

## In dieser Ausgabe:

|  |          |
|--|----------|
| Kurzmeldungen  | Seite 1  |
| Condor BU-Schutz für Azubis und Studenten  | Seite 4  |
| Signal Iduna Online-Abschluss  | Seite 5  |
| Der große Irrtum Bürgerversicherung  | Seite 6  |
| Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2012                         | Seite 8  |
| E-Interview mit Werner Gremmelmaier, Vertriebsvorstand der uniVersa Versicherungen | Seite 10 |

## Kurzmeldungen

**Riester-Rente wird schlecht geredet:** *"Derzeit wird die Riester-Rente systematisch schlecht geredet und zwar teilweise mit offensichtlichen Unwahrheiten, mit methodisch falschen Analysen und mit statistischen Taschenspielertricks",* erklärte **Prof. Dr. Jochen Ruß vom IFA Ulm** auf dem **Workshop "Kapitalgedeckte Altersvorsorge – Riester-Rente"** der **Goethe-Universität Frankfurt**. Ruß begründete seine Kritik damit, dass von Verbraucherschützern immer wieder **sehr unterschiedlich berechnete Lebenserwartungen** verglichen würden. Es sei jedoch nicht legitim, die Periodensterbetafeln des statistischen Bundesamtes heranzuziehen. Bei ihnen handele es sich um eine Momentaufnahme der Sterblichkeitsverhältnisse, die die Entwicklung der Lebenserwartung in Zukunft nicht berücksichtige. *„Die Riester-Rente ist aus Kundensicht daher für die meisten Menschen ein sinnvoller Baustein für die Altersversorgung“*, lautete das Fazit von **Ruß**.

**DBV Lehrer-Kompass:** Speziell für die **Zielgruppe der Lehrer** hat die **DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung AG** eine spezielle Webseite zur **Orientierung und Beratung von Lehrern** eingerichtet: [www.lehrer-kompass.info](http://www.lehrer-kompass.info). Hier können sich die verschiedenen Gruppen **Student/in Lehramt Sekundarstufe I und Sekundarstufe II, Lehramtsanwärter/in und Studienreferendar/in, Beamte auf Widerruf (BaW) bzw. Beamte auf Probe (BaP), Lehrer/in Beamte auf Lebenszeit (BaL), Angestellte Lehrer/in (nicht verbeamtet) im öffentlichen Dienst und Privatschullehrer** über die Möglichkeiten der **Absicherung von Dienst- bzw. ggf. Teildienstunfähigkeit** informieren. Auch konkrete Berechnungen und die Erstellung kompletter VVG-konformer Vorschläge sind über die Webseite möglich.

**Skandia Strategie-Update 2012:** Im Frühjahr dieses Jahres hatte die **Skandia** eine Neuausrichtung ihres Deutschlandgeschäftes und eine Fokussierung auf vermögende Privatkunden mit einem neuen Standort Stuttgart angekündigt. Ob es wirklich dazu kommt, scheint noch offen zu sein: *„Die Errichtung des Standortes Stuttgart steht seitens des Mutterkonzerns Old Mutual noch auf dem Prüfstand“*, erklärte eine **Skandia-Sprecherin**. Die **Entscheidung gegen den Erhalt des Wealth Management in Deutschland** sei keineswegs bereits gefallen sei. Vielmehr werte man derzeit alternative Vertriebsmöglichkeiten für neue Produkte aus der luxemburgischen Gesellschaft aus. Allerdings soll bspw. das Dread Disease-Produkt lediglich für bereits angebundene Vertriebspartner auch über das Jahr 2012 hinaus verkaufsoffen bleiben, erklärte **Vorstand Udo Münstermann** in einer Vertriebsinfo.

**Private Vorsorge ist überlegen:** Der **Brancheninformationsdienst map-report** hat kürzlich in seinem **map-fax** die **Systeme der gesetzlichen und privaten Rente** näher durchleuchtet. **Chefredakteur Manfred Poweleit** hat darauf hingewiesen, dass die **gestiegene Lebenserwartung in Deutschland** - gemessen an einem Vergleich der **Sterbetafeln von 1970 und 2010** – zu **Mehrausgaben der gesetzlichen Rentenversicherung in Höhe von etwa 860 Mrd. Euro** führen wird. Die Aussagen einiger Politiker, dieses Problem ließe sich mit den Mitteln der umlagefinanzierten Staatsversicherung mit steuerfinanzierten Garantierenten lösen, kommentiert er in der ihm eigenen deutlichen Art und Weise: *„Das ist Unfug“*. So könnten die gesetzliche Rentenversicherung allenfalls sehr kurzfristig mit Termineinlagen geringe Kapitalerträge erzielen, die sich z. B. im Juni 2012 nur mit 0,6 Prozent verzinst hätten. *„Woher wollen die rentenpolitischen Träumer das Geld nehmen, um diese Subventionen weiter zu bezahlen, die gewaltig steigenden Grundsicherungsleistungen zu finanzieren und dann auch noch eine Mindestrente als flächendeckende Wohltat im Lande zu verteilen?“*, fragt **Poweleit**. Die **privaten Lebensversicherer** hingegen hätten 2011 Kapitalanlagen in Höhe von fast 743 Milliarden Euro verwaltet und dabei eine **Nettoverzinsung von 4,1 Prozent** erreicht.

**Bürgerversicherung wäre Turbolader:** In einem **Interview mit den GoNews**, einer Zeitung der **Gothaer für ihre Vertriebspartner**, äußerte sich kürzlich **Dr. Frank Ulrich Montgomery, Präsident der Bundesärztekammer**, zum Thema **Bürgerversicherung**: *„Hier soll Gleichmacherei betrieben werden, die allein schon verfassungsrechtlich höchst bedenklich wäre. ... Dieses Papier ist aber in diesem Punkt eine verlogene Mogelpackung. ... Wer in Deutschland ein Zwei-Klassen-System beklagt, hat keine Ahnung von der Wirklichkeit draußen. Ich kenne mich in den Gesundheitssystemen vieler Länder sehr gut aus und verweise nur darauf, dass es beispielsweise in Großbritannien und Schweden für normale Krankenhausbehandlungen jahrelange Wartezeit gibt. Wenn sie dort aber genug Geld haben, steht Ihnen sofort alles zur Verfügung. Käme es zu einer Bürgerversicherung, ... würde unser Gesundheitssystem eskalieren. Das wäre der Turbolader für ein Zwei-Klassen-System.“*

**Renaissance der Kapital-Lebensversicherung?** Die monatlich **Umfrage bei Finanzvertrieben zur Stimmung im Vertrieb und zu Verkaufstrends bei Produkten**, die von der Zeitschrift **Cash** durchgeführt wird, hat in der **November-Ausgabe 2012** ein überraschendes Ergebnis gebracht. Die Hälfte der Befragten glaubt, dass sich **die Kapital-Lebensversicherung in der Zukunft viel besser oder besser entwickeln wird**. Hingegen gehen fast 60% der Befragten davon aus, dass sich die Entwicklung in der **Berufsunfähigkeitsversicherung verschlechtern** wird. In der Hitliste der gerade angesagten Produkte liegt die **BU** allerdings immer noch an zweiter Stelle hinter der **Krankenzusatzversicherung**. Die **betriebliche Altersversorgung (bAV)** verbesserte sich auf den vierten Platz.

**DEVK legt in der bAV zu:** In der letzten Ausgabe der **infinma news 9/2012** hatten wir u. a. über die **Entwicklung in der betrieblichen Altersversorgung (bAV)** berichtet und dabei den **map-report 814 – 816 Betriebliche Altersversorgung** zitiert. In der Berichterstattung wurde offensichtlich eine falsche Zahl übermittelt bzw. verwendet. Insbesondere aufgrund des starken Wachstums in der Direktversicherung konnten die **DEVK-Gesellschaften** in der **bAV insgesamt** stark zulegen. Gemessen an den **APE-Neugeschäftsbeiträgen** steht demnach nicht wie irrtümlich berichtet ein Minus von 9,2% zu Buche, sondern vielmehr **ein Wachstum von 8,4%**. Wir bitten das Versehen zu entschuldigen.

**IMPRESSUM:**

infinma news 10 / 2012

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](mailto: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.

## Condor BU-Schutz für Azubis und Studenten

Die **Condor Lebensversicherungs-AG** richtet sich mit zwei verschiedenen BU-Modellen vor allem an die Zielgruppen **Azubis und Studenten**.

Beim sog. „**Einsteigermodell**“ zahlt der Kunden in den **ersten 1 bis 10 Jahren einen verminderten Anfangsbeitrag** und erhält dennoch den vollen BU-Schutz. Nach Ablauf der maximal 10-jährigen Anfangszeit kann die Versicherungsdauer ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängert und der BU-Schutz angepasst werden.

| Jahr                        | Mit Einsteigermodell*                                    | Ohne Einsteigermodell*                                   |
|-----------------------------|--|--|
| Anfangsbeitrag für 10 Jahre | Mtl. 14,71 EUR Nettobeitrag<br>(Bruttobeitrag 20,71 EUR) | Mtl. 45,04 EUR Nettobeitrag<br>(Bruttobeitrag 68,34 EUR) |
| Beitrag ab dem 11. Jahr     | Mtl. 58,31 EUR Nettobeitrag<br>(Bruttobeitrag 88,31 EUR) |  |

\* Frau, Eintrittsalter 19 Jahre, Risiko-LV, Tarif 809 Comfort mit Comfort-BUZ, 1.000 EUR BU-Rente, BG 1a, Endalter 67, BUZ-Verlängerungsrecht nach 10 Jahren, Todesfall-Leistung 7.500 EUR; die Risikoberschüsse werden zur Reduzierung des Bruttobeitrags verwendet. Die angegebenen Leistungen aus der Überschussbeteiligung sind als unverbindliches Beispiel anzusehen und können nicht garantiert werden. Sie gelten nur dann, wenn die für 2012 festgesetzten Überschussätze während der gesamten Laufzeit unverändert bleiben.

Das sog. „**Karrieremodell**“ kombiniert eine vergleichsweise **hohe Dynamik von 10%** mit der **Möglichkeit, bei bestimmten Ereignissen den Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung** anzupassen. Auf diese Weise kann ein niedriger anfänglicher BU-Schutz im Laufe der Zeit an gestiegene Gehälter angepasst werden. So lässt sich in dem u. g. Beispiel die versicherte monatliche BU-Rente von anfänglich 1.000 Euro auf über 3.500 Euro anpassen.

| Das Karrieremodell in Zahlen |                            |                             |                             |  |
|------------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--|
|                              | Bruttobeitrag <sup>1</sup> | Todesfallsumme <sup>1</sup> | Mtl. BUZ-Rente <sup>1</sup> | Erläuterungen  |
| 1. Versicherungsjahr         | 64,80 EUR                  | 7.500 EUR                   | 1.000 EUR                   | Anfangsrente   |
| 2. Versicherungsjahr         | 70,58 EUR                  | 8.279 EUR                   | 1.104 EUR                   | 10 % Dynamik <sup>2</sup>                                      |
| 3. Versicherungsjahr         | 82,04 EUR                  | 9.116 EUR                   | 1.215 EUR                   | 10 % Dynamik   |
| 4. Versicherungsjahr         | 126,88 EUR                 | 10.016 EUR                  | 1.835 EUR                   | 10 % Dynamik und Erhöhung um 500 EUR aufgrund Studienabschluss |
| 5. Versicherungsjahr         | 139,57 EUR                 | 11.373 EUR                  | 2.016 EUR                   | 10 % Dynamik   |
| 6. Versicherungsjahr         | 192,38 EUR                 | 12.832 EUR                  | 2.711 EUR                   | 10 % Dynamik und Erhöhung um 500 EUR ohne besonderes Ereignis  |
| 7. Versicherungsjahr         | 211,62 EUR                 | 14.792 EUR                  | 2.972 EUR                   | 10 % Dynamik   |
| 8. Versicherungsjahr         | 232,78 EUR                 | 16.897 EUR                  | 3.252 EUR                   | 10 % Dynamik   |
| 9. Versicherungsjahr         | 256,06 EUR                 | 19.154 EUR                  | 3.553 EUR                   | 10 % Dynamik   |

<sup>1</sup> Berechnungsbeispiel: Mann, Alter 20, Endalter 67, Student BWL, BG 1a, Risikolebensversicherung nach T809 Comfort mit 7.500 EUR Todesfallsumme, 1.000 EUR mtl. Anfangs-BUZ-Rente, Beitragsdynamik 10 %, beispielhafter Verlauf, Rundungsdifferenzen möglich; Dynamik erlischt, sobald die Risikoversicherungssumme mehr als das 2,5fache der ursprünglichen Versicherungssumme beträgt und/oder die BUZ-Jahresrente 60.000 EUR erreicht hat.

<sup>2</sup> Erhöhung des Vorjahresbeitrags um 10 %.

**Auszubildende und Studenten** werden so eingestuft, als ob sie bereits ihr Ausbildungsziel erreicht hätten – z. B. wird der **BWL-Student als „Betriebswirt“** tarifiert.

## Signal Iduna Online-Abschluss

Die **Signal Iduna-Gruppe** bietet ihren Vertriebspartnern und Kunden jetzt die Möglichkeit, bis zum 21.12.2012 die **aufgeschobene konventionelle Rentenversicherung SI-Rente online** abzuschließen und sich damit die **Bisex-Kalkulationsgrundlagen** zu sichern.

Zu diesem Zweck können **Vertriebspartner einen individualisierten Internet-Link** auf ihrer Homepage einstellen oder direkt an den Kunden schicken. Diese können sich damit in das Angebotsprogramm einloggen und **ohne Unterschriftsleistung bei Antragsstellung** online den Vertrag abschließen. Aktuell sieht das Angebotsprogramm Prämienhöhen von 15, 35 und 50 Euro vor. Eine Erweiterung auf 75 und 100 Euro ist bereits vorgesehen.

The screenshot shows the Signal Iduna online application interface. At the top left is the Signal Iduna logo. The main heading reads "Werfen Sie den Anker und entgehen Sie dem Unisex-Tarif." To the right is a logo for "MIT UNSERER ABSICHTUNG ANKER SETZEN UND VORTEIL SICHERHEIT". Below the heading are three buttons: "1. Beitrag berechnen" (highlighted in blue), "2. Daten eingeben", and "3. Daten überprüfen". A message states: "Von hier aus sind es nur noch 5 Minuten bis zum Onlineabschluss". The form fields include: "Ich bin:" with male and female icons; "Ich bin geboren am:" with a date input field; "Versicherungsbeginn:" with the value "01.10.2012"; and "Beitrag auswählen:" with three options: "M 15 C", "L 35 C", and "XL 50 C". A blue button "Weiter zu Schritt 2" is located at the bottom right. A small lock icon and text "Datensicherheit: Ihre Daten werden SSL-verschlüsselt übertragen" are at the bottom left.

Die aktuelle Altersrente kann **einmal pro Jahr ohne Gesundheitsprüfung** - auch bei eingeschlossenem Berufs- / Erwerbsunfähigkeitsschutz ohne Erhöhung der EU- / BU-Renten - um bis zu 100 % angepasst werden. Zusätzlich kann in den ersten fünf Versicherungsjahren **eine einmalige Erhöhung der Altersrente um 400 %** vorgenommen werden. Im Rahmen einer sog. **Ausbaugarantie** ist darüber hinaus eine ereignisgebundene Erhöhung der Altersrente aus beruflichen oder persönlichen Anlässen ohne Gesundheitsprüfung ebenso möglich wie eine turnusmäßige Erhöhung der Altersrente alle 5 Jahre mit dann 3 Gesundheitsfragen.

Auf diese Weise können **Männer** den im Rahmen der Einführung der Unisex-Tarife kommenden Prämien erhöhungen ab dem 21.12.2012 schon 15 Euro im Monat vorbeugen. Für **Frauen** bietet die **Signal Iduna** bei Vertragsabschlüssen im **zweiten Halbjahr 2012 eine Umtauschgarantie** an, die bis zum **31.03.2013** den Wechsel in den dann günstigeren **Unisex-Tarif** gewährleistet.



## Der große Irrtum Bürgerversicherung

Je näher der Termin der nächsten Bundestagswahl rückt, umso häufiger schrecken die politischen Parteien nicht davor zurück, sich auch den absurdesten Vorschlägen profilieren zu wollen. Eines der Lieblingsthemen der Oppositions-Parteien, also von SPD, Grünen und Linken, ist die sog. **Bürgerversicherung**. Unter dem **Deckmantel einer größeren Gerechtigkeit** machen diese drei Parteien immer wieder **Vorschläge zur Abschaffung der privaten Krankenversicherung**. Der **Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV)** hat auf seiner Homepage zwei Ausarbeitungen als Argumentationshilfe zu diesem Thema bereit gestellt:

[http://www.pkv.de/w/files/buergerversicherung/buergerversicherung\\_kurzbrosch\\_18w.pdf](http://www.pkv.de/w/files/buergerversicherung/buergerversicherung_kurzbrosch_18w.pdf)

bzw. [http://www.pkv.de/w/files/buergerversicherung/buergervers\\_xxl-final16.pdf](http://www.pkv.de/w/files/buergerversicherung/buergervers_xxl-final16.pdf)

Bei näherem Hinschauen ist leicht zu erkennen, dass **die Einführung einer Bürgerversicherung keineswegs für mehr Gerechtigkeit sorgen** und insbesondere die medizinische Versorgung der Bevölkerung nicht besser würde. Ganz plakativ sind die Probleme einer Bürgerversicherung im folgenden Cartoon zusammengefasst.



Schon jetzt sagen **führende Wissenschaftler der Gesundheitsökonomie eine Explosion des Beitragsatzes von heute etwa 15 Prozent auf bis zu 30 Prozent im Jahr 2050** voraus; ersatzweise eine weitere drastische Kürzung der medizinischen Leistungen. Das Umlageverfahren der gesetzlichen Krankenversicherung ist also nicht generationengerecht und schon gar nicht nachhaltig.

**Die Befürworter einer Bürgerversicherung wollen die Gesundheitskosten u. a. durch steigende Zuschüsse aus der Staatskasse ausgleichen.** So soll die Bürgerversicherung pro Jahr Staatszuschüsse von mehr als 15 Milliarden Euro erhalten. Die zudem vorgesehene Einbeziehung der bisher privat Versicherten in die Bürgerversicherung würde weitere 2 Milliarden Euro an Zuschüssen erfordern. Die **Finanzierung dieser Mehrausgabe könnte also nur durch massive Steuererhöhungen**

sicher gestellt werden. In der Diskussion ist daher bspw. auch schon einen **Anhebung der Abgeltungssteuer** von 25% auf 30%.

Die Verfechter der Bürgerversicherung wollen die Arbeitgeber **stärker zur „solidarischen“ Mitfinanzierung** heranziehen. Was sich auf den ersten Blick gut anhört, wird letztlich der **deutschen Wirtschaft massiv schaden**. Unabhängig vom tatsächlichen Modell der Arbeitgeberbelastung innerhalb

der Bürgerversicherung **wird der Arbeitgeberanteil in der GKV** bei einem Einkommen von 50.000 Euro um etwa 10% und bei einem Einkommen von 60.000 Euro um gut 30% **ansteigen**. Bei einem Einkommen von 92.000 Euro sieht die **SPD-Variante einen Anstieg auf mehr als das Doppelte** vor. Vor allem qualifizierte und innovative Arbeitsplätze, die Deutschland für seine internationale Wettbewerbsfähigkeit dringend braucht, würden durch diese neue „Gesundheitssteuer“ massiv belastet. Auch die Ausdehnung der Krankenversicherungsbeiträge auf Mieteinnahmen ist offensichtlich eher Ausfluss des bei einigen Parteien weit verbreiteten „Neid-Gedankens“, denn Ergebnis einer sachlichen Auseinandersetzung mit der Thematik. Man muss sicher kein Prophet sein, um vorher zusagen, **dass eine Einbeziehung von Mieteinnahmen in die Bemessungsgrundlage unmittelbar zu einer Erhöhung der Mieten führen wird**. Bei einer vollständigen Abwälzung der erhöhten GKV-Beiträge auf die Miete(r) kommen Berechnungen zu einem Mietanstieg von gut 10%. In diesem Ergebnis scheint die Ideologie vieler Parteien zum Ausdruck zu kommen: Wenn es gelingt, die Besitzer von Wohneigentum, also die „kapitalistischen Bonzen und Ausbeuter“, stärker zu belasten, dann kann dieser Weg nur richtig sein – koste es die Bevölkerung, was es wolle.

Im Endeffekt soll die Bürgerversicherung dazu führen, die private Krankenvollversicherung abzuschaffen. Begründet wird die daraus entstehende Einheitsversicherung mit gleichen medizinischen Leistungen für alle. Wenn jedoch die PKV in die einheitliche Bürgerversicherung integriert und der Wettbewerb damit faktisch abgeschafft wird, dann kann der Staat ungehemmt an der „Beitragschraube“ drehen, die Budgetgrenzen für Ärzte weiter senken und Leistungen kürzen. Bereits im **Jahr 2008** bestätigte **Doris Pfeiffer, Chefin des Spitzenverbandes der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV)**: *„Ohne die Konkurrenz von Privatversicherungen wäre die Gefahr, dass der Leistungskatalog auf eine minimale Grundversorgung reduziert wird, größer. In einem Einheitssystem ließen sich die Leistungen leichter reduzieren.“*

Interessant ist auch, wie andere Länder mit der Thematik umgehen. In **Großbritannien** z. B. hat die Bürgerversicherung schon längst zu einer „**Drei-Klassen-Gesellschaft**“ geführt: Die besser gestellten Bürger „flüchten“ für dringend benötigte Operationen ins Ausland, der „Normal-Bürger“ erträgt lange Wartelisten und –zeiten, um eine Grundversorgung auf unterstem Niveau zu erhalten. Wer zu alt ist, kann bestimmte Behandlungen gar nicht mehr bekommen, weil sich bei seiner Restlebenserwartung die medizinisch notwendige Operation finanziell nicht mehr „rechnet“.

Das sicher nicht für seinen ausgeprägten Kapitalismus bekannte **China** denkt z. Zt. intensiv darüber nach, wie das im Aufbau befindliche private Krankenversicherungssystem als zweite Säule der medizinischen Versorgung gestärkt werden kann. Hier hat man bereits erkannt, **dass sich ein ausschließlich umlagefinanziertes Gesundheitssystem in einer alternden Gesellschaft auf Dauer nicht finanzieren lässt**.

**Die in Deutschland von einigen Politikern präferierte Bürgerversicherung ist letztlich nicht mehr als eine Worthülse, die mehr Gerechtigkeit propagiert, in der Konsequenz aber zu einer höheren Belastung für alle bei gleichzeitig weiter sinkenden Gesundheitsleistungen führt.**

## Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2012

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat kürzlich sein **Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2012** veröffentlicht. Auf mehr als 130 Charts findet der Leser zahlreiches **Zahlenmaterial zur Versicherungswirtschaft**, aber auch zu **volkswirtschaftlichen und sozialstatistischen Daten**. Eine **Downloadmöglichkeit bietet der GDV** hier an:

<http://www.gdv.de/2012/08/statistisches-taschenbuch-der-versicherungswirtschaft-2012/>

Erstmals hat der **GDV** in seinen Statistiken auch **Informationen zum Vertriebswegemix** in den einzelnen Sparten wiedergegeben und kommt dabei zu deutlich anderen Ergebnissen, als in anderen vergleichbaren Statistiken bzw. Umfragen.

| Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft der Versicherungswirtschaft |      |      |      |      | 12   |      |
|--|------|------|------|------|------|------|
|  |      |      |      |      |      |      |
|  | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 |
| in Prozent   |      |      |      |      |      |      |
| Einfirmen- bzw. Konzernvermittler                                    | 44,1 | 42,0 | 44,1 | 48,6 | 47,6 | 47,9 |
| hauptberufliche  | 36,9 | 35,1 | 29,6 | 32,0 | 42,6 | 42,8 |
| nebenberufliche  | 1,5  | 1,3  | 1,0  | 1,1  | 3,0  | 2,6  |
| angestellter Außendienst   | 5,7  | 5,6  | 13,5 | 15,5 | 2,0  | 2,5  |
| Mehrfirmenvermittler   | 30,3 | 29,5 | 36,8 | 37,5 | 33,7 | 31,1 |
| Makler   | 20,9 | 23,2 | 31,2 | 31,7 | 29,5 | 28,1 |
| Mehrfachvertreter  | 9,4  | 6,3  | 5,6  | 5,8  | 4,2  | 3,0  |
| Kreditinstitute  | 20,6 | 23,6 | 2,7  | 3,1  | 5,9  | 6,5  |
| als Einfirmenvermittler  | 14,9 | 18,5 | 1,9  | 2,0  | 3,8  | 4,2  |
| als Mehrfirmenvermittler   | 5,7  | 5,1  | 0,8  | 1,1  | 2,1  | 2,3  |
| Direktvertriebe  | 2,5  | 2,6  | 4,0  | 3,9  | 9,3  | 9,5  |
| Sonstige   | 2,5  | 2,3  | 12,4 | 6,9  | 3,5  | 5,0  |

1 nach vermittelter Beitragssumme  
2 nach vermitteltem Monatsbeitrag  
3 Sach-, Unfall-, Haftpflicht-, Kraftfahrt- und Rechtsschutzversicherung  
4 nach vermitteltem Jahresbeitrag

Quelle: GDV

Laut **GDV** liegt in allen Sparten die **Ausschließlichkeitsorganisation** an der Spitze. Bei den auf dem Neugeschäft des Jahres 2010 beruhenden Zahlen kommt der **Bankenvertrieb** zwar deutlich zulegen, bleibt aber insgesamt hinter den Ergebnissen anderer Umfragen zurück.

Die **Anzahl der Versicherungsvermittler und –berater** ist nach **GDV-Angaben in 2011 deutlich zurück gegangen**. Betroffen ist von diesem Rückgang vor allem die Gruppe der gebundenen Versicherungsvermittler, während die Zahl der Makler erneut anstieg. Seit 2008 erhöhte sich die Anzahl der Versicherungsmakler um gut 17%. Einen kontinuierlichen Zuwachs auf sehr niedrigem Niveau verzeichnen auch die Versicherungsberater.



| Versicherungsvermittler und -berater*             |                |                |                | 11             |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Selbständige Versicherungsvermittler/-berater     | 2008           | 2009           | 2010           | 2011           |
| Anzahl  |                |                |                |                |
| gebundene Versicherungsvermittler <sup>1</sup>    | 172 611        | 176 747        | 182 224        | 175 773        |
| Versicherungsvertreter mit Erlaubnis <sup>2</sup> | 32 484         | 33 771         | 33 829         | 33 083         |
| Versicherungsmakler                               | 38 883         | 41 972         | 44 192         | 45 641         |
| produktakzessorische Vermittler <sup>3</sup>      | 2 465          | 2 861          | 3 011          | 3 075          |
| <b>Versicherungsvermittler insgesamt</b>          | <b>246 443</b> | <b>255 351</b> | <b>263 256</b> | <b>257 572</b> |
| Versicherungsberater <sup>4</sup>                 | 165            | 174            | 196            | 223            |

\* Stand am Jahresende, 2008: Stand 04/2009  
<sup>1</sup> von VU registrierte Einfirmenvertreter i. S. v. §34d Abs. 4 GewO  
<sup>2</sup> Ein- und Mehrfirmenvertreter mit Gewerbeerlaubnis der zuständigen IHK  
<sup>3</sup> Gewerbetreibende, die Versicherungen als Ergänzung der im Rahmen ihrer Haupttätigkeit gelieferten Waren oder Dienstleistungen vermitteln und ihre Tätigkeit unmittelbar im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsvermittler, die Inhaber einer Erlaubnis sind, oder eines oder mehrerer VU ausüben (§34d Abs. 3 GewO)  
<sup>4</sup> Gewerbetreibende, die über Versicherungen beraten, ohne von einem VU einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein (§34e GewO)

Quelle: DIHK

In dem **GDV-Taschenbuch** sind auch einige Statistiken zu den **verschiedenen Durchführungswegen der betrieblichen Altersversorgung** abgebildet. So ist zu erkennen, dass die **Pensionskassen** im **Jahr 2011** wieder einen Zuwachs verzeichnen konnten. Die laufenden Beiträge des Neuzugangs legten dabei um fast 20% zu. Dies ist sicher ein eher unerwartetes Ergebnis, da in den Medien immer wieder das „Aus“ der Pensionskasse propagiert wurde. Die **Pensionsfonds**<sup>1</sup> profitierten von der starken Zunahme des Einmalbeitrags (+ 131%), während die laufenden Beiträge im Geschäftsjahr 2011 um über 20% zurückgingen.

| 28  | Geschäftsentwicklung der Pensionskassen* |         |         |         |         |         |
|---|--|---------|---------|---------|---------|---------|
|   | 2006                                     | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    |
| Neuzugang   |  |         |         |         |         |         |
| Anzahl der Verträge (in 1000)                     | 332,5                                    | 256,5   | 222,1   | 176,8   | 173,8   | 194,2   |
| Beitragssumme (Mio. EUR)                          | 8 570,4                                  | 6 354,1 | 5 699,2 | 4 618,2 | 4 549,8 | 5 383,1 |
| laufender Beitrag                                 | 8 405,2                                  | 6 211,4 | 5 573,5 | 4 486,8 | 4 438,1 | 5 264,6 |
| Einmalbeitrag                                     | 165,2                                    | 142,7   | 125,7   | 131,4   | 111,7   | 118,5   |
| annual premium equivalent (Mio. EUR) <sup>1</sup> | 352,7                                    | 251,5   | 217,7   | 172,2   | 174,6   | 202,6   |
| versicherte Summe (Mio. EUR)                      | 7 328,7                                  | 4 909,6 | 4 455,2 | 3 523,2 | 3 511,7 | 4 097,6 |
| Bestand   |  |         |         |         |         |         |
| Anzahl der Verträge (in 1000)                     | 2 907,6                                  | 3 070,5 | 3 193,9 | 3 286,4 | 3 380,4 | 3 500,1 |
| gebuchte Brutto-Beiträge (Mio. EUR) <sup>2</sup>  | 2 752,2                                  | 2 820,5 | 2 826,0 | 2 821,3 | 2 787,0 | 2 810,6 |

| 29  | Geschäftsentwicklung der Pensionsfonds* |         |       |         |       |       |
|---|---|---------|-------|---------|-------|-------|
|   | 2006                                    | 2007    | 2008  | 2009    | 2010  | 2011  |
| Neuzugang   |   |         |       |         |       |       |
| Anzahl der Verträge (in 1000)                     | 108,0                                   | 55,4    | 25,6  | 29,8    | 30,8  | 31,8  |
| Beitragssumme (Mio. EUR)                          | 1 195,2                                 | 1 055,4 | 713,9 | 1 262,0 | 625,7 | 939,2 |
| laufender Beitrag                                 | 434,1                                   | 429,9   | 365,1 | 331,0   | 333,9 | 264,3 |
| Einmalbeitrag                                     | 761,1                                   | 625,5   | 348,8 | 931,0   | 291,8 | 674,9 |
| annual premium equivalent (Mio. EUR) <sup>1</sup> | 95,1                                    | 79,0    | 48,8  | 107,2   | 43,1  | 77,8  |
| Bestand   |   |         |       |         |       |       |
| Anzahl der Verträge (in 1000)                     | 185,0                                   | 238,0   | 262,2 | 289,1   | 317,0 | 344,1 |
| gebuchte Brutto-Beiträge (Mio. EUR) <sup>2</sup>  | 831,4                                   | 712,0   | 453,7 | 1 055,5 | 409,2 | 798,7 |

Bei den **Lebensversicherern** ist der **Bestand an Direktversicherungen und Rückdeckungsversicherungen** sowohl gemessen an der Stückzahl (+5,3% bzw. + 3,6%), als auch gemessen an der versicherten Summe (+5,2% bzw. 4,5%) gestiegen.

<sup>1</sup> Der GDV erfasst in seiner Statistik die Daten von 17 Pensionsfonds.



## E-Interview mit Werner Gremmelmaier, Vertriebsvorstand der uniVersa Versicherungen

infinma: Herr Gremmelmaier, das Jahr 2012 ist zu drei Vierteln um. Wie lief das Jahr bisher für die uniVersa?

**Gremmelmaier:** Nach dem Erfolgsjahr 2011, in dem wir entgegen dem Branchentrend ein spartenübergreifendes Wachstum erzielen konnten und im Bereich Leben zu den Wachstumssiegern im Neu-

geschäft zählten, liegt die Messlatte für 2012 entsprechend hoch. Mit zahlreichen Produktneuerungen, beispielsweise bei der Berufsunfähigkeitsversicherung, der staatlich geförderten Altersvorsorge und der topinvest-Rente haben wir viel unternommen, um den Erfolgskurs fortzusetzen. Bisher liegen wir bereits in etwa auf Vorjahresniveau. Vom „Unisex-Schlussverkauf“ erwarte ich im letzten Quartal noch einen kräftigen Absatzschub im Jahresendgeschäft.

infinma: Die uniVersa arbeitet sowohl mit einer eigenen Ausschließlichkeitsorganisation als auch mit Maklern. Wie verteilt sich das Geschäft auf diese Vertriebswege?

**Gremmelmaier:** Unser Geschäft kommt in etwa je zur Hälfte aus der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation sowie von unabhängigen Vertriebspartnern. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir die Zahl der Vertriebspartner von 6.808 auf 7.168 ausbauen. Erfreulich ist hier, dass wir uns im Markt verstärkt auch als Maklerversicherer im Bereich Leben und Unfall positionieren konnten und unser ganzheitliches Vorsorgekonzept „Tip-Top Tabaluga“ mit allen seinen vertriebsunterstützenden Werbemaßnahmen sich wachsender Beliebtheit erfreut.

infinma: Anfang des Jahres haben Sie eine neue BUZ eingeführt. Wie sind die bisherigen Erfahrungen damit? Was sind Ihre Hauptzielgruppen in diesem Bereich?

**Gremmelmaier:** Die Berufsunfähigkeitsversicherung wurde komplett neu kalkuliert und um spezielle Zielgruppenlösungen erweitert. Unverändert hoch blieb die Qualität der Versicherungsbedingungen, die mehrfach ausgezeichnet wurden und alle infinma-Qualitätsstandards erfüllen bzw. übertreffen. Gerne nachgefragt wird unsere Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung mit Sofortschutz bei schweren Krankheiten, Schwerbehinderung und Pflegebedürftigkeit, die bei Kindern bereits ab Geburt abgeschlossen werden kann. Aber auch unsere Spezialangebote für Schüler, Studenten sowie für Beamte und Polizisten. PKV-Vollversicherte erhalten im Rahmen unseres Einkommenssicherungskonzeptes „unisafe HQ“ einen nahtlosen Übergang vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente und können damit existenzbedrohende Übergangslücken vermeiden. Auch dieser kostenfreie Mehrwert für den Kunden wird im Vertrieb immer wieder gerne angenommen und reduziert gleichzeitig das Haftungsrisiko.

infinma: Zum Jahresende ist Unisex das beherrschende Thema. Was bietet die uniVersa in diesem Bereich an? Was können wir in 2012 von Ihrer Gesellschaft noch erwarten?

**Gremmelmaier:** Wir sind mit dem Thema Unisex sehr offensiv umgegangen und haben teilweise unsere klassischen Herbsttagungen für den Vertrieb bereits in den Sommer vorverlegt. Dabei waren wir einer der ersten Versicherer, der dort bereits erste vorläufige Beiträge vorgestellt hatte. Zudem haben wir ein PKV-Starterpaket mit einer kostenfreien Anwartschaftsversicherung für den Dezember-Monat auf den Markt gebracht und für die Kranken- und Lebensversicherung eine Garantieerklärung mit einem kostenfreien Umstellungsrecht abgegeben, falls der Beitrag für den Versicherten ab 2013 günstiger sein sollte. Sehr gut angelaufen ist auch unsere Pfl egetagegeldaktion, die vertriebs- und kundenorientiert aufbereitet und mit verkürzten Gesundheitsfragen ausgestattet wurde. Seit kurzem haben wir auch eine Website mit wichtigen Hintergrundinformationen und Beispielberechnungen zu Unisex für das Jahresendgeschäft freigeschaltet.

infinma: Die uniVersa bietet in allen Schichten und auch beim Kinder-Produkt Tip-Top Tabaluga sowohl konventionelle Produkte als auch fondsgebundene Lösungen an. Wie schätzen Sie die Zukunft der konventionellen Versicherungen im allgemeinen ein? Wie stellt sich die uniVersa hier zukünftig auf? Wie beurteilen Sie die bereits in den Medien diskutierten „neuen“ Garantiemodelle, bspw. temporäre Garantien oder Garantien, die an einen bestimmten Indikator gekoppelt sind?

**Gremmelmaier:** Durch das sinkende Rentenniveau nimmt die Bedeutung der privaten Altersvorsorge weiter zu. Die klassischen Produkte mit Garantiezins bieten weiter höchste Planungssicherheit. Fondspolizen haben meiner Meinung nach nur noch eine Chance, wenn sie mit ausreichend Garantieoptionen ausgestattet und flexibel sind. Wir haben hierzu unser komplettes Produktangebot über alle drei Schichten der Altersvorsorge weiter ausgebaut. Bei klassischen Produkten können die Überschüsse renditeorientiert in Top-Fonds investiert werden. Ein dynamisches 3-Topfhybrid-Modell bietet über die Kombination aus klassischem Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und freier Fondsanlage attraktive Renditeaussichten, ohne die eingezahlten Beiträge aufs Spiel zu setzen. Zudem kann ein DWS-Garantiefondskonzept mit Höchststandsicherung oder ein aktiv gemanagtes Strategiedepot gewählt werden. Damit haben Kunden bei uns die Möglichkeit, ihr Garantieniveau individuell selbst mitzubestimmen und ihren Vorsorge-Mix an ihre Bedürfnisse und Lebenssituation anzupassen.

infinma: Ein Dauerthema in den Medien ist „Solvency II“. Welche Herausforderungen und ggf. auch Chancen ergeben sich hieraus für einen relativ kleinen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit wie die uniVersa?

**Gremmelmaier:** Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist der Kerngedanke von Solvency II für uns nichts Neues bzw. nichts Besorgniserregendes. Im Sinne einer nachhaltigen und verlässlichen Geschäftspolitik haben wir bereits seit Jahren kontinuierlich unsere Kapital- und Ertragsstärke ausgebaut. So zählen wir bei der Eigenkapitalquote zu den besten Anbietern am Markt. Auch bei der

Solvabilitätsquote liegen wir deutlich über dem Marktdurchschnitt. Unsere bewusst konservative Kapitalanlagestrategie mit dem Ziel, bei möglichst geringen Wertschwankungen konstante Erträge auf hohem Sicherungsniveau zu erwirtschaften, kommt uns bei Solvency II entgegen. So konnten wir alle bisher durchgeführten QIS-Teststudien mit Überdeckung erfolgreich bestehen. Ebenso alle von der Aufsichtsbehörde seit dem Börsencrash 2001 durchgeführten BaFin-Stresstests.

infinma: Wenn Sie neue Makler ansprechen, was sind Ihre Argumente? Warum sollte ein Makler mit der uniVersa Geschäft machen? Welche besonderen Dienst- und Serviceleistungen bieten Sie Ihren Vertriebspartnern?

**Gremmelmaier:** Unser Ziel ist es, die besten Zufriedenheitswerte der Branche zu erreichen. Dazu setzen wir ausschließlich auf Qualitätsprodukte mit langfristigem Kundennutzen, lebensbegleitenden Optionen und Nachversicherungsgarantien sowie auf hervorragenden Service. Hierzu bieten wir unseren Partnern eine persönliche Betreuung über qualifizierte Maklerbetreuer vor Ort, aber auch als „VIP-Service“ einen Direktkontakt zu Entscheidern und Risikoprüfern in der Hauptverwaltung. Die Experten sind täglich bis 19.00 Uhr telefonisch erreichbar - ohne lästiges Callcenter oder Weiterverbinden. Darüber können Fachfragen direkt beantwortet und Risikoeinschätzungen verbindlich abgegeben werden. Zudem lassen wir keine Gelegenheit ungenutzt, um Vertriebspartnern mit Fachwissen neue Chancen aufzuzeigen und sie mit vertriebs- und kundenorientierten Aktionen und Konzepten erfolgreich zu unterstützen.

infinma: In Ihrer Versicherungsgruppe ist der Krankenversicherer deutlich größer als der Lebensversicherer. Daher zum Schluss noch eine Frage zur Krankenversicherung: Können Sie unseren Lesern in aller Kürze erklären, welche Folgen die Einführung einer Bürgerversicherung hätte und warum ein solches System vermutlich nicht funktionieren wird?

**Gremmelmaier:** Die private Krankenversicherung hat durch die Bildung von Alterungsrückstellungen eine Vorbildfunktion bei den demografischen Herausforderungen einer immer älter werdenden Gesellschaft. Mit rund 170 Milliarden Euro Alterungsrückstellungen ist sie zukunftssicher und generationengerecht aufgestellt - und das ohne staatliche Zuschüsse. Die Bürgerversicherung ist das ideologische Konstrukt, dass mehr Versicherte in der gesetzlichen Umlagefinanzierung das demografische Problem lösen könnten. Das Gegenteil wäre der Fall, und weitere Reformen mit einem Mix aus Leistungskürzungen, Zuzahlungserhöhungen, steigenden Beiträgen und indirekten Steuererhöhungen unausweichlich. Auch der medizinische Fortschritt – der zum Großteil von den privat Versicherten finanziert wird – würde massiv gebremst werden, mit allen seinen negativen Folgen für Krankenhäuser, Arztpraxen und Patienten. Statt die PKV abzuschaffen sollten die umlagefinanzierten Sozialversicherungssysteme weiter durch verstärkte und staatlich geförderte Privatvorsorge bei den Lebensrisiken Krankheit, Pflegebedürftigkeit und Langlebigkeit zukunftssicher und demografiefest gemacht werden.