

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Signal Iduna BU	Seite 5
Berufsunfähigkeitsversicherungen im Vergleich	Seite 6
VGH Rente	Seite 8
ERGO Direkt SBU	Seite 10
Zielgruppenkonzepte für Kinder	Seite 12
E-Interview mit Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben bei der Zurich Gruppe Deutschland	Seite 13

Kurzmeldungen

Generali SEU: Die **Generali** bietet ihren Kunden aktuell die Möglichkeit, eine **selbständige Erwerb-sunfähigkeitsversicherung** mit nur **2 Risikofragen** abzuschließen. Bis zu 1.000 Euro EU-Rente können versichert werden; eine **5-jährige Wartezeit** ist obligatorisch. Sollte während der Wartezeit eine **krankheitsbedingte EU** eintreten, so erhält der Kunde seine **eingezahlten Prämien zurück**. Sollte die **EU** auf einen **Unfall** zurückzuführen sein, so greift **der Versicherungsschutz** sofort. Zudem hat die **Generali** auf 8 Seiten **Berufe aufgelistet**, die sich auf diese Weise gegen EU absichern lassen. Damit können die entsprechenden Kundengruppen gezielt angesprochen werden. In der Berufsliste findet man ganz „normale gefährliche“ **Berufe** wie bspw. **Sprengingenieure, Pyrotechniker oder Personenschützer**. Daneben sind auch sehr viele Sportarten in der Liste aufgeführt, z. B. Abfahrtsläufer, Boxer oder Golfspieler.

Die Reserven gehören allen: Zwischenzeitlich hat sich auch die **Chefin der BaFin, Elke König**, u. a. in der **FAZ** zu der Thematik der **Bewertungsreserven** geäußert und vertritt einen deutlichen Standpunkt: „Das Prinzip der garantierten Leistung für die Versichertengemeinschaft muss Vorrang haben vor möglichst hohen Auszahlungen für einzelne Versicherungsnehmer“ und weiter „Die Bewertungsreserven gehören der Gesamtheit der Versicherungsnehmer, und diesen Grundsatz halte ich für richtig“. Die geltenden unverhältnismäßigen Beteiligungsregeln begünstigten 7 Millionen ausscheidende Versicherte zum Nachteil der 88 Millionen verbleibenden. „Es geht darum, einen generationengerechten Ausgleich innerhalb der Versichertengemeinschaft zu schaffen“, sagte **König**.

Bewertungsreserven in der Lebensversicherung: Die ganze **Polemik um die aktuelle Diskussion um eine Änderung der Vorschriften zur Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven der Lebensversicherer** zeigt folgende Überschrift auf **der Internetseite der Wirtschaftswoche**: „*Lasst die Finger von meinen Reserven*“. In diesem Zusammenhang sind **zahlreiche Fragen offen**. Macht es wirklich Sinn, Bewertungsreserven in festverzinslichen Papieren ausschütten zu müssen, die nur auf dem Papier existieren? Oder anders herum gefragt: Wie sinnvoll ist es, höher verzinsten Papiere verkaufen zu müssen, um Ansprüche zu befriedigen, die auf nur temporär vorhandenen Reserven beruhen? Zudem ist die Frage zu stellen, ob Bewertungsreserven überhaupt so zu geordnet werden können, wie es die o. g. Überschrift vermuten lässt. Nehmen wir mal an, ein Versicherer hätte im Jahre 2009 oder 2010 festverzinsliche Papiere gekauft, die jetzt buchhalterisch zu Reserven geführt haben. Welchen Anspruch auf diese Reserven kann ein Kunde haben, der seine Versicherung vielleicht erst vor 2 oder 3 Jahren abgeschlossen hat? Ist es nicht zudem Wesen der (Lebens-) Versicherung und des **Risikoausgleichs in Kollektiv und Zeit**, dass vor allem vertrags-treue Kunden davon profitieren sollten? Gerade Verbraucherschützer machen sich jedoch immer wieder einseitig vor allem für die Kunden stark, die vorzeitig aus ihrem Vertrag aussteigen. **Hessens Finanzminister Thomas Schäfer (CDU)** brachte die aktuelle Diskussion in einem Gespräch mit der **FAZ** auf den Punkt: „*Ich kann nicht verstehen, wie Verbraucherschützer bei der geplanten Änderung der Bewertungsreserven in Lebensversicherungen Zeter und Mordio schreien.*“

Gothaer BU: Unter der Bezeichnung **Turboaktion 2014** bietet die **Gothaer** ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit, **bis zum 31.08.2014 eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit vereinfachter Gesundheitserklärung** abzuschließen. Dies gilt sowohl für die **SBU** als auch die **BUZ**. Die Rahmenbedingungen sehen wie folgt aus: BU-Renten bis 1.000 Euro monatlich, vereinfachte Gesundheitserklärung, Reduzierung der Abfragezeiträume auf nur 3 Jahre und Policierung innerhalb von nur 48 Stunden. Zudem hat die **Gothaer** unter der Bezeichnung **BU Invest** eine **fonds-basierte Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt. Statt im konventionellen Deckungsstock werden die Beiträge in bis zu zehn auswählbare Publikumsfonds angelegt. Dabei wird der **Risikobeitrag aus dem Fondsguthaben** entnommen. Die **Gothaer** kalkuliert mit einer durchschnittlichen jährlichen Wertentwicklung der Fonds von 6,8 Prozent. Erfolgt hingegen über einen längeren Zeitraum ein Börsenabschwung, so drohen Prämien-erhöhungen. Evtl. Beitragsanpassungen, die aus einer geringeren Performance resultieren könnten, beschreibt **Produktmanager Carsten Hölzemann** anhand eines Beispiels: Ein 30-jähriger Kunde, der eine BU-Invest-Police mit 30 Jahren Laufzeit und 1.000 Euro Rente abschließt, startet demnach bei 30,37 Euro Monatsbeitrag. Steht nach elf Jahren eine durchschnittliche Wertentwicklung von null Prozent zu Buche, so wird dem Kunden eine Beitragserhöhung auf 33 Euro empfohlen. Nach insgesamt 17 Jahren Stagnation wären erneut zwei Euro mehr, also 35 Euro, fällig.

Stuttgarter Produktmix: In einem Interview in **Cash.ONLINE** machte **Dr. Guido Bader, Vorstand der Stuttgarter Lebensversicherung a. G.**, u. a. Aussagen zum **aktuellen Produktmix der Stuttgarter**. Demnach entfielen im Jahr 2013 etwa 50% bis 60% des Neugeschäfts auf **klassische Produkte**. **Fondspolizen** machten etwa 35% des Neugeschäfts aus, **Biometrieprodukte und die BU** etwa 10% bis 15%. Auf die Frage, ob der Biometrieanteil weiter steigen solle, antwortete **Bader**: *„Wenn wir in der BU wachsen können – gerne. Aber bitte nur, wenn dies ohne Preiskampf möglich ist. Wir versuchen auch, ständig an unseren Prozessen zu arbeiten und diese hinsichtlich der Maklerbetreuung und der Gesundheitsprüfung zu optimieren, aber den Preiskampf der letzten Jahre möchten wir nicht mitgehen, weil es irgendwann nicht mehr profitabel wird.“* Die **neuen Garantieprodukte einiger Wettbewerber**, die keine Garantieverzinsung mehr, sondern lediglich einen Beitragserhalt garantieren, kommentierte Bader so: *„Für den Kunden ist der Beitragserhalt eigentlich Unsinn, denn er bedeutet einen realen Wertverlust.“*

Standard Life – kein neues Garantieprodukt: Die **Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life Assurance Limited**, hatte bereits im vergangenen Jahr die Einführung eines **neuen Garantieproduktes** angekündigt und mit der Entwicklung begonnen. In einer **Vertriebspartnerinformation vom 17. März 2014** heißt es nun: *„Im Ergebnis haben die Tests zwar die Tragfähigkeit des neuen Garantiekonzepts bestätigt, aber auch gezeigt, dass sein Kundennutzen nicht deutlich höher ist als der unseres Klassikers Freelax. ... So haben wir uns nach reiflichem Abwägen aller relevanten Aspekte dazu entschieden, das neue Garantieprodukt vorerst nicht auf den Markt zu bringen.“* Charakteristisch für **Freelax** ist, dass lediglich eine **endfällige Garantie** gegeben wird. Allerdings wird dieses Produktkonzept im **britischen Heimatmarkt von Standard Life** schon seit längerem nicht mehr angeboten.

LV1871 Rente Index Plus: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** hat kürzlich eine **aufgeschobene Rentenversicherung mit Indexpartizipation** eingeführt. Das Produkt weist eine **Mindestverzinsung von 1,75%** auf; die **Überschüsse** werden entweder **klassisch** angelegt oder als **Indexpartizipation am Kursindex des Euro Stoxx 50**. Monatliche Gewinne werden durch einen Cap gedeckelt, der in den Beispielrechnungen mit 2,8% unterstellt wird. Bei einer negativen Wertentwicklung des Index erhält der Kunde die Mindestverzinsung, so dass Verluste ausgeschlossen sind. Die **jährlich erzielten Erträge** werden am Ende des Versicherungsjahres dem Vertrag **verbindlich gutgeschrieben**. Mit diesem sogenannten **Lock-in** erhöhen sich die garantierten Leistungen. Zum **Rentenbeginn** stehen dem Kunden die **Auszahlungsoptionen 4flex** zur Verfügung. Neben der **Kapitalauszahlung** und der **klassischen Verrentung** sind auch eine **erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit** sowie eine **erhöhte Altersrente in Abhängigkeit vom Gesundheitszustand** möglich.

Volkswahl Bund setzt auf Biometrie: Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** konnte die **laufenden Beitragseinnahmen** im Jahr 2013 um 3,9% steigern. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** ging jedoch von 4,1 Mrd. Euro im Vorjahr auf 3,3 Mrd. Euro zurück. Der **Anteil der Biometrie-Produkte am Neugeschäft** ist von 22% auf 26% gestiegen. Auch 2014 setzt der **Dortmunder Versicherer** auf die **Absicherung der Arbeitskraft**. Die im Januar eingeführte **Einkommensabsicherung „EXISTENZ“** soll dort greifen, wo BU-Schutz nur schwer oder teuer zu erlangen ist. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug im Geschäftsjahr 2013 4,7% und resultiert u. a. aus einem außerordentlichen Kapitalanlageergebnis von 63 Mio. Euro. Der **Zinszusatzreserve** wurden 71 Mio. Euro zugeführt. Für die Zukunft rechnet das Unternehmen weiterhin mit Niedrigzinsen und will die **Duration der Kapitalanlagen** zugunsten einer besseren Rendite **verlängern**. Zudem wolle man mehr in Infrastrukturprojekte investieren und in den Darlehensbereich für Immobilien einsteigen.

Condor kritisiert Maklerverband: Die **Condor Lebensversicherungs-AG** hat in einem Schreiben an ihre Geschäftspartner die **Vorgehensweise eines Maklerverbandes** kritisiert. Auf einer Roadshow würde im Rahmen der BU-Analyse der Eindruck erweckt, dass die **Condor** innerhalb ihres Antragsprozesses **durch Nachtragserklärungen die abstrakte Verweisungsmöglichkeit** ohne Wissen des Kunden bzw. des Maklers in den Vertrag integrieren würde. Hintergrund hierfür ist, dass die **Condor** bei ca. 300 Berufen (ungelernte Tätigkeiten, Hilfsarbeiter, künstlerische Berufe etc.) nicht auf die abstrakte Verweisung verzichtet. Bei Auswahl eines dieser Berufe gibt die Angebotssoftware einen entsprechenden Hinweis aus. Bei der Erzeugung der Druckausgaben muss jedoch die entsprechende Zusatzklärung manuell angehakt werden. Zudem werde auf der Roadshow der BU-Auswahlprozess dieses Maklerverbandes vorgestellt. Dabei gehöre die **Condor** nicht zu den empfohlenen BU-Anbietern u. a. mit der Begründung, sie biete keinen Versicherungsschutz bei vorsätzlichen Verkehrsdelikten. Hier ist sicher die Frage erlaubt, ob es Aufgabe eines Versicherers ist, vorsätzliche Straftaten zu versichern.

IMPRESSUM:

infinma news 3 / 2014

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.

Signal Iduna BU

Im **April 2014** startet die **Signal Iduna** eine Kampagne unter dem Titel „**Einkommenschutz forcieren**“. Für die **A-Berufsgruppen** wird es demnach **dauerhaft verkürzte Gesundheitsfragen** geben. Dies gilt für eine BU-Rente bis zu 1.000 Euro, bzw. bis zum 30.09.2014 in den Berufsgruppen A+ und A++ bis zu 2.000 Euro. Das Eintrittsalter kann bei max. 40 Jahren liegen und es darf keine Dynamik eingeschlossen sein. Unberührt ist jedoch die sog. Ausbaugarantie, die unter bestimmten Voraussetzungen eine Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung ermöglicht. Neben 5 allgemeinen Fragen werden nur **3 Gesundheitsfragen** gestellt; diese beziehen sich nur auf die letzten 3 Jahre. Nach Alkoholkonsum und Rauchen wird zum Beispiel nicht gefragt. Für den Zeitraum April bis September 2014 entfallen bei Renten über 1.000 € die Fragen nach Art der Tätigkeit und Berufswechsel aus gesundheitlichen Gründen. Es wird hier nur nach Einkommen und privaten Vorversicherungen gefragt.

Gesundheitsfragen:

- 2.1 Waren Sie in den letzten drei Jahren mindestens in einem Jahr länger als insgesamt 15 Arbeitstage aus medizinischen Gründen arbeitsunfähig?
- 2.2 Befanden Sie sich in den letzten drei Jahren in einer medizinischen Behandlung wegen Erkrankungen des Herzens, der Nieren, Bluthochdruck, Zuckerkrankheit, Wirbelsäule, Gelenke, Atmungsorgane, Leber, Psyche, Suchterkrankungen, Nerven, Gehirn, Krebs, Tumore, Epilepsie, HIV-Infektion?
- 2.3 Nehmen oder nahmen Sie innerhalb des letzten Jahres verschreibungspflichtige Medikamente ein? Nehmen oder nahmen Sie innerhalb des letzten Jahres rezeptfreie Medikamente länger als eine Woche ununterbrochen ein?

Von der Neuregelung betroffen sind über 900 Berufe in den Berufsgruppen A++ (77 Berufe), Berufsgruppe A+ (321 Berufe) und Berufsgruppe A (527 Berufe). Dazu zählen bspw. auch Schüler (A), Studenten (A+) und Beamte (A).

Gleichzeitig werden die **Grenzen angehoben**, bis zu denen eine BU-Rente **nur aufgrund der Antragsfragen (und ohne ärztliche Untersuchung)** beantragt werden kann. Diese Grenze liegt jetzt bei allen Berufsgruppen bis zu einem Eintrittsalter von 49 Jahren bei 2.000 Euro bzw. in den Berufsgruppen A++ und A+ bis zum 30.09.2014 bei 2.500 Euro.

Für die neu geschaffene Möglichkeit von **Risikovorabanfragen** wird ab April eine eigene E-Mail-Adresse eingerichtet.

Berufsunfähigkeitsversicherungen im Vergleich

In den letzten Wochen **wurden in verschiedenen Medien Vergleiche von Berufsunfähigkeitsversicherungen** veröffentlicht. Ziel sollte es dabei stets sein, die „günstigsten“ Versicherungen aufzuzeigen, unter der Prämisse, dass die Produkte von Analysten mit ausgezeichnet oder hervorragend ausgezeichnet worden sind.

Wir haben uns mal die Mühe gemacht, das Beispiel einer nicht rauchenden 30-jährigen Bürokauffrau, die eine monatlich garantierte BU-Rente in Höhe von 1.000 Euro absichern möchte, nachzuvollziehen.

Bei einer dieser Veröffentlichungen verwendeten die Autoren eine Tabelle mit insgesamt 10 Gesellschaften. Die Brutto-Prämien schwankten zwischen 62 und 84 Euro, die Netto-Prämien zwischen 37 und 51 Euro ¹. Bei immerhin vier dieser Gesellschaften (**Continentale, Europa, Stuttgarter und Zurich**) war es relativ problemlos möglich, die angegebenen Prämien exakt nachzuvollziehen.

Bei den übrigen Anbietern konnte man u. U. mehrere Alternativprämien berechnen. Dies zeigt die folgende Tabelle:

Gesellschaft	Brutto-Prämie lt. Veröffentlichung	Netto-Prämie lt. Veröffentlichung	mögliche alternative (Netto-) Prämien	Differenz zur Netto-Prämie in %
A	62	37	41 Euro	ca. 10%
B	62	43	64 Euro	ca. 48%
C	75	47	66 Euro	ca. 40%
D	84	50	41 – 94 Euro	ca. -18% - 66%
E	67	51	70 Euro	ca. 37%
F	77	51	64 – 91 Euro	ca. 25% - 78%

Mit anderen Worten: die Prämie für die Bürokauffrau kann bspw. auch 91 statt 51 Euro oder 70 Euro statt 51 Euro betragen. **Welchen Wert haben also derartige Prämienvergleiche?** Selbst wenn man unterstellt, dass die Produkte tatsächlich qualitativ vergleichbar sind, dann ist doch die Aussagekraft eines Vergleichs relativ bescheiden, wenn beim gleichen Anbieter die Prämie für die gleiche versicherte Person auch fast doppelt so hoch sein kann.

Einerseits steckt hinter solchen Tabellen vermutlich der Wunsch – vor allem von **Journalisten und Verbraucherschützern** – die **Sachverhalte möglichst einfach** darzustellen. Andererseits ist jedoch

¹ Um Diskussionen über evtl. Rundungsdifferenzen im Cent-Bereich bei der Berechnung zu vermeiden, haben wir alle Angaben auf 1 Euro gerundet.

auch zu beobachten, dass die **Tarifierung in der Berufsunfähigkeitsversicherung immer komplexer** geworden ist. Das Bestreben, eine immer differenziertere Risikobewertung vornehmen zu wollen, hat dazu geführt, dass inzwischen **neben dem Beruf auch zahlreiche andere Kriterien** abgefragt werden. In die o. g. Berechnungen bspw. sind die folgenden Merkmale eingeflossen:

- *Führungskraft: Ja / Nein*
- *Körperliche Tätigkeit: Ja / Nein*
- *Berufliche Stellung, z. B. unbefristet*
- *Ausbildung*
- *Bürotätigkeit: 100%, <75%, >80%*
- *Mitarbeiterverantwortung: Nein, mindestens 8, mindestens 10*
- *Reisetätigkeit: Keine, mindestens 50%*

Die Merkmale werden natürlich auch noch miteinander kombiniert, so dass es bspw. eine Bürokauffrau gibt, die weniger als 80% Bürotätigkeit hat, einen Anteil Reisetätigkeit von mehr als 50% und keine abgeschlossene Ausbildung aufweist.

Beim Anteil der Bürotätigkeit fällt auf, dass die einzelnen Gesellschaften hier für die Tarifierung offensichtlich **unterschiedliche Ansätze** gewählt haben. Bei dem einen Anbieter wird die Prämie erst dann günstiger, wenn der Anteil über 80% liegt, bei dem anderen reicht ein Anteil von 75%. Unabhängig davon, dass es für den Antragsteller durchaus eine anspruchsvolle Aufgabe sein kann, diesen Prozentsatz genau zu ermitteln, führt diese Vorgehensweise u. U. dazu, dass in dem einen Fall der eine und in dem anderen Fall der andere Anbieter preislich gesehen günstiger ist. Oder um es anders auszudrücken: In einem Fall stimmt die in einem Vergleich ausgewiesene Prämie von bspw. 50 Euro, in einem anderen Fall eben nicht. Man kann schließlich nicht immer Glück haben ...

Unverständlich ist in diesem Zusammenhang auch, dass sich die Autoren derartiger Vergleiche nicht einmal die Mühe machen, etwa in Fußnoten darauf hinzuweisen, dass in Abhängigkeit zusätzlicher Kriterien auch ganz andere Prämien heraus kommen könnten. **Hier wird dem Leser eine Exaktheit vorgetäuscht, die in der Praxis schon lange nicht mehr gegeben ist.**

Diese wenigen Ausführungen machen deutlich, **dass die Zeiten von einfachen Preis-Leistungs-Vergleichen in der Berufsunfähigkeitsversicherung endgültig vorbei sind.** Insofern wäre es sehr wünschenswert, wenn nicht permanent in irgendwelchen Medien genau dieser Sachverhalt schlicht und ergreifend ignoriert werden würde. Selbst renommierte Vergleichsprogramme stoßen bei der Komplexität der Tarifierungsmerkmale zunehmend an ihre Grenzen. Ob den Verbraucher mit derartigen Vergleichen wirklich geholfen ist, kann man sicher auch kontrovers diskutieren.

VGH Rente

Die **Provincial Lebensversicherung Hannover AG**, ein Unternehmen der **Versicherungsgruppe Hannover (VGH)** hat kürzlich eine neue **Produktfamilie** eingeführt, die sog. **VGH Rente**. „Wir stehen zur **Klassik**, aber bei den **Niedrigzinsen** geraten wir hier **langfristig** in eine **Renditesackgasse**“, begründete **Thomas Krüger, Vorstand** für die **Personenversicherungen** und **Kapitalanlagen**, das neue **kapitalmarktnahe** Angebot. Je nach **Risikoneigung** hat der Kunde die Wahl zwischen **drei Varianten** (hier am Beispiel der **privaten** Vorsorge):

Meine Sparbeiträge sollen ...	
...klassisch sicher mit Garantieverzinsung angelegt werden.	VGH PrivatRente Klassik
...bei Rentenbeginn zu 100% vorhanden sein (Beitragserhalt) – zusätzlich möchte ich mit dem VGH Sachwerteindex die Chance auf höhere Erträge nutzen.	VGH PrivatRente Garant
...ausschließlich mit dem Ziel, hohe Erträge zu erreichen, im VGH Altersvorsorge Fonds investiert werden	VGH PrivatRente Invest

Bei der **Klassikrente** handelt es sich um eine **konventionelle Rentenversicherung mit Garantieverzinsung und Überschussbeteiligung**.

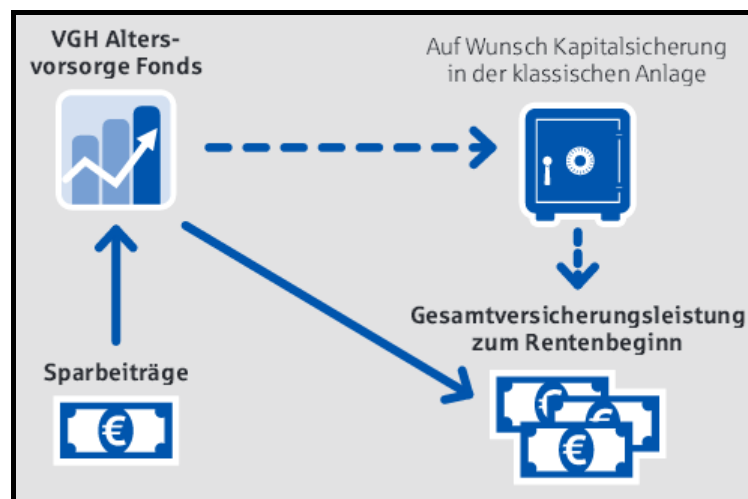
Bei der **Rente Garant** fließen die **Sparbeiträge in den Deckungsstock** des Versicherers und werden mit dem **Garantiezins** verzinst. Mit der **Überschussbeteiligung** nehmen die Kunden an der **Wertentwicklung des VGH Sachwerteindex** teil. An Gewinnen werden Sie bis zur Höhe einer monatlichen **Renditeobergrenze** beteiligt (**Cap**). **Kursverluste** sind auf die **Überschussbeteiligung** eines Jahres begrenzt. Das **Vertragsguthaben** und in der Vergangenheit evtl. bereits gesicherte Gewinne bleiben unangetastet. Der **VGH Sachwerteindex** setzt sich aus **Rohstoffen, Immobilien, Aktien** und **Gold** zusammen und investiert in den einzelnen **Asset-Klassen** aktuell wie folgt:

- *Rohstoffe: Dow Jones-UBS Commodity ex Agriculture and Livestock Capped Index*
- *Immobilien: ING Invest. Europe Real Estate Fonds*
- *Aktien: EuroStoxx 50*
- *Gold: Gold Fixing London*

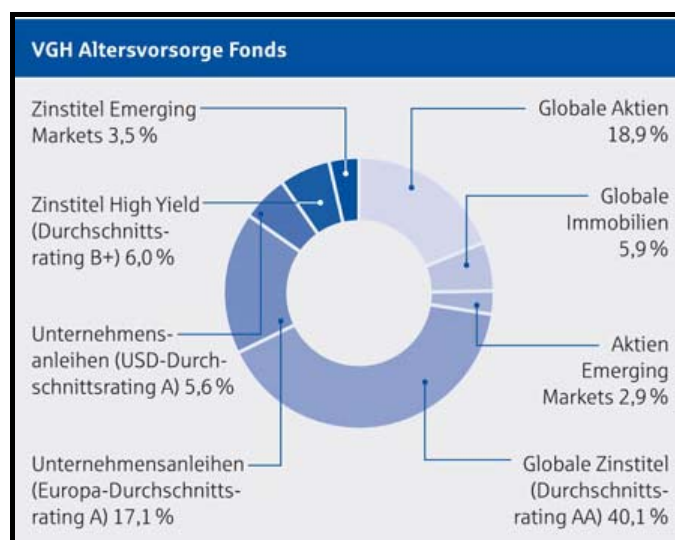
Anstelle der **Indexbeteiligung** kann auch eine **verzinsliche Ansammlung** der **Überschüsse** gewählt werden.

Die Variante **Rente Invest** sieht eine (vollständige) **Investition der Sparbeiträge in den VGH Altersvorsorge Fonds** vor. Eine **Kapitalsicherung** zum Ende der Laufzeit kann durch **Umschichtung** in

die klassische Anlage erfolgen. Über den **VGH Altersvorsorge Fonds** werden eigens für die **VGH aufgelegte Zielfonds** zu verschiedenen Anlagethemen (z. B. Globale Aktien) erworben. Das Portfolio ist zu einem Drittel in Aktien und aktienähnlichen Anlagen und zu zwei Dritteln in Zinsanlagen verschiedener Bonitäten investiert. Mit Ausnahme der Aktien wird eine Währungsabsicherung betrieben. Managementmaßnahmen im **VGH Altersvorsorge Fonds** erfolgen analog eines im **Risikoportfolio der Provinzial Lebensversicherung Hannover (PH) eingesetzten Fonds**.



Zum 31.12.2013 setzte sich der **VGH Altersvorsorge Fonds** wie folgt zusammen:






Nach Aussage von **Angelika Müller, Direktorin Leben- / Unfall-Technik**, sollen zukünftig jeweils 20% des Neugeschäfts auf die **Klassik- und die Investment-Variante** entfallen und 60% auf die **VGH Rente Garant** – ein durchaus ambitioniertes Ziel für einen Vertrieb (ca. 70% Sparkassen, ca. 30% Stammorganisation), der bisher stark von konventionellen Produkten geprägt war.

ERGO Direkt SBU

Die **ERGO Direkt Lebensversicherung AG** hat ihre **selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** vollständig überarbeitet.

Das Produkt beinhaltet jetzt standardmäßig nur noch sog. **Basisleistungen** bspw. die Beitragsbefreiung im Leistungsfall oder den weltweiten Versicherungsschutz. **Bedingungsverbesserungen können gegen Mehrprämie optional** vereinbart werden:

Optionale Zusatzleistungen		
Verzicht auf abstrakte Verweisung 		✓
Rückwirkende Anerkennung (Leistung für die ersten 6 Monate) 		✓
Rückwirkende Leistung bei verspäteter Meldung 		✓

Die drei Zusatzleistungen können beliebig miteinander kombiniert werden. Für einen 30-jährigen **Bibliothekar**, der 1.000 Euro garantierte Monatsrente bis zum Endalter 60 versichert, ergeben sich dabei folgende Prämien:

		Brutto-Prämie	Netto-Prämie
	Basisschutz	33,20	21,25
a)	Verzicht auf abstrakte Verweisung	36,58	23,41
b)	rückwirkende Leistung ab Beginn	34,15	21,86
c)	rückwirkende Leistung bei verspäteter Meldung	34,33	21,97
d)	a) und b)	37,53	24,02
e)	a) und c)	37,70	24,13
f)	b) und c)	35,27	22,57
g)	a), b) und c)	38,65	24,74

Für den sog. **Premiumschutz** berechnet sich also in dem gewählten Beispiel eine **Mehrprämie** von ca. 16%. Die Zusatzprämien werden vermutlich als prozentualer Zuschlag auf die „Basisprämie“ erhoben und scheinen unabhängig vom zugrundeliegenden Beruf zu sein. Bei einem **Maurer** kommt man ebenfalls auf eine Mehrprämie in Höhe von ca. 16%. Allerdings ist die Netto-Prämie in der Basisvariante mit 78,56 Euro bereits mehr als drei Mal so hoch wie beim Bibliothekar.

Damit bestätigt sich einerseits die Binsenweisheit, dass **körperlich Tätige in der BU deutlich höhere Prämien** aufwenden müssen. Andererseits wird aber auch deutlich, warum in der Öffentlichkeit aktuell so viel über (bezahlbare) Alternativen zur BU diskutiert wird.

Für den Maurer bietet die **ERGO Direkt** in ihrem Berechnungsprogramm parallel auch eine **Erwerb-sunfähigkeitsversicherung** an. Mit einer Nettoprämie von 36,89 Euro in der Basisvariante ist aber auch die reine EU knapp 75% teurer als die BU für den Bibliothekar.

Als weitere Variante bietet die **ERGO Direkt** noch die Möglichkeit einer sog. **Startphase** an. Dabei steigen die Prämien 10 Jahre lang kontinuierlich an und bleiben ab dem 11. Jahr konstant:

Vertragsjahr	Netto-Beitrag*	Brutto-Beitrag
1	46,81 EUR	73,14 EUR
2	51,06 EUR	79,78 EUR
3	55,32 EUR	86,43 EUR
4	59,56 EUR	93,07 EUR
5	63,81 EUR	99,71 EUR
6	68,07 EUR	106,36 EUR
7	72,32 EUR	113,00 EUR
8	76,58 EUR	119,65 EUR
9	80,83 EUR	126,29 EUR
10	85,08 EUR	132,93 EUR
11	89,33 EUR	139,58 EUR

Statt 78,56 Euro beträgt hier die Netto-Prämie im ersten Jahr lediglich 46,81 Euro. In der Summe der Prämienzahlungen ist natürlich die Lösung mit der Startphase deutlich teurer.

Im Gegensatz zu den Berechnungsprogrammen einiger Wettbewerber ist der **Online-Rechner von ERGO Direkt** erfreulich einfach zu bedienen. Auch die optional buchbaren Leistungsverbesserungen sind **übersichtlich** dargestellt. Nach erfolgreich durchgeführter Berechnung stehen auch **die Versicherungsbedingungen** bereits als PDF-Dateien zur Verfügung. Zudem kann der Kunde einen **(kostenlosen) telefonischen Sofort-Zusage-Check** in Anspruch nehmen, bei dem versucht wird, alle Risikofragen telefonisch zu klären.

Allerdings bleibt abzuwarten, ob eine theoretisch mögliche Einsparung von ca. 16% der Prämie tatsächlich die Antwort auf die Frage nach einer bezahlbaren BU ist.

Zielgruppenkonzepte für Kinder

Seit einiger Zeit ist in der (Lebens-) Versicherungsbranche zu beobachten, dass **Kinder** verstärkt zum **Mittelpunkt von Marketingmaßnahmen bzw. Zielgruppenkonzepten** werden. Dabei sind die Produktkonstruktionen durchaus sehr unterschiedlich. Gemeinsam weisen die verschiedenen Ansätze jedoch i.d.R. eine eher emotionale Ansprache auf.

Bereits im letzten Jahr hatte die **Stuttgarter** die **SuperKids** eingeführt. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus Spar- und Vorsorge-Prozess und einer Kinder-Unfallversicherung. Für die Vorsorge-Komponente kann zwischen der **klassischen Rente Kindervorsorge classic** und der **fondsgebundenen Variante Kindervorsorge performance safe** gewählt werden.

Das **WWK StarterPaket Kids** beinhaltet drei kombinierbare Komponenten: einen Sparvorgang in den Varianten **Classic Kids und Protect Kids**, die **Unfallversicherung lifeconcept Kids** und die Absicherung der zukünftigen **Arbeitskraft über die WWK BioRisk-Option**.

Unter der Bezeichnung **Conny** bietet die **Condor** eine **Ausbildungsversicherung mit Indexpartizipation** an. Dabei handelt es sich um eine Term-Fix-Versicherung, bei der eine Vorsorgerversicherung eingeschlossen ist. Im Todesfall des Versorgers entfällt die Beitragszahlungspflicht. Ansonsten beruht das Konzept auf der bekannten **INDEX-Rente**. Der Abschluss eines Vertrages ist ab dem 18. und bis zum 73. Lebensjahr des Versorgers möglich. Bis zu einem Jahresbeitrag von maximal 4.800 Euro sind lediglich vereinfachte Gesundheitsfragen zu beantworten. Es kann jederzeit Geld in den Vertrag eingezahlt werden. Auch Entnahmen vor dem vereinbarten Auszahlungstermin sind möglich, ohne dass diese an ein Ereignis gebunden sein müssten.

Auch der **Liechtensteiner Versicherer PrismaLife** hat kürzlich ein spezielles Produkt für **Kinder** eingeführt. Dazu sagte **Holger Roth, Chief Sales Officer der PrismaLife**: *„PrismaJunior Netto XL ist ein modernes Anspar- und Absicherungsprodukt für die finanzielle Unabhängigkeit ihres Kindes. Mit dieser Kinderpolice schaffen Sie eine solide finanzielle Grundlage für Ihr Kind!“*

Nach Redaktionsschluss erreichte uns zudem noch die Mitteilung, dass nun auch unter der Marke **CARDEA** mit dem Produkt Flex Plan Family ein Kinderprodukt angeboten wird.

Schließlich hat die **Alte Leipziger** kürzlich unter der Bezeichnung **ALbärt ihre fondsgebundene Rentenversicherung ALfonds** zur Grundlage eines Kinderkonzepts gemacht. Neben dem Vermögensaufbau für das Kind gibt es eine **Versorgerversicherung**. Ab dem 10. Lebensjahr des Kindes kann der *„Berufsunfähigkeitsschutz ab 10“* abgeschlossen werden.

Das Thema Kinderabsicherungen scheint aktuell so „trendy“ zu sein, dass die eine oder andere Rating-Agentur sogar Kinder-Produkte von Anbietern bewertet hat, die selber gar kein entsprechendes Zielgruppenkonzept bewerben. Offensichtlich scheint hier ein niedriges Beitrittsalter in der Rentenversicherung die einzige Voraussetzung für die Qualifikation als Kinderabsicherungskonzept zu sein.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklungen ist es schon etwas erstaunlich, dass im Gegenzug einige Versicherer ihre durchaus erfolgreichen Kinderkonzepte inzwischen eingestellt haben.



E-Interview mit Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben der Zurich Gruppe Deutschland

infinma: Herr Schrögenauer, können Sie uns schon was dazu sagen, wie das Geschäftsjahr 2013 bei der Zurich verlaufen ist?

Schrögenauer: Mit dem Ziel, die Marktführerschaft bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen und den Biometrie-Produkten weiter auszubauen, hat sich Zurich als erster deutscher Versicherer im Jahr 2013 von der hauseigenen klassischen Lebensversicherung verabschiedet. Dies macht sich natürlich auch zahlenmäßig bemerkbar. Dass eine neue Produktlinie eine gewisse Anlaufzeit benötigt – insbesondere in Zeiten, in denen die Lebensversicherung insgesamt nicht immer korrekt wahrgenommen wird – ist ebenfalls typisch für Markteinführungen. Wir denken aber langfristig und sehen bereits jetzt, dass sich unser Mut gelohnt hat.

infinma: Wie ist die Zurich Versicherung vertrieblich aufgestellt? Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege? Wie hoch ist bspw. der Anteil des Makler-Vertriebs?

Schrögenauer: In der Vertriebsstrategie von Zurich ist der Multikanalvertrieb fest verankert. Dazu zählt unsere Ausschließlichkeitsorganisation, die Deutsche Bank, die Bonnfinanz und selbstverständlich der Maklermarkt. Meiner Überzeugung nach ist es für die Zukunft der Versicherungsbranche unabdingbar, mit mehreren Vertriebswegen zusammen zu arbeiten. Anders gesagt: Die Vielfalt der Vertriebswege führt zur Zukunftsfähigkeit. Denn die Kunden unterscheiden nicht nach Vertriebsweg, Segmenten oder Produkten. Zu uns finden Kunden immer einen Zugangsweg. Wir werden in Zukunft unsere Vertriebswege sowie die Verschiedenartigkeit unserer Produkte stärker als in der Vergangenheit nutzen, um unsere Kunden zufrieden zu stellen und grundsätzlich kundenorientierter zu handeln.

Anteil der Vertriebskanäle am Neugeschäft	2011	2012
Ausschließlichkeit	24,5%	24,4%
Makler & Vertriebsgruppen	16,9%	17,9%
Deutsche Bank	46,1%	46,9%
Bonnfinanz	7,6%	8,0%
Sonstige Vertriebskanäle	4,9%	2,8%

Die Angaben für das Jahr 2013 werden wir nach Veröffentlichung des Geschäftsberichtes (ca. im Mai 2014) bekannt geben.

infinma: Sehen Sie für die Zukunft Veränderungen im Vertriebswegemix?

Schrögenauer: Aus unserer Sicht wird es minimale Verschiebungen geben. Wir setzen weiterhin auf eine Multivertriebskanal-Strategie - und sind absolut überzeugt, dass wir mit dieser Strategie am Markt richtig aufgestellt sind und werden sie konsequent weiter verfolgen.

infinma: Was sind auf der Produktseite Ihre Schwerpunkte? Wie verteilt sich bspw. das Geschäfts auf die private und die betriebliche Altersvorsorge?

Schrögenauer: Zurich konzentriert sich auf zwei wesentlichen Säulen im Produktportfolio: Biometrieprodukte auf der einen sowie fondsbasierte Altersvorsorgeprodukte auf der anderen Seite. Die fondsgebundene Produktlinie auf Basis des Garantiemodells I-CPPI umfasst die Riester-, Basisrente, betriebliche Altersvorsorge und private Rentenversicherung. Highlights der Biometrie-Produkte sind unsere Eagle Star Risikolebensversicherung mit garantierten Leistungen und Beiträgen und der neue Eagle Star Krankheits-Schutzbrief, unser modernes Dread Disease Produkt mit innovativer Ausgestaltung in einem Top-Wachstumsmarkt.

infinma: Welche Bedeutung haben die einzelnen Durchführungswege in der bAV?

Schrögenauer: Das umfassende Angebot über alle Durchführungswege der bAV bleibt bei Zurich weiterhin bestehen und wurde zum Beispiel erst kürzlich um eine fondsgebundene Lösung in der Unterstützungskasse erweitert. Ein weiterer Schwerpunkt im Geschäftsfeld bAV liegt auf der Erschließung von Nischenmärkten, in denen Zurich durch ihr internationales Netzwerk über eine besondere Expertise verfügt. Hierzu gehören insbesondere die Outsourcing-Lösungen für bestehende Versorgungszusagen über die Deutscher Pensionsfonds AG sowie die auf internationaler Ebene entwickelte Gruppen-Risikoversicherung TEAM®.

infinma: Aktuell wird in der Öffentlichkeit viel über Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung diskutiert. Die Zurich hat hier gerade über eine irische Tochtergesellschaft eine Schwere-Krankheiten-Vorsorge eingeführt. Was sind die Besonderheiten des Produktes? Warum hat man sich für einen irischen Produktgeber entschieden?

Schrögenauer: Der neue Krankheits-Schutzbrief der Zurich Eagle Star Versicherung leistet bei der Diagnose einer schweren Erkrankung. Neben der Absicherung von 63 Erkrankungen bietet das Pro-

dukt den aus der RisikoLeben bekannten Vorteil der garantierten Beiträge. Das ist einzigartig am Markt. Optional kann eine Erwerbsunfähigkeitsabsicherung sowie eine Verlängerungsoption und eine mögliche Beitragsbefreiung bei Arbeitsunfähigkeit eingeschlossen werden. Produktgeber ist die in Irland ansässige Zurich Life Assurance plc. (vormals Eagle Star), die eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Zurich Insurance Group. Die Gesellschaft ist als jahrelanger Marktführer für schwere Krankheiten Absicherungen (Serious Illness) auf dem irischen Versicherungsmarkt fest etabliert und bietet eine große Auswahl an Vorsorgeprodukten an, die vorrangig durch unabhängige Vermittler vertrieben werden. Das Unternehmen hat zahlreiche Auszeichnungen der Versicherungsindustrie gewonnen und ist der viertgrößte Anbieter von Lebensversicherungsprodukten auf dem irischen Markt mit einem gesamten Marktanteil im Neugeschäft von 15 %. Exzellente Service-Standards sind Zurich Life sehr wichtig. Wir haben daher bereits im September 2006 gemeinsam eine Risikolebensversicherung mit garantierten Beiträgen und gleichzeitig garantierter Versicherungssumme auf den deutschen Markt gebracht. Die internationale Zusammenarbeit ist sehr erfolgreich, sodass wir dazu entschieden haben, diese auszuweiten.

infinma: Wie beurteilen Sie die aktuelle Preis-Diskussion in der BU? Kritiker der Branche bemängeln, dass gute Risiken immer billiger werden, aber diejenigen, die eine BU am nötigsten hätten, diese nicht mehr bezahlen könnten. Ist eine immer feinere Differenzierung der Produktgruppen hier wirklich die Lösung?

Schrögenauer: Grundsätzlich ist eine risikoadäquate Tarifierung der richtige Weg im Underwriting. Wir sehen allerdings auch, dass der Wettbewerb um die sogenannten Preferred Lives-Kunden an einem Punkt angekommen ist, wo eine weitere Differenzierung auch aus Gründen der Bestandsstabilität und des Risikoausgleichs nicht mehr sinnvoll ist. Und wir haben auch erkannt, dass Kunden mit risikogeneigteren Berufen es schwer haben, sich Schutz in adäquater Höhe leisten zu können. Aus diesem Grund haben wir das oben bereits erwähnte Serious Illness-Produktkonzept auf den Markt gebracht - neben unserer Erwerbsunfähigkeitsversicherung mit anfänglichem BU-Schutz, die wir schon seit Jahren anbieten. Wir werden auch weiterhin unsere Produktpalette diesbezüglich ausbauen, um allen Kunden eine maßgeschneiderte Absicherung der Arbeitskraft anbieten zu können.

infinma: In aller Munde sind zur Zeit die neuen Produkte von Allianz, AXA und ERGO, die dem Kunde keinen Garantiezins mehr gewähren, sondern lediglich eine Brutto-Beitragsgarantie. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein? Ist das ein Trend für die Zukunft? Wie positioniert sich die Zurich hier?

Schrögenauer: In einer Niedrigzinsphase, wie wir sie jetzt erleben, gilt noch mehr als schon früher, dass Zinsgarantien Renditechancen auffressen. Gleichzeitig wünschen die meisten Kunden, dass ein kapitalbildendes Lebensversicherungsprodukt mindestens die "Kopfkissen-Benchmark" erreicht, also

vor nominellem Kapitalverlust schützt. Wir bei Zurich haben schon vor vielen Jahren als einer der Vorreiter diese Gegebenheiten in fondsgebundenen Produkten mit Beitragsgarantie integriert: Schutz vor Kapitalverlust bei gleichzeitiger Renditechance am Kapitalmarkt. Mit dem von uns in Kooperation mit der Deutschen Asset & Wealth Management (früher DWS) entwickelten Premium-Modell mit seiner I-CPPI-Kapitalgarantie bieten wir hier den Kunden die optimale Lösung an. In diesem Markt weisen wir als einer der Marktführer fondsgebundener Versicherungen bereits eine ausgezeichnete Expertise auf. Wir sind stark im Markt, arbeiten aber selbstverständlich kontinuierlich daran unser Produktportfolio den Marktgegebenheiten anzupassen.

infinma: Zum Schluss noch eine Frage Richtung Vertriebspartner: Warum sollte ein Makler sein Geschäft zur Zurich bringen? Was bieten Sie Ihren Vertriebspartner, das andere Versicherer möglicherweise so nicht bieten?

Schrögenauer: Wir wissen, dass wir in der Vergangenheit Fehler begangen und viele unserer Vertriebspartner verärgert haben. Wir haben aus den Fehlern gelernt und gehandelt. Wir haben uns neu aufgestellt, unseren Service und die Betreuungstabilität verbessert. Wir überprüfen und erweitern laufend unser Angebot an erstklassigen Produkten und Serviceleistungen, damit Makler ihren Kunden stets die besten Lösungen anbieten können. Kurz gesagt: Wir sind ein starker, verlässlicher Partner für die Zukunft, der durch herausragende Produkte und mit kompetenten Ansprechpartnern überzeugt.

infinma: Herr Schrögenauer, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.