

In dieser Ausgabe:

| | |
|---|-----------------|
| Kurzmeldungen | Seite 1 |
| ERGO (Betriebs-) Rente Index und ERGO Rente Balance | Seite 8 |
| E-Interview mit Thomas A. Fornol, Leiter Maklervertrieb, Mitglied der Geschäftsleitung Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland | Seite 10 |
| E-Interview mit Dr. Rainer Reitzler, Vorsitzender des Vorstandes der Münchener Verein Versicherungsgruppe | Seite 15 |

Kurzmeldungen

die Bayerische senkt Netto-Beiträge: Nach eigenen Angaben hat die **Bayerische die Netto-Beiträge ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung um mindestens zehn Prozent gesenkt.** Dies sei das Ergebnis einer Neukalkulation. *„Unsere Finanzkraft und die trotz Niedrigzinsumfeld erfolgreiche Anlagepolitik erlaubt uns diese Spielräume – zum Nutzen der Kunden“*, sagt **Dr. Herbert Schneidemann, Vorsitzender des Vorstandes der Bayerischen.** *„Mit unseren Berufsunfähigkeits-Policen erhalten Versicherte den größtmöglichen Schutz bei erstklassigem Service zu überaus fairen Preisen.“* Zudem verwies der Versicherer darauf, dass er die Überschussbeteiligung bei der BU noch nie gesenkt habe. Aufgrund einer **integrierten Dienstunfähigkeitsklausel** sei die Absicherung gerade für Lehrer attraktiv. Hier wurde das versicherbare **Endalter auf 65 Jahre** heraufgesetzt.

Württembergische schließt Verkauf von LV-Beständen aus: *„Die Württembergische Lebensversicherung möchte Kunden gewinnen und nicht verlieren. Es gibt daher keine Pläne, Lebensversicherungsverträge an Dritte zu verkaufen.“* So heißt es in einer kürzlich veröffentlichten **Geschäftspartner-Information der Württembergischen Vertriebspartner GmbH.** Die **Württembergische** sieht sich selber mit einer felsenfesten Kapitalanlage, einem vorausschauenden Risikomanagement und mit zeitgemäßen und innovativen Produkten **Zukunftsorientiert und sicher aufgestellt.** Die Info betont zudem die 180-jährige **Tradition des Versicherers** und das daraus resultierende **Vertrauensverhältnis zu den Kunden.** Diese würden bei Abschluss eines Versicherungsvertrages darauf vertrauen, dass sie über die gesamte Vertragslaufzeit hinweg bei ihrem Versicherer in guten Händen seien.

Nürnberger bekennt sich zur Lebensversicherung: Dr. Armin Zitzmann, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherung, erklärte kürzlich: *„Nach wie vor halten wir die Lebensversicherung für ein solides und unverzichtbares Angebot, um privat eine attraktive zweite Rente zusätzlich zur gesetzlichen aufzubauen. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen: Verträge, die wir mit ihnen im gegenseitigen Vertrauen langfristig geschlossen haben, reichen wir unter keinen Umständen an wen auch immer weiter, um uns aus diesem Geschäft zu verabschieden. Im Gegenteil, wir wirtschaften damit verantwortungsvoll und mit guten Ergebnissen.“* Vielmehr wolle die **Nürnberger** noch mehr in den **Vertrieb und in die Kundenberatung investieren**. Gerade im Hinblick auf die Themen **Langlebigkeit, Zinsentwicklung, Aktienrisiko** sieht Zitzmann den **Vertrieb in der Beratungspflicht**.

Alte Leipziger informiert über Basisinformationsblätter: Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich ihre Vertriebspartner über die neuen **Basisinformationsblätter (BIB)** unterrichtet. **Das BIB ist ab 01.01.2018 dem Kunden verpflichtend** und rechtzeitig vor Antragsunterschrift zu übergeben. Alle Berechnungen werden auf Grundlage von **Muster-Kunden** erstellt. Es ist damit kein vertragsindividuelles Dokument. Die Beiträge sind mit 1.000 € laufendem Jahresbeitrag bzw. 10.000 € Einmalbeitrag und die Laufzeiten mit 12, 20, 30 und 40 Jahren fest vorgegeben. Ziel der **EU-Verordnung über Basisinformationsblätter (PRIIP)** ist die **Stärkung des Anlegerschutzes und die Erhöhung der Produkttransparenz**. Die im Basisinformationsblatt enthaltenen Informationen sind gesetzlich vorgeschrieben. Sie sollen dem Kunden helfen, die Funktionsweise, das Risiko, die Kosten sowie die möglichen Gewinne und Verluste der Produkte zu verstehen und mit anderen Produkten vergleichen zu können. Das BIB beinhaltet u. a. folgende Informationen: **Anlageziel-, Produkt- und Zielgruppenbeschreibung, Angaben zu Risiken, Absolute Kosten und Reduction in Yield getrennt nach Kostenarten und Ablaufleistungen und Rückkaufswerte für vier definierte Performance-Szenarien**.

R+V deklariert Überschussbeteiligung: Kunden der **R+V** können auch zukünftig aus einem **kompletten Produktportfolio** auswählen: **Von Rentenversicherungen mit klassischen Garantien (PrivatRente) über chancenorientierte (PrivatRente Performance, PrivatRente IndexInvest) bis hin zu fondsgebundenen Rentenversicherungen**. *„R+V ist einer der führenden Altersvorsorge-Anbieter in Deutschland. Bei uns soll der Kunde auch weiterhin aus dem ganzen Spektrum der Altersvorsorge-Lösungen wählen können“*, führte **Frank-Henning Florian, Vorstandsvorsitzender der R+V Lebensversicherung AG**, aus. Das gelte auch für die **betriebliche Altersversorgung**. Für **2018** bietet die **R+V Lebensversicherung AG** für die PrivatRente Performance eine **Gesamtverzinsung** in Höhe von 3,2% bzw. 2,7% für die **laufende Verzinsung**. Die **Gesamtverzinsung** der PrivatRente beträgt 2,9%. Darin enthalten ist eine **laufende Verzinsung** in Höhe von 2,6%. Bei der **R+V Lebensversicherung a.G.** liegt die Verzinsung um 0,15%-Punkte höher.

Stuttgarter hält Verzinsung konstant: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat für das **Jahr 2018** eine **unveränderte Gesamtverzinsung** in Höhe von 3,0% deklariert. Darin enthalten ist eine **laufende Verzinsung** von ebenfalls unverändert 2,3%. Für die **Index-Rente index-safe** beträgt die **Indexpartizipation 66%**. **Ralf Berndt, Vorstand Vertrieb und Marketing der Stuttgarter**, erläuterte: *„Es ist zu erwarten, dass die Kapitalmarktzinsen niedrig bleiben. Trotzdem halten wir die Überschussbeteiligung für unsere Kunden stabil.“* Einem von verschiedenen Wettbewerbern diskutierten **Verkauf von Lebensversicherungsbeständen** erteilte **Berndt** eine deutliche Abfuhr: *„Wir geben unsere bestehenden Lebensversicherungsverträge nicht ab. Ganz im Gegenteil. Wir wollen unser erfolgreiches Neugeschäft weiter ausbauen.“*

Ideal mit unveränderter Überschussbeteiligung: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.** hat für das **Jahr 2018** eine **unveränderte laufende Verzinsung** in Höhe von 3,0% bekannt gegeben. Hinzu kommt bei den **klassischen Produkten noch ein Schlussüberschuss** von 0,7%, daraus resultiert eine **Gesamtverzinsung** von 3,7%. Auch für das vor zwei Jahren eingeführte Produkt *„Ideal Universal Life“* hat die **Ideal** keine Veränderungen vorgenommen. Die **laufende Verzinsung** beträgt auch hier 3,0%.

Alte Leipziger passt Überschussbeteiligung an: Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat ihre **Überschussbeteiligung** für das kommende Jahr angepasst und verweist in diesem Zusammenhang auf das anhaltend schwache Zinsniveau an den Kapitalmärkten. Bei den zu Beginn des Jahres eingeführten **neuen Rentenversicherungen AL_RENTEFlex und AL_RENTEKlassikPur** wird das im **Sicherungsvermögen der Alten Leipziger** angelegte Kapital 2018 eine **Gesamtverzinsung** in Höhe von 3,10 % (Vorjahr: 3,35%) erhalten. Für die im **Kollektivgeschäft der betrieblichen Altersvorsorge** weiterhin angebotenen **klassischen Rentenversicherungen** liegt die Gesamtverzinsung bei 2,90 % (Vorjahr: 3,15%) ausgewiesen.

AXA hält Überschussbeteiligung stabil: Die **AXA Lebensversicherung AG** und ihre Zweigniederlassung **DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung** haben für **2018** eine **laufende Verzinsung** von 2,9% deklariert. Auch die **Gesamtverzinsung** bleibt gegenüber dem Vorjahr stabil und liegt einschließlich des Schlussgewinnanteils und der Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven bei durchschnittlich 3,4%. *„Trotz schwieriger Kapitalmarktbedingungen konnten wir unsere Finanzstärke und Ertragskraft stärken“*, teilte **Dr. Patrick Dahmen, verantwortlich für das Lebensversicherungsgeschäft im Vorstand der AXA Konzern AG**, mit. *„Von dieser Stabilität profitieren unsere Kunden durch eine laufende Verzinsung über dem Marktdurchschnitt. Gleichzeitig schaffen wir so die Voraussetzungen für weiterhin starke und stabile Renditechancen bei unseren Altersvorsorgeprodukten, insbesondere in der Relax Rente.“*

TARGO mit unveränderter Überschussbeteiligung: Die **TARGO Lebensversicherung AG** hält das Niveau ihrer **Gesamtverzinsung** stabil. Ab dem **1. Januar 2018** liegt die **Gesamtverzinsung für Kapital- und Rentenversicherungen** bei 3,8%. Die darin enthaltene **laufende Verzinsung** liegt bei 2,8%. Kunden mit einem Vertrag gegen Einmalbeitrag erhalten eine Gesamtverzinsung ihres Guthabens – unter Einrechnung des Schlussüberschussanteils – von 2,7%. Die kapitaleffiziente Rentenversicherung wird mit insgesamt 4,1% verzinst. Iris Kremers, Vorstandsvorsitzende der TARGO Lebensversicherung AG, betont: „Auch im Jahr 2018 werden die Sparanteile unserer Kunden wieder attraktiv verzinst. Das bestätigt, dass wir mit unserer erfolgreichen Kapitalanlagestrategie sowie der weiterhin günstigen Kostenstruktur erneut alles richtiggemacht haben.“

Allianz mit stabiler Überschussbeteiligung: Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hält die **Gesamtverzinsung** der Lebensversicherung stabil. Für das **Vorsorgekonzept Perspektive** bietet die **Allianz** in **2018** eine Gesamtverzinsung von 3,7%. In den ersten neun Monaten 2017 wurden nach Angaben der **Allianz 150.000 neue Perspektive-Verträge** abgeschlossen. **Markus Faulhaber, Vorstandsvorsitzender der Allianz Leben**, sagte dazu: „*Wir möchten die Menschen überzeugen und sie dafür gewinnen, fürs Alter vorzusorgen. Angesichts niedriger Zinsen für sichere Anlagen ist es ein starkes Signal für die Altersvorsorge, jetzt die Zinsmarke hoch zu halten.*“ In der **klassischen Lebens- und Rentenversicherung** bleibt die Verzinsung mit 3,4% ebenfalls unverändert. Die **laufende Verzinsung** gab die **Allianz** mit 2,9% (Perspektive) bzw. 2,8% (Klassik) an.

GDV-Jahreskonferenz: **Dr. Klaus Wiener, Chefvolkswirt beim GDV**, sieht **Deutschland** auch **2018** auf einem soliden **Wachstumskurs**. Diesem könne jedoch die Versicherungswirtschaft nicht ganz folgen, führte er auf der **GDV-Jahreskonferenz „Volkswirtschaft und Finanzmärkte“** aus. Zudem erwarte er, dass die **EZB die expansive Geldpolitik auch 2018** fortsetzen werde. Dennoch rechnet **Allianz-Chefvolkswirt Professor Dr. Michael Heise mit einem leicht höheren Zinsumfeld**. Für ihn könnte sich bis Ende kommenden Jahres das Zinsniveau am Kapitalmarkt um die 1,25 Prozent bewegen. „*Die Konjunktur kann einen Zinsanstieg verkraften.*“ Ein Unsicherheitsfaktor dürfte auch weiterhin der beratungsresistenten **EZB-Chef Draghi** sein. Schon jetzt wird die derzeitige **Geldpolitik der EZB** von einigen Kritikern als **verbotene Staatsfinanzierung** bezeichnet. Von der **US-Notenbank** erwartet **Heise in 2018** drei weitere Schritte mit leichten Zinserhöhungen.

Renditen IndexSelect: Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich ihre Geschäftspartner über die **Renditen des Vorsorgekonzepts IndexSelect im Jahr 2017** informiert. Nach Angaben der **Allianz** hatte das Modell bereits im **ersten Halbjahr 2017** an allen drei Indexstichtagen positive Indexpartizipationen erwirtschaftet und **maßgebliche Jahresrenditen zwischen 6,83% p.a. und 8,32% p.a.** erzielt (Rententariife). Für die **November-Tranche (01.11.2016 - 31.10.2017)** hat die **Allianz** eine **maßgebliche Jahresrendite** von 10,69% p.a. bei Rententariifen genannt.

AXA bewirbt Einmalbeitragsgeschäft: Die **AXA Lebensversicherung AG** bewirbt zur Zeit bei ihren Vermittlern das **Einmalbeitragsgeschäft mit der AXA Relax Rente Performance Flex**. Im Mittelpunkt steht dabei der Tarif **Relax Rente Classic gegen einen Einmalbeitrag**. Technisch handelt es sich hierbei um eine **indexgebundene Rentenversicherung**, bei der sich die **Indexpartizipation an der Wertentwicklung des Global Multi Asset Index** (Indexkorb aus verschiedenen Indizes, welche in Aktien und Staatsanleihen aus den USA, Japan, China und der Eurozone sowie in Rohstoffe investieren) bemisst. Das Modell ist mit einer **100%igen Beitragsgarantie** zum Vertragsablauf ausgestattet, bei Laufzeiten unter 12 Jahren reduziert sich die garantierte Erlebensfalleistung auf 95%. Alternativ zu den klassischen Rentenbezugsformen (dynamische Gewinnrente, erhöhte Startrente) werden in der Anlage **zusätzliche Überschuss-Systeme** wie die erhöhte Indexrente oder die Kapitalansammlung in den Mittelpunkt gestellt. Als besondere **Flexibilitäten** nennt die **AXA**: Zuzahlungen, Entnahme/Teilkündigung während und zum Ablauf der Aktivphase, Vollentnahme/Kündigung während und zum Ablauf der Aktivphase, Reduzierung der Rente zum nächsten Rentenzahlungstermin und Erhöhung der Rente zum nächsten Rentenzahlungstermin.

Das Gespenst ist wieder da: Nachdem die **SPD** bei der letzten Bundestagswahl ein historisch schlechtes Ergebnis erzielt und sich bereits in der Oppositionsführerschaft gesehen hatte, hat zwischenzeitlich **Bundespräsident Frank-Walter Steinmaier** die **SPD** dazu gedrängt, sich einer wie auch immer gearteten **Regierungsbeteiligung bzw. -tolerierung** nicht zu verschließen. Grund genug für einige Spitzenpolitiker, mal wieder das Schreckgespenst **Bürgerversicherung** auszugraben. Insbesondere **SPD-Vize-Fraktionschef Lauterbach** fordert mal wieder die **Einführung einer Bürgerversicherung**: *„Es ist klar, dass es in Deutschland Altersarmut, Zweiklassenmedizin (und) ungerechte Wohnverhältnisse gibt.“* Das probate Mittel gegen die angebliche Zweiklassenmedizin soll die **Abschaffung der PKV** und eine einheitliche Bürgerversicherung für alle sein. **Was es mit Gerechtigkeit zu tun hat, wenn mehrere 10.000 Arbeitsplätze vernichtet werden, die medizinische Versorgung für alle schlechter und teurer wird und zusätzliche Anreize zu einer Zweiklassenmedizin gerade erst geschaffen werden, dürfte das Geheimnis des Politikers bleiben.** Allerdings dürfte sich an den wahren Gründen für die erneute Forderung nach einer Bürgerversicherung nichts geändert haben. Die **SPD-Politiker schielen vor allem auf die Alterungsrückstellungen der PKV in Höhe von ca. 230 Milliarden Euro**, die man zu gerne für den vermeintlichen Kampf für mehr Gerechtigkeit vereinnahmen würde. Dumm nur, dass in dem jahrzehntelangen Bemühen um eine Bürgerversicherung noch niemand in der Lage war, für die Altersrückstellungen eine Lösung zu finden, die dann auch einer höchststrichterlichen Überprüfung standgehalten hätte.

Parteilpolitische Motive: Harsche Kritik auf den neuerlichen Vorstoß von Lauterbach ließ nicht lange auf sich warten: „Der SPD-Vorsitzende hat mit Blick auf Siemens die Streichung Tausender qualifizierter Jobs als ‚volkswirtschaftlich irrsinnig und verantwortungslos‘ kritisiert“, sagte bspw. der **PKV-Vorsitzende Uwe Laue** mit Verweis auf die Kritik von **SPD-Chef Martin Schulz** am geplanten Stellenabbau bei Siemens. „Wirklich verantwortungslos wäre es, aus parteipolitischen Motiven 68.000 qualifizierte Arbeitsplätze in der PKV zu bedrohen.“ Deutschland habe „wirklich wichtigere Probleme als eine willkürliche Radikalreform an unserem gut funktionierenden Gesundheitswesen“. Der **Präsident der Bundesärztekammer, Frank Ulrich Montgomery**, sieht in einer **Bürgerversicherung** einen „Turbolader in die Zwei-Klassen-Medizin“. Noch gehöre das deutsche Gesundheitssystem zu den besten der Welt. „Wir wollen keine Rationierung, keine Wartezeiten und keine Begrenzungen der Leistungskataloge wie in den Einheitssystemen der Niederlande oder in Großbritannien“, sagte **Montgomery**. Dort sicherten sich jene, die es sich leisten könnten, als Selbstzahler den Zugang zur Spitzenmedizin.

Donau führt Multi-Asset-Index ein: Die **Donau Versicherung** bietet im Rahmen ihrer **Index-Rente Smart Garant** einen neuen **MultiAsset-Index** an. Damit können Kunden an der Entwicklung der **Anlageklassen Gold, Immobilienaktionen, deutsche Staatsanleihen und weltweite Aktien** partizipieren. Bisher stand beim **SmartGarant** neben der **klassischen Gewinnveranlagung im Sicherungsvermögen der Donau** die **Partizipationsmöglichkeit am SmartAktienIndex** zur Wahl, einer **risiko-optimierten Variante des EuroStoxx50**. Beim **SmartMultiAsset** werden **Gewichtung und Risiko-optimierung der einzelnen Anlageklassen vierteljährlich anhand der Performance der letzten drei Monate** durchgeführt. Dabei wird die Anlageklasse mit der besten Entwicklung mit 50% gewichtet, jene mit der zweitbesten mit 30% und die dritte mit 20%. Der **SmartGarant** beinhaltet auch eine **Nettoprämiengarantie** zum Vertragsablauf, bei der zum Vertragsende die gesamte Einzahlung abzüglich der Versicherungssteuer garantiert wird.

Neugeschäft gleichmäßig verteilt: Zum **18. Mal** hat das **Beratungsunternehmen Willis Towers Watson** kürzlich seinen **Vertriebswege Survey zum Neugeschäft in der Lebensversicherung** vorgestellt. Demnach liegen die **freien Vermittler** (Anteil 28,7%) knapp vor dem **Bankenvertrieb** (Anteil 28,6%) und den **Ausschließlichkeitsorganisationen** (Anteil 27,2%). Die Makler haben deutlich zulegen können. Maßgeblich hierfür sei laut **Willis Towers Watson** eine starke **Zunahme im Bereich der Fondspolizen und ein relativ konstantes Einmalbeitragsgeschäft**. Der Bankenvertrieb hingegen musste in seinem Kerngeschäft, den Einmalprämien, deutliche Rückgänge hinnehmen. Interessant ist in diesem Zusammenhang sicher auch, dass **Prof. Beenken** in einem Artikel im Versicherungsmagazin dargestellt hatte, dass **Versicherer, bei denen der Bankenvertrieb für mehr als 50% des Neugeschäfts verantwortlich ist, eine deutlich höhere Abschlusskostenquote aufweisen als Ausschließlichkeits- oder Maklerversicherer**.

infinma wünscht allen Lesern:



IMPRESSUM:

infinma news 12 / 2017

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

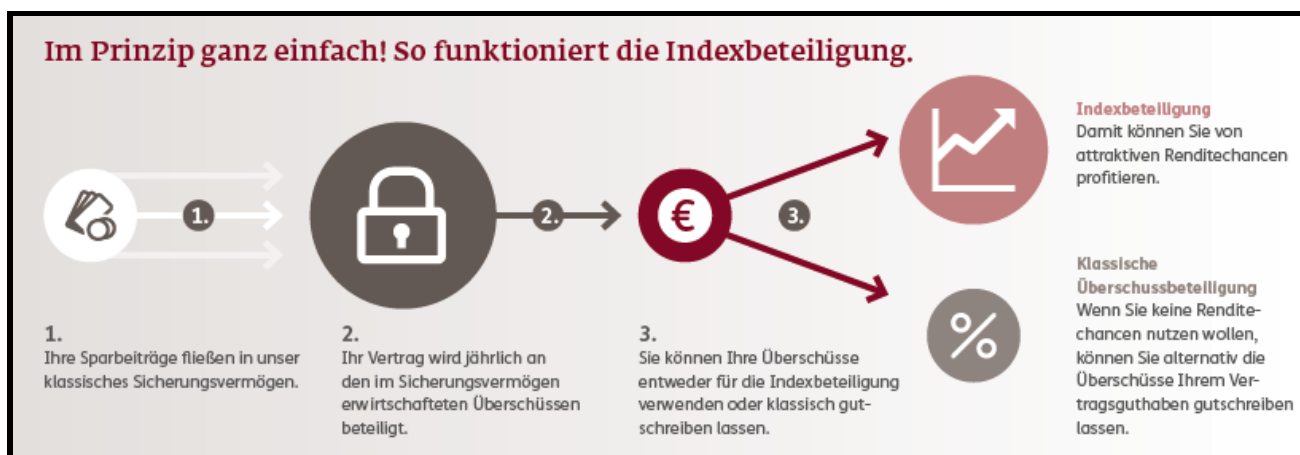
Redaktion:

Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

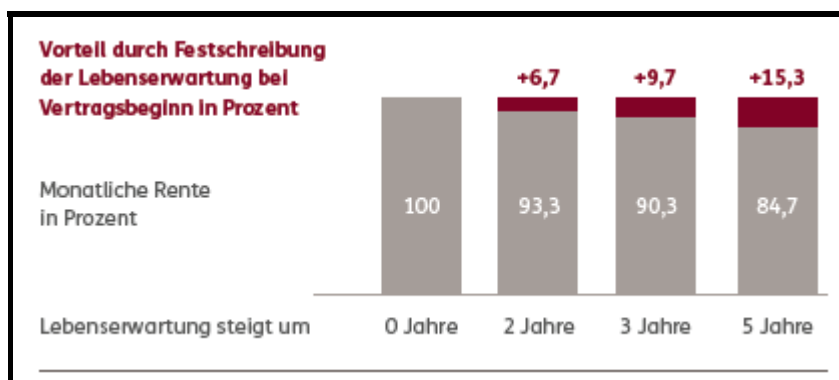
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung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

ERGO (Betriebs-) Rente Index und ERGO Rente Balance

Die **ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG** hat kürzlich unter der Bezeichnung **ERGO Rente Index** eine **indexgebundene Rentenversicherung** eingeführt. Dabei handelt es sich um eine **konventionelle Rentenversicherung**, bei der die **Überschüsse dazu verwendet werden, eine Partizipation an einem Index zu finanzieren**. Neben der privaten Variante ist das Produkt auch in der **bAV** in den Durchführungswegen **Direktversicherung, U-Kasse und Direktzusage** verfügbar (**ERGO Betriebs-Rente Index**).



Die **Mindestlaufzeit** der ERGO Rente Index beträgt 12 Jahre, zum Rentenbeginn greift eine **100%-ige Brutto-Beitragsgarantie** für alle planmäßigen Einzahlungen. Die Prämie beträgt bei laufender Zahlweise mindestens 25 Euro im Monat, der Mindesteinmalbeitrag beträgt 2.500 Euro. Der zum Versicherungsbeginn berechnete **Rentenfaktor ist garantiert**. Zum Rentenbeginn erfolgt eine **Günstigerprüfung**: mit dem dann gültigen Rechnungszins wird der Rentenfaktor neu berechnet. Die **Sterblichkeit ist somit bereits zum Vertragsbeginn festgeschrieben**, so dass eine steigende Lebenserwartung keinen (negativen) Einfluss auf den Rentenfaktor hat. Bei der Ermittlung der Altersrente wird dann der höhere der beiden Rentenfaktoren zugrunde gelegt. Wie sich eine höhere Lebenserwartung auf die Höhe der Altersrente auswirken kann, zeigen **interne Berechnungen der ERGO**.



Der Kunde kann sich jährlich neu entscheiden, ob er die **Indexbeteiligung** nutzen möchte **oder** stattdessen die **klassische Überschussbeteiligung** wählt. Die jährlich zugeteilten Überschüsse bzw. die zugeteilten Erträge aus der Indexbeteiligung sind im Sicherungsvermögen garantiert.

Der **Index Munich Re World Wide Trend Index** wird von der **Munich Re** aufgelegt. Er berücksichtigt unterschiedliche Anlageklassen wie: **Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Rohstoffe und Währungen und investiert weltweit**. Die Zusammensetzung des Index wird regelmäßig überprüft und angepasst (**Trendfolge**). Sie orientiert sich an den Trends der zugrundeliegenden Anlagen. Durch eine Begrenzung der Schwankungsbreite (**Volatilitätskontrolle**) soll der Index eine stabile Wertentwicklung erzielen.

Die maßgebliche Rendite des Vertrages pro Jahr ergibt sich aus der Jahresentwicklung des Index und der Beteiligungsquote. Somit entspricht der Indexstichtag dem Versicherungstichtag. Die maßgebliche Jahresrendite errechnet sich z. B. so:

| Jahresentwicklung des Index | Beteiligungsquote | Rendite für das Jahr |
|-----------------------------|-------------------|----------------------|
| ➔ 6% | ✗ 90% | ≡ 5,4% |

Die sog. **ERGO Rente Balance** bietet dem Kunden, die Möglichkeit, seine **Beiträge und sein Vertragsguthaben monatlich auf das klassische Sicherungsvermögen und eine Fondsanlage zu verteilen**. Das Fondsangebot umfasst mehr als 50 Fonds, bspw. vier kostengünstige **ETF** auf die bekannten Indizes **DAX 30, EuroStoxx 50, MSCI-World, S&P 500**. Für den Teil der klassischen Anlage kann als **Überschussbeteiligung auch die Beteiligung an dem o. g. Index der MunichRe** gewählt werden. Für den Teil in der klassischen Anlage gibt die **ERGO** eine **Garantie auf die Sparbeiträge**. Entscheidet sich der Kunde bei diesem Produkt auch für eine klassische Anlage mit Indexbeteiligung, so kann er jährlich **zusätzlich zu den Überschüssen 2 % seines klassischen Vertragsguthabens einsetzen (Index Plus)**. Damit erhöht sich die Beteiligungsquote deutlich.

| Beispielrechnung für Index Plus: | | | |
|--|-----------------------------|---|----------------------|
| Überschussbeteiligung | Jahresentwicklung des Index | Beteiligungsquote ohne Index Plus | Rendite für das Jahr |
| 2,5% ➔ | 6% ✗ | 90% | ≡ 5,4% |
| Index Plus 2% ➔ | | Beteiligungsquote mit Index Plus ca. 190% | ≡ 11,4% |
| Bei einer Jahresentwicklung des Index von 3% ergibt sich ohne Index Plus eine Rendite von 2,7% und mit Index Plus eine Rendite von 5,7% für das klassische Vertragsguthaben. | | | |



**E-Interview mit Thomas A. Fornol,
Leiter Maklervertrieb,
Mitglied der Geschäftsleitung,
Swiss Life AG
Niederlassung für Deutschland**

infinma: Im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern scheint die Swiss Life die Phase der Umstrukturierungen bereits seit einiger Zeit abgeschlossen zu haben. Wie sind Sie derzeit vertrieblich aufgestellt? Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege?

Fornol: In der Tat haben wir die großen Umstrukturierungen seit einiger Zeit hinter uns und ernten nun die Früchte in den Vertriebswegen Makler, Banken und Finanzdienstleister. Wir wachsen in allen Vertriebswegen stärker als der Markt. Die Vertriebspartner schätzen uns als agilen mittelständischen Versicherer mit großer Nähe zum Vermittler.

Infinma: Welche Funktionen und Aufgaben haben die Swiss Compare GmbH und die Swiss Life Partner Service- und Finanzvermittlungs-GmbH?

Fornol: Swiss Compare unterstützt Finanzvertriebe ab circa zehn Mitarbeitern bei allen administrativen Prozessen. Von der Produktauswahl über die Verkaufsprozesse, Kundentelefonie, Büroservice, Vertragsverwaltung und Provisionsauszahlung. Der Finanzvertrieb bleibt dabei eigenständig und tritt unverändert am Markt auf. Das schafft die Voraussetzung, sich auf Vertrieb zu konzentrieren.

Die Swiss Life Partner GmbH (SLP) ist eine 100-prozentige Tochter von Swiss Life in Deutschland und bereits seit 1995 auf dem Markt. Sie vervollständigt unser Produktangebot um die Bereiche Kranken, Sach/Komposit, Rechtsschutz, Risikoleben, Investmentfonds, Bausparen, Immobilienfinanzierung und Riester. Somit erhalten unsere Geschäftspartner ein spartenübergreifendes Produkt- und Serviceangebot aus einer Hand. Dabei profitieren sie von einer einfachen Abwicklung mit einer gebündelten Zusage und Abrechnung sowie Spezialisten in der Region.

infinma: Und wie sieht es auf der Produktseite aus? Welche Bedeutung haben die private und die betriebliche Altersvorsorge? Wie hoch ist der Anteil der Biometrie-Lösungen?

Fornol: Gerade die private Vorsorge für das Alter bleibt ein unersetzlicher Baustein im Gesamtkonzept der Kunden, gerade was die Flexibilität betrifft, Stichwort Auszahlungszeitpunkt oder Entnahmen. Daneben bleibt auch die betriebliche Vorsorge ein unverzichtbarer Bestandteil unserer Produktlösungen. Und das Betriebsrentenstärkungsgesetz 2018 wird in der ohnehin schon sehr effektiven betrieblichen Versorgung für noch mehr Attraktivität sorgen. Abgerundet wird unser Angebot durch die breite Palette an Biometrie-Lösungen – denn wenn aus gesundheitlichen Gründen die Arbeitskraft verloren gehen sollte, muss die Altersvorsorge der Menschen dennoch gewährleistet sein. Somit spielen alle drei Kategorien, die private und die betriebliche Altersvorsorge gemeinsam mit Biometrie, in unserem Produktmix tragende Rollen und können von uns als Swiss Life auch zielgruppengerecht platziert werden. Das unterstreicht alleine die Prognose, dass wir bis zum Jahresende mit gut 60.000 neuen Biometrie-Versorgungen rechnen.

infinma: Die Swiss Life ist einer der „traditionellen“ BU-Versicherer in Deutschland. Einerseits wird die BU auch von Verbraucherschützern als wichtige Absicherung angesehen; andererseits gerät das Produkt in jüngster Zeit immer wieder in Kritik. Die BU sei zu teuer, die Gesundheitsfragen schwierig und leisten würden die Versicherer auch nicht. Wie beurteilen Sie diese Kritik?

Fornol: Die Berufsunfähigkeit ist eine grundlegende Absicherung, die einfach in die Hände von Experten gehört, da menschliche Existenzen mit der Leistung verknüpft sind. Swiss Life kann in diesem Fall mit einer Erfahrung von über 120 Jahren in diesem anspruchsvollen Produktbereich überzeugen. Dafür spricht auch unsere durchweg sehr hohe Anerkennungsquote von deutlich über 80 Prozent. Diese Expertise gepaart mit unserer extrem starken Finanzkraft auf Gruppenebene und einer sehr guten Solvency-II-Quote von 391 Prozent sind weitere Gründe für die Berufung von Swiss Life zur Konsortialführerin in den großen Branchen-Versorgungswerken MetallRente.BU und KlinikRente.BU.

infinma: Sie bieten aber inzwischen nicht mehr nur die reine BU an, sondern sind im Bereich der Arbeitskraftabsicherung sehr breit aufgestellt. Welche Produkte bieten Sie konkret welchen Zielgruppen an? Was ist das Besondere an den Swiss-Life-Produkten?

Fornol: Wie heißt es so schön: Das Produkt muss zum Kunden passen – und unter IDD-Gesichtspunkten umso mehr! Umso richtiger ist es daher, dass Swiss Life in der Arbeitskraftsicherung als Komplettanbieterin auftreten kann und nicht nur die SBU im Angebot hat. Schließlich gibt es Zielgruppen, die auf Grund ihrer Tätigkeit (kreative, sportorientierte Berufe) keine BU-Absicherung abschließen können, weil deren Beruf nicht versicherbar ist, oder sich eine BU finanziell nicht leisten können, wie es häufig bei körperlich fordernden Berufen im Handwerk der Fall ist. Auch Personen, die aus medizinischen Gründen keine BU-Tarife nutzen können, beispielsweise wegen psychischer Vorerkrankungen, sind in der Vergangenheit oft durch das Raster gefallen und standen ohne Schutz da. Wir als Swiss

Life sehen unseren sozialpolitischen Auftrag darin, möglichst viele Absicherungsvarianten zu bieten, damit möglichst viele Menschen beruhigter in Ihre Zukunft blicken können. Dafür bieten wir sehr gute und prämierte BU-Alternativen an, wie unseren Swiss Life Vitalschutz oder die MetallRente.EMI.

infinma: Wie ist denn die Akzeptanz solcher Alternativ-Produkte im Vertrieb? Worauf sollte der Makler besonders achten?

Fornol: Die Akzeptanz bei den Menschen für diese Produktlösungen steigt massiv an. Dieser Erfolg ist vor allem auf die intensive Aufklärungsarbeit unserer Geschäftspartner zurückzuführen, was uns besonders stolz macht. Hier unterstützen wir unsere Geschäftspartner auch auf digitaler Ebene, indem wir ihnen in den verschiedenen Vertriebswegen unter anderem unseren AKS-Navigator an die Hand geben, mit dem sie die verschiedenen Absicherungsvarianten selektieren und gegenüberstellen können. An dieser Stelle soll auch für die Kunden deutlich werden, dass es tatsächlich verschiedene Wege der Absicherung gibt, von denen jeder wiederum seine hochwertige Daseinsberechtigung hat. Ebenso kann im Rahmen einer sofort stattfindenden medizinischen Vorabprüfung die Versicherbarkeit in allen angebotenen Konzepten geprüft werden, Stichwort vers.diagnose.

infinma: In der Altersvorsorge haben Sie vor einiger Zeit erfolgreich das Modell Maximo eingeführt. Was ist das Besondere an Maximo? Wodurch unterscheidet sich Ihr Garantiemodell von anderen Ansätzen am Markt?

Fornol: Das Erfolgsgeheimnis von Swiss Life Maximo liegt im Anspruch, die Versicherten möglichst vollumfänglich von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren zu lassen. Dabei werden Ertragschancen und Garantien so ausbalanciert, dass auch im Tiefzinsumfeld attraktive Renditechancen realisiert werden können – ohne auf Sicherheit verzichten zu müssen. Diesen Erfolg mit Maximo wollen wir auch 2018 fortsetzen und haben dafür mit dem neu entwickelten fondsgebundenen Rentenbezug die Voraussetzungen geschaffen, die Vorteile eines modernen Garantiekonzepts auch im Rentenbezug, und damit einige Jahrzehnte länger, nutzen zu können. Für dieses Ziel arbeitet der sogenannte Anlageoptimierer von Maximo für den Kunden auch in der Rentenbezugsphase weiter, mit dem Auftrag, die Garantierente sicherzustellen und darüber hinaus eine möglichst hohe Gesamtrate zu erzielen.

infinma: In der jüngeren Vergangenheit haben wir am Markt eine gewisse Renaissance von Hybrid-Modellen gesehen und weitere Anbieter mit einer Neuen Klassik. Wie schätzen Sie die Zukunftsfähigkeit verschiedener Garantiemodelle ein? Worauf sollte der Makler in diesem Zusammenhang achten?

Fornol: Wir sehen an dieser Stelle vor allem den Menschen, der mit dem gewählten Konzept später in der Rentenphase seinen Lebensunterhalt bestreiten muss. Der Kunde von heute hat ein massives Problem bei Renteneintritt, und zwar eine Versorgungslücke, die rein mit seiner eigenen Sparleistung

nicht geschlossen werden kann. Daher ist er zum einen auf „Sponsoring“ im Rahmen staatlich geförderter Vorsorgemaßnahmen wie zum Beispiel der Basisrente oder der bAV angewiesen, und zum anderen darauf, dass sein Beitrag und sein Guthaben renditemäßig für ihn möglichst effektiv arbeiten. Viele am Markt vorhandene Modelle setzen hier mithilfe von Ziel-Investments an, die jedoch oftmals keine ausreichende Rendite erzielen können. So leiden beispielsweise Index-Policen der Generation „neue Klassik“ unter dem gleichen Manko wie die zugrunde gelegten Klassiktarife selbst: die sinkenden Garantie- und Überschusszinsen. Ebenso rentieren auch viele in dynamischen Hybridtarifen verbaute Wertsicherungsfonds nur auf sehr niedrigem Niveau. Leider erkennen die Kunden dies jedoch nicht anhand der Standard-Modellrechnungen und werden unter Umständen kurz vor Ablauf negativ überrascht. Swiss Life setzt mit der Tarif-Familie „Maximo“ auf ein „Sorglos-Paket“, bei dem der Kunde gemeinsam mit seinem Berater ein passendes Garantieniveau und eine passende, aktiv verwaltete Investmentstrategie auswählt. Den Rest übernimmt dann die ausgeklügelte Tarif-Systematik, die mit Wertsicherungsfonds überhaupt nichts zu tun hat und mit dem Sicherungsvermögen nur in wenigen Fällen. Der Fokus liegt bei Swiss Life Maximo also ganz klar auf dem Nutzen von Renditechancen in der Ansparphase und, wenn gewünscht, auch in der Rentenphase im Rahmen des fondsgebundenen Rentenbezugs, den wir in der Privatversorgung und in der Basisrente anbieten. Hier spielt Swiss Life gleich zwei Asse aus: Zum einen die Kompetenz als einer der erfahrensten und kapitalstärksten Versicherer in Europa und zum anderen die Investment-Expertise von einem der größten Vermögensverwalter im Heimatmarkt Schweiz.

infinma: In diesem Jahr mussten die Versicherer erstmals die sog. SFCR-Berichte vorlegen. Die Swiss Life ist bei der SCR-Quote sehr gut positioniert. Welche Bedeutung haben die SCR-Quoten aus Ihrer Sicht? Sind die Quoten tatsächlich als Auswahlkriterium für einen Versicherer geeignet? Worauf sollte der Makler beim Vergleich von Quoten achten?

Fornol: Die Quoten geben einen Hinweis darauf, ob der Versicherer ausreichend finanzielle Ressourcen hat, um Negativszenarien zu überleben, die statistisch gesehen nur einmal in 200 Jahren eintreten. Sprich: Ob der Versicherer seinen Verpflichtungen gegenüber Kunden auch künftig nachkommen kann. Wer über 100 Prozent liegt, erfüllt die Vorgaben der Aufsichtsbehörden – Swiss Life hat 391 Prozent. Solvency II ist also ein guter Gradmesser, als einzige Entscheidungsgrundlage taugt es allerdings nicht. Dafür sind die Quoten zu volatil – sie hängen vom Kapitalmarkt und den jeweiligen Berechnungsmethoden ab.

infinma: Die Ergebnisse einiger in den letzten Wochen veröffentlichten Unternehmensratings scheinen zumindest bei einigen Gesellschaften im Widerspruch zu den Aussagen im SFCR-Bericht zu stehen. Verlieren derartige Ratings durch die neuen Veröffentlichungen an Bedeutung? Ist es einem Makler

bzw. einem Kunden vermittelbar, dass ein Unternehmen mit einer SCR-Quote (ohne Übergangsmaßnahmen) von unter 100% in derartigen Ratings dennoch die Bestnote bekommt?

Fornol: Das ist tatsächlich manchmal schwierig. Bei der Flut an Rankings und unterschiedlichen Ergebnissen verstehe ich die Verunsicherung vieler Kunden und Makler. Nichtsdestotrotz basiert jede Bewertung auf anderen Faktoren, die dann wiederum verschieden gewichtet werden. Solvency II funktioniert anders als das HGB; es setzt einen anderen Fokus. Das neue Aufsichtsregime versucht europaweit einheitliche Standards zu setzen und somit für mehr Transparenz und Vergleichbarkeit zu sorgen. Damit hat Solvency II einen hohen Stellenwert für die Branche. Insgesamt kann ich nur jedem empfehlen: Schauen Sie sich die Ergebnisse und die Hintergründe der einzelnen Rankings genau an. Nur so können Sie die am Ende richtig einordnen und einen Mehrwert daraus ziehen.

infinma: Zum Schluss noch zwei andere Fragen: Können Sie uns schon etwas zum Verlauf des Geschäftsjahres 2017 sagen?

Fornol: 2017 war ein sehr gutes Jahr für die Niederlassung. Mit unserer Produktfamilie Swiss Life Maximo sind wir im Bereich Altersvorsorge bereits seit 2014 sehr gut unterwegs und haben im Sommer 2017 mit dem fondsgebundenem Rentenbezug nochmals nachgelegt. Im Bereich der Arbeitskraftabsicherung und Pflege sind wir ebenfalls sehr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung. Vor allem mit dem Grundfähigkeitsprodukt Swiss Life Vitalschutz ist es uns gelungen, eine sehr gute Alternative mit qualitativ hochwertigen Konditionen zur klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung anzubieten. Und auch unsere Konsortiallösungen haben sich am Markt inzwischen als feste Größe etabliert und ermöglichen uns einen flächendeckenden Zugang zu den entsprechenden Zielgruppen.

infinma: Worauf dürfen sich Ihre Vertriebspartner in 2018 freuen?

Fornol: Als führender Maklerversicherer dürfen sich unsere Vertriebspartner auf flächendeckende Jahresauftakttagungen mit spannenden Themen rund um „Zielgruppenkonzepte“, „betriebliche Altersversorgung“ und „BU-Qualität“ freuen. Natürlich wird Swiss Life auch im Jahr 2018 nicht nur Tarif-Informationen liefern, sondern bei den Geschäftspartnern auch mit konkreten Kunden-Ansprachen und Beratungsansätzen aufwarten. Aber auch auf neue Produktideen darf man sich im Herbst freuen. Sein Sie einfach gespannt.

infinma: Herr Fornol, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der Swiss Life weiterhin viel Erfolg und alles Gute.



E-Interview mit Dr. Rainer Reitzler, Vorsitzender des Vorstandes der Münchener Verein Versicherungsgruppe

infinma: Herr Dr. Reitzler, sagen Sie uns doch bitte zunächst etwas zum Münchener Verein. Wie sieht die Struktur Ihrer Versicherungsgruppe aus? Welche Größe und Bedeutung hat in der Gruppe die Lebensversicherung?

Dr. Reitzler: Die Münchener Verein Versicherungsgruppe ist ein bundesweit tätiger unabhängiger Versicherer mit den Sparten Kranken-, Pflege-, Lebens-, Renten- sowie Sach- und HUK-

Versicherungen. Als Vorsorge- und Pflege-Spezialist bieten wir leistungsstarke und vielfach ausgezeichnete Versicherungsprodukte für den privaten und gewerblichen Bereich. Seit Gründung des Münchener Verein spielt das Handwerk eine zentrale Rolle, für das wir spezielle Vorsorgekonzepte, teilweise sogar für die spezifischen Belange einzelner handwerklicher Gewerke entwickelt haben. Im Bereich Lebensversicherung spielt das Geschäftsfeld betriebliche Altersversorgung in der Zielgruppe Handwerk eine ganz wesentliche Rolle. Im Geschäftsfeld Fondsprodukte als besondere Form einer betrieblichen oder privaten Altersversorgung haben wir ein leistungsstarkes Produktangebot mit einer breiten Fondsauswahl für alle Zielgruppen.

infinma: Und wie sind Sie vertrieblich aufgestellt? Welche Bedeutung haben die verschiedenen Vertriebswege?

Dr. Reitzler: Der Münchener Verein hat vier Vertriebswege: Die Ausschließlichkeitsorganisation und Maklerorganisation, den Kooperations- und Direktvertrieb sowie den Banken- und Sondervertrieb. Die Ausschließlichkeitsorganisation als Vollsortimenter hat ihren Fokus auf den speziellen Bedarf der Hauptzielgruppe Handwerk und betriebliche Altersversorgung gelegt. Im Rahmen der engen Zusammenarbeit mit handwerklichen Versorgungswerken ist die betriebliche Altersversorgung in zahlreichen Tarifverträgen verankert. Sie ist aber auch im gewerblichen Bereich Spezialist, beispielsweise mit spezifischen, auf die einzelnen Gewerke abgestimmten Leistungsbausteinen in der Betriebshaftpflichtversicherung.

infinma: Was sind für den Münchener Verein die wichtigen Zielgruppen? Welche Bedeutung spielen dabei die private und die betriebliche Altersvorsorge?

Dr. Reitzler: Wir haben sowohl vertriebliche als auch Kundenzielgruppen. In der Ausschließlichkeitsorganisation spielen die betriebliche Altersversorgung bzw. die Altersvorsorge allgemein sowie die Gewerbeversicherung vor allem für das Handwerk eine zentrale Rolle. In der Maklerorganisation und auch im Direktvertrieb liegt der Schwerpunkt im Bereich der Kranken- und Pflegeversicherung, aber auch unser neuer Nettotarif PrivatInvest Netto, den wir im Mai 2017 auf den Markt gebracht haben, sowie die neue Berufsunfähigkeitsversicherung, die in Kürze auf den Markt kommen wird, sind für diese Vertriebswege attraktiv. Im Bereich des Banken- und Sondervertriebs liegt der Fokus auf unseren Produkten der Krankenzusatzversicherungen sowie der Lebensversicherung. Zu diesem Bereich zählt insbesondere unser Nettotarif PrivatInvest Netto, der sehr erfolgreich läuft.

infinma: Die anhaltende Niedrigzinsphase macht den Lebensversicherern die Produktentwicklung immer schwieriger. Das hat zur Einführung zahlreicher neuer und unterschiedlicher Garantimodelle geführt. Was ist das Besondere an Ihrer PrivatRente Balance?

Dr. Reitzler: Herausstellen möchte ich hier vor allem die Kombination aus Sicherheit und Rendite mit vielfältigen Optionen für eine flexible Gestaltung. Unsere Kunden können bei der PrivatRente Balance beispielsweise selbst festlegen, wie viel Prozent ihrer Beiträge chancenreich angelegt werden sollen. Das kann aber jederzeit geändert werden. Der Kunde kann sich seine Fonds entweder selbst aussuchen oder sich für eine gemanagte Anlagestrategie entscheiden. Zudem ist sein Guthaben durch eine Höchststandsgarantie geschützt. Ein einmal erzielter Anteilkurs wird dann bis zum Ende der Laufzeit beibehalten, fallende Kurse gibt es somit nicht. Bei Rentenbeginn kann der Kunde dann entscheiden, ob er sein Guthaben als monatliche Rente oder als einmaliges Kapital ausgezahlt bekommen möchte.

infinma: Was verbirgt sich hinter der Überschrift MV FondsMix?

Dr. Reitzler: So verschieden die Menschen sind, so individuell ist ihr Anlageverhalten. So legt der eine Wert auf hohe Kursgewinne, dagegen bevorzugt ein anderer die kontinuierliche Wertentwicklung. Wir bieten für jede Anlagementalität – ob offensiv, ausgewogen oder defensiv – den passenden MV Fonds-Mix. Denn alle Anlagestrategien gibt es mit verschiedenen hohen Aktienquoten und unterschiedlichen Anlageschwerpunkten. Beispielsweise bieten wir Strategien, die von deutschen Vermögensverwaltern gemanagt werden, kostengünstige und transparente ETF Strategien, Nachhaltigkeitsstrategien sowie eine Stiftungsstrategie an. Bei unseren hausinternen MV-Strategien bündeln unsere Anlageexperten bewährte Fondsklassiker namhafter Investmenthäuser. Bei der individuellen Fondsanlage entscheidet der Kunde selbst, wie er sein Vorsorgevermögen anlegen und welche Fonds er dafür wählen will. Zur Auswahl stehen nationale und internationale Aktienfonds, aber auch Renten-, Misch-, Geldmarkt- und Indexfonds. Bei der gesamten Komplexität dieses Themas kommt der Kunde mit dem MV Fondsmix einfach und schnell zur passenden Lösung. Er stellt entweder sein Portfolio individuell zusammen oder

entscheidet sich für aussichtsreiche Fondsstrategien. Dabei profitiert der Kunde vom Know-how der Experten und muss sich nicht um das aktuelle Börsengeschehen kümmern. Das kann sowohl für Vertriebspartner als auch für Kunden ein Vorteil sein.

infinma: Viele Versicherer setzen inzwischen verstärkt auf die Absicherung biometrischer Risiken. Dabei kommt der Berufsunfähigkeitsversicherung eine besonders große Bedeutung zu.

Dr. Reitzler: Die BU spielt in der Absicherung von Handwerkern eine zentrale und existenziell wichtige Rolle. In Kürze werden wir in diesem Bereich ein absolutes Top-Produkt auf den Markt bringen, das die besonderen Anforderungen des Handwerks auch in ganz besonderer Weise berücksichtigt.

infinma: In diesem Jahr mussten die Versicherer erstmals die sog. SFCR-Berichte und ihre SCR-Quoten veröffentlichen. Welche Bedeutung hat dies aus Ihrer Sicht für den Vertrieb einerseits und für den Endkunden andererseits? Sind die Quoten wirklich vergleichbar? Eignen sich die neuen Informationen für eine (Vor-) Auswahl von Versicherern?

Dr. Reitzler: Grundsätzlich erlauben die Solvency II-Quoten einen Vergleich, der aber aufgrund der unterschiedlichen Methodiken hinkt und keine alleinige Aussagekraft ermöglicht. Die Quoten mit Volatilitätsanpassung und Rückstellungstransitional und jene ohne Volatilitätsanpassung und Rückstellungstransitional sind nicht miteinander vergleichbar. Aber auch die Quoten ohne Volatilitätsanpassung und Rückstellungstransitional können nur bedingt miteinander verglichen werden, etwa weil einige Unternehmen interne Modelle verwenden. Die Werte können eine Orientierungshilfe sein, mehr aber auch nicht. Für die Endkunden ist damit kein Vergleich möglich. Anzumerken in diesem Zusammenhang noch, dass die Münchener Verein Krankenversicherung a.G. als die Muttergesellschaft in unserer Konzernstruktur über eine der höchsten Solvency II-Quoten aller PKV-Unternehmen verfügt.

infinma: Können Sie uns schon was dazu sagen, wie sich IDD in Ihren Unternehmen auswirken wird bzw. welche Maßnahmen Sie dazu eingeleitet haben? Was wird sich für den Vertrieb ändern?

Dr. Reitzler: Alle Versicherungsunternehmen haben mit der Umsetzung der IDD-Anforderungen eine Menge Aufgaben zu schultern. Im Februar 2018 soll das IDD-Umsetzungsgesetz in Kraft treten und dann die Leitlinien vorgeben, was im Versicherungsvertrieb erlaubt ist und was nicht. Es ist Gesetz und damit erübrigt sich, über die Sinnhaftigkeit zu diskutieren. Wir als Münchener Verein mit unserer stark ausgeprägten und vielfach ausgezeichneten Serviceorientierung sowie sehr vielen langjährigen Kundenbeziehung haben in der Beratung schon einiges erfüllt, was nun gesetzlich vorgeschrieben ist. Wir haben für das Thema IDD ein eigenes Projekt-Team eingerichtet, das sich seit Monaten intensiv mit

den Handlungsfeldern Produkte, Informations- und Beratungsprozesse, Vergütung sowie Qualifikation befasst.

infinma: Das Jahr neigt sich langsam dem Ende zu. Wie ist es denn bisher bei Ihnen gelaufen? Können Sie uns was zum bisherigen Geschäftsverlauf sagen?

Dr. Reitzler: Der Geschäftsverlauf ist für uns insgesamt zufriedenstellend. Von der im September eingeführten neuen Deutschen PrivatPflege erwarten wir uns im Jahresendgeschäft noch eine deutliche Belebung. Im Bereich Fondsprodukte rechnen wir mit deutlich zweistelligen Zuwachsraten, in der betriebliche Altersvorsorge und auch im neuen Nettotarif verzeichnen wir entgegen dem Branchentrend erfreuliche Zuwächse. Auch das Haftpflicht-Neugeschäft ist deutlich angestiegen, nicht zuletzt aufgrund unserer speziell auf das Handwerk abgestimmten Vorsorgekonzepte für den gewerblichen Bereich.

infinma: Worauf können wir uns im nächsten Jahr beim Münchener Verein freuen?

Dr. Reitzler: Wir werden im Rahmen unserer Zielgruppenstrategie neue Produkte anbieten, mit denen wir teilweise Toppositionen im Markt einnehmen werden. Des Weiteren werden wir im Kontext unserer verstärkten Digitalisierung alle vertrieblichen Prozesse weiter verbessern, mit deren Unterstützung wir bereits heute sehr viele Möglichkeiten anbieten können, Verträge online abzuschließen. Darüber hinaus führen wir im Zuge unserer Digitalisierungsstrategie neue Bestandsführungssysteme und ein Customer-Relationship-Management ein und beschleunigen die Leistungsabrechnung weiter, u. a. mit einer Leistungs-App. Sie sehen, beim Münchener Verein tut sich auch im neuen Jahr wieder einiges.

infinma: Herr Dr. Reitzler, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der Münchener Verein Versicherungsgruppe weiterhin alles Gute und viel Erfolg.