

„So einfach wie ein Sparbuch“

Die Münchener LV 1871 hat eine neuentwickelte Riester-Rente auf den Markt gebracht. **Cash** sprach mit dem Leiter des Key Account Managements **Dirk Lehner** und mit **Stefan Wantscher**, Bereichsleiter des Spezialgeschäfts.

Cash: Die Riester-Rente hat sich zu einem Bestseller entwickelt. Wie hoch ist bei Ihnen der Anteil der vermittelten Riester-Policen am Gesamtumsatz im Segment Leben?

Lehner: Bereits im ersten Monat nach dem Start im September 2007 war RieStar das stückzahlstärkste Produkt im Vertrieb. Bis Ende November haben wir bereits rund 2.500 Policen verkaufen können. Und: Wie erwartet hat das Produkt im Jahresendgeschäft nochmals deutlich an Fahrt gewonnen.

Cash: Worin unterscheidet sich Ihre Offerte vom Gros der Angebote?

Lehner: RieStar verbindet die Vorteile einer Versicherung mit den Chancen einer Fondsanlage, die tagesaktuell gemanagt wird, um so die Chancen am Kapitalmarkt optimal wahrnehmen zu können. Das Ergebnis: Steuerfreiheit beim Vermögensaufbau und bei der Abgeltungssteuer und lebenslange, garantierte Rentenzahlungen.

Wantscher: Bei dem Produkt handelt es sich um eine Riester-Rente der neuesten Generation. Grundlage für RieStar ist ein sogenanntes dynamisches Wertsicherungskonzept. Dabei wird jeden Monat eine vertragsindividuelle Guthabenaufteilung vorgenommen und festgelegt, wie hoch der Aktienanteil des Kapitals sein darf. Dadurch wird ein Maximum an Renditechancen generiert, ohne die garantierte Beitragssumme zu Rentenbeginn zu gefährden. Die Riester-Renten-Policen früherer Generationen waren da bei weitem nicht so flexibel.

Cash: Und wie funktioniert das Verfahren im Detail?

Wantscher: Für RieStar stellen wir den Kunden zahlreiche Investmentfonds renommierter Kapitalanlagegesellschaften zur Auswahl. Zudem investieren wir in eines der günstigsten Wertsicherungskonzepte am Markt, den Lyxor Evo Fund und legen das Geld gegebenenfalls in unserem Sicherungsvermögen an. Da die Garantien mit dem Lyxor Evo Fund monatlich dem Markt angepasst werden, ergibt sich ein optimaler Rendite-Garantie-Mix. Diese Flexibilität ermöglicht eine bis zu hundertprozentige Anlage in Aktien.

Cash: Welche weiteren Fonds bieten Sie den Kunden an?



Stefan Wantscher und Dirk Lehner (rechts), beide LV 1871

Lehner: Wir haben darüber hinaus aktuell 17 freie Investmentfonds im Portfolio, aus denen der Kunde individuell auswählen und auch seine Wahl prozentual gewichten kann. Wir arbeiten dabei mit großen Fondsgesellschaften wie Templeton, Pioneer, DWS oder auch Sauren zusammen.

Cash: Welche Vorteile bringt das neue Angebot für die Kunden?

Wantscher: Was sie letztlich davon abhält vorzusorgen, sind die damit verbundenen finanziellen Verpflichtungen wie etwa regelmäßige Einzahlungen und feste Beiträge. Flexible Tarife wie RieStar erleichtern den Kunden die langfristige Bindung an ein Altersvorsorgeprodukt. Novum ist, dass der Kunde erstmalig die Option bekommt, individuell sparen zu können – nämlich immer dann, wenn er gerade die finanziellen Mittel dazu hat. Zu jedem Zeitpunkt sind individuelle Zuzahlungen möglich. Damit sind diese Zuzahlungen so flexibel wie bei einem Sparbuch. Und der Kunde nicht benachteiligt, bleibt eine Prämienzahlung aus.

Fakten zur LV 1871

Die Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) ist ältester Münchener Lebensversicherer und erzielte 2006 Beitragseinnahmen von knapp 500 Millionen Euro. Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit arbeitet mit rund 8.500 unabhängigen Vermittlern zusammen. Die LV 1871 versteht sich als Spezialist für Lebens-, Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Cash: Das heißt konkret?

Wantscher: Die LV 1871 verzichtet auf die Zahlungserinnerung. Darüber hinaus fordern wir keinen Cent bei Zahlungsverzug und verschicken auch keine Mahnung. Der Vorteil für uns als Versicherer liegt darin, dass wir damit Verwaltungskosten sparen. Verbraucherfreundlicher geht's kaum. Übrigens: Damit der RieStar-Kunde auch die volle Förderung vom Staat erhält, informieren wir ihn am Jahresende darüber, welchen Betrag er noch sparen sollte.

Cash: Und wie profitiert der unabhängige Vertrieb von der neuen Produkt-Offerte?

Lehner: Einen Riester-Vertrag abzuschließen ist letztlich so einfach wie das Anlegen eines Sparbuchs. Zur Eröffnung braucht der Vermittler im Wesentlichen nur die persönlichen Daten und die Bankverbindung des Kunden. RieStar begleitet den Kunden in allen Lebenssituationen und passt sich seinen Bedürfnissen an. Der Kunde bleibt Kunde, auch wenn er mal nicht zahlen kann. Die Beziehung des Vermittlers zu ihm wird somit auch nicht durch Mahnschreiben oder Zahlungserinnerungen belastet. So bleibt der Vermittler, was er ist: Der Finanzberater des Kunden. Hinzu kommt, dass der Vermittler auch bei einer RieStar-Police mit langer Vertragslaufzeit bis zu 50 Jahren keine Vergütungseinbußen hinnehmen muss.

Das Gespräch führte Jörg Droste, **Cash**.