

Ein Vorschlag für eine VVG-konforme Vorgehensweise

# Wie sollte der Makler Produkte von Lebensversicherungsunternehmen auswählen?

In diesem Beitrag stellen wir zur Durchführung der Partner- und Produktauswahl ein Modell und den dazugehörigen systematischen Auswahlprozess vor. Die Vorgehensweise ist VVG-konform und unterstützt den Makler bei einer seiner anspruchsvollen Aufgaben.

Autoren: Prof. Dr. Philipp Janetzke und Carsten Mathé

## ■ Grundidee des Auswahlmodells und -prozesses

Für einen Makler ist es sehr aufwändig, permanent die Produkte der mehr als 100 Lebensversicherer am deutschen Markt zu untersuchen. Sein Ziel ist es daher, ein effizientes, systematisches Verfahren zu entwickeln, um für den Kunden die passenden, hochwertigen Tarife zu finden, die von einem gesunden Unternehmen mit fairen Vertragsbedingungen angeboten werden. Bestandteile des Auswahlverfahrens sind ein IT-basiertes Modell sowie ein systematischer zweistufiger Auswahlprozess. In der ersten Stufe werden die geeigneten Versicherer identifiziert. In der zweiten Stufe kommen die Produkte der Versicherer auf den Prüfstand, die den Anbieter-Test bestanden haben.

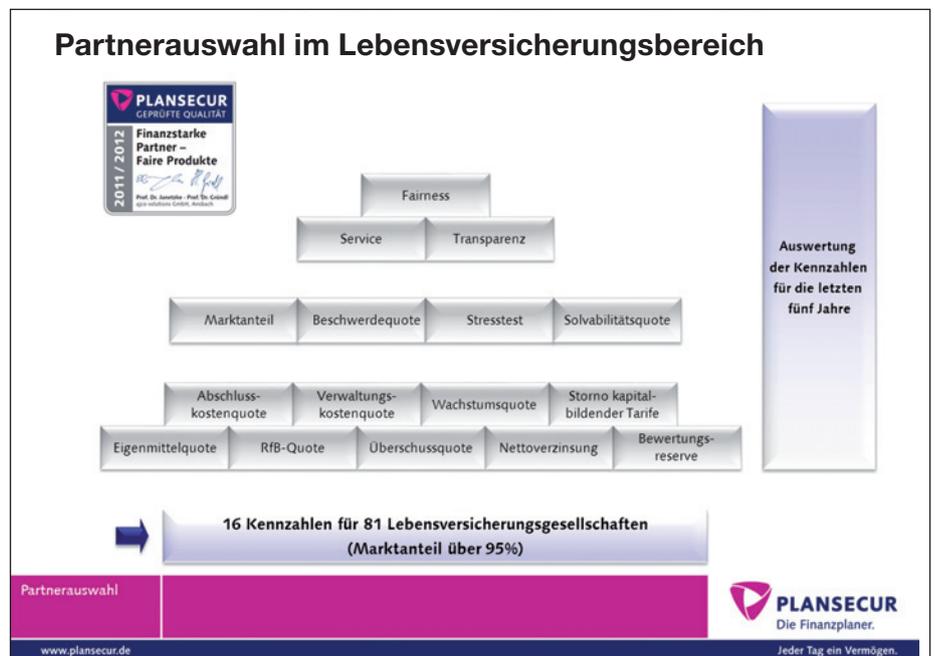
## ■ Erste Stufe Der systematische Auswahlprozess der Lebensversicherungsunternehmen

Die erste Stufe zur Auswahl der Lebensversicherungsunternehmen umfasst mehrere Schritte, einen Vorfilter, das eigentliche Auswahlmodell und einen Nachfilter. In dem Vorfilter werden die Teilnehmer des Auswahlverfahrens ermittelt. Ein wichtiges Kriterium kann sein,

dass der Versicherer am deutschen Markt über mindestens zehn Jahre Erfahrung verfügen muss. Unternehmen, die die Vorfilter-Kriterien nicht erfüllen, kommen für die weitere Auswahl nicht mehr in Frage.

Danach schließt sich das eigentliche Auswahlmodell an, in dem das Hauptaugenmerk auf der Finanzstärke und der Existenzsicherheit des Unternehmens liegt. Dafür werden zum Beispiel Bilanz-

kennzahlen, Beschwerdequoten der BaFin sowie Veröffentlichungen von Ratingagenturen und verbrauchernahen Zeitschriften ausgewertet. Rund 80 Gesellschaften, die einen Marktanteil von mehr als 95 Prozent repräsentieren, werden auf insgesamt 16 Kennzahlen untersucht (vgl. Abbildung). Insgesamt werden fünf Bilanzjahrgänge und über alle Parameter rund 18.000 Einzeldaten erfasst und ausgewertet.



Um über ausschließlich harte Fakten hinauszugehen, ist beispielsweise die so genannte Fairness eine aussagekräftige Unternehmenskennziffer. Diese eigens entwickelte Kennziffer spiegelt die Leistungsbereitschaft des Versicherers wider, dem Kunden während der Laufzeit Zinsen zeitnah und unwiderruflich gutzuschreiben. Gemessen und bewertet wird der Anteil der Schlussgewinnbeteiligung an der Gesamtverzinsung. Je geringer dieser Anteil ist, desto besser wird ein Anbieter bewertet. Die Entscheidung, dies so zu gewichten, resultiert aus der Beratungserfahrung: Die Lebensläufe der Versicherten verlaufen nicht geradlinig. Es entstehen Änderungen in der Lebensplanung, die zu Stornos führen können. Der Vertrag muss sicherstellen, dass dem Kunden zu jedem Zeitpunkt eine möglichst hohe Kapitalleistung zur Verfügung steht.

In der Nachfilter-Prüfung wird unter anderem die Plausibilität der Überschussdeklaration jedes Versicherers über mehrere Jahre hinweg untersucht. Damit sollen die Marktteilnehmer herausgefiltert werden, die den gesetzlichen Glättungsauftrag und die Zuweisung der Überschussbeteiligung auf die Kundenverträge mehr als marktüblich aus ihrer Sicherheitsreserve finanzieren müssen.

Um eine hohe Qualität mit einer hohen Praktikabilität zu kombinieren, ist es sinnvoll, sich auf die Produkte der Versicherer zu konzentrieren, die mindestens zu den besten 50 Prozent des Marktes gehören. Eine stärkere Fokussierung auf die Besten kann den Aufwand der Produktprüfung zusätzlich reduzieren.

### ■ Zweite Stufe: der Auswahlprozess des Versicherungsprodukts

Von den möglichen Partnern wird in der zweiten Stufe die Qualität der Altersvorsorge-, Berufsunfähigkeits- (BU) und Risikolebensversicherungs-Produkte geprüft. Im Ergebnis muss der Makler für jede Bedarfssituation, alle Anlegertypen (Risikotragfähigkeit) und für alle Lebensphasen aus einer ausreichenden Zahl an qualitativ hochwertigen Produkten auswählen können.

Die Kriterien für die Auswahl der Produkte sollen anhand eines Altersvorsorge-Produkts gezeigt werden. Anknüpfend an die Zielsetzung der Fairness-Kennziffer in der Partnerauswahl wird bei der Produktauswahl ebenfalls darauf geachtet, dass bei einer unplanmäßigen

Vertragsbeendigung durch den Kunden immer das maximale, aufsichtsrechtlich zulässige Kapital zur Verfügung steht – unabhängig davon, aus welchem Grund (Tod oder Kündigung) und zu welchem Zeitpunkt (Anspar- oder Rentenphase) ein Vertrag beendet wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung soll in der Ansparphase höchstens ein Selektionsabschlag erhoben werden. In der Rentenbezugsphase wird für den Todesfall eine Rückgewähr des Restkapitals oder, sofern der Versicherer dies nicht anbietet, eine Rentengarantiezeit empfohlen. Am Ende des Produktprüfungsprozesses wird der Makler für die unterschiedlichsten Beratungssituationen, die sich aus Anlegertyp, Anlagehorizont, Lebensphase und Bedarfsfeld ergeben, mehrere Produkte gleich hoher Qualität für seine Kundengespräche vorfinden. Die finale Auswahl eines Produkts erfolgt dann im Beratungsgespräch durch den Kunden.

### ■ Fazit

Mit dem vorgestellten Auswahlprozess hat der Makler ein Procedere an der Hand, das VVG-konform ist und über die derzeit bestehenden gesetzlichen Vorgaben weit hinausgeht. Es handelt sich um kein starres System, sondern der auswählende Vertrieb hat die Möglichkeit, aufbauend auf einem Grundmodell zur Partnerauswahl, eigene Kennzahlen oder Auswahlkriterien konform zur fachlichen Systematik zu bestimmen.

Die Finanzberatungsgesellschaft Plansecur wendet das Auswahlverfahren seit 2011 an und ermöglicht ihren Beratern damit mehr Zeit für Kundenberatung und -betreuung. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Dokumentation des Auswahlverfahrens die individuelle Kundendokumentation verkürzt. Das Verfahren wurde 2011 und 2012 extern zertifiziert. Das Siegel wurde von der ajco solutions GmbH (Ansbach) vergeben, die unter fachlicher Beratung von Prof. Dr. Helmut Gründl und Prof. Dr. Philipp Janetzke Qualitätsprozesse in der Finanzdienstleistungsbranche entwickelt, prüft und überwacht.

Der vorgestellte Prozess stellt unserer Meinung nach einen professionellen und zukunftsweisenden Weg für Finanzvertriebe dar: die Arbeitsteilung. Der Makler konzentriert sich auf Beratung und Vermittlung, die Vertriebsorganisation übernimmt die systematische Anbieter- und Produktauswahl.

# DIE OPTIMALE ANLAGE-STRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 · 228 Seiten · Gebunden  
€[D] 24,90/€[A] 25,60/Sfr 44,00 (UVP)  
ISBN 978-3-593-38247-0