

Jahres-Sieger 2006

Kategorie „Bester Makler-Versicherer“

RATING Sieger

Bester Makler-Versicherer 2006

LV 1871

Finanzstark. Marktnah. Zukunftssicher.

Lebensversicherung von 1871



„Wir werden unsere Geschäftspartner nicht im Regen stehen lassen!“

Der RATINGSieger im Gespräch mit Karl Panzer, Vorstandsvorsitzender der LV 1871

RATINGSieger: Um Versicherungen zu verkaufen, kann ein Anbieter auf verschiedene Vertriebswege setzen. Einige verlassen sich seit Jahrzehnten auf Masse statt Klasse und geben ihre Produkte in die Hände von Strukturvertrieben. Ihr Haus vertraut auf eine Fülle an Einzelanbindungen in der Maklerschaft. Warum dieser Weg?

Karl Panzer: Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit mehr als 8.000 qualifizierten, ungebundenen Vermittlern ist ein Eckpfeiler unseres Unternehmenserfolgs. Mit einem Anteil des größten

Jahres-Testsieger 2006

LV 1871

Finanzstark. Marktnah. Zukunftssicher.



Die Lebensversicherung von 1871 a.G. als erfolgreichsten Versicherer 2006 auszuzeichnen, heißt Eulen nach Athen zu tragen.

Die Gesellschaft wird seit mehreren Jahren auf einer Welle des Erfolgs getragen. Die Basis hierfür sind nicht saisonale Effekte, sondern unternehmerische Tugenden. In Kontinuität hat das Haus damit Schritt für Schritt das Herz der Maklerschaft gewonnen.

Als harte Fakten zählen das wiederholte Finanzstärke-Rating „A+“, überdurchschnittliche Ablaufleistungen im Kurz- und Langfristvergleich, erfolgreiches Kapitalanlage-Management, dokumentiert durch hohe Netto-Verzinsung sowie unterdurchschnittliche Verwaltungskosten. Im BU- sowie FLV-Segment kann die Gesellschaft für sich Spitzen-Ratings verbuchen. Das Neugeschäft entwickelt sich für die LV 1871 zudem überproportional zum Wettbewerb.

Die Summe dieser Leistungen bürgt für die Zukunftssicherheit der LV 1871. Sie ist damit das, worauf der unabhängige Vermittler im Markt besonderen Wert legt: Ein Partner des Vertrauens.



RATING Sieger
Spitzenangebote für den Versicherungsmakler

Vermittlers am gesamten Neugeschäft von lediglich drei Prozent ist die Abhängigkeit unseres Unternehmens von einzelnen Vertriebspartnern gering.

Wir haben unsere Produktpalette und die Konzepte dahinter konsequent auf die Bedürfnisse des unabhängigen Vermittlers ausgerichtet. Seit Jahren praktizieren wir das Prinzip der Geschäftspartnerschaften. Hinter solchen Kooperationen steht ein offener, fairer und respektvoller Umgang miteinander, aber auch die Fähigkeit zu konstruktiver Kritik und zum Aufzeigen von Verbesserungspotenzialen.

Dabei soll für alle Seiten nachhaltig eine Win-Win-Situation hergestellt werden. Insofern ist das Geschäftspartnerprinzip keine leere Floskel, sondern der Ausdruck einer besonderen Qualität erfolgsorientierter Zusammenarbeit. Das Ergebnis: Zum vierten Mal in Folge haben wir beim Goodwill-Index des CHARTA-Qualitätsbarometers 2006 den ersten Platz belegt. Der Goodwill-Index kann als Image-Indikator interpretiert werden – er erfasst die allgemeine Sympathie und die Bekanntheit eines Versicherers bei den Maklern. Damit haben wir einmal mehr unseren Ruf als Maklers Darling bestätigt.

RATINGSieger: 2007 gilt als das Jahr, in dem sich endgültig die Spreu vom Weizen trennen wird. Wird sich auch Ihre Vertriebsdecke im Rahmen von Qualifikations- und Transparenzanforderungen ausdünnen?

Karl Panzer: Das Jahr 2007 wird für uns wie für die ganze Branche mit weiteren Herausforderungen starten. Die Vermittler-Richtlinie und ihre Umsetzung wird die Versicherungsbranche beschäftigen. Und auch die VVG-Reform wird im neuen Jahr ihre Schatten vorauswerfen. Das zeigt: Vieles ist im Umbruch. Entsprechend groß ist der Informationsbedarf bei den Vermittlern. Aber: Wir sind bestens vorbereitet und werden unsere Geschäftspartner hier, wie damals bei der Einführung des Alters-einkünftegesetzes, nicht im Regen stehen lassen. Wir setzen dabei auf Informationsveranstaltungen – nicht zuletzt zur EU-Vermittlerrichtlinie. Schließlich geht es hier um unser aller Zukunft.

RATINGSieger: Der Markt spricht mit Neid wie Bewunderung über die Finanzstärke Ihres Hauses. Das ist ja nun keine Zauberei, sondern kaufmännische Leistung. Was haben Sie aus Ihrer Sicht auf diesem Feld anders gemacht als der Wettbewerb?

Karl Panzer: Zum wiederholten Mal in Folge haben wir von FitchRatings neben dem A+-Finanzstärkerating auch das begehrte Finanzstärke-Siegel erhalten, das nur an Versicherer

mit starker Finanzkraft verliehen wird. Dahinter steckt eine stark auf unsere versicherungstechnischen Verpflichtungen zugeschnittene Kapitalanlagestrategie – mit dem Ziel, eine konkurrenzfähige Nettoverzinsung und damit die Basis für eine attraktive Überschussbeteiligung zu erwirtschaften, die über dem Marktdurchschnitt liegt. In den letzten 20 Jahren hat die LV 1871 im Durchschnitt eine Nettoverzinsung erwirtschaftet, die um sieben Prozent höher ist als der Schnitt des Gesamtmarktes, was einen Mehrertrag von über 100 Millionen Euro bedeutet.

RATINGSieger: Selbstverständlichkeiten wie der ordentliche Umgang mit dem Vertriebspartner gereichen Ihrem Haus zur Ehre. Ihre Servicekompetenz ist sprichwörtlich. Sehen Sie beides auch als Ergebnis der überschaubaren Betriebsgröße Ihrer Gesellschaft?

Karl Panzer: Wir haben uns konsequent auf die Bedürfnisse des unabhängigen Vermittlers ausgerichtet. Den Ruf als gute Adresse in der Branche bestätigen zahlreiche Unternehmensratings wie von Fitch Ratings, wie vier Sterne von Morgen & Morgen oder im Finsinger-Rating der Wirtschaftswoche und nicht zuletzt die Auszeichnung als bester Maklersversicherer 2006.

Das mag sicher auch daran liegen, dass unser Unternehmen wie ein Mittelständler geführt wird – ohne starre Hierarchien. Der Vorstand arbeitet als Team und kämpft geräuschlos um Erfolge. Was in Konzernen über Wochen oder Monate in diversen Gremien ausgehandelt werden muss, ziehen wir hier rasch und trotzdem ohne Hektik durch. Denn: Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind unsere Kunden unsere Aktionäre, die damit voll vom Unternehmenserfolg profitieren.

RATINGSieger: Wachstum war und ist oft der Tod von erfolgreichen Unternehmensmodellen gewesen. Haben Sie die kritische Größe für Ihr Unternehmen bereits ausgelotet?

Karl Panzer: Gebuchte Bruttobeiträge in Höhe von voraussichtlich 490 Millionen Euro im Jahr 2006 zeigen: Wir sind inzwischen in die Gruppe der mittelgroßen Assekuranzunternehmen aufgerückt. Gleichzeitig haben wir bereits 2005 die Abschlusskostenquote mit fünf Prozent unter dem Niveau des Marktes mit 5,6 Prozent gehalten. Darüber hinaus weisen wir im Jahr 2005 eine niedrige Verwaltungskostenquote in Höhe von 2,4 Prozent aus.

Die marktdurchschnittliche Verwaltungskostenquote betrug 3,2 Prozent. Aber natürlich haben Sie recht: Wachstum um jeden Preis kann gefährlich sein, deshalb legen wir großen Wert auf ertragreiches Wachstum.

RATINGSieger: Spannend bleibt der Wettlauf um die Vorsorge-Produkte, die sich bei Vertrieb und Kunden nachhaltig verankern lassen. Einschließlich Dread-Disease macht Ihre Palette hier einen gut sortierten Eindruck. Flexibilität zeichnet zudem aktuell jedes Ihrer Produkte aus. Die fondsgebundenen „Performer“ laufen sehr gut, die Basisrente kann ebenfalls überdurchschnittlich punkten. Für Riester sowie zur Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsabsicherung haben Sie zurzeit keine Tarife. Ist das Angebot damit erst einmal rund?

Karl Panzer: Zunächst einmal: Wir verstehen uns als leistungsstarker und innovativer Rentenversicherungsspezialist und wurden bereits zwei Mal mit zukunftsweisenden Produkten wie der eXtra-Rente und Performer PRIMUS 50plus im Rahmen des Innovationspreises ausgezeichnet. Als einer der wenigen Anbieter waren wir pünktlich zum Start des Alterseinkünftegesetzes in allen drei Schichten bestens gerüstet.

Unsere Basisrente mit vier Versorgungs-Modellen und Beitragsrückgewähr im Todesfall sucht bis heute ihresgleichen im Markt. Im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge können wir in Kürze alle fünf Durchführungswege anbieten und punkten mit Produkten wie Zeitwertkonten. Bei den sofort beginnenden Renten bieten wir eine große Wahlmöglichkeit – mit Rentengarantiezeit, mit Todesfallschutz, mit Rückkaufsmöglichkeit und auch mit höherer Rentenleistung bei geringerer Lebenserwartung.

Und: Nach der Einführung des Alters-einkünftegesetzes sind einige starre gesetzliche Regeln weggefallen, sodass wir jetzt noch gezielter und individueller auf die Bedürfnisse von Maklern und Kunden eingehen können. Die Zeiten von starren Beiträgen und festen Auszahlungsterminen bei fondsgebundenen wie klassischen Lebens- und Rentenversicherungen gehören in unserem Haus der Vergangenheit an – bei uns passt sich die Versicherung ans Leben an und nicht umgekehrt. Insofern kann ich nur sagen: Wir haben uns als Spezialist in Sachen Vorsorge etabliert und gelten in Maklerkreisen als Premium-Anbieter. Und: Natürlich bemühen wir uns Tag für Tag aufs Neue, diese Position weiter auszubauen. So werden wir pünktlich zu Jahresbeginn mit ungezillerten Tarifen auf den Markt kommen, unsere Basisrente kann nach der Modifizierung der Günstigerprüfung durchstarten, Mitte des Jahres wird in Sachen Riester von uns zu hören sein, im bAV-Bereich werden wir 2007 zahlreiche Neuheiten präsentieren – das zeigt: wir arbeiten ständig an der Erweiterung unsere Produktpalette.