maklerschaft angenommen. Professionelle Vertriebsunterstützung bieten wir klassisch beispielsweise als Printmedien an. Wir setzen aber auch bewusst neue Technologien ein, wie unsere App "LebensChecker". Diese dient dazu, Interesse beim Kunden zu wecken und seine Versicherungslücken zu ermitteln. Es gibt einen Schätzer für die gesetzliche Rentenhöhe, die eigene Lebenserwartung oder einen Brutto-Netto-Rechner. Was den LebensChecker so besonders macht, ist der vollständige Verzicht auf tastaturgebundene Eingaben: Sämtliche Daten werden über iPad-typische Slider eingegeben. So wird der Endkunde haptisch in die Bedienung und somit in das Beratungsgespräch eingebunden. Erläuterungen erfolgen ausschließlich durch kurze animierte Videos. Für Makler bieten wir diese App in einer "neutralen" Form an – so kann sie individuell und ganz flexibel vom Berater eingesetzt werden. Neben der positiven Resonanz seitens unserer Vertriebspartner gab es auch die erste Auszeichnung. Unser LebensChecker wurde im Mai diesen Jahres bei den "Eisenhut-Awards"<sup>1</sup> in der Kategorie Vertriebstools ausgezeichnet. Darüber haben wir uns sehr gefreut.

infinma: Mit welchen Produkten positionieren Sie sich im Makler-Markt schwerpunktmäßig? Welche Bedeutung haben bspw. das Privatgeschäft einerseits und die betriebliche Altersversorgung andererseits? Welche Durchführungswege in der bAV werden von Ihren Vertriebspartnern bevorzugt?

**Christoph Laarmann:** Uns ist ein ausgewogener Produktmix aus klassischen und fondsgebundenen Versicherungen und aus Berufsunfähigkeits- und Risikoversicherungen wichtig. Denn zusammen mit unserer Kapitalanlagepolitik, die wir auf Sicherheit ausrichten, sorgt er für eine nachhaltige Stabilität der Barmenia. Die klassischen Produkte machen November 2013 derzeit etwa 76 Prozent unseres Bestandes aus, die fondsgebundenen rund sechs Prozent. Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen haben einen Bestandsanteil von 18 Prozent. Im Maklermarkt können wir vor allem mit unseren BU-Produkten punkten, die bereits mehrmals ausgezeichnet wurden. Hier überzeugen ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis und auch unsere Bedingungen. Gleichwohl ruhen uns nicht auf unserem Erfolg aus, sondern arbeiten kontinuierlich an unserer Spitzenposition. Sie selber haben ja in einer der letzten infinma-News bereits über unser neues Schüler-Zertifikat in der BU berichtet. Auch bei der betrieblichen Altersversorgung haben wir gute und wettbewerbsfähige Produkte. Neben den klassischen und fondsgebundenen Direktrenten und einer selbstständigen BU-Versicherung als Direktversicherung bieten wir auch Versorgungen über die Barmenia Überbetriebliche Unterstützungskasse an. Leider spielt aber unsere bAV im Maklermarkt noch nicht die Rolle, die wir uns wünschen. Wir arbeiten aber daran, als kompetenter bAV-Versicherer wahrgenommen zu werden.

infinma: Für das nächste Jahr sehen Marktbeobachter die Schwerpunktthemen in der Lebensversicherung vor allem im Bereich der Biometrie bzw. der Arbeitskraftabsicherung und Pflegevorsorge. Teilen Sie diese Einschätzung? Wie ist die Barmenia hier aufgestellt?

**Christoph Laarmann:** Ich bin der festen Überzeugung, dass der Bedarf bei der Absicherung der Arbeitskraft nach wie vor groß sein wird. Gerade mit unseren Berufsunfähigkeitsversicherungen die wir über die Barmenia Leben und unserem funktionalen Invaliditätsprodukt, der Opti5-Rente, das wir über die Barmenia Allgemeine anbieten, sind wir in beiden Segmenten sehr gut aufgestellt. Weitere zentrale Themen bleiben aber sicher die private Alters- und Pflegevorsorge. Denn nur über den Weg der privaten Vorsorge, kann den Folgen der demographischen Entwicklung – ein niedriges Rentenniveau, drohende Altersarmut und Pflegebedürftigkeit im Alter – begegnet werden. Insofern halte ich den Pflege-Bahr – gerade vor dem Hintergrund, dass die Verbraucher nicht bereit sind, viel Geld dafür in die Hand zu nehmen – für ein sehr gutes, staatlich gefördertes Einstiegsprodukt. Dies zeigen auch die mehr als 10.000 Pflege-Bahr-Verträge. Letztlich geht es darum, eine mögliche Pflegebedürftigkeit frühzeitig abzusichern und gleichzeitig die finanziellen Risiken einer Pflegebedürftigkeit im Alter zu minimieren. Leider hat die kritische Berichterstattung in den vergangenen Monaten hier zu einer Verunsicherung der Verbraucher geführt.

infinma: Im Neugeschäft liegt bei der Barmenia der Geschäftsschwerpunkt immer noch bei den konventionellen Rentenversicherungen. Wie schätzen Sie die Zukunftsaussichten der klassischen Produkte ein? Welche Alternativen hat bzw. plant die Barmenia im Hinblick auf das prognostizierte Andauern der aktuellen Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt? Denken Sie bspw. auch an die Einführung eines Produktes mit Abschnittsgarantien oder ohne echten Rechnungszins?

**Christoph Laarmann:** Wir bieten neben den klassischen Produkten auch fondsgebundene Lösungen für die biometrischen Risiken an. Unsere Barmenia Invest-Produkte kombinieren dabei viele Vorzüge einer klassischen Versicherung mit umfangreichen und chancenreichen Anlagemöglichkeiten. Zudem bieten wir bei vielen Produkten die Fondsanlage als Überschussverwendung an. Damit sind wir meines Erachtens gut aufgestellt. Ich persönlich bin ein großer Anhänger von Produkten, die ein verlässliches Garantieverprechen für Kunden bieten. Gleichwohl beobachten wir die Produktentwicklungen am Markt. Derzeit gibt es dort sehr viel Bewegung, insbesondere bei den Fondsprodukten. Und natürlich überlegen wir auch, neue Produktkonzepte zu entwickeln. Die Rahmenbedingungen dafür sehe ich dabei schon als herausfordernd an: Es gibt Wünsche nach mehr Rendite bei gleichen oder möglichst noch umfangreicheren Garantien sowie nach flexiblen Produkten mit gleichzeitig möglichst einfachen Bedingungstexten. Zweifellos werden sich die heutigen klassischen Versicherungslösungen oder auch die Fondsprodukte in den nächsten Jahren stark verändern – Garantien bleiben aber meiner Meinung nach auch in Zukunft wichtig, weil sie Verlässlichkeit und Sicherheit bieten. Und das sind

wichtige Argumente für Kunden und Vermittler. Abschnittsgarantien oder flexible Garantien dem Grunde nach scheinen da für mich vertrieblich schwer durchsetzbar. Ein Aspekt wird bei der aktuellen Produktdiskussion aus meiner Sicht insgesamt vernachlässigt: Die Kunden erwarten Produkte mit einer höheren Flexibilität nach Rentenbeginn. Ich glaube, dass viele Menschen nicht bereit sind, einen großen Teil des Vermögens in eine lebenslange Rente umzuwandeln und so das Langlebigkeitsrisiko abzusichern. Schließlich wollen sie nicht die Kontrolle und die Zugriffsmöglichkeit auf das Kapital aufgeben. Daher bieten wir Rentenprodukte an, die dieses Problem lösen. Unsere Kunden können auch nach Rentenbeginn jederzeit über ihr Geld verfügen - sei es durch unsere Kapitaloption oder die so genannte Liquiditätsreserve.

infinma: Auf Ihrer Homepage betonen Sie die Partnerschaft mit der DWS. Bezieht sich das auf das reine Fondsgeschäft? Welche Bedeutung haben bei Ihnen Fondspolizen? Erwarten Sie vor dem Hintergrund der steigenden Börsenkurse eine Steigerung des Anteils dieses Geschäfts?

**Frank Lamsfuß:** Für eine gute Altersabsicherung gelten heute die gleichen Regeln wie früher: eine Säule allein reicht nicht aus. Zur Ergänzung der gesetzlichen Rente ist eine private und eine betriebliche Altersversorgung in Form einer Lebens- und Rentenversicherung auf jeden Fall erforderlich und auch sinnvoll. Was ein Kunde dann noch zusätzlich in sein Portfolio aufnimmt, hängt von seinem Absicherungsbedarf, seinen finanziellen Möglichkeiten, aber auch von seiner Mentalität ab. Aktien und Fonds können da zum Beispiel eine sinnvolle Ergänzung zu einer Lebens- oder Rentenversicherung sein. Jedoch muss sich der Kunde bei Aktien- und Fondsinvestments dann auch bewusst sein, dass es immer wieder zu Verlustphasen kommen kann. Und diese sollten finanziell wie mental ausgehalten werden können. Daher halte ich eine gute Beratung unserer Kunden für unverzichtbar. Ziel sollte immer die bestmögliche Versorgung sein. Und dieses Ziel erreicht die Barmenia durch starke Partner wie die DWS. Über die DWS kann der Barmenia-Vertrieb Fonds direkt anbieten. Die DWS ist zudem ein wichtiger Produktpartner bei unseren fondsgebundenen Produkten – unter anderem mit dem DWS Flex Pension. Dieses Garantiefondskonzept ist neben unserem garantierten Rentenfaktor ein wichtiger Bestandteil für alle Kunden, die auf Rendite, aber gleichzeitig auch auf Sicherheit setzen. Meines Erachtens haben die Erfahrungen an den Finanzmärkten in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass Sicherheit in der Altersvorsorge gefragter ist als je zuvor. Daher setzen Kunden für die Altersversorgung vermehrt auf klassische Produkte und auf fondsgebundene Konzepte mit Garantien – wie bei unseren Invest-Produkten mit Höchststandsgarantie der DWS. Hier hat die Barmenia gute und leistungsstarke Produkte, die auch in Zukunft zum Erfolg der Barmenia Lebensversicherung beitragen werden.

infinma: Können Sie uns schon einen kurzen Ausblick auf das kommende Jahr 2014 geben? Wo werden Sie vertriebliche Schwerpunkte setzen? Wird es aus Ihrem Hause neue Produkte geben?

**Frank Lamsfuß:** In der Lebensversicherung werden wir trotz anhaltender Diskussionen im Allgemeinen und der niedrigen Zinsen im Besonderen verstärkt für die Altersvorsorge und Schutz im Falle einer Berufsunfähigkeit werben. Es gibt für den Kunden nach wie vor keine Alternative, sich vor den Gefahren des frühzeitigen Verlustes seiner Arbeitskraft und dessen finanzieller Folgen abzusichern. Das Thema Berufsunfähigkeit ist ein existenzielles Risiko, das dem Kunden gegenwärtig zu machen ist. Gleichwohl werden wir uns als „Krankenversicherer“ in 2014 wieder verstärkt der Krankenvollversicherung zuwenden, nach dem das Thema Bürgerversicherung aktuell nicht weiter verfolgt wird. Aber auch im Bereich Sach-HU haben wir unser Angebot verbessert. Über unseren Assekuradeur adcuri bieten wir für die Haushalts-, Privathaftpflicht und Tierhalterhaftpflichtversicherung jeweils einen neuen Top-Schutz an. Insgesamt sehen wir uns für 2014 gut gerüstet – auch in der Lebensversicherung, trotz Absenkung der Überschussbeteiligung. Mit einer Gesamtverzinsung von 3,80 Prozent und mehr bewegen wir uns nach wie vor gut im Markt.

infinma: Ihr aktueller Slogan lautet "Besser Barmenia. Besser leben." Was können wir uns darunter vorstellen? Wie ist das Selbstverständnis der Barmenia?

**Frank Lamsfuß:** Unser Slogan "Besser Barmenia. Besser leben." ist das Versprechen, das wir unseren Kunden jeden Tag geben. Er soll unsere Kunden auf der rationalen und emotionalen Ebene ansprechen. Leistungen wie Service und Beratung machen die guten Barmenia-Produkte anfassbar und geben ihnen eine Identität. Es sind auch die Faktoren, mit denen sich ein Markenbild maßgeblich aufbauen und etablieren lässt. Marktforschungen haben gezeigt, dass unser Markenbild aus den Faktoren Vertrauen, Bodenständigkeit, Zuverlässigkeit und Service besteht. Neben den Vorteilen unseres Produktangebots gilt es, das Barmenia-Markenbild zu kommunizieren. Die Barmenia-Markenkampagne kommuniziert diese Markenbotschaft mit emotionalen Bildern und mit einer modernen Bildsprache über alle Medien hinweg. Unser TV-Spot „Wenn der Kunde 3x klingelt ...“, handelt von einem Barmenia-Kundenberater, der alles tut, um für seine Kunden da zu sein. Er veranschaulicht, wofür die Marke Barmenia steht: „Verlässlicher, schneller, echt freundlich. 100% für Sie da.“ Oder kürzer formuliert: „Besser Barmenia. Besser leben.“ Ziel der Barmenia-Markenmaßnahmen ist es, die Bekanntheit zu erhöhen und die Marke Barmenia zu profilieren. Dabei sind die Kommunikationsmaßnahmen nach außen, aber auch nach innen gerichtet. Flankiert wurden und werden die TV- und Funkwerbung unter anderem durch Onlinewerbung. Interne Kommunikationsmaßnahmen runden das Markenmanagement ab.