

INTERVIEW: „Unsere Fonds sind nicht im Cash-log gelandet“

Donnerstag, 11. März 2010



Hermann Schrögenauer

Skandia-Vorstand Herrmann Schrögenauer sieht die Fondspolice gestärkt nach der Finanzkrise.

portfolio international update: Viele Lebensversicherer sind 2009 nur wegen der Verträge gegen Einmalbeitrag über die Runden gekommen. Die Skandia verfügt über den Absatzretter des vergangenen Jahres aber nicht. Hat das Ihre Bilanz verhegelt?

Hermann Schrögenauer: 2009 war ohne Frage ein schwieriges Jahr. Die Finanzkrise war vor allem eine Vertrauenskrise, was zu einer Verweigerung langfristiger Verträge führte. Viele Kunden zögerten zudem wegen der Unsicherheit ihrer beruflichen Zukunft. Diese Vertrauenskrise hat die Abschlussquote stark reduziert. Wir

haben uns in unserer Nische der Pensionsvorsorge ausschließlich über fondsgebundene Produkte, die zudem nur über Makler vertrieben werden, dennoch gut geschlagen. Obwohl gerade diese beiden Faktoren, also fondsgebundene Produkte und Maklervertrieb, von der Krise besonders betroffen waren.

portfolio international update: Wie spiegelt sich das in den Geschäftszahlen wider?

Hermann Schrögenauer: Wir haben im vergangenen Jahr unsere Assets unter Management von 1,4 Milliarden Euro auf rund zwei Milliarden Euro gesteigert. Bei den Bestandskunden gab es keine nennenswerte Zunahme der Stornierungen. Die fondsgebundene Versicherung hat sich im Vergleich zur Direktanlage bei den Investmentgesellschaften also bewährt, denn dort fanden in der Krisenphase zum Teil erhebliche Abflüsse statt. Die Kapitalanlagen in unseren Fondspolices erwiesen sich statt dessen relativ krisensicher, da 98 Prozent der Kunden Verträge mit ratierlichen Einzahlungen besitzen. Der monatliche Sparbeitrag liegt bei rund 130 Euro.

portfolio international update: So viel zum Bestand, wie aber sah es im Neugeschäft aus? Gerade bei den ratierlichen Verträgen haben die meisten Versicherer zum Teil erhebliche Rückgänge vermeldet.

Hermann Schrögenauer: Wir konnten uns zwar dem allgemeinen Marktumfeld nicht entziehen, aber dennoch tendenziell leichte Marktanteilsgewinne verbuchen. Unser Anteil im Neugeschäft bei den fondsgebundenen Versicherungen stieg leicht von 1,7 auf 2,0 Prozent.

portfolio international update: Viele Vertriebe berichten, dass mit fondsgebundenen Produkten 2009 gerade nicht viel lief. Wieso schwimmen Sie gegen den Trend und legen beim Marktanteil zu?

Hermann Schrögenauer: Bei etlichen großen Anbietern vollzieht sich derzeit ein Wandel weg von der fondsgebundenen Versicherung und wieder hin zur klassischen Variante mit kollektivem Deckungsstock. Als Grund wird das Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit und Garantien genannt. Aber für diese Kehrtwende besteht kein Anlass. Eine Fondspolice kann inzwischen genauso viel Sicherheit bieten wie ein traditionelles Produkt. Der Kunde braucht doch nur zu 100 Prozent in Bonds zu investieren. Daher prophezeie ich, dass es früher oder später wieder in die andere Richtung laufen wird. Durch diese Pendelbewegungen entsteht bei großen Versicherern allerdings erhebliches Storno, denn das gesamte Volumen am Markt wird nicht viel größer.

portfolio international update: Stichwort Sicherheit: Wie hat sich Ihr Garantiefondssystem unter den extremen Bedingungen der Finanzmarktkrise geschlagen?

Hermann Schrögenauer: Es hat standgehalten. Wir sind nicht im Cash-log gelandet. Es hat auch keiner Neuauflage des Garantiekonzeptes bedurft, obwohl wir zu 99 Prozent aus dem Aktienmarkt ausgestiegen sind. Die Garantiefonds weisen schon wieder eine Investitionsquote von mehr als 50 Prozent auf. Das System hat also genau das geliefert, was die Kunden von ihm erwarten.

portfolio international update: Ärgert es Sie nicht, dass Sie den Boom bei den Einmalbeiträgen nicht mitmachen konnten, weil es an entsprechenden Produkten mangelte? Immerhin haben viele Lebensversicherer damit ihre Bilanz aufgehübscht.

Hermann Schrögenauer: Wir wollen künftig auch im Bereich der Einmalbeiträge stärker werden, aber nicht um des kurzfristigen Absatzerfolges willen. Wir wissen, dass die

Deutschen 497 Milliarden Euro Assets under Management halten. 71 Prozent der Anleger geben zudem an, dass sie das Geld für die private Altersvorsorge sparen. Wenn die Mehrzahl also ohnehin langfristige Anlageziele verfolgt, wäre es doch günstiger, ohne Abgeltungssteuer und in einem Versicherungsmantel zu sparen. Wir werden daher Mitte des Jahres ein innovatives Einmalbeitragsprodukt mit einem breiten Anlagespektrum für diesen Zweck auflegen, das attraktive Konditionen bietet, für die Honorarberatung geeignet ist und eine Reihe von zusätzlichen Dienstleistungen liefert.

portfolio international update:Die Skandia hat im Herbst 2009 unter dem Stichwort Premiumpartnerschaft eine Aktion gestartet, mit der Finanzberatern der Start in die Selbständigkeit erleichtert werden sollte. Was hat sie gebracht?

Hermann Schrögenauer: Die Resonanz übertraf unsere Erwartungen weit. Wir haben 250 Anfragen für eine solche Premiumpartnerschaft bekommen. Der Anlass für diese Aktion waren die Mitarbeiter von Cortal Consors, die nach dem Rückzug des Discount Brokers aus der mobilen Beratung eine neue Beschäftigung suchen mussten. Wir wollten jenen, die bereit waren, sich in einem solch schwierigen Marktumfeld eine neue Existenz aufzubauen, eine Starthilfe liefern.

portfolio international update: Was verstehen Sie unter Premiumpartnerschaft?

Hermann Schrögenauer: Wir einigen uns über die Courtage-Vereinbarung hinaus auf weitere Kriterien für die Zusammenarbeit. Welche Qualität soll das vermittelte Geschäft haben? Welche Stornoquoten sind akzeptabel? Welche Unterstützung erhält der Partner von der Skandia? Als Starthilfe gab es einen Existenzgründerzuschuss in Höhe von 10.000 Euro.

portfolio international update: Das Programm war zunächst begrenzt. Werden Sie in diesem Jahr weitere solcher Premiumpartnerschaften abschließen?

Hermann Schrögenauer: Wir schauen uns an, wie die bislang vereinbarten sich entwickeln. Die Produktion dieser Makler ist ja gerade erst angelaufen. Wenn sich unsere Erwartungen erfüllen, darauf deuten die ersten Erfahrungen hin, dann werden wir eine Fortsetzung in Erwägung ziehen. Wir haben solche Premiumpartnerschaften ja auch in schon bestehenden Kooperationen vereinbart. So gab es während der Finanzmarktkrise einige Partner, die vorübergehend Kurzarbeit einführen mussten. In solchen Fällen haben wir gemeinsam überlegt, wie wir dem Partner in dieser schwierigen Situation unterstützen können.

portfolio international update: Die Skandia gehört zu den wenigen Gesellschaften in Deutschland, die eine Dread-Disease-Versicherung anbieten. Dieses Produkt wird allerdings immer noch nur sehr zögerlich angenommen. Wie kommen Sie damit voran?

Hermann Schrögenauer: Wir schreiben 200 solcher Verträge im Monat. Damit handelt es sich also um eine Nische. Allerdings gibt es im Verlauf der zehn Jahre, seit dem wir Dread Disease anbieten, beständiges Wachstum. Wir rechnen damit, dass die Nachfrage zunehmen wird, weil die Aufmerksamkeit für biometrischen Risiken allgemein gestiegen ist.

portfolio international update: Vielen Versicherern hat die Diversifizierung mit Risikoprodukten gerade in den zurückliegenden schwierigen Monaten geholfen, die Absätze zu stabilisieren. Warum beschränkt sich die Skandia bislang nur auf Dread Disease?

Hermann Schrögenauer: Wir verstehen uns als Pensionsvorsorger. Das ist die generelle Ausrichtung im Skandia-Konzern. Die Dread Disease ist ein Versuch, eine Nische der Absicherung, die sich in anderen Ländern wie England großer Beliebtheit erfreut, zu erschließen. Der Grund für den Erfolg der Dread Disease in anderen Märkten liegt in der sehr einfachen Ausgestaltung der Bedingungen. Diese Transparenz weiß der Kunde zu schätzen. Wenn eine vorher definierte Krankheit diagnostiziert wird, zahlen wir den Betrag sofort aus. Die Dread Disease ist unser einziges Risikoprodukt und soll es auch bleiben, bis auf eine Ausnahme: Wir bringen in diesem Jahr eine verbesserte Basisrente auf den Markt, die optional mit einer Berufsunfähigkeitsabsicherung gekoppelt werden kann. Dieses Angebot verlangt der Markt.

portfolio international update 11.03.2010/kmo/maa