

bankassurance + allfinanz

Vertriebsorientierte Vertragsgestaltung

Durch die Ausgestaltung ihrer Tarife wollen sich Versicherer wettbewerbswirksam positionieren, das ist bekannt und legitim. In der aktuellen Finanzkrise zeigt sich wieder einmal, dass die Assekuranzen daher insbesondere an jenen Rädern drehen, die vom Kunden nicht allzu sehr beachtet werden. Mit den von den Versicherern in den vergangenen Wochen veröffentlichten Zahlen zur Überschussbeteiligung wird der Eindruck erweckt, es habe trotz der aktuellen Probleme an den Finanzmärkten keine großen Veränderungen gegeben. Eine Analyse der prognostizierten Ablaufleistungen und der Rückkaufswerte von Franke und Bornberg zeigt jedoch zum Teil deutliche Veränderungen (siehe Tabelle).

Dabei gilt: Gerade die Rückkaufswerte spielen im Verkaufsgespräch eher eine

untergeordnete Rolle. Denn wer einen langfristigen Vertrag abschließt, geht in der Regel davon aus, diesen auch bis zum Ablaufende bedienen zu können. Da in Deutschland jedoch ein erheblicher Teil der Verträge vor dem geplanten Ablauf storniert wird – in einer aktuellen Studie des Verbraucherschutzministeriums ist hier von einer Quote zwischen 50 und 80 Prozent die Rede – gehört gerade der Rückkaufswert zu den entscheidenden Faktoren.

Maklermeinung: Rürup und Riester werden Gewinner 2009

Für die Rürup-Rente erwarten 41 Prozent der Makler im Jahr 2009 eine steigende Nachfrage, so eine Studie von YouGov-Psychonomics. Nur 18 Prozent prognostizieren hier einen Nachfragerückgang. Das beste Vertriebsargument ist neben der staatlichen Förderung vor allem die flexibel

gestaltbare Höhe der Einzahlungen. Für Riester werden die Chancen im laufenden Jahr etwas weniger positiv gesehen. Doch werden auch bei diesen Produkten, insbesondere in der fondsgebundenen Form, größere Aufschwung- als Abschwungpotenziale erkannt. Damit gehören staatlich geförderte Rentenversicherungen weiterhin zu den besser verkäuflichen Produkten im privaten Altersvorsorgemarkt.

Auf die fondsgebundene Lebensversicherung sehen die Versicherungs- und Finanzmakler dagegen trotz der durchaus wahrgenommenen Renditevorteile eher ein schlechtes Jahr zukommen. 55 Prozent gehen hier von einer rückläufigen Nachfrage aus, nur zehn Prozent sehen moderate Wachstumschancen. Zudem werden es aus Maklersicht auch die Kapital-Lebensversicherung sowie die fondsgebundene Rentenversicherung schwer haben, sich durchzusetzen.

Auswertung „Tarifdesign“ einiger klassischer Rentenversicherungsverträge (Angaben in Prozent)

Versicherer	Tarif	laufender Zinsüberschuss 2008	laufender Zinsüberschuss 2009	Veränderung des Zinsüberschuss (absolut)	Veränderung der Ablaufleistung	Veränderung des durchschnittlichen Rückkaufswert	Veränderung des Rückkaufswert im 34. Versicherungsjahr
Allianz	Tarif R2	4,50	4,50	0,00	-5,19	-4,02	-7,35
Alle Leipziger	Tarif RV10	4,10	4,10	0,00	0,02	0,03	0,02
Axa	Tarif AG1	3,50	3,50	0,00	-0,01	0,00	0,00
Continental	Tarif R1	4,60	4,60	0,00	-0,01	0,00	0,00
DÄV	Tarif DG1	3,50	3,50	0,00	-0,01	0,00	0,00
Europa	Tarif E-R1	5,40	5,00	-0,40	-9,50	-4,86	-11,43
Inter-Risk	Tarif ALR1	4,40	4,40	0,00	0,02	0,04	0,02
LV 1871	Tarif RT1	3,85	3,85	0,00	-2,25	-1,32	-3,14
Münchener Verein	Tarif 67 O	4,00	3,50	-0,50	-8,54	-4,42	-9,55
Neue Leben	Tarif R1	4,60	4,60	0,00	-0,03	-0,02	-0,01
Nürnberger	Tarif NR2501	4,00	4,00	0,00	-2,19	-0,03	-0,03
Stuttgarter	Tarif 30	4,80	4,60	-0,20	-3,38	-1,83	-3,85
Swiss Life	Tarif 810	4,10	4,10	0,00	-4,22	-0,57	-3,47
Volkswahlbund	Tarif SR	5,00	4,75	-0,25	-1,39	-2,07	-1,67
WWK	Tarif KVA01	4,00	4,00	0,00	-0,01	0,67	0,13
Zurich DH	Tarif Renteclassic	3,80	3,80	0,00	-0,01	0,00	0,00
Durchschnitt		4,26	4,18	-0,08	-2,29	-1,15	-2,52

Angaben basieren auf folgendem Musterkunden: männlich, 32 Jahre alt, Rentenalter 67. Lebensjahr, Beitrag 100 Euro im Monat, Todesfallleistung: Beitragsrückgewähr, zehn Jahre Rentengarantiezeit; Quelle: Franke & Bornberg Research GmbH, Stand: Januar 2009