

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Volkswahl Bund Fondsimulator	Seite 4
Befugnisse der BaFin	Seite 6
BBV Rente XXL	Seite 7
Interview mit Klaus G. Leyh, Hauptbevollmächtigter der Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland	Seite 9

Kurzmeldungen

Makler sehen Call-Center kritisch: Die dvb-deutsche-versicherungsboerse.de hat kürzlich 1.000 Makler zu ihrer Zufriedenheit mit der telefonischen Kommunikation mit Versicherern befragt. Die Call-Center der Versicherer werden von den Maklern gern als „**Kundenabwehrabteilungen**“ bezeichnet. Friedel Rohde, Geschäftsführer der dvb, fasste die Ergebnisse zusammen: „**Beklagt werden häufig zu lange Wartezeiten und Warteschleifen. Anrufer werden nach einer langen Wartezeit sogar aus der Leitung geworfen oder Rückrufe erfolgen nicht zuverlässig.**“ Zudem bemängelten die Makler, dass die Call-Center-Mitarbeiter ihr Anliegen nur in den seltensten Fällen zufrieden stellend lösen könnten. Mehrere Makler erläuterten die Konsequenzen, die sie aus den Erfahrungen gezogen haben: „**Callcenter Anrufe werden von uns drastisch reduziert. Neugeschäft machen wir nur noch mit Gesellschaften mit Maklerbetreuern, die für mich und die Belange meiner Kunden da sind.**“

Schwere Krankheiten: Die Canada Life Assurance Europe Limited, Niederlassung für Deutschland, hat im Rahmen einer „Gesprächsunterlage“ Auswertungen aus ihrem Bestand über Leistungsfälle in der **Schweren Krankheiten Vorsorge** veröffentlicht. Danach entfallen 14% der Leistungsfälle auf das Alter bis 30 Jahre, 31% auf das Alter 31 – 40 Jahre, 38% auf das Alter 41 – 50 Jahre und 17% auf das Alter ab 50 Jahre. Bis Stand Ende Juni 2010 hat die **Canada Life** nach eigenen Angaben ca. 66 Mio. Euro an Anspruchsberechtigte aufgrund schwerer Krankheiten ausgezahlt. Der durchschnittliche Auszahlungsbetrag liegt bei etwa 73.000 Euro. Bei den einen Anspruch auslösenden Krankheiten liegt Krebs mit 64% deutlich an der Spitze. Dahinter folgen die „Sonstigen Krankheiten“, unter denen bspw. Koma, Bypass-OP und gutartiger Hirntumor zusammengefasst werden. Ein Herzinfarkt war in 12% der Fälle leistungsauslösend.

Luxemburgische Aufsicht nimmt Zinssenkung zurück: Die luxemburgische Versicherungsaufsicht **Commissariat aux Assurances** hat mit ihrem **Lettre circulaire 11/3** die zum 1.3.2011 vorgesehene **Senkung des Höchstrechnungsziesses** von 2,25% auf 1,75% wieder **zurück genommen**. Zwischenzeitlich habe sich die Zinssituation wieder soweit verbessert, dass die Gründe für eine Absenkung nicht mehr gegeben seien, hieß es in der Begründung der Aufsicht.

MoneyMaxx Family: Die **MONEYMAXX Lebensversicherung Zweigniederlassung der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG** hat für April 2011 die Einführung ihrer überarbeiteten **Kinderpolice MoneyMaxx Family** angekündigt. Das Produkt soll in zwei Varianten verfügbar sein: einmal als dynamisches Dreitopf-Hybrid (**Maxx hybrid**) und einmal mit frei wählbarer Aufteilung der Beiträge auf den klassischen Deckungsstock und die Fondsanlage (**Maxx vario**). Es kann sowohl ein **garantiertes Ausbildungskapital** vereinbart werden, als auch eine **Beitragssummengarantie**. Dazu stehen **vier Versicherungskomponenten** zur Verfügung: Die Versorgermitversicherung, eine BU für den Versorger, eine Unfallversicherung für das Kind und eine BU für das Kind ohne Gesundheitsfragen zum Berufsstart.

Standard Life: Die **Standard Life Deutschland** blieb mit einem **Annual Premium Equivalent (APE)** von 59,7 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2010 knapp unter dem Vorjahresniveau. Die Netto-Prämien-Einnahmen lagen bei 776 Mio. Euro nach 783 Mio. Euro im Vorjahr. In der **Rürup-Rente** kam **Standard Life** auf ein APE von 8,4 Mio. Euro; dies bedeutet ein Plus von 5%. Die **betriebliche Altersversorgung** erreichte einen Neugeschäftsanteil von knapp einem Viertel. **Bertram Valentin, Managing Director von Standard Life Deutschland**, unterstrich die Bedeutung der bAV: *„Mit der Einführung einer speziellen Lösung für Pensionsfonds haben wir die letzte Lücke in unserem bAV-Angebot geschlossen. Als Vollanbieter sind wir in der Lage, in allen maßgeblichen Durchführungswegen Lösungen nach den individuellen Ansprüchen der Unternehmen zu realisieren.“*

Nürnberger Biene Maja: Die **Nürnberger** hat ihr **Kinder-Vorsorgekonzept Biene Maja** überarbeitet. Ab sofort sind **ein oder zwei Versorger** versicherbar. Bei Tod oder Berufsunfähigkeit eines Versorgers übernimmt die **Nürnberger** die Beitragszahlung. War der **Biene Maja Schutz** bisher nur als **fondsgebundene Rentenversicherung** verfügbar, so kann sich der Kunde jetzt auch für eine **konventionelle Rentenversicherung** entscheiden. Für das Kind kann ab dem 14. Lebensjahr eine **Pflegerentenversicherung** über maximal 1.000 Euro monatlich ohne erneute Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden. Sofern dem **Biene Maja Schutz** das **dynamische Wertsicherungsmodell Doppel-Invest** zugrunde liegt, steht jetzt neben der Beitragsgarantie eine zusätzliche Wertsicherung zur Verfügung. **Höchststände** können zu 80% oder zu 100% abgesichert werden. Der **Unfallbaustein** beinhaltet eine Invaliditätsleistung von bis zu 350.000 Euro.

AachenMünchener mit SEU: Die **AachenMünchener Lebensversicherung AG** hat eine **selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung (SEU)** eingeführt. Die **SEU** leistet, wenn der Versicherte voraussichtlich länger als sechs Monate weniger als drei Stunden täglich einer Arbeit nachgehen kann. Im Rahmen eines **Startertarifs** sind abgesenkte Beiträge in den ersten Jahren möglich. Die **SEU** beinhaltet eine **Umwandlungsoption** in eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung, entweder nach fünf Jahren, zu Beginn einer Ausbildung, eines Studiums oder einer beruflichen Tätigkeit. Die **SEU** sieht keine grundsätzlichen Ausschlüsse bestimmter Berufe vor, versicherbar seien nahezu alle Kunden, heißt es bei der **AachenMünchener**.

Stuttgarter enthaftet Makler: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** übergibt ihren Maklern seit Februar eine **Haftungsfreistellungsurkunde**. Empfiehlt ein Makler die **Stuttgarter** und wird wegen einer falschen **Versichererauswahl** rechtskräftig zu Schadenersatz verurteilt, so stellt die **Stuttgarter** ihn von diesen Ersatzansprüchen frei. Die Haftungsfreistellung ist allerdings auf die Wahl des Versicherers beschränkt und umfasst nicht die zuvor erforderliche Bedarfsanalyse beim Kunden. **Voraussetzung für die Haftungsübernahme** ist, dass der Makler seine **Auswahlentscheidung auf veröffentlichte Unternehmenskennzahlen** wie Eigenmittelquote, Reservequote, laufende Durchschnittsverzinsung und Nettoverzinsung der Kapitalanlagen gründet und dies entsprechend dokumentiert. *„Wir behaupten nicht nur, dass wir gut sind, so wie das viele Versicherer tun. Ab heute übernehmen wir auch die Garantie dafür, dass wir gut sind“*, erläutert Vertriebsvorstand **Ralf Berndt**.

IMPRESSUM:

infinma news 03 / 2011

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:

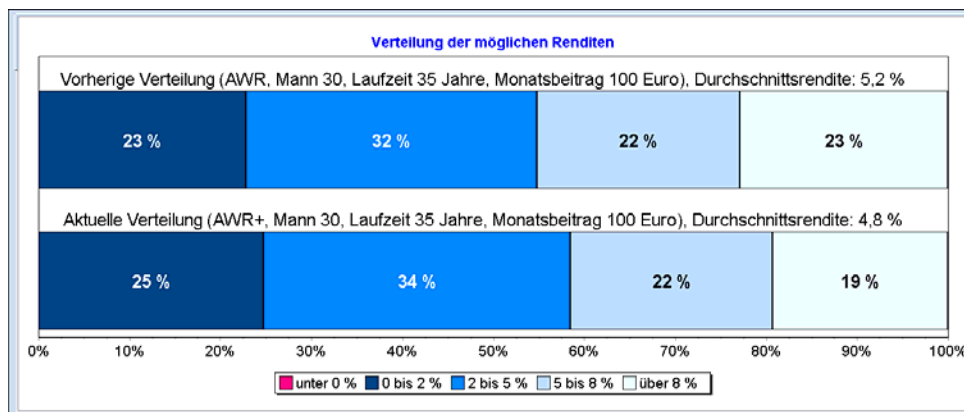
Marc C. Glissmann

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.

Volkswahl Bund Fondsimulator

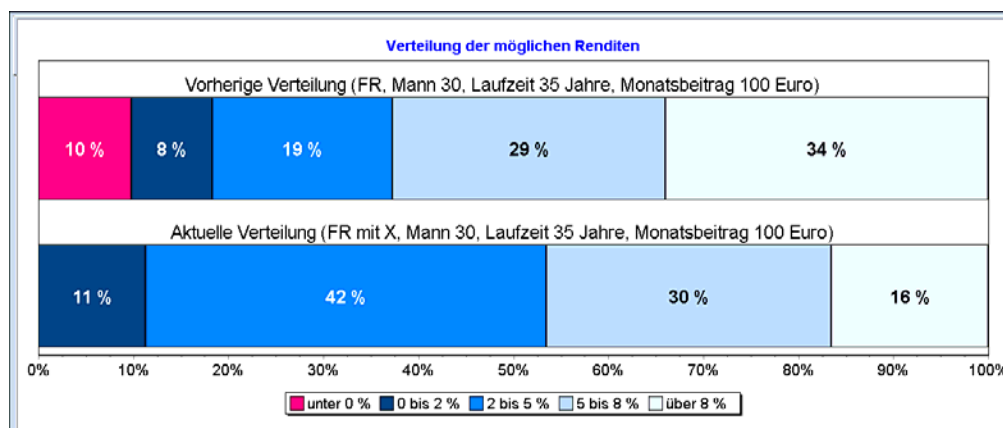
Unter der Bezeichnung **Fondssimulator** bietet die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** im Rahmen ihrer Angebotssoftware jetzt die Möglichkeit, verschiedene konkrete Musterberechnungen bzgl. der Verteilung ihrer möglichen Renditen zu vergleichen.



Die o. g. Grafik zeigt auf, **mit welcher Häufigkeit bestimmte Renditen** erzielt werden können. So wird bspw. beim AWR mit einer Wahrscheinlichkeit von 23% eine Rendite erreicht, die zwischen 0% und 2% liegt. Für diese Berechnung werden **1.000 Verläufe aus Zinsüberschussbeteiligung und Fondswertentwicklung erzeugt und unter Berücksichtigung aller Kosten** die mögliche Ablaufleistung bzw. Rendite berechnet. Die Grafik stellt also quasi die Zusammenfassung dieser 1.000 Verläufe dar. Damit soll der Kunde in die Situation versetzt werden, die **Chancen und Risiken seines Produktes** besser einschätzen zu können.

Mit Hilfe der Verteilung der möglichen Rendite kann der Kunde auch erkennen, welche **Auswirkungen** es hat, wenn in den Vertrag eine **Option**, bspw. die Rente PLUS, also eine erhöhte Rentenleistung für den Fall der Pflegebedürftigkeit, eingeschlossen wird (s. o.).

Auch der **Einfluss einer optionalen Beitragsgarantie** auf das Rendite-Risiko-Profil einer Versicherung kann mit Hilfe dieser Darstellungen visualisiert werden. So steigt in dem Beispiel unten die Wahrscheinlichkeit auf eine Rendite zwischen 0% und 5% durch den Einschluss der Beitragsgarantie von 27% auf 53%, gleichzeitig sinkt das Risiko einer negativen Rendite auf Null.



Diese Art der Darstellung geht auf die Branchen-Initiative Volatium des Analysehauses Morgen & Morgen zurück. In Zusammenarbeit mit zahlreichen Anbietern von Altersvorsorgeprodukten wurde die oben beschriebene Systematik entwickelt, die einen Vergleich auch von technisch unterschiedlich konstruierten Produkten erlauben soll. Die den Volatium-Richtlinien entsprechende Verwendung der Profile wird von Morgen & Morgen testiert.




Gesellschaft: Volkswohl Bund

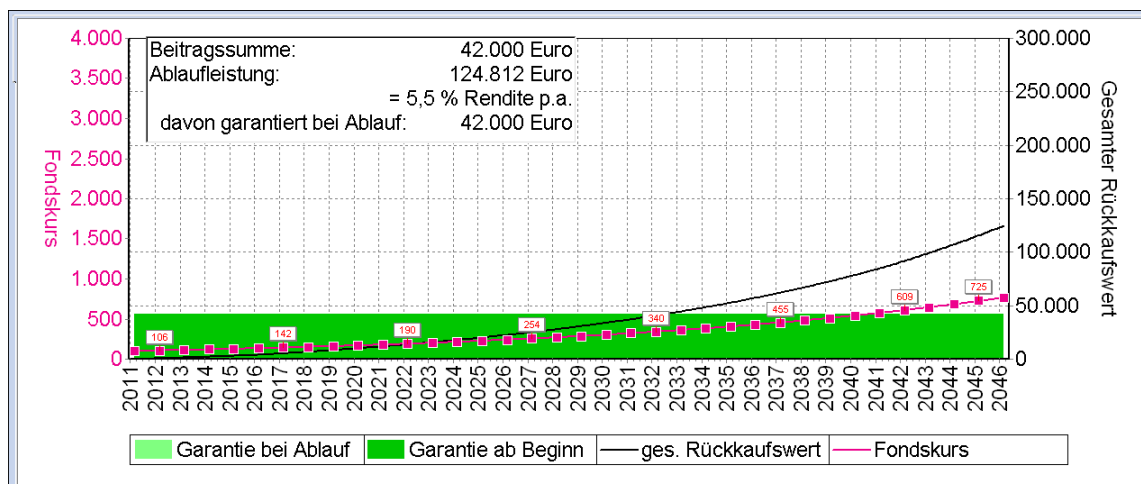
Tarif: BWR

Volatium® ID: 102212

Das Volatium® Zertifikat garantiert:

- Einhaltung des Standards zur Berechnung von Renditewahrscheinlichkeiten
- Transparente Darstellung der Chancen und Risiken als standardisierte Volatium® Profile

Alternativ zu den Risiko-Rendite-Profilen kann beim Volkswohl Bund im Fondssimulator auch mit einer **gleichbleibenden Fondswertentwicklung** von 0%, 3%, 6% oder 9% gerechnet werden. Die graphische Darstellung zeigt dann, wie sich der gesamte Rückkaufswert entwickelt und mit welcher Ablaufleistung der Kunde rechnen kann. Eine analoge Darstellung ist auch für die Rentenbezugsphase möglich.



Schließlich steht als weitere Alternative eine Berechnung mit **tatsächlichen historischen Fondswertentwicklungen** im Zeitraum zwischen **1969 und 2010** zur Verfügung.

Befugnisse der BaFin

Im Zusammenhang mit **deutschen und britischen Lebensversicherungen** wird häufig auch über die staatlichen Sicherungssysteme – **Protector** auf der einen und **FSCS** auf der anderen Seite - für den **Fall der Insolvenz** eines Unternehmens diskutiert. Dabei wird häufig übersehen, dass **das deutsche Finanzaufsichtssystem sehr präventiv** funktioniert, und die **BaFin** schon vor einer möglichen Insolvenz weitreichende Befugnisse hat, um auf die betroffenen Unternehmen einzuwirken und das tatsächliche Eintreten einer Insolvenz zu verhindern.

Die Aufsichtstätigkeit der BaFin wird durch das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) definiert. Dort sind auch die Rechte beschrieben, um „*im Versicherteninteresse*“ bei Missständen aktiv zu werden. Der Begriff Missstand bei Lebensversicherern wird dabei im **§ 81c VAG** geregelt; danach liegt in der Lebensversicherung z. B. dann ein Missstand vor, „*wenn bei überschussberechtigten Versicherungen keine angemessene Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung erfolgt.*“

Zur **Beseitigung von Missständen** hat die **BaFin** weitreichende Befugnisse. So heißt es bspw. in **§ 81 Absatz 2 VAG**: „(2) *Die Aufsichtsbehörde kann gegenüber den Unternehmen, den Mitgliedern ihres Vorstandes sowie sonstigen Geschäftsleitern oder den die Unternehmen kontrollierenden Personen alle Anordnungen treffen, die geeignet und erforderlich sind, um Missstände zu vermeiden oder zu beseitigen. Missstand ist jedes Verhalten eines Versicherungsunternehmens, das den Aufsichtszielen des Absatzes 1 widerspricht. Die Aufsichtsbehörde kann namentlich untersagen, dass Darlehensgeschäfte und Versicherungsabschlüsse verbunden werden, soweit die Versicherungssumme das Darlehen übersteigt.*“

In **§ 81b VAG** wird die Möglichkeit geregelt, von einem in Schieflage geratenem Unternehmen einen Solvabilitäts- bzw. Finanzplan einzufordern: „(1) *Sind die Eigenmittel eines Versicherungsunternehmens geringer oder drohen sie geringer zu werden als die Solvabilitätsspanne, so hat das Unternehmen auf Verlangen der Aufsichtsbehörde dieser einen Plan zur Wiederherstellung gesunder Finanzverhältnisse (Solvabilitätsplan) zur Genehmigung vorzulegen.*“

Schließlich kann die Aufsicht unter Bezug auf den **§ 87 VAG** die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb widerrufen und Mitglieder der Geschäftsführung abberufen: „(1) *Die Aufsichtsbehörde kann die Erlaubnis für einzelne Versicherungssparten oder den gesamten Geschäftsbetrieb widerrufen, wenn ... (6) Die Aufsichtsbehörde kann die Abberufung von Geschäftsleitern verlangen und diesen Geschäftsleitern die Ausübung ihrer Tätigkeit untersagen, wenn ...*“

Schon mit diesen wenigen Beispielen dürfte deutlich geworden sein, dass ein **ausschließlicher Vergleich der Systeme Protector und FSCS nicht ausreichen** kann, um Unterschiede im Sicherungssystem der beiden Länder aufzuzeigen. Man müsste bspw. auch ergänzend prüfen, ob bzw. ggf. welche vergleichbaren Präventivmaßnahmen das britische Aufsichtsrecht vorsieht.

BBV Rente XXL

Die **Bayerischen Beamten Versicherungen (BBV)** bieten unter den Bezeichnungen **BBV-Basis-Rente XXL** und **BBV-Strategie-Rente XXL** Rentenversicherungen für die **1. und 3. Schicht der Altersvorsorge in Verbindung mit Garantiezertifikaten der Deutschen Bank** an.

Die **XXL-Garantie-Zertifikate** haben eine durchschnittliche Aktienquote von über 50%, die zwischen 0% und 100% schwanken kann. Innerhalb des Zertifikats erfolgt die Absicherung des Aktienengagements mit einem sog. **Constant Proportion Portfolio Insurance-Modell (CPPI)**.

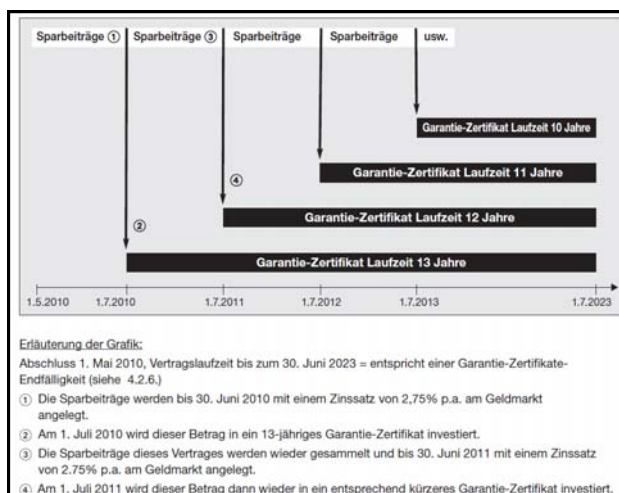
Die Zertifikate verfolgen eine regelbasierte, dynamische Allokationsstrategie. Je nach Marktlage wird die Gewichtung zwischen der Wertsteigerungskomponente, die den Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50[®] (Preisindex, ISIN EU0009658145) abbildet und der Kapitalerhaltkomponente angepasst. So erfolgt beispielsweise im Fall sinkender Aktienmärkte über diesen Mechanismus eine dynamische Anpassung der Gewichtung aus dem Aktienindex heraus in eine Rentenanlage mit einer Laufzeit gleich der Restlaufzeit des entsprechenden Zertifikats.

Anlageform:	Garantie-Zertifikat*
Emittent:	Deutsche Bank AG
Aktienanlage:	DJ Euro Stoxx 50 Index (Bloomberg: SX5E Index, Reuters: STOXX50E)
Währung:	EUR
Verwaltungskosten:	0,5%-1% p.a.
Rückvergütung an BBV:	0,0%-0,2% p.a.

* Da ein Zertifikat eine Anleihe darstellt, besteht potentiell das Risiko, dass bei Zahlungsunfähigkeit des Emittenten ein Totalverlust des investierten Kapitals eintritt.

** Der Dow Jones EURO STOXX 50[®] Index ist Eigentum der STOXX Limited und ein eingetragenes Markenzeichen der Dow Jones & Company Inc. STOXX Limited und Dow Jones & Company Inc. Beide stehen außer über bestimmte Lizenzvereinbarungen in keiner Beziehung zur Deutsche Bank AG und zielen nicht darauf ab, die Zertifikate zu sponsorn, zu empfehlen, zu verkaufen oder zu bewerben.

Die Kapitalanlage in diesem Produkt sieht so aus, dass die **Sparbeiträge** des Kunden bis zum nächsten Index-Stichtag (am 30. Juni eines Jahres) am **Geldmarkt** angelegt und mit 2,75% p. a. verzinst werden. Zum **Indexstichtag** wird dieser Betrag in ein Garantie-Zertifikat mit entsprechender Laufzeit investiert. Die **XXL-Garantie-Zertifikate** bieten zum Ende der Laufzeit eine 100%-ige Garantie auf die eingezahlten Sparbeiträge.



Im Hinblick auf das grundsätzlich vorhandene **Emittenten-Risiko von Zertifikaten** bietet die **BBV** eine **optionale Brutto-Beitragsgarantie** zum Ende der Laufzeit. Die Summe aller eingezahlten Beiträge steht dann für die Verrentung oder als Kapitalabfindung zur Verfügung. Die **Gebühr** für diese optionale Garantie beträgt **2% jedes Beitrags**. Die Laufzeit muss bei Einschluss der Garantie mindestens 11 Jahre betragen. Bei vorzeitiger Kündigung oder Beitragsfreistellung erlöschen die Garantien.

Das Mindestbeitrittsalter liegt bei 18 Jahren, das Höchstbeitrittsalter bei 68 Jahren. Der monatliche Beitrag beträgt mindestens 25 Euro, eine abgekürzte Prämienzahlung ist nicht möglich. Eine Dynamik der Hauptversicherung zwischen 5% und 10% kann eingeschlossen werden.

Bei **Tod vor Rentenbeginn** wird das Zertifikat-Guthaben ausgezahlt.

Für die Zeit nach Rentenbeginn kann eine **Rentengarantiezeit** von bis zu 25 Jahren vereinbart werden. Alternativ ist eine Einmalzahlung möglich, die sich aus dem gesparten Kapital zu Rentenbeginn abzüglich bereits gezahlter Renten ergibt. Der Rentenbeginn kann um bis zu fünf Jahre vorgezogen oder hinausgeschoben werden, allerdings unter Verlust des Kapitalschutzes zum Ende der neuen Laufzeit. Das Kapitalwahlrecht erlischt in diesem Fall.

Zum Rentenbeginn wird das **Kapital in Höhe der Mindestverzinsung** mit dem im Versicherungsschein genannten **garantierten Rentenfaktor** verrentet. Für das **darüber hinaus gehende Kapital** wird eine Rente nach den **dann gültigen Rechnungsgrundlagen** berechnet. Es kann zusätzlich eine **garantierte jährliche Rentensteigerung bis zu 2%** gewählt werden, die zu einer geringeren Anfangsrente führt. Im Rentenbezug wird die Überschussbeteiligung i. d. R. als dynamische Rente gewährt, die erstmals ein Jahr nach Rentenbeginn zu einer entsprechenden Rentenerhöhung führt.

Eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** kann nach den Tarifen Basis-BUZ oder Super-BUZ eingeschlossen werden. Die Berufsgruppen-Einteilung in der BUZ wurde von der Neuen BBV komplett überarbeitet. Über 1.000 Berufe wurden neu tarifiert. Dabei ergaben sich Prämienreduzierungen von bis zu 46% gegenüber der bisherigen Kalkulation. Auch eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung steht zur Verfügung.

Schließlich bietet die **BBV** eine sog. **Sparausfall-Versicherung** an, die einen **Einkommensverlust durch Arbeitslosigkeit** absichert. Nach einer Arbeitslosigkeit von 42 Tagen hat der Kunde Anspruch auf bis zu 300 Euro monatlich bei einer Wartezeit von 120 Tagen. Die Leistungsdauer pro Schadensfall beträgt maximal 24 Monate, insgesamt jedoch höchstens 36 Monate. Der **Beitrag für die Sparausfall-Versicherung beträgt 10% des Brutto-Beitrags** der **BBV-Police**. Unter der Bezeichnung **BBV-Vorsorge-ABS** hatte der **Münchener Versicherer** die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit zunächst befristet bis zum 30.04.2011 kostenlos angeboten. Diese „**Vorteilsaktion**“ wurde nun bis zum 31.12.2011 verlängert.



Interview mit Klaus G. Leyh, Hauptbevollmächtigter der Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland

infinma: Herr Leyh, können Sie uns schon was zu den Geschäftsergebnissen des Jahres 2010 verraten?

Leyh: Bei den gebuchten Bruttobeiträgen konnten wir ein Plus von 4,2 % auf 1.377 Mio. Euro verzeichnen. Besonders erfreulich finde ich dabei, dass sich die laufenden Beiträge entgegen dem Markttrend um 2,1 % auf fast 979 Mio. Euro erhöht haben. Die Einmalbeiträge sind bei Swiss Life ebenfalls angestiegen, und zwar um 9,7 % auf 399 Mio. Euro. Außerdem ist unsere Verwaltungskostenquote von 2,8 % auf 2,2 % gesunken. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist, dass wir unsere finanzielle Stabilität trotz des niedrigen Zinsumfelds deutlich erhöht haben: 2010 erwirtschaftete Swiss Life in Deutschland ein Kapitalanlageergebnis von fast 606 Mio. Euro – das entspricht einer Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von rund 4,7 %. Sehr positiv ist außerdem, dass wir unsere Stornoquote von 5,6 % auf 4,9 % reduzieren konnten.

infinma: Wie hat sich das Neugeschäft entwickelt? Welche Bedeutung haben Einmal-Beiträge?

Leyh: Die Neugeschäftsbeiträge betragen insgesamt 492 Mio. Euro – 2009 waren es 454 Mio. Euro. Dabei erhöhten sich die laufenden Beiträge im Privatkundengeschäft um 6,8 % auf 65 Mio. Euro. Insgesamt blieben die Beitragseinnahmen aus dem Neugeschäft mit laufender Zahlungsweise mit fast 103 Mio. Euro auf Vorjahresniveau, lagen damit aber deutlich über der rückläufigen Marktentwicklung. Bei den Einmalbeiträge verzeichneten wir einen Zuwachs auf 389 Mio. Euro. Einmalbeiträge sind ohne jede Frage wichtig in unserem Geschäft, aber wer langfristig und profitabel wachsen will, braucht vor allem ein stabiles laufendes Beitragswachstum.

infinma: Die Swiss Life ist in allen Vorsorge-Schichten präsent. Können Sie uns etwas zur Aufteilung Ihres Geschäfts auf bAV, Riester, Rürup und private Vorsorge sagen?

Leyh: Das Firmenkundengeschäft macht bei uns einen Anteil von 32 % aus. Der Privatkundenanteil liegt bei 68 % – davon entfallen derzeit etwa 5 % auf Riester- und Rürup-Verträge, wobei wir das Riester-Geschäft mit unserem Swiss Life Champion Riester ausbauen wollen.

infinma: Welche Rolle spielen die einzelnen Durchführungswege in der bAV für Sie, Herr Leyh?

Leyh: Ich würde keine der Alternativen besonders hervorheben wollen. Entscheidender ist für mich, dass der Kunde eine lösungsorientierte und keine produktgetriebene Beratung bekommt. Das ausgearbeitete Vorsorgemodell sollte zum Kunden passen, nicht zur aktuellen Produktpolitik des Anbieters. Swiss Life ist aber tatsächlich einer der wenigen Anbieter in Deutschland, der alle Durchführungswe-

ge sowie Zeitwertkonten aus einer Hand anbietet. Damit decken wir natürlich ein Riesenspektrum ab – immerhin sind etwa 100.000 Unternehmen aller Branchen und Größen bei uns versichert.

infinma: Die Swiss Life ist Konsortialpartner bei einigen bekannten Branchenversorgungslösungen. Welche Erfahrungen haben Sie hier gemacht und welche Bedeutung haben solche Branchenlösungen für die Swiss Life?

Leyh: Swiss Life ist Konsortialpartner in den Versorgungswerken MetallRente und KlinikRente. Zusätzlich sind wir Konsortialführer in der MetallRente bei der selbstständigen BU-Versorgung. Die Teilnahme an einem solchen Konsortium verstehen wir durchaus als Anerkennung unserer besonderen Expertise, unserer langjährigen Erfahrung und – nicht zuletzt – unserer Solidität. Branchenlösungen sind ohne Wenn und Aber ein wichtiges Geschäftsfeld für uns. Doch wir sehen das schon auch als sozialpolitische Aufgabe, für die wir uns bisher immer stark gemacht haben und es auch in Zukunft tun werden.

infinma: Sie bieten in allen Schichten mehrere Garantiemodelle nebeneinander an, von der konventionellen Rentenversicherung bis hin zum VA-Produkt. Wo liegen die Produktschwerpunkte in den einzelnen Bereichen?

Leyh: Die klassische Lebensversicherung stößt – ebenso wie Hybridkonstrukte – an die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit, solange sich die Rahmenbedingungen auf den Kapitalmärkten so darstellen wie bisher. Solvency II dürfte in diesem Zusammenhang ebenfalls ein Thema sein. Deshalb sind VA-Produkte die richtige Antwort auf die aktuellen Herausforderungen der Branche. Bei fondsgebundenen Garantielösungen setzen wir daher zunehmend auf unsere Champion-Produktfamilie.

infinma: Welche Vertriebswege nutzt die Swiss Life in Deutschland? Können Sie uns etwas zur prozentualen Aufteilung sagen? Welche Bedeutung haben bspw. der Vertrieb über Ihre Konzerntochter AWD oder die Bancassurance?

Leyh: Der Vertrieb der Vorsorgeprodukte erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern und Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Gemessen am Neugeschäft stammt der mit 75% größte Produktionsanteil von Maklern und Mehrfachagenten. Unabhängige Finanzdienstleister, darunter auch AWD, haben mit knapp 23 % zum Vertriebserfolg beigetragen, während es beim 2010 gestarteten Bankenkanal derzeit etwas über 2 % sind. Hier sehen wir gute Wachstumschancen, speziell bei Einmalbeiträgen, Sofort- und Ansparrenten. Daneben sind Themen wie Vermögensbildung und Vermögenssicherung interessant, also bankaffine Produkte. Bancassurance im strengen Sinne gestaltet sich nach meiner Meinung schwierig: Bei einer Berufsunfähigkeitsvorsorge ist beispielsweise allein der Beratungsaufwand für die Gesundheitsfragen groß – das können Bankberater nur bedingt leisten.

infinma: Zu Beginn des Jahres haben Sie ihr VA-Produkt Champion als Riester-Produkt erweitert. Können Sie unseren Lesern kurz erklären, wie ein VA-Produkt überhaupt funktioniert?

Leyh: Auf den Punkt gebracht: Bei unserer VA-Produktfamilie Swiss Life Champion handelt es sich grundsätzlich um eine sehr flexible fondsgebundene Versicherung, die eine garantierte Mindestleistung zusagt.

infinma: Was sind die Besonderheiten von Champion ...

Leyh: Nun, im Gegensatz zu konventionellen Garantiemodellen wird die Garantie bei Swiss Life Champion weder über den Deckungsstock noch einen Garantiefonds noch eine Kombination aus beidem dargestellt, sondern über eine fixe Garantiegebühr. Kapitalanlage und Garantie bestehen also unabhängig voneinander. Für den Kunden bedeutet das, dass der Sparbetrag nach Abzug der Garantiegebühr immer vollständig in die gewählte Kapitalanlage investiert wird – und die Garantiekosten sind ebenfalls nachvollziehbar. Bei Prospekten und Bedingungen haben wir sehr genau darauf geachtet, dass alles einfach, anschaulich und für den Kunden nachvollziehbar beschrieben ist.

infinma:... im Vergleich zu anderen fondsgebundenen Garantieprodukten?

Leyh: Das Problem bei den konventionellen fondsgebundenen Garantieprodukten ist, dass sie in der Regel auf umschichtungsbasierte Garantiesysteme setzen: Je nach Kapitalmarktentwicklung wird das Kundenguthaben zwischen einer Wertsteigerungskomponente, i.d.R. ein Garantie- oder Aktienfonds, und einer Kapitalerhaltungskomponente, i.d.R. der Deckungsstock des Versicherers oder ein Rentenfonds, umgeschichtet. Das bezahlt der Kunde mit einem – der Höhe nach nicht bekannten – Renditeverzicht. Zusätzlich besteht das Risiko, dass sich Investment und Garantie gegenseitig negativ beeinflussen: Bei starken Kapitalmarktschwankungen wird das Kundenguthaben verstärkt in die Kapitalerhaltungskomponente umgeschichtet, um die Garantie sicherzustellen. Das birgt wiederum die Gefahr, dass der Kunde nicht mehr von den Aufwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten profitiert, weil das Vertragsguthaben ja weitgehend, wenn nicht sogar vollständig, in der Kapitalerhaltungskomponente investiert ist.

infinma: Da die Art der Garantiedarstellung von VA-Produkten in Deutschland nicht zulässig ist, weichen die Anbieter auf ausländische Partnergesellschaften aus. Bei Ihnen ist es die Swiss Life Products in Luxemburg. Können Sie uns einige Informationen zu dieser Gesellschaft geben? Wie ist die Einbindung und Positionierung innerhalb des Swiss Life Konzerns? Wie werden die Garantieleistungen abgesichert?

Leyh: Swiss Life Products Luxembourg S.A. ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Swiss Life Holding AG in Zürich. Die Gesellschaft wurde bereits im August 2007 als spezialisierter Risikoträger für das VA-Geschäft gegründet und unterliegt dem strengen Luxemburger Aufsichtsrecht. Für

die abgegebenen Garantieverprechen steht die Swiss Life Holding AG im Rahmen einer Patronats-erklärung ein – wir sind eben überzeugt von unseren Vorsorgelösungen.

infinma: Viele Ihrer Wettbewerber hingegen haben schon im letzten Jahr stark auf Biometrie gesetzt und vor allem in BU Änderungen / Prämienanpassungen vorgenommen. Dieser Trend scheint sich auch 2011 zu bestätigen. Wie sind Sie im Bereich BU aufgestellt bzw. planen Sie hier Neuerungen?

Leyh: Im Maklermarkt gehört Swiss Life seit Jahrzehnten zu den Top-Anbietern von Berufsunfähigkeitsversicherungen. Schon seit 1894 bieten wir Produkte zur Invaliditätsabsicherung an – es kann also keine Rede davon sein, dass wir erst kürzlich auf den Zug Biometrie aufgesprungen sind. Günstige Prämien und vorteilhafte AVB mögen leicht zu kopieren sein – aber nicht die Erfahrung, die man braucht, um so ein sensibles Produkt über so lange Zeit erfolgreich anzubieten. Doch selbst Klassiker bedürfen ab und an einer Überarbeitung. Daher haben wir für den Sommer 2011 eine Runderneuerung unserer bewährten BU-Produkte geplant.

infinma: Bieten Sie Ihren Vertriebspartnern hier besondere Unterstützungsleistungen?

Leyh: Selbstverständlich – neben klassischen Broschüren und Prospekten für den Verkauf bieten wir individuell zugeschnittene Verkaufsaktionen für Bestand und Neugeschäft an. Daneben stellen wir u. a. Podcasts und sogenannte Sales Stories auf DVD zur Verfügung. Die Sales Stories informieren den Geschäftspartner nicht nur ganzheitlich über potentielle Kundengruppen und Bedarfsstrukturen, Verkaufsunterlagen und Wettbewerber. Ein Film sowie animierte Präsentationen liefern gute Tipps für das Beratungs- beziehungsweise Verkaufsgespräch bei privater und betrieblicher Altersvorsorge.

infinma: Was können wir ansonsten vertrieblich von der Swiss Life in diesem Jahr erwarten?

Leyh: Vertrieblich werden wir uns 2011 vor allem noch stärker an den Wünschen und dem Bedarf der Vermittler ausrichten. Dazu haben wir im vergangenen Jahr extra eine breit angelegte Befragung bei unseren Geschäftspartnern durchgeführt. Wir wollten möglichst ungefiltert erfahren, wo der Schuh drückt und was wir besser machen können. Eine Maßnahme daraus: Für unsere Maklerbetreuer starten wir eine erneute Weiterbildungsoffensive – die beste Expertise nutzt nichts, wenn man sein Wissen nicht laufend auffrischt. Außerdem wird es künftig mehr haptische Verkaufshilfen für unsere Geschäftspartner geben. Die Produkte werden vielfältiger, weshalb es immer wichtiger wird, komplexe Sachverhalte einfach und anschaulich zu transportieren.

infinma: Herr Leyh, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen viel Erfolg.