

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
JPMorgan: Trends im deutschen Versicherungsmarkt	Seite 6
AachenMünchener: RiesterRente STRATEGIE No. 1	Seite 7
Unternehmensratings in der Lebensversicherung	Seite 8
Interview mit Wolfgang Fuchs, Vertriebs-Vorstand der Delta Lloyd Deutschland AG	Seite 10

Kurzmeldungen:

map-report Nr. 661 – 662: In seiner aktuellen Ausgabe **Nr. 661 – 662** berichtet der **map-report** über die **Bilanzen Deutscher Lebensversicherer 1997 – 2006**. Auf über 70 Seiten findet der Leser zahlreiche Informationen über bspw. die gebuchten Brutto-Beiträge, die Verzinsung der Kapitalanlagen, Kosten- und Stornoquoten sowie Angaben zur Bestandszusammensetzung der einzelnen Unternehmen. Gerade wer an Zahlen interessiert ist, wird hier viele interessante Daten finden. Wer derartige Informationen im täglichen Zugriff haben und auf seinem PC nutzen möchte, dem können wir unsere **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** wärmstens empfehlen. Sie finden dort die wahrscheinlich **größte deutsche Sammlung** von Bilanz-Ursprungsdaten und berechneten Kennzahlen in der Lebens- und Krankenversicherung unter einer einfach zu bedienenden Benutzeroberfläche.

Zurich „VVG-Ready“: Bereits vor dem gesetzlich festgesetzten Termin für das Inkrafttreten des neuen **VVGs** zum **1. Januar 2008** hat die **Zurich Gruppe Deutschland** ihre Tarife umgestellt. **Vorstand Dr. Michael Renz** erläuterte: *„Wir wollten dem Vertrieb Produkte an die Hand geben, die bereits jetzt die aktuellen Kundenerwartungen an die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes erfüllen und es den Bürgern erleichtern, sich für die notwendige Altersvorsorge zu entscheiden.“* Im Wesentlichen profitieren die Kunden von **höheren Rückkaufswerten in den ersten Vertragsjahren**, die aus einer Verteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre resultieren. Den **finanziellen Aufwand** für die Umstellungen infolge der **VVG-Novelle** bezifferte **Renz** auf einen höheren siebenstelligen Betrag.

Software-Lösungen fragwürdig: Das neue **Vermittlerrecht** schreibt vor, dass ein Versicherungsmakler die **Beratung seines Kunden dokumentieren** muss. Derartige Dokumentationen sollten möglichst einheitlich aussehen und Rechtssicherheit schaffen. Insofern verwundert es nicht, dass in der Branche **zahlreiche Software-Lösungen** angeboten werden. **Nach Meinung von Experten werden diese jedoch den Anforderungen der EU-Richtlinie häufig nicht gerecht.** Der **Arbeitskreis „EU-Vermittlerrichtlinie-Dokumentation“** hatte kürzlich in einer Veranstaltung die gesetzlichen Vorgaben an die Dokumentation vorgestellt und die Anforderungen von Maklern an eine Dokumentationssoftware aufgenommen. Dies ist insofern verwunderlich, als der Arbeitskreis bereits vor mehr als einem Jahr angeblich haftungssichere Softwaretools vorgestellt hatte – übrigens noch weit bevor die EU-Vermittlerrichtlinie überhaupt in nationales Recht umgesetzt war. So sieht bspw. auch **Hans-Ludger Sandkühler, Vorstand des Instituts der Versicherungsmakler (IVM), „dass notwendige Informationen nicht oder nicht vollständig in der Basis angekommen sind.“**

VVG-Reform – Grundrichtung völlig verfehlt: In einem Interview mit dem *versicherungsmagazin* hat sich **Manfred Poweleit, Chef-Redakteur des map-reports**, sehr deutlich zum neuen VVG geäußert. In **Ausgabe 10 / 2007** kann man u. a. lesen: *„Die ökonomische Intelligenz bei Entscheidungen der schwarz-roten Koalition der Juristen und Lehrer wie auch von Gerichtsurteilen gibt in der Tat zu größter Besorgnis Anlass.“* Oder *„Der Entwurf enthält schlimme Vorschriften zur Modellrechnung (nach § 154 Absatz 1 VVG neu). ... Die tatsächliche Überschusskraft des Lebensversicherers spielt in diesen abstrakten Modellrechnungen aber keine Rolle. Der Leistungswettbewerb wird so durch einen Wettbewerb unverbindlicher Absichtserklärungen abgelöst.“* Auch **Dr. Mark Ortmann, Direktor des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge in Berlin** ist eher skeptisch, was die beabsichtigte höhere Transparenz für den Verbraucher angeht: *„Mit der Ausweisung der Abschluss- und Vertriebskosten wird das Ziel, mehr Transparenz zu schaffen, jedoch nicht erreicht.“* Sein Fazit ist ebenfalls sehr deutlich: *„Die Verordnung in ihrem jetzigen Entwurf fördert im schlechtesten Fall die Verschleierung der Kosten.“*

Gewinnbeteiligung steigt wieder: Aufgrund der Kapitalmarktkrise in den Jahren 2001 und 2002 war die Gewinnbeteiligung bei den deutschen Lebensversicherern deutlich gesunken. Nun scheint der Tiefpunkt überwunden zu sein; die ersten Anbieter haben bereits jetzt eine Anhebung der Überschussbeteiligung angekündigt. Die **Gothaer Lebensversicherung AG** wird die **Summe aus Rechnungszins und laufender Gewinnbeteiligung (= Gesamtverzinsung)** von 4,2% auf 4,5% bzw. bei Riester-Produkten von 4,4% auf 4,8% erhöhen. Die **LVM in Münster** hat eine Erhöhung der Gesamtverzinsung auf 4,75% mitgeteilt. Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** wird die Gewinnbeteiligung von 4,6% auf 4,8% erhöhen. Bei allen Gesellschaften erhöhen sich die prognostizierten Ablaufleistungen noch um den Schlussgewinn, so dass die **vollständige Gesamtverzinsung (= Gesamtverzinsung zzgl. Schlussgewinnanteil)** deutlich über 5% liegen wird.

Fortis führt Öko-Riester-Rente ein: Die **Fortis Deutschland Lebensversicherung AG** hat eine **fondsgebundene Riester-Rente** eingeführt, bei der ausschließlich hauseigene Aktien- bzw. Mischfonds bespart werden können, die sich der **Nachhaltigkeit** verschrieben haben. **Vertriebsvorstand Lutz Kühne** erläuterte zur **Öko-Riester-Rente**: *„Der Klimawandel bedroht uns schon jetzt. Ganz zu schweigen von unserer Zukunft und der unserer Kinder. ... Wir müssen neue Wege in Sachen Ökonomie und Ökologie gehen.“* Zur Auswahl stehen **drei Fortis-Nachhaltigkeitsfonds** in verschiedenen Risikoklassen. Nach Aussagen von **Kühne** entspricht zur Zeit jeder im Rahmen der **Öko-Riester-Rente** in die drei zur Auswahl stehenden Fonds investierte Euro einer Vermeidung von Umweltschäden in Höhe von 0,16 Euro. Nach seiner Einschätzung stehen ökologische Geldanlagen und überdurchschnittliches Wachstum nicht mehr im Widerspruch.

Makler-Geschäft auf dem Vormarsch: Die **VPV Versicherungen** haben eine **eigene Maklerorganisation** gegründet. Das **Tochterunternehmen „Vereinigte Post. Die Makler-AG“** mit **Sitz in Köln** soll nicht nur **VPV-Produkte** vertreiben, sondern auch **Serviceleistungen für Makler** erbringen. Für 2008 rechnet die **VPV** mit etwa 5.000 Lebens- und rund 20.000 neuen Sachversicherungen über den neuen Vertriebsweg. **Alexander Grundmann, Vorstandsvorsitzender der VPV**, will aber auch die eigene Ausschließlichkeitsorganisation weiter ausbauen: *„Neben der neuen Vertriebseinheit bauen wir auch unsere Ausschließlichkeitsorganisation weiter aus. Bis 2008 soll die Mannschaft auf 750 anwachsen.“* Auch die **Unternehmensgruppe Deutscher Ring in Hamburg** baut auf das Maklergeschäft. **Vertriebsaktivitäten und Serviceleistungen** für unabhängige Finanzdienstleister werden in der neuen **„maklermanagement.ag“** mit **Sitz in Hamburg** gebündelt. Breit angelegte Vertriebsaktivitäten sollen Anfang 2008 starten. **Jens O. Geldmacher, Vertriebsvorstand beim Deutschen Ring** erläuterte: *„Wir richten uns mit der maklermanagement.ag noch stärker am gesamten Produkt- und Servicebedarf der unabhängigen Finanzdienstleister aus.“*

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 10 / 2007

 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.

JPMorgan: Trends im deutschen Versicherungsmarkt

Unter dem Titel „*Trends im deutschen Versicherungsmarkt*“ hat **JPMorgan Asset Management** eine **Studie zum deutschen Versicherungsmarkt** veröffentlicht. Das Unternehmen gehört zu den weltweit führenden Investmentgesellschaften; in den **Asset Management Fonds** von **JPMorgan Chase & Co** wurden zum **30. Juni 2007** Kundengelder in Höhe von 1,1 Billionen US-Dollar verwaltet. Im Auftrag von **JPMorgan** hat das **Frankfurter Marktforschungsinstitut Creative Analytic 3000** über **200 Versicherungsmakler sowie einzelne Versicherungsgesellschaften** zu Trends und Perspektiven in der Branche befragt. Einige der Studienergebnisse wollen wir Ihnen nachfolgend kurz wiedergeben:

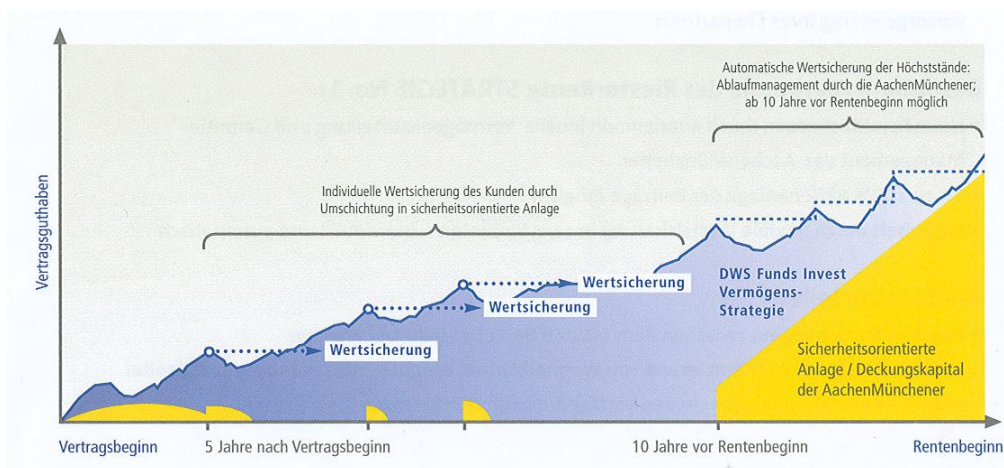
- ❖ **VVG-Reform:** 77% der befragten Makler haben sich bereits mit der Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes zum 1.1.2008 beschäftigt.
- ❖ **Abgeltungssteuer:** 72% der befragten Makler beschäftigen sich bereits mit der ab dem 1.1.2009 in Kraft tretenden Abgeltungssteuer.
- ❖ **Wettbewerb um Endkunden:** Makler halten ihre Wettbewerbssituation für eher entspannt. Nur 20% nannten Banken und Sparkassen als relevante Wettbewerber. Direktbanken (13%), ausländische Versicherer (11%) oder Direktversicherer (10%) konnten noch weniger Nennungen verzeichnen. Investmentgesellschaften als relevante Wettbewerber von Maklern kamen lediglich auf 8%.
- ❖ **Fusionen:** „*Fusionierende Unternehmen beschäftigen sich zu sehr mit sich selbst und vernachlässigen während dieses Prozesses ihre Makler*“ sagen 56% der Befragten.
- ❖ **Wiederanlagegeschäft:** „*Hilfreich für die Argumentation für die Wiederanlage sind intelligente Garantieprodukte*“ meinen 41% der befragten Makler mit Blick auf die Gelder aus frei werdenden Lebensversicherungen.
- ❖ **Erfolgsfaktoren im Produktbereich:** Die Befragten sollten die Zukunftsaussichten verschiedener Produkte auf einer Skala von +5 (positiv) bis -5 (negativ) beurteilen. Mit deutlichem Abstand an der Spitze liegt dabei die Pflegeversicherung mit einem positiven Trend von 93%. Dahinter folgen mit nahezu gleichem Trend Produkte mit variablen Auszahlungsplänen (89%), Rürup-Renten (86%), Riester-Renten (83%) und Fondsgebundene Rentenversicherungen (83%). „Out“ sind danach sowohl die klassische Lebens- (negativer Trend von 75,5%) und Rentenversicherung (negativer Trend von 42,5%) aber auch die Fondsgebundene Lebensversicherung (negativer Trend von 20%).
- ❖ **Wichtigkeit von Servicekomponenten:** In der Zusammenarbeit mit Versicherungsgesellschaften sind die „*Verbindlichkeit gegenüber dem Makler*“ (85%) sowie „*Immer und schnell erreichbar sein*“ (82%) die wichtigsten Merkmale.

AachenMünchener: RiesterRente STRATEGIE No. 1

Unter der Bezeichnung **RiesterRente STRATEGIE No. 1 nach Tarif 4RG** bietet die **AachenMünchener Lebensversicherung AG** eine neue **fondsgebundene Riester-Rente** an.

Technisch handelt es sich bei dem Produkt um eine fondsgebundene Rentenversicherung, die auf einem **dynamischen Wertsicherungsmodell** beruht. Dabei wird der anzulegenden Prämienanteil monatlich neu auf fondsgebundenes und – falls erforderlich – nicht fondsgebundenes Deckungskapital aufgeteilt. Grundsätzlich wird der **Dachfonds DWS FundsInvest VermögensStrategie** bespart. Dadurch bietet die Gesellschaft „**eine unmittelbare Beteiligung an der Wertentwicklung eines besonderen Vermögens, das bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG getrennt vom übrigen Vermögen in Zertifikaten dieses Fonds geführt wird.**“ Die Investmentgesellschaft, die **DWS Investment S. A. in Luxemburg**, garantiert, dass der „**Anteilwert des Fonds zuzüglich etwaiger Ausschüttungen („Garantiewert“) am Ende eines jeden Monats nicht unter 80% des am letzten Bewertungstag des Vormonats ermittelten Netto-Inventarwertes**“ liegt. Es soll eine durchschnittliche Aktienquote von bis zu 95% möglich sein.

Für die Absicherung der Wertsteigerungen des Fonds stehen **zwei verschiedene Absicherungsvarianten** zur Verfügung. Nach Ablauf von 5 Jahren kann der Kunde jeweils zum Monatsende einen Betrag bis zur Höhe des vorhandenen Deckungskapitals als neues Garantieniveau festschreiben lassen. Darüber hinaus wird innerhalb der letzten 10 Jahre vor Rentenbeginn jeweils monatlich ein neu erreichter Höchststand automatisch festgeschrieben.



Zu Beginn der Rentenzahlung wird mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen die lebenslange Rente ermittelt. Allerdings garantiert die **AachenMünchener** mindestens die im Versicherungsschein genannte Rente. Der Rentenbeginn kann zwischen dem 60. und 84. Lebensjahr frei gewählt werden. Mit Antragsstellung kann auch ein Dauerzulagenantrag gestellt werden.

Unternehmensratings in der Lebensversicherung

Wie in jedem Herbst, so werden auch in diesem Jahr wieder **verschiedene Unternehmensratings für deutsche Lebensversicherer** veröffentlicht. Das renommierte **Analysehaus Morgen & Morgen** veröffentlichte sein aktuelles Unternehmensrating am **25.10.2007** in **Ausgabe 23** von **Capital**; der **map-report** war mit seinem diesjährigen Rating schon ein paar Wochen früher auf dem Markt. Grundsätzlich könnte man auch diesmal wieder intensiv und ergebnislos über die Systematik der verschiedenen Bewertungsverfahren diskutieren. Allen Verfahren gemein ist, dass sie insofern eine **starre Systematik** verwenden, als für alle bewerteten Unternehmen die gleichen Kriterien mit gleicher Gewichtung zum Tragen kommen. Dies ist im Hinblick auf die Transparenz und Nachvollziehbarkeit sicher grundsätzlich zu begrüßen. Aufgrund der Marktentwicklungen in den letzten 2 - 5 Jahre kann jedoch zunehmend die Frage gestellt werden, ob man damit der Realität wirklich gerecht wird.

Insbesondere die Bedeutung fondsgebundener Versicherungen ist bei einigen Gesellschaften in den letzten Jahren ganz deutlich gestiegen. In der folgenden Tabelle haben wir für einige Unternehmen den **Anteil der fondsgebundenen Versicherungen am Neugeschäft 2006** - gemessen an den laufenden Beiträgen - aufgeführt:

Gesellschaft	Anteil Fondsgebundener Versicherungen am Neugeschäft (laufende Beiträge) in %
Aspecta	94%
Zurich Deutscher Herold	73%
HDI-Gerling	51%
AachenMünchener	48%
Branchendurchschnitt	28%
Victoria	16%
Hamburg-Mannheimer	14%
Allianz	13%
Debeka	0%

Ohne die dahinter stehenden Entwicklungen bewerten zu wollen, ist sicher unstrittig, dass sich die **Geschäftsmodelle der deutschen Lebensversicherer inzwischen offenbar deutlich voneinander unterscheiden**. Die unterschiedlichen Geschäftsmodelle wiederum haben sehr unterschiedliche Auswirkungen auf bspw. die **Risikotragfähigkeit und die Sicherheitsanforderungen** der einzelnen Gesellschaften, aber auch auf die Frage, in welcher Form die Kunden an den Überschüssen beteiligt werden. Somit stellt sich fast zwangsläufig die Frage, ob dies nicht in irgendeiner Form auch in Ratings oder ähnlichen Bewertungsverfahren berücksichtigt werden müsste.

Die „klassische“ Kennzahl „Zuführung zur RfB in % der gebuchten Beiträge“ wird in fast allen Bewertungsverfahren als Kriterium dafür verwendet, in welchem Umfang die Versicherungsnehmer an den Gewinnen eines Lebensversicherers beteiligt werden. Der Aussagegehalt dieser Kennzahl ist jedoch sehr relativ, wie die folgende Tabelle zeigt:

	Unternehmen A	Unternehmen B
Bestand des Versicherers	10 klassische konventionelle Kapitalversicherungen	1 klassische konventionelle Kapitalversicherung und 9 fondsgebundene Versicherungen
Gebuchte Brutto-Beiträge	10 x 1.000 Euro = 10.000 Euro	10 x 1.000 Euro = 10.000 Euro
Jahresüberschuss	5.000 Euro	5.000 Euro
Verwendung des Jahresüberschusses	zu 100% Zuführung zur RfB	zu 10% Zuführung zur RfB, zu 90% Erwerb neuer Fondsanteile
Damit für die Kunden verwendet	5.000 Euro	500 Euro + 4.500 Euro = 5.000 Euro
Zuführung zur RfB in % der gebuchten Brutto-Beiträge	5.000 Euro / 10.000 Euro = 50%	500 Euro / 10.000 Euro = 5%

In der Diktion der meisten Bewertungsverfahren wäre jetzt Versicherer A „10 mal so gut“ wie Versicherer B, obwohl beide Unternehmen den Kunden genau den gleichen Betrag – nämlich 5.000 Euro – gutschreiben. Würden beide Versicherer nicht den gesamten Überschuss in die **RfB** einstellen, sondern bspw. nur 80%, dann ergäbe sich bei Versicherer A eine Zuführungsquote von 40% bei einer gutgeschriebenen Summe von 4.000 Euro. Versicherer B mit einer Quote von nur 4% hätte seinen Kunden jedoch 4.900 Euro gutgeschrieben.

Die **Zuführung zur RfB** hat zudem bei fondsgebundenen Versicherungen auch keinen Einfluss darauf, wie hoch die prognostizierten Ablaufleistungen sind. Die auf den Ablauftermin hochgerechnete Leistung einer fondsgebundenen Versicherung hängt zunächst von der Performance ab, die der bzw. die besparten Investmentfonds während der Laufzeit der Versicherung erzielen (siehe hierzu auch unseren Artikel Kosten vs. Fondsperformance in den infinma news 9 / 2007).

Völlig unerheblich für den Erfolg der einzelnen (fondsgebundenen) Versicherung ist z. B. auch die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen**, die ein Versicherer erwirtschaftet. Ob eine Gesellschaft 5%, 6% oder gar 8% Verzinsung erreicht, ist für die tatsächliche Ablaufleistung der Fondspolice unerheblich. Hier interessiert vielmehr die Frage, ob die gewählten Fonds mit 5%, 6%, 8% oder gar noch höher rentieren.

Wenn aber bestimmte Zusammenhänge in der Versicherungswirtschaft nur für bestimmte Kategorien von Produkten zutreffend sind, dann stellt sich die grundsätzliche Frage nach dem Aussagegehalt von Ratingverfahren, die auf einer starren Bewertungssystematik basieren.



Interview mit Wolfgang Fuchs, Vertriebs-Vorstand der Delta Lloyd Deutschland AG

infinma: Herr Fuchs, sagen Sie uns doch bitte zunächst etwas zu Ihrem Unternehmen. Wer ist die Delta Lloyd Lebensversicherung AG? Wie sehen Ihre Konzernverknüpfungen aus? Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Hamburger Leben?

Fuchs: Über die Delta Lloyd Leben, die Hamburger Leben und die Delta Lloyd Pensionskasse decken wir innerhalb der Delta Lloyd Deutschland AG einen unserer drei Kernbereiche ab: die Vorsorge. Diese umfasst sowohl die private als auch die betriebliche Altersversorgung sowie die Absicherung der biometrischen Risiken. Besonders stark sind wir bei letzterem im Bereich Berufsunfähigkeit und Pflege. Über die Hamburger Leben bieten wir auch Honorartarife an, gerade im Firmenkundengeschäft verzeichnen wir da eine steigende Nachfrage.

Zweites Kerngeschäftsfeld von Delta Lloyd als breit aufgestelltem Finanzdienstleister ist das Thema Vermögensaufbau und -verwaltung, das innerhalb des Konzerns die Delta Lloyd Investmentmanagers und die Gries & Heissel Bankiers AG besetzen. Unser drittes Standbein ist die Finanzierung, das wir über die Delta Lloyd Finanzpartner GmbH, kurz DLFP, abdecken. Vor allem im Bereich der Immobilienfinanzierung ist DLFP ein kompetenter Partner für Vermittler, die mit der umfassenden Unterstützung unserer Experten ihr Leistungsspektrum erweitern möchten.

infinma: Ihr Unternehmen ist als Partner von Maklern bekannt. Wie sieht ansonsten Ihre vertriebliche Aufstellung aus? Welche Rolle spielt bspw. der Bankenvertrieb für Sie?

Fuchs: Der Maklervertrieb bildet bei Delta Lloyd in der Tat einen wichtigen Schwerpunkt, über diesen Vertriebsweg erzielen wir schließlich rund drei Viertel unseres Umsatzes. Daneben verfügen wir aber auch über eine Ausschließlichkeitsorganisation und seit Anfang des Jahres mit dem Bereich Corporate Clients über einen dritten Vertriebsweg, über den wir Firmenkunden direkt ansprechen. Der Fokus liegt dabei vor allem auf kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Um unseren Service für unsere Vermittler noch weiter zu verbessern, haben wir in den letzten Monaten einige Veränderungen im Innen- und Außendienst angestoßen und in weiten Teilen auch schon umgesetzt. So wird unseren Partnern beispielsweise in Kürze ein Kompetenzcenter Vertrieb zur Verfügung stehen, wo ihre Fragen schnell und unkompliziert beantwortet werden, wenn ihr Maklerbetreuer einmal nicht zu erreichen ist. Ebenso überarbeiten wir gerade unsere regionalen Strukturen, um noch näher bei unseren Vermittlern zu sein.

Beim Thema Bankenvertrieb fahren wir zweigleisig: zum einen nutzen wir gerade bei vermögenden Kunden und beim Thema Wiederanlage Synergien mit unserer Privatbank, der Gries & Heissel Bankiers AG. Zum anderen sind Banken natürlich im Bereich der Restschuldversicherungen unser zentraler Vertriebsweg.

infinma: In den letzten Wochen hat Delta Lloyd vermehrt über Produktneuheiten, -modifikationen und sonstige Neuerungen berichtet. Gerne würden wir einige der Themen nachfolgend aufgreifen. Stichwort Tele-Underwriting: Was verbirgt sich dahinter? Welche Erfahrungen haben Sie bisher damit gemacht? Wie ist die Akzeptanz bei Maklern und Kunden? Inwieweit kann sich der Makler durch die Nutzung des Tele-Underwritings enthaften?

Fuchs: Im Produktbereich haben wir in diesem Jahr wirklich einiges getan: Wir haben unsere Produktlandschaft komplett umgestaltet und spielen nun zum Beispiel mit unseren fondsgebundenen Produkten in der Liga der Top-Anbieter.

Aber wir wollen unseren Geschäftspartnern auf Maklerseite nicht nur exzellente Produkte, sondern auch einen Service anbieten, der sich deutlich von der Masse abhebt. Das Tele-Underwriting ist hier ein wichtiger Punkt. Mit der VVG-Reform wird es ja auch umfassende Veränderungen bei der vorvertraglichen Anzeigepflicht geben. Dadurch werden die Gesundheitsfragen voraussichtlich wesentlich umfangreicher und die Bearbeitung aufwändiger. Um den Makler zu entlasten und vor allem auch zu enthaften, haben wir das so genannte Tele-Underwriting eingeführt.

Das bedeutet, dass ein speziell geschulter Risikoprüfer die Gesundheitsfragen telefonisch mit dem Kunden durchgeht. Natürlich muss der Kunde zuvor einwilligen und selbstverständlich wird der Termin vorher mit ihm abgestimmt. Wenn er möchte, kann auch der Makler an dem Gespräch teilnehmen.

Der große Vorteil für den Makler liegt darin, dass die Haftung komplett auf Delta Lloyd übergeht. Zudem spart er Zeit und das Verhältnis zu seinem Kunden wird durch die teilweise doch sehr persönlichen Fragen nicht belastet. Vorteil für den Kunden: die Bearbeitung des Antrags geht schneller, da nur noch selten Hausarztberichte angefordert werden müssen. Unter Umständen erhält er sogar ein besseres Angebot, da der Risikoprüfer seinen Gesundheitszustand auf der Grundlage des Interviews viel genauer einschätzen kann.

Das Tele-Underwriting stößt bei unseren Maklern auf großes Interesse und wir rechnen damit, dass das im kommenden Jahr mit der Umsetzung der VG-Reform noch zunehmen wird.

infinma: Für das Jahresendgeschäft 2007 haben Sie einige besondere Aktionen angekündigt, z. B. eine Schüler-BU bis zu 12.000 Euro Jahresrente. Welche Besonderheiten bieten Sie Ihren Vertriebspartnern für den Rest des Jahres sonst noch an?

Fuchs: Das Thema Schüler-BU kommt in der Tat sehr gut an, wir haben damit bereits viele neue Maklerverbindungen knüpfen können. Aber wir haben für das Jahresendgeschäft noch Einiges mehr auf Lager. Zum Beispiel bieten wir sowohl bei unserer fondsgebundenen Rente als auch bei unserer fondsgebundenen Basisrente bis zum Jahresende eine Beitragsbefreiung für den Fall der Berufsunfähigkeit bis zu einem monatlichen Beitrag von 170 Euro – und zwar ohne jegliche Gesundheitsfragen. Bei Selbstständigen liegt die Grenze bei der Basisrente sogar bei 500 Euro.

Neues gibt es in diesem Jahr auch noch bei der von uns vertriebenen DWS RiesterRente Premium. Hier wurde nicht nur das Anlageuniversum um Drittfonds erweitert, sondern das Endalter auf 67 erhöht. Das heißt für den Vermittler, dass nun diskontierte Provisionen auf alle Beiträge bis zum 67. Lebensjahr gezahlt werden.

Daneben steht natürlich im Jahresendspurt auch das Thema der BU für Erwachsene im Fokus. Hier haben wir ja unser sowieso schon sehr gut bewertetes Produkt erst kürzlich noch um eine Dread Disease Komponente ergänzt, was es im Vertrieb noch attraktiver macht.

infinma: Können Sie schon erste Aussagen zum Verlauf des bisherigen Geschäftsjahres 2007 machen?

Fuchs: Ich habe ja eben schon beschrieben, dass wir bei Delta Lloyd in diesem Jahr ein sehr umfangreiches Maßnahmenpaket aufgesetzt haben, um unsere Marktposition zu stärken und auch im Markt stärker wahrgenommen zu werden.

Diese Maßnahmen werden zum Teil noch umgesetzt, zum Teil sind sie aber auch schon vollzogen. Dennoch wird es noch etwas dauern, bis sich der Effekt konkret in unseren Zahlen niederschlägt. Doch die Tendenz zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, denn die Umsatzanteile wichtiger Kernprodukte wie der Fondsgebundenen steigen.

infinma: Welche Rolle spielen bei Ihnen die geförderten Produkte - Riester und Rürup - einerseits und die betriebliche Altersvorsorge andererseits?

Fuchs: Im Bereich Riester und Rürup sehen wir großes Potenzial und haben uns hier in diesem Jahr auch neu positioniert. Wir bieten seit April mit der DWS RiesterRente Premium ein hervorragendes Riesterprodukt an, das sich sehr gut verkauft. Auch bei der Basisrente verzeichnen wir eine steigende Nachfrage.

Der Bereich bAV ist für uns einer der Kernbereiche und damit ein wichtiger Schwerpunkt. Die jüngste Entscheidung über die Fortführung der Steuerfreiheit begrüßen wir natürlich sehr, zumal wir für das kommende Jahr eine große Produktoffensive planen und unsere Produkte auch in diesem Bereich komplett überarbeiten werden.

infinma: Der sog. Riester-Boom ist bisher weitestgehend ungebrochen. Für das nächste Jahr erwarten einige Marktbeobachter den Beginn eines Rürup-Booms. Wie sehen Sie das? Welche vertrieblichen bzw. Zielgruppen-Schwerpunkte setzen Sie im Jahr 2008?

Fuchs: Ich gehe fest davon aus, dass das Thema Rürup im nächsten Jahr noch einmal deutlich anziehen wird. Gerade bei Selbständigen und Freiberuflern sehe ich hier aufgrund der Steuervorteile und der Zuzahlungsmöglichkeiten noch große Potenziale. Zudem haben wir auch unsere fondsgebundene Basisrente in diesem Jahr neu gestaltet und die Produktionszahlen zeigen ganz klar nach oben. Ich bin sicher, dass sich dieser Trend auch 2008 fortsetzen wird.

Aber auch Riester wird weiter wichtig sein, es sind schließlich nicht einmal 40 Prozent des Marktpotenzials ausgeschöpft.

Neben der staatlich geförderten Vorsorge wird unser Schwerpunkt im nächsten Jahr weiterhin auf fondsgebundenen Produkten liegen. In diesem Bereich sind wir jetzt sehr gut aufgestellt und werden dort auch weitere Akzente setzen.

Sehr am Herzen liegt mir auch das Thema Pflege, wo wir im Markt bei den Pflegerenten ja einer der First Mover waren. Die Entwicklung in diesem Segment hängt natürlich stark von den politischen Entscheidungen ab, aber ich bin überzeugt, dass hier die private Vorsorge immer wichtiger wird. Daher war es uns wichtig, dieses Segment frühzeitig zu besetzen.

infinma: Die deutschen Lebensversicherer werden z. Zt. mit der Vermittlerrichtlinie, der VVG-Reform und Solvency II von einem Großprojekt zum nächsten "gehetzt". Welche Unterstützung bieten Sie hier Ihren Vertriebspartnern? Wie gehen Sie mit den immer noch bestehenden Unsicherheiten bei der VVG-Reform um, bspw. der Frage, ob Abschluss- und Vertriebskosten zukünftig in Euro und Cent ausgewiesen werden müssen?

Fuchs: Wir haben unsere Vertriebspartner schon sehr frühzeitig in unsere Planungen und Überlegungen zu diesem Thema einbezogen und eine ganze Reihe von Workshops abgehalten. Denn es war uns wichtig, die Anforderungen unserer Vertriebspartner bei den beiden derzeit diskutierten Modellen – also Antrags- und Invitationsmodell – kennen zu lernen und auf dieser Grundlage unsere Prozesse möglichst vertriebsorientiert zu gestalten. Daher haben wir uns auch entschieden, nicht nur die beiden eben erwähnten Modelle, sondern künftig auch noch das Stellvertretermodell anzubieten.

Was den Ausweis der Kosten angeht, so gehen wir in unserer Planung davon aus, dass die Kosten künftig detailliert aufgeführt werden müssen und werden dies daher auch auf Euro und Cent genau tun. Ob das für den Kunden tatsächlich hilfreich ist, bleibt aus meiner Sicht fraglich. Sicher ist jedoch, dass die Position des Vermittlers dadurch nicht einfacher wird. Wir werden sie damit aber natürlich nicht allein lassen, sondern bereiten entsprechende Argumentationshilfen vor.

Einen weiteren wichtigen Punkt haben wir ja eben schon besprochen: mit dem Tele-Underwriting entfällt für unsere Vertriebspartner bei den Gesundheitsfragen das Haftungsrisiko.

infinma: Können wir unabhängig von den o. g. Projekten weitere Innovationen von Ihrem Unternehmen erwarten?

Fuchs: Auf jeden Fall! Wir arbeiten an einer ganzen Reihe spannender Themen, aber alles kann ich heute noch nicht verraten.

Ganz aktuell steht natürlich auch bei uns die Umsetzung der VVG Reform im Vordergrund, die viele Kapazitäten bindet. Aber für das kommende Jahr haben wir uns auch darüber hinaus einiges vorgenommen. Ganz oben auf der Agenda steht für uns das Thema betriebliche Altersversorgung. Hier werden wir im zweiten Quartal 2008 einige sehr interessante neue Angebote präsentieren.

Spannend wird im nächsten Jahr auch das Thema BU oder dann vielleicht EU sein und dann haben wir auch im Fondsbereich noch einige Neuerungen auf Lager. Aber darüber sollten wir dann im nächsten Jahr noch mal sprechen.