

■ Norbert Ras,
Deutschlandchef Legal & General



Redaktion: Im Jahr 2004 vermittelte der VDH Ihrer Gesellschaft nahezu 25% des gesamten Deutschlandumsatzes. Wie kam es zu dieser erfolgreichen Kooperation?

Norbert Ras: Für uns stand vom ersten Tag an fest, dass wir Vertriebskonzepte, die kompatibel mit unserem eigenen Ansatz sind, mit Sympathie zur Kenntnis nehmen, begleiten und unterstützen. In so weit war es zwar die Initiative von Herrn Rauch, aber auf unserer Seite kam ein hohes Maß an Bereitschaft dazu, sich auf ein Gespräch einzulassen.

Redaktion: Wie sieht Legal & General die Zukunft der Honorar-Beratung?

Norbert Ras: Legal & General glaubt, dass dieses Konzept Zuwachs haben wird. Vor allen Dingen spielt dem Honorar-Beratermodell die Tatsache in die Hände, dass das Allzweckargument der Steuerfreiheit für Kapital-Lebensversicherungen nicht mehr existiert. Mit dem Thema Steuerfreiheit konnte selbst ein schlechter Vermittler eine schlechte Police immer noch verkaufen. Das gibt's halt nicht mehr. Nun ist Kompetenz gefragt. Kompetenz auf der Produktseite und Kompetenz auf der Beraterseite. Das Segment der Honorarberatung wird sicher nie 100% des Marktes abdecken. Die Zukunft für diesen Ansatz ist jedoch sehr positiv.



Legal & General

Führendes britisches Investmenthaus etabliert sich am deutschen Vorsorge-Markt

Der britische Versicherer Legal & General Assurance Society Ltd. ist seit März 2002 am deutschen Vorsorge-Markt. Deutschen Versicherungskunden bietet Legal & General eine fondsgebundene Rentenversicherung (Finanzmarkt-Rentenpolice) sowie eine Risikolebensversicherung an. Vor allem als Anbieter von Versicherungsprodukten mit einem besonders günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis hat sich Legal & General in Deutschland etabliert. Dazu setzt der britische Versicherer unter anderem auf kostengünstige Indexpolice und schlanke Vertriebsstrukturen.

Schlanker Vertrieb spart Kosten

In Deutschland bietet das Unternehmen seine Produkte primär im Direktvertrieb an – per Telefon, E-Mail, Post und Internet. Der Vorteil für informierte Kunden: Sie zahlen nicht für einen teuren Vertriebsapparat, den sie nicht brauchen. Dabei hat sich vor allem die Internetseite von Legal & General als Informationsquelle für ambitionierte Vorsorgesparer etabliert. Norbert Ras, Geschäftsführer der Legal & General Deutschland Service-GmbH, Köln: „Das Internet wird von Verbrauchern zunehmend angenommen. Unsere informative Website einschließlich eines professionellen Tarif-Rechners und die einfach strukturierten Produkte ermöglichen potentiellen Kunden den Abschluss in Eigenregie.“

Bestnote in puncto Bonität

Die hervorragende Bonität des Unternehmens spiegelt sich im Spitzen-Rating von Standard & Poor's wider. Die renommierte Ratingagentur bewertet die Finanzkraft der Legal & General Assurance Society Ltd. beständig mit hervorragenden Noten – derzeit „AA+ stable outlook“. Auch die Ratingagentur

Fitch vergibt für die Finanzkraft des Versicherers das Gütesiegel „AA+“. Die Versicherungs-Ratingagentur A.M. Best bescheinigt Legal & General mit dem Rating „A+“ eine überragende („superior“) Befähigung, den laufenden Verpflichtungen gegenüber ihren Versicherungsnehmern nachzukommen. „A+“ ist das zweithöchste Rating, das im Rahmen der Systematik von A.M. Best vergeben wird. Das sechste Mal in Folge wurde Legal & General Assurance Society zudem zum britischen Lebensversicherer des Jahres gekürt. Damit erhielt Legal & General die begehrte Auszeichnung insgesamt zum siebten Mal seit 1998 für die innovative Weiterentwicklung seiner Produkte.



Die Legal & General-Gruppe

Die Legal & General-Gruppe hat sich einen Namen als Anbieter kostengünstiger wie auch innovativer Investmentlösungen gemacht. Daneben zählt das Investmentmanagement für institutionelle Kunden wie zum Beispiel Pensionsportfolios zum Kerngeschäft. Derzeit hat die Gesellschaft Mandate für ein Drittel der hundert größten an der Londoner Börse gelisteten Unternehmen.

Das weltweit verwaltete Vermögen beläuft sich auf über 267 Milliarden Euro* (Stand: 30.06.2005). Der Neuzuzfluss im Portfoliomanagement in den vergangenen sieben Jahren be-

trug durchschnittlich 20 Milliarden Euro* (Stand: 30.06.2005). Legal & General ist damit eines der größten britischen Investmentunternehmen. Mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 11 Milliarden Euro* (Stand: 30.06.2005) ist das Unternehmen im Financial Stock Exchange (FTSE) 100 gelistet. Der von der Financial Times in Kooperation mit der London Stock Exchange aufgelegte Index enthält die hundert größten Unternehmen Großbritanniens – gemessen an der Marktkapitalisierung.

Im Bereich indexorientierter Investments verwaltet Legal & General rund 177 Milliarden Euro* (Stand: 30.06.2005) und zählt damit zu den weltweit führenden Indextracking-Gesellschaften.

Historie

Die Geschichte des Unternehmens begann 1836 mit Gründung der Legal & General Life Assurance Society durch sechs Anwälte als Lebensversicherungsgesellschaft für Mitglieder aus Rechtsberufen. Die heutigen internationalen Repräsentanzen in den USA, den Niederlanden und Frankreich gehen auf Akquisitionen in den 1980er Jahren zurück. Im März 2002 erfolgte dann der Schritt nach Deutschland.

Die Unternehmensgruppe betreut weltweit über 5,4 Millionen Kunden und beschäftigt circa 8.800 Mitarbeiter.

Kontakt

Legal & General
Deutschland Service GmbH
Richmodstraße 6
50667 Köln
Tel.: 02 21/9 2042-225
Fax: 02 21/9 2042-301
info@LegalundGeneral.de