

INTERVIEW

„Ein großes Stück vom Kuchen...“



RATINGSieger im Gespräch mit Peter Scheffczyk, Vorstandsmitglied der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

RATINGSieger: Jeder Marktteilnehmer wird sich die Frage stellen, was Ihr Haus dazu bewegen hat, nun in den Markt der fondsgebundenen Produkte einzusteigen?

Peter Scheffczyk: Fondspolizen machen bei deutschen Lebensversicherern immerhin ein Viertel des gesamten Neugeschäfts aus. Der Grund: Viele Kunden wünschen heute zusätzlich zu den klassischen Garantieprodukten eine Alternative, die Versicherungsschutz und Renditechancen optimal miteinander verbindet und dabei ein Höchstmaß an Flexibilität bietet.

Ein großes Stück vom Kuchen wird sich deshalb der Anbieter abschneiden, der das beste Produkt am Markt hat. Dass wir mit ALfonds ganz vorne mit dabei sind, wird nicht nur von unabhängigen Ratingagenturen wie Franke und Bornberg, sondern auch durch die hervorragende Geschäftsentwicklung bestätigt. Außerdem wird sich aus unserer Sicht der Markt durch die Senkung des Garantiezinses auf 2,25% zu Gunsten fondsgebundener Produkte verschieben.

RATINGSieger: Mit Ihrer Roadshow, einschließlich der auffälligen Symbolfigur ALfonds, hat die ALTE LEIPZIGER ein Feuerwerk an Marketingmaßnahmen eröffnet. Gemäß den Daten von Towers Perrin

Tillinghast ist das Neugeschäft im FLV/FRV-Markt jedoch seit drei Jahren rückläufig. Was wird Ihr Vertrieb anders machen, um ALfonds dennoch ein vitales Leben zu ermöglichen?

Peter Scheffczyk: Unsere Roadshow und unser außergewöhnlicher Marktauftritt tragen bereits heute erste Früchte. Wir können einen stetig wachsenden Antragszugang feststellen. Jetzt heißt es für uns am Ball zu bleiben und die hervorragende Resonanz sowohl unserer Geschäftspartner als auch unabhängiger Ratingagenturen zu nutzen. Wir sind überzeugt davon, dass wir mit ALfonds Vermittler erreichen, die die ALTE LEIPZIGER bisher nur bei klassischen Produkten anbieten. Dort werden wir vertrieblisch ansetzen.

Geschäftspartner kommen an unserem Produkt eigentlich nicht vorbei. Denn mit ALfonds bieten wir eine erstklassige Fondsrente an.

Es wird aus unserer Sicht innerhalb des Marktes „Fondsgebundene Rentenversicherung“ eine Umverteilung stattfinden, von der wir profitieren werden.

RATINGSieger: Kernthema Ihres Marktauftritts ist die Flexibilität des neuen Produkts. Wo sehen Sie eine Alleinstellung im Wettbewerbsvergleich?



Zwei vor uns – das wird sich ändern.

In einer groß angelegten Befragung der Deutschen Versicherungsbörse wurden 73 Versicherer-Extranets bewertet. Dabei erreichte unser WÜBANet den 3. Platz.



WÜBA.
DER MAKLER-VERSICHERER

Württembergische und Badische Versicherungs-AG, Ulmerstraße 68-72, 74076 Heilbronn
Telefon 0713 11 86-0, Telefax 0713 11 86-2 14, <http://www.wu-banet.de>

Peter Scheffczyk: Die Summe seiner Vorteile macht ALfonds so einzigartig. Konkret heißt das, wir haben den Markt und die Kundenwünsche genau analysiert und unser Produkt mit der jeweils besten Lösung ausgestattet. Herausgekommen ist ein Produkt, das in jeder Lebenssituation angepasst werden kann.

In der Ansparphase können die Beiträge jederzeit angehoben oder gesenkt werden, selbst Beitragspausen von bis zu drei Jahren sind möglich. Kunden können zuzahlen, aber auch Guthaben entnehmen. Bei der Auszahlung kann gewählt werden: Entweder eine Kapitalzahlung, eine lebenslange Rente, die Übertragung des Depots oder eine Mischung aus allem.

Um die Erträge zum Ende der Laufzeit zu sichern, ist ALfonds mit einem Ablaufmanagement ausgestattet. Und auch beim Fondskonzept sind wir extrem flexibel. ALfonds bietet eine stattliche Anzahl von Fonds. Drei Strategiefonds mit unterschiedlicher Risikoausrichtung, ein Garantiefondskonzept, sowie achtzehn Aktien- und sechs Rentenfonds. Vom sicherheitsbewussten bis zum risikofreudigen Sparer haben wir für jeden die passende Lösung. Shiften und Switchen ist dabei bei ALfonds „Ehrensache“: Wer möchte, kann den Fondswechsel jederzeit kostenfrei durchführen.

Daher ist es nicht verwunderlich, dass die fondsgebundene Rente der ALTE LEIPZIGER – noch vor offizieller Markteinführung – durch das Ratingunternehmen Franke und Bornberg mit „hervorragend – FFF“ ausgezeichnet wurde. Eben flexibel vom Anfang bis zum Ende.

RATINGSieger: Im Rahmen des ALfonds-Bausteins BUZ wird die technisch einjährige Kalkulation positiv betont. Kann der Kunde, wenn die Beiträge mit zunehmendem Alter in entsprechende Höhen steigen, den Weg in eine klassisch kalkulierte Police Ihres Hauses wählen?

Peter Scheffczyk: Ob klassisch oder einjährig kalkuliert, bei der BUZ-Kalkulation wird zunächst immer der technisch einjährige Beitrag kalkuliert.

Dieser ist genau der Betrag, der jedes Jahr für die Deckung des Risikos benötigt wird. Da das BU-Risiko von Jahr zu Jahr steigt, muss auch der BUZ-Beitrag steigen. Dieses Prinzip gilt auch bei der klassisch kalkulierten BUZ mit konstanten Beiträgen; nur dort bildet man in einem zweiten Schritt aus allen einjährigen Beiträgen einen konstanten „Einheitsbeitrag“. In der Anfangsphase ist dieser Einheitsbeitrag höher als der

tatsächlich benötigte Risikobeitrag. Der überschüssige Teil wird dann zurückgelegt, um gegen Ende der Laufzeit genügend Reserven für die höheren Risikobeiträge zu haben.

Bei ALfonds haben wir uns bewusst entschieden, nur den ersten Schritt zu vollziehen. Der Vorteil für unsere Kunden: Am Anfang wandert ein viel größerer Teil des monatlichen Beitrags in die Fondsanlage. Bei entsprechender Wertentwicklung wächst das Kapital des Kunden schneller an. Bei einem Umstieg von einer einjährig kalkulierten BUZ in die klassisch kalkulierte BUZ, müsste die BUZ zum Zeitpunkt des Umstieges neu kalkuliert werden.

Der klassisch kalkulierte BUZ-Beitrag würde sich praktisch aus dem Durchschnitt aller künftigen einjährigen Beiträge berechnen und somit wesentlich höher ausfallen. Der Kunde hätte also keinen Vorteil durch diese Option; im Gegenteil.

RATINGSieger: Auch auf der Ebene der Vergütung für den Vertrieb wirbt ALfonds mit hoher Flexibilität. Was sind die Vorteile der einzelnen Tarifgruppen?

Peter Scheffczyk: Die Courtage setzt sich bei ALfonds aus der Abschlussvergütung und der laufenden Bestandspflegevergütung zusammen.

Bei der Abschlussvergütung kann sich unser Geschäftspartner zwischen einmaliger und laufender Vergütung entscheiden, wobei die laufende Vergütung erstmalig außerhalb von Kollektivversicherungen möglich ist.

Sie entspricht in der Wertigkeit der einmaligen Vergütung. Honorarvermittler können bei ALfonds auch einen vergütungsfreien Tarif einsetzen. Eine deutliche Steigerung der Flexibilität ergibt sich bei der Bestandspflegevergütung.

Hier kann unser Geschäftspartner zwischen drei Varianten wählen: Die bisher übliche Vergütung in Prozent des Beitrags, eine Vergütung in Prozent des Fondsguthabens und zudem noch eine Vergütung, die eine Mischung der beiden ersten Modelle ist.

Sie sehen: ALfonds ist in allen Belangen hoch flexibel. Geschäftspartner, die fondsgebundene Renten vermitteln, kommen an der neuen Fondsrrente der ALTE LEIPZIGER nicht vorbei.