

## In dieser Ausgabe:

<b>Kurzmeldungen</b>	<b>Seite 1</b>
<b>Der große Irrtum Unisex</b>	<b>Seite 5</b>
<b>TARGO Existenzschutz</b>	<b>Seite 6</b>
<b>Gothaer Unisex-Optionsrecht</b>	<b>Seite 7</b>
<b>map-report 814 – 816 Betriebliche Altersversorgung</b>	<b>Seite 8</b>
<b>E-Interview mit Dr. Christian Bielefeld, Vertriebsvorstand Hannoversche</b>	<b>Seite 10</b>

## Kurzmeldungen

**Wohn-Riester legt zu:** Kürzlich hat das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)** die **Quartals-Zahlen zu den staatlich geförderten Riester-Produkten** vorgelegt. Danach wurden im **zweiten Quartal 2012 84.000 neue Riester-Verträge** abgeschlossen. Der **Gesamtbestand** erhöhte sich damit bis Ende Juni auf knapp 15,6 Millionen. Den stärksten Zugang verzeichnete im Zeitraum April bis Juni 2012 das **Wohn-Riestern** mit plus 67.000 bzw. 80% aller Neuabschlüsse. Es folgen die **Riester-Banksparrpläne** mit plus 13.000 vor förderfähigen **Versicherungen und Fondssparplänen** mit jeweils 2.000 zusätzlichen Abschlüssen. **Bundesministerin Ursula von der Leyen** erklärte: „Die *Riester-Rente ist ein wichtiger Baustein neben der gesetzlichen Rente – insbesondere für junge Menschen, die bei der Altersvorsorge mit einem aus demografischen Gründen deutlich abgesenkten Rentenniveau kalkulieren müssen.*“

**Pflege-Option LV1871:** Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** führt für Abschlüsse ab dem **1. Oktober 2012** in den Tarifen **Performer Flex, RT1 (Rente) und RT2 (Rente ohne Todesfallschutz)** neben der bereits bekannten **eXtra-Renten-Option** eine **Pflege-Option** ohne Mehrbeitrag ein. Macht der Kunde zum Rentenbeginn von der Option Gebrauch, verringert sich die Altersrente um etwa 15%, im Falle von **Pflegebedürftigkeit** wird nach heutiger Überschussbeteiligung die **doppelte Rente** fällig. Eine evtl. Rentengarantiezeit kann bei Ausübung der Pflege-Option maximal 5 Jahre betragen. Die Definition der Pflegebedürftigkeit basiert auf den **Activities of Daily Life (ADL)**, so dass Änderungen bei der gesetzlichen Pflegedefinition keinen Einfluss auf eine Leistungspflicht aus der Pflege-Option haben.

**BU für Bonuskunden:** Die **Württembergische** bietet für bestimmte Kunden **eine BU mit vereinfachter Gesundheitsprüfung** an. Bei den sog. **Bonuskunden** handelt es sich um Kunden, die mindestens drei Policen aus den Sparten Unfall, Hausrat, Haftpflicht, Rechtsschutz, Wohngebäude oder Kraftfahrt abgeschlossen haben. Weitere Voraussetzungen sind: Höchstalter 35 Jahre, noch keine abgeschlossene oder beantragte Berufsunfähigkeitsversicherung, keine von anderen Versicherern abgelehnte BU, und in den zwölf Monaten vor Antragstellung dürfen Kunden maximal zwei Wochen durchgehend krankgeschrieben und wegen derselben Erkrankung nur zweimal in ärztlicher Behandlung, Kontrolle oder Beratung gewesen sein. Zudem darf in den vergangenen fünf Jahren keine Rente oder Pension aus gesundheitlichen Gründen und auch keine Feststellung einer Erwerbsminderung beantragt worden sein. Die **BU-Rente** kann maximal 750 Euro im Monat betragen; **ereignisabhängige Nachversicherungsoptionen** ermöglichen eine Erhöhung der Rente auf bis zu 2.250 Euro.

**Standard Life BU-Aktion:** Die **Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life Assurance Limited**, hat am **1. September** mit einer **BU-Aktion** begonnen. Sofern die versicherte Person der Berufsgruppe A angehört, nicht älter als 45 Jahre ist und die versicherte BU-Rente nicht mehr als 500 Euro monatlich beträgt, kann eine BU mit einer **Gesundheitsklärung** anstelle der sonst üblichen Gesundheitsfragen beantragt werden. Der Antragsteller erklärt u. a., dass er voll arbeitsfähig ist und in den letzten zwölf Monaten nicht mehr als 20 Arbeitstage krank gewesen ist. Zudem darf eine Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsleistung weder fällig noch beantragt sein. Die **BU** kann zu den Produkten **Maxxellence Invest als private Vorsorge, Freelax als private Vorsorge, Freelax als Basisvorsorge und Freelax in der betrieblichen Altersvorsorge** abgeschlossen werden. Die Aktion ist **befristet bis zum 20.12.2012**.

**Leistungserweiterungen in der BU:** Gerade in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** werben immer wieder Anbieter mit **Leistungserweiterungen, die man bei näherer Betrachtung durchaus kritisch sehen kann**. Dies gilt bspw. für **den Verzicht auf die 1,1-Promille-Grenze bei mehr als fahrlässigen Verstößen im Straßenverkehr**. Grundsätzlich gilt das **Führen von Kraftfahrzeugen im Straßenverkehr unter Drogen- oder Alkoholeinfluss als Ordnungswidrigkeit oder Straftat**. Bei Vorliegen einer absoluten Fahruntauglichkeit (ab 1,1 Promille) liegt rechtlich gesehen immer eine Straftat vor. Der **Volkswahl Bund** hält die **Ausweitung der o. g. Klausel für bedenklich**: *„Aus unserer Sicht ist es – auch im Interesse der Versichertengemeinschaft – nicht gerecht und moralisch vertretbar, Straftäter, die mit einer solch hohen Blutalkoholkonzentration Auto fahren oder Verbrecher noch mit einer BU-Leistung zu belohnen.“* Wenn einige Anbieter dies in der Praxis dennoch anders handhaben, dann müssen sich diese Gesellschaften auch die Frage gefallen lassen, ob sie noch andere Produkte im Angebot haben, bei denen der Kunde gegen geltendes Recht verstoßen und dennoch Versicherungsschutz genießen kann.

**Sportunfähigkeitsversicherung:** Speziell für **Profisportler, bspw. Fuß- und Handballer, Golfer und Tennisspieler**, hat die **Wunderlich Financial Consulting GmbH** zusammen mit den **Versicherern W. R. Berkley, Lloyd's und Tokio Marine** eine **Sportunfähigkeitsversicherung** auf den Markt gebracht. Sofern der Profi seine Tätigkeit wegen Unfall oder Krankheit aufgeben muss, kann er eine Versicherungssumme von bis zum fünffachen Jahreseinkommen, maximal 5,25 Mio. Euro, erhalten. Das Bedingungswerk enthält einen Verweisungsverzicht, so dass ein evtl. späteres Einkommen aus bspw. einer Trainertätigkeit nicht auf die Einmalzahlung angerechnet wird. Für einen Profifußballer der ersten Bundesliga beträgt der **Jahresbeitrag** bspw. für eine Versicherungssumme von 1 Mio. Euro 8.000 Euro. Die **Courtage** für den Vermittler liegt abhängig vom Umsatz zwischen 10 und 20 Prozent.

**Condor INDEX-Rente:** Die **Condor Lebensversicherungs-AG** führt im **Oktober** 2012 eine neue **INDEX-Rente** ein. Dabei handelt es sich technisch gesehen um eine Art **Mischung aus konventioneller und fondsgebundener Rentenversicherung**. Die Gelder des Kunden werden im **konventionellen Deckungsstock der Condor** angelegt, und der Kunde hat **jährlich eine Wahlmöglichkeit**, ob er **mit seinem gesamten Deckungskapital stattdessen an einem Index**, in diesem Fall dem Euro Stoxx 50, **partizipieren** will. Eine positive Wertentwicklung wird dabei monatlich bis zu einem „**Cap**“ berücksichtigt, der jährlich zum Versicherungsjahrestag neu festgelegt wird. Ergibt sich insgesamt für das Versicherungsjahr eine positive Summe, wird diese Jahresrendite dem Policenwert gutgeschrieben. Ist die Summe negativ, verändert sich der Policenwert nicht. Es handelt sich also bei der Indexpartizipation nicht um eine neue Überschussbeteiligungsform vor Rentenbeginn. Zuzahlungen und / oder Kapitalentnahmen sind jederzeit möglich.

**Riester ist eine Erfolgsgeschichte:** Die **Riester-Rente** ist trotz aller Kritik in letzter Zeit eine **Erfolgsgeschichte und ein tragender Pfeiler der Alterssicherung**. Dies geht aus einem **Kommentar von Dieter Bräuninger von der Deutschen Bank Research (DB Research)** hervor. Die Riester-Rente sei sicherlich kein sozialpolitischer Fehlgriff, wie Kritiker behaupteten. „*15,6 Millionen Riester-Verträge sprechen für eine andere, positive Sicht für die geförderte private Altersvorsorge als Erfolgsgeschichte*“. Einen Grund für die **nachlassende Dynamik bei Riester-Neuabschlüssen** sieht **Bräuninger** in der inzwischen **beachtlichen Verbreitung**. Immerhin 38 Prozent der etwa 41 Millionen förderberechtigten Personen würden „riestern“. Im Hinblick auf die **zukünftige Zinsentwicklung** merkte er an, „*dass extreme, nur wenig am fundamentalen Wirtschaftsgeschehen orientierte Markt-trends, wie sie derzeit etwa bei Bundesanleihen herrschen, erfahrungsgemäß meist nur eine begrenzte Zeit wirken*“. Fundamentaldaten wie Deutschlands starke Außenhandelsposition und relativ stabile Binnenkonjunktur sowie auch die weiterhin hohe Staatsverschuldung würden **mittelfristig für eine Rückkehr zu wieder höheren Zinsen und Renditen** sprechen.

**Rechnungszins sinkt auch in Österreich:** Die **österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA)** hat angekündigt, dass der **höchst zulässige garantierte Mindestzinssatz** in der Lebensversicherung für Verträge, die nach dem 21. Dezember 2012 abgeschlossen werden bzw. deren Versicherungsbeginn nach dem 31. März 2013 liegt, **von 2,0% auf 1,75% gesenkt** wird. Für den entsprechenden Begutachtungsentwurf der **FMA** gilt eine Begutachtungsfrist bis zum 21. September 2012. Als Begründung gibt die Aufsicht die **stark gesunkene Sekundärmarktrendite (SMR)** an: „Im Vergleich zum Jahr 2009 mit 3,28 Prozent beträgt die SMR 2,63% für 2011. Die SMR müsste im Jahr 2012 mindestens 3,17% betragen, damit der zehnjährige Durchschnittswert unter Berücksichtigung eines 40-prozentigen Abschlages noch 2,0% beträgt“, heißt es in dem Entwurf.

**VKB WertSchutz Zertifikat Plus:** Die **Versicherungskammer Bayern (VKB)** hat unter der Bezeichnung **WertSchutz Zertifikat Plus** eine **zertifikatsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** auf den Markt gebracht. Die **Verkaufstranche** ist befristet auf die Zeit vom 24. September bis 30. November 2012, der Mindestbeitrag liegt bei 5.000 Euro. Das zugrundeliegende **Garantiezertifikat** wurde von **BayernLB** aufgelegt und bietet neben einem 100-prozentigen **Kapitalschutz** nach zwölf Jahren eine **Mindestrückzahlung**, die 125 Prozent des Einmalbeitrages entspricht. Die tatsächliche Auszahlung kann auch höher sein; dafür ist die höchste durchschnittliche Wertentwicklung anhand von halbjährlichen Feststellungstagen ausschlaggebend. Das aufgelegte **Sachwerte-Portfolio** sei global aufgestellt und decke über diversifizierte Aktien-Indizes die Schwerpunkte Immobilien, Grund und Boden, Infrastruktur, Rohstoffe und Bodenschätze sowie europäische Aktien ab, heißt es bei der **VKB**.

**IMPRESSUM:**

infinma news 09 / 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.

## Der große Irrtum Unisex

*„Unisex kommt, und für die Kunden wird es teuer. Die Pflicht zu geschlechtsneutralen Tarifen nutzen große Anbieter weitgehend unkontrolliert zu satten Prämienaufschlägen. Für Frauen steigen die Kosten um bis zu 55 Prozent, vereinzelt sogar noch höher. Männer zahlen bis zu 40 Prozent mehr.“*, so heißt es plakativ im **manager magazin online vom 27.08.2012**.

In diesem kurzen Statement kommt sowohl **das fehlende Verständnis vieler Medienvertreter** als auch **die Sinnlosigkeit der von der EU verordneten Einführung von Unisex-Tarifen** zum Ausdruck. Die Prämienaufschläge sind natürlich keineswegs unkontrolliert, sondern vom Gesetzgeber vorgeschrieben, der von den Versicherern eine **vorsichtige Kalkulation** verlangt. **Dies führt in der Unisexwelt dazu, dass sich die neue Prämie nicht einfach aus dem Mittelwert von bisherigen Männer- und Frauenprämie berechnen lässt.** Eine solche Kalkulation würde nur dann aufgehen, wenn sich im Bestand zukünftig auch ein entsprechender Geschlechtermix ergeben würde.

Nehmen wir einmal an, die bisherige Prämie für Männer würde 50 Euro betragen und die für Frauen 100 Euro. Nun könnte man laienhaft unterstellen, die neue Unisexprämie würde 75 Euro betragen. Diese 75 Euro sind jedoch nur dann hinreichend kalkuliert, wenn der neue Bestand genau zu jeweils 50% aus Männern und Frauen bestehen würde. Versichern sich nun aufgrund des gesunkenen Prämienniveaus mehr Frauen im neuen Unisex-Tarif, dann wäre die ursprüngliche kalkulierte Prämie von 75 Euro nicht ausreichend. Bei einem „Mischungsverhältnis“ Frauen zu Männer von bspw. 60 zu 40 müsste die Unisex-Prämie bei 80 Euro liegen, bei einem Verhältnis 70 zu 30 sogar bei 85 Euro. Je höher also der vermutete Frauenanteil in diesem Bestand ist, desto mehr wird sich die neue Unisex-Prämie der alten Bisex-Prämie für Frauen annähern. Wie man an dem Beispiel leicht erkennen kann, **handelt es sich also nicht um „unkontrollierte“ Zuschläge, sondern um die Berücksichtigung bestimmter Annahmen über die zukünftige Bestandszusammensetzung.**

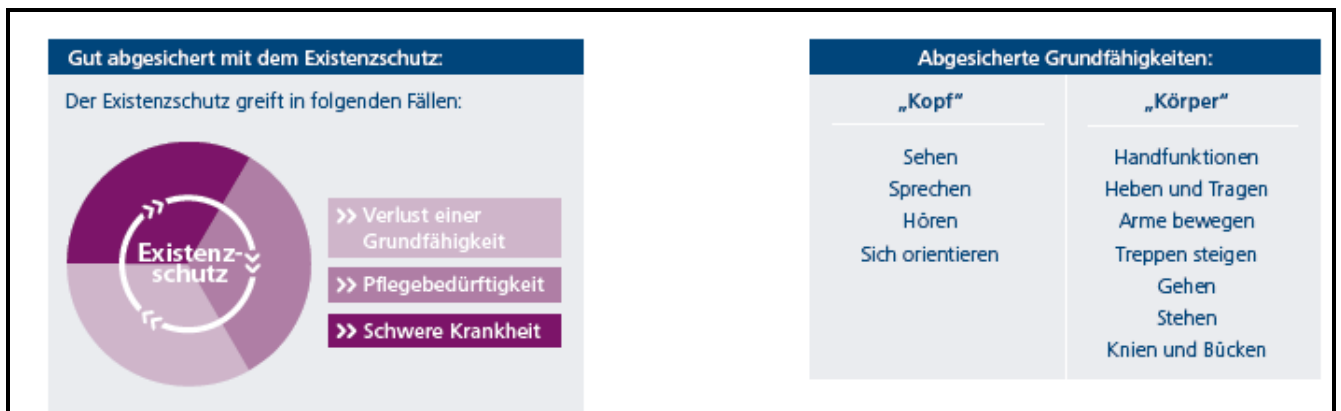
Auch wenn der Gesetzgeber jetzt einheitliche Beiträge für Männer und Frauen vorschreibt, **erreicht er damit nicht, dass sich in der Praxis auch die Schadenhäufigkeiten angleichen.** In der Krankenversicherung bspw. wird sich an den höheren Gesundheitskosten, die Frauen zurzeit verursachen, durch die Einführung von Unisex-Tarifen naturgemäß nichts ändern.

Vor diesem Hintergrund sind auch die aktuell im Raum stehenden, möglichen Beitragsanpassungen **bisher meist nur Schätzungen.** Marktbeobachter gehen vielmehr davon aus, dass sich die endgültigen Unisex-Prämien erst im Laufe des nächsten Jahres einpendeln werden. **Die ab dem 21.12.2012 gelten Beiträge könnten sich bei den meisten Unternehmen im Laufe des Jahres 2013 noch einmal ändern,** u. a. in Abhängigkeit von bereits zu beobachtenden Änderungen im Bestandsmix, aber auch in Abhängigkeit von der jeweiligen Wettbewerbssituation.

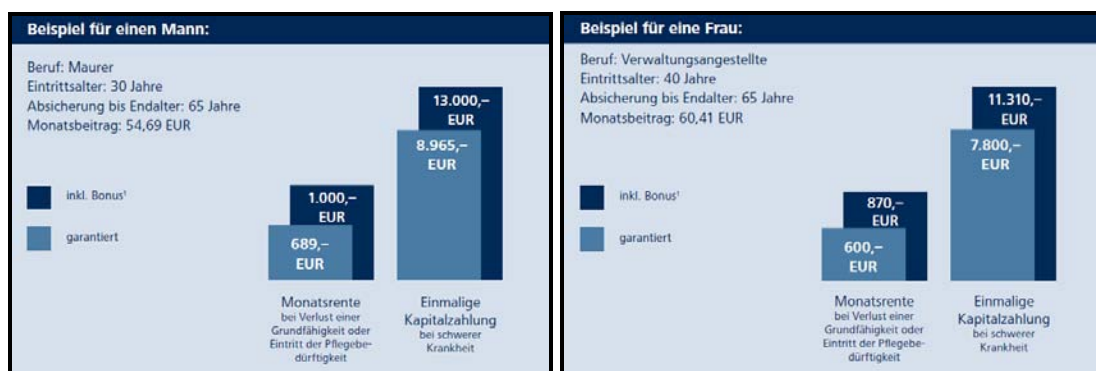
## TARGO Existenzschutz

Die **TARGO Lebensversicherung AG** hat kürzlich eine **Existenzschutzversicherung als kostengünstige Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt. Vertrieben wird das Produkt über den **exklusiven Vertriebspartner TARGOBANK**.

Das Produkt erbringt bei **Verlust einer Grundfähigkeit und bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit** eine Rente bis zum Alter von maximal 67 Jahren. Die vereinbarte Rentenhöhe kann bis zu 75 % des ursprünglichen Nettoeinkommens, maximal 2.000 Euro im Monat, betragen. Bei **Eintritt bestimmter schwerer Krankheiten**, wie z. B. Herzinfarkt oder Krebs (mit einem bestimmten Schweregrad) erhält der Kunde eine Kapitalzahlung in Höhe von 13 Monatsrenten.



Die **Höhe des Beitrags ist unabhängig von Beruf und Raucherstatus**; die Mindestprämie beträgt 30 Euro im Monat. Die monatliche Rente bzw. die Kapitalzahlung werden unabhängig davon fällig, ob der Beruf weiter ausgeübt werden kann oder nicht.

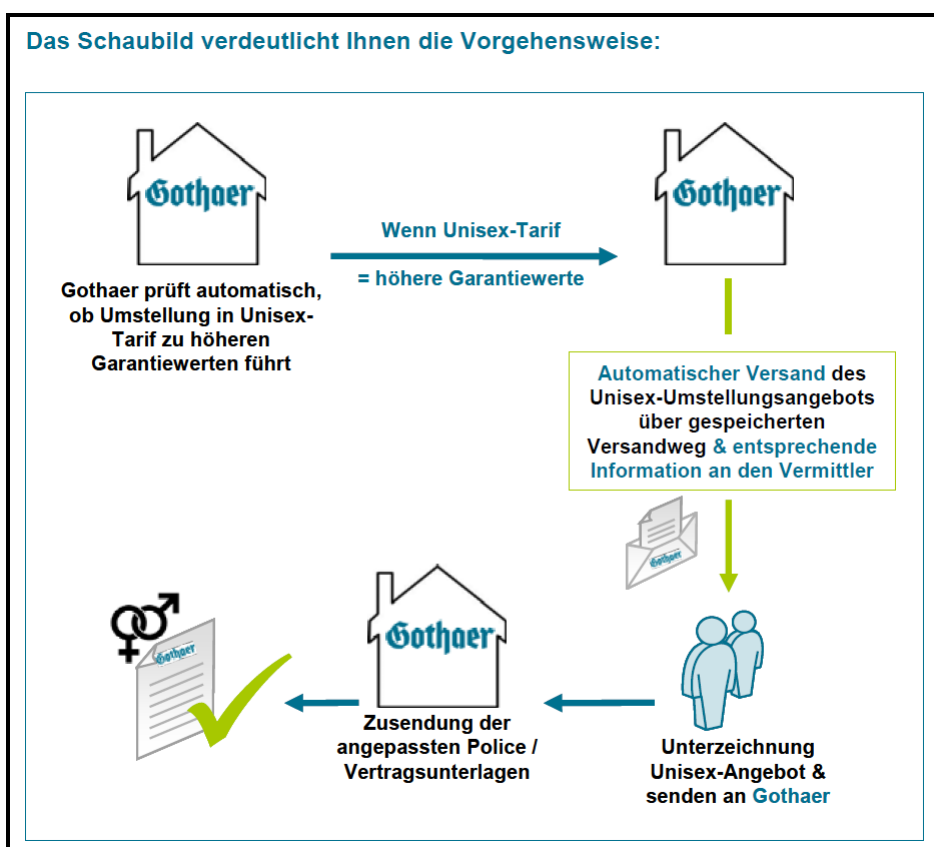


(1) Die Leistung inklusive Bonus setzt sich zusammen aus einem garantierten Anteil und einem Anteil aus Überschüssen. Der Anteil aus Überschüssen ist abhängig von der Höhe der Überschussbeteiligung zu dem Termin an dem die Leistung fällig wird. Die angegebene Leistung inklusive Bonus basiert auf der für das laufende Kalenderjahr festgelegten Überschussbeteiligung

Der **Versicherungsschutz kann ereignisabhängig ohne erneute Gesundheitsprüfung** angepasst werden. Die Erhöhung muss mindestens 120 EURO Jahresrente betragen. Insgesamt dürfen die Erhöhungen höchstens 20 % der ursprünglich versicherten Rente betragen. Dabei sind maximal drei Erhöhungen möglich.

## Gothaer Unisex-Optionsrecht

Bereits seit **Mai** bietet die **Gothaer Lebensversicherung AG** eine **Umtausch-Option** für die neuen **Unisex-Tarife** an. Ergeben sich bei dem **Unisex-Tarif** **höhere garantierte Leistungen** als beim Bisex-Tarif, kann der Vertrag **rückwirkend ab Beginn in den neuen Tarif umgetauscht** werden. Diese Option wird von der **Gothaer aktiv unterstützt**, indem **Anfang 2013 alle Verträge mit Optionsrecht automatisch überprüft** werden. Ergibt sich für den Kunden nach Unisex eine günstigere Leistung, so erhält er ein **individualisiertes Umstellungsangebot**.



Der **Angebotsversand** erfolgt entsprechend dem hinterlegten Versandweg. Erfolgt der Versand direkt an den Kunden, erhält der Vermittler eine entsprechende Information.

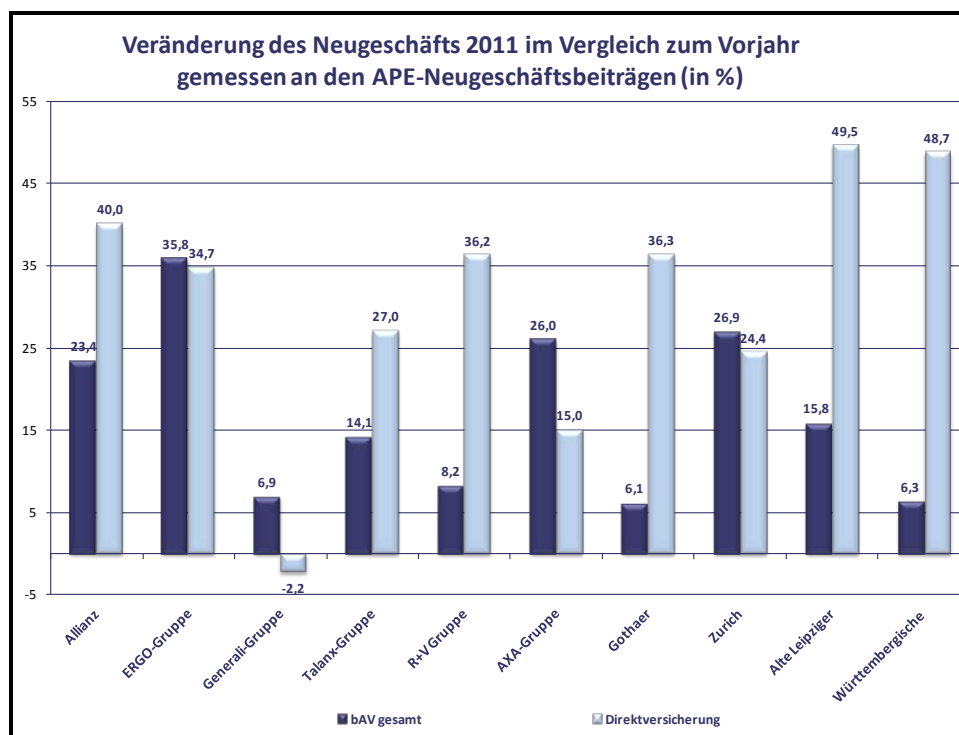
Auf die Frage, ob die Versicherer nach der Einführung von **Unisex-Tarifen** demnächst mit der Verpflichtung zur Einführung von **Uniage-Tarifen** rechnen müssen, antwortete **Vorstandschef Dr. Helmut Hofmeier** in einem Interview mit der **Zeitschrift AssCompact**: „*Ich persönlich glaube jedoch nicht, dass nach dem Unisex-Urteil ein verpflichtendes Uniage-Urteil folgen wird.*“ Im Zusammenhang mit immer neuen Transparenzanforderungen durch den Gesetzgeber warnte **Hofmeier** vor einer zunehmenden **Intransparenz aufgrund einer Informationsüberflutung** der Endverbraucher.

## map-report Nr. 814-816 Betriebliche Altersversorgung

Der **map-report** hat in diesem Jahr erneut eine **Umfrage zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV)** durchgeführt. **27 Konzerne** mit einem bAV-Gesamtmarktanteil von – je nach Bezugsgröße - 80% bis 90% haben sich an der Umfrage beteiligt und ihre Daten zur Verfügung gestellt. **Chefredakteur Manfred Poweleit** stellt in seiner Einleitung vor allem **die wachsende Bedeutung der bAV für die Versicherungswirtschaft** heraus.

Der **Bestand an Direktversicherungen** ist nach dieser Untersuchung im Geschäftsjahr 2011 um 5,3% auf 7,1 Millionen Verträge angestiegen. **Rückdeckungsversicherungen** legten um 3,6%, **Pensionskassen** um 3,5% und **Pensionsfonds** um 8,6% zu. Auch beim **Neugeschäft** hat die **Direktversicherung** mit 30% einen starken Zuwachs verzeichnen können.

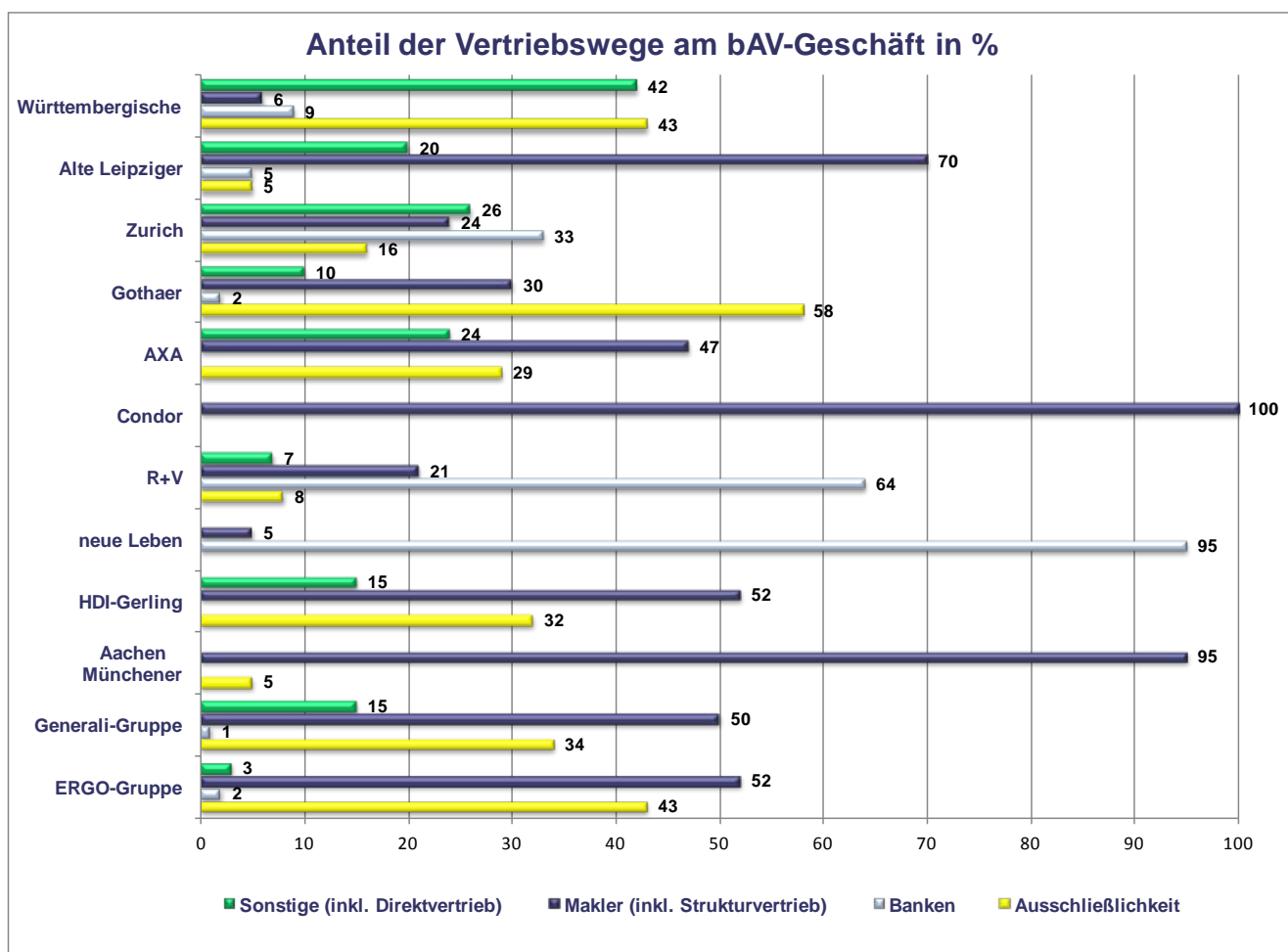
In der folgenden Grafik ist für die **gemessen am Bestand zehn größten bAV-Anbieter** die prozentuale **Veränderung der APE-Neugeschäftsbeiträge von 2011 zum Vorjahr** dargestellt und zwar für die **bAV insgesamt** und für den **Durchführungsweg Direktversicherung**.



Im Gesamtvergleich aller Gesellschaften ist der **Anteil der Direktversicherung am Gesamtzuwachs** bei über 70% der Gesellschaften **überproportional hoch**. Den **höchsten Zuwachs in der bAV insgesamt** erreichte die **Stuttgarter** mit 78,1%, gefolgt von der **INTER** mit 65,6% und der **Öffentlichen Braunschweig** mit 47,7%.



In der folgenden Grafik ist die **Verteilung des bAV-Geschäfts auf die einzelnen Vertriebswege** dargestellt. Dabei wurden die Kategorien Makler und Strukturvertrieb sowie Sonstige und Direktvertrieb zusammengefasst. Zum Teil handelt es sich hier um Schätzwerte der Gesellschaften. Auch hier wurden die **10 Konzerne mit den größten bAV Beständen** zum Vergleich herangezogen. Für **Allianz** sind keine Daten verfügbar; für die Konzerngruppen **Talanx (HDI-Gerling und neue Leben)** und **Generali (Generali und AachenMünchener)** sind jeweils zwei Einzelgesellschaften abgebildet.



Die Unterschiede in der **Bedeutung der einzelnen Vertriebswege** sind deutlich zu erkennen. So entfällt bei der **Condor** bspw. das Geschäft **komplett auf Makler**, während das Neugeschäft der **neue leben** fast **ausschließlich über den Bankenvertrieb** erzielt wird.

Die **zukünftigen Wachstumschancen des bAV-Neugeschäfts** schätzen die Teilnehmer an der Umfrage für das **bAV-Geschäft insgesamt** gut ein. Bei den verschiedenen Durchführungswegen herrscht großer Optimismus vor allem für die **Direktversicherung** und die **Unterstützungskasse**. Bei der **Pensionszusage** und der **Pensionskasse** hingegen geht man eher von einem fallenden Neugeschäft aus.



## **E-Interview mit Dr. Christian Bielefeld, Vertriebsvorstand Hannoversche**

**infinma:** Die Hannoversche dürfte den meisten unserer Leser bisher vor allem als Direktanbieter bekannt sein, nicht zuletzt aus ihrer Fernsehwerbung für Risikoversicherungen. Wie sieht denn aktuell die Produktpalette der Hannoverschen aus? Wo liegen Ihre Schwerpunkte?

**Dr. Bielefeld:** Wir bieten traditionell Produktlösungen für die Bereiche Versicherung, Vorsorge und Vermögen an. Dabei legen wir einen Schwerpunkt auf die Absicherung biometrischer Risiken, also Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen. Seit 2007 haben wir zudem unser Angebot sukzessive auf die Kompositsparte ausgedehnt, angefangen bei der Kfz-, über die Hausrat- bis aktuell zur Privathaftpflichtversicherung.

**infinma:** In der jüngeren Vergangenheit wurde die Hannoversche auch im Zusammenhang mit Maklern und freien Vermittlern genannt. Wie sind Sie vertrieblich aufgestellt? Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege? Wie sehen Ihre Planungen für die Zukunft aus? Welche Bedeutung messen Sie bspw. dem Geschäftsfeld Bancassurance bei?

**Dr. Bielefeld:** Die Hannoversche ist ein Direktversicherer – und dabei bleibt es. Natürlich steht es Vermittlern frei, unsere Produkte zu vertreiben. Allerdings zahlen wir keine Provisionen, sondern lediglich eine einmalige Kostenpauschale in Form einer Aufwandsentschädigung. Daher gibt es eine Zusammenarbeit mit Vermittlern nur im Bereich der Risikolebensversicherung. Diese nutzen sie als Einstiegsprodukt. Aus denselben Gründen vertreiben auch Banken unsere Risikolebensversicherung, denn in der Regel arbeiten sie mit öffentlichen Versicherern zusammen.

**infinma:** Warum sollte ein Makler Geschäfte mit der Hannoverschen machen? Bieten Sie besondere Produkte, einen besonderen Service, womit heben Sie sich von den etablierten Maklerversicherern ab?

**Dr. Bielefeld:** Wer eine leistungsstarke Risikolebensversicherung sucht, kommt an der Hannoverschen einfach nicht vorbei. Vermittler nutzen sie daher gerne als Einstieg in den Kundendialog. Der Vermittler zeigt damit seinem Kunden, dass er ihm leistungsstarke und preisgünstige Produktlösungen anbieten kann. Das schafft Vertrauen für die weitergehende Beratung. Durch die zahlreichen Nachversicherungsgarantien bei unserer Risikolebensversicherung ergeben sich außerdem immer wieder Anlässe zum Kundenkontakt. Aus diesen Gründen tritt der Aspekt, dass wir keine Provisionen zahlen, bei Vermittlern in den Hintergrund. Beim Service profitieren die Vermittler natürlich von den schlanken Prozessen eines Direktversicherers, insbesondere wenn es um telefonische oder E-Mail-Auskünfte geht.

infinma: Können Sie schon was zum bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2012 sagen? Wo lagen die geschäftlichen Schwerpunkte?

**Dr. Bielefeld:** Bisher sind wir sehr zufrieden. Wir liegen im Plan, in einigen Bereichen auch darüber. Das zeigt, dass unsere Schwerpunktsetzung auf die Biometrie richtig ist. Abgerechnet wird aber zum Schluss.

infinma: Bei vielen Wettbewerbern steht der Rest des Jahres ganz im Zeichen von Unisex. Was planen Sie für die restlichen Monate? Wo wollen Sie die Schwerpunkte setzen?

**Dr. Bielefeld:** Auch für uns ist Unisex natürlich ein Thema. Für unsere Risikolebensversicherung bieten wir eine Bestpreisgarantie an, so dass jeder Kunde sich bereits jetzt den für ihn optimalen Tarif sichern kann. Bei einer so wichtigen Absicherung sollte nämlich keiner mit dem Abschluss zögern, nur um ein paar Euro zu sparen. Auch bei unseren Rentenprodukten erwarten wir im vierten Quartal eine steigende Nachfrage, die über das normale Jahresendgeschäft hinausgeht.

infinma: Welche Rolle spielt bei Ihnen die betriebliche Altersvorsorge? Welche Durchführungswege unterstützen Sie mit welchen Produktmodellen? Wie sehen hier Ihre Planungen für die Zukunft aus?

**Dr. Bielefeld:** Bis auf die Pensionskasse bieten wir alle Durchführungswege an, übrigens als einziger Direktversicherer. Ich gehe davon aus, dass die Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge weiter zunehmen muss und wird. Die aktuelle Rentendebatte zeigt, wie notwendig einfache und kostengünstige Angebote zur Altersvorsorge sind – gerade für Geringverdiener. Hier punktet die betriebliche Altersvorsorge, auch aufgrund der staatlichen Förderung, auf jeden Fall. Allerdings wird sie in kleinen und mittleren Betrieben sehr häufig gar nicht angeboten. Hier ist von uns Versicherern noch viel Aufklärungsarbeit bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu leisten.

infinma: In Umfragen wird zurzeit vor allem das Thema Biometrie hoch gehandelt. Neben der Berufsunfähigkeitsversicherung sehen viele in der Pflegeversicherung gute Absatzchancen. Wie sind Sie hier aufgestellt? Wie beurteilen Sie alternative Absicherungsmodelle wie bspw. Dread Disease oder Grundfähigkeitsversicherungen? Was plant die Hannoversche in diesem Bereich?

**Dr. Bielefeld:** Wir bieten einfach zu handhabende, leicht verständliche Produkte an, die der Kunde kennt. Natürlich prüfen wir regelmäßig, ob wir unser Portfolio erweitern, sofern das Produkt die genannten Anforderungen erfüllt.

infinma: Vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase und der bevorstehenden Einführung von Solvency II wird immer wieder die Zukunft der klassischen Lebensversicherung in Frage gestellt. Welche Position bezieht hier die Hannoversche? Wie reagieren Sie mit Ihrer Kapitalanlage bzw. Produktentwicklung auf die aktuelle Situation?

**Dr. Bielefeld:** Lebens- und Rentenversicherungen gehören auch unter Risiko-/ Renditegesichtspunkten immer noch zu den attraktivsten Anlageformen. Die Hannoversche ist aufgrund ihrer langfristigen und stabilitätsorientierten Kapitalanlage in der Lage, auch eine längere Phase niedriger Zinsen abzufedern und die garantierten Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden zuverlässig zu erfüllen. Außerdem profitieren unsere Kunden von deutlichen Kostenvorteilen, die sich gerade in einer Niedrigzinsphase im Wortsinn auszahlen. Wir haben eine sehr niedrige Kostenquote, weil wir keine Provisionen zahlen und sehr effizient arbeiten. Jeder Cent, der nicht für Kosten ausgegeben wird, fließt ins zins- und zinseszinsbringende Deckungskapital. Und: Wir zillmern nicht. Unsere Abschlusskosten werden also auf die gesamte Laufzeit verteilt, und nicht mit den Beiträgen der ersten Jahre verrechnet. Somit ist von Anfang an das Deckungskapital positiv – auch wieder mit entsprechenden Zinseffekten.

infinma: Können Sie uns zum Schluss noch etwas zum Zusammenspiel von VHV und Hannoverscher Leben sagen? Nutzen Sie hier Synergien? Gibt es Überschneidungen? Wie grenzen sich die Gesellschaften vor allem im Markt der freien Vermittler voneinander ab?

**Dr. Bielefeld:** Im Vermittlermarkt gibt es keine Abgrenzungsprobleme. Die Hannoversche ist der Direktversicherer in der VHV Gruppe, die VHV Allgemeine ist Partner der Vermittler. Aber natürlich profitieren wir gegenseitig von unseren jeweiligen Kompetenzen und den Vorteilen einer Versicherungsgruppe. So greifen wir z.B. bei der Produktentwicklung im Kompositbereich auf das Know-how der VHV Allgemeine zurück. Umgekehrt partizipiert die VHV Leben von der Expertise der Hannoverschen bei der Rentenversicherung. Auch nutzen wir die gemeinsamen Ressourcen der VHV Gruppe bei der Vertragsverwaltung.

infinma: Herr Dr. Bielefeld, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihren Unternehmen weiterhin viel Erfolg.