

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Finanztest 8/2011 – Genial daneben	Seite 3
Änderung des Rechnungszinses am Beispiel Volkswahl Bund	Seite 5
Gastbeitrag von Dr. Andreas Jahn und Frank Wittholt, Vorstände der VORSORGE Lebensversicherung AG	Seite 8
Interview mit Rüdiger R. Burchardi, Vorstand Dialog Lebensversicherungs-AG	Seite 11

Kurzmeldungen

uniVersa mit 2010 zufrieden: Die **uniVersa Versicherungen** aus **Nürnberg** haben eine positive Bilanz für das **Geschäftsjahr 2010** gezogen. „**Unser Nachhaltigkeitskurs konnte weiter fortgesetzt und die Solvabilitätsquoten nochmals verbessert werden.**“ sagte **Vorstandschef Gerhard Glatz**. Trotz guten Neugeschäfts konnten in der Lebensversicherung die Abläufe vor allem bei Kapitalversicherungen nicht ganz ausgeglichen werden. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** gingen daher leicht auf 98,9 Mio. Euro zurück. „**Auf kurzfristige Kapitalisierungsgeschäfte über Einmalbeiträge haben wir bewusst verzichtet.**“ ergänzte **Glatz**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4%. Für die Zukunft gelte es verstärkt, auch bei fondsgebundenen Varianten, neue **innovative Garantiemodelle** anzubieten. Bei der Riesterreente bspw. bietet die **uniVersa** bereits eine fondsgebundene Rentenversicherung mit einem modernen dynamischen Wertsicherungsmodell

HDI-Gerling vereinfacht Gesundheitsprüfung: Die **HDI-Gerling Lebensversicherung AG (HGLV)** hat die **Gesundheitsprüfung für die Beitragsbefreiung in der Berufsunfähigkeitsversicherung (BUZ-B)** vereinfacht. Bis zu einem **Jahresbeitrag von maximal 3.000 Euro** sind bei der Beantragung der BUZ-B in der **Privatvorsorge nur noch drei Gesundheitsfragen** zu beantworten. Die Fragen sind so gestaltet, dass sie entweder mit Ja oder Nein eindeutig beantwortet werden können. In der **betrieblichen Altersversorgung** werden im Rahmen der **Dienstfähigkeitserklärung nur zwei Fragen** gestellt.

Swiss Life mit neuer BU: Die **Swiss Life** hat eine neue **Berufsunfähigkeitsabsicherung** eingeführt. Die **Swiss Life SBU Ausbildungsstart** richtet sich speziell an **Auszubildende**, die - unabhängig von der Höhe des tatsächlichen Nettoeinkommens - bis zu 1.000 Euro monatlicher BU-Rente versichern können. In den ersten drei bis höchsten fünf Versicherungsjahren reduziert sich der Beitrag nach Unternehmensangaben um rund ein Drittel. Zudem wurde die **Berufsgruppenkalkulation** auf jetzt **sechs Berufsgruppen** ausgeweitet. **Dr. Wilhelm Schneemeier, Chief Risk Officer bei Swiss Life**, erklärt dazu: *„Die Ursachen für eine Berufsunfähigkeit (BU) innerhalb der Berufsgruppen haben sich verschoben. Kaufmännische Angestellte erkranken heute deutlich öfter wegen Bandscheibenschäden oder psychischen Problemen. Dagegen sind die BU-Fälle bei manchen handwerklichen Berufen zurück gegangen, weil viele Arbeitsabläufe durch mehr Technik unterstützt werden.“*

Vienna-Life FX Fondspolice: Die **Vienna-Life** Lebensversicherung AG aus **Liechtenstein** bietet seit kurzem gemeinsam mit der **Maklervertriebsgesellschaft K.M.S. GmbH aus Reutlingen** die sog. **FX Fondspolice** an. Dabei handelt es sich um eine Fondspolice mit der Anlage in einem Investmentfonds, der seinen Schwerpunkt im **Handel mit Devisen (= FX-Handel)** hat. Die Police kann ab 5.000 Euro Einmalbeitrag bzw. 75 Euro laufendem Beitrag abgeschlossen werden. Partner im Rahmen der Fondspolice sind die **Ahead Wealth Solutions AG als Fondsverwalter**, die **ZEN Vermögensverwaltungs-AG als Fondsmanager**, die **Banque Pasche SA in Vaduz als Depotbank** und die **Vienna-Life als Versicherungspartner und Risikoträger**. Die Serviceplattform für die Abwicklung stellt die **K.M.S.** bei, die auch Informations- und Schulungsveranstaltungen zu dem Produkt durchführt.

IMPRESSUM:

infinma news 08 / 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.

Finanztest 8/2011 – Genial daneben

In der **Ausgabe 8/2011** der Zeitschrift **Finanztest** hat die **Stiftung Warentest** u. a. einen Vergleich von **fondsgebundenen Rentenversicherungen der 3. Schicht** veröffentlicht.

Auffällig ist zunächst, dass die Warentester nur **54 Angebote** untersucht haben. In der aktuellen **Version 11.2** unserer **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** findet der Anwender bspw. **321 Tarife**. Der Hinweis: **„Nicht getestet haben wir Gesellschaften, für die der deutsche Insolvenzschutz nicht gilt, das Bundesaufsichtsamt für Finanzdienstleistungen nicht zuständig ist oder bei denen die Versicherungsverträge im Ausland geschlossen werden.“** überzeugt nicht wirklich. Denn mit Blick auf die verwendeten Kriterien **Kosten (50%), Fondsangebot (40%) und Transparenz (10%)** gibt es keinen offensichtlichen Grund dafür, Gesellschaften wie **Standard Life, Friends Provident oder Prisma Life** nicht zu berücksichtigen. Aber auch renommierte deutsche Anbieter von Fondspolice wie bspw. die **AachenMünchener, HDI-Gerling oder Nürnberger** fehlen in dem Vergleich. Dem Leser sollte daher zunächst bewusst sein, dass hier nur ein relativ kleiner Ausschnitt aus dem verfügbaren Angebot am Markt dargestellt wurde.

Wenn man sich frühere bzw. andere Untersuchungen von **Stiftung Warentest** anschaut, dann verwundert es nicht weiter, dass die **Kosten mit 50% Gewicht den höchsten Anteil** an der Gesamtbewertung haben. **Dies ist jedoch gerade bei fondsgebundenen Versicherungen inhaltlich durchaus fragwürdig.** Auf den Zusammenhang von Kosten und Fondsperformance haben wir auch in unseren **infinma news** regelmäßig hingewiesen (siehe bspw. **infinma news 6/2011, 8/2008 oder 9/2007**). Je nach Laufzeit der Anlage können höhere Kosten u. U. durch eine nur geringfügig höhere Performance des Gesamtkapitals mehr als ausgeglichen werden. Fraglich ist, ob die ohnehin zu hoch gewichteten Kosten denn wenigstens richtig berechnet wurden. Auch dies kann man bezweifeln, heißt es doch in **Finanztest**: **„Die Auswertung beruht auf der Annahme einer Wertsteigerung des Fondsguthabens von 6 Prozent pro Jahr und der daraus resultierenden angesetzten Abschläge während der Ansparzeit durch den Versicherer. Kostenrückerstattungen und Risikobeiträge sind berücksichtigt.“** Was hat man sich denn konkret unter Abschlägen in Abhängigkeit von der Fondswertentwicklung vorzustellen? Hat man wirklich für alle Angebote die Risikobeiträge entsprechend der tatsächlich verwendeten Sterbetafel berechnet? Mindestens einer der Anbieter schreibt in seinem Angebot: **„Der Berechnung des Rentenfaktors liegt eine Rententafel auf Basis der Rententafel DAV 2004 R ...“.** Die **Ergebnisdarstellung liefert wenig Details**, der Leser erkennt lediglich die Note, die für die Kosten vergeben wurde, kann aber nicht erkennen, warum der eine Anbieter eine 5,5 erhält und der andere eine 2,3.

Das Fondsangebot wird mit 40% bewertet. Als Unterpunkte werden die **Qualität der Anlage und die Flexibilität der Anlage** betrachtet. **„Wir haben geprüft, welche Aktienfonds in einem Tarif zur Auswahl angeboten werden, und haben untersucht, welche davon in unserem Fondsdauertest den Markt schlagen.“** Dazu untersucht die Stiftung Warentest, wie viele Fonds besser oder deutlich

besser als der Markt sind. Eine solche rein quantitative Vorgehensweise kann aber kaum geeignet sein, die Qualität einer Fondspalette zu beurteilen. Nehmen wir mal an, drei Versicherer hätten jeweils 20 Fonds im Angebot. Bei Versicherer A sind zwei Fonds dabei, die den Markt um 20% geschlagen haben. Versicherer B kommt auf 5 Fonds, die den Markt um jeweils 10% geschlagen haben und Versicherer C schließlich kommt auf 10 Fonds, die den Markt um jeweils 4% geschlagen haben. Welches Portfolio ist denn nun aus Kundensicht besser? Selbst wenn eine solche Vorgehensweise sinnvoll wäre, hat der Leser leider vom Ergebnis wenig, weil er auch hier wieder nur eine Gesamtnote präsentiert bekommt, aber jeden Hinweis auf die tatsächlich zur Wahl stehenden Fonds und deren Qualität vergeblich sucht. Lediglich zu den Tarifen der **Interrisk** und **Hannoverschen** findet man in separaten Textblöcken kurze Informationen zu einem Teil der angebotenen Fonds.

Auch der Textteil birgt im Gegensatz zu einigen anderen Veröffentlichungen der Stiftung Warentest diesmal **einige zweifelhafte Formulierungen**. So heißt es bspw. auf Seite 39 „**Seit kurzem müssen Versicherer ihren Kunden einen Rentenfaktor garantieren. Sonst wird ihre Police nicht mehr steuerlich gefördert.**“ Die Aussage mag ja grundsätzlich richtig sein, geht aber leider am Kern der Sache völlig vorbei, denn im Hinblick auf den Rentenfaktor ist garantiert nun mal nicht gleich garantiert. Die **Möglichkeit der Anpassung** eines garantierten Rentenfaktors **per Treuhänderklausel** steht der steuerlichen Förderung keinesfalls im Wege. Zudem kann es im Vergleich der Anbieter erhebliche Unterschiede bei der Höhe des Rentenfaktors einerseits geben. Andererseits können die Unterschiede darin liegen, dass nur ein bestimmter Prozentsatz des Rentenfaktors garantiert ist, verschiedene Rechnungsgrundlagen verwendet werden oder sich der Faktor nur auf einen Teil des Kapitals bezieht. Gerade diese feinen Unterschiede sollten aber den Kunden vor Abschluss einer Fondspolice besonders interessieren.

„**Muss der Kunde zwischendurch an sein Erspartes heran? Dann sind nur Fondssparpläne geeignet.**“ Diese Aussage in **Finanztest** darf auch getrost in Frage gestellt werden. Moderne Fondspolice sehen flexible Entnahmen aus dem Fondsguthaben von vorne herein vor. Dies kann ereignisabhängig sein, bspw. bei Geburt oder Heirat. Viele Tarife kennen aber inzwischen auch ereignisunabhängige Entnahmemöglichkeiten.

Zusätzliche **Flexibilität** bieten viele **Fondspolice** inzwischen auch in der Rentenbezugsphase. Auch hier besteht ggf. die Möglichkeit, sich Teile des Fondsguthabens auszahlen zu lassen.

Der von **Stiftung Warentest** immer wieder viel gelobte reine **Fondssparplan** hingegen zeichnet sich u. a. dadurch aus, dass er i.d.R. überhaupt keine Garantien bietet, insbesondere aber keine lebenslange Rentenzahlung.

Zusammenfassend bleibt also festzuhalten, dass der Vergleich der fondsgebundenen Rentenversicherungen in der **Ausgabe 8/2011 von Finanztest** qualitativ nicht überbewertet werden sollte.

Änderung des Rechnungszinses am Beispiel Volkswohl Bund

Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** aus **Dortmund** hat seit dem 1. Juli ein Tool zur Verfügung gestellt, mit dem sich Vertriebspartner über die **Auswirkungen der Rechnungszinsänderung** informieren können.

Bei Lebensversicherungsprodukten werden von den Beiträgen der Kunden zunächst die mit dem Abschluss des Vertrags verbundenen Kosten, die Verwaltungskosten und die Beitragsteile für den Versicherungsschutz (= Risikobeitrag) abgezogen. Es verbleibt der so genannte Sparbeitrag, der angesammelt und mit dem Rechnungszins verzinst wird. Hieraus ergibt sich die garantierte Erlebensfallleistung.

Da der **Rechnungszins für die gesamte Vertragslaufzeit garantiert** ist und über mehrere Jahrzehnte für eine Tarifgeneration sichergestellt werden muss, wird er im Vergleich zum jeweiligen Kapitalmarktniveau vorsichtig festgelegt. Sofern die einzelnen Unternehmen in der Praxis dann einen höheren Zins erwirtschaften, so wird dieser im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben zur Überschussbeteiligung fast vollständig an die Versicherten ausgeschüttet.

Darüber hinaus gibt es weitere **Besonderheiten beim Rechnungszins**. Bei **Rentenversicherungen** ist er nicht nur während der Ansparphase garantiert, sondern auch im Rentenbezug. Auch bei **fondsgebundenen Tarifen** spielt der Rechnungszins eine Rolle, sofern das Produkt eine Garantie beinhaltet. Die zur Erzeugung der Garantie benötigten Sparbeiträge werden ebenfalls mit dem Rechnungszins verzinst. Selbst bei Risikoabsicherungen wie **Risiko-, Berufsunfähigkeits- und Pflegerentenversicherungen** spielt der Garantiezins eine Rolle, da zu Beginn der Laufzeit Kapital angespart und verzinst und später aufgezehrt wird.

Der Rechnungszins wird jedoch von den einzelnen Versicherern nicht nach eigenem Ermessen festgelegt, vielmehr findet sich in **§ 65 Abs. 1 VAG die rechtliche Grundlage** für die Festlegung des Höchstrechnungszinses. Darin ist geregelt:

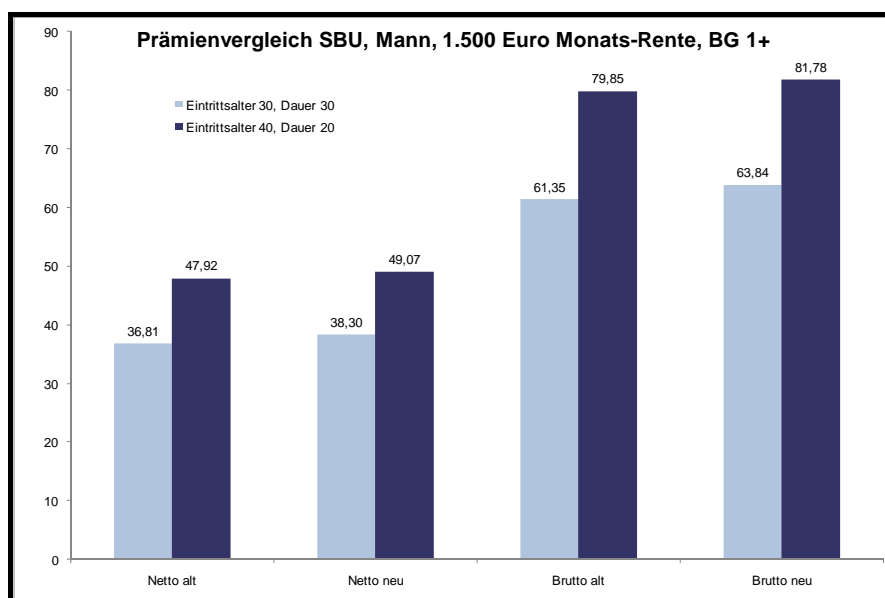
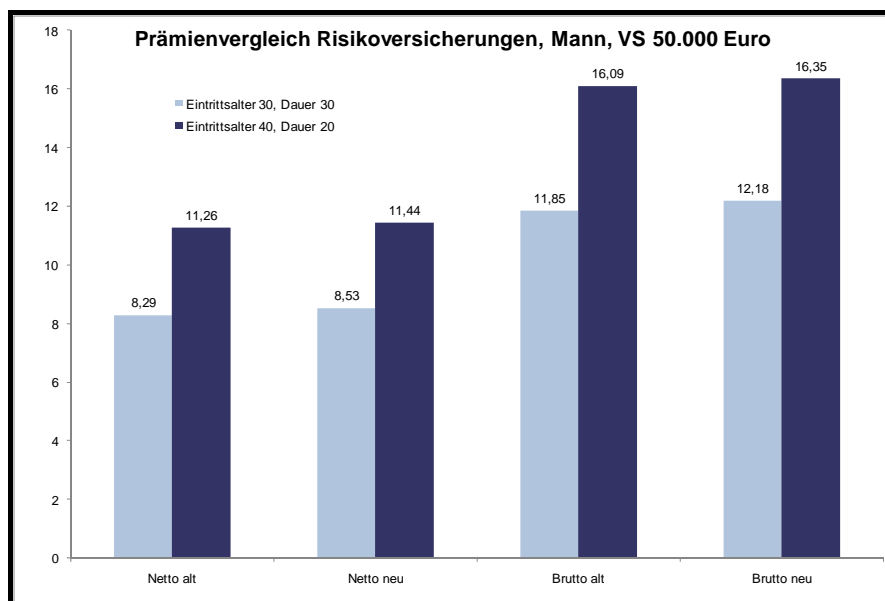
- *Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) legt den Garantiezins auf dem Wege einer Rechtsverordnung fest.*
- *Dabei ist es nicht völlig frei, sondern geht aus „vom jeweiligen Zinssatz der Anleihen des Staates, auf dessen Währung der Vertrag lautet, wobei der jeweilige Höchstwert nicht mehr als 60 vom Hundert betragen darf“.*

In der Praxis wird der Garantiezins vom **BMF** durch die so genannte **Deckungsrückstellungsverordnung** festgelegt. Dabei gibt es für das **BMF** keine feste Formel, der Gesetzestext ließe zum Beispiel auch die Rendite von europäischen Staatsanleihen als Grundlage zu, womit sich deutlich höhere Werte ergeben würden. Eine Änderung der Deckungsrückstellungsverordnung muss zudem vom Bundesrat bestätigt werden.

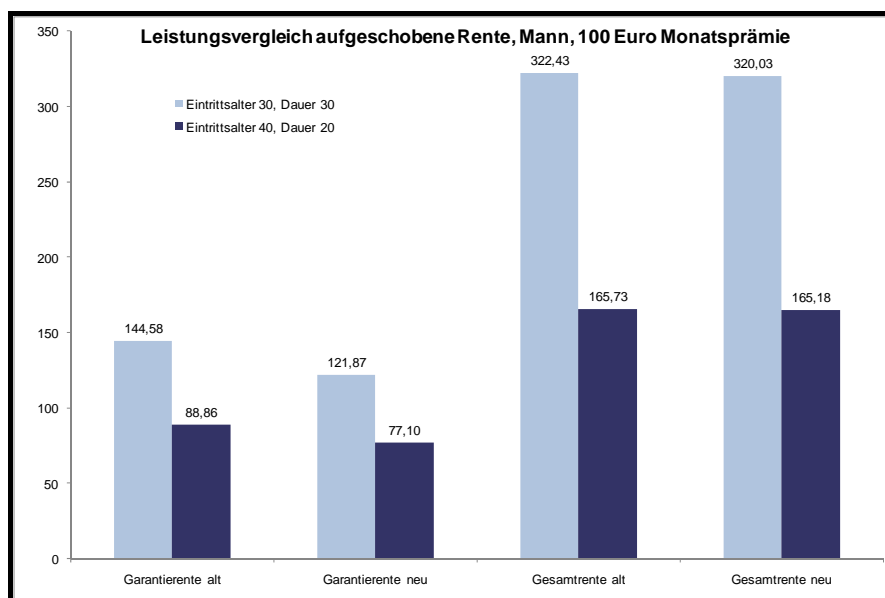
Vom 1. Januar 2012 an gilt statt des bisherigen Satzes von 2,25% ein Rechnungszins in Höhe von 1,75%.

Mit Hilfe des Rechentools des **Volkswohl Bundes** zeigen wir Ihnen nachfolgend auf, wie sich die Senkung auf einzelne Produktkategorien auswirkt.

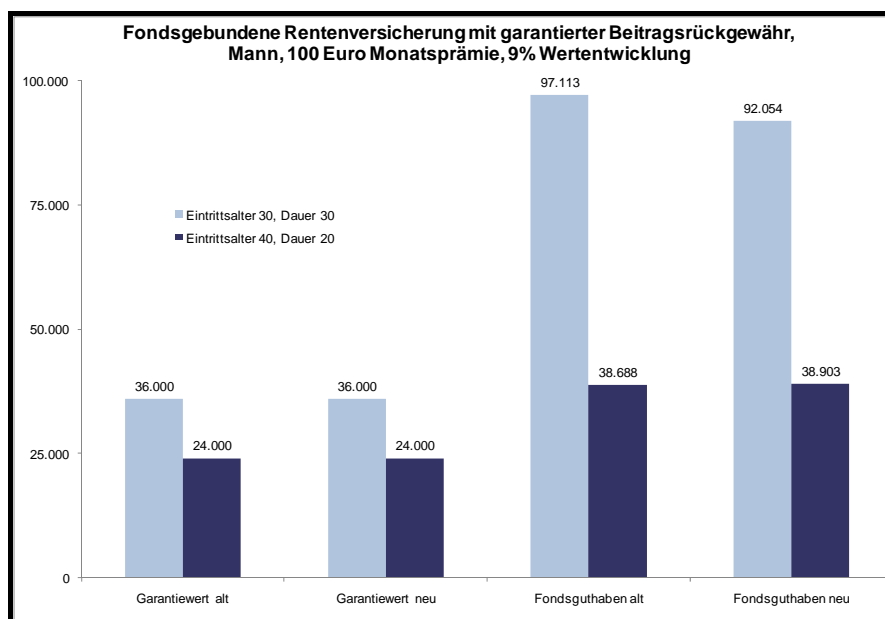
Da sowohl in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** als auch in der **Risikoversicherung** der Sparbeitrag relativ gering ist, ergeben sich hier auch nur relativ moderate Erhöhungen von Brutto- und Nettoprämie. Der **Volkswohl Bund** selber nennt eine Spannweite von etwa 0,5% bis 4% in der Risikoversicherung und 0,5% bis 5% in der SBU.



Für **kapitalbildende Versicherungen (Leben und Rente)** fallen die Unterschiede in den garantierten Leistungen deutlich größer aus. Laufzeitabhängig sind hier Rückgänge bei der garantierten Kapitalabfindung von bis zu 9% und bei der garantierten Rente von bis zu 16% möglich.



Bei **fondsgebundenen Tarifen mit (Beitrags-) Garantie** muss für die Garantie ein höherer Beitragsanteil aufgewendet werden; so dass sich der Anteil, der in Fonds investiert werden kann, entsprechend reduziert. Vor allem bei einer guten Fondswertentwicklung ist das ein Nachteil, d. h. die Ablaufleistung ist geringer.



Schon im April hatte sich **Vertriebsvorstand Dietmar Bläsing** in der **AssCompact** wie folgt zu der Thematik geäußert: „Die Mathematiker der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) sowie der GDV hatten nach eingehender Analyse eine Senkung auf 2,0% empfohlen – ein Wert den auch unsere Aktuarre für angemessen eingestuft haben. Dass das BMF nun mit 1,75% über diesen Vorschlag hinausgegangen ist, stellt die Produktentwickler aller Versicherungsunternehmen vor Herausforderungen und wird zu einem verstärkten Wettbewerb um attraktive Produktideen führen – das sind Rahmenbedingungen, in denen wir uns schon in der Vergangenheit sehr wohl gefühlt haben.“



**Gastbeitrag von Dr. Andreas Jahn
und Frank Wittholt,
Vorstände der VORSORGE Lebensversicherung AG
VORSORGE-Lösungen: individuell und innovativ**

Die Tarifwelten der VORSORGE Lebensversicherung AG und der VORSORGE Luxemburg Lebensversicherung S.A. bieten flexible Fondspolizen und kapitalmarktnahe Produkte für alle drei Schichten der Altersvorsorge.

Fondspolizen bieten viel Raum für Gestaltungsmöglichkeiten der persönlichen Altersvorsorge sowie ein hohes Maß an Flexibilität und Vielfalt. Kunden haben die Möglichkeit, ihre Altersvorsorge ganz individuell und ihren Wünschen entsprechend zu gestalten – sowohl in der Tarifauswahl als auch in der Produktausgestaltung.

Im Portfolio der VORSORGE Lebensversicherung AG stehen mit der flexiblen Produktlinie VORSORGE Rente Fonds Fondspolizen als Rürup-, Riester- und Private Rente sowie Direktversicherung – natürlich inklusive sinnvoller Zusatzversicherungsoptionen, die genau diese Flexibilität darstellen können.

Im Rahmen der allgemeinen Anforderungen sind die Produkte der VORSORGE Rente Fonds so flexibel wie möglich – sowohl was den Vermögensaufbau (flexible Zahlungsoptionen), den Versicherungsschutz, das Investment als auch die Leistungsgestaltung betrifft.

Alle Produkte der VORSORGE Rente Fonds-Familie werden zudem auch als Honorartarif angeboten. Die VORSORGE Gesellschaften sind darüber hinaus durch individuelle, kapitalmarktnahe Produktentwicklungen und effiziente Verwaltungsabläufe speziell auf das Geschäft mit Bankpartnern ausgerichtet. Banken finden mit der VORSORGE den richtigen Partner, wenn es um die gemeinsame Entwicklung und Darstellung eines bankspezifischen Produktes geht, bei dem die Kernkompetenz einer Bank und eines Fondsversicherers sich optimal ergänzen und für alle Beteiligten ein Mehrwert entsteht.

So bietet die VORSORGE Luxemburg Lebensversicherung S. A. mit dem Produkt TrendProtect Police in Zusammenarbeit mit der HypoVereinsbank einen innovativen, kapitalmarktnahen und renditestarken Einmalbeitragstarif mit Alleinstellungsmerkmal. Die TrendProtect Police ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag mit einer Mindestleistung von 130 % zum Laufzeitende - abgesichert durch Inhaberschuldverschreibung der UniCredit Bank AG. Dieses Produkt wird in Tranchen, also limitiert, angeboten. So sind attraktive Garantien verbunden mit interessanter Performance darstellbar.

Breites Anlageuniversum – Für Fondsprofis bis hin zu Investmentanfängern

Einer der Vorteile einer fondsgebundenen Rentenversicherung ist, dass der Kunde bereits mit kleineren Beiträgen an den Renditechancen der Kapitalmärkte teilhaben kann. Die Qualität der Fondsauswahl ist dabei auch ein entscheidendes Kriterium für die Qualität des Produktes.

VORSORGE Rente Fonds bietet für jeden Kundentyp die richtige Lösung: Für Kunden, die ihre Anlagen selbst managen möchten, aber auch für Kunden, die gerne in Aktien investieren möchten, sich aber nicht so gut auskennen oder keine Zeit haben, sich darum zu kümmern, ist VORSORGE Rente Fonds das richtige Produkt.

Die Fondspalette für die 1. und 3. Schicht (VORSORGE Basis-Rente Fonds und VORSORGE Rente Fonds) ist mit über 125 Investmentfonds eine der größten am Markt und umfasst eine Vielzahl – zum Teil mehrfach – ausgezeichneten Fonds. Daneben kann auf gemanagte Varianten mit unterschiedlichen Rendite- und Sicherheitsorientierungen zurückgegriffen werden. Zudem besteht die Möglichkeit, dem Vertrag eine Garantiefondslösung zu hinterlegen. Damit findet sich für jede Risikoneigung die richtige Produktkonstellation.

Außerdem steht eine große Auswahl an Fonds mit nachhaltigen und ökologisch verifizierten Anlagestrategien zur Verfügung. Um einen Beitrag zu einem verantwortungsbewussten Wirtschaftswachstum zu leisten, hat die VORSORGE als Unternehmen der ERGO unter anderem einen Schwerpunkt auf dieses Thema gelegt.

Bis zu zehn Investmentfonds kann der Kunde innerhalb seiner Police auswählen – auch strategische oder gemanagte Varianten können beigemischt werden. Die breit gefächerten Anlagemöglichkeiten werden regelmäßig durch die Kapitalmarktspezialisten der VORSORGE überprüft und überarbeitet. Ausgewählt werden die Fonds nach strengen Auswahlkriterien wie z.B. Qualität, Ratingergebnissen, Größe und Anlageschwerpunkten.

In der 2. Schicht wird die Beitragsgarantie durch ein innovatives Zusammenspiel von klassischer Anlage und Garantiefondskonzept DWS FlexPension dargestellt. Hinzu kommen attraktive Renditechancen durch die Möglichkeit, im späteren Vertragsverlauf zusätzlich weitere Fonds zu besparen.

Besonders im Fokus steht in 2011 die VORSORGE Basis-Rente Fonds.

Die Beiträge einer Basis- oder auch Rürup-Rentenversicherung können zusammen mit den Beiträgen zur gesetzlichen Rentenversicherung oder landwirtschaftlichen Alterskassen sowie zu berufsständischen Versorgungswerken im Rahmen der Höchstbeiträge (20.000 Euro für Ledige, 40.000 Euro für Verheiratete) jährlich als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Damit mindert sich die jährliche Steuerlast. Neben der steuerlichen Förderung sind die Erträge in der Ansparphase frei von der Abgeltungsteuer. In der Rentenbezugszeit wird die Rente mit dem dann gültigen persönlichen Steuersatz versteuert. Jener ist in der Regel niedriger als im aktiven Berufsleben. Die Übergangsregelung sieht außerdem Folgendes vor.

In der Ansparphase sind ab 2011 zunächst 72 % der Beträge (max. 14.400 Euro / 28.800 Euro) und dann jährlich – progressiv um 2 Prozentpunkte ansteigend – bis auf 100 % ab dem Jahr 2025 steuerlich abzugsfähig.

Im Gegenzug steigt sukzessive die Besteuerung der späteren Rente, deren Höhe sich nach dem Jahr des Rentenbeginns richtet: Bei Rentenbezügen ab dem Jahr 2011 beträgt der steuerliche Rentenanteil 62 %. Dieser Anteil steigt bis zum Jahr 2020 jährlich um 2 Prozent und danach jährlich um einen weiteren Prozentpunkt, bis im Jahr 2040 dann 100 % steuerlicher Rentenanteil erreicht sind. Der steuerfreie Anteil der Rente wird jedoch ab dem Jahr, das dem des Rentenbeginns folgt, als absoluter Betrag für die gesamte Laufzeit des Rentenbezuges festgeschrieben. Rentenanpassungen sind allerdings voll zu versteuern.

Ein Abschluss noch in 2011 bringt den Kunden übrigens entscheidende Vorteile – in Bezug auf Zeit und Geld. Denn: die Regelaltersgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung wird bekanntlich ab 2012 angehoben. Dies bringt auch Folgen für die private wie betriebliche Altersvorsorge mit sich und somit natürlich auch für die Basisrente.

Für alle Neuverträge ab 01.01.2012 gilt die neue Altersuntergrenze 62 Jahre. Das bedeutet für Kunden, dass sie die Rentenleistungen aus ihren Rürup-Verträgen frühestens nach Vollendung des 62. Lebensjahres abrufen können. Kunden, die sich noch dieses Jahr für eine Basisrente entscheiden, können schon zwei Jahre früher von ihrer geförderten Altersvorsorge profitieren und ihre Rente mit 60 Jahren beziehen.

Mit der VORSORGE Basis-Rente Fonds bietet die VORSORGE Lebensversicherung als Spezialist für innovative, fondsgebundene Altersvorsorgelösungen eine sehr flexible, leistungsstarke und ausgezeichnete Produktlösung für die 1. Schicht der Altersvorsorge an – natürlich staatlich zertifiziert.

Es ist der VORSORGE enorm wichtig, dass der Service stetig steigt – für Kunden wie für Vertriebspartner. Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die neu gestaltete Homepage sowie das Fondsservicecenter. Ende 2010 ist die VORSORGE mit einer optimierten und neu gestalteten Homepage online gegangen. Es sind dort 5 Hauptthemenbereiche eingerichtet, die unterschiedliche Zielgruppen gezielt ansprechen sowie Informationen bereithalten: Das Unternehmen, Banken, Verwaltungsdienstleistungen für Dritte, Vermittler sowie Kunden. Das webbasierte Fondsservicecenter der VORSORGE ist direkt in die Homepage eingebettet. Dort sind per Mausklick tagesaktuelle Informationen zur Wertentwicklung der bei der VORSORGE wählbaren Anlagestrategien und Fonds verfügbar.

Hinweis in eigener Sache: Im aktuellen W.A.S.-Update Juni 2011 wurden in der 3. Schicht der Altersvorsorge die Tarife der VORSORGE Deutschland und der VORSORGE Luxemburg noch nicht korrekt abgegrenzt.



Interview mit Rüdiger R. Burchardi, Vorstand Dialog Lebensversicherungs-AG

infinma: Herr Burchardi, die Dialog Lebensversicherungs-AG gehört in Deutschland zu den eher kleineren Gesellschaften. Sagen Sie uns doch bitte zunächst etwas zu Ihrem Unternehmen und zur Einbindung in den Generali-Konzern.

Burchardi: Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken. Mit unserem Portfolio aus Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen sichern wir die Risiken Todesfall und Invalidität finanziell ab. Unsere Produkte zeichnen sich durch zahlreiche Alleinstellungsmerkmale aus und erhalten immer wieder die Bestnoten der namhaften Rating-Agenturen. Wir sind ein Teil des international tätigen Generali-Konzerns und gehören innerhalb der Generali Deutschland Gruppe, in der wir der einzige reine Maklerversicherer sind, zu den besonders ertragreichen Unternehmen.

infinma: Die Dialog hat sich im Jahr 2003 neu aufgestellt. Auf welchen Märkten sind Sie tätig? Auf welche Vertriebswege setzen Sie?

Burchardi: Es ist richtig, wir haben uns vor nunmehr acht Jahren als biometrischer Spezialversicherer neu positioniert. Wir sind in den Märkten Deutschland und Österreich tätig und setzen dabei ausschließlich auf den Vertriebskanal Makler. Dabei sind unsere Vertriebspartner Einzelmakler, Pools, Mehrfachagenten, freie Vertriebe, Banken und Sparkassen.

infinma: Sind Sie auch regional für Ihre Vertriebspartner erreichbar? Wie haben Sie sich mit Ihrer Makler-Betreuung aufgestellt?

Burchardi: Wir haben unsere Märkte in vier Vertriebsdirektionen für Deutschland und eine Direktion für Österreich aufgeteilt. Unter der Leitung der Vertriebsdirektoren arbeiten Maklerbetreuer in ihrer jeweiligen Region. Zusätzlich werden unsere Vertriebspartner von den Inhouse-Maklerbetreuern von unserer Zentrale in Augsburg aus betreut. Neben persönlichen Gesprächen spielen Online-Schulungen, Roadshows und Messen eine wichtige Rolle für den Kontakt mit unseren Vertriebspartnern. Alle wichtigen Informationen und Unterlagen können auch über unseren passwortfreien Internet-Auftritt und den mobilen Internet-Auftritt gewonnen werden. Über das mobile Internet können auch von unterwegs in Minutenschnelle Angebote eingeholt werden. Der installierte Bedarfsrechner ist ein wichtiges Tool für die Vorsorgeberatung.

infinma: Neben dem Hauptvertriebsweg Makler / Freie Vermittler setzen Sie auch auf den Bankenvertrieb, bspw. über die Kreissparkasse Augsburg. Welche Bedeutung hat dieser Vertriebskanal für Sie? Wie schätzen Sie zukünftig die Bedeutung der Bancassurance ein?

Burchardi: Banken und Sparkassen sind für uns ein wichtiger Vertriebskanal, besonders in Österreich. Wir generieren insgesamt etwa 20 Prozent unseres Neugeschäfts über diesen Kanal. Grundsätzlich glauben wir, dass die Bancassurance ihre Bedeutung auch in Zukunft behalten wird, erwarten in den nächsten Jahren aber keine grundlegenden Veränderungen. Die von Ihnen erwähnte Kreissparkasse Augsburg ist für uns ein hervorragender Vertriebspartner und zugleich auch geschäftspolitisch sehr wichtig, da sie am Ort unseres Stammsitzes erfolgreich mit hohem Umsatzvolumen tätig ist.

infinma: Für das zurückliegende Jahr 2010 hatten Sie bereits im Frühjahr ein deutliches Wachstum vermeldet. Gibt es schon erste Informationen über den bisherigen Geschäftsverlauf im Jahre 2011?

Burchardi: In der Tat können wir seit unserer Neupositionierung 2003 Jahr für Jahr ein deutliches Wachstum erzielen; unsere Beitragseinnahmen haben wir in diesem Zeitraum fast verdreifachen können. Im Jahr 2010 stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 5,1 Prozent von 198,8 Mio. Euro auf 209,0 Mio. Euro. Dieses Wachstum setzt sich auch 2011 fort. Im ersten Halbjahr nahm der laufende Jahresbeitrag des Bestandes bei stark wachsendem Neugeschäft um 6,0 Prozent zu. Für die zweite Jahreshälfte sind wir entsprechend optimistisch. Unser wirtschaftlicher Erfolg wiegt umso schwerer, als wir nicht in dem Geschäft mit Einmalbeiträgen tätig sind.

infinma: Im Produktbereich ist die Risikoversicherung traditionell Ihr wichtigstes Produkt. Was zeichnet Sie als Anbieter bzw. Ihre Produkte hier im Vergleich zum Wettbewerb aus? Was macht Sie in diesem Segment für Makler besonders interessant?

Burchardi: Befragt nach dem wichtigsten Kriterium wird der Makler an erster Stelle immer das Preis-/Leistungsverhältnis nennen. Hier befinden wir uns in der Tat in einer Spitzenposition. Lassen Sie mich aber nicht nur auf den günstigen Preis, sondern vor allem auf das Leistungsspektrum unserer Risikolebensversicherung RISK-vario® verweisen. In puncto Variabilität dürften wir bei unserem Tarifangebot nicht zu schlagen sein. Ob gegen laufende Beitragszahlung oder Einmalbeitrag, ob für Raucher oder Nichtraucher, ob konstant oder altersabhängig kalkuliert – hier bieten wir schon einmal eine große „Vorauswahl“. Dazu kommen die verschiedensten Summenverläufe. Sie erlauben es dem Makler, den Versicherungsschutz genau auf den individuellen Bedarf seines Kunden auszurichten. Der Verlauf kann konstant, linear fallend, annuitätisch fallend (z.B. exakt an den Verlauf einer Baufinanzierung angepasst) oder völlig frei jedes Jahr neu gewählt werden. Dazu kommt die Absicherung eines Sparplans oder einer Zeitrente. Weiter bieten wir über Verbundene Leben die Möglichkeit an, mehrere Personen in einem Vertrag zu versichern. Dies ist wichtig für die gegenseitige Partnerabsicherung im privaten Bereich, aber auch als Keyman-Versicherung im geschäftlichen Bereich, z.B. bei Arztpraxen oder Anwaltskanzleien, wenn einer der Partner stirbt und die Hinterbliebenen ausgezahlt werden müssen. Als einziges Unternehmen am Markt bietet die Dialog die Verbundene Leben für bis zu neun Personen in einem Vertrag an. Das hervorragende Preis-/Leistungsverhältnis und das breite Spektrum unserer Risiko-Tarifreihe haben im Zusammenwirken mit unserem exzellenten Service dazu geführt, dass wir für den Makler die Nummer 1 in dieser Versicherungssparte sind. Bei den repräsentativen Befragungen, wie sie regelmäßig von AssCompact oder dem Experten-Netzwerk durchge-

führt werden, belegen wir seit Jahren unangefochten die Spitzenposition. In diesem Jahr haben wir zum zweiten Mal den AssCompact Biometrie Award in der Sparte Todesfallabsicherung gewonnen. Letztlich entscheidend ist die Abstimmung mit den Füßen: Unser Marktanteil in der Risikoversicherung ist trotz zunehmenden Wettbewerbs von 5,56 Prozent im Mai 2010 auf 5,98 Prozent im Mai 2011 gestiegen. In dem für uns entscheidenden Maklermarkt beträgt unser Anteil mittlerweile 22,9 Prozent. Ich meine, diese Zahlen sprechen für sich.

infinma: In der Berufsunfähigkeitsabsicherung hat die Dialog vor einiger Zeit die SBU-solution eingeführt. Erklären Sie doch bitte kurz, was das Besondere an dieser BU-Lösung ist und wie das Produkt funktioniert.

Burchardi: Berufsunfähigkeitsversicherungen sollten in jungen Jahren abgeschlossen werden. Junge Leute verfügen in aller Regel noch über keine größeren finanziellen Reserven, so dass sie beim plötzlichen Ausfall ihrer Arbeitskraft ohne Absicherung in eine existenzbedrohende Situation geraten. Vorteilhaft ist für junge Menschen, dass wegen des normalerweise einwandfreien Gesundheitszustands die Gesundheitsprüfung unproblematisch ist. Nun taucht für junge Versicherungsnehmer aber das Problem auf, dass BU-Versicherungen ihren Preis haben; daher wird oft auf einen Abschluss verzichtet oder als schlechter Kompromiss eine zu niedrige Rente vereinbart. Zur Lösung dieses Problems haben wir unseren Tarif SBU-solution® entwickelt. Er wird altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkuliert. Dadurch kommen Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien zu einem – und das möchte ich betonen – vollwertigen BU-Schutz gegen Beiträge, die der Markt sonst nicht zu bieten hat. Betonen möchte ich auch, dass SBU-solution® kein Einsteigertarif mit abgespeckten Leistungen, Karenzzeiten oder dgl. ist, sondern eine BU-Absicherung auf 5-Sterne-Niveau, die von Anfang an bis zum Ende des Berufslebens Sicherheit gibt.

infinma: Wie wichtig ist in Ihrem Hause die SBU im Vergleich zu Ihrem Kernprodukt, der Risikoversicherung?

Burchardi: Die Risikolebensversicherung ist traditionell unser Kernprodukt und stellt nach wie vor unser Hauptgeschäftsfeld dar. Wir haben uns aber im Jahr 2003 als Spezialversicherer für biometrische Risiken neu positioniert, was natürlich die Absicherung der anderen biometrischen Risiken mit einschließt. So setzt sich unser Produktportfolio aus Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen zusammen. Die Bedeutung der Berufsunfähigkeitsversicherung hat in den letzten Jahren stark zugenommen, und hier sind wir als innovativer Produktentwickler und -anbieter an vorderster Front mit dabei. Mit der Einführung unseres neuen Tarifs SBU-solution® im Herbst 2009 hat unser BU-Geschäft insgesamt einen starken Schub erhalten. Gemessen am laufenden Beitrag betrug das Wachstum 2010 rd. 50 Prozent und setzt sich in ähnlicher Größenordnung 2011 fort.

infinma: Für Ihren Vertrieb bieten Sie zahlreiche Service-Leistungen, wie bspw. BU-Service-Call oder Anwaltshotline. Was können wir uns darunter vorstellen?

Burchardi: Wir versuchen, unseren Vertriebspartnern jede mögliche Unterstützung zu geben. In der Berufsunfähigkeitsversicherung erhält der Vertriebspartner unmittelbar nach Eingang eines Antrags einen telefonischen Rückruf mit einer Eingangsbestätigung und einer qualifizierten Ersteinschätzung. Gerade in der komplexen Materie der Berufsunfähigkeit bedeutet der Service-Call eine wichtige Hilfe für den Makler. Das von Ihnen angesprochene Stichwort „Anwaltshotline“ steht für eine kostenlose Rechtsberatung, die wir unseren Vertriebspartnern bieten. In allen Fragen zum Geschäftsbetrieb können sie bei Anwälten, die auf ausgewählte Fachgebiete spezialisiert sind, eine juristische Erstberatung per Telefon oder E-Mail einholen. Wir haben dazu eine Kooperationsvereinbarung mit der Deutschen Anwaltshotline geschlossen und übernehmen die anfallenden Kosten. Dieser besondere Service gilt für alle Vertriebspartner mit einer aktiven Geschäftsbeziehung und einer ungekündigten Vertriebsvereinbarung.

infinma: Sie führen in regelmäßigen Abständen sog. Produktinnovationskreise durch, in denen Sie interaktiv den Bedarf und die tatsächlichen Wünsche der Vermittler im Hinblick auf Produkte und Dienstleistungen erfragen. Wie kam es dazu? Welche Erfahrungen haben Sie mit dieser Form der Zusammenarbeit gemacht?

Burchardi: Für uns als reiner B2B-Versicherer ist der Makler unser ausschließlicher Partner. Unser Bestreben geht dahin, ihm aus dieser Zusammenarbeit den größtmöglichen Nutzen zu verschaffen. Da unsere Produkte nur über den Makler verkauft werden, ist es grundlegend wichtig, seinen Bedarf und seine Wünsche zu ermitteln. Aus diesem Grunde ist es bei uns von jeher ein Grundsatz, den Makler bei der Produktentwicklung zu beteiligen. Wir bilden dazu – in unterschiedlicher Zusammensetzung – Produktinnovationskreise, in die die Vertriebspartner ihr Know-how, ihren Bedarf und ihre Wünsche einbringen. So können wir davon ausgehen, dass das neue Produkt bei seiner Einführung marktgerecht und damit auch ein Erfolg wird. Unsere Erfahrungen aus dieser Form der Zusammenarbeit sind sehr positiv, und ich bin überzeugt, für unsere Vertriebspartner das Gleiche sagen zu können.

infinma: Was können wir in diesem und im nächsten Jahr auf der Produktseite der Dialog an Neuerungen und Innovationen erwarten? Wie sehen Sie bspw. das viel diskutierte Thema Pflege? Wie beurteilen Sie die regelmäßigen Vorstöße unterschiedlicher Interessensgruppen zum Thema Honorarberatung?

Burchardi: Neben der laufenden Überprüfung der bestehenden Tarife arbeiten wir derzeit an der Entwicklung eines Pflegeprodukts, das wir im Jahre 2012 auf den Markt bringen wollen. Das Thema Honorarberatung hat für uns insofern keine Relevanz, als wir mit unseren Vertriebspartnern auf der Basis von Provisionsmodellen (Abschlussprovision und laufende Courtage) zur beiderseitigen Zufriedenheit zusammenarbeiten. Natürlich wird dieses Thema immer wieder diskutiert. Wir glauben aber nicht, dass die Honorarberatung im Privatkundengeschäft eine nennenswerte Bedeutung im Markt erlangen wird – schon gar nicht für biometrische Produkte.