

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
CHARTA-Studie:	
Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler 09	Seite 5
Beispielrechnungen in der Lebensversicherung	Seite 7
Forsa-Studie zu Kinderpolicen	Seite 9
Pro und Contra Honorarberatung	Seite 11

Kurzmeldungen:

Skandia zahlt Treue-Bonus: Die **Skandia Lebensversicherung AG** zahlt ihren Vermittlern für jeden seit dem **1. September 2009 und bis zum 30. November 2009 eingereichten Antrag** eine Prämie in Höhe von einer Monats-Prämie. *„Berater und Vermittler zu unterstützen – das versprechen viele Anbieter. Wir tun etwas Konkretes für unsere Partner. Die Finanzberater in Deutschland befinden sich derzeit in einer schwierigen Situation. Viele Kunden zögern vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise beim Abschluss einer Altersvorsorge. Nichtsdestoweniger bietet der Markt ein großes Potenzial: 48% aller Deutschen wissen, dass sie zu wenig fürs Alter zurücklegen. Durch unsere Unterstützung helfen wir unseren Vertriebspartnern, weiter handlungsfähig zu bleiben und das existierende Marktpotenzial auszuschöpfen, indem sie möglichen Altersvorsorgesparern eine unabhängige Beratung bieten“*, erläuterte **Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der Skandia Lebensversicherung.**

Wiener Städtische mit neuem Garantieprodukt: Die **Wiener Städtische Versicherung AG** bringt ein neues **Garantieprodukt** auf den Markt. *„Wiener Städtische Garantie“* ist eine **indexgebundene Lebensversicherung gegen Einmalbeitrag**, bei der Kunde in das **Partizipationskapital und in eine Senior-Anleihe der Erste Group Bank AG** investiert. Die **Wiener Städtische** garantiert nach 12 Jahren eine Mindestauszahlung von Höhe von 120% des Einmalbeitrages; Dividendenauszahlungen und die Rückzahlung des Partizipationskapitals erhöhen die Auszahlung zum Laufzeitende. Für die ersten fünf Geschäftsjahre sind aus dem Partizipationskapital Dividendenzahlungen von 8% vorgesehen. Für eine Beispielanlage von 10.000 Euro hat der Versicherer eine Auszahlung von 17.146 Euro nach 12 Jahren und damit eine **voraussichtliche Rendite von 4,6%** hochgerechnet.

BMF-Rundschreiben: Das **Bundesministerium für Finanzen (BMF)** hat mit **Rundschreiben vom 1. Oktober 2009** u. a. konkretisiert, unter welchen **Voraussetzungen Rentenversicherungen der Ertragsanteil-Besteuerung** unterliegen. Eine Versicherung im Sinne von **§ 20 Absatz 1 Nummer 6 EStG** unterscheidet sich danach von einer reinen Vermögensanlage ohne Versicherungscharakter dadurch, „**dass ein wirtschaftliches Risiko abgedeckt wird, das aus der Unsicherheit und Unberechenbarkeit des menschlichen Lebens erwächst.**“ Gemeint sind damit **biometrische Risiken** wie Todesfall, Erlebensfall und Langlebigkeit, aber auch das Unfallrisiko. **Ab dem 01.07.2010** abgeschlossene **Rentenversicherungen müssen zukünftig ein echtes Langlebighkeitsrisiko** absichern; dazu muss bereits bei Vertragsabschluss die Höhe der garantierten Leibrente in Form eines konkreten Geldbetrages ausgewiesen werden. Alternativ kann auch ein garantierter **Rentenfaktor** beziffert werden, mit dem das Guthaben einer fondsgebundenen Versicherung verrentet wird. Für **vor dem 1. Juli 2010** abgeschlossene Rentenversicherungen ist es ausreichend, dass das Versicherungsunternehmen bei Vertragsabschluss bzw. im Erhöhungszeitpunkt **hinreichend konkrete Grundlagen** für die Berechnungen der Rentenhöhe oder des Rentenfaktors zugesagt hat. Hinreichende Berechnungsgrundlagen liegen zum Beispiel auch dann vor, wenn die Berechnungsgrundlagen für die am Ende der Aufschubzeit gültigen Rententarife heran gezogen werden, sofern der sich hieraus ergebende Rentenfaktor mindestens 75% des Rentenfaktors beträgt, der sich mit den bei Vertragsabschluss verwendeten Rechnungsgrundlagen ergeben würde.

Standard Life mit Absolute-Return-Konzept: Bereits im Juni 2006 legte **Standard Life in Großbritannien** einen **Absolute-Return-Fonds** auf, den **Global Absolute Return Strategies Fund (GARS Fund)**, der im Mai 2008 auch privaten Anlegern zugänglich gemacht wurde. Im Rahmen seiner **fondsgebundenen Rentenversicherung MAXCELLENCE** bietet Standard Life jetzt auch in **Deutschland** die Möglichkeit, den **Standard Life (SL) GARS** zu besparen. Die Performance des Fonds soll über einen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum vor Abzug von Kosten jährlich 5% über dem Referenzzinssatz für Termingelder im Interbankengeschäft liegen, bei einer Volatilität von maximal 4% bis 8%. Aktuell verfolgt der **GARS Fund** parallel **mehr als 30 unterschiedliche Anlagestrategien** und investiert u. a. auch in Anleihen und Finanzderivate. Bis August 2008 waren rund 1,6 Mrd. Euro in den Fonds geflossen.

WWK bietet Wertsicherungsstrategie bei Riester: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** bietet in ihrem **Riester-Produkt FörderRente protect** eine **kundenindividuelle Wertsicherungsstrategie** an. Die Beitrags-Garantie wird nicht wie bei einem klassischen Hybrid-Modell ausschließlich konventionell über den Deckungsstock des Versicherers dargestellt, sondern es wird **börsentäglich kundenindividuell zwischen dem Deckungsstock und frei wählbaren (freien) Fonds umgeschichtet**. Dabei verzichtet die **WWK** auf die Verwendung eines Garantiefonds. Für die Kapitalanlage im Rahmen einer Open Architecture stehen **23 Fonds** aus verschiedenen Asset-Klassen zur Verfügung.

Clerical Medical mit neuen Garantiefonds: Der **britische Lebensversicherer Clerical Medical** hat zwei neue Garantiefonds eingeführt: **CMIG GA 70% Flexible (GA70F)** und **CMIG GA 90% Flexible (GA90F)**. Zusammen mit dem im April eingeführten neuen **CMIG GA 80% Flexible (GA80F)** sind die drei Fonds entsprechend ihres Namens mit einer 70%-, 80%- oder 90%-igen **Höchststandsgarantie** ausgestattet. Zudem unterscheiden sich die Fonds durch die Höhe des Aktienengagements. Der **GA70F** kann bis zu 100% in Aktien investieren; die maximale Aktienquote beim **GA80F** liegt bei 86,4%. Der **GA90F** soll diejenigen Kunden mit eher geringer Restlaufzeit ihres Vertrages ansprechen und die vor allem Wert auf die Absicherung des bereits angesparten Kapitals legen. Seine Aktienquote liegt bei maximal 43,2%.

DVS-Symposium: Im **September** fand in **München** ein **Symposium des DVS, Deutscher Versicherungsschutz-Verband e. V.**, statt. In einer **Podiumsdiskussion** wurde u. a. auch die **Rolle der Ratingagenturen in der Finanzkrise** betrachtet. Gerade aufgrund der aktuellen Turbulenzen auf den Kapitalmärkten seien Versicherungsnehmer und Makler stärker als je zuvor auf verlässliche Ratings angewiesen. Allerdings sei das Vertrauen in Ratings aufgrund des **Versagens der großen Ratingagenturen** bei **Lehmann und AIG** auf einen Tiefpunkt gesunken. **Prof. Stefan Materne von der FH Köln** stellte in diesem Zusammenhang die Frage, ob das Versagen der Rating-Agenturen daran liege, dass sie schlecht gearbeitet hätten, oder dass aufgrund der Komplexität von Unternehmen und Produkt Ratings heutzutage schlicht überfordert seien. Offene Worte fand **Jurand Honisch, Versicherungschef bei Bertelsmann:** „*Unsere Faulheit hat die Ratings groß gemacht.*“ Diese Zeiten seien nun vorbei: „*Alle Rating-Modelle haben sich als unfähig erwiesen, Probleme im Vorfeld zu erkennen.*“

BU-Rente trotz Umschulung: Wegen körperlicher Einschränkungen konnte eine Versicherte ihren **Beruf als Fernmeldemechanikerin nicht mehr ausüben**. Ende der 90er Jahre war sie **erfolgreich zur Bürokauffrau umgeschult** worden, fand aber **keine Anstellung**. Ihr **Antrag auf Berufsunfähigkeitsrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung wurde abgelehnt**, weil sie noch als Bürokauffrau arbeiten könne. Das **Landessozialgericht (LSG) Sachsen-Anhalt** hat nun der Klage der Versicherten statt gegeben. Aus gesundheitlichen Gründen sei sie auch nicht in der Lage, den Umschulungsberuf versicherungspflichtig auszuüben, da sie wegen einer psychischen Erkrankung nur gering belastbar und nur einfachen geistigen Anforderungen gewachsen sei (Az.: L3R 158/06). Diese Entscheidung wäre für einen privaten BU-Versicherer eigentlich profan; sofern eine versicherte Person gesundheitlich nicht in der Lage ist, einen Verweisungsberuf auszuüben, so liegt natürlich auch im Verweisungsberuf Berufsunfähigkeit vor, was wiederum zu einer entsprechenden Leistungspflicht führen würde.

Ideal steigert Neugeschäft: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.** konnte in den **ersten neun Monaten des Jahres 2009** einen **Zuwachs beim Neugeschäft** – gemessen an den verkauften Lebensverträgen – in Höhe von 9,3% verbuchen. Die Versicherungssumme im Neugeschäft stieg um 11,9% und die laufenden Beiträge um 8,7%. Der Berliner Versicherer ist **Spezialist für Senioren-Policen**, die erst von Kunden ab dem 50. Lebensjahr abgeschlossen werden können, und nach eigenen Angaben **Marktführer bei Pflegerenten-Versicherungen**.

Delta Lloyd bietet Studenten-BU: Der **Wiesbadener Finanzdienstleister Delta Lloyd** bietet für Studierende zwischen 18 und maximal 30 Jahren eine **Studenten-Berufsunfähigkeitsversicherung** von bis zu 12.000 Euro jährlich. Der Student ist bereits vom ersten Semester an gegen „echte“ Berufsunfähigkeit versichert; im **Leistungsfall** wird die berufliche Tätigkeit eines Absolventen des jeweiligen Studienganges zu Grunde gelegt. Studenten, die bereits eine Zwischenprüfung bestanden haben oder schon in ihr sechstes Semester gehen, werden in die **bestmögliche Berufsgruppe** eingestuft. Die Versicherung läuft bis zum Ende des Studiums, maximal bis zum Ende des 35. Lebensjahres. Danach kann die BU **ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängert** und die BU-Rente auf bis zu 1.500 Euro monatlich aufgestockt werden.

Basler BELRENTA®Safe: Die **Basler Versicherungen** haben ein neues Produkt auf den Markt gebracht, das sich vor allem **an Kunden ab dem 50. Lebensjahr** richtet. Bei einem **Einmalbeitrag** von mindestens 30.000 Euro kann zwischen einer aufgeschobenen Rente **BELRENTA®Safe Zukunft** und einer sofort beginnenden Rente **BELRENTA®Safe Sofort** gewählt werden. Die Sofort-Rente kann ab dem 60. Lebensjahr abgeschlossen werden, die aufgeschobene Rente ab dem 50. Lebensjahr. Bei beiden Tarifen ist ein Todesfallschutz in Höhe des vorhandenen Fondsguthabens, mindestens jedoch des Einmalbeitrags, integriert. Der Einmalbeitrag wird in ein gemanagtes Portfolio investiert, das sich am EuroStoxx 50 und am Geldmarkt orientiert. Während des Rentenbezugs sind Teilauszahlungen möglich; auch das gesamte Vermögen kann sich der Kunde auszahlen lassen. Produkt- und Garantiegeber ist dabei die **Baloise Life AG in Liechtenstein**.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2009

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.

CHARTA-Studie:

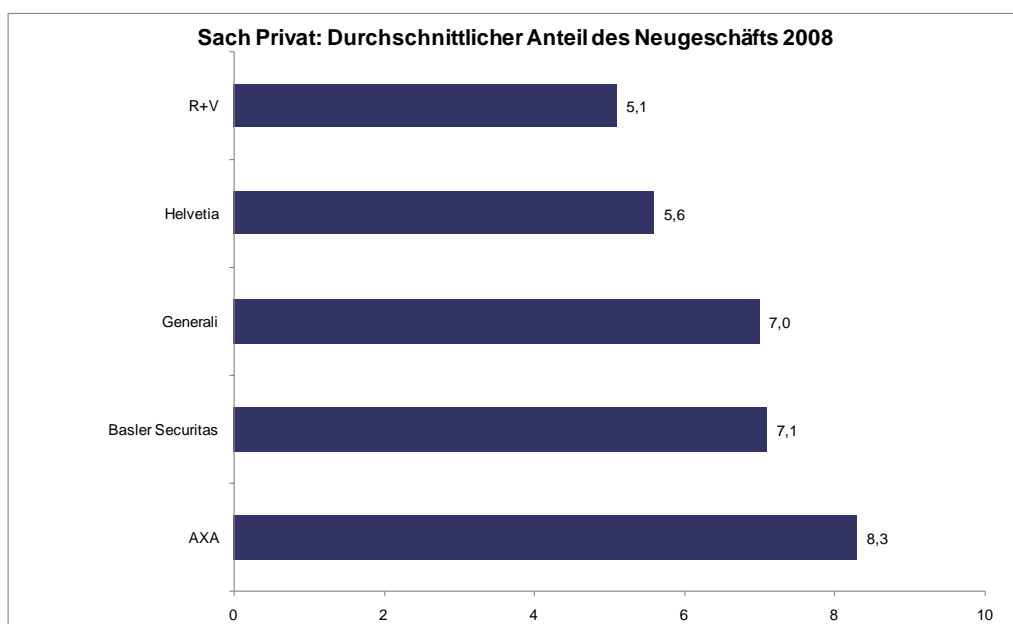
Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler 09

Zum **zweiten Mal nach 2006** (damals mit den Daten für die Jahre 2004 und 2005) hat die **CHARTA Börse für Versicherungen AG, Düsseldorf**, die Studie „**Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler**“ in Auftrag gegeben und von der **YouGov Psychonomics AG** durchführen lassen. Kernfragestellung der Studie ist, **wie sich das Geschäft der Makler auf die Versicherer verteilt**. Gemessen wurden die Neugeschäftsanteile 2008 am Prämienvolumen.

Insgesamt deckt die Studie die folgenden Versicherungssparten ab: Private Sachversicherung, Gewerbliche Sachversicherung, Private Haftpflichtversicherung, Gewerbliche Haftpflichtversicherung, Private Kfz-Versicherung, Gewerbliche Kfz-Versicherung (Kfz-Flottengeschäft), Unfallversicherung, Rechtsschutzversicherung, Kranken-Zusatzversicherung, Kranken-Vollversicherung, Risiko-Lebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Private Altersvorsorge und Betriebliche Altersvorsorge.

Grundlage der Studie war eine **Zufallsauswahl unter 12.000 Maklerbetrieben mit bis zu 50 Mitarbeitern**. Im Zeitraum **Dezember 2008 bis Juli 2009** wurde eine **schriftliche Befragung** durchgeführt. Die Auswertungen in der Studie stützen sich auf **419 vollständig ausgefüllte Fragebögen**.

Am **Beispiel der Privaten Sachversicherung** zeigen wir nachfolgend auf, wie die Studie aufgebaut ist. Für jede der Sparten finden Sie eine Übersicht über die **Marktanteile der einzelnen Versicherer**. Grundlage war die Frage „**Wie verteilt sich Ihr Neugeschäft in 2008 im Bereich Sach Privat (Hausrat, Wohngebäude) auf die Versicherer – gemessen am Prämienvolumen?**“



Im Anschluss steht dann eine Tabelle zur Verfügung, aus der die **Veränderungen zur vorherigen Studie** hervorgehen. Danach hat z. B. die **Gothaer** 3% Marktanteile eingebüßt, während die **Generali** um 3,8% zugelegt hat.

Das darauf folgende Chart beschäftigt sich mit der Frage „**Wie wird sich Ihr Neugeschäft mit dem Versicherer im nächsten Jahre entwickeln?**“. Hier sind **fünf Antwortmöglichkeiten vorgegeben**: „wird deutlich zunehmen“, „wird etwas zunehmen“, „wird etwa gleich bleiben“, „wird etwas abnehmen“ und „wird deutlich abnehmen“. Daraus lassen sich z. B. Aussagen der folgenden Art herleiten:

- 79% der Makler erwarten, dass sie im nächsten Jahr mit der **Rheinland Versicherung (bzw. Rhion)** deutlich mehr oder etwas mehr Geschäft machen werden.
- 79% der Makler erwarten, dass sich der Geschäftsumfang mit der **Concordia** nicht verändern wird.
- 48% der Makler erwarten, dass das Geschäft mit dem **Volkswohl Bund** im nächsten etwas oder deutlich abnehmen wird.

Schließlich geht die Studie noch der Frage nach „**Was zeichnet den Top-Versicherer Ihrer Wahl im Produktbereich besonders aus?**“. Gezielt gefragt wurde nach der Bedeutung der Kriterien

- Produktmerkmale (besonders Leistungen, USPs, Bedingungen ...)
- Vertrags- und Schadenbearbeitung
- Preis
- Technische Vertriebsunterstützung (Software, Makler-Net ...)
- Courtage
- Persönliche Maklerbetreuung

Im Bereich der Sparte **Sach Privat** halten **96% der Makler die Produktmerkmale** „in besonders hohem Maße“ bzw. „in hohem Maße“ für ein wichtiges Merkmal bei ihrem Topversicherer. Die **persönliche Maklerbetreuung** hingegen spielt nur für **44%** eine bedeutende Rolle.

Schließlich findet man auch Informationen zur Struktur der befragten Makler, bspw. zur Anzahl der Beschäftigten, dem Alter und der Dauer der Tätigkeit als Makler sowie zur Verteilung deren Gesamtgeschäfts auf die einzelnen Versicherungssparten.

Die Studie liefert auf insgesamt 118 Seiten viele interessante Erkenntnisse über die Präferenzen der Makler in den verschiedenen Sparten und ermöglicht dem Leser zahlreiche Auswertungs- und Interpretationsmöglichkeiten.

Wer sich für den kostenpflichtigen Bezug der Studie interessiert, wendet sich bitte direkt an die CHARTA Börse für Versicherungen AG, Steinstraße 31, 40210 Düsseldorf oder per E-Mail an info@charta.de

Beispielrechnungen in der Lebensversicherung

Der **Gesetzgeber** hatte sicher die Intention, mit der **Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)** die Transparenz der Produkte zu verbessern und somit den Informationsgehalt für den Kunden zu erhöhen. Die tägliche Praxis zeigt jedoch, dass die in der Vergangenheit schon unverbindlichen **Beispielrechnungen in der Lebensversicherung** nach der **VVG-Reform** und trotz **Informationspflichtenverordnung und Produktinformationsblatt noch schwerer vergleichbar und damit letztlich noch unverbindlicher geworden sind.**

Umso erstaunlicher ist es, dass immer noch **Medien und Verbraucherschützer aber auch Finanzvertriebe** ihre Produktentscheidungen bzw. –empfehlungen scheinbar ausschließlich an **Rangfolgen** festmachen, die aus Beispielrechnungen her geleitet werden. Bei näherem Hinschauen stellt man dann häufig fest, dass sich die Vergleichbarkeit der auf den ersten Blick „passenden“ Daten in überschaubaren Grenzen hält.

Schon die vermeintlich trivialsten Anforderungen sind manchmal nicht erfüllt. Werden Versicherungsprodukte nach der Höhe der Ablaufleistungen oder einer prognostizierten Rentenleistung sortiert, dann kommt es nicht nur darauf an, **die gleichen monatlichen Prämien** zugrunde zu legen, sondern auch die über die gesamte Prämienzahlungsdauer hinweg gezahlte **Prämien-summe sollte identisch** sein. Dies ist jedoch nicht selbstverständlich, da Versicherer verschiedene Möglichkeiten zur **Berechnung des technischen Beitrittsalters** kennen. Bei dem einen Anbieter hängt das Beitrittsalter vom konkreten Geburtstag ab, der andere Anbieter berücksichtigt nur das Geburtsjahr. Geht man bspw. von einem Versicherungsbeginn 1.11.2009 und einem Geburtsdatum 5.12.1979 aus, so ergibt sich hieraus einmal das Beitrittsalter → 30 Jahre und einmal das Beitrittsalter → 29 Jahre. Rechnet man nun mit einem festen Endalter von 60 Jahren, so beträgt die Prämienzahlungsdauer in einem Fall 31 und in anderen Fall nur 30 Jahre.

Ein ähnlicher Effekt ergibt sich auch, wenn der eine Versicherer mit **gebrochenen Versicherungsdauern** arbeitet, der andere aber grundsätzlich nur mit ganzen Versicherungsjahren. Dann bezahlt der Kunde möglicherweise einmal 360 Monatsprämien, im anderen Fall aber vielleicht nur 355 oder aber 364. Es bedarf sich keiner besonders hohen Anforderungen an das mathematische Verständnis, um festzustellen, dass in den beschriebenen Fällen die dem Vergleich zugrunde liegenden Prämiensummen eben gerade nicht übereinstimmen.

Viel problematischer sind jedoch die Beispielrechnungen selber, deren Grundannahmen erheblich voneinander abweichen können. Es leuchtet unmittelbar ein, dass man bei fondsgebundenen Versicherungen die **gleiche Wertentwicklung der Fonds** zugrunde legen sollte, und dass ein Vergleich der Werte für 9% bei dem einen Versicherer mit den Werten für 8% eines anderen Versicherers nicht sonderlich aussagekräftig ist.

Weiterhin sollte bei einem Vergleich auch die Frage gestellt werden, ob die einzelnen Anbieter sich bzgl. der verwendeten **Überschussbeteiligung vergleichbar** verhalten. Es gibt durchaus

Gesellschaften, bei denen man im Kleingedruckten einen versteckten Hinweis findet, dass bei einer Fondswertentwicklung von 9% eine um 1%-Punkt höhere Überschussbeteiligung in die Beispielrechnung eingearbeitet wurde. Vor allem bei längeren Laufzeiten kann dies natürlich einen erheblichen Effekt bewirken; insbesondere, wenn eine enthaltene Garantie über den konventionellen Deckungsstock finanziert wird.

Zusätzliche Schwierigkeiten könnten zudem aus der **formalen Art der Darstellung** entstehen:

Leistungsübersicht

Zum Ablauf der Aufschubzeit würden sich bei einer angenommenen gleichmäßigen jährlichen Wertsteigerung** des gebildeten Kapitals in der unten dargestellten Höhe folgende Werte*** ergeben:

Die daraus resultierende lebenslange konventionelle monatliche Rente betrüge nach den heute gültigen Rechnungsgrundlagen bei einem Rechnungszins von 2,25 % bzw. drei weiteren angenommenen Zinssätzen****:

Wertentwicklung	Geb. Kapital	2,25%	2,76%	3,76%	4,76%
0,00%	49.944 EUR	186 EUR	200 EUR	228 EUR	258 EUR
3,00%	69.726 EUR	260 EUR	279 EUR	319 EUR	360 EUR
6,00%	134.241 EUR	500 EUR	538 EUR	613 EUR	693 EUR
9,00%	265.584 EUR	990 EUR	1.064 EUR	1.214 EUR	1.370 EUR
Rentenfaktor***** je 10.000 EUR geb. Kapital:		37,27 EUR			

Diese „**Leistungsübersicht**“ enthält gleich **mehrere Dimensionen**. Zunächst werden für die **Entwicklung des vorhandenen Fondsguthabens vier verschiedene Zinssätze** unterstellt: 0%, 3%, 6% und 9%. Mit dieser Wertentwicklung wird das Kapital berechnet, welches zum Ablauftermin zur Verrentung zur Verfügung steht. Für die daraus resultierenden lebenslangen konventionellen monatlichen Renten wiederum werden **vier verschiedene (z. T. normierte) Zinssätze** angenommen: 2,25%, 2,76%, 3,76% und 4,76%. Vermutlich ist die Formulierung „nach den heute gültigen Rechnungsgrundlagen bei einem Rechnungszins von 2,25% bzw. ...“ so zu verstehen, dass der Zinssatz wie angegeben variiert und die kalkulierten Kosten sowie die verwendete Sterbetafel konstant bleiben. Ob die auf diese Weise illustrierten Werte irgendwas mit den zukünftigen Rentenzahlungen gemeinsam haben, hängt u. a. davon ab, ob sich bis zum Rentenbeginn die Rechnungsgrundlagen ändern, ob die Rechnungsgrundlagen in irgendeiner Form garantiert sind und ob die obigen Illustrationen eine evtl. zusätzliche Überschussbeteiligung beinhalten.

Im einem weiteren Schritt wären dann noch **Besonderheiten der Produkte** in den einzelnen Altersvorsorgeschieden zu berücksichtigen. So ist bspw. bei **Riester-Produkten** die Frage zu stellen, ob bei der Berechnung von Garantieleistungen alle zukünftig evtl. fließenden **staatlichen Zulagen** bereits in die Kalkulation eingerechnet werden. Aufgrund der Unsicherheit, die mit dem tatsächlichen Zufluss der zukünftigen Zulagen einhergeht, lässt sich auch nachvollziehbar begründen, warum die Zulagen bei der Berechnung von garantierten Werten gerade nicht anzusetzen sind.

Die Ausführungen sollten deutlich gemacht haben, **dass der Vergleich von Beispielrechnungen von Lebensversicherungsprodukten eine durchaus anspruchsvolle Aufgabe sein kann.**

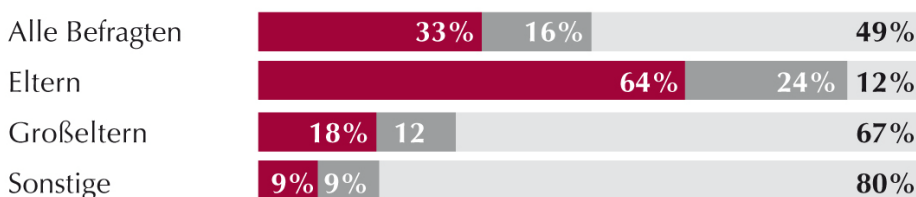
Forsa-Studie zu Kinderpolicen

Die **Aspecta Lebensversicherung AG**, Teil der **HDI-Gerling Leben-Gruppe**, hat kürzlich **zwei Studien zu Kinderpolicen** durchführen lassen. Das **Meinungsforschungsinstitut Forsa** hat eine Umfrage unter **Verbrauchern zur Kinder-Vorsorge** durchgeführt. Zeitgleich hatte „**Focus Money Versicherungsprofi**“ hierzu **Versicherungsvermittler** befragt.

Danach stehen die **Zeichen für den Absatz von Kinderversicherungsprodukten** trotz der Finanzkrise **auf Wachstum**. Ein hohes Abschlusspotential ruht z. B. bei den Großeltern; zwei Drittel von ihnen haben der Studie zu Folge noch nie daran gedacht, ihr Enkelkind gegen Risiken abzusichern oder für die Ausbildungs- oder Studienkosten vorzusorgen.

Interesse am Abschluss einer Kinderpolice

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, eine Versicherung für ein Kind abzuschließen?



- Ja, bereits eine Versicherung abgeschlossen
- Ja, aber noch keine Versicherung abgeschlossen
- Nein

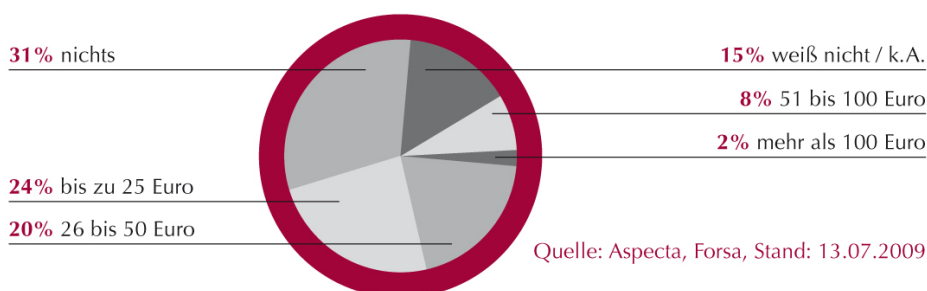
Quelle: Aspecta, Forsa, Stand: 13.07.2009

Auch ein Blick auf die **Investitionsbereitschaft der Befragten** ist ermutigend. Immerhin ein Drittel der Befragten, die noch keine Versicherung abgeschlossen haben, ist bereit, mehr als 25 Euro im Monat aufzuwenden.

Investitionsbereitschaft

(Basis: Befragte, die noch keine Versicherung für das Kind abgeschlossen haben)

Ich wäre bereit, folgende Summe monatlich für ein Kind auszugeben:



Quelle: Aspecta, Forsa, Stand: 13.07.2009

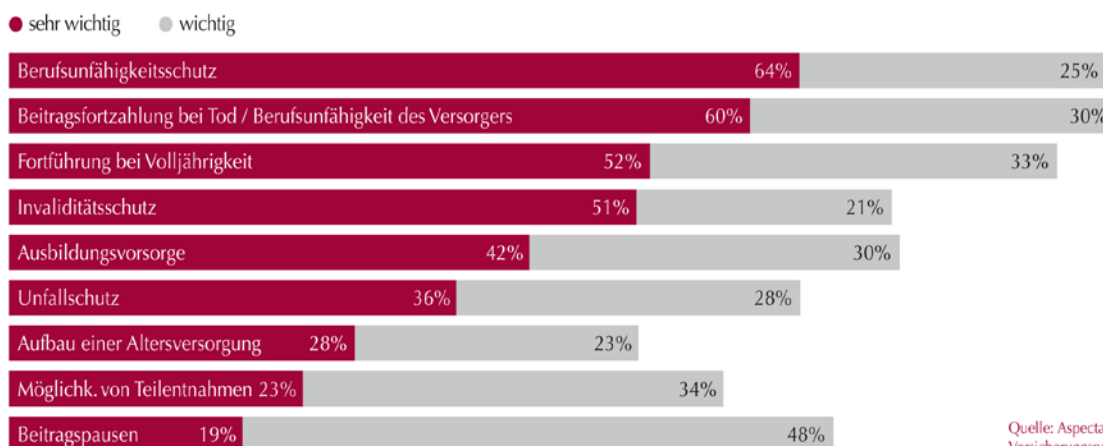
„**An den Kindern wird zuletzt gespart**“, erläuterte **Lüder Mehren, Vertriebsvorstand der HDI-Gerling Leben-Gruppe**. Über 60% der Eltern würden ihrem jüngsten Kind mehr als 200 Euro pro Jahr schenken, fast ebenso viele Großeltern würden ihren Enkelkindern Geschenke von über 100 Euro pro Jahr machen. Gerade hier sieht **Mehren** große Chancen: „**Hier schlummert ein erhebliches Potential. Statt das zehnte Kuscheltier zu kaufen, wäre es doch viel sinnvoller, das Geld z. B. in die Altersvorsorge des Kindes zu investieren.**“

Die Umfrageergebnisse von **Forsa** werden auch von Maklern, Mehrfachagenten und Ausschließlichkeitsvermittlern in der Umfrage von **Focus Money Versicherungsprofi** bestätigt. Über 86% der Befragte beurteilen die Verkaufschancen für Kinderpolicen mit gut oder sehr gut. Keine oder sogar positive Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf die Verkaufschancen von Kinderprodukten sehen über 77% der Befragten.

Die **Anforderungen an Kinderprodukte** sind dabei sehr vielfältig und unterschiedlich. Als wichtigste Merkmale nannten die Vermittler den Berufsunfähigkeitsschutz, die Beitragsübernahme bei Tod bzw. Berufsunfähigkeit des Versorgers und die Möglichkeit der Fortführung des Vertrages bei Volljährigkeit.

Was erwarten Vermittler von Kinderpolicen?

Wie wichtig sind folgende Produktmerkmale für eine Kinderpolice?

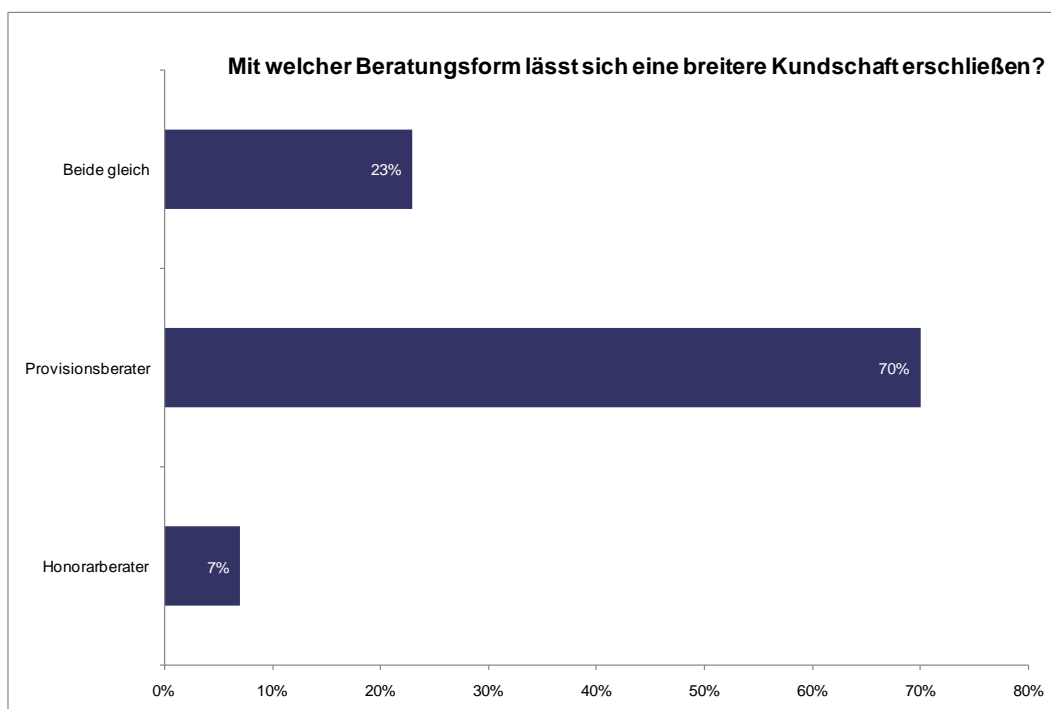
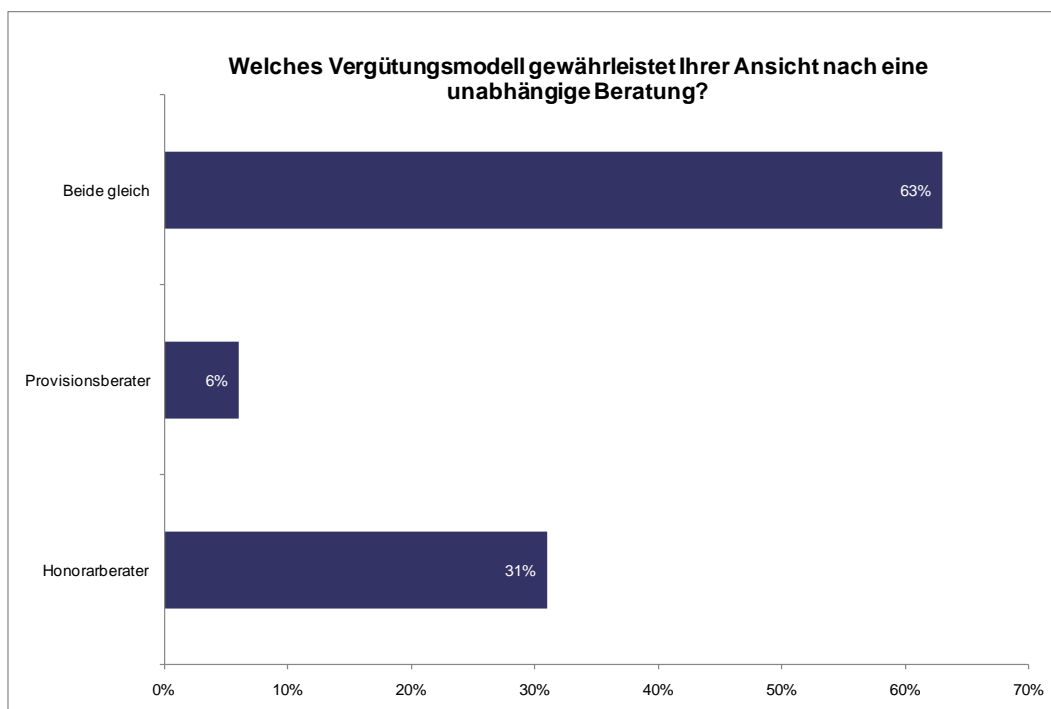


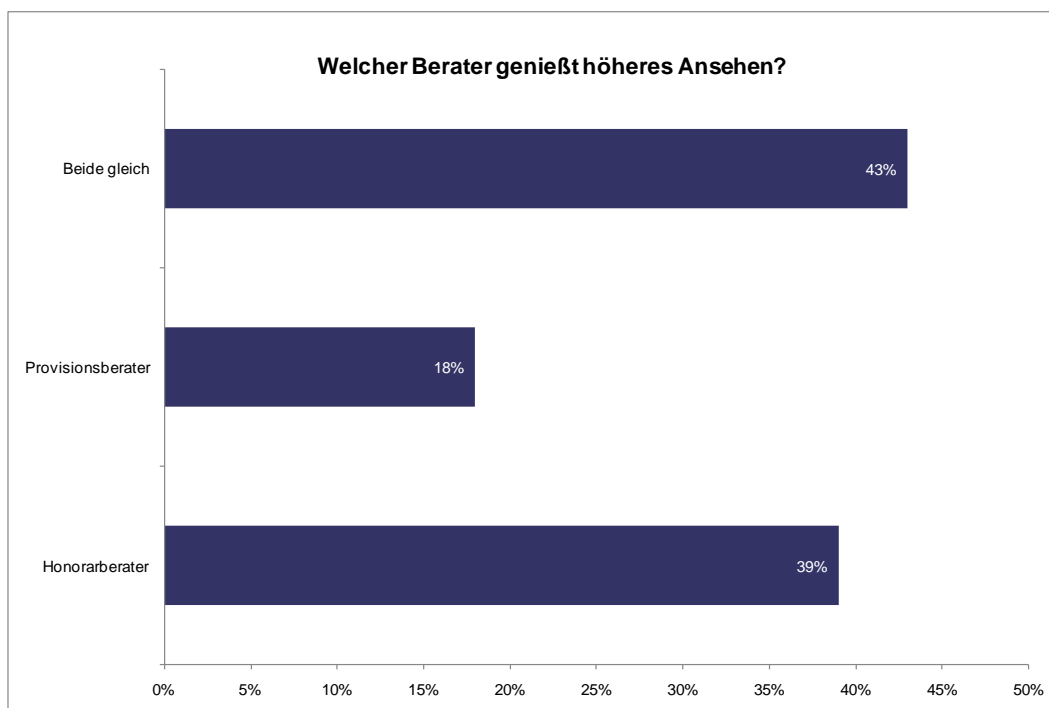
Quelle: Aspecta, Focus Money
Versicherungsprofi, Stand: 19.08.2009

„**Das Entscheidende für einen Vermittler ist, aus dem breiten Angebot an Kinderpolicen diejenige zu finden, die die Wünsche der Zielgruppe berücksichtigt**“, erklärte **Mehren**. „**Es gibt nur wenige Produkte, die in der Lage sind, alle diese Bedürfnisse zu erfüllen.**“

Pro und Contra Honorarberatung

Die Zeitschrift **procontra** beschäftigte sich in ihrer **Ausgabe 5/2009** als **Titelthema** mit einer **Gegenüberstellung von Honorar- und Provisionsberatung** und führte in diesem Zusammenhang u. a. eine Umfrage durch, an der sich 230 Berater und Vermittler beteiligten.





Ein eindeutiges Für oder Gegen die eine oder andere Art der Beratung ließ sich aus dem Artikel nicht herleiten. Das zeigen auch die Aussagen der Befragten:

Was spricht aus Ihrer Sicht für die Honorarberatung:

- *„Die Unabhängigkeit von Produktanbietern. Nur so kann ich dem Mandanten „die ganze Wahrheit“ als Entscheidungsgrundlage liefern. Nur ein Honorarberater kann für den Mandanten in allen Herausforderungsbereichen agieren und wird nicht von möglichen Provisionen bei seinen Vorschlägen geleitet.“* (Claus Peter Hubrich, MONEYSCOPE)
- *„Aufgeklärte Kunden verstehen sehr schnell, dass eine wirklich unabhängige Beratung nicht kostenfrei sein kann. ... Durch die Transparenz der Gesamtkosten kann der Berater seinem Mandanten einen weitaus höheren Mehrwert liefern.“* (anonym)

Welche Probleme sehen Sie beim Honorarmodell:

- *„Die reine Honorarberatung wird in der breiten Masse zu einem Verzicht auf Beratung führen und damit den Verbraucher eher schädigen als schützen.“* (anonym)
- *„Bei der Provisionsberatung kann der Kunde nach dem Angebot entscheiden, ob er annehmen möchte oder nicht. Bei der Honorarberatung bezahlt er bereits vorab, ohne zu wissen, was er genau angeboten bekommt.“* (Arnd Lormes, Versicherungsbüro LORMES)

Von den Befragten waren 11% Honorarberater; von den übrigen 89% konnte sich fast die Hälfte vorstellen, gegen Honorar zu beraten. Ob sich eines der Modelle kurzfristig exklusiv durchsetzen wird, erscheint fraglich, so das Fazit des Artikels: **„Stattdessen könnte in einem vernünftig regulierten Mix die Vergütungszukunft liegen.“**