

# „In der bAV ist ein umfassendes Fachwissen unerlässlich.“



Interview mit Jürgen Weiler,  
Bereichsleiter betriebliche  
Altersversorgung,  
Zurich Gruppe Deutschland

*Ihr Direktversicherungsprodukt „bAV Direktgarant Premium“ wurde in diesem Jahr seitens eines Fachinstituts mit dem Qualitätssiegel „sehr gut“ ausgezeichnet. Ein Kern-Kriterium für dieses Prädikat war, dass die Produktausgestaltung zu jedem Zeitpunkt die eingezahlten Beiträge zum Beginn der Altersrente sicherstellt. Welches finanzmathematische Instrument gewährleistet diese Beitragsgarantie?*

Die Sicherstellung der Garantie erfolgt durch die dynamische Wertsicherungsstrategie I-CPPI (Individualisierte-Constant Proportion Portfolio Insurance) des Kooperationspartners DWS. Dieses innovative Garantiekonzept soll die Anleger gegen negative Entwicklungen auf den Kapitalmärkten schützen und schichtet automatisch je nach Marktlage zwischen risikoreicheren (Wertsteigerungskomponente) und risikoärmeren Anlageklassen (Kapitalerhaltungskomponente) um. Ziel ist die Partizipation an steigenden Märkten bei gleichzeitiger Begrenzung des Verlustrisikos.

Ein weiteres Produktfeature ist das speziell auf die Belange der betrieblichen Altersversorgung ausgerichtete und auto-

matistisch in den Vertrag integrierte Abrufmanagement. Dieses Abrufmanagement sorgt dafür, dass die Beiträge nicht erst zum Ablauf der Versicherung, sondern auch bereits bei einem vorzeitigen Rentenbezug ab dem 63. Lebensjahr zur Verfügung stehen. So bietet die bAV Direktgarant Premium die volle Beitragsgarantie ab dem ersten eingezahlten Euro bei gleichzeitig maximalen Renditechancen.

Darüber hinaus verzichten wir bei einer vorzeitigen Beitragsfreistellung auf Stornogebühren. Auch das wurde im Rahmen der Zertifizierung als besonders positiv bewertet.

*Maßgeblich für bAV-Produkte im Rahmen der Direktversicherung ist ja, daß alle steuer- und arbeitsrechtlichen Anforderungen, die das Betriebsrentengesetz an eine Direktversicherung stellt, erfüllt werden. Welches diesbezügliche Know-how sollte auch der Makler in seiner Argumentation beherrschen?*

In der bAV ist ein umfassendes Fachwissen unerlässlich. So beinhaltet die Beratungspflicht innerhalb der Risikoanalyse auch die Beurteilung des sinnvollsten Durchführungsweges unter Berücksich-

tigung der arbeits- und steuerrechtlichen Besonderheiten. Da hier spezielle Fähigkeiten gefragt sind, helfen wir beispielsweise durch entsprechende Spezialisten (zentral und vor Ort), bei Fragen zur Versorgungsordnung sowie der optimalen Nutzung der Kollektivrichtlinien.

Unabhängig davon muss der Makler sich aber einen Überblick über die am Markt befindlichen Produkte beschaffen und nach Wahl des geeigneten Vertragspartners dem Kunden eine Empfehlung aussprechen. Ein Produkt, das von einem unabhängigen Fachinstitut hinsichtlich spezieller Belange der betrieblichen Altersversorgung überprüft und mit „sehr gut“ bewertet wurde, kann da nur von Vorteil sein – sowohl für den Kunden als auch für den Makler.

*Transparenz in der bAV ist ein weiteres Feld, das nunmehr nach jahrzehntelanger Vernachlässigung sehr stark in den Fokus des Interesses gerückt ist. Wie ist es bei Ihrer „bAV Direktgarant Premium“ um diesen Verbraucheraspekt bestellt?*

Tatsache ist, dass dem Verbraucherschutz eine immer größer werdende Rolle zugesprochen wird. Zu Recht, denn

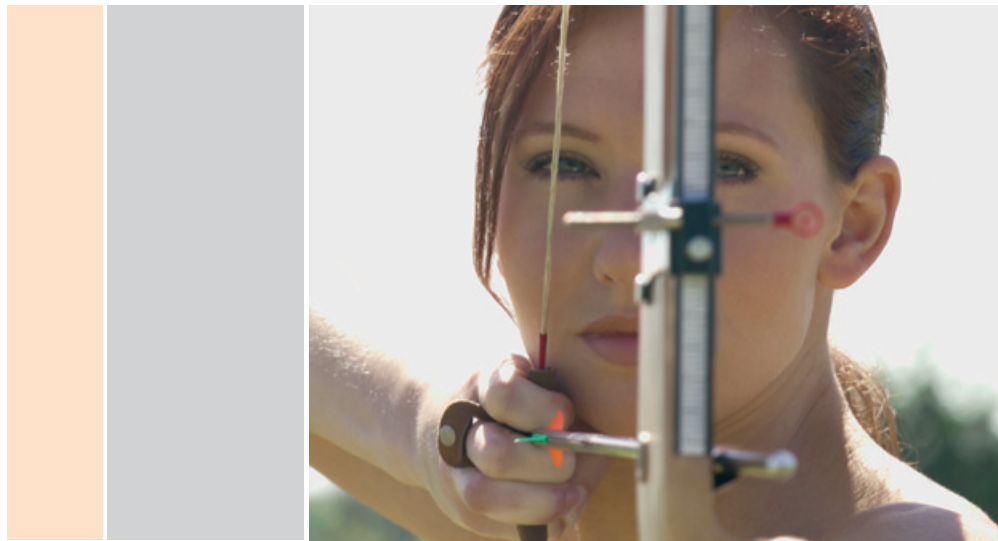
der Kunde geht eine langjährige vertragliche Bindung mit dem Versicherungsunternehmen ein. Ein wesentlicher Bestandteil des Verbraucherschutzes spielt dabei auch die Transparenz und Verständlichkeit der Produkte. Dies haben wir bei der Konzeption der bAV Direktgarant Premium in einem hohen Maße berücksichtigt, was uns auch im Rahmen des Gesamtergebnisses der bereits angesprochenen Zertifizierung bestätigt wurde. Denn neben arbeits- und steuerrechtlichen Voraussetzungen wurden auch sämtliche Vertragsunterlagen insbesondere hinsichtlich ihrer Transparenz und Verständlichkeit überprüft, wie z.B. die Allgemeinen Versicherungsbedingungen, der Persönliche Vorschlag, oder die Verkaufsunterlagen.

*Den Renditechancen von fondsgebundenen Direktversicherungen steht, unabhängig von den Vergütungen für den Makler, auch die generelle Ertragsminderung durch versicherungstechnisch sowie anlagetechnisch bedingte Kostensenkungen gegenüber. Was kann zum Faktor Reduction in Yield für diese Police ausgeführt werden?*

Ziel der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) war unter anderem, die Transparenz der Versicherungsprodukte auf dem Markt zu erhöhen. Zu den Transparenzanforderungen des neuen VVG gehört auch die Information der Kunden zu den Kosten, die bei Vertragsabschluss und während der Vertragslaufzeit anfallen. Hierüber ist der Kunde rechtzeitig vor Antragstellung zu informieren. Diese Anforderung greift gleichermaßen für alle Versicherer.

Um die Kostenquote der einzelnen Anbieter zu vergleichen, gibt es unterschiedliche Methoden. So hat z.B. der GDV eine unverbindliche Empfehlung ausgesprochen, einen „Renditeeffekt“ auszuweisen. Neben diesem Verfahren gibt es jedoch auch die Methode des „Reduction in Yield“ (RIY). Diese Methode zeigt auf, wie viel Prozent der Rendite für die Abschluss- und Verwaltungskosten eines LV-Vertrages verbraucht werden und wie viel für die Verwaltung der Kapitalanlage abgezweigt wird. Eine pauschale Aussage hinsichtlich des Renditeeffekts bzw. des Faktors des RIY-Verfahrens eines Vertrages ist schwierig, da sich die Kosten nach der individuellen Vertragskonstellation richten.

## Starke Produkte für Ihren Erfolg!



Als der Generationen-Versicherer bieten wir besten Versicherungsschutz für jeden Lebensabschnitt. Als Versicherungspartner stehen wir für innovative Produkte.

### ROYAL – der perfekte Krankenvollschutz

**Leistungsstark und umfassend:**

- Leistungen über die GOÄ hinaus im ambulanten und stationären Bereich
- Ein- und Zweibettzimmer sowie Chefarztbehandlung
- Sechs Monate Beitragsfreiheit bei Bezug von Elterngeld

### bAV invest – die fondsgebundene Direktversicherung

**Professionelle Vorsorge fürs Alter:**

- Brutto-Beitragsgarantie für langfristige Sicherheit
- Dynamisches 3-Topf-Hybridmodell für die Optimierung des Anlagemixes

Sprechen Sie mit uns!



Maklerservice: 089/5152-2628  
maklerservice@muenchener-verein.de  
www.muenchener-verein.de