

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Nürnberger HandwerkerSchutz	Seite 6
SIGNAL IDUNA Unisex-Schutz für Männer	Seite 7
CARDEA safety.first	Seite 8
E-Interview mit Norbert Heinen, Vorstandsvorsitzender Württembergische	Seite 9

## Kurzmeldungen

**Alte Leipziger kündigt Nettotarife an:** Frank Kettner, Vertriebsvorstand der Alten Leipziger, kündigte anlässlich der Bilanzpressekonferenz für das Jahr 2013 eine komplette Produktpalette als Nettotarife an. Honorarberatung sei kein Tabuthema mehr. Im Geschäftsjahr 2011 erhöhte sich die Beitragssumme des Neugeschäfts bei der Alten Leipziger um 26% auf 5 Mrd. Euro. Der Gleichordnungskonzern arbeitet mit über 11.000 Maklerverbindungen zusammen, die etwa 90% des Geschäfts generieren. Zusätzlich haben Alte Leipziger und Hallesche 250 Generalagenten. Anfang 2011 bekamen die sechs Vertriebsdirektionen Spezialisten-Teams für die Sparten Leben, Kranken und Sach.

**Übergang KT / BU:** Für den Übergang von Krankentagegeld in Berufsunfähigkeitsleistungen hat der AXA-Konzern kürzlich ein Garantiezertifikat für seine Kunden entwickelt. In einer Vertriebsinformation heißt es dazu: „Damit eine lückenlose Absicherung erfolgen kann, wurde der Übergang zwischen Tagegeld und Berufs-/Dienstunfähigkeitsrente durch einen neuen Prozess optimiert. Demzufolge bittet die AXA Krankenversicherung den Kunden bei Verdacht auf BU/DU, diese bei der Lebensversicherung zu beantragen. Während der folgenden gemeinsamen Leistungsprüfung der AXA Kranken- und Lebensversicherung wird das Krankentagegeld bis zur Entscheidung, ob eine BU vorliegt, weiter gezahlt. Wird eine BU attestiert, erhält der Kunde ab diesem Zeitpunkt die BU-Rente. Krankentagegelder, deren Höhe über den Anspruch auf Berufsunfähigkeitsrente hinausgehen, werden nicht zurückgefordert.“ Voraussetzung für die Gewährung der Leistungen ist das Bestehen einer Krankentagegeldversicherung und einer Berufsunfähigkeitsversicherung bei einer der AXA-Konzern-Gesellschaften.

**Fonds Finanz an der Spitze:** In der „Hitliste“ der Makler-Pools, die die Zeitschrift **Cash.** alljährlich veröffentlicht, steht die **Fonds Finanz Maklerservice GmbH** sowohl was die **testierten Provisionserlöse** betrifft, als auch bzgl. der **Anzahl der Vertriebspartner** an der Spitze. Der **Münchener Pool** steigerte seine Provisionserlöse um fast 40% auf 107 Mio. Euro. Dahinter rangiert jetzt die **Jung, DMS & Cie AG** auf Rang 2 vor der **BCA**. Insgesamt war 2011 ein erfolgreiches Jahr für die Pools; bis auf zwei Unternehmen konnten alle in **Cash.** gelisteten **Makler-Pools ein Umsatzwachstum** ausweisen. Dies ist nach Aussagen von **Cash.** vor allem auf starke **Umsatzsprünge im Versicherungsbereich** zurückzuführen. Dabei kam die **Qualitypool GmbH** auf den Spitzenwert von +80%. Bei den Vertriebspartnern verzeichnet **Fonds Finanz** 25.000 angeschlossene Vermittler, **Jung, DMS & Cie** 18.500 und **BCA** 10.000. Am unteren Ende der Rangliste liegt die Anzahl der Vertriebspartner zwischen 115 und 270 Vermittlern pro Pool.

**Friends Provident mit Sachwerteportfolio:** Die **Friends Provident International (FPI)** führt zum **1. September 2012** zusammen mit dem **Vermögensverwalter Flossbach von Storch** ein **Sachwerteportfolio** ein, das **exklusiv für die fondsgebundenen Rentenversicherungen** in allen drei Schichten aufgelegt wurde. In dem **aktiv verwalteten Portfolio** setzen die Manager von **Flossbach von Storch** auf **Substanzaktien, Rohstoffe, Edelmetalle und Immobilien**. Ziel des Portfolios ist es, **langfristig zumindest den realen Erhalt des Kapitals** zu erzielen. Die **Verwaltungsgebühren** liegen bei 1,75%, ab dem 6. Versicherungsjahr bei 1%. *„Wer sein Geld für die Altersvorsorge anlegt, sollte das Ziel verfolgen, das Ersparte möglichst real zu erhalten und es nicht durch Inflation und niedrige Verzinsung zum Verlustgeschäft werden zu lassen. An Sachwerten kommt daher kein Altersvorsorgepartner vorbei.“*, erläuterte **Stefan Rueb, Investment-Manager bei der Vertriebsmanagementgesellschaft von FPI.**

**BBV Unisex:** Die **Bayerischen Beamten Versicherungen (BBV)** bieten ihren Kunden die Möglichkeit, ihre Verträge **auf Wunsch in einen Unisex-Versicherungsvertrag umzutauschen**. Diese **Garantieerklärung** gilt für alle Verträge, die seit dem 01.06.2012 abgeschlossen wurden und umfasst die Bereiche **Risikolebensversicherungen und klassische aufgeschobene Rentenversicherungen** sowie **alle Sachtarife einschließlich der V.I.P. Krankenzusatzversicherungen**. *„Damit nehmen wird den Kunden die Sorge, dass ein späterer Abschluss günstiger wäre“*, sagt **Martin Gräfer, Vorstand Vertrieb und Service der BBV**. *„Jeder kann die neuen Unisex-Angebote im Dezember prüfen und ohne Gesundheitsprüfung in den möglicherweise günstigeren Tarif wechseln.“* Unter [www.bbv-unisex.de](http://www.bbv-unisex.de) stellt der **Münchener Versicherer** zudem zahlreiche Informationen zum Thema Unisex zur Verfügung, u. a. eine Animation, mit der die Grundlagen zum Thema Unisex verdeutlicht werden. Zudem können Männer und Frauen leicht erkennen, bei welchen Produktgruppen sich für sie Vorteile bei einem Abschluss noch in diesem Jahr ergeben.

**Polemik statt Verbraucherschutz:** In der **Ausgabe 16 / 2012 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** kritisiert **Chef-Redakteur Marc Surminski** die Aussagen von **Axel Kleinlein, Vorsitzender beim Bund der Versicherten**. Kleinlein hatte u. a. die Riester-Rente als ineffizient und nicht förderwürdig bezeichnet und die angeblich zu hohen Sicherheitszuschläge der Lebensversicherer bei der Berechnung der Lebenserwartung bemängelt. Seine Aussagen gipfelten in dem Urteil: *„Die Versicherer bleiben den Beweis schuldig, dass sie Altersvorsorge können.“* **Im Fall der Riester-Rente empfahl er als Alternative das Sparbuch.** Nach Einschätzung von **Surminski** hat **Kleinlein** damit die Tür zu einem Austausch zwischen Versicherern und Bund der Versicherten zugeschlagen. **Kleinlein diffamiere die private Vorsorge und vergrößere die Unsicherheit der Menschen:** *„Mit seiner Fundamentalkritik an der Lebensversicherung trägt der Bund der Versicherten dazu bei, dass künftig in Deutschland noch mehr Menschen zu den Verlierern gehören werden.“*

**Rating-Agenturen doch schadenersatzpflichtig?** Die **Urteile von internationalen Ratingagenturen** seien **nicht vom Recht auf freie Meinungsäußerung gedeckt**, befindet **US-Richterin Shira Scheindlin**. Vielmehr handele es sich um **„faktenbasierte Meinungen“**. Schon in der Vergangenheit waren Rating-Agenturen immer wieder auf Schadenersatz verklagt worden. Allerdings hatten sich die Richter und Gerichte meist der **Argumentation der Agenturen** angeschlossen, die argumentierten, **dass Bonitätsurteile nichts weiter als Meinungsäußerungen** seien. **Richterin Scheindlin** kommt nun zu einer anderen Erkenntnis: **„Bei Ratingurteilen handelt es sich zwar nicht um objektiv messbare Darstellungen von Tatsachen“**, andererseits seien Ratings auch keine bloßen Meinungen **„wie die Ansicht, dass in dem einen Restaurant besser gekocht wird als in einem anderen“**. Die Noten der Ratingagenturen müsse man daher als **„faktenbasierte Meinungen“** betrachten. Diese wiederum sind in Schadenersatzprozessen justiziabel. Die **amerikanische Rechtskolumnistin Alison Frankel** interpretierte den **Beschluss Scheindlins** daher als **„eine juristische Neudefinition von Kreditbewertungen“**, so dass sich die großen Rating-Agenturen wieder vor Schadenersatzklagen fürchten müssen.

**Allianz mit neuer Starter-BU:** Die **Allianz** hat eine **neue selbständige BUStartPolice** auf den Markt gebracht. Dabei beträgt **in den ersten drei Jahren der Beitrag 50% des Zielbeitrages**. In den folgenden **fünf Jahren steigt die Prämie** jeweils um 10% des Endbeitrages, so dass ab dem 8. Jahr die endgültige Beitragshöhe erreicht ist. Die Starter-BU kann bis zu einem Eintrittsalter von 36 Jahren abgeschlossen werden. **Die Bedingungen entsprechen denen der BU Plus bzw. BU Standard.** Das neue Produkt ist bereits mit **Unisex-Rechnungsgrundlagen** kalkuliert; einen Übergangstarif gibt es nicht. In der **betrieblichen Altersvorsorge** wird die **BUStartPolice ausschließlich als Rückdeckung von Pensionszusagen** angeboten. Der Tarif kann auch als **Sondertarif** bzw. im Rahmen des **Presse-Versorgungswerkes** abgeschlossen werden.

**VKB spezifiziert Unisex-Umtausch-Option:** Die **Versicherungskammer Bayern** spezifiziert in einem **Zertifikat die Rahmenbedingungen**, unter denen **Frauen** im nächsten Jahr auf einen **Unisex-Tarif umsteigen** können. Dort heißt es u. a.: „Es handelt sich um einen Vertrag nach Tarif AR1 oder FARDV mit oder ohne Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (nur mit Beitragsbefreiung – BUZ B) mit Wartezeit und einem Versicherungsbeginn ab dem 1.7.2012 bis 1.1.2013. Es sind **keine weiteren Zusatzversicherungen** eingeschlossen. Der Vertrag wurde bis zur Umstellung weder gekündigt noch beitragsfrei gestellt. Bis zur Umstellung wurde keine Leistung zu dem Vertrag beantragt. **Ab dem Umstellungstermin gelten die Versicherungsbedingungen des neuen Unisex-Tarifs 2013. Die Umstellung erfolgt bei gleichbleibendem Beitrag; durch die Umstellung kann sich die garantierte Rente erhöhen.** Die Umstellung erfolgt nur bei unveränderter Fondsauswahl. Die Umstellung erfolgt rückwirkend zum ursprünglichen Versicherungsbeginn. Es werden weiterhin das geringere Eintrittsalter und die vereinbarte Versicherungsdauer berücksichtigt.“

**Gesetzgeber liegt schon wieder daneben:** Zukünftig sollen **Verbraucher bessere Möglichkeit bekommen, zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge vor Vertragsabschluss zu vergleichen.** Zu diesem Zweck will der **Gesetzgeber ein neues standardisiertes Produktinformationsblatt** einführen. Die *„Verordnung über Produktinformations-Blätter und weitere Informationspflichten bei zertifizierten Altersvorsorge- und Basisrentenverträgen“ (AltvPIBV)* soll ein Jahr nach **Verkündung im Bundesgesetzblatt, also frühestens zum 1.1.2014**, in Kraft treten. **Schon bei der Benennung des Produkttyps hat die Verordnung jedoch ihre erste große Schwäche.** Danach dürfen insgesamt acht Bezeichnungen verwendet werden, für Versicherungsprodukte die Begriffe *„Klassische Rentenversicherung“* und *„Fondsgebundene Rentenversicherung“*. Es stellt sich damit unmittelbar die Frage, wie denn bspw. **Variable Annuities** hier zu klassifizieren sind. Um **Genossenschaftsanteile oder Bausparverträge** handelt es sich ganz sicher nicht. Zudem soll eine *„Stelle für Produktinformation“* eingerichtet werden, die sich **aus Gebühren finanzieren** soll. Bei der Finanzierung der Gebühren gibt es eigentlich nur zwei Möglichkeiten: entweder wird der Steuerzahler zur Kasse gebeten oder die Produktgeber werden damit belastet. In diesem Falle muss man sicher kein Hellseher sein, um vorherzusehen, dass die Gebühren dann wohl auf die Kosten der Produkte aufgeschlagen werden.

**Gothaer BU-Aktion:** Die **Gothaer** bietet **bis zum 20.12.2012** die Möglichkeit für die Tarife **VarioRent - ReFlex (FR12-8), VarioRent plus - Fonds (FR12-1) und die Direktversicherung ReFlex (FR12-9)** im **Neugeschäft eine Beitragsbefreiung im BU-Fall ohne Gesundheitsprüfung** mitzuversichern. Der maximale Zahlbeitrag liegt bei 3.000 Euro im Jahr bzw. 250 Euro im Monat. Für den Berufsunfähigkeitsteil gilt eine Wartezeit von 2 Jahren ab Vertragsbeginn, dies wird in Antrag und Versicherungsschein dokumentiert.

**Swiss Life sieht Pflegereform kritisch:** Die **Swiss Life Niederlassung für Deutschland** hat ihre **Vertriebspartner** kürzlich über das am **29.06.2012 vom Bundestag beschlossene „Gesetz zur Pflege neu ausrichtung (Pflege neu ausrichtungsgesetz PNG)“** informiert. Danach soll die **private Pflege-Zusatzversicherung staatlich gefördert** werden. Ähnlich wie bei Riester-Verträgen soll die **Förderung durch staatliche Zulagen** erfolgen. An die Produkte der privaten Pflege-Zusatzversicherung stellt der Gesetzgeber **hohe Anforderungen**. So verhindert der vorgesehene **Kontrahierungszwang** Ablehnungen, Zuschläge oder Leistungsausschlüsse und das Verbot einer Gesundheitsprüfung. Im Zusammenhang mit der **Zulagenverwaltung** werden wieder **enorme Kosten** auf die Versicherer zukommen. Da zudem die **Kosten** in noch nicht bekannter Höhe **begrenzt** werden, dürften die Margen für die Versicherer gering und das Produkt wenig attraktiv werden. Im Fazit heißt es bei der **Swiss Life**: *„Insbesondere der Kontrahierungszwang und das Verbot von Risikozuschlägen bzw. Leistungsausschlüssen setzen Anreize zu einer negativen Risikoselektion, die die geförderten Produkte dadurch sehr verteuern könnten, sodass der Mehrbeitrag die gewährten Zulagen übersteigt.“*

**infinma goes online:** Rechtzeitig zum **Oktober-Update der Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** und damit zur **DKM** wird **infinma** dem Wunsch zahlreicher Kunden nachkommen und verschiedene **Tools erstmals auch in einer Online-Version** anbieten. Zunächst werden die vor allem im Vertrieb beliebten **„Lupen-Tools“ für die BU, EU und Pflege-Rente** als Webanwendungen zur Verfügung stehen. Im nächsten Schritt werden dann die **Analyse-Tools für Riester, Direktversicherung und Pflege-Renten Ri.A.T., DV.A.T. und P.A.T.** online gehen. Nähere Informationen hierzu erhalten Sie rechtzeitig in der **September-Ausgabe der infinma news**. Wer schon jetzt Interesse an einer der **„Lupen“** bekundet, kann dies gerne in einer formlosen Mail an [webservice@infinma.de](mailto:webservice@infinma.de) tun. **Unter allen Interessenten verlosen wir 10 zeitlich befristete kostenlose Zugänge.** Informationen über Funktionsweise und Inhalte der Tools finden Sie hier: [http://www.infinma.de/bu\\_lupe.php](http://www.infinma.de/bu_lupe.php)

**IMPRESSUM:**

infinma news 08 / 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.

## Nürnberger HandwerkerSchutz

Speziell für die **Zielgruppe der Handwerker** hat die **Nürnberger** ein **Versicherungskonzept zur Einkommenssicherung** entwickelt. Die **Kombination aus monatlicher Renten- und einmaliger Kapitalzahlung** richtet sich vor allem an Kunden, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu teuer ist. Als Zielgruppe nennt die Nürnberger z. B. Maurer, Betonbauer, Gerüstbauer, Pflasterer, Schreiner, Fliesenleger, Estrichleger, Maler, Lackierer, Dachdecker oder Metzger, die in der BU in Berufsgruppe 3 oder 4 tarifiert würden. **Das Produkt kombiniert die folgenden drei obligatorischen Bausteine:**



Innerhalb des **BasisSchutzes** sind die sog. **Grundfähigkeiten** Sehen, Hören, Sprechen, Pflegebedürftigkeit, Gebrauch der Arme, Gebrauch der Hände, Gebrauch der Beine und Autofahren versichert. Bei mindestens 12-monatigem Verlust einer dieser Grundfähigkeiten wird eine **monatliche Rentenzahlung** fällig.

Der **KrankheitsSchutz** leistet eine **Kapitalzahlung bei Eintritt einer der schweren Krankheiten** Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Benigner Hirntumor oder Nierenversagen. Dabei handelt es sich technisch um eine Zusatzversicherung, die bei Eintritt des Leistungsfalls endet. Nach Aussage der **Nürnberger** sind mit den versicherten Krankheiten 75% aller schweren Erkrankungen abgedeckt.

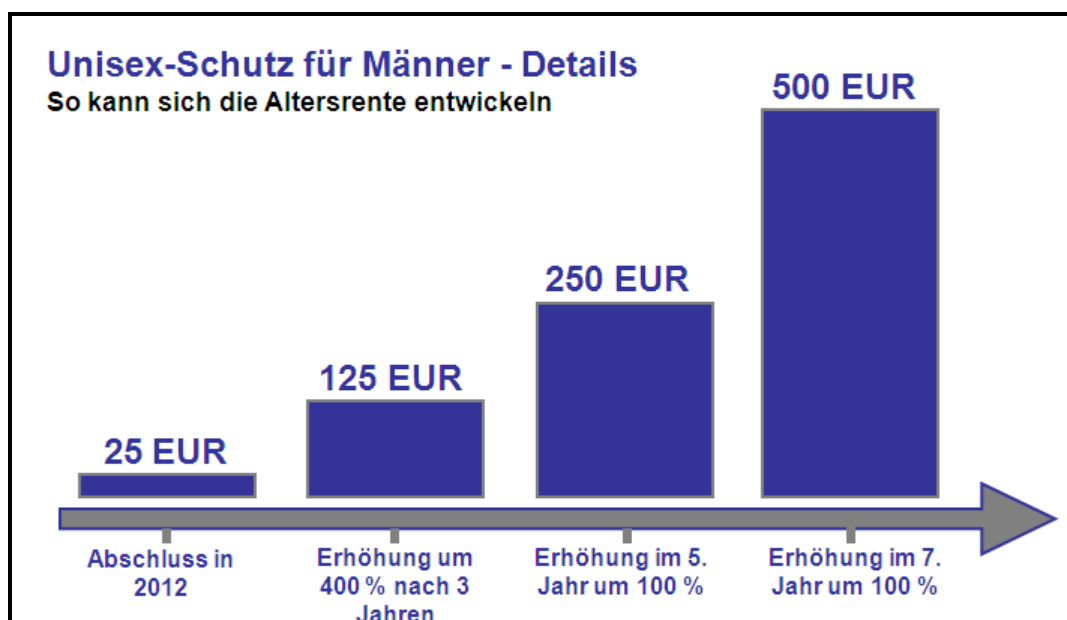
Innerhalb des Bausteins **UnfallSchutz** kann entweder eine **Unfall-BUZ**, die eine monatliche Rentenzahlung bei unfallbedingter Berufsunfähigkeit leistet, abgeschlossen werden, oder eine **Unfall-Versicherung** mit einer Grundinvaliditätssumme von 40.000, 50.000 oder 60.000 Euro. Als Unfall gilt auch, wenn durch eine erhöhte Kraftanstrengung an Gliedmaßen oder Wirbelsäule ein Gelenk verrenkt wird oder Muskeln, Sehnen, Bänder oder Kapseln gezerzt oder zerrissen werden.

Das Eintrittsalter liegt zwischen 15 und 50 Jahren (beim Handwerker-UnfallSchutz ab 16 Jahren), das Mindestalter beträgt 55 Jahre, die Mindestlaufzeit 15 Jahre und das maximale Endalter 65 Jahre.

## SIGNAL IDUNA Unisex-Schutz für Männer

Die **SIGNAL IDUNA Gruppe** bietet für **Vertragsabschlüsse von Frauen im 2. Halbjahr 2012** eine **kostenlose Umtauschoption** in den zukünftigen Unisextarif, die innerhalb des Jahres 2013 ausgeübt werden kann. **Diese Option gilt für die SI Flexible Rente, die SI Betriebliche Rente und die SI Pensionskassenversorgung.**

Da für Männer der Abschluss einer Rentenversicherung noch in der alten „**Bisex-Welt**“ bei der **SI Flexible Rente** zwischen 6% und 9% günstiger ist, wurde der sog. **Unisex-Schutz für Männer** eingeführt, der männlichen Kunden **dauerhafte Anpassungsrechte zu den günstigeren Bisex-Konditionen** sichert. Dies gilt für Abschlüsse bis zum 20.12.2012. Der **Unisex-Schutz gilt für Zahlungen bei der SI Flexible Rente bis zu 50.000 EUR** innerhalb eines Versicherungsjahres (bei lfd. Beitragszahlung begrenzt auf die Gesamtbeitragssumme) und bei einer **Erhöhung des Versicherungsschutzes aus vereinbarten Dynamiken**. Daneben gilt im Rahmen der sog. **Ausbaugarantie**, dass eine jederzeitige Erhöhung der aktuellen Altersrente um bis zu 100 % jährlich ohne Gesundheitsprüfung möglich ist und zwar auch bei eingeschlossenem Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsschutz. Die EU-/BU-Renten werden jedoch nicht erhöht. Zusätzlich kann einmalig in den ersten 5 Versicherungsjahren die Altersrente um 400 % erhöht werden.



Der „**Männer-Schlussverkauf**“ wird durch eine **zentrale Verkaufsaktion** unterstützt, bei der die Kunden drei unterschiedliche Angebote erhalten, die mit Hilfe eines persönlichen Internetcodes direkt **online beantragt** werden können. Dem Kundenanschreiben liegt zu diesem Zweck ein Online-Leitfaden bei. Die Online-Beantragung kann nach der Kundenberatung auch durch den Betreuer vorgenommen werden, der zudem die Möglichkeit hat, neben den standardisierten Angeboten **individuelle Beiträge** zu berechnen.

## CARDEA safety.first

Bei **CARDEA.life** handelt es sich um eine **neue Marke auf dem deutschen Versicherungsmarkt**, an deren Entwicklung folgende drei Gesellschaften mitgewirkt haben:

- *der weltweit agierende Rückversicherer Swiss Re*
- *der Liechtensteiner Lebensversicherer PrismaLife und die*
- *Vertriebsmanagementgesellschaft fpb AG aus Köln.*

**Swiss Re** bringt internationales Know-how und Innovationskraft bei der Entwicklung von Versicherungsdeckungen ein. **PrismaLife** liefert die Produktlösungen, die technische Abwicklung der Versicherungsverträge und organisiert den Kundenservice. Die **fpb AG** ist verantwortlich für den Vertrieb und die Belange der Makler.

**Markus Brugger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der PrismaLife AG**, erklärt: *„Seit Jahren beschreiten wir im deutschen Markt neue Wege in der Alters- und Risikoversorge. Wir entwickeln innovative Produktlösungen, die wir effizient verwalten. Hierfür erhalten wir regelmäßig beste Auszeichnungen. Nun ist es uns gelungen, mit der Vermarktungs- und Vertriebsstärke der fpb AG sowie der internationalen Erfahrung und Solidität der Swiss Re einen weiteren Meilenstein für eine erfolgreiche und langfristige Partnerschaft zum Vorteil von Versicherten und Vertriebspartnern zu setzen.“*

Unter der Bezeichnung **CARDEA safety.first** wurde nun eine **Existenzschutzpolice** auf den Markt gebracht, die **fünf elementare Lebensrisiken** absichert.



<p>✓ <b>Tod Einmalleistung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1-fache Jahresrente</li> <li>• Erhöhung um bis zu 100.000 € einfach möglich</li> </ul>	<p>✓ <b>Dread Disease Einmalleistung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1-fache Jahresrente bei Diagnose einer von 38 schweren Krankheiten als Vorauszahlung der Todesfallleistung</li> <li>• Erhöhtbar um 2-fache Jahresrente bis zu 50.000 EUR.</li> <li>• Die Bausteine Unfall, Pflege und Grundfähigkeit können im Leistungsfall weitergeführt werden</li> </ul>
<p>✓ <b>Pflegerente bis 67</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Volle Leistung (Rente) bereits ab Pflegestufe 1 Sozialgesetzbuch</li> <li>• Die Bausteine Tod und Dread Disease können im Pflegefall beitragspflichtig weitergeführt werden</li> </ul>	<p>✓ <b>Unfallrente bis 67</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Volle Leistung (Rente) ab 50% Unfallinvalidität gemäß Gliedertaxe</li> <li>• Die Bausteine Tod und Dread Disease können im Pflegefall weitergeführt werden</li> </ul>
<p>✓ <b>Grundfähigkeitsrente bis 67</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Bausteine Tod und Dread Disease können im Pflegefall beitragspflichtig weitergeführt werden</li> </ul>	

**Stefan Giesecke, Vorstand der fpb AG und Mit-Initiator von CARDEA.life**, sagt: *„Um unseren ehrgeizigen Anspruch an eine neue Generation der Risikoversorge realisieren zu können, haben wir das Know-how von drei Gesellschaften mit internationalen Erfahrungen zusammengebracht. In dieser Konstellation war es möglich, etwas Neues für den deutschen Markt zu entwickeln, das Kunden und Vermittlern einen Mehrwert bietet.“*





## E-Interview mit Norbert Heinen, Vorstandsvorsitzender Württembergische

infinma: Zunächst unsere obligatorische Frage: Wie verlief das Geschäftsjahr 2011 bei der Württembergischen Leben? Welche Produkte standen besonders im Fokus?

**Heinen:** In dem wettbewerbsintensiven Umfeld, in dem wir uns Personen- und Sachversicherer bewegen, haben wir uns im vergangenen Jahr sehr gut geschlagen. In der Schaden-/Unfallversicherung wuchs unser Neugeschäft um einen mittleren einstelligen Prozentsatz und die für uns wesentliche Kennzahl – das wertorientierte Netto-Neugeschäft – lag mit rund 28 Mio € deutlich über Plan. In der Lebensversicherung drückte zwar der erwartete Rückgang der Einmalbeiträge den gebuchten Bruttobeitrag. Aber die wertorientierte Beitragssumme – welche die Produktmix-Verschiebung zu werthaltigem Geschäft abbildet – kam auch in unserer Lebensversicherung über das Planziel hinaus. Als Erfolgskriterium sehen wir aber nicht nur die reinen Absatzgrößen, sondern ebenso qualitative Merkmale. Zu nennen ist hier insbesondere die marktüberdurchschnittliche Zufriedenheit der Kunden mit unserer Betreuung, welche uns unabhängige Institutionen wie MSR Consulting oder das Deutsche Institut für Service-Qualität DISQ bescheinigen. Bei den Produkten haben wir 2011 im Lebensbereich die Berufsunfähigkeitstarife und die Risiko-lebensversicherungen weiter ausdifferenziert, zudem konnten wir unsere fondsgebundene Garantiefamilie „Genius“ vervollständigen.

infinma: Können Sie uns was zur Bedeutung des bAV-Geschäftes und zu Ihrem Vertriebswegemix sagen?

**Heinen:** Gemessen an der Beitragssumme des Neugeschäfts entfällt knapp ein Viertel unseres gesamten Neugeschäfts auf Abschlüsse im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Unser Marktanteil hat sich in diesem Segment in den letzten Jahren besonders positiv entwickelt.

Beim Vertrieb ihrer Produkte setzen die Württembergische Versicherung und die Württembergische Lebensversicherung vor allem auf die Verlässlichkeit persönlicher Beratung: Im Mittelpunkt steht daher ihr Ausschließlichkeitsvertrieb mit rund 3 000 Außendienst-Partnern, die je nach Sparte zwischen 50% und 75% des Neugeschäfts akquirieren. Ergänzt wird deren Vertriebskraft um etwa 3 000 Außendienst-Partner von Wüstenrot, die durch ihre Erfolge im Cross-Selling ebenfalls einen gewichtigen Anteil am Neugeschäft haben. Auch der Vertriebsweg der freien Vermittler hat in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Dafür steht die Württembergische Vertriebsservice GmbH, die seit 2007 mit Maklern, Mehrfachagenten und Finanzpools zusammenarbeitet. In der Lebensversicherung tragen auch Kooperationen im Bankbereich zum Vertriebs Erfolg bei.

infinma: In der jüngeren Vergangenheit haben wir bei der Württembergischen immer wieder Neuerungen im Bereich der BU zur Kenntnis genommen. Welche Bedeutung hat die BU in Ihrem Hause? Wie schätzen Sie grundsätzlich die Bedeutung des Themas Biometrie für Ihr Haus und für die Branche ein? Wie stehen Sie zu alternativen Ansätzen wie bspw. Dread Disease oder Grundfähigkeit?

**Heinen:** Seit 2010 durchläuft die Württembergische Lebensversicherung eine „Transformationsstrategie“, um sich den verändernden Umfeldbedingungen – beispielsweise Rückgang staatlicher Leistungen, Entwicklung der Zinsen und der Risikolage – anzupassen. Ziel ist, das Produktportfolio so zu verändern, dass bestehende Geschäftschancen genutzt und neue gewonnen werden können. Im Wesentlichen bedeutet dies, dass wir das Thema „Biometrie“ zu dem für uns entscheidenden strategischen Handlungsfeld erkoren haben.

Ein Beispiel ist die von Ihnen genannte BU: Der Staat nimmt seine Vorsorgeleistungen für die Bürger immer weiter zurück. Die private Berufsunfähigkeitsversicherung wird daher künftig zu den wesentlichen Versicherungen im deutschen Vorsorgemarkt zählen, auch wenn ihre Bedeutung im Moment noch nicht durchgängig erkannt wird. Daher haben wir unsere BU-Tarife weiter ausdifferenziert, ebenso unsere Todesfalltarife. An diesen Beispielen ist erkennbar, dass wir zunehmend versuchen, für attraktivere Kundensegmente auch attraktivere Preise zu bieten und so das Geschäft entsprechend auszubauen.

infinma: Eines der am heftigsten diskutierten Themen in der Öffentlichkeit ist die Frage nach der dauerhaften Erfüllbarkeit der Garantien der deutschen Lebensversicherer. Wie sieht es hier bei der Württembergischen aus? Welche Bedeutung haben konventionelle Produkte noch für Ihr Haus?

**Heinen:** Wie die Wettbewerber begegnen wir dem aktuellen rekordtiefen Zinsniveau und den historischen Garantieverprechen mit zielgerichteten Maßnahmen auf der Aktiv- und Passivseite. Daher wurde die Aktivduration seit nun über 3 Jahren konsequent erhöht und somit das Zinsänderungsrisiko optimiert. Zudem setzen wir Absicherungskonzepte im Aktien- und Zinsbereich ein. Auf der Passivseite wurden z. B. Eigenkapital und Passivreserven gestärkt sowie die Überschussdeklaration frühzeitig adjustiert. Wir durchlaufen damit – zugegebenermaßen – eine herausfordernde Zeit und unsere Kunden sind beim Thema „Garantie“ mittlerweile sehr sensibilisiert.

Dennoch möchte ich denen widersprechen, die der klassischen Lebensversicherung bereits das Totenglöcklein läuten, Nach meiner festen Überzeugung hat die Lebens-/Rentenversicherung eine gute Zukunft vor sich, insbesondere wenn wir eine ehrliche Diskussion über die Länge der Garantie führen. Denn was sind die Alternativen? Das Typische und Unverwechselbare einer Lebensversicherung im Vergleich zum Beispiel zu Bankprodukten ist die Absicherung biometrischer Risiken und die Glättung der Kapitalerträge im Zeitverlauf. Beides ist in Zeiten volatiler Kapitalmärkte und niedriger Zinsen von unschätzbarem Wert. Es gibt für Altersvorsorgesparer kaum Alternativen, denn bei anderen Sparverträgen muss der Kunde selbst eine solide Beurteilung möglicher Kapitalmarktschwankungen vornehmen und einschätzen, wie lange er wahrscheinlich noch lebt. Die meisten werden dabei zu

vorsichtig kalkulieren, um im hohen Alter nicht mit leeren Händen da zustehen, und deswegen zu viel vererben. Das ist der Vorteil der Rentenversicherung: Das Geld reicht immer bis zum Lebensende. Daher wird die Lebens-/Rentenversicherung weiterhin ihre Fans haben.

**infinma:** Eine Antwort auf die Garantie-Problematik dürfte die Einführung des Dynamischen Wertsicherungsmodells Genius gewesen sein. Planen Sie hier Neuerungen / Änderungen? Denken Sie evtl. über ganz andere Garantiemodelle nach?

**Heinen:** Die Produktfamilie des 2009 gestarteten hybriden Fondsprodukts Genius haben wir im Geschäftsjahr 2011 vervollständigen können. Somit können jetzt alle Schichten der Altersvorsorge abgedeckt werden: die Basisrente, die betriebliche Altersvorsorge und die Riester-Rente sowie die private Altersvorsorge. Mit diesem finalen Schritt haben wir jetzt die Basis für weiteres Wachstum in dieser Gattung gelegt. Schon 2011 hat sich die Komplettierung unserer Wertsicherungsprodukte sehr positiv ausgewirkt – gemessen am Annual Premium Equivalent konnten wir gegen Vorjahr um mehr als 75 Prozent zulegen. Eine Überlegung für die Zukunft ist, bei den traditionellen konventionellen Rentenversicherungen die Garantieleistungen zeitlich zu befristen oder im Zeitablauf abzustaffeln. Dadurch benötigen wir weniger Eigenmittel und müssen die Kunden nicht so lange auf ihre Überschussbeteiligung warten lassen.

**infinma:** Die anhaltenden Finanz- und Kapitalmarktkrisen stellen die Lebensversicherer vor allem im Bereich der Kapitalanlage vor immer neue Herausforderungen. Sie haben kürzlich die Investition in Erneuerbare Energie (EE) als interessante Anlage bezeichnet. Was steckt dahinter? Welche Strategie verfolgt die Württembergische hier?

**Heinen:** Unser Engagement im Bereich der Erneuerbaren Energien sehen wir als zukunftsgerichtetes Vorgehen mit attraktiven und stabilen Erträgen, mit dem wir gleichzeitig einen Beitrag zu Nachhaltigkeit und Umweltschutz leisten. Nachdem wir über Fonds lange Zeit nur indirekt in diese Anlageklasse investiert waren, haben wir mit dem Erwerb von drei Windparks im Frühjahr 2012 ein erstes Direktinvestment getätigt. Von den für das Jahr 2012 vorgesehenen 200 Millionen Euro Neuanlagen der Württembergische Leben im Bereich Alternative Investments sollen bis zu 150 Millionen Euro in die Produktion von umweltfreundlichen Energien aus Wind, Sonne und Biomasse gelenkt werden. Dieses Volumen soll künftig jährlich investiert werden, womit ein nachhaltiger Auf- und Ausbau dieser Anlageklasse erfolgen wird.

**infinma:** Auf der Kundenseite hört man immer wieder den Wunsch nach Inflationssicherheit und dementsprechend Investitionen in Sachwerte bis hin zu physischem Gold. Was bieten Sie Ihren Kunden dies bzgl.? Sind Sachwerte und / oder Immobilien die richtige Antwort?

**Heinen:** Die Befürchtungen der Kunden im Hinblick auf eine künftige Geldentwertung sind vor dem Hintergrund der europäischen Staatsschuldenkrise und der sehr expansiven Geldpolitik der EZB gut

verständlich. Insbesondere die derzeit zu beobachtende anschwellende Nachfrage auf dem Immobilienmarkt ist ein starker Beleg für die These der momentanen „Flucht in die Sachwerte“. Als Lebensversicherungsunternehmen unterstützen wir unsere Kunden dabei naturgemäß mit der Vergabe von Immobiliendarlehen. Darüber hinaus haben wir als Württembergische aber noch einen großen Vorteil: Als Teil des Vorsorge-Spezialisten W&W reicht unsere Produktpalette viel weiter, als bei einem reinen Versicherer. Von der maßgeschneiderten Finanzierung – übrigens auch für energetische Modernisierungsmaßnahmen durch Wüstenrot und die Wüstenrot Bank - bis hin zu Wertpapier-Fondslösungen können wir den Kunden eine umfangreiche Palette zum Thema Alterssicherung und Vermögensaufbau anbieten.

infinma: Wie bewerten Sie die bevorstehende Einführung der Unisex-Tarife? Welche Auswirkungen sehen Sie für Ihr Haus? Planen Sie dies bzgl. noch besondere Aktionen?

**Heinen:** Nach meiner Überzeugung ist die Unsicherheit beim Thema Unisex noch recht groß. Grundsätzlich ändert sich für Bestandskunden zwar nichts, die Neuerungen betreffen nur künftige Vertragsabschlüsse. Für neue Absicherungen schlägt jetzt aber die Stunde der Beratung – und damit die Stunde der vor Ort präsenten und persönlich beratenden Vertriebsorganisationen. Die Württembergische ist ihrem Selbstbild, ihrem Kundenverständnis und ihrer strategischen Ausrichtung nach ein Service-Versicherer. Dank dieses Ansatzes rechnen wir uns daher auch beim Thema Unisex einen Erfolg am Markt aus. Denn Erfahrungen der Vergangenheit haben uns gezeigt, dass dank umfassender Beratung gerade bei schwierigen Neuerungen und komplexen Sachverhalten der Zuspruch zur Württembergischen wächst. Bereits die ersten Erfahrungen bei der zur Jahresmitte neu aufgelegten „gleichgeschlechtlichen“ Unfallversicherung signalisieren jetzt schon zunehmendes Kundeninteresse. Hohen Zuspruch erwarten wir uns als Württembergische auch bei unseren neuen Unisex-Tarifen in der Kranken- und Lebensversicherung. Dabei können unsere Kunden schon jetzt nichts falsch machen, da sie für aktuell neu abgeschlossene Verträge auf Wunsch eine garantierte Umtauschoption in eventuell günstigere Unisex-Tarife erhalten.

infinma: Zum Schluss vielleicht noch ein Blick auf das laufende Geschäftsjahr: Können Sie uns schon was zum bisherigen Verlauf sagen? Was können wir in 2012 von der Württembergischen produktseitig und vertrieblich noch erwarten? Können Sie schon jetzt einen Ausblick auf 2013 geben?

**Heinen:** Die Zahlen zum 30.06. weisen eine sehr erfreuliche Tendenz aus. Die gebuchten Bruttobeiträge wuchsen bei den Personenversicherungen im ersten Halbjahr 2012 um über fünf Prozent auf gut 1,2 Milliarden Euro. In der Schaden- und Unfallversicherung erzielten die gebuchten Bruttobeiträge sogar einen Zuwachs von mehr als 7 Prozent auf 938 Millionen Euro, getrieben vor allem von einem erneut starken Kraftfahrtgeschäft. Damit verzeichnete die W&W-Gruppe mit ihren Versicherungen ein stärkeres Wachstum als der Markt. Unsere Hoffnungen sind groß, dass wir diesen Schwung – auch z.B. vor dem Hintergrund des Themas Unisex – weiter beibehalten können.