

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Maklertrendstudie 2013 / 2014	Seite 3
Die Ängste der Deutschen 2013	Seite 6
Berufsunfähigkeit 2013 Österreich	Seite 8
E-Interview mit Jürgen Riemer, Vorstand maklermanagement.ag	Seite 9

Kurzmeldungen

Nettoverzinsung gestiegen: Im **Geschäftsjahr 2012** ist die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** bei den **deutschen Lebensversicherern** im Durchschnitt von 4,1% auf 4,6% gestiegen. Dies ist allerdings **nur bedingt eine positive Nachricht**, da es sich für die meisten Gesellschaften hier nicht um ein Ergebnis handeln dürfte, das auf eine freiwillige Entscheidung der Kapitalanlage-Manager zurückzuführen ist. Einerseits spielt hier die sog. **Zinszusatzreserve** eine Rolle, welche die Versicherer zur Stärkung ihrer Reserven unter bestimmten Voraussetzungen stellen müssen. Andererseits müssen die Unternehmen die Kunden, die vorzeitig aus ihren Verträgen aussteigen, **zeitanteilig an den Bewertungsreserven beteiligen**. Aus den genannten Gründen waren viele Versicherer gezwungen, Reserven aufzulösen. Die jetzt aufgelösten Reserven fehlen jedoch in der Zukunft als Zins-träger. Dass die 4,6% **Nettoverzinsung** nicht die ganze Wahrheit sind, zeigt auch ein Blick auf die **laufende Durchschnittsverzinsung**, in der einmalige Effekte wie die Realisierung von Bewertungsreserven nicht berücksichtigt werden. Diese ist im Jahr 2012 auf 4,0% zurück gegangen.

Zurich Riester-Aktion: Befristet bis zum Jahresende 2013 bietet die **Zurich eine besondere Aktion für Riester-Neukunden**. Bei **Neu-Abschluss eines Riester Vertrages** und einem **Einkommen von mehr als 30.000 EUR** können die Kunden zusätzlich eine **Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** abschließen und dabei einen **Preisvorteil** von bis zu 51% erhalten. Es erfolgt dabei eine **vereinfachte Gesundheitsprüfung**. Berufsbedingte Endalterbeschränkungen auf 62 Jahre spielen keine Rolle, auf Wunsch kann der Kunden **Endalter bis 65 Jahre** vereinbaren. Die **maximale monatliche BU-Rente** liegt bei 1.250 Euro.

Barmenia Schüler-Zertifikat: Im Rahmen ihrer **Berufsunfähigkeitsprodukte SoloBU und StarterBUZ** bietet die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** seit kurzem für **Schüler** ein **Zertifikat** an. Wenn ein Schüler innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss seines BU-Vertrages ein Studium oder eine Ausbildung beginnt, **prüft die Barmenia**, ob eine bessere Berufsgruppeneinstufung (als die ursprüngliche Berufsgruppe 2) und damit eine dauerhafte Reduzierung des Beitrags und ggf. auch eine längere Versicherungsdauer (gegen Mehrbeitrag) möglich sind. Dabei findet **keine erneute Gesundheitsprüfung** statt. Schüler und Auszubildende können bis zu 12.000 Euro Jahresrente versichern, Studenten bis zu 18.000 Euro.

Marktstandards in der BU in Österreich: Mitte September 2013 hat **infinma** die aktuellen **Marktstandards in der BU für Österreich** veröffentlicht. Untersucht wurden **48 Tarife von 23 Anbietern**; bei der Erstauflage der Standards für Österreich im März dieses Jahres waren es lediglich 34 Tarife gewesen. **Die Ergebnisse und die Beschreibung des Verfahrens** sind auf unserer Internet-Seite verfügbar:

http://www.infinma.de/lupe_msbu.php bzw. http://www.infinma.de/lupe_zertbu_at.php

Bei den **ausgezeichneten Gesellschaften** handelt es sich um: **Continentale, Dialog, Europa, HDI, Gothaer, InterRisk, Nürnberger und WVK**. Bei den **Marktstandards** hat sich durch zusätzliche und neue Bedingungen in einem Kriterium **eine Verschiebung** der Standards ergeben. Marktstandard ist nun ein **zeitlich befristetes Anerkenntnis**, das bis maximal 12 Monate ausgesprochen werden kann. Im März war die am weitesten verbreitete Regelung noch die eines befristetes Anerkenntnisses ohne zeitliche Einschränkungen.

IMPRESSUM:

infinma news 09 / 2013

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 22

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

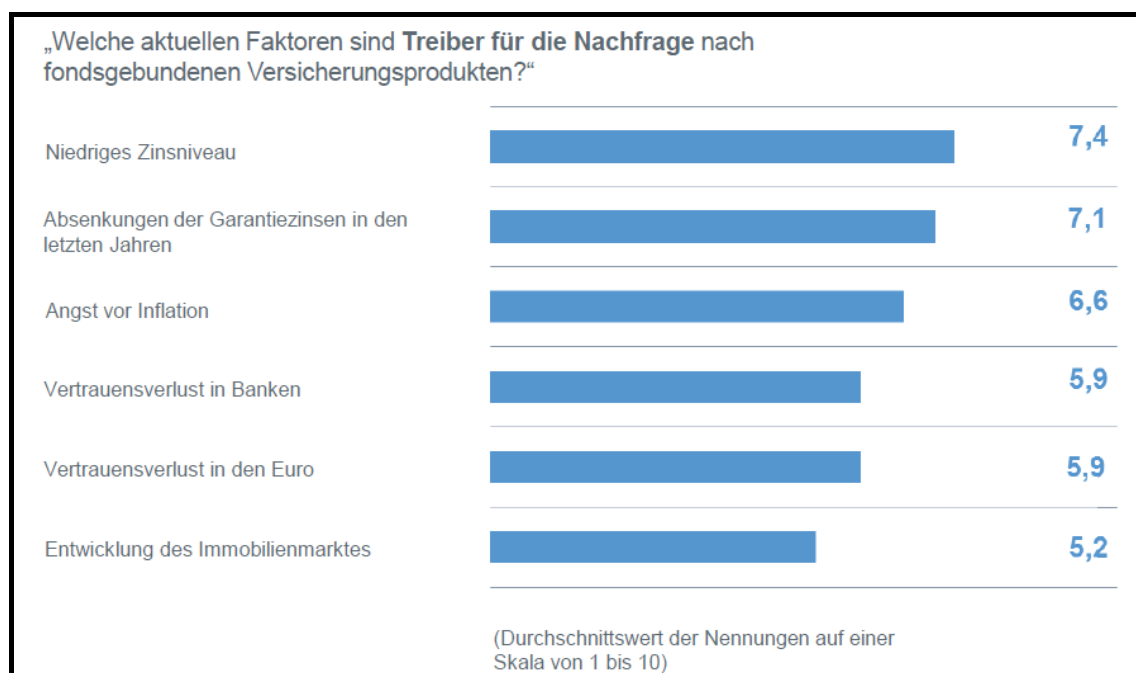
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Maklertrendstudie 2013 / 2014

Die **Unternehmensberatung Towers Watson** hat im Zeitraum **April bis Juli 2013** im Auftrag der **maklermanagement.ag** die repräsentative **Maklertrendstudie „Anforderungen von Maklern an fondsgebundene Produkte und Service der Anbieter“** durchgeführt. Dabei wurden ca. 300 unabhängige Vermittler befragt.

Bei etwa zwei Drittel der Befragten machen fondsgebundenen Versicherungen einen Großteil des Neugeschäfts in der Lebensversicherung aus. Gut 70% halten Fondspolicen mit Garantiekomponente für leistungsfähiger als eine konventionelle Versicherung.

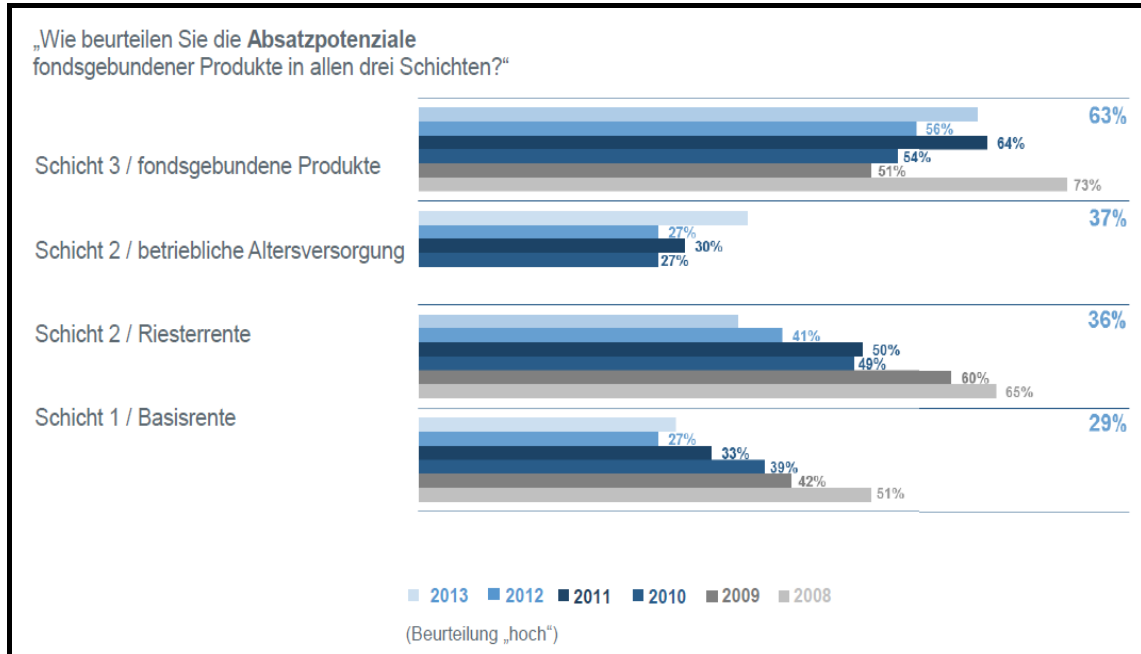
Der Umfrage zufolge verzeichnete jeder zweite Makler bei sich einen **Anstieg der Nachfrage nach fondsgebundenen Versicherungen**. In der Vorjahresstudie waren es lediglich 41% der Befragten. Wesentliche **Nachfragetreiber** sind der Umfrage zufolge das **niedrige Zinsniveau und die Absenkung der Garantiezinsen** in den letzten Jahren.



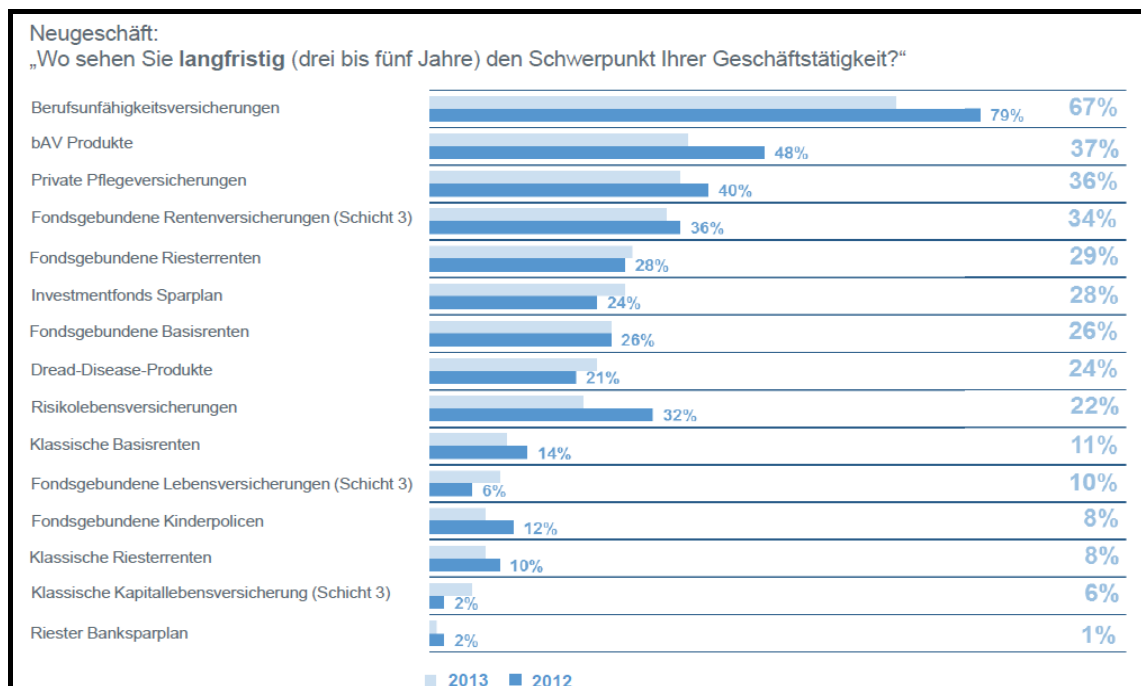
Bei der Frage, welche Themen dem Kunden besonders wichtig sind, liegt die **Sicherheit der Kapitalanlage** mit 74% deutlich an der Spitze. Allerdings lag der Wert im Jahr 2010 noch bei 85%. Sowohl die **Flexibilität der Kapitalanlage** (von 41% auf 56%) als auch die **Renditeperspektive** (von 23% auf 40%) haben an Bedeutung gewonnen. Nur noch für jeden Fünften ist die **Kostentransparenz** wichtig.

Die **Absatzpotentiale für fondsgebundene Produkte** werden je nach Schicht deutlich unterschiedlich bewertet. Für die **Riester-Rente** ist die Beurteilung „hoch“ weiter auf nur noch 36% zurück gegangen. Ein gestiegenes Potential sehen die Makler vor allem in der **3. Schicht** (63% nach 56%) und

in der **betrieblichen Altersversorgung** (37% nach 27%). Damit erreicht die bAV den höchsten Wert seit Beginn der Fragestellung.



Bei den zukünftigen **Schwerpunkten der Geschäftstätigkeit** der nächsten drei bis fünf Jahre liegt weiterhin die **Berufsunfähigkeitsversicherung** deutlich an der Spitze, allerdings mit abnehmender Tendenz. Dahinter liegen dicht beieinander die **bAV, private Pflegeversicherungen und fondsgebundene Rentenversicherungen der 3. Schicht**. Einen bemerkenswerten Zuwachs erlebte die **klassische Kapitallebensversicherung**, die von 2% auf immerhin 6% zulegte.



Bereits bei der Frage „**Welche Produkte werden Sie in diesem Jahr schwerpunktmäßig verkaufen?**“ musste die **Berufsunfähigkeitsversicherung** einen sehr deutlichen Rückgang von 15%-Punkten hinnehmen. Ein gleich hoher Rückgang wurde auch für **Risikoversicherungen** notiert. Den höchsten Zuwachs mit 7%-Punkten verzeichneten die **Investmentfonds-Sparpläne**.

Wichtigstes Selektionskriterium bei der Produktauswahl ist wie in den Vorjahren die **Fonds Auswahl**. Allerdings ging der Prozentsatz von 68% auf 58% deutlich zurück. Obwohl die Kostentransparenz nach Angaben der befragten Makler für die Kunden keine allzu große Rolle spielt, liegen die **Kosten** selber als Kriterium zur Produktauswahl an zweiter Stelle. Dahinter liegen die **Tarifflexibilität und Garantien** nahezu gleich auf.

Produkte, bei denen der Kunde das Garantieniveau individuell bestimmen kann, werden zukünftig an Bedeutung gewinnen. Dieser Aussage stimmten nach 81% im Vorjahr jetzt nur noch 69% der Makler zu.

Im letzten Jahr glaubten noch zwei Drittel der Befragten, dass die Produkthanbieter **zukünftig vermehrt Produkte mit zeitlich begrenzter Garantie (Abschnittsgarantie)** anbieten würden. In der aktuellen Umfrage glauben dies nur noch ein Drittel der freien Vermittler. *„Hinter diesen Ergebnissen kann die Annahme der Makler stehen, dass ihre Kunden zeitlich begrenzte Garantien weniger nachfragen werden, jedoch eher Garantien, bei denen sie selbst bestimmen können, wie hoch der Prämienanteil sein soll, den sie absichern möchten“*, sagt **Helmut Kriegel, Vorstand der maklermanagement.ag**.

Eine einfache und verständliche Darstellung des verwendeten Garantiemodells liegt immer noch an der Spitze, wenn es um die Auswahlkriterien für eine Fondspolice mit Garantie geht. Auch die Möglichkeit, **viel Vertragskapital in die freie Fondsanlage** zu leiten, kommt auf Zustimmungswerte von deutlich über 80%. Ob die Produkte konkret als **dynamisches Hybridmodell oder als „Dreitopf“** ausgestaltet sind, ist für mehr als die Hälfte der Makler weniger bedeutend.

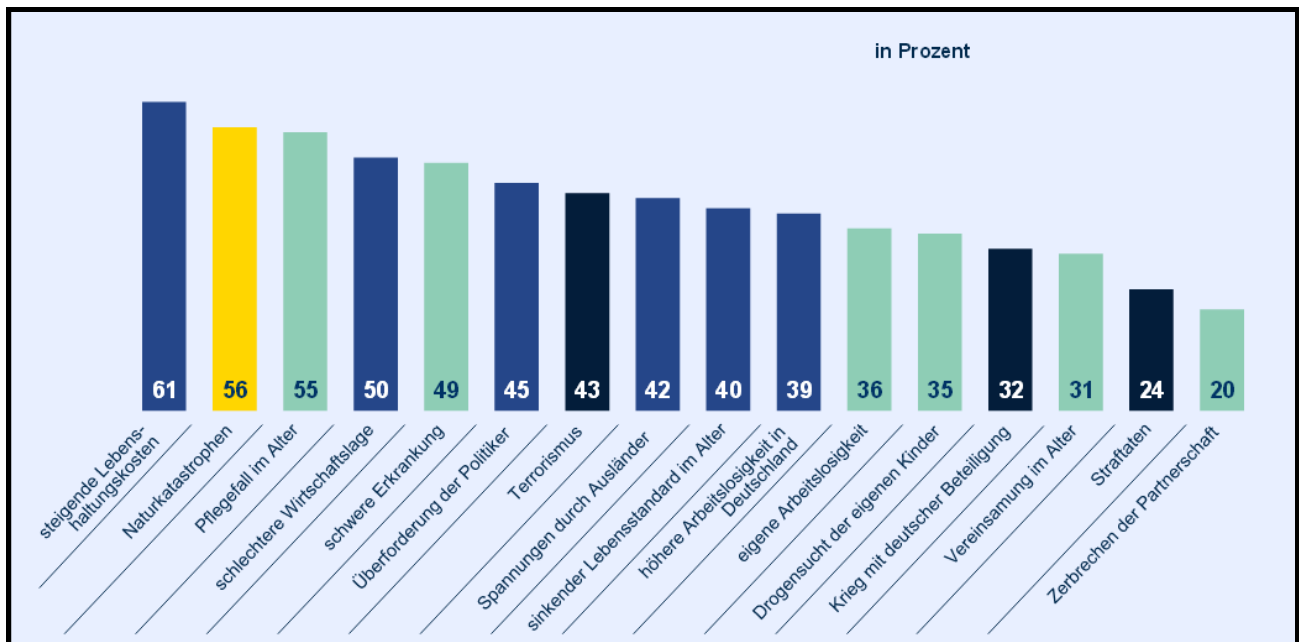
Bei den **Kriterien für das Fondsangebot** liegt eine **nachvollziehbare Anlagestrategie** mit einem Durchschnittswert von 8,1 auf der Skala von 1 bis 10 ganz vorne. Dahinter folgen dicht zusammen die **historische Performance und Risikokennzahlen** mit jeweils 7,3. Der **Verzicht auf haus- bzw. konzerneigenen Fonds** rangiert mit einem Wert von 7,2 ebenfalls hoch im Kurs. Stark angestiegen ist zudem die Bedeutung der **Bekanntheit der Kapitalanlagegesellschaft** als Entscheidungskriterium und zwar von 6,0 auf 7,1.

Bei der Entscheidung für **gemanagte Varianten** sind die Kosten das entscheidende Kriterium für 60% der Makler. Die Existenz verschiedener **Konzepte für unterschiedliche Risikotypen verliert hingegen an Bedeutung**.

Als Fazit sagte **Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag**: *„Die große Verunsicherung der Verbraucher, die durch die Finanzmarktkrise hervorgerufen wurde, weicht einem wachsenden Interesse an Kapitalanlagethemen und Renditechancen“*,

Die Ängste der Deutschen 2103

Kürzlich haben die **R+V Versicherungen** die Studie „**Die Ängste der Deutschen 2013**“ veröffentlicht, die vom **Infocenter der R+V Versicherung** durchgeführt wurde. Bereits **seit über zwanzig Jahren** geben jährlich rund 2.400 Menschen ab 14 Jahren Auskunft über ihre **persönlichen Ängste**, aber auch über **Sorgen, die sie sich um Gesellschaft, Wirtschaft und Politik** machen. Das aktuelle Ergebnis zeigt die folgende Grafik.

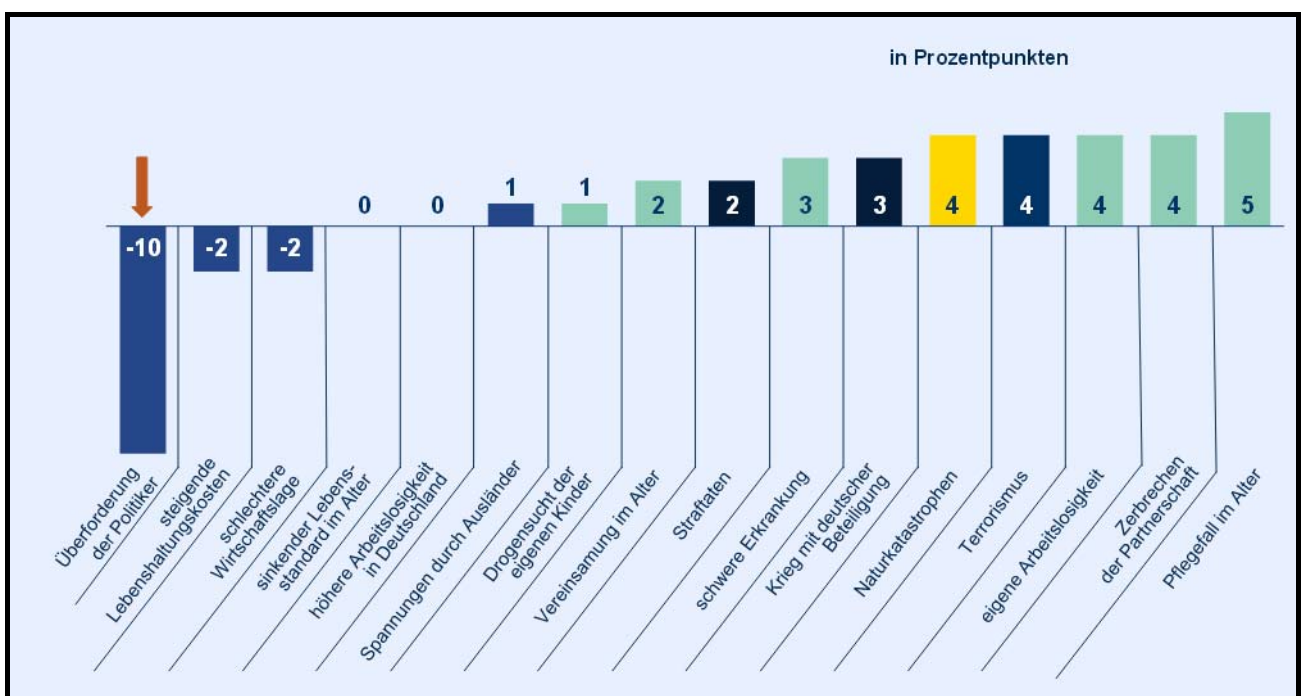


2013		2003		1993	
Angst vor		Angst vor		Angst vor	
steigende Lebenshaltungskosten	61%	Verschlechterung der Wirtschaftslage	68%	steigende Lebenshaltungskosten	57%
Naturkatastrophen	56%	steigende Lebenshaltungskosten	67%	schwere Erkrankung	53%
Pflegefall im Alter	55%	höhere Arbeitslosigkeit in Deutschland	66%	Pflegefall im Alter	53%
Verschlechterung der Wirtschaftslage	50%	Überforderung der Politiker	66%	Straftat	45%
schwere Erkrankung	49%	Terrorismus	58%	Spannungen durch den Zuzug von Ausländern	44%
Überforderung der Politiker	45%	Pflegefall im Alter	57%	eigene Arbeitslosigkeit	44%
Terrorismus	43%	Naturkatastrophen	55%	sinkender Lebensstandard im Alter	41%

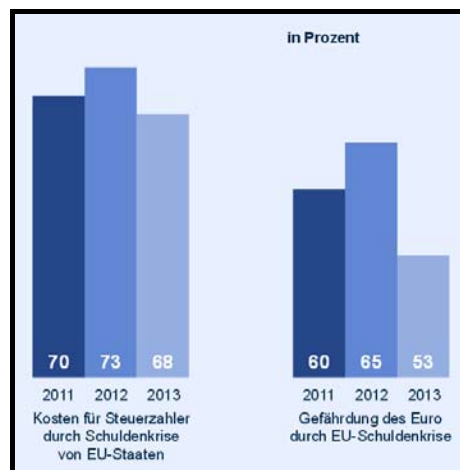
Die Ängste der Deutschen haben sich in den letzten 20 Jahren offensichtlich deutlich verändert. Im Vergleich zu 1993 spielen die Angst vor einer Straftat, vor Spannungen durch den Zuzug von Ausländern oder vor der eigenen Arbeitslosigkeit keine so große Rolle mehr. Auf der anderen Seite

hatte eine mögliche Gefahr aus der Überforderung von Politikern vor 20 Jahren noch nicht die Bedeutung wie heute.

Ein Blick auf die Veränderung der Ergebnisse im Vergleich zum Vorjahr zeigt, dass das **Vertrauen in die Politiker deutlich gestiegen** ist und dadurch bedingt auch die Befürchtungen steigender Lebenshaltungskosten bzw. einer Verschlechterung der Wirtschaftslage leicht zurück gegangen sind. Deutlich zugenommen haben die **Ängste, die eher im persönlichen Bereich** der Befragten liegen, bspw. die Angst vor einem Zerbrechen der Partnerschaft, der eigenen Arbeitslosigkeit oder davor, im Alter zu einem Pflegefall zu werden.



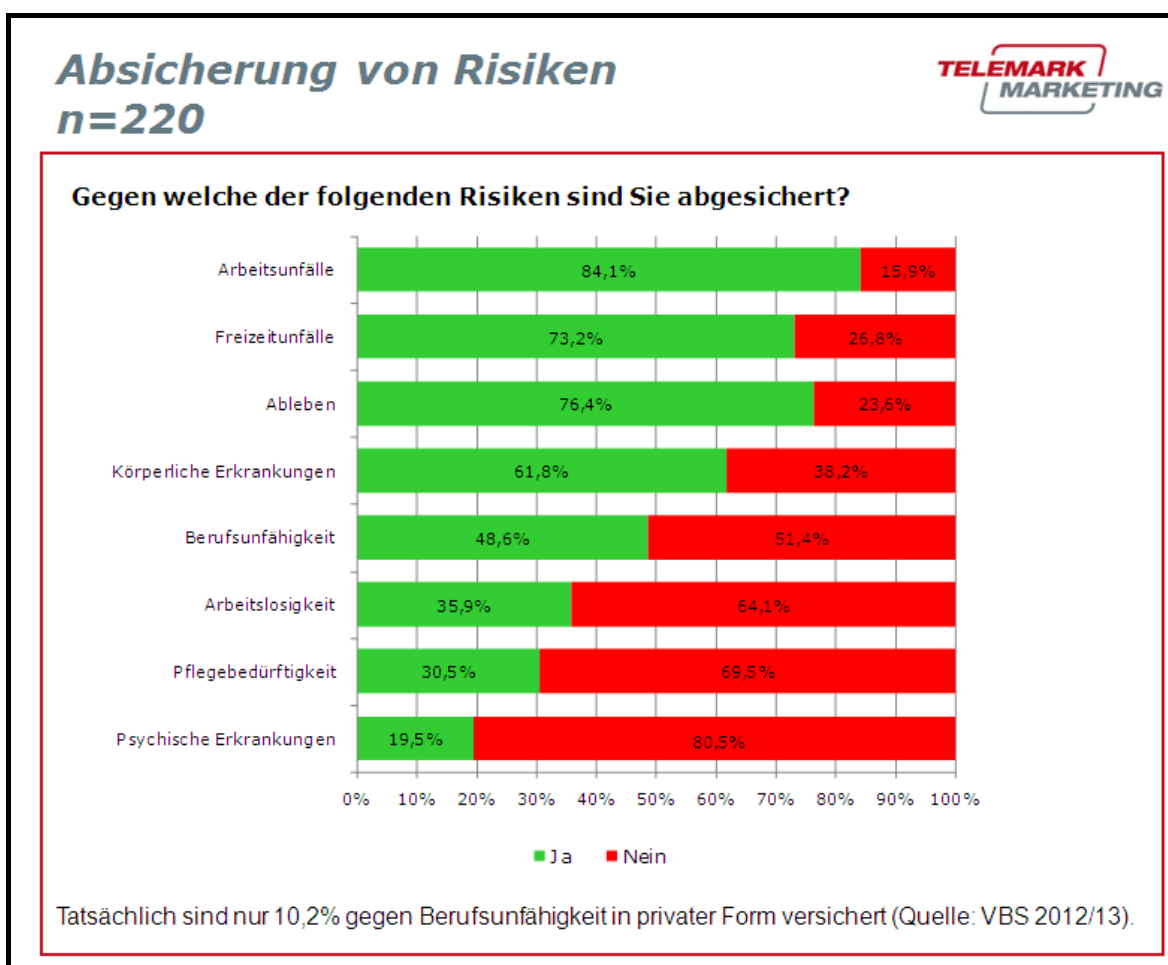
Das gewachsene Vertrauen in die Politik zeigt auch die folgende Grafik. Danach ist die Angst vor einer Gefährdung des Euro durch die Staatsschuldenkrise deutlich zurück gegangen.



Berufsunfähigkeit 2013 Österreich

Die **Telemark Marketing GmbH aus Wien** hat kürzlich eine Studie zur **Berufsunfähigkeitsabsicherung in Österreich** veröffentlicht.

Danach halten **89%** der Befragten eine **Absicherung gegen die Folgen von Berufsunfähigkeit für sehr wichtig oder wichtig**. Noch höher eingestuft werden lediglich die Absicherung gegen körperliche Erkrankungen und Arbeitsunfälle mit jeweils 91%. Tatsächlich abgesichert gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit ist jedoch nicht einmal die Hälfte der Befragten. Privat abgesichert sind nach Angaben des **VBS 2012/13** sogar nur 10,2%.



Dies ist insofern erstaunlich, da mehr als 70% der Umfrageteilnehmer selber der Meinung sind, es wäre ein **sehr großes oder großes Problem, wenn sie aufgrund eines unvorhergesehenen Ereignisses nicht mehr arbeiten könnten**.

In der **Verantwortung für die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos** sehen zwei Drittel der **Österreicher den Staat bzw. die gesetzliche Sozialversicherung**.

Insgesamt sieht die **Telemark Marketing** für das **Produkt Berufsunfähigkeitsversicherung ein großes Potenzial, gleichzeitig aber auch großen Aufklärungs- und Beratungsbedarf**.



E-Interview mit Jürgen Riemer, Vorstand maklermanagement.ag

infinma: Herr Riemer, Sie sind Vorstand der maklermanagement.ag. Wie ist Ihre Gesellschaft organisatorisch in der Baloise Group verankert? Was sind die Aufgaben der maklermanagement.ag?

Riemer: Die maklermanagement.ag ist eine Vertriebsservice-Gesellschaft, die auf die Belange der ungebundenen Finanzdienstleister ausgerichtet ist. Wir gehören zu den Basler Versicherungen, die Teil der Schweizer Baloise Group sind, diese wiederum seit 150 Jahren auf einem wirtschaftlich soliden Fundament steht. Die maklermanagement.ag sorgt mit ihrem P-S-V-Gesamtpaket aus Produkten, Service und Vertriebsunterstützung für eine optimale Unterstützung der Makler und somit für den Vertriebserfolg ihrer Partner. Unser Ziel ist es, Makler in ihrer Unabhängigkeit zu stärken. Wir kombinieren daher Top-Maklerprodukte mit einem zertifizierten Maklerservice und einer ausgezeichneten Vertriebsunterstützung mit praxisorientierten Verkaufskonzepten. Diese reichen von der Definition der Zielgruppe und Ideen zur Kundenansprache bis hin zu einem Kampagnenmanagement, zum Beispiel zu Unisex Ende des vergangenen Jahres oder zur Biometrie im Herbst dieses Jahres.

infinma: Welche Bedeutung hat in diesem Zusammenhang die Marke MONEYMAXX? Wie ist die Abgrenzung zwischen der Marke MONEYMAXX und den Produkten unter der Bezeichnung Basler?

Riemer: Mit MONEYMAXX sind wir im Maklermarkt im Bereich der Altersvorsorge sehr gut positioniert. Wir haben sehr gute Produkte, die genau auf die Maklerbelange zugeschnitten sind. MONEYMAXX als Produktmarke der Basler Lebensversicherungs-AG ist zu einem Spezialisten für fondsgebundene Altersvorsorgelösungen avanciert. Mit Produkten der Basler Lebensversicherung decken wir das Geschäftsfeld der Biometrie ab, zum Beispiel Pflege und Berufsunfähigkeit.

infinma: Haben Sie sich bei der Ansprache Ihrer Makler auf bestimmte Zielgruppen fokussiert? Wie stehen Sie bspw. zu strukturierten Vertrieben und zu Pools?

Riemer: Unser Fokus liegt auf unabhängigen Finanzdienstleistern und Maklern. Selbstverständlich arbeiten wir auch mit strukturierten Vertrieben und Pools zusammen. Alle Zielgruppen wollen wir in ihrem Geschäftsalltag optimal unterstützen. In diesem Sommer haben wir zwei Key-Account-Bereiche eingerichtet, die sich auf die Unterstützung größerer Vertriebsgesellschaften spezialisiert haben.

infinma: Mit vielen Mitarbeitern operiert die maklermanagement.ag? Wie sind Sie regional aufgestellt?

Riemer: Die maklermanagement.ag hat insgesamt 39 Mitarbeiter, inklusive zwei Landesdirektionen Nord und Süd sowie zwei Key-Account-Bereiche. Von dort aus organisieren wir unseren Service für Makler.

infinma: Was bieten Sie Ihren Maklern, was möglicherweise andere Gesellschaften nicht haben?

Riemer: Wir bieten unseren Partnern ein abgestimmtes Paket aus Produkten, Maklerservice und Vertriebsunterstützung. In der Vertriebsunterstützung gehen wir weiter als viele Produktanbieter. Von diesen erhalten Makler in der Regel bis in viele Details ausgestaltete Produkte mit einer auf das Produkt ausgerichteten Verkaufsunterlage. Wir gehen weiter und entwickeln praxisorientierte Verkaufskonzepte, von der Definition der Zielgruppen über deren Ansprache bis hin zu einem Kampagnenmanagement. Dieses unterstützt unsere Partner direkt im Verkauf. Derzeit bereiten wir das Thema Biometrie vor. Zu unseren neuesten Angeboten gehört das externe Makler Backoffice zur Entlastung des Innendienstes in den Maklerbüros. So entlasten wir unsere Partner von zeitintensiven Verwaltungsaufgaben. Vom Posteingang bis zur Provisionsabrechnung können verschiedene Aufgaben an unseren Kooperationspartner On Service abgegeben werden. On Service agiert als effizientes Backoffice im Auftrag des Maklers. Was uns von anderen Gesellschaften unterscheidet, spiegelt sich in der Zertifizierung der maklermanagement.ag durch die Kölner Analyse- und Beratungsgesellschaft Service-Value bereits im Jahr 2011 wider. In den Kategorien Serviceorientierung, Partnerdialog und Kooperation lag die maklermanagement.ag deutlich über dem Marktdurchschnitt.

infinma: Wo liegen die vertrieblichen Schwerpunkte der maklermanagement.ag? Welche Bedeutung hat bspw. das bAV-Geschäft für Sie?

Riemer: Im Bereich der Altersvorsorge sind wir bisher sehr erfolgreich in der Kombination von geförderten und ungeförderten Produkten. Das ist auf autoMAXX zurückzuführen. Mit diesem Beratungskonzept können Makler die Altersvorsorge ihrer Kunden optimieren. Eine Beratung über alle Schichten ist damit möglich. Außerdem können in einem Verkaufsgespräch gleich mehrere Produkte abgeschlossen werden. Ein weiteres großes Thema ist die Absicherung von biometrischen Risiken. Hier bieten wir Maklern zukünftig einen völlig neuen Beratungsansatz an, bei dem es um die Absicherung

aller biometrischen Risiken geht. Seit dem Frühjahr 2013 unterstützen wir Makler auch in der bAV mit dem Vertriebskonzept „bAV Plus“. Für die Beratung hat die maklermanagement.ag verschiedene Maßnahmen entwickelt, mit der Makler die bAV einfacher in Betrieben platzieren können. Eine absolute Neuerung ist der so genannte ArbeitgeberCHECK. In Kooperation mit einem externen Dienstleister wird im Auftrag des Maklers geklärt, ob in dem Betrieb seiner Kunden eine bAV möglich ist und ob es bereits verbindliche Vorgaben gibt. Außerdem haben wir einen neutralen bAV-Aufwandsrechner entwickelt. In dem „Nettooptimierer“ sind sämtliche Tarifverträge hinterlegt. Mit diesem Tool kann der Makler eine Kurzübersicht mit den Vorteilen der bAV und zusätzlich auch die Nachbildung einer Gehaltsabrechnung vor bzw. nach der Nutzung der bAV erzeugen. Mit bAV-Spezialisten zur Unterstützung der Makler vor Ort runden wir unseren bAV-Service ab.

infinma: Können Sie uns schon was zum bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2013 sagen?

Riemer: Wir sind angesichts des schwierigen Marktumfeldes zufrieden mit dem Geschäftsverlauf. Besonders gut lief bisher der Absatz privater Rentenversicherungen der dritten Schicht und das MONEYMAXX Kindervorsorgeprodukt.

infinma: Umfragen zeigen, dass Makler insbesondere in den Bereichen Biometrie und Pflege Wachstumschancen sehen. Wie beurteilen Sie das? Wie sind Sie hier produktseitig aufgestellt?

Riemer: Ich stimme zu, dass das Geschäftsfeld Biometrie insgesamt und Pflege besonders zu den Wachstumsbereichen gehört. Von der Produktseite sind wir mit der Basler PflegeRente sehr gut aufgestellt. Sie leistet zum Beispiel bei Pflegebedürftigkeit unabhängig von der Art der Pflegedefinition. Die Feststellung der Pflegebedürftigkeit kann auch nach der ADL-Liste durch den vertrauten Hausarzt vorgenommen werden. Das kommt den Versicherten sehr entgegen. Und der Versicherungsschutz gilt auch bei Demenz. Diese Beispiele zeigen, dass wir ein Augenmerk auf die Auswahl kundenfreundlich gestalteter Produkte haben. Das schafft bei Maklern und Kunden Vertrauen und sorgt für eine langfristige Kundenbindung.

infinma: Aktuelle Umfragen zeigen einen Aufwärtstrend bei den Vertriebschancen für Fondspolizen. Allerdings wünschen sich viele Kunden dennoch Garantien. Widerspricht das nicht eigentlich dem Gedanken einer Fondspolice? Welche Lösungen können Sie hier anbieten?

Riemer: Laut Maklertrendstudie 2013/2014, die wir bei Towers Watson in Auftrag gegeben hatten, beobachten knapp zwei Drittel der Makler, dass derzeit Garantieprodukte von Kundenseite stark nachgefragt werden. Gleichzeitig glaubt nur jeder zweite Makler, dass Garantien im Rahmen fondsgebundener Produkte sinnvoll sind. Fakt ist, dass Fondspolizen in den vergangenen Jahren von den

Produktanbietern mit Garantiekomponenten ganz unterschiedlicher Art ausgestattet wurden. Auch die MONEYMAXX-Produkte verfügen über innovative Garantiekonzepte. Dem Versicherten muss jedoch immer klar sein, dass Garantien Performance kosten. Aus unserer Sicht sorgen aktiv gemanagte und permanent überwachte Multi-Asset-Portfolios, die unser Produktpartner MONEYMAXX in seinen Fondspolice anbietet, für eine ausreichende Diversifikation und regelmäßige Anpassungsmöglichkeiten. Daher könnte man eigentlich häufiger auf Garantien verzichten. Doch das Sicherheitsbedürfnis der Kunden verlangt derzeit vielfach noch nach Garantiekomponenten. Wobei wir in der Maklertrendstudie auch festgestellt haben, dass Versicherte zugunsten von Performancechancen auf Garantien verzichten würden. Das gaben 44 Prozent der befragten Makler an.

infinma: Zum Schluss noch eine allgemeine Frage: Die Zukunft der Lebensversicherung wird in der Öffentlichkeit aktuell sehr skeptisch gesehen. Wie beurteilen Sie das im Allgemeinen und speziell im Hinblick auf die maklermanagement.ag bzw. die Basler?

Riemer: An der Situation, dass der Bedarf an privater Altersvorsorge und Pflegeabsicherung groß ist, ändert sich künftig eher weniger. Von daher bewerte ich die Absatzpotenziale positiv. Bei allen anderen Themen, die aktuell diskutiert werden, beobachten wir sehr genau den Markt. Sollte es Veränderungen geben, die die Tätigkeit der Makler betreffen, werden wir sehr schnell reagieren und den Maklern tragfähige Angebote machen.

infinma: Herr Riemer, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der maklermanagement.ag weiterhin viel Erfolg.