



Eine Frage des Vertrauens

Plädoyer für die Lebensversicherung

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die häufig gestellte, kritische Frage: „Hat die Lebensversicherung eine Zukunft?“ möchte ich heute einmal umkehren: Ist eine Zukunft ohne Lebensversicherungen vorstellbar? Fakt ist: Der einst so erfolgreiche Generationenvertrag des staatlichen Rentensystems stößt zunehmend an seine Grenzen. Bei einer durchschnittlich gezahlten staatlichen Altersrente von nicht einmal 800 Euro tragen die deutschen Lebensversicherer schon heute eine erhebliche Verantwortung für die Sicherung der Alterseinkünfte. Pro Jahr zahlen sie rund 80 Milliarden Euro an ihre Kunden aus – das sind täglich mehr als 200 Millionen Euro.

Die unverändert hohe Nachfrage zeigt, dass Lebens- und Rentenversicherungen aus Sicht der Verbraucher keineswegs verzichtbar sind. Wie uns auch unsere Vertriebspartner in den Volksbanken und Raiffeisenbanken bestätigen, schätzen sie die Vorteile, die ausschließlich diese Vorsorgeprodukte bieten: Sicherheit und langfristige Planbarkeit für die verschiedenen Lebensphasen. Für die Lebensplanung vieler Menschen ist die Versorgung ihrer Hinterbliebenen im Todesfall oder die Absicherung der finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit ebenso wichtig wie die garantierte monatliche Rentenzahlung im Alter. Hinzu kommt: Angesichts des Niedrigzinsumfeldes bietet die R+V Lebensversicherung AG auch 2015 mit einer Gesamtverzinsung von 3,8 Prozent weiterhin eine attraktive Rendite.

Als Teil der genossenschaftlichen FinanzGruppe fühlen wir uns den genossenschaftlichen Werten in besonderem Maße verpflichtet. Eine nachhaltige und gewissenhafte Geschäftspolitik gehört ebenso dazu wie der verantwortungsvolle Umgang mit unseren vielen tausend Kunden – Familien, Paaren und Singles, kleinen und mittelständischen Unternehmen. Alle Versprechen, die wir ihnen geben, können wir dank unserer soliden Kapitalanlagepolitik und unserer ausgezeichneten Finanzstärke auch in Krisenzeiten erfüllen – dies bestätigen Jahr für Jahr auch unabhängige Ratingagenturen.

Ein großes Plus sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein Blick hinter die Kulissen unseres Unternehmens zeigt, dass unsere Experten beispielsweise in der Produktentwicklung, im Aktuariat, in der Kapitalanlage und im Außendienst täglich ihr gesamtes Wissen und Können dafür einsetzen, die hohe Qualität unserer Produkte und Leistungen in der Lebensversicherung langfristig zu gewährleisten. Schenken Sie ihnen, schenken Sie uns weiterhin Ihr Vertrauen und folgen Sie uns auf den kommenden Seiten bei unserem Plädoyer für die Lebensversicherung.

Ihr



Dr. Friedrich Caspers

Vorstandsvorsitzender der R+V Versicherung AG

Eine Frage des Vertrauens

Plädoyer für die Lebensversicherung



In der Produktentwicklung kalkuliert Ute Schipper die Beiträge für Lebens- und Rentenversicherungen – sicher und solide.



Aktuare rechnen für die Zukunft: Gerd-Michael Hartmann wacht darüber, dass R+V alle Versprechen langfristig einhalten kann.



In der Kapitalanlage sorgt Ilka Winter dafür, dass die Lebensversicherung möglichst hohe und stabile Erträge erwirtschaftet.



Altersvorsorge ist ein Muss für jeden: Interview mit Frank-Henning Florian, im R+V-Vorstand verantwortlich für Personenversicherungen.



Qualifizierte und seriöse Beratung ist für Thomas Kistner selbstverständlich – im Mittelpunkt stehen die Ziele und Wünsche des Kunden.



Als Arbeitgeber zahlt Martin Kersten die Altersvorsorge der Mitarbeiter – in der Chemiebranche ist das tariflich festgeschrieben.

**Frau Schipper,
wie kann R+V
den Menschen
zusichern, dass
sie in 40 oder
50 Jahren
immer noch
Rente von ihr
bekommen?**



„Wir wollen dem Kunden nicht erst viel versprechen und dann nicht einhalten. Wir wollen ihm eine sichere und planbare Altersvorsorge geben. Das ist unsere Philosophie.“

Ute Schipper (51), Mathematikerin in der Produktentwicklung

Ute Schipper hat privat wie beruflich einen langen Atem. Privat entspannt sie sich beim Bergmarathon oder bei Langstreckentouren auf dem Rennrad durch die Weinberge des Rheingaus. Beruflich entwickelt die Mathematikerin neue Lebensversicherungsprodukte und muss dabei Jahrzehnte in die Zukunft denken. „Die meisten Produkte laufen 30, 40 oder sogar 50 Jahre – und so lange wollen wir sie guten Gewissens in unseren Beständen haben“, erklärt sie und fügt mit Stolz in der Stimme hinzu: „Wir haben noch nie ein Produkt einstellen müssen, weil es zu knapp kalkuliert war.“

Seit 25 Jahren arbeitet Ute Schipper bei der R+V Lebensversicherung, mehr als zehn Jahre in der Produktentwick-

Ein Lebensversicherungsprodukt entsteht

Langfristige Sicherheit steht an erster Stelle, wenn R+V ein neues Lebensversicherungsprodukt entwickelt. Die Mathematiker ziehen Sterbetafeln heran, die biometrische Risiken beschreiben: Wie lange wird eine Person, die heute ein bestimmtes Alter hat, voraussichtlich leben? Die Deutsche Aktuarvereinigung gibt hierfür Tabellenwerke heraus und passt sie laufend veränderten Gegebenheiten an. Komplexe Formeln sind nötig, um Beiträge so zu kalkulieren, dass die Kunden lebenslang die garantierte Leistung erhalten.

lung. Ihre Aufgabe: berechnen, wie viel ein Kunde in eine Lebensversicherung einzahlen muss, damit er bis ans Lebensende daraus eine Rente beziehen kann – und zwar mit einer heute schon garantierten Höhe. Die 51-Jährige erklärt die komplexe Kalkulation an einem Produkt, an dessen Entwicklung sie beteiligt war, der R+V-SofortRente PflegePlus: eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, so dass die Rentenzahlung sofort beginnt. Die Besonderheit: Sie wird mit einer Zusatzrente im Pflegefall gekoppelt. „Wir schauen uns zunächst die biometrischen Risiken an. Wie viele Jahre wird der Kunde leben, wie lange soll die Rente gezahlt werden? Natürlich über das Kollektiv aller Kunden gesehen, die diese Versicherung abschließen.“ Dazu benutzen die Mathematiker Tafeln, die auflisten, mit welcher Wahrscheinlichkeit eine Person vor Erreichen ihres jeweils nächsten Geburtstages stirbt, invalide oder pflegebedürftig wird. Daraus ergibt sich im Umkehrschluss, wie alt diese Person statistisch wird, wie lange sie also die Rente beziehen kann. „Es gibt für viele Lebensversicherungsarten bereits fertige Formelwerke, die wir kombinieren“, beschreibt Schipper die Vorgehensweise. „Hier haben wir also erst den Beitrag für die Altersrente berechnet, dann für die Pflege, und schließlich die Kosten für Verwaltung und Vertrieb kalkuliert. Wir haben so wirklich ein innovatives Produkt kreiert, das es so am Markt nicht gab.“

Die Produktentwickler arbeiten im Team und stellen ihre Überlegungen immer wieder auf den Prüfstand. Aktuarien, Kapitalanleger, Risikoprüfer und Rückversicherer prüfen ihre Berechnungen, der Vorstand muss zustimmen. „Wir be-

Ute Schipper muss bei der Entwicklung neuer Produkte Jahrzehnte in die Zukunft denken.



Ständiger Austausch im Team – viele kluge Köpfe stecken hinter der Entwicklung eines neuen Lebensversicherungsprodukts.

rechnen Risiken in der Zukunft. Konservativ, aber nicht übervorsichtig. Sonst wird es zu teuer. Sicherheit kostet immer Geld. Wir machen eine solide Kalkulation – aber das Produkt muss auch am Markt absetzbar sein“, erklärt die Mathematikerin. Dazu geben die Kollegen aus dem Vertrieb ihre Einschätzung ab.

In die Zukunft schauen kann keiner, das weiß Ute Schipper. Aber sie weiß auch, dass R+V solide rechnet: „Bei uns gibt es kein ‚Das wird schon passen‘. Für das Restrisiko, dass

die heute zugrunde gelegten Statistiken irgendwann nicht mehr stimmen, rechnen wir Sicherheitszuschläge ein. Entstehen durch die vorausschauende und vorsichtige Kalkulation Überschüsse, kommen diese fast komplett wieder den Kunden zugute.“





**Herr Hartmann,
kann R+V ihre
Versprechen
wirklich
langfristig
halten – trotz
Niedrigzins und
demografischen
Wandels?**

„Wer für die Zukunft rechnet, muss sorgfältig kalkulieren und verantwortungsvoll planen – und dies stets im Sinne der Kunden.“

Gerd-Michael Hartmann (61), Verantwortlicher Aktuar bei der R+V Lebensversicherung

Auch im Rentenalter noch Jahrzehnte leben? Die Chancen dafür stehen gut, denn die Kurve der Lebenserwartung geht seit Beginn der Aufzeichnungen vor mehr als 140 Jahren stetig nach oben. Dank des medizinischen Fortschritts und eines gesunden Lebensstils mit guter Hygiene und ausreichender Ernährung hat sich die Lebenserwartung in dieser Zeit nahezu verdoppelt. Heute leben allein in Deutschland rund 14.000 Frauen und Männer, die hundert Jahre oder älter sind. Wie alt werden die Menschen in 30, 60 oder 100 Jahren? Auch mit dieser Frage befassen sich zahlreiche Aktuar bei den Lebensversicherern. „Da sich unsere Kunden auch bei einem überdurchschnittlich langen Leben auf unser Versprechen einer lebenslangen

Rentenzahlung verlassen, sind wir gesetzlich verpflichtet, die Rentenleistungen nach dem Vorsichtsprinzip zu kalkulieren“, so Gerd-Michael Hartmann, Verantwortlicher Aktuar bei der R+V Lebensversicherung. „Aber diese vorsichtige Berechnung geht nicht zulasten der Versicherten, da nicht benötigte Sicherheitszuschläge wieder an die Kunden zurückgegeben werden.“

Gerd-Michael Hartmann hat sich direkt nach dem Studium der Mathematik und der Betriebswirtschaftslehre vor 33 Jahren für R+V als Arbeitgeber entschieden: „Die genossenschaftliche Philosophie hat mich überzeugt.“ Und das hat er nie bereut: „Die nachhaltige und langfristig ausgelegte Unternehmenspolitik von R+V hat ihre Stärke in der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise vor wenigen Jahren bewiesen und sie beweist sich auch heute im Niedrigzinsumfeld.“ Damit R+V auch die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistert und ihre Leistungsversprechen an die Kunden dauerhaft halten kann, setzen sich Hartmann und sein Team einen Großteil ihrer Arbeitszeit mit der Bewertung und Steuerung zukünftiger Ereignisse auseinander. Mit komplexen mathematischen Formeln analysieren die Aktuar vielfältige Daten aus der Vergangenheit und entwickeln daraus Modelle für die Zukunft: Wie werden sich das Unternehmen, der Versichertenbestand, die Lebenserwartung in Zukunft entwickeln? Welche Auswirkungen haben die Bewegungen auf den weltweiten Kapitalmärkten? Und ganz wichtig: Welche Rückstellungen muss das Unternehmen bilden, um seine Verpflichtungen auch in der Zukunft erfüllen zu können?

Aktuar DAV: Hoch qualifizierte Experten für die Risikosteuerung

Wie die meisten Aktuar bei R+V gehört auch Gerd-Michael Hartmann der Standesvereinigung Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V. an. Die Mitglieder – zu meist Mathematiker – verpflichten sich, ihre Tätigkeit auf der Basis anerkannter mathematisch-statistischer Methoden fachkundig, redlich und sorgfältig auszuüben. Und sie versprechen, gleichermaßen zum Nutzen der Kunden wie auch des Unternehmens tätig zu sein, indem sie durch ihre Berechnungen die dauerhafte Sicherheit von Versicherungsprodukten und die finanzielle Stabilität des Unternehmens gewährleisten.

Jonglieren mit großen Zahlen und komplexen mathematischen Formeln: Gerd-Michael Hartmann mit seiner Mitarbeiterin Theresa Axmann.



Gerd-Michael Hartmann sucht Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft.

Zu Hartmanns Aufgaben gehört auch die Bestimmung der jährlichen Überschussbeteiligung. Ist sie fair zugunsten der Kunden und vorsichtig genug im Sinne des Unternehmens? Damit Hartmann seine Empfehlungen unabhängig und auch im Sinne der Versicherten formulieren kann, ist er als Verantwortlicher Aktuar nicht an Weisungen gebunden, auch nicht seitens der Unternehmensführung – so will es das Versicherungsaufsichtsgesetz. Würde der Vorstand beispielsweise seinen Vorschlägen zur Höhe der Überschussbeteiligung nicht folgen, wäre er sogar gesetzlich

verpflichtet, die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu informieren. Aber das ist in der Realität noch nie vorgekommen, bestätigt Hartmann: „Unsere genossenschaftlich orientierte Firmenkultur ist geprägt von Wertschätzung und konstruktiver Diskussion. Und wir alle haben ein gemeinsames Ziel: ein solides, erfolgreiches Unternehmen mit zufriedenen Kunden, die sich auf uns verlassen können – heute und in Zukunft.“



**Frau Winter,
wer heute Geld
anlegt, hat die
Wahl zwischen
niedrigen Zinsen
und hohem Ri-
siko. Wie macht
das R+V mit der
Kapitalanlage?**

„Sicherheit steht im Mittelpunkt unserer Anlageentscheidungen. Wir suchen daher nach Anlagen mit sehr guten Ratings und legen langfristig an.“ Ilka Winter (43), Portfoliomanagerin Wertpapiere

Ilka Winter hat die Finanzmärkte fest im Blick. Die gelernte Bankkauffrau mit den Zusatzausbildungen Bankfachwirt und Credit Analyst arbeitet bei R+V als Portfoliomanagerin für Unternehmensanleihen. Rund 81 Milliarden Euro verwalten die Kapitalanleger für den R+V Konzern. Allein in der größten Lebensversicherungsgesellschaft von R+V sind es 44 Milliarden. Schon die enorme Menge des Kapitals bringt Vorteile. R+V kann weit gefächert anlegen: weltweit und bei vielen verschiedenen Emittenten. Das reduziert die Risiken des Kapitalmarktes. „Wir verwalten treuhänderisch die Gelder unserer Kunden“, betont Ilka Winter. „Daher steht Sicherheit im Mittelpunkt unserer Anlageentscheidungen.“

Kernkompetenz: Kapitalanlage

Sicher, rentabel, liquide – in diesem Dreieck bewegt sich die Kapitalanlage von R+V. Für die Lebensversicherung muss die Kapitalanlage über einen langen Zeitraum nicht nur möglichst hohe, sondern auch stabile Erträge erwirtschaften. Ziel ist, die Risikotragfähigkeit des Unternehmens zu erhalten und zu stärken. Den Rahmen geben Gesetzgeber und Aufsichtsbehörde vor: Anlagestruktur, Eigenkapitalquoten, Stresstests – damit die Versicherer die Leistungsversprechen gegenüber ihren Kunden langfristig erfüllen können.

Folgerichtig sind in der größten Lebensversicherung von R+V 89 Prozent der Kapitalanlage in festverzinslichen Wertpapieren angelegt, etwa 5 Prozent in Aktien, der Rest in Immobilien und Sonstigem. Die Portfoliomanagerin erklärt: „Wir legen langfristig an, weil auch unsere Verpflichtungen langfristig sind – es sind auch Papiere mit 30-jähriger Laufzeit darunter. Dabei suchen wir nach Anlagen mit sehr guten Bonitäten.“ Rund 84 Prozent der Wertpapiere sind mit Spitzennoten von A bis AAA geratet. In den vergangenen Jahren hat R+V das Portfolio der festverzinslichen Wertpapiere sehr viel internationaler ausgerichtet und investiert stärker weltweit in globale Emittenten. Bei den Unternehmensanleihen wählen Ilka Winter und ihre Kollegen Branchen aus, die weniger abhängig sind vom Auf und Ab der Konjunktur, wie Nahrungs- und Genussmittel, Pharmakonzerne oder Infrastrukturanbieter wie beispielsweise Telekommunikationsunternehmen. So erreichen sie eine hohe Stabilität der Wertanlage.

„Es kann sein, dass wir eine Kaufentscheidung mehrere Wochen vorbereiten“, erklärt Winter. In dem Prozess prüfen die Portfoliomanager die Bonität des Unternehmens und sprechen mit dem Unternehmen selbst. „Bei einem neuen Investment wollen wir die Geschäftsleitung auch persönlich kennenlernen“, erzählt sie. „Deren Präsentation gibt uns Aufschluss über die Strategie, den Geschäftsverlauf und den Ausblick für die kommenden Jahre.“ Bei der Entscheidung für oder gegen ein Investment spielen ethische Aspekte eine immer größere Rolle: Streumunition, atomare oder chemische Waffen oder Agrarrohstoffe sind nur einige

Ilka Winter bewegt an einem starken Tag schon mal 200 Millionen Euro.



Mancher Kauf wird im Team wochenlang akribisch vorbereitet, bis die Entscheidung fällt.

der Ausschlusskriterien – darin investiert R+V grundsätzlich nicht. Um sicherzustellen, dass beispielsweise keine Anleihen eines Biowaffen-Herstellers in das eigene Portfolio gelangen, kooperiert R+V mit einer internationalen Ratingagentur im Bereich Nachhaltigkeit.

Alle Entscheidungen von Ilka Winter und ihren Kollegen bewegen sich innerhalb klarer Rahmenvorgaben. Alljährlich legt der R+V-Vorstand die Anlagestrategie fest. Regelmäßig treffen sich die Wertpapierspezialisten mit Controllern

und Analysten, um gemeinsam mit dem Finanzchef über aktuelle Entwicklungen zu beraten und die Taktik für die nächsten Wochen festzulegen. Jede Anlageentscheidung orientiert sich konsequent an der Risikotragfähigkeit des Unternehmens, erläutert Ilka Winter: „Unser oberstes Ziel ist es, unsere Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden jederzeit erfüllen zu können. Denn schließlich ist das Kapital der Lebensversicherung dazu bestimmt, ihnen die versprochenen Leistungen auszuzahlen.“

Interview mit Frank-Henning Florian,
Vorstandsmitglied der R+V Versicherung, Wiesbaden,
zuständig für Personenversicherungen

Altersvorsorge ist ein Muss für jeden

Ist die Lebensversicherung noch zeitgemäß? Gerade wurde vom Gesetzgeber der Garantiezins auf 1,25 Prozent gesenkt, Jahr für Jahr fallen die Überschussbeteiligungen ein wenig niedriger aus. Medien raten zum Aktienkauf, Verbraucherschützer kritisieren sinkende Renditen und unflexible Verträge. Trotzdem entscheiden sich jedes Jahr viele tausend Deutsche für eine Lebensversicherung, um ihre Rente aufzustocken. R+V-Vorstand Frank-Henning Florian findet, das sei eine kluge Wahl. Im Interview erklärt er, warum diese Form der Altersvorsorge die meiste Sicherheit bietet und warum auch in Zukunft die Lebensversicherung unverzichtbares Element der Altersvorsorgung bleibt.

Herr Florian, ist die Lebensversicherung ein Auslaufmodell?

Ganz und gar nicht. Die Lebensversicherung ist ein Muss für alle Menschen. Die gesetzlichen Systeme allein können die demografischen Veränderungen nicht verkraften. Heute beträgt die durchschnittliche Altersrente in Deutschland 766 Euro. Wie will man davon leben? Das haben die Menschen auch erkannt: In Deutschland gibt es aktuell 92 Millionen Lebensversicherungsverträge. Schon heute zahlen die Lebensversicherungen in Deutschland im Jahr rund 80 Milliarden Euro Versicherungsleistungen an ihre Kunden aus, fast ein Drittel der gesetzlichen Rente mit rund 248 Milliarden. Dabei befindet sich ein großer Teil der Lebensversicherungsverträge noch gar nicht in der Auszahlungsphase, die Summe wird also in den kommenden Jahren noch kräftig steigen.

„Wenn ich in eine Altersvorsorge investiere und verlässlich das Geld zu einem bestimmten Zeitpunkt brauche, würde ich mich immer nur auf eine Lebensversicherung verlassen.“

Frank-Henning Florian

Frank-Henning Florian – seit 2008 ist der Diplom-Mathematiker im R+V Vorstand für die Personenversicherungen verantwortlich.



Die Lebensversicherung wird in der Öffentlichkeit viel kritisiert. Sie bringe zu wenig Rendite, sei zu unflexibel, koste zu viel. Was sagen Sie dazu?

Diese Kritik ist wenig fundiert. Wir bieten unseren Neukunden bei der R+V Lebensversicherung AG eine Gesamtverzinsung von 3,8 Prozent – das ist im Vergleich zu anderen Anlageformen unschlagbar. Die beliebteste Anlage der Deutschen, das Sparbuch, ist unter ein Prozent gesunken. Und bei Aktienanlagen hängt es davon ab, wann Sie kaufen und verkaufen. Das kann gut gehen – aber auch sehr schlecht. Ich glaube, es ist eine Fiktion, dass jeder Anleger jeden Tag die Kapitalmärkte beobachten und nach Bedarf umschichten will. Wenn ich in eine Altersversorgung investiere und verlässlich das Geld zu einem bestimm-

ten Zeitpunkt brauche, würde ich mich immer nur auf eine Lebensversicherung verlassen.

Es stimmt, früher einmal waren die Lebensversicherungen unflexibel. Das hatte aber mit den steuerlichen Rahmenbedingungen zu tun. Heute können unsere Kunden alles machen: Gelder abrufen, Zuzahlungen leisten, den Vertrag beleihen, ihn beitragsfrei stellen, später wieder einzahlen. Was die Kosten betrifft: Im Schnitt lag die Branche 2013 bei 2,3 Prozent Kosten für Verwaltung. Das ist schon ausgesprochen günstig. Die R+V Lebensversicherung AG lag 2014 sogar bei 1,3 Prozent. Diese erwirtschafteten Kostenvorteile geben wir zum Großteil an unsere Kunden weiter. Die Abschlusskosten, mit denen die Beratung vergütet wird, betragen bei der R+V Lebensversicherung 4,6



Auch in Zukunft bleibt die Lebensversicherung unverzichtbar für die Planung der Altersversorgung.

Prozent. Auch da liegen wir schon seit langem unter dem Marktdurchschnitt.

Und was empfehlen Sie Menschen, die zu wenig verdienen, um etwas beiseitezulegen?

Die Riesterrente ist auch für Geringverdiener eine gute Idee. Vier Prozent ihres Einkommens müssen sie mindestens einzahlen. Aber der Staat zahlt dazu: 154 Euro Grundzulage und für jedes Kind bis zu 300 Euro. Wenn Sie nur 20.000 Euro im Jahr verdienen und zwei Kinder haben, dann können Sie diese vier Prozent fast schon allein aus den staatlichen Zulagen abdecken. Das kann sich doch eigentlich jeder leisten! Wenn dann noch Geld übrig ist, ist eine betriebliche Altersversorgung hoch attraktiv. Viele Unternehmen zahlen vermögenswirksame Leistungen, die

dort einfließen können. Hier spart man die Sozialabgaben und Steuern – das lohnt sich schon bei 30, 40 Euro im Monat. Zudem ist es gut, schon möglichst früh mit dem Aufbau der Altersvorsorge zu beginnen.

Die Niedrigzinsphase führt dazu, dass einige Versicherer keine neuen Tarife mit Garantieverzinsung mehr anbieten. R+V macht das anders. Warum?

Wir glauben, dass der Bedarf der Menschen vielfältig ist. Garantien sind wichtig für Menschen, die Planbarkeit und Sicherheit suchen – und das kann lebenslang nur die klassische Lebensversicherung. Wer die Chancen der Aktienmärkte nutzen will, für den ist die fondsgebundene Versicherung eine gute Wahl. Und bei unseren Index-Invest-Produkten können sich die Kunden jedes Jahr neu ent-

„Die Niedrigzinsphase fordert uns jeden Tag bis aufs Äußerste. Aber wir haben eine sehr solide, gut strukturierte Kapitalanlage.“

Frank-Henning Florian

scheiden: für Aktienmärkte oder Sicherheit. Bei 90 Lebensversicherern in Deutschland muss ja nicht jeder alles anbieten. Wir stehen zu diesem System in seiner Vielfalt und wir können es komplett. Wir sehen uns hier auch in einer besonderen Verantwortung als Unternehmen der genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Wie geht das überhaupt – trotz der niedrigen Zinsen die einmal ausgesprochenen Garantien zu halten?

Wir überlegen ausgesprochen sorgfältig, welche Garantien wir unseren Kunden geben. Die Produkte, die wir anbieten, kalkulieren Sicherheitspuffer ein. Unsere Aktuarien prüfen jedes Produkt auf Herz und Nieren und führen fortlaufend Hochrechnungen durch, ob bei neuen Produkten Anpassungen nötig werden. Unsere Kapitalanlage ist breit gestreut und zielt vor allem auf Sicherheit. Dazu kommen zahlreiche gesetzliche Vorschriften, denen wir genügen müssen, und eine strenge Aufsichtsbehörde. In guten Zeiten sorgen wir vor, damit wir in schlechteren die Garantien halten können. In der Lebensversicherung glätten wir die Ausschläge der Kapitalmärkte und können dadurch langfristige Sicherheit geben.

Das klingt trotz der schwierigen Kapitalmarktlage ganz entspannt ...

Nein, die Niedrigzinsphase fordert uns jeden Tag bis aufs Äußerste. Aber wir haben eine sehr solide, gut strukturierte Kapitalanlage. Wir verhalten uns am Markt vorausschauend und nachhaltig, indem wir eine Reihe von Geschäften eben nicht zeichnen, wie kurzfristige Geldanlagen für Firmen und Banken. Wir richten uns stattdessen an den kleinen Privatsparer und an mittelständische Unternehmen, die ihren Mitarbeitern ja auch eine betriebliche Altersversorgung anbieten müssen. Diese Nachhaltigkeit zahlt sich aus: Wir können jedes Jahr Neukunden gewinnen – ins-

gesamt haben unsere Kunden bei uns rund sechs Millionen Lebensversicherungsverträge abgeschlossen.

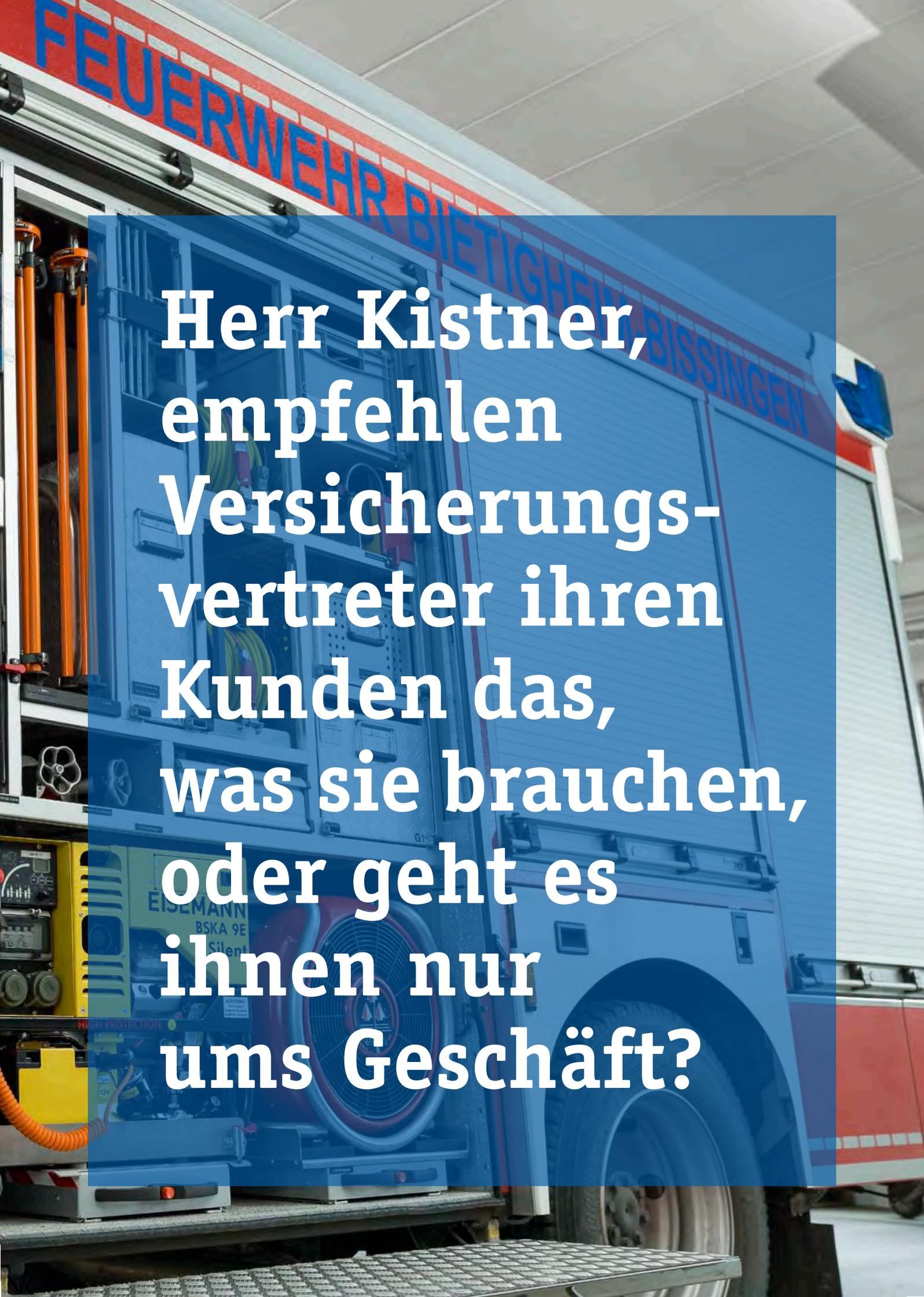
Stichwort Sicherheit. Der Gesetzgeber schreibt den Lebensversicherern vor, zusätzlich Geld in der sogenannten Zinszusatzreserve auf die hohe Kante zu legen. Sodass sie auch jene Kunden auf Dauer bedienen können, denen sie in früheren Jahren hohe Zinsen garantiert hatten. Da handelt es sich um ungeheuer hohe Summen – kann R+V das stemmen?

Der Staat hat 2011 dieses Instrument geschaffen aus der Sorge heraus, dass in der Niedrigzinsphase ein elementares Gesetz der Lebensversicherung verletzt werden könnte: Sprich nur Garantien aus, die du auch halten kannst – und wenn du sie ausgesprochen hast, halte sie immer. Ich sehe das als einen richtigen Schritt an. Und R+V kann diese Belastung aus heutiger Sicht mit Sicherheit tragen. Bis Ende 2014 haben wir bei unseren unterschiedlichen Lebensversicherern rund eine Milliarde Euro in die Zinszusatzrückstellungen eingestellt.

Schauen Sie bitte in die Glaskugel – wo wird die Lebensversicherung in zehn Jahren stehen?

Ich persönlich glaube, dass die Lebensversicherung auch in Zukunft nicht aus der Altersversorgung wegzudenken ist. Starke, solide Anbieter werden die Herausforderungen meistern und sich durchsetzen. Ich nehme an, dass die betriebliche Altersversorgung weitaus mehr Bedeutung bekommt, wie es heute schon in anderen Teilen Europas zu beobachten ist. Und wir setzen uns in der Politik dafür ein, dass die Eigenleistungen erleichtert werden – mit höheren Freibeträgen auf die Anrechnung bei der Grundversicherung oder Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit. Das ist unsere tiefste Überzeugung: Wenn man die Menschen zum Sparen anhält, muss sich das auch lohnen.





Herr Kistner,
empfehlen
Versicherungs-
vertreter ihren
Kunden das,
was sie brauchen,
oder geht es
ihnen nur
ums Geschäft?

„Mein Rezept gegen Vorurteile: Kompetenz, Wertschätzung und Vertrauen. Bei R+V stehen die Ziele und Wünsche des Kunden im Mittelpunkt.“

Thomas Kistner (37), R+V-Bezirksdirektor, Schwäbisch Hall

Thomas Kistner ist ein Kümmerer. Einer von den Menschen, die anderen gerne helfen und in ihrem Umfeld Verantwortung übernehmen. Deshalb ist der zweifache Familienvater schon sein halbes Leben bei der Freiwilligen Feuerwehr in Bietigheim-Bissingen aktiv und deshalb geht er auch auf in seinem Beruf als Außendienstmitarbeiter von R+V: „Als Feuerwehrmann kann ich Menschen in Gefahrensituationen helfen und als Versicherungsberater kann ich sie davor schützen, in eine finanzielle Notlage zu geraten.“ Seine ersten Schritte im Berufsleben hat Kistner bei einer Genossenschaftsbank gemacht, ist aber gleich nach der Ausbildung in die Versicherungsbranche gewechselt und hat sich dort schrittweise weitergebildet. Unter anderem hat er sich bei der Akademie Deutscher Genossen-

schaften (ADG) zum Vertriebsleiter qualifiziert. Heute leitet er die Bezirksdirektion Schwäbisch Hall und berät in seinen Genossenschaftsbanken mit seinem Team die Privatkunden ebenso wie die vielen mittelständischen Firmenkunden in allen Versicherungsfragen. Dass das Image des Versicherungsvertreters in der Öffentlichkeit vielfach negativ belegt ist, ficht ihn nicht an. Im Gegenteil: Kistner macht es Spaß, seine Kunden vom Gegenteil zu überzeugen. „Wenn die Kunden merken, dass ihr Berater fachlich kompetent ist und auf ihre Wünsche eingeht, dann lösen sich die Vorurteile von selbst in Luft auf.“

Gerade der Verkauf von Personenversicherungen erfordert umfassendes Know-how. Ist der Kunde risikofreudig oder eher vorsichtig? Wie sind seine Lebensumstände? Möchte er in erster Linie seine Familie absichern oder sich ein finanzielles Polster fürs Alter schaffen? Existiert bereits eine private oder berufliche Absicherung? „Nur wenn wir uns intensiv mit unserem Kunden beschäftigen und seine Ziele und Wünsche kennen, können wir eine ganzheitliche Analyse erstellen und dabei auch die individuellen Risiken und Versorgungslücken aufzeigen“, sagt Kistner. Erst danach bekommt der Kunde Vorschläge für sein ganz persönliches Sicherheitspaket. Eine sorgfältige und umfassende Dokumentation macht die Beratung jederzeit nachvollziehbar und erfüllt so auch die Anforderungen der Verbraucherschützer. Ein Projekt von R+V, an dem auch Kistner mitarbeitet, führt den hohen Beratungsstandard bundesweit einheitlich ein.

R+V verpflichtet sich zu einer hohen Beratungsqualität

Respekt, Fairness und Solidität sind seit jeher wesentliche Elemente der R+V-Unternehmensphilosophie. Um dies auch öffentlich zu unterstreichen, ist R+V dem „Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Berlin, beigetreten. Damit verpflichtet sich das Unternehmen beispielsweise zu einem fairen Umgang mit Kunden, zu verständlichen Produkten und einer bedarfsgerechten Beratung durch qualifizierte Vermittler.

Die staatliche Rente aufbessern:
Für Bezirksdirektor Thomas Kistner
ist private oder betriebliche Alters-
vorsorge ein Muss.



Arbeiten eng zusammen:
Thomas Kistner (links) und Jochen
Stisi, Vertriebsbeauftragter
der R+V-Filialdirektion in Heilbronn.

Auch jetzt in der Niedrigzinsphase rät Kistner seinen Kunden, einen Teil ihres Geldes in eine Altersvorsorge zu investieren: „Wer im Alter seinen Lebensstandard halten will, kann sich nicht allein auf die staatliche Rente verlassen. In der Altersgruppe 60 plus melden schon jetzt jährlich mehr Bürger eine Privatinsolvenz an – ihr Einkommen und die Renten sind nicht mehr ausreichend.“ Mit einer Gesamtverzinsung von 3,8 Prozent bei der R+V Lebensversicherung AG sei diese Anlageform im Vergleich zu anderen Geldanlagen noch immer attraktiv. Außerdem sei gerade

für Familien die Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall unverzichtbar. Dass gerade die Riester-Rente so oft gescholten wird, kann Kistner nicht nachvollziehen: „Viele Riester-Vergleiche betrachten nur das eingezahlte Kapital plus den Garantiezins. Wenn man jedoch den Steuervorteil und die beachtliche staatliche Förderung in die Berechnungen mit einbezieht, ist die Riester-Rente gerade für Geringverdiener und Mütter ohne eigenes Einkommen eine sehr rentable Altersvorsorge. Obendrein kann sie auch im Fall einer Arbeitslosigkeit nicht angetastet werden.“





**Herr Kersten,
was interessiert
Sie als Chef
einer mittel-
ständischen
Firma eigentlich
die Alters-
vorsorge Ihrer
Mitarbeiter?**

„Da zahlen die Mitarbeiter jahrelang in die Rentenkasse – und dann sagt der Staat: Das reicht nicht. Du musst selber vorsorgen.“

Martin Kersten (35), geschäftsführender Gesellschafter, G.E. HABICH'S SÖHNE GmbH & Co. KG, Farbenfabriken

Martin Kersten öffnet eine Metalltür, steigt eine schmale Treppe empor. Im oberen Stockwerk rumpeln altertümlich anmutende Mahlwerke und zermahlen Farbpigmente zu leuchtend blauem, grünem, gelbem Staub. „Das ist der Kollergang“, erklärt Kersten. „Ein historisches Verfahren – unschlagbar, um feinste Pulverpigmente herzustellen.“ Der 35-jährige Chemieingenieur leitet mit seinem Bruder Stefan in achter Generation den Traditionsbetrieb. 1785 wurde die Farbenfabrik Habich gegründet und machte sich einen Namen wegen der Qualität ihrer Farben – damals waren es mineralisches Kasseler und Braunschweiger Grün, Gelb, Braunrot, später auch Berliner Blau.

Rente vom Chef per Tarifvertrag: der ChemiePensionsfonds

2008 haben die Tarifvertragsparteien der Chemieindustrie beschlossen, dass jeder Arbeitgeber für jeden Mitarbeiter in einen Demografie-Fonds einzahlt. Dieser Fonds kann verwendet werden für eine Betriebsrente (ChemiePensionsfonds), Langzeitkonten, Berufsunfähigkeitsversicherung, Altersteilzeit oder Teilrente. Gemeinsam mit R+V haben die Tarifvertragsparteien das ChemieVersorgungswerk eingerichtet, das diese Möglichkeiten zu optimalen Konditionen anbietet. Inzwischen nehmen 900 Unternehmen und mehr als 150.000 Arbeitnehmer diese Angebote in Anspruch.

Heute stellt die G.E. Habich's Söhne GmbH Farben für Kunststoffe und Dispersionsfarben her. „Die Wandlasuren und Abtönfarbe kann man im Baumarkt kaufen“, erklärt Kersten. Doch weit größeren Raum nehmen Spezialfarben ein, die flüssig, als Paste, Granulat oder Pulver zum Einfärben von Kunststoff, Leder und Verpackungen genutzt werden. Ob Rasenmarkierung auf dem Fußballplatz, Dentalgips für den Zahnabdruck, die farbige Kennzeichnung an Venenkathetern oder die Hülle für den Lippenstift – die Einsatzgebiete sind vielfältig und zahlreich. Rund 4.000 Tonnen Farben stellt das Unternehmen pro Jahr her, nach 70.000 verschiedenen Rezepturen. Die Ansprüche an moderne Farben sind hoch: „Nehmen Sie die Rasenmarkierung. Die ist natürlich wasserfest und darf von den vielen Füßen, die darüber rennen, nicht abgerieben werden. Sie muss ökologisch unbedenklich sein – und sogar geeignet für HD-TV, also flimmerfrei im Fernsehbild.“

Wenn Martin Kersten durch die Hallen geht, kennt er jeden der 120 Mitarbeiter beim Namen. In der 4.500-Einwohner-Gemeinde Reinhardshagen ist Habich der größte Arbeitgeber. Viele Mitarbeiter sind Jahrzehnte im Betrieb, als Industriekaufleute in der Verwaltung oder als Maschinen- und Anlagenführer in der Produktion. An den Farb Rezepturen arbeiten Coloristen mit langjähriger Erfahrung. „Wer einmal bei Habich arbeitet, der bleibt“, sagt Kersten, der als Geschäftsführer zuständig ist für Personal und Vertrieb. Er ist stolz auf die lebendige Tradition und denkt schon an die nächste Generation, die einmal den Betrieb übernehmen wird. Zukünftig wird es auch für Habich in einer Region

Ideen entstehen gemeinsam:
Die Leiterin des Labors, Dr. Cathrin Conrad, bespricht mit dem Geschäftsführer Martin Kersten neue Lösungsansätze.



HABICH'S SÖHNE besteht seit acht Generationen. Für Kersten ein Ergebnis von handwerklicher Tradition und moderner Technik.

wie Nordhessen schwerer werden, geeignete Mitarbeiter zu finden. Deswegen setzt Kersten auf das Thema Sicherheit zur Mitarbeiterbindung und -gewinnung. Eine Besonderheit der Chemiebranche hilft ihm hierbei: 2008 wurde im Tarifvertrag festgeschrieben, dass jedes Unternehmen für jeden Mitarbeiter in einen Demografiefonds einzahlen muss – 2014 waren das 326 Euro pro Jahr. Dieser Betrag kann auch für die Altersvorsorge genutzt werden. „Das ist von großer Relevanz für die Mitarbeiter“, weiß Kersten. „Da zahlen die Mitarbeiter jahrelang in die Rentenkasse – und dann sagt

der Staat: Das reicht nicht. Du musst selber vorsorgen. Für Ältere ist das schlimm. Deswegen beteiligen wir uns über das Maß des Demografiefonds hinaus.“ Ein externer Berater informiert die Mitarbeiter über die verschiedenen Möglichkeiten – die meisten entscheiden sich für den ChemiePensionsfonds oder eine Direktversicherung. Kersten ist überzeugt: „Die Leute arbeiten ganz anders, wenn sie Sicherheit für später haben. Deshalb muss mich auch die Altersversorgung meiner Mitarbeiter interessieren – weil sie dann motiviert sind.“

Impressum

Herausgeber

R+V Versicherung
Konzern-Kommunikation
Raiffeisenplatz 1
65189 Wiesbaden
Tel. 0611 533-4375
Fax 0611 533-774375
G_Kommunikation@ruv.de
www.ruv.de

Redaktion

Rita Jakli (verantwortlich), Brigitte Römstedt, Stefanie Simon

Design

Heisters & Partner
Corporate & Brand Communication, Mainz

Fotografie

Uwe Aufderheide, Hamburg

Lithografie

Koch Lichtsatz & Scan GmbH, Wiesbaden

Druck

Görres Druckerei und Verlag GmbH, Neuwied
Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Faserstoff

Die R+V Versicherung dankt den Mitarbeitern und Kunden,
die an der Bildreportage beteiligt waren.

© 2015 bei R+V Versicherung AG, Wiesbaden



R+V Versicherung

Raiffeisenplatz 1

65189 Wiesbaden

Tel. 0611 533-4375

Fax 0611 533-774375

www.ruv.de