

Clerical Medical verstärkt Marktpräsenz in Österreich

Statt rückkaufen im LV-Vertrag umsteigen

Der englische Spezialist für fondsgebundene Lebensversicherungen und auch außerhalb des UK erfolgreiche Nischenanbieter hat in Österreich seit zwei Monaten einen neuen Frontmann, der 2007 Initiativen setzen will, um in die Oberliga der Branche vorzustoßen.



Mag. Bernd Hartweger

Die 1824 in London für die Wohlfahrt der damals wohlhabenden, gesundheitlich risikanten Berufsgruppen Pfarrer und Ärzte geschaffene Clerical Medical ist seit gut zehn Jahren auf dem österreichischen Markt vertreten, führt aber noch ein Außenseiterleben. Das soll bald anders werden. Der neue General Manager **Bernd Hartweger** hat vor, mit Qualität, neuen Tarifen, neuer interner Vertriebsstruktur mit flächendeckendem regionalem Zugang zu den Vertriebspartnern, intensiverer Maklerbetreuung - 7 statt bisher 5 Mitarbeiter - regelmäßigem Newsletter sowie Ausbau der Innovationsführer-

schaft höhere Marktanteile zu erobern.

Erste Initiative angesichts des zu Beginn 2007 geänderten Versicherungsvertragsgesetzes, Versicherungsaufsichtsgesetzes und neuer Regeln über die Mindestrückkaufwerte für LV-Neuverträge war, die Tarife einschlägiger Angebote neu zu berechnen: „Die Herausforderung für alle Anbieter lag darin, wenn der Gesetzgeber so etwas vorschreibt - über die Sinnhaftigkeit kann man diskutieren, ob man gerade jene bevorzugt, die früher aussteigen, gegenüber jenen, die vertragskonform weiter versichert bleiben -, eine Möglichkeit zu finden, daß dies nicht zu Lasten jener Kunden geht, die brav 20 oder mehr Jahre lang ihre Verträge bedienen. Clerical Medical hat eine gefunden; auf der einen Seite die Kosten wie vorgeschrieben über fünf Jahre zu verteilen, das führt zu höheren Rückkaufswerten in den ersten fünf Jahren, aber für die Abläufer nach 20 bis 25 Jahren Laufzeit das Ergebnis gegenüber früher gleich zu lassen, wenn nicht sogar bei manchen Verträgen zu verbessern.“ Hartweger spricht von „kreativer Leistungen in der Tarifgestaltung“. Der Trick

sei, daß ab dem 10. Jahr der Laufzeit sehr kostengünstig investiert werde; „dann haben die Assets eine Höhe, wo das deutlich zu Buche schlägt und wir in den späteren Vertragsphasen einen besonders schmalen Kostengrad haben, was der Ablauflistung zugutekommt“. Die Verschiebung der Zahlungsströme führt zu kurzfristigem Profitnachteil in der frühen Vertragsphase und zu Profitvorteilen in der späteren Phase, weil mehr Kunden als bisher vertragstreu bleiben. Die Kunden würden erkennen, daß es gegen Ende der Laufzeit besonders attraktiv ist, im Vertrag zu bleiben. Den Kundenanteil, der wegen echter persönlicher Krisen eine Rückkaufsoption in Anspruch nimmt, beziffert Hartweger mit rund 1,5 % im Jahr. Höher sei der Anteil, der durch vorteilhaftere neue Angebote motiviert werde, den alten Vertrag zu kündigen. In dieser Situation sei es wichtig, alle Vorteile aufzuzeigen, die bei Beibehaltung des Vertrages winken; der Vorteil von LV - steuerfreie Erträge in der Anspar- und Entnahmephase - trete erst bei längerer Laufzeit ein. Ein Wechsel des LV-Vertrags bedeute Verzicht auf diesen Vorteil und neuerlich 4 % Versicherungssteuer.

Schließlich gelte es, bestehende LV-Kunden durch Vertragsinnovationen an neuen Produktideen teilnehmen zu lassen. Die Anbieter seien gefordert, LV-Produkte offen und flexibel zu gestalten, um

Neuentwicklungen mit aufzunehmen, so daß Kunden im Vertrag umsteigen können. Ein Beispiel, wo die Versicherungssteuer nicht noch einmal zuschlägt: „Es gibt bei uns die Möglichkeit, aus Verträgen, wo Kunden in klassischen Profit-Pools investiert sind, in Aktienfonds zu wechseln, und wir werden uns in Zukunft bemühen, in diesen Bereich der Flexibilität das eine oder andere einzubauen, um unsere Kunden auf den weiteren Lebensweg ihrer Polizze mitzubegleiten.“ Hartweger zum Clerical-Medical-Garantieprodukt, das im Rahmen der fondsgebundenen LV angeboten wird: „Es bietet nicht nur die Möglichkeit, tagtäglich zu switchen, sondern es war das erste Produkt in Österreich, wo das Garantieniveau täglich fällig war. Der Kunde kommt jederzeit hinein und heraus und nimmt für je-



Photos: Clerical Medical

Das Clerical-Medical-Hauptquartier in Luxemburg

den Tag sein Garantieniveau mit bzw. steigt wieder mit einem Garantieniveau ein.“

Clerical Medical hat in Österreich keinen angestellten Außendienst, sondern vertreibt seine Produkte ausschließlich über unabhängige Berater: Versicherungsmakler, Vermögensberater, teilweise Banken. Dadurch sei die Be-

schäftigung mit Vorsorgeprodukten im Durchschnitt intensiver als bei Kunden, die Produkte von der Stange kaufen. Für 2007 ist eine größere Innovation in der Pipeline, „mit der wir unseren Mitbewerbern wieder einen Schritt voraus sein werden“, sagt Hartweger und läßt Fragen nach Einzelheiten offen. (BK10/es)