

Roundtable Versicherungen & Corona



Corona-Crash und Ausgangssperre bringen Versicherungen wieder ins Rampenlicht. Wer sie bisher schon nutzt, will wissen, ob sein Versicherer stabil aufgestellt ist, seine Policen weitgehend wertstabil blieben und wie er die Prämienzahlung in Zeiten von Kurzarbeit und Einkommenseinbußen vorübergehend zurückschrauben kann. Makler und Berater brauchen ebenfalls Unterstützung. Neueinsteiger wollen wissen, mit welchem Verlustrisiko der Vorteil, zu Aldi-Konditionen zu kaufen, einhergeht.

Flexibler Umgang mit Kunden und Beratern

Der Corona-Crash und die weltweite Rezession sind schwer verdaulich. Per Videokonferenz diskutierten fünf prominente Vertreter der Versicherungs- und Investmentbranche im Roundtable von **€uro am Sonntag** mit Redakteur Ludwig Riepl, wie sie die befürchteten Folgen von Ausgangssperre und Kurzarbeit für ihre Kunden und Berater abfedern können

Krisenzeiten stimmen nachdenklich – und alte Tugenden bekommen neuen Glanz. Die Kurseinbrüche geben dem soliden Deckungsstock der Versicherungen wieder Sex-appeal. Und wer im Versicherungsmantel in Fonds investiert ist, war doppelt geschützt: Der Absturz an den Börsen wurde durch intelligente Mechanismen gepuffert – kompetente Berater verhinderten spontane Ausstiegsreaktionen, die Verluste erst materialisiert hätten.

€uro am Sonntag sprach mit Holger Beitz (PrismaLife AG), Dirk Fischer (Patriarch Multi-Manager GmbH), Martin Gräfer (die Bayerische), Thomas Heß (WWK) und Hermann Schrögenauer (LV 1871) über praktikable Lösungswege und Chancensicherung in ihren Leistungsangeboten.

€uro am Sonntag: Welche Hilfen können Versicherungen in Krisenzeiten bieten und welche Zielgruppen profitieren davon am meisten?

Martin Gräfer (die Bayerische): Grundsätzlich halten Versicherer Leistungsversprechen auch und gerade in extremen Situationen ein. Es gibt aber einen Unterschied zwischen Personen- und Sachversicherungen. Kranken-, Risiko- und Lebensversicherungen zahlen in allen Fällen, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind, Sachversicherungen in allen Situationen, die vertraglich vereinbart sind.

Thomas Heß (WWK): Das verlangt schon das Grundprinzip der Versicherung: Man kann nur abdecken, was sich mathematisch erfassen lässt – also Schadenshäufigkeit und durchschnittliche Schadenssumme in Rela-

tion zum Versichertenkollektiv. Nur dann lässt sich eine marktgerechte Prämie festlegen, die den Policeninhaber schützt, die Mitversicherten (und das Unternehmen) aber nicht über Gebühr beansprucht.

Hermann Schrögenauer (LV 1871): Neben dem Versicherungsschutz und der finanziellen Absicherung durch unsere Produkte unterstützen wir in der Krise unsere Kunden und Vermittler. So helfen wir, bei finanziellen Engpässen wie viele andere Versicherer tragfähige Lösungen zu finden, und haben eine Stundung der Beiträge bei vollem Versicherungsschutz eingeführt. Das hilft Kunden über die Krise, die Vermittler erleiden durch diese Regelung keinen Umsatzeinbruch und können weiter umfassend beraten und mithelfen, die richtige Vorsorge zu finden.

? Das zeigt auch der Kompromiss für die bayerische Gastronomie?

Gräfer: Ja, denn Pandemien sind so wenig vorhersehbar, berechenbar und somit versicherbar wie Kriege. Policen gegen behördliche Betriebschließung tragen nur hygienebedingte Ausfälle bei Kleinbetrieben wie Metzgereien. Bei zuletzt 81 Euro Jahresbeitrag für mehrere Deckungen sind flächendeckende Großschäden nicht enthalten. Man kann so etwas nicht und schon gar nicht zum Nulltarif absichern.

Heß: Der mathematische Zwang entkräftet das Bild vom böswilligen Versicherer. Gute Anbieter zeigen sich aber in Ausnahmesituationen oft kulant – etwa bei Hagelschäden in der Kfz-Versicherung. Die öffentliche Meinung honoriert das selten. Die meisten Medien berichten momentan zwar, dass die

Branche über eine gewisse Zeit 15 Prozent der Corona-Ausfälle übernimmt. Ich habe aber noch nirgends gelesen, dass diese 15 Prozent die Hälfte des Schadens sind, der über die 70 Prozent hinausgeht, die der Staat ersetzt.

? Wenn das die Lage in der Sachversicherung ist, wie schaut es in den Personenversicherungen aus?

Dirk Fischer (Patriarch): Bisher entspannt. Selbst das Neugeschäft ist noch stabil. Unsere Lebens- und Rentenversicherungskunden nutzen ihre Fonds ja im Rahmen unserer seit zehn Jahren bewährten A&A-Superfonds-Police. Knapp 80 Prozent nutzen unseren Trend-200-Timingansatz als „Policenmotor“, da Wertstabilität bei ihnen vor Rendite steht. Seit etwa dem 10. März sind diese Assets alle in Cash umpositioniert, sodass unsere Kunden die Marktkapriolen entspannt verfolgen – oder neu einsteigen können.

Holger Beitz (PrismaLife): Momentan beunruhigt Corona die Menschen, direkt betroffen fühlen sich die meisten aber von Vermögensverlust und Angst vor den Folgen des erzwungenen Stillstands in der Wirtschaft. Das trifft nicht nur Menschen, deren Ein-

kommensquellen versiegen oder die nur noch Kurzarbeitergeld bekommen. Unsicherheit führt immer zu mehr Sparanstrengung und der Frage, wo diese Notgroschen am besten aufgehoben sind. Vorsorge muss gerade in Krisenzeiten flexibel sein. Das betrifft sowohl die Frage, wie innerhalb des Produkts reagiert werden kann, etwa durch Wechsel der Fonds oder Umschichtungsmanagement, als auch die Frage, wie flexibel die Beitragszahlung gehandhabt werden kann, ohne dass es Nachteile für die Zukunft gibt.

? Gefragt sind also Anbieter, die auch in Krisenzeiten leistungsstark bleiben?

Heß: Genau. Unsicherheit ist fast so infektiös wie ein Coronavirus: Wer nicht weiß, wie es bei ihm im Beruf weitergeht, macht sich plötzlich auch um seinen Versicherer Sorgen. Wer sich mit Substanzwert-Kennzahlen wenig auskennt, kann beruhigt sein, wenn viele Makler seine Gesellschaft bevorzugen. Sie sind haftungsrechtlich verpflichtet, auf besonders leistungsstarke Anbieter zu achten bzw. diese ihren Mandanten vorzuschlagen.

Schrögenauer: Wir sind sehr gut aufgestellt mit einer soliden Basis und er-

folgreichem Wachstum in den vergangenen Jahren. Aktuell zahlt sich eine geringe Aktienquote von rund 3,5 Prozent und eine hohe Immobilienquote von 14,5 Prozent aus. Hinzu kommt die breite Diversifikation im Deckungsstock. Unser Investmentangebot reicht von Sparbeträgen ab 25 Euro im Monat bis zu Einmalbeiträgen von im Schnitt 500 000 Euro, die unsere Liechtensteiner Tochter für vermögende Privatkunden anlegt.

Gräfer: Bei der Bayerischen ist es nicht anders. Sie haben für den Roundtable die richtigen Teilnehmer herausgesucht. Wir haben unser Aktienengagement bis auf eine strategische Position im Dezember abgebaut und die Gewinne mitgenommen. Unser Sicherungsvermögen profitiert von der hohen Quote an Wohnimmobilien in München. Wie jeden Versicherer betrifft uns aber die Volatilität der Zinsen, da ihre Höhe die Solvabilitätsquoten mitbestimmt.

Heß: Die WWK hat über zwei Jahrzehnte ihre Eigenkapitalquote ausgebaut. Die gezielte Substanz-Aufbaustrategie gibt uns jetzt finanziellen Spielraum und macht entspannt.

Beitz: Auch die PrismaLife hat seit Anfang 2020 im Deckungsstock keine

Aktien mehr. Damit sind die Garantiezusagen praktisch gar nicht betroffen. Bei den Fondsanlagen haben die Kunden sehr vernünftig reagiert und ihre langfristigen Ziele im Auge behalten. Vorsorgeentscheidungen sind ja nicht auf die Entwicklung weniger Wochen angelegt, sondern auf viele Jahre.

? Und wie hat sich die Absicherung in Ihren Produkten bewährt?

Heß: Überzeugend gut. Wir sind bei unseren Fondsrenten seit über zehn Jahren mit einer iCPPI-Konstruktion namens WWK IntelliProtect® unterwegs. Damit garantieren wir die Bruttobeiträge und erreichen hohe Investitionsquoten und Renditechancen. Unser prozyklisches System schichtet zwischen Deckungsstock und freier Fondsanlage um. Tagesaktuell wird jeder einzelne Vertrag in Abhängigkeit von seiner Restlaufzeit und der Wertentwicklung des ausgewählten Fonds ausbalanciert. Für die interne Kapitalanlage ist es natürlich eine große Herausforderung, dass kurzfristig viel in den Deckungsstock hineinwandert, das sich nicht langfristig anlegen lässt.

Fischer: Nicht anders bei uns, wobei man die Stabilität eines Fondshauses

Roundtable Versicherungen & Corona



Der Gesprächspartner

Martin Gräfer ist der Vorstandsvorsitzende der Bayerischen Beamten Versicherung AG. Er startete seine Karriere im Gothaer Konzern, wo er seit 1985 die Versicherungsgeschäfte von der Pike auf kennen- und lenken lernte. Zuletzt war er dort für die Leitung des Vertriebs über Makler und unabhängige Finanzdienstleister für alle Sparten der Gothaer zuständig. Im Juni 2010 wechselte er zur Versicherungsgruppe die Bayerische. Dort verantwortet er u.a. Komposit, Marketing, Kommunikation, Vertriebsmanagement, Servicecenter, IT, Digitalisierung und Betriebsorganisation.



Das Unternehmen

- Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
- Solider Deckungsstock/exzellente Kennzahlen
- www.diebayerische.de

Das Investmentkonzept

- Klassischer Deckungsstock (DS)
- Dreitopf-Hybrid (DS-Sicherungsfonds-freier Fonds)
- Verlustbegrenzung

Die Flexibilität

- Zahlreiche Anpassungsmöglichkeiten (Endkunden)
- Beitragsfreie Krisenpolice (gedeckt) für Altkunden
- Gestundete Stornobelastung (Makler)

Die Re-Investment-Unterstützung

- Schrittweise Umschichtung aus dem DS
- Pangaea Life Umbrella Fund
- Qualifizierte Beratung (auch online)

Der Gesprächspartner

Hermann Schrögenauer ist seit 2017 Vorstandsmitglied der LV 1871. Der gebürtige Österreicher studierte in Linz Sozial- und Wirtschaftswissenschaften und begann 1997 seine Karriere in der Versicherungsbranche mit Stationen bei der Uniga Versicherung und der Skandia, wo er Vorstandsfunktionen für Österreich und Deutschland ausübte. Danach agierte er fünf Jahre als Vertriebsvorstand Leben bei der Zurich Deutscher Herold LV AG. Schrögenauer verantwortet die Bereiche Vertrieb, Marketing, Unternehmenskommunikation und die Revision.



Das Unternehmen

- Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
- Finanzstark, hohe RiB
- www.lv1871.de

Das Investmentkonzept

- u. a. MeinPlan, StartKlar (fondsgeb. RV)
- Experten-Police, ETF-Portfolio, Strat. Nachhaltigkeit
- In/Out-Sicherungsvermögen (in 10-%-Schritten)

Die Flexibilität

- Viele Anpassungsmöglichkeiten (Endkunden)
- Stundung, Pause, Freistellung
- Gestundete Stornobelastung (Makler)

Die Re-Investment-Unterstützung

- In/Out-Sicherungsvermögen (in 10-%-Schritten)
- Experten-Police
- Qualifizierte Beratung (auch online)



Der Gesprächspartner

Dirk Fischer ist Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH. Der Dipl.-Bankbetriebswirt begann seine Karriere im Private Banking der Deutschen Bank AG. Danach war er sechs Jahre Vertriebsleiter und Prokurist beim Maklerpool Jung, DMS & Cie. AG, wo er unabhängige Finanzdienstleister betreute. Zudem baute er für die AXA das Fondsgeschäft mit Ausschließlichkeitsagenturen auf. Seit 2007 führt er den unabhängigen Produktentwickler, der stets die gefragtesten Manager in seine diversen Anlagekonzepte einbindet.



Das Unternehmen

- Investment-GmbH mit großem Netzwerk
- 100 % Best-Advice-Ansatz
- www.patriarch-fonds.de

Das Investmentkonzept

- Trend-200-Strategie (Dachfonds, A & A Superpolice)
- On-off-Wechsel Aktienfonds/Cash
- Anlageliming über die 200-Tage-Linie

Die Flexibilität

- Viele Lösungsmöglichkeiten für Endkunden
- Innerhalb und außerhalb von Fondspolice
- Mit Risikoprofilen erkonservativ bis extrem offensiv

Die Re-Investment-Unterstützung

- Aktuell Cash mit Trend-200-Automatismus
- Abschluss in Zeiten von „Social Distancing“
- komplett digital über www.truevest.de

piert. Sie verkraften Entnahmen so problemlos wie Zuzahlungen oder Beitragsverrechnungen. Für Zusatzvorteile sorgen hauseigene Fonds wie unser Pangaea Life Umbrella Fund, der in Sachwerte wie Solar-, Windparks oder Wasserenergie investiert. Da die Erträge zu 70 Prozent gesichert sind, blieb er bisher von Börsen- und Energiepreisverfall unbeeindruckt. Wir erwarten bis Jahresende unverändert brutto bis zu sieben Prozent Rendite.

Schrögenauer: Wir haben uns in den zurückliegenden Jahren extrem breit aufgestellt. Dadurch kann man innerhalb einer Police parallel etwa in ETFs, eine Core-Satellite-Strategie oder in nachhaltige Themen investieren. Zudem lässt sich in Zehn-Prozent-Schritten der Deckungsstock einbeziehen, das schafft Sicherheit und Flexibilität. Unsere Klientel ist aber zweigeteilt: Außer Monatssparern, die noch gut 90 Prozent unseres Geschäfts ausmachen, haben wir vermögende Kunden mit hohen Einmalbeiträgen. Mit 500000 Euro sind die abgeschlossenen Summen im Schnitt dort zehnmal höher. Über unsere Liechtensteiner Tochter bauen wir diesen Bereich aus und machen dessen breiteres Anlageuniversum auch für unser Kerngeschäft nutzbar.

Fischer: Die Marktschwankungen kommen uns zweifach entgegen. Zum einen profitieren die vielen ratierlichen Sparer innerhalb einer Fondspolice oder in einem Fondssparplan überproportional durch verbilligte Einstiegskurse (Cost-Average-Effekt). Einmalanleger nutzen unsere Trend-200-Lösungen über den Einstieg in Cash und die zeitversetzte Rückkehr in Aktienfonds nach erfolgter Marktberuhigung.

? Trotzdem haben zunehmend viele Ihrer Kunden mit Einkommens- und Vermögensverlusten zu kämpfen. Welche Lösungen haben Sie dafür anzubieten?

Beitz: Wir halten die Beitragspause für das beste Instrument. Denn es ist für beide Seiten von Vorteil, wenn Policen nicht einfach gekündigt werden. Ein vorübergehender Engpass in der Liquidität hebt ja keines der Risiken und Langfristziele auf, die man erreichen oder absichern wollte. Abgesehen von den Abschlusskosten lässt sich ein gekündigter Vertrag später selten wieder zu gleich guten Konditionen abschließen. Unsere Kunden

brauchen Schutz, und wir unsere Kunden. Unsere Produkte erlauben bis zu 24 Monate Beitragspause. So lange bleibt der Schutz erhalten, und es wird auch keine Gesundheitsprüfung fällig. Es gibt also keine Nachteile.

Schrögenauer: Die LV 1871 ist ja breiter aufgestellt und muss im Moment auf viele Fragen eine Antwort finden, von Zuzahlung und Aufstockung bis zur Auflösung bestehender Verträge. Das Risiko in Berufsunfähigkeits-, Risikolebens- und Sterbegeldversicherungen ist ja nicht verschwunden. Über Investments haben wir ja bereits gesprochen. Falls ein Kunde finanzielle Schwierigkeiten hat, etwa durch Kurzarbeit, stunden wir die Beiträge für maximal zwölf Monate. Auch hier ist gute Beratung Gold wert, denn kaum ein Kunde unterscheidet zwischen Stundung, Beitragsfreistellung und Stornierung. Bei Ersterem wird die Police normal weitergeführt, bei der Freistellung ruht sie und läuft erst nach erneuter Gesundheitsprüfung wieder an. Das birgt bei der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) immer das Risiko, dass man beim Abschluss noch gesünder war als angenommen heute in zwölf Monaten.

Gräfer: Stundung ist in der BU das Mittel der Wahl. Hierbei bleibt der Versicherungsschutz in vollem Umfang bestehen, und im Nachgang kann der gestundete Beitrag sogar mit den zukünftigen Beiträgen verrechnet werden. Dies macht dann oft nur eine geringe Erhöhung aus. Fondsgebundene Rentenpolicen sind phänomenal flexibel. Neben der Stundung erlauben sie unproblematisch die Beitragsfreistellung oder Verrechnung mit dem Fondsguthaben. Ein Sonderfall ist die betriebliche Altersvorsorge: Viele Arbeitgeber wollen durch ihr Pausieren sparen. Man muss ihnen klarmachen, dass sie das bei der Entgeltumwandlung nicht können und in Zeiten der Kurzarbeit ohnehin keine Beiträge erhoben werden.

Heß: ... wie die flächendeckende Digitalisierung der Kundenansprache. Hier sind alle im Vorteil, die sich schon im Vorfeld damit auseinandergesetzt haben. Wichtig ist, dass ein Vertrag dann auch digital unterschrieben werden kann. Für den Vertrieb bieten wir ebenfalls rasche Liquiditätshilfen an.

Beitz: Was früher wochenlange Diskussionen in allen möglichen Gremien gebraucht hätte, erfolgt jetzt praktisch über Nacht. Unternehmen wie wir arbeiten bereits zu 100 Prozent aus dem Homeoffice, und es ist irre zu erleben, wie das trotzdem funktioniert ...

Gräfer: ... und elektrisiert. Wir nutzen mittlerweile auch hausintern in allen zulässigen Bereichen die digitale Unterschrift, für die es hoffentlich bald einen branchenweiten Standard gibt.

? Demnach steht in der Branche alles für die Zeit nach der Krise bereit?

Fischer: Krisen sorgen für viel Leid, aber auch für Chancen und Innovati-

Der Gesprächspartner

Holger Beitz ist CEO der PrismaLife AG. Seit 1985 sammelte der 62-jährige Versicherungsmanager Erfahrungen in leitenden Positionen der Continentale Krankenversicherung. Von 1989 bis 1997 verantwortete er den Bereich Personalentwicklung, danach die Ausschließlichkeitsorganisation. Von 2006 bis 2015 leitete er als Generalbevollmächtigter den Maklervertrieb. Zusätzlich war Holger Beitz von 2010 bis 2013 auch Geschäftsführer der Continentale Assekuranzservice Österreich. Seit 2015 ist Holger Beitz CEO der PrismaLife AG.



Das Unternehmen

- Führender liechtensteinischer Lebensversicherer
- Substanzstark, seit 2008 Nettotarife
- www.prismalife.com

Das Investmentkonzept

- FlexInvest
- Optionale Wertsicherungskonzepte
- Zuzahlungen und Entnahmen

Die Flexibilität

- Viele Anpassungsmöglichkeiten (Endkunde)
- Beitragsstundung, -pause, -verrechnung
- Stornoverrechnung gestundet (Makler)

Die Re-Investment-Unterstützung

- Umschichtungsmanagement
- Risikostabilisierung
- Nutzung des Cost-Average-Effekts



Der Gesprächspartner

Thomas Heß leitet seit dem 1. Januar 2020 das Marketing der WWK Versicherungen. Er ist für Produktmanagement, Verkaufsförderung, Werbung, Verkaufstechnologie, Außendienstausbildung sowie die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der WWK zuständig. Darüber hinaus steuert Heß weiterhin einen wesentlichen Teil des WWK-Partnervertriebs. Der neue Vertriebsbereich umfasst die Verantwortung für die direkt angebotenen Großvertriebe und alle vertriebslichen Anstrengungen des Versicherers in Österreich und die bAV-Aktivitäten des Partnervertriebs.



Das Unternehmen

- Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
- Substanzstark, renditestarke Fondsrente mit Garantie
- www.wwk.de

Das Investmentkonzept

- WWK IntelliProtect® auf Basis eines iCPPI
- Bruttobeitragsgarantie/hohe Investitionsquote
- Kundenindividuelle, börsentägliche Umschichtung

Die Flexibilität

- Fünf Anpassungsmöglichkeiten (Endkunde), Stundung, Pause, Freistellung, Reduzierung, Beginnverlegung
- Liquiditätsschonende Stornostundung (Makler)

Die Re-Investment-Unterstützung

- Keine Cash-Lock-Gefahr
- Automatische Wiederanlage bei steigenden Kursen
- Stets möglichst hohes Fondsinvestment

wie Patriarch am besten an der Stabilität ihrer Assets und Management messen kann. Dort gab es im ersten Quartal 2020 einen Abrieb von knapp 20 Prozent bei einem weit höheren Aktienmarktverlust. Wir reden hier aber lediglich über einen Performanceverlust, netto haben wir keine Bestände verloren! Aktuell wird schon nachinvestiert – das zeigt, dass man unsere Stabilität schätzt und nutzt.

Gräfer: Unsere klassische Vorsorge liefert eine für das Umfeld respektable Verzinsung von fast fünf Prozent. Im Dreitopf-Hybrid, also mit Umschichtungen zwischen Deckungsstock, Garantiefonds und freier Fondsanlage,

sind Kunden ebenfalls gut gefahren, wenn man berücksichtigt, dass der DAX noch nie seit dem Zweiten Weltkrieg so schnell und in so kurzer Zeit ähnliche Kursverluste zu verzeichnen hatte. Wichtigste Sicherheitsgarantie ist aber die gute Betreuung. Denn solide Tarife, wie bei uns zu finden, sind wichtig, doch noch wichtiger ist, von kompetenten Experten beraten zu werden. Entsprechend waren die ersten Geschäfte, die nach dem Crash ankamen, auch bei uns Zuzahlungswünsche in fondsgebundene Verträge.

Beitz: Auch unsere Kunden haben von der Flexibilität der Prisma-Life-Policen starken Gebrauch gemacht und

zu Beginn des Kursrutsches offensiv in Sondervermögen umgeschichtet. Die hohe Cashhaltung dämpfte die Kursverluste deutlich. Mittlerweile haben sich die Transfers umgekehrt. Mit unserem Umschichtungsmanagement bieten wir dafür die optimalen Werkzeuge, um auch die günstigeren Einstiegskurse wieder zu nutzen.

? Belasten die abrupt erfolgten starken Hin- und Herbewegungen nicht die Investmentstrategie Ihrer Häuser?

Gräfer: Das wäre früher vielleicht der Fall gewesen. Speziell fondsgebundene Lebensversicherungsverträge sind aber heute extrem flexibel konzi-

Schrögenauer: Dazu muss man wissen, dass Versicherer bei Beitragsfreistellungen die Abschlussprovision anteilig zurückfordern. Diese Gelder stunden wir den Beratern für ein Jahr, sie haben genügend andere Herausforderungen zu meistern ...

Heß: ... wie die flächendeckende Digitalisierung der Kundenansprache. Hier sind alle im Vorteil, die sich schon im Vorfeld damit auseinandergesetzt haben. Wichtig ist, dass ein Vertrag dann auch digital unterschrieben werden kann. Für den Vertrieb bieten wir ebenfalls rasche Liquiditätshilfen an.

Beitz: Was früher wochenlange Diskussionen in allen möglichen Gremien gebraucht hätte, erfolgt jetzt praktisch über Nacht. Unternehmen wie wir arbeiten bereits zu 100 Prozent aus dem Homeoffice, und es ist irre zu erleben, wie das trotzdem funktioniert ...

Gräfer: ... und elektrisiert. Wir nutzen mittlerweile auch hausintern in allen zulässigen Bereichen die digitale Unterschrift, für die es hoffentlich bald einen branchenweiten Standard gibt.

? Demnach steht in der Branche alles für die Zeit nach der Krise bereit?

Fischer: Krisen sorgen für viel Leid, aber auch für Chancen und Innovati-

onen. Das gilt insbesondere für die digitale Kundenansprache. Der Corona-Crash hat den Einstieg enorm verbilligt. Davon möchten Investoren auch in Zeiten von „Social Distancing“ möglichst einfach und unproblematisch profitieren. Wir sehen derzeit enormen Zulauf in unseren Robo-Advisor „truevest“ (www.truevest.de). Dort investiert der Kunde papierlos und bequem vom Sofa aus in unsere Trend-200-Strategien. Ohne Abschluss- und Depotkosten. Unglaublich, aber wahr – die Corona-Krise hat die Qualität des Systems erst richtig offengelegt.

Beitz: Viele fragen nach Zuzahlungen, die in den aktuellen PrismaLife-Tarifen kostenfrei sind, um die günstigen Einstiegskurse zu nutzen. Zudem nutzen viele das Umschichtungsmanagement und den Cost-Average-Effekt. Das geht bei Einmalbeiträgen und Zuzahlungen wie auch während der Laufzeit und zum Ende der Ansparphase.

Heß: Für WWK-Kunden schichtet der iCPPI-Garantiemechanismus bei steigenden Aktienkursen das im verzinsten Deckungsstock geparkte Kapital automatisch wieder in die Fondsanlage um. Der Kunde muss sich um nichts kümmern. Das System wird Mitte des Jahres einen Innovations-

schub bekommen, über den wir dann gern berichten.

Gräfer: Die Bayerische hält sich bei Investments im Hintergrund, bietet über den Pangaea Life Umbrella Fund aber eine exzellente Lösung abseits der Börsen, in die wir auch im Sicherungsvermögen investiert sind. Über Investments entscheidet der Kunde ausschließlich mit seinem Berater.

Schrögenauer: Bei der LV 1871 ist es ähnlich, wobei die Liechtensteiner Tochter LV 1871 Private Insurance AG für spezielle Anlagechancen sorgt.

? Und was ändert sich dauerhaft?

Schrögenauer: Stellvertretend für die Runde gesprochen wird die Branche anders auftreten und anders und positiver wahrgenommen werden. Wir haben nicht immer den besten Ruf in der Bevölkerung gehabt, doch die Krise und die aufrechterhaltene persönliche Betreuung – digital oder nicht digital – mit guten Produkten geben uns einen anderen Stellenwert. Der Umgang miteinander wird künftig oft digital beginnen und im persönlichen Gespräch abgerundet werden. Der direkte Kontakt wird nicht mehr zwingend erforderlich sein, dafür aber eine höhere Wertigkeit bekommen. rpl