

Flexibilität ist alles!

Immer mehr Anbieter renovieren ihre fondsgebundenen Produkte

Nun wird ordentlich renoviert. Etliche Gesellschaft sorgten in 2006 für positive Nachrichten aus der FLV/FRV-Welt. Anfang 2007 dürften weitere Versicherer nachziehen. Damit wird nun nach über dreißig Jahren das Ende der Steinzeitpolicen eingeläutet. Eine Bastion will jedoch noch erstürmt werden: Der Kostenturm wankt aber noch hält er die Tore dicht.

Die freudig mit ihren bescheidenen Gebühren winkenden angelsächsischen Anbieter sowie die Honorarberater haben noch nicht die Marketing- und Vertriebskraft, ihre frohe Kosten-Botschaft in die Fläche zu tragen. Und von wem sonst, als vom echten Wettbewerber, sollten die etablierten Anbieter sich genötigt sehen, die Hosen herunter zu lassen?

Somit beobachten wir:

- a) Alles, was Versicherungsmathematik, Informations- und Verwaltungstechnik heute im Rahmen von Ein- und Auszahlungsflexibilitäten zu leisten vermögen wird genutzt, um dem Kunden lebensnahe Gestaltungsalternativen an die Hand zu geben.
- b) Das Aktienfonds-Panorama vieler Gesellschaften ist aller Ehren wert. Die Möglichkeit der Wahl einer attraktiven Garantie-

Komponente ziert etliche Tarife. Der DWS Flex-Pension eroberte dabei die Herzen der Versicherer im Sturm. Fortis Active Click und die Target Clicks von ABN AMRO kämpfen um die Plätze. Letzteres Produkt dürfte dank seiner straighten Konzeption noch weitere Versicherer überzeugen.

- c) Das über Jahrzehnte in der Service-Wüste durstende Thema Ablauf-Management gewinnt an Zuspruch. Hier ist noch sehr viel Raum für echten Kundennutzen. Policen ohne Ablauf-Management kann ein verantwortungsbewusster Makler heute links liegen lassen. Es gibt genug Alternativen.
- d) Der Anteil am Neugeschäft betrug laut GDV in 2005 23,0 Prozent. Wer da nicht Schritt halten will oder kann, muss in der Lebensparte auf anderen Feldern schon sehr gut positioniert sein.

Fondsgebundene Versicherungen in der Entwicklung

Jahr	Anteil am Neugeschäft
1997	5,0 Prozent
1998	8,5 Prozent
1999	14,0 Prozent
2000	24,0 Prozent
2001	22,2 Prozent
2002	19,0 Prozent
2003	14,6 Prozent
2004	22,0 Prozent
2005	23,0 Prozent

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Das Image der fondsgebundenen Tarife leidet natürlich immer noch unter einigen unsäglichen Produkt-Konstruktionen der Vergangenheit. Hinzu kommen Angebote, die einfach nicht mehr zeitgemäß sind. Policen, die der Markt nicht braucht, findet der aufmerksame Makler zum Beispiel alljährlich im Fondspolicen-Atlas (siehe Tabelle).

Gesellschaften mit einem sehr schwachen Ergebnis		
Atlantidax Lebensversicherung S.A.	FLV Tarif FWU-Plan LR Stand 11/2001	F--
Atlantidax Lebensversicherung S.A.	Fondsgebundene Versicherung Tarif IAR1 Stand 09/2005	F--
CIV Lebensversicherung AG	FRV Citi Investment-Rente Stand 01/2005	F--
DB Vita Deutsche Bank Gruppe	FLV DB Vita 12 Stand 12/2003	F--
LINZON Versicherungs-Aktiengesellschaft	FLV Primes ForLife Stand 09/2004	F--
LINZON Versicherungs-Aktiengesellschaft	FRV Primes ForPension Stand 01/2006	F--
Vorsorge Luxemburg Lebensversicherung S.A.	FRV GIP Investment-Rente Comfort Plus Tarif VRT23 Stand 01/2005	F--

Quelle: Fondspolicen-Atlas 2006/2007