

DWS/Deutsche Bank

Fehlender Versicherer?

Spätestens mit dem Verkauf der Dresdner Bank an die Commerzbank und damit ihrer Herauslösung aus dem Allianz-Konzern ist das Thema Allfinanz in Deutschland, zumindest im Großen, nun Geschichte. Dass aber die Banken und ihre Töchter ohne den Vertriebskanal Versicherung einen respektablen Teil ihrer Absätze verlieren würden, zeigt ein Blick auf die Mittelzuflüsse der Deutsche-Bank-Tochter DWS. Mit einem Vertriebsanteil von 36 Prozent im Fondsrüstermarkt und 32 Prozent im Versicherungsrüstergeschäft bezeichnet die DWS das Jahr 2008 als das bislang beste im Altersvorsorgemarkt. Mit insgesamt 554 000 Neuverträgen, bei denen die DWS die zugrunde liegenden Gelder verwaltet, sieht man sich für das vergangene Jahr auch als erfolgreichster Anbieter im Rüstermarkt. Die Crux: Von dieser Summe stammen lediglich 170 000 Ver-

träge, und damit nicht einmal ein Drittel aus dem eigenen (Bank-)Vertriebskanal und damit dem direkten Fondsspargeschäft (Rüsterrente Premium und Toprente). Deutlich stärker zeigte sich der Drittvertrieb über die beiden Versicherungspartner: Rund 120 000 Verträge wurden nämlich über den Vertragspartner Zurich Versicherungen abgesetzt, der das „Premium“-Produkt der Deutsche-Bank-Tochter in einer eigenen Hülle vertriebt.

Hinzu kommen 266 000 von der Aachen Münchener Versicherung verkaufte Verträge, für die die DWS ein eigenes Fondsmodell betreut. Damit ist die Generali-Tochter der stärkste Rüster-Absatzkanal der Fondsgesellschaft. Fehlt der DWS im Hinblick auf das ohnehin wegbrechende Eigengeschäft also doch eine eigene Versicherungsschwester? **ho**