

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Überschussbeteiligung in der BU	Seite 4
Volkswohl Bund Klassik modern	Seite 5
E-Interview mit Dr. Philip Steiner, Vorstand, Nürnberger Versicherung AG Österreich	Seite 7

Kurzmeldungen

Debeka Chancenorientierte Rente: Die **Debeka Lebensversicherung a. G.** hat eine **konventionelle Rentenversicherung** eingeführt, bei der der **Rechnungszins auf 0,5%** reduziert ist. Auf diese Weise stellt die Gesellschaft eine **Überschussbeteiligung in Höhe von 2,9%** dar, die in den **iShares STOXX Europe 600 UCITS ETF (DE)** investiert wird, einen Aktienfonds von 600 Unternehmen aus 18 europäischen Ländern. Die Garantierente wird mit den Rechnungsgrundlagen bei Vertragsabschluss berechnet, aus dem Fondsguthaben und der Schlussüberschussbeteiligung wird zu Rentenbeginn eine zusätzliche Rente mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen ermittelt. Diese Gesamtrente ist in voller Höhe garantiert. Bzgl. der Marktchancen ist **Vorstand Roland Weber** optimistisch: „*Wir gehen davon aus, dass das neue Produkt auf hohe Nachfrage bei den Verbrauchern stößt.*“

Nürnberger DAX-(Vorteils)Rente: Die **Nürnberger** hat zum Jahreswechsel eine **Indexpolice** eingeführt, die in der **3. Schicht und in der betrieblichen Altersversorgung** angeboten wird. Dabei handelt es sich um eine **konventionelle Rentenversicherung** bei der der Kunde mit seiner jährlichen **Überschussbeteiligung an der positiven Entwicklung eines Aktienindex** partizipieren kann. Bei negativer Entwicklung des Index ist der Kunde vor Verlusten geschützt. In den Beispielrechnungen geht die Nürnberger von einem Cap in Höhe von 3,3% aus. Für die Indexpartizipation stehen der **DAX** sowie der **DAX Risk Control 20% RV**, ein Portfolio aus Dax- und Geldmarktanlage, bei dem Kursschwankungen begrenzt werden, zur Auswahl. Indexstichtag ist der 1. 6. eines Jahres. Alternativ kann jährlich die sog. **sichere Verzinsung** gewählt werden bzw. eine **Aufteilung zwischen Indexpartizipation und sicherer Verzinsung in 25%-Schritten**. Der Mindesteinmalbeitrag liegt bei 2.500 Euro, die Mindestmonatsprämie bei laufender Beitragszahlung bei 25 Euro. Zuzahlungen sind ab 250 Euro, Entnahmen ab 500 Euro möglich. In der bAV wird der Tarif auch in der Unterstützungskasse angeboten.

Staatliche Riester-Rente? Bereits seit längerem wird die **Riester-Rente** in der Öffentlichkeit heftig und teilweise mit fragwürdigen Argumenten **kritisiert**. Jüngst forderte bspw. **Markus Kurth, rentenpolitischer Sprecher der Grünen**: „Alternativen zu den bisherigen Produkten müssen her. Eine Möglichkeit ist ein staatlich verwaltetes Basisprodukt für jeden.“ Diese Aussage mag zwar parteipolitisch Sinn machen, bleibt aber dennoch **fragwürdig**. Wesentliche **Kritikpunkte der Riester-Rente** waren bisher die **vermeintlich zu hohen Kosten und eine unbefriedigende Rendite**. Im gleichen Zusammenhang wird aber immer wieder bemängelt, die **Kosten in Riester-Produkten** seien nicht hinreichend transparent, der Höhe nach nicht quantifizierbar und damit nicht vergleichbar. Wie kann man aber Kosten als zu hoch bezeichnen, deren Höhe man selber gar nicht kennt? Bzgl. der Rendite muss angemerkt werden, dass die **anhaltende Niedrigzinsphase politisch gewollt** ist, um die Staatsverschuldung nicht noch weiter ausufern zu lassen. **Im Hinblick auf ein evtl. staatliches Alternativprodukt stellen sich also mindestens zwei Fragen**: Warum sollte ausgerechnet ein staatlich verwaltetes Produkt in der aktuellen Kapitalmarktsituation eine höhere Rendite erwirtschaften können? Was veranlasst Politiker, anzunehmen, der Staat könne ein so komplexes und verwaltungsintensives Produkt wie die Riester-Rente billiger verwalten, als ein Versicherer mit inzwischen jahrelanger Erfahrung und bereits vorhandenen Bestandsverwaltungssystemen?

uniVersa SBU: Die **uniVersa Lebensversicherung a.G.** hat zum Jahreswechsel erstmals eine **selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU)** auf den Markt gebracht. Eine evtl. **BU aufgrund von Pflegebedürftigkeit** wird anhand der Einstufung der Pflegepflichtversicherung, nach dem ADL-System oder bei Demenz anerkannt, wobei die für den Versicherten günstigste Regelung greift. Über den neuen **Pflege-Zusatzbaustein „SBU Pflege plus“** kann die Berufsunfähigkeits-Absicherung um eine lebenslange Pflegerente ergänzt werden. Wählbar sind entweder 50% oder 100% der versicherten Berufsunfähigkeitsrente. BU liegt auch dann vor, wenn aufgrund einer Infektion ein behördliches Tätigkeitsverbot ausgesprochen wurde. Die sof. **Infektionsklausel** gilt für alle Berufe. Die BU-Absicherung kann im Rahmen einer **Nachversicherungsgarantie** bei Eintritt verschiedener Ereignisse ohne Gesundheitsprüfung angepasst werden. Eine **garantierte Leistungsdynamik** für den BU-Fall kann optional vereinbart werden. **Leistungen aus der BU werden ab dem Tag** des Eintritts der BU fällig. Das spartenübergreifende Deckungskonzept „**unisafe HQ**“ sichert PKV-Vollversicherten einen **nahtlosen Übergang von Krankentagegeld auf die Berufsunfähigkeitsrente**. Ein spezieller Schutz gegen **Schul- und Studierunfähigkeit** kann von Schülern und Studenten bis zu 1.000 Euro monatlich abgeschlossen werden.

Beitragsentwicklung in der BU: Vor allem in den letzten Wochen des vergangenen Jahres hatten zahlreiche sog. Experten empfohlen, **noch in 2014 eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen**, da es durch die Absenkung des Rechnungszinses zu deutlichen Prämiensteigerungen kommen würde. Nach ersten Analysen der neuen **Tarifgeneration 2015** muss man die **Frage nach Prämien erhöhungen** mit einem deutlichen „**Ja, Nein, Vielleicht**“ beantworten. Einerseits hat die **Reduzierung der eingerechneten Abschlusskosten** von 40%o auf 25%o eine der **Rechnungszinsänderung** genau entgegen gesetzte Wirkung. Andererseits haben einige Gesellschaften offensichtlich auch **weitere Anpassungen an der Tarifikalkulation** vorgenommen. Zudem scheint es Verschiebungen dergestalt zu geben, dass die Tarifprämie erhöht wurde, der Zahlbeitrag dennoch im Vergleich zum Vorjahr gesunken ist. Ein echter Prämienvergleich sollte daher stets auf einem **ganz konkreten Kunden** mit all seinen spezifischen Merkmalen wie Anteil Bürotätigkeit, Anteil Reisetätigkeit, Personalverantwortung, Familienstand, Raucherstatus etc. beruhen.

Stuttgarter EUV Plus: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat zum Jahresbeginn eine neue **selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung** eingeführt. Die neue **EUV Plus** ergänzt als „**Premium-Lösung**“ das bisherige Produkt, das auch weiterhin angeboten wird. Die Versicherung leistet wenn **täglich nicht mehr als drei Stunden** einer Erwerbstätigkeit nachgegangen werden kann. Der **Prognosezeitraum** ist gegenüber der bisherigen Variante auf 6 Monate verkürzt. Bei der **Definition der Erwerbsunfähigkeit** wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Tätigkeiten in einer Behindertereinrichtung nicht geprüft werden. Bis zum Alter 35 ist eine Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung auch dann möglich, wenn kein konkretes Ereignis vorliegt. Eine **lebenslange Rente bei Pflegebedürftigkeit** sowie eine **Option auf eine anschließende Pflegeversicherung** der **Stuttgarter** nach Vertragsende ohne erneute Gesundheitsprüfung sind gegen Mehrbeitrag wählbar. Für **Auszubildende und Schüler** gibt es eine **Umstellungsoption auf eine BU-Absicherung** ohne erneute Gesundheitsprüfung nach abgeschlossener Ausbildung bzw. abgeschlossenem Studium.

IMPRESSUM:

infinma news 1 / 2015

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

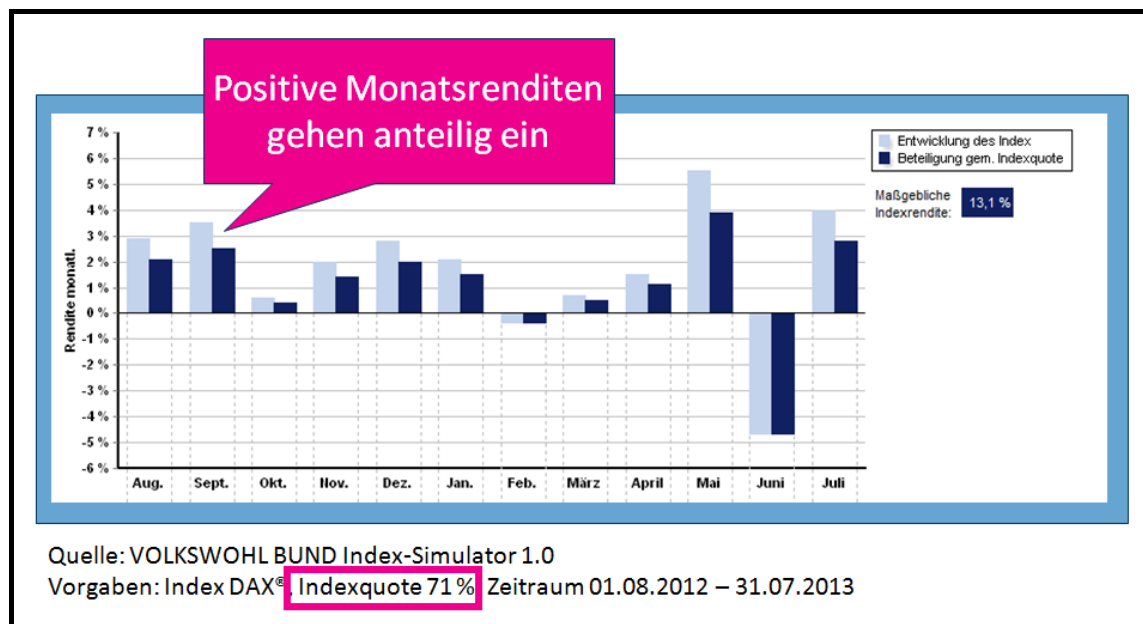
Dr. Jörg Schulz

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.

Volkswohl Bund Klassik modern

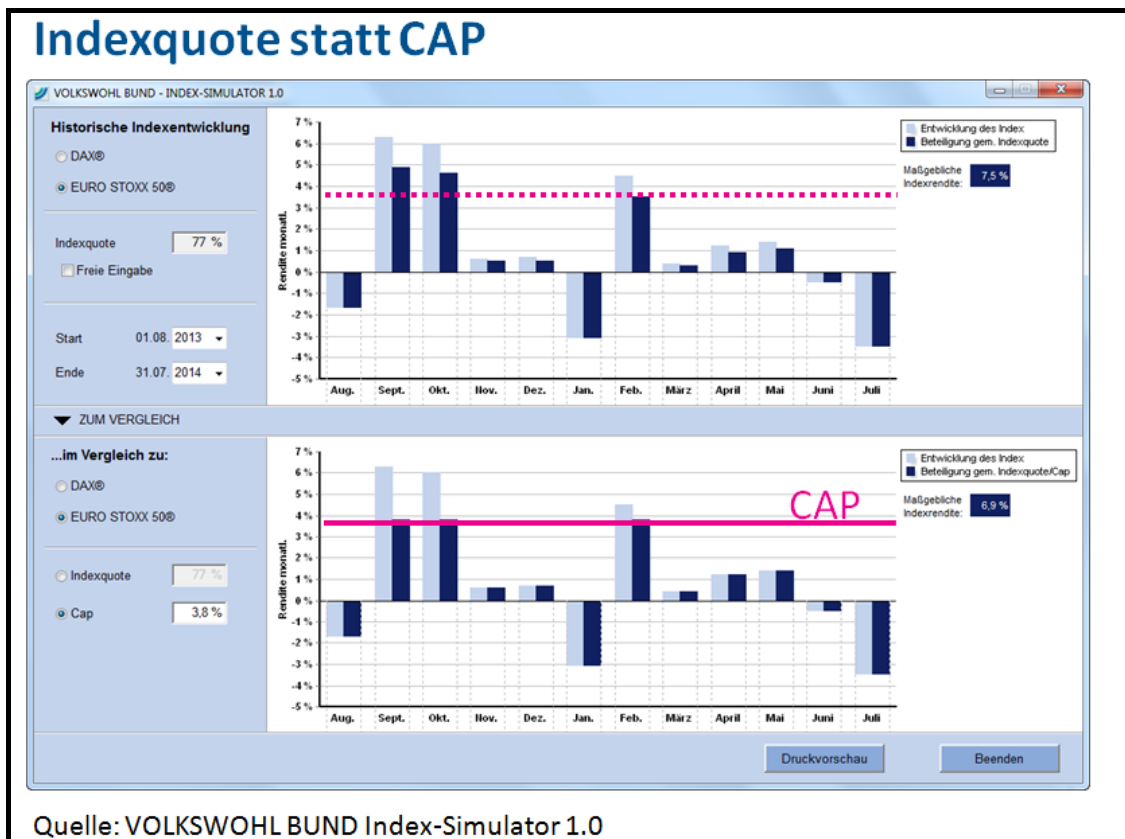
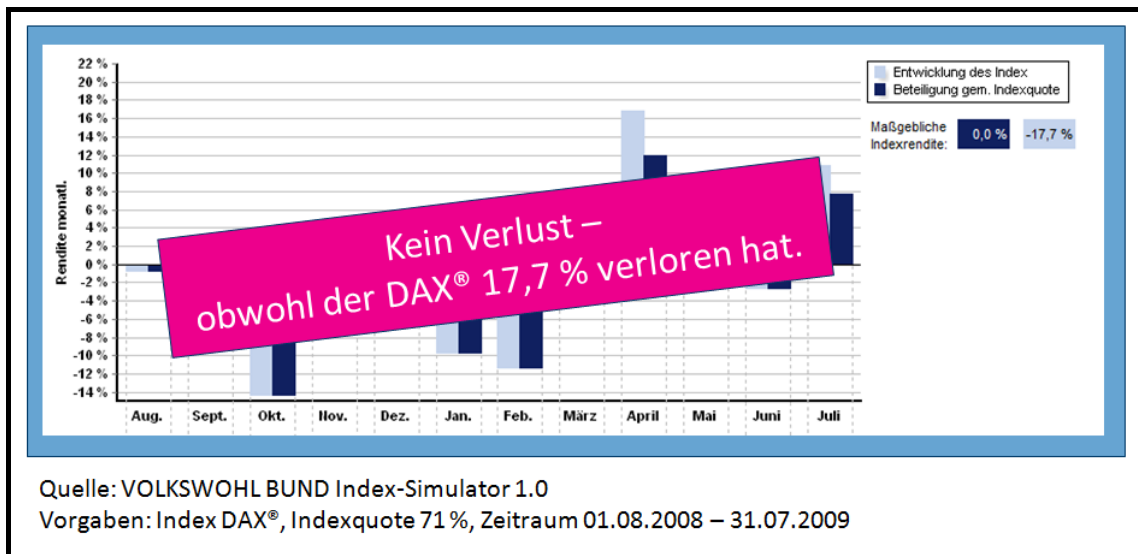
Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** hat zum Jahreswechsel unter der Bezeichnung **Klassik modern** eine **konventionelle Rentenversicherung** eingeführt, bei der **aus der Überschussbeteiligung eine Indexpartizipation finanziert** wird. Zum Rentenbeginn sind die eingezahlten Beiträge sowie eine Mindestrente in Euro garantiert. Für die **Indexpartizipation** kann der Kunde jährlich zwischen dem **DAX** und dem **EURO STOXX 50** wählen.

Zum Indexstichtag 01.08. eines Jahres werden die monatlichen Indexentwicklungen der letzten 12 Monate betrachtet. **Positive Entwicklungen werden mit einer Indexquote (z. B. 71 % bei Verwendung des DAX) multipliziert.** Diese Quote gibt an, bis zu welcher Höhe der Kunde an den monatlichen Kursgewinnen beteiligt ist. Sie wird jährlich neu festgelegt und ist abhängig von der Höhe der Überschüsse sowie Einflüssen des Kapitalmarktes (z. B. Volatilität). Am Ende des Indexjahres wird die Indexrendite durch Addition der Monatsrenditen ermittelt. **Ist das Ergebnis negativ, wird die Indexrendite auf 0 % gesetzt.**



Auf diese Weise wird sichergestellt, dass das **Kundenguthaben niemals sinken** kann. Im ungünstigsten Fall ist die Überschussbeteiligung eines Jahres „verloren“, wenn die Summation der Monatsrenditen zu einem negativen Ergebnis geführt hat.

Mit Hilfe des sog. **VOLKSWOHL BUND Index Simulators** kann die **Wirkungsweise einer Partizipationsquote im Vergleich zu einem Cap** dargestellt werden. Bei einem **Cap** wird die monatliche Indexperformance nicht mit der **Partizipationsquote** multipliziert, sondern die Wertentwicklung oberhalb des **Caps** wird „abgeschnitten“, so dass die monatliche Partizipation maximal dem Cap entsprechen kann.



In der **PLUS-Variante** der neuen **Index-Versicherung** ist eine erhöhte **Altersrente bei Pflegebedürftigkeit (ab 2 ADL)** mit versichert. Angeboten wird das Produkt **in allen Schichten**; in der Basis- und Riester-Rente nach Abschluss des Zertifizierungsverfahrens. Neben der **laufenden Beitragszahlung** sind auch **Einmalbeiträge** möglich.

Informationen zu dem neuen Produkt stellt der **Volkswohl Bund** auch auf einer eigenen Internetseite zur Verfügung: www.klassikmodern.de

Überschussbeteiligung in der BU

Immer wieder wird in den Medien darüber berichtet, dass bei der **Auswahl einer BU-Versicherung** ein besonderes Augenmerk auf die **Differenz zwischen Brutto- und Nettoprämie** gelegt werden sollte. Aus evtl. von einigen Versicherern vorgenommenen **Anpassungen der Überschussbeteiligung** in der BU wird dann gerne der Rückschluss gezogen, die Beiträge könnten möglicherweise dauerhaft nicht aufrecht erhalten werden können. Derartige **Schlussfolgerungen sind jedoch nicht unproblematisch**, vor allem dann, wenn sie pauschal erfolgen und das jeweilige **Überschussbeteiligungssystem bzw. die Phase, in der sich eine Berufsunfähigkeitsversicherung befindet**, außer Acht lassen.

Eine **BU** zeichnet sich in der Praxis durch **zwei mögliche „Zustände“** aus.¹ Die Versicherung ist **leistungsfrei** und der Kunde zahlt fortlaufend die Prämie oder es ist ein **Leistungsfall eingetreten**, die Versicherung – und ggf. auch eine zugehörige Hauptversicherung – sind beitragsfrei und der Kunde erhält, sofern vereinbart, eine BU-Rente.

In diesen beiden Phasen einer BU-Versicherung verwenden die Gesellschaften **unterschiedliche Arten der Überschussbeteiligung**. Solange die Versicherung beitragspflichtig ist, gewähren die Anbieter i.d.R. entweder einen **Sofortgewinn, der zur Reduzierung der Zahlprämie führt oder einen Bonus, der zur Erhöhung einer später fällig werdenden BU-Leistung führt**. Die Gewinnbeteiligung speist sich in diesem Fall überwiegend aus **Risikoüberschüssen**, d. h. im Kollektiv werden insgesamt weniger BU-Leistungen fällig als der Versicherer kalkulatorisch berücksichtigt hatte. Der **Sofortgewinn wird meist als Prozentsatz der Brutto-Prämie** ausgewiesen. Bei einer Brutto-Prämie in Höhe von 100 Euro und einer Sofort-Gewinnverrechnung in Höhe von 40% reduziert sich also die Netto-Prämie auf 60 Euro. Sollte sich die Risikosituation in dem zugrundeliegenden Kollektiv verschlechtern, so haben die Versicherer die Möglichkeit, den Verrechnungssatz für zukünftige Prämienzahlungen anzupassen. Insofern ist es sicher nicht falsch, besonders hohe Sofortgewinnanteile mit einer gewissen Skepsis zu betrachten. Nicht betrachtet wird in diesem Zusammenhang eine Anlage der Überschüsse in Fonds.

Ist der **BU-Leistungsfall** eingetreten, so erhält der Kunde seine vereinbarte BU-Rente. Die **Überschussbeteiligung** sieht dann oft so aus, dass sich die **erreichte Rente** von Jahr zu Jahr entsprechend der jeweils aktuellen Gewinndecklaration **erhöht**. In dieser Phase der Versicherung kann es naturgemäß **keine Risikoüberschüsse mehr** geben, da der Leistungsfall bereits eingetreten ist. Die Überschussbeteiligung wird daher in aller Regel aus **Zinsüberschüssen** generiert. Die **jährliche Steigerung der BU-Rente** wird meist als Prozentsatz der Vorjahresrente ausgedrückt. Bei einem Überschusssatz von bspw. 2% erhöht sich also eine bereits gezahlte BU-Rente von 100 Euro im Monat auf 102 Euro. Im Hinblick darauf, dass die aktuell sehr niedrige Inflationsrate auch wieder steigen

¹ Der Fall einer Beitragsfreistellung bleibt hier der Einfachheit halber unberücksichtigt.

kann, ist die beschriebene Konstruktion der Überschussbeteiligung bzw. der steigenden Rente eine aus Kundensicht durchaus sinnvolle Produkteigenschaft.

Damit wird aber bereits deutlich, dass Aussagen zur Stabilität der Beiträge einer BU-Versicherung allenfalls für die Phase getroffen werden können, in der BU-Leistungen gerade noch nicht fällig geworden sind. **Wird bei einer bereits fälligen BU-Rente tatsächlich einmal die Überschussbeteiligung angepasst, dann hat dies in den meisten Fällen lediglich Auswirkungen auf die Höhe des Zuwachses der Rente zum folgenden Überschusszuteilungstermin.** Würde in dem o. g. Beispiel der Prozentsatz von 2% auf 1,8% reduziert, dann würde eben die nächste Rente nicht 102 Euro, sondern lediglich 101,80 Euro betragen. Hier geraten dann in der öffentlichen Diskussion auch häufig die Begrifflichkeiten ein wenig durcheinander. **Die beschriebene Reduzierung des Steigerungssatzes einer fälligen BU-Rente hat keinen Einfluss auf die Höhe der Prämie;** der Kunde zahlt ja auch gerade keine Prämie mehr. **Ob man wirklich von einer Prämienanpassung sprechen kann, wenn zukünftige Erhöhungen der Rente geringer ausfallen, ist sicher auch diskussionswürdig.**

Im **Geschäftsbericht der Lebensversicherer** lässt sich die jeweils aktuelle **Überschussbeteiligung** im Prinzip nachvollziehen. Allerdings ist dies eine durchaus anspruchsvolle Aufgabe, da die Überschussätze i. d. R. getrennt nach Gewinn- bzw. Abrechnungsverbänden ausgewiesen werden und der ungeübte Leser möglicherweise schon das Problem hat, „seine“ Versicherung dem passenden Gewinnverband zuzuordnen. Die im Geschäftsbericht gewählten Bezeichnungen für die Abrechnungsverbände sind nämlich alles andere als selbstredend.

Nachfolgend finden Sie einige Auszüge aus dem **Geschäftsbericht der Hanse Merkur Lebensversicherung** (siehe Seite 62 und 63), die in den letzten Jahren im Bereich der BU besonders stark gewachsen ist. Für die **selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung der Tarifgeneration 2013** wurde folgender **Sofort-Überschuss** deklariert:

6. Überschussanteilsätze für 2014	
Tarifgeneration 2013 (Rechnungszins 1,75 %)	
Beitragsabzug	Unisex
Berufsgruppe A++	43 % (43 %)
Berufsgruppe A+	41 % (41 %)
Berufsgruppe A	30 % (30 %)
Berufsgruppe B++	49 % (49 %)
Berufsgruppe B+	38 % (38 %)
Berufsgruppe B	22 % (22 %)
Berufsgruppe C++	42 % (42 %)
Berufsgruppe C+	29 % (29 %)
Berufsgruppe C	15 % (15 %)
Berufsgruppe D	23 % (23 %)

An den Zahlen in Klammern (= Vorjahreswerte) ist unschwer zu erkennen, dass die Gesellschaft für die Gewinndeclaration 2014 keine Änderungen vorgenommen hat, die zu einer Erhöhung der Prämie

geführt hätten. Einige Zeilen später findet man dann jedoch eine Absenkung der Überschussbeteiligung für die Leistungsphase:

Zinsüberschussanteil	1,65 % (1,90 %)
----------------------	-----------------

Mit anderen Worten: **Die zukünftige Steigerung einer fälligen BU-Rente der Tarifgeneration 2013 wird nicht mehr 1,90% betragen, sondern lediglich noch 1,65%.** Natürlich kann man darüber diskutieren, ob es nicht ungewöhnlich ist, dass bei einem erst in 2013 eingeführten Tarif bereits für das Jahr 2014 eine Absenkung des Steigerungssatzes fälliger Renten deklariert wird.

Zwischenzeitlich hat allerdings ein großer Vertriebspartner darüber berichtet, dass es zu einer Anpassung der Nettoprämie im Bestand der Tarifgeneration 2013 in einer Größenordnung von 5%-Punkten gekommen sein soll.

Auch bei einigen anderen Anbietern ist die Interpretation der Daten aus dem Geschäftsbericht, um es vorsichtig auszudrücken, gewöhnungsbedürftig. So hatten die Kunden bspw. von **Condor und R+V** bei einigen Tarifgenerationen die Möglichkeit, auch bei fälligen BU-Renten anstelle der jährlichen Rentenerhöhung einen sog. Rentenbonus zu bekommen. Dabei handelt es sich im Prinzip um im Voraus ausgeschüttete Überschüsse. Der Kunde hat also – um es einmal platt auszudrücken – nicht bspw. zehn Jahre lang jedes Jahr 2% mehr Rente erhalten, sondern einmalig zu Beginn seiner BU-Leistungszeit 15% mehr Rente.

Der Rentenbonus grundsätzlich finanziert sich (in der Theorie) aus den aktuellen und zukünftigen (!) Zinsüberschüssen. Diese Zinsüberschüsse sind bei den genannten Gesellschaften tatsächlich im Laufe der Zeit reduziert worden, was wiederum eine Absenkung der Rente zur Folge hatte. Auch diese Vorgehensweise hat jedoch naturgemäß keinerlei Auswirkungen auf Brutto- und Nettoprämien. Zudem ist das nicht Ergebnis sinkender Risikogewinne, sondern ist einzig und allein auf die politisch gewollte Niedrigzinsphase zurückzuführen.

Inzwischen hat der **Pressesprecher der R+V, Dr. Karsten Eichner**, in einem **Leserbrief im VersicherungsJournal** klar gestellt: **„Weder R+V noch Condor haben in der Vergangenheit jemals die Überschussanteilsätze in der Anwartschaft für BU-Absicherungen mit laufender Beitragszahlung geändert.“**

Das Produkt BU ist ohnehin schon komplex und beratungsintensiv. Daher ist es besonders bedauerlich, wenn jetzt in der Öffentlichkeit versucht wird, mit dem Hinweis auf Änderungen der Überschussbeteiligung eine „Baustelle“ aufzumachen, die sich mit den Informationen aus den Geschäftsberichten bei den allermeisten Anbietern wohl kaum belastbar belegen lässt.



E-Interview mit Dr. Philip Steiner, Vorstand, Nürnberger Versicherung AG Österreich

infinma: Sehr geehrter Herr Dr. Steiner, sagen Sie uns doch bitte zunächst mal etwas zu Ihrem Unternehmen, der Nürnberger Österreich.

Dr. Steiner: Die NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich ist Teil der NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE, einem der größten Versicherungsunternehmen in Deutschland. Ihre Eigenständigkeit erlaubt der NÜRNBERGER, am österreichischen Versicherungsmarkt rasch und flexibel zu agieren. Dabei können wir auf die Leistungsstärke und hervorragende Finanzkraft der Versicherungsgruppe bauen, die aktuell von der Ratingagentur Fitch dreimal mit A+ (stark) eingestuft wird. Unter diesen Voraussetzungen bieten wir unseren Kunden ein umfangreiches Produktsortiment vom Vermögensaufbau bis zur Zukunftsabsicherung und sind Pionier der Fondsgebundenen Lebensversicherung in Österreich.

infinma: Und wie sind Sie vertrieblich aufgestellt? Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege?

Dr. Steiner: Im Mittelpunkt der Geschäftspolitik stehen unsere Kunden und Vertriebspartner. Unabhängige selbstständige Vertriebspartner wie Versicherungsmakler, Versicherungsagenten und Finanzdienstleister sorgen für den Vertrieb der NÜRNBERGER Versicherungslösungen. Modernste Beratungstechnologie und qualifizierte Ausbildungsmaßnahmen halten den Beratungsaufwand der Vertriebspartner so gering wie möglich.

infinma: Wo liegen Ihre Schwerpunkte im Produktbereich? Wie hoch ist bspw. der Anteil fondsgebundener Versicherungen? Welche Rolle spielt die betriebliche Altersversorgung?

Dr. Steiner: Unser Fokus liegt vor allem auf der Pensions-, Berufsunfähigkeits- und Pflegevorsorge. Das unterstreicht auch das neue NÜRNBERGER Vorsorge-App: Unter www.vorsorge-app.at können unsere Partner und Kunden u.a. ihre individuellen Vorsorgelücken berechnen und anschließend die Prämien, die zur Deckung dieser Lücken erforderlich wären. Dabei kann gewählt werden: Will man ein einzelnes Risiko abdecken? Oder bevorzugt man Pensions-, Berufsunfähigkeits- und Pflegevorsorge „in einem Paket“ – mit der beliebten NÜRNBERGER Dreifach-Vorsorge. Als Pionier der Fondsgebundenen Lebensversicherung in Österreich nimmt die „Fondsgebundene“ bei uns dabei natürlich einen hohen Stellenwert ein. Die betriebliche Altersvorsorge sehen wir als Geschäftsfeld mit hohem Wachstumspotenzial.

infinma: Das Geschäft mit der Berufsunfähigkeitsversicherung scheint in Österreich recht schwierig zu sein. Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe dafür? Hat die Veränderung in der gesetzlichen Versorgung zu Beginn des Jahres 2014 bereits Auswirkungen gezeigt?

Dr. Steiner: Einen Hauptgrund sehe ich darin, dass die Gefahr der Berufsunfähigkeit bei den Österreicherinnen und Österreichern noch immer unterschätzt wird. Daran hat auch die Gesetzesänderung 2014 wenig geändert. Selbst wenn die Gefahr erkannt wird, ist es für die meisten schwierig, die richtige Entscheidung zu treffen. Zu komplex ist die Thematik. Der Bedarf an Information und persönlicher, individueller Beratung ist dementsprechend sehr groß. Wir haben dies erkannt und thematisieren dies bei unseren Expertentagungen und in Workshops mit unseren Vermittlern.

infinma: Zum Jahreswechsel führen Sie zahlreiche Verbesserungen in Ihrer BU ein. Was sind denn die Highlights Ihres neuen Produktes?

Dr. Steiner: Die Produktqualität unserer BU war schon bisher sehr gut! Vier wertvolle Auszeichnungen allein im letzten Jahr bestätigen dies. Jetzt bieten Plan B und BUZ noch mehr – von einer Anfangshilfe bis zu € 6.000 über die Beteiligung an Umorganisationskosten bis hin zu noch umfassenderen Nachversicherungsgarantien. Von Letzteren profitieren vor allem junge Leute! Weiteres Highlight: Wir haben in fast allen Berufsgruppen die Gewinne für unsere Kunden erhöht. Je nach Gewinnverwendung bedeutet das günstigere Prämien oder mehr Gewinn Guthaben! Auch unsere Vertriebspartner profitieren von unserer neuen BU: In der Gewinnverwendungs-Variante „Verrechnung“ haben wir die Provisionen erhöht!

infinma: Kritiker werfen der BU häufig vor, dass diese für viele Menschen zu teuer sei. Zudem würde es für die Kunden immer schwieriger überhaupt einen BU-Schutz zu bekommen. Wie sehen Sie das?

Dr. Steiner: Die Prämien zur BU-Vorsorge kann man nicht pauschal als zu teuer bezeichnen. Die berufliche Tätigkeit ist hier natürlich ein wesentliches Kriterium. Gerade junge Menschen und Berufseinsteiger können auch schon mit relativ niedriger Versicherungssumme beginnen. Das ist wichtig, denn: Oft erfüllen junge Leute noch nicht die Anspruchsvoraussetzungen zum Erhalt einer staatlichen BU-Pension! Mit der Erweiterung unserer Nachversicherungsgarantien bieten wir speziell dieser Zielgruppe dann attraktive Möglichkeiten, die Versicherungssumme später an geänderte Lebensverhältnisse anzupassen. Dass das Preis-Leistungsverhältnis der NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung dabei stimmt, beweisen zahlreiche Produktratings und Auszeichnungen in den letzten Jahren. Plan B ist zudem nach wie vor das einzige Produkt in Österreich, das standardmäßig eine Leistungsvariante bereits ab 25% Berufsunfähigkeit bietet. Die ideale Lösung für Menschen, die nur einen teilweisen Einkommensausfall kompensieren müssen!

infinma: Nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsen in Europa wird es für die Versicherer immer schwieriger, attraktive Altersvorsorgeprodukte anzubieten. Daher sehen viele Branchenbeobachter vor allem Chancen in allen Bereichen der Biometrie. Teilen Sie diese Einschätzung? Wie ist die Nürnberger in der Biometrie aufgestellt?

Dr. Steiner: Die Biometrie spielt für uns traditionell eine wichtige Rolle. So zählen wir zu den Pionieren in der Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich und haben das Thema nicht nur in den Fachmedien, sondern auch durch zahlreiche Vorträge und Schulungen im Vertrieb ständig vorangerieben. Seit 2012 bieten wir auch eine Pflegerentenversicherung an. Wir sind der Meinung, dass diesem Thema in Zukunft noch eine hohe Bedeutung zukommen wird. Für uns bedeutet Alters- oder Zukunftsvorsorge nicht nur Vermögensaufbau, sondern immer auch Risikoabsicherung!

infinma: Was sind denn im Bereich der Altersvorsorge die Antworten der Nürnberger auf das Zinstief? Können Sie uns schon etwas zum Verlauf des Geschäftsjahres 2014 sagen?

Dr. Steiner: Als Pionier der Fondsgebundenen Lebensversicherung in Österreich bieten wir unseren Kunden auch in Zeiten niedriger Zinsen attraktive Versicherungslösungen für deren Altersvorsorge. Dementsprechend hat sich die NÜRNBERGER Österreich im Geschäftsjahr 2014 trotz des nach wie vor schwierigen Marktumfelds weiter positiv entwickelt. Es ist uns gelungen, die Neugeschäftsabschlüsse weiter auszubauen. Vor allem in der Fondsgebundenen Lebensversicherung und im Bereich der biometrischen Risikoprodukte –wie der Berufsunfähigkeitsversicherung oder Pflegerentenversicherung – konnten wir die Verkaufschancen im Markt nutzen!

infinma: Was können wir in 2015 von der Nürnberger erwarten?

Dr. Steiner: Die NÜRNBERGER Dreifach-Vorsorge und das Thema Biometrie werden auch 2015 im Fokus unseres Marketings stehen. Nachdem der von uns 2014 eingeführte FLV-Tarif mit laufender Vergütung sehr gut angenommen wurde, bieten wir 2015 nun auch einen analogen Tarif in der klassischen Lebensversicherung an.

In der Fondsgebundenen Lebensversicherung haben wir das Fondsangebot mit dem Garantiefonds C-QUADRAT ARTS Total Return Garant erweitert. Dieser Fonds verbindet eine 80%-ige Höchststandsgarantie mit einem trendfolgenden Handelsmodell. So können innovative Garantie- und Handelsmechanismen mit der Chance auf attraktive Erträge kombiniert werden. Weiters planen wir einen Ausbau unserer sehr erfolgreich eingeführten Portfolio-Lösungen, insbesondere unserer Premium Vermögenspläne.

Unsere Ausbildungsschwerpunkte im Rahmen der NÜRNBERGER Akademie werden auch 2015 in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge sowie in der Absicherung von biometrischen Risiken liegen. In der Vertriebsunterstützung wollen wir unter anderem unser Vorsorge-App weiterentwickeln.

infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.