



BBV 2.0: Antwort auf veränderte Marktanforderungen



Interview mit **Rolf Koch**, Vorstandsvorsitzender, und **Georg Mehlretter**, Vertriebsdirektor Makler der Bayerische Beamten Versicherungen

Die BBV konzentriert in Leben ihr Neugeschäft auf die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG und blickt selbstbewusst in die Zukunft.

AssCompact: Die BBV war im vergangenen Jahr mehrmals in den Schlagzeilen der Wirtschaftspresse. Ist hier wieder Ruhe eingekehrt?

Rolf Koch: Es gab Kräfte, die unbedingt nach der Bankenkrise auch eine Versichererkrise herbeireden wollten. Unsere Beteiligung bei der Aareal-Bank, die wir seit vielen Jahren gemeinsam mit anderen Versicherungsgesellschaften halten, und hier insbesondere der markante temporäre Kursrückgang der Aktie im Frühjahr 2009 infolge der Finanzkrise, hat offensichtlich dazu geführt, dass sich viele Spekulationen auf die BBV konzentriert haben.

Tatsache ist jedoch, dass die Situation der BBV durch die Finanzkrise und die daraus resultierenden Einbrüche im Anlagebereich zwar angespannt war – wie bei vielen Mitbewerbern auch. Doch sie war weitaus weniger dramatisch, als in den übertriebenen Darstellungen behauptet worden war. Wir haben ausführlich mit den meinungsführenden Journalisten über die Situation der BBV und über unsere Zukunftspläne gesprochen. Dies hat sich positiv in der Berichterstattung niedergeschlagen, unser Zukunftskonzept wurde von der Fachwelt und der Öffentlichkeit inzwischen sehr nachhaltig akzeptiert.



Rolf Koch (l.) und Georg Mehlretter (r.)

Ich möchte an dieser Stelle nochmals die Kernaussagen betonen: Die BBV ist ein wirtschaftlich stabiler Konzern und wird auch in Zukunft selbstständig im Markt agieren. Unsere Maßnahmen haben gegriffen und zeigen den gewünschten Erfolg. Die Entscheidung, das Neugeschäft in der Lebensversicherung auf die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG zu konzentrieren, war absolut richtig. Inzwischen gehen diesen Weg der Konsolidierung ja auch weitaus größere Gesellschaften.

AC Die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung ist noch relativ jung...

RK Die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG ist zwar eine junge, aber keine neue Gesellschaft. Sie wurde bereits 1986 gegründet und hat am 15.06.1987 das Geschäft aufgenommen. Sie war damals die erste Lebensversicherungsgesellschaft, die ausschließlich ungezillmerte Tarife angeboten hat. Auch unsere hervorragend gerateten BU- und Risiko-Tarife waren hier von Anfang an vertreten.

Seit 2001 werden alle fondsgebundenen Lebensversicherungen über Neue BBV-Leben abgewickelt. Auch weitere innovative Entwicklungen wie unsere GARANTIE-hoch3-Familie und unsere Strategie-Rente XXL wurde von Beginn an in dieser Gesellschaft platziert. Durch die Beliebtheit dieser Produkte, aber auch durch die guten Konditionen der Neue BBV-Leben entfiel in den vergangenen Jahren ein immer größerer Anteil des Leben-Neugeschäfts auf diese Gesellschaft – im letzten Jahr waren das gut 70%. Da ist es sicherlich nur konsequent, Produkte nicht mehr parallel für zwei Lebensversicherer zu entwickeln und – vor dem Hintergrund immer kürzerer Produktlebenszyklen – mit hohem Aufwand zwei Marken zu pflegen. Seit 01.01.2010 steht nun bei der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG unser gesamtes, umfassendes und auf die Marktbedürfnisse abgestimmtes Produktportfolio zur Verfügung.



AC Herr Mehlretter, was tut sich aktuell im Lebensversicherungsbereich der BBV?

Georg Mehlretter: Wir bieten, meines Wissens nach als einzige Gesellschaft, vier Produktwelten im Lebensversicherungsbereich an. Unser Motto ist: Für jeden Kunden das richtige Produkt. Unsere Partner finden bei uns nicht nur hochwertige klassische und fondsgebundene Tarife, sondern sogar zwei besonders kundenorientierte Garantie-Konzepte, darunter die Strategie-Rente XXL mit der aktuell höchsten garantierten Kapitalauszahlung auf dem deutschen Markt bei gleichzeitig hohen Renditechancen der Börse. Und wir bieten noch mehr: gezillerte und ungezillerte Tarife. Das verbessert die Position unserer Vertriebspartner gerade in schwierigen Wettbewerbssituationen, etwa im Bereich der bAV. Apropos verbesserte Wettbewerbsposition: In der Gesamtverzinsung steht die Gesellschaft im 15-Jahres-Vergleich der KLV-Deklarationen des aktuellen mapreport marktweit an vierter Stelle. Und: Wir sind hier der Beste unter den Service-Versicherern.

AC Sie haben Ihre Fondsrente „XXL“ angesprochen. Mitbewerber haben ähnliche Tarife wieder vom Markt nehmen müssen, weil ihnen die Darstellung der hohen Mindestverzinsungen zu teuer wurde. Wie kann die BBV ihr Angebot aufrechterhalten?

GM Einfache Antwort: Im Gegensatz zu Mitbewerbern hat sich die BBV schon vor Produkteinführung die Garantien bei niedrigen Kosten für die gesamte Laufzeit gesichert. Und diese Garantien sind jetzt noch weitaus wertvoller als vor einem Jahr: Erinnern Sie sich an Tagesgeld-Zinsen zu Beginn des Jahres 2009? Da konnten Sie ohne große Probleme 3,0% bekommen. Heute sind meist weniger als 1,5% drin. Unsere Mindestverzinsung auf die Sparbeiträge in der XXL-Verzinsung bleibt unverändert bei 2,75% zum Laufzeitende.

Und da Garantie bei uns groß geschrieben wird, werden wir kurzfristig auf Nachfragen aus dem Markt reagieren und als BBV – zusätzlich zu den Sicherungsmaßnahmen der Deutschen Bank – eine Beitragsgarantie anbieten. Deshalb gibt es ab April unser „XXL“ optional mit dieser Zusatzgarantie, also dann sozusagen eine Doppel-Garantie. Gegen einen geringen Zuschlag bieten wir dem extrem sicherheitsbewussten Kunden eine Bruttobeitragsgarantie für 100% aller eingezahlten Beiträge.

AC Wie sieht es im Sachversicherungsbereich aus?

RK Im letzten Quartal des vergangenen Jahres haben wir die neue Produktlinie „OPTIMAL“ bei den Sach-Tarifen eingeführt. Begonnen wurde mit der Unfall-Police OPTIMAL, gefolgt von den Hausrat- und Haftpflicht-Tarifen. Abgerundet wurde das OPTIMAL-Paket im Februar mit der Wohngebäude- und der Rechtsschutzversicherung. Gemeinsam haben alle OPTIMAL-Produkte das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis mit

flexiblen Rabattierungs-Möglichkeiten, das exklusive Leistungspaket mit dem BBV-Komfort-Schutz, den Assistance-Baustein mit attraktiven Serviceleistungen sowie das automatische Bedingungs-Update für Leistungsverbesserungen. Die Bedingungen gehören zu den besten im Markt, und dank niedriger Prämien mit zusätzlichen Rabattmöglichkeiten platzieren wir uns unter den Servicegesellschaften ganz weit vorne.

AC Wenn Sie den Service ansprechen: Die Anforderungen vonseiten der Makler an die Vertriebsunterstützung, vor allem auch online, steigen. Können Sie diesen gerecht werden?

GM Selbstverständlich stellen wir uns auch in diesem Feld den wachsenden Anforderungen unserer Vertriebspartner. Schon bisher bieten wir auf der Plattform des BBV-Maklerportals alles, was unabhängige Partner für einen schnellen, möglichst unkomplizierten Verkaufsprozess benötigen. Informationen, Tarife, den kompletten Angebots- und Antragsprozess umfassend und automatisiert, natürlich mit für den Partner unkomplizierter Umsetzung der VVG-Erfordernisse.

Und wir verbessern diese Geschäftsprozesse immer weiter durch den neuen BBV-Webservice. Dieser unterstützt Vergleiche unserer Prämien und Bedingungen auf relevanten Plattformen, wie z.B. Softfair oder Franke & Bornberg, aber auch auf den eigenen Software-Plattformen von größeren Partnern, Vertrieben und Pools. BBV-Webservice erleichtert dem Nutzer die Abwicklung durch automatisierte Prozesse und bietet exakte VVG-konforme Informationen. Dadurch spart sich der Partner wertvolle Zeit, die er sinnvoller verwenden kann als für Verwaltungsabläufe – bei gleichzeitig größtmöglicher Haftungssicherheit.

RK Nicht nur in der augenblicklichen Phase des Kapitalmarktes, sondern alleine schon aus den Erfordernissen der VVG-Reform ist eine ausführliche und kundenorientierte analytische Beratung unabdingbar. Auch hierfür halten wir ein soeben vervollständigtes Instrument für unsere Vertriebspartner bereit: Den „BBV-Planer“. Diese Beratungs-Software erhöht die Beratungsqualität durch perfekte technische Unterstützung und erleichtert die Analyse der finanziellen Gesamtsituation des Kunden und seiner Wünsche und Ziele, auf der das bedarfsgerechte Angebot entwickelt wird. Durch die Aufteilung in unabhängige Einzelmodule sind aber auch Kurzberatungen möglich. Und der BBV-Planer bietet Ansätze für anlassbezogene Beratungsgespräche, die Abschlüsse wesentlich unterstützen. Zum Beispiel die Finanzierung der Vorsorge über das Bürgerentlastungsgesetz oder perfekte Vorsorge-Konzepte für Mini-Jobber. Gleichzeitig erledigt er für unsere Partner die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten.

AC Herr Koch, Herr Mehlretter, vielen Dank für das Gespräch. ■