

„Alle Kunden dürfen wechseln“

Bei Canada Life können Kunden vor der Auszahlphase zu einem anderen Anbieter wechseln. **Cash** sprach mit dem Direktor Produktmanagement und Marketing, **Bernhard Rapp**, über die Marktoption.

Cash: Woher stammt die Idee?

Rapp: Die Marktoption ist im angelsächsischen Markt völlig normal. In Großbritannien erhalten die Kunden einen steuerlichen Vorteil nur dann, wenn nach der Ansparphase das Kapital auch verrentet wird. Um Kunden davor zu bewahren, auf Gedeih und Verderb jahrzehntelang an einen Anbieter gebunden zu sein, entwickelten die Anbieter die Market Option.

Cash: Wie funktioniert es?

Rapp: Kurz vor Ende der Ansparphase kann der Kunde wählen, welches der beste Rentenversicherer für ihn ist und kann sein Geld zu diesem Anbieter übertragen lassen. Dabei muss die gesparte Summe vollständig verrentet werden.

Cash: Worin unterscheidet sich Ihr Angebot von der britischen Market Option?

Rapp: Der wichtigste Unterschied ist, dass Canada Life der Vertragspartner des Kunden bleibt, auch wenn das Geld von einer anderen Gesellschaft verrentet wird. Damit wird sichergestellt, dass dem Kunden kein Geld zufließt und so der Steuervorteil erhalten bleibt. Gleichzeitig bringt es aber auch mehr Sicherheit für unsere Kunden. Sollte der zweite Anbieter in Schwierigkeiten geraten, kommt Canada Life für die Auszahlung auf. Es ist also eine doppelte Absicherung.

Cash: Doppelte Absicherung gleich doppelte Kosten?

Rapp: Wir bleiben zwar vertraglich Geschäftspartner, haben aber keine Aufgaben mehr. Auf unserer Seite fallen deswegen keine weiteren Kosten mehr an. Das Geld geht vollständig zum zweiten Versicherer, der einen zweiten Vertrag einrichtet und die Rente monatlich ausbezahlt und den Kunden bei Adress- oder Kontenänderung betreut.

Cash: Der zweite Versicherer erbringt die Leistungen doch sicherlich nicht umsonst.

Rapp: Analog zu einer sofort beginnenden Rente fallen die normalen Verwaltungskosten an.

Cash: Werden nochmals Abschlusskosten fällig?

Rapp: Wir versuchen mit unseren Partnern, möglichst Produkte ohne Abschlusskosten anzubieten. Mit der Barmenia haben wir beispielsweise einen solchen Tarif ausgehandelt. Zudem ist es wichtiger, wie hoch die Leistung, al-



Bernhard Rapp, Canada Life

so die monatliche Rente ausfällt. Wenn die Rentenhöhe stimmt, kann es dem Kunden eigentlich egal sein, ob Abschlusskosten anfallen oder nicht.

Cash: Wie hoch sind die Leistungsunterschiede zwischen den Anbietern?

Rapp: Wenn beispielsweise 100.000 Euro verrentet werden sollen, liegt die Spanne der garantierten monatlichen Zahlungen zwischen 350 und 430 Euro.

Cash: Welchen Mehrwert haben Kunden sonst noch?

Rapp: Neben der zusätzlichen Flexibilität erhält der Versicherte die Chance auf Konditionen, die er allein nie bekäme.

Cash: Ist die Marktoption das Eingeständnis, dass andere Gesellschaften bessere Verrentungsleistungen bieten?

Rapp: Kritiker könnten es so sehen. Für uns ist es eher ein Ansporn, adäquate Produkte zu bieten, sodass der Kunde nicht automatisch wechselt. Jedoch verfügen wir derzeit noch nicht über alle Optionen, die deutsche Versicherer in der Rentenphase haben, wie beispielsweise eine 25-jährige Rentengarantiezeit. Für Kunden mit speziellen Bedürfnissen suchen wir den passenden Anbieter.

Cash: Nach welchen Kriterien suchen Sie Kooperationspartner aus?

Canada Life Deutschland

- **Gründung:** 2000 in Deutschland
- **Bestand:** 346.000 Verträge
- **Beitragseinnahmen 2007:** 493 Millionen Euro
- **Verwaltetes Vermögen:** 1,05 Milliarden Euro

Rapp: Einmal pro Jahr analysiert das Beratungsunternehmen Infinma für uns den Verrentungsmarkt. Alle wichtigen Kennzahlen wie Bilanzkennziffern Nettoendite, Stornoquote oder die Bestandsentwicklung fließen in die Bewertung ein. Die besten zehn Gesellschaft werden von uns angefragt. Das Feedback ist positiv, immerhin bekommt der Versicherer neues Geschäft.

Cash: Haben Kunden die Option bislang genutzt?

Rapp: Ja. Wir haben die Option bereits einige Male angeboten. Davon hat sich ein Kunde für die Rente eines anderen Versicherers entschieden. Da wir erst seit 2000 am deutschen Markt sind, verfügen wir derzeit noch nicht über eine größere Zahl an Verträgen, die den Rentenbeginn erreicht haben.

Cash: Gilt die Option auch für Ihr Rürup-Produkt?

Rapp: Ja. Laut der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist ein Wechsel des Versicherers erlaubt und sogar erwünscht.

Cash: Folglich müssen alle Anbieter von Basisrenten ein solches Wechselrecht einräumen?

Rapp: Nein, die Option, den Versicherer wechseln zu können, ist eine freiwillige Sache.

Cash: Anderes Thema: Kürzlich haben Sie Ihre Fondspalette um zwei neue Produkte erweitert. Was zeichnet diese aus?

Rapp: Der erste ist ein Fonds für Regelbeiträge von Putnam. Er ist als Total-Return-Fonds konzipiert und beweist, dass auch in so einem schwierigen Jahr wie diesem hohe Verluste zu vermeiden möglich ist. Er ist in jeder Fondspolice außer in der bAV erhältlich. Der zweite Fonds ist der Trend 12 von JP Morgan, der nur über unsere Policen zu bekommen ist. Er steht von jetzt an bis Mitte Januar und im Rahmen des Einmalbeitragsprodukts Flexibler Kapitalplan zur Verfügung. Bei einer Laufzeit von zwölf Jahren bietet der Fonds eine kumulierte Garantie von 142,5 Prozent.

Cash: Das sind pro Jahr nicht einmal drei Prozent. Jedes Festgeldkonto ist derzeit rentierlicher.

Rapp: Die Garantie ist ein Sicherheitspolster. Angestrebt wird natürlich eine höhere Rendite.

Das Gespräch führte Martin Hintze, **Cash**.