

# „Wenn man Versicherungsvertrieb neu erfinden müsste, würde es nur ein Honorarvertrieb sein.“

**Im Interview: Dr. Berthold Ströter,  
Vorstand Fortis Deutschland Lebensversicherung AG**



**Honorarberatung:** Vielen Marktteilnehmern mangelt es noch an Wissen um die Differenzierung von Netto-Tarifen und Honorartarifen. Was macht den Unterschied aus?

**Dr. Berthold Ströter:** Wer glaubt, nur durch das Streichen von Provisionssätzen bei herkömmlichen Lebensversicherungstarifen bereits geeignete Produkte für die Honorarberatung anbieten zu können, wird dem Wesen der Honorarberatung nicht gerecht. Bei einem Honorartarif dürfen keine Provisionen und andere versteckte Kosten eingerechnet sein, was zwangsläufig speziell entwickelte Honorartarife erfordert. Berater und Kunden fordern zu Recht Tarife, die sich flexibel auf momentane und sich in Zukunft verändernde Bedürfnisse nach Risikoschutz und Vorsorge anpassen können. Unsere Honorartarife sind daher eher vergleichbar mit einem Depot, in dem Anlagepositionen und Instrumente für Risikoschutz gehalten werden. Das ist eine ganz andere Welt, als sie für den klassischen Lebensversicherer gang und gäbe ist. Dass Kostentransparenz bis in die Anlageinstrumente hinein gewährleistet sein muss, ist selbstverständlich, wenn auch noch nicht immer üblich.

**Honorarberatung:** Wo liegen für einen Aktuar die Herausforderungen bei der Entwicklung von Honorartarifen?

**Dr. Berthold Ströter:** Die Herausforderung für uns Aktuarere entstehen auf zwei Ebenen:  
Erstens: Flexibilität zieht Komplexität nach sich. Das enge Korsett des VAG und die – zu Recht bestehenden – nachgelagerten Verordnungen der Aufsicht stellen zusätzliche Herausforderungen an die Ent-

wicklung und Verwaltung hochflexibler Produkte. D.h. bevor wir hochkomplexe und flexible Tarife anbieten konnten, mussten wir fast unseren gesamten aktuariellen Werkzeugkasten umbauen. Das reicht von Produktkalkulation und Profittesting bis hin zu den Systemen, die das amtliche Berichtswesen für die Aufsicht speisen. Der Innovationsschub hierbei ist enorm und wird außerhalb unserer Mauern oft gar nicht gesehen.

Zweitens: Innovation. Es wird sich in der nächsten Zeit, insbesondere bei zusätzlichen Deckungsformaten, sehr viel tun. Ich nenne nur beispielhaft die Pflegeversicherung oder sog. Variable Annuities, d.h. variable lebenslange Rentenauszahlungsformate. Hier werden wir als Aktuarere und Mathematiker voll und ganz gefordert sein und wir haben den Ehrgeiz, Honorarberatern neue und wegweisende Lösungsinstrumente für ihre Kunden an die Hand zu geben.

**Honorarberatung:** Im Rahmen des 2. Honorarberater-Symposiums sprachen Sie von der Wandlung der Versicherer vom Produkt zum Systemanbieter. Was bedeutet dies konkret?

**Dr. Berthold Ströter:** Früher haben wir von der gemischten kapitalbildenden Lebensversicherung gelebt. Für den Versicherungsnehmer hieß das: dreißig Jahre regelmäßig in ein Produkt einzahlen, selbst die Dynamik war vorher festgelegt – fertig. Das war unser Geschäftsmodell. Heute müssen wir den sich verändernden Anforderungen unserer Kunden Rechnung tragen. Der Endkunde will genau wissen wofür er sein Geld bezahlt und er will auf veränderte Einkommenssituationen, Lebensumstände

usw. flexibel reagieren können. Der Berater wiederum muss ihm als Entwickler eines in Leistung und Kosten optimierten Lösungspaketes zur Seite stehen.

Unser Anspruch ist daher, nicht einfach ein Produkt zu verkaufen, sondern ein Lösungssystem mit einer transparenten – für beide verständlichen – Struktur zur Verfügung zu stellen.

Hier ist die Entwicklung noch lange nicht zu Ende. Sie geht in Richtung zeitgemäßer Deckungskonzepte und folgt den Innovationen an den Kapitalmärkten.

**Honorarberatung:** Der Mangel in der BU liegt nach wie vor in sehr unspezifischen Tarifwerken.

Hier wäre eine stärkere berufsbezogene Gestaltung wünschenswert. Hinzu kommt der immer häufigere Wechsel im Rahmen beruflicher Tätigkeiten. Kommt die Idee des Systemanbieters den Flexibilitätsanforderungen auf diesem Feld entgegen?

Flexible Deckungskonzepte sind, wenn man dem Thema wirklich gerecht werden will, auch in der Pflegeversicherung unabdingbar.

**Dr. Berthold Ströter:** Stimmt, da haben Sie Recht. Mit BU und Pflegeversicherung hat die gesamte Branche zwei komplexe Bereiche vor sich, die noch Weiterentwicklung erfordern. In beiden Bereichen arbeiten wir derzeit mit Hochdruck an neuen Konzepten. Bei der BU-Versicherung besteht die Herausforderung darin, berufliche Tätigkeitsprofile so zu definieren, dass sie handhabbar sind und gleichzeitig eine statistische Grundlage für eine Risikoberechnung bilden. Die derzeitige rigide Welt von drei oder vier Berufsgruppen bei der BU wird den sich wandelnden Berufsbildern heutzutage nicht mehr angemessen gerecht.

Bei der Pflegeversicherung wird man ebenfalls eine größere Differenzierung vornehmen müssen, als sie sich derzeit in der Definition der Pflegestufen abbildet.

Umgang mit Demenz, Immobilität durch altersbedingte Erkrankungen, Organisation von ambulanten Pflegeleistungen bis hin zur stationären Pflege sind Beispiele für die sich stellenden Anforderungen, die nur durch maßgeschneiderte Lösungskonzepte befriedigt werden können.

Auch hier haben wir uns dem Wandel vom Produkt- zum Systemanbieter verschrieben.

**Honorarberatung:** Ein nachhaltiger Trend liegt in der Auslagerung von Kapitalmarktrisiken an Dritte. Zugleich entzieht man sich der Haftung gegenüber dem Versicherungsnehmer. Welche Politik verfolgt Fortis bei der Kapitalbildung?

**Dr. Berthold Ströter:** In der „Alten Welt“ der kapitalbildenden Versicherungen haben wir den Versicherungsnehmer von Kapitalmarktrisiken fern gehalten. Das ist in der fondsgebundenen Welt, die höhere Renditechancen mit höheren Risiken verbindet und prinzipiell einen Totalverlust des investierten Kapitals nicht grundsätzlich ausschließt, zunächst anders.

Fondsbasierte Garantiekonzepte sind hierfür der richtige Weg. So haben wir z.B. einen Fonds zur Sicherung von Höchstständen des DAX angeboten. Unser Angebot wird systematisch ausgebaut und trägt dabei den zuvor angesprochenen Anforderungen an Transparenz und Kostenreduzierung z.B. durch den Einsatz von ETFs Rechnung.

**Honorarberatung:** Die Sicherstellung von Flexibilität und Garantien stellt höchste finanzmathematische Anforderungen an die Gesellschaften. Können Versicherer überhaupt noch ohne den Einsatz von Finanzderivaten auskommen?

**Dr. Berthold Ströter:** Soweit es um die Sicherung von Kapitalmarktrisiken im Deckungsstock, also im gebundenen Vermögen, dass ja den Versicherten gehört, geht, sind uns vom Gesetzgeber und der Kapitalanlageverordnung enge Grenzen gesetzt. Hier müssen wir die ohne Zweifel bestehenden Risiken durch eine angemessene Solvabilitätsspanne überwiegend ausgleichen.

Im fondsgebundenen Bereich weiten wir systematisch die Palette von Fonds mit Garantiekomponenten aus. Solche Fonds enthalten zum Teil sehr hybride derivative Instrumente. Das erfordert, sehr stark auf Qualität zu achten und nur mit den besten Anbietern zusammenzuarbeiten.

Garantieleistungen enthalten oft hohe Kosten und werden zu teuer verkauft, so dass u.U. ein sinnvolles Garantiekonzept unwirtschaftlich werden kann. Hier bedienen wir uns bei der Auswahl unseres Angebotes der sehr großen Erfahrung, die im Fortis-Konzern verfügbar ist.

**Honorarberatung:** Zurück zu den Honorar-Tarifen. Versteht sich Ihr Haus auch langfristig als bewusster Nischenanbieter für das Geschäftsmodell der Honorarberatung?

**Dr. Berthold Ströter:** Ohne Einschränkung ja! Wobei wir es gar nicht so sehr als ein Nischenangebot sehen. Zwar ist das Segment der Honorarberatung noch jung. Dennoch beobachten wir eine stürmische Entwicklung. Wenn man Versicherungsvertrieb neu erfinden müsste, würde es nur ein Honorarvertrieb sein. Davon waren wir schon vor Einführung des neuen VVG überzeugt und sind es nach wie vor.

Wir sind bereits seit Jahren in diesem Bereich tätig und wollen auch weiterhin Vorreiter sein. Mehr und mehr unserer Wettbewerber werden dieses Segment entdecken. Wir glauben aber, einen guten Vorsprung zu haben, und denken, dass die Honorarberatung bald nicht mehr als Nische gelten wird.

„Unsere

# Honorar-Tarife

sind vergleichbar mit einem Depot, in dem Anlagepositionen und Instrumente für Risikoschutz gehalten werden. Das ist eine ganz andere Welt...“