



Nachhaltigkeit ist die beste Versicherung

„Die Riester-Rente läuft fantastisch“, sagt Andreas Grohmann, Marketingleiter der oeco capital im Gespräch mit Ralf Bindel. Der erste ökologische Lebensversicherer Deutschlands investiert die Beiträge der Versicherten nachhaltig – und feiert seinen zehnten Geburtstag.

Herr Grohmann, worüber freuen Sie sich als „oeco capitalist“?

Erstens: Wir sind raus aus der Nische. Uns gibt es jetzt zehn Jahre und wir haben uns so gut entwickelt, dass wir einen gewissen Namen haben – man kennt uns. Nachhaltige fondsbasierte Geldanlagen bieten viele an. Sie bekommen auch nachhaltige Rentenversicherungen heute auch von anderen. Die vollständige Produktpalette der ökologisch-sozialen Lebensversicherungen gibt es aber nur bei uns.

Und zweitens?

Wir sind produktseitig so gut, dass wir auch bei den Testberichten ganz oben mitspielen. Es nutzt Ihnen nichts, wenn Sie nachhaltig sind und Sie landen im Marktvergleich trotzdem auf Platz 68. Selbst gegen die günstigsten Direktversicherer wie Cosmos direct und WGV schneiden wir im Ökotest-Rating bei Riester- und Basis-Rente trotz oder gerade wegen der Nachhaltigkeit sehr gut ab – im Marktvergleich finden Sie uns in der Regel unter den ersten fünf bis zehn Anbietern. Mittlerweile kann man an neutraler Stelle nachlesen, dass auch die Zahlen am Ende stimmen – und zwar vor allem die Garantiewerte und nicht nur die Überschusswerte. Da ist für uns vor allem die Glaubwürdigkeit wichtig. Gerade im Bereich Riester-Rente sind wir richtig gut, dort haben wir auch tolle Stückzahlen.

Wissen die Vermittler heute mehr über Nachhaltige Kapitalanlagen und Versicherungen?

Zum Teil. Wir vertreiben unsere Angebote zu einem kleinen Teil über die Servicebüros unserer Muttergesellschaft, zu weit über 90 Prozent aber über freie Vermittler. Die guten Ratings haben dazu geführt, dass – neben den wichtigen Mitspielern

im Bankenbereich wie GLS oder Umwelt-Bank – auch Makler zunehmend unsere Leistungen mit anbieten. Dazu kommt: Es ist heute durch die Bank anerkannt, dass Nachhaltigkeit nicht automatisch Verzicht, sondern eher Gewinn bedeutet. Eine Hürde ist manchmal immer noch, dass Vermittler den nachhaltigen Markt mit einer gewissen Szene verbinden, die sie nicht zu kennen glauben. Kauft der Kunde Bio-Lebensmittel, ziehen sie unser Angebot, sonst wählen sie eher das Produkt eines klassischen Anbieters.

Hat sich da nichts getan in den letzten Jahren?

Es dauert, bis die Vorurteile aus den Köpfen raus sind. Aber es tut sich was. Auf der DKM, der jährlichen Messe der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche in Dortmund, spürt man die Veränderung. Der Erklärungsbedarf für nachhaltige Produkte ist ja nicht größer, denn das Hauptinteresse des Kunden liegt auf einer sicheren, kalkulierbaren Versorgung. Die Vermittler, die zu Zeiten des Börsenbooms nur noch hochrentable und risikobehaftete Beteiligungen verkauften, sind alle verschwunden. Wer bleibt, ist der klassische, gut sortierte Makler. Und der beschäftigt sich jetzt auch mit uns.

Warum läuft die Förder-Rente so gut?

Die Riester-Rente macht mittlerweile ein Viertel unseres Bestands aus. Interessant ist bei uns ein Highlight: Viele Versicherte

beantragen ihre staatlichen Zulagen nur zögerlich, obwohl gerade diese das Produkt so interessant machen. Unsere Kunden sind da anders – wir haben eine Rücklaufquote von jährlich über 98 Prozent. Damit sind wir marktweit führend. Wir schreiben unsere Kunden aber wenn nötig auch mehrmals an, weil wir wollen, dass sie ihr Geld bekommen.

Spüren Sie den Trend zu mehr Nachhaltigkeit auch bei anderen Versicherungsprodukten wie der Betrieblichen Altersversorgung?

Auf jeden Fall. Natürlich stellt der Vermittler in der Regel primär die finanzielle Leistungen des Versicherers in den Vordergrund, nutzt aber gern unser Alleinstellungsmerkmal als Vorteil. Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung hängt es von den Rahmenbedingungen ab. Gibt es dort bereits einen Rahmenvertrag mit einer anderen Gesellschaft, kommen wir kaum zum Zug. Gerade Unternehmen aus dem Nachhaltigkeitssektor wollen aber auch die Altersversorgung ihrer Mitarbeiter nachhaltig gestalten. Hier wollen wir noch bekannter werden.

Andreas Grohmann

oeco capital Lebensversicherung AG

T 0511 5701-2191, www.oeco-capital.de

oeco capital ist eine Tochter der Concordia Versicherungsgruppe und beschäftigt sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zum Jahresende 2005 waren 15 904 (+ 13,9 Prozent) Verträge mit einer Versicherungssumme von 465,7 Mio. Euro (+ 7,3 Prozent) im Bestand. Der Bestand an Kapitalanlagen betrug 164,0 Mio. Euro. oeco capital ist mit mehreren Umweltpreisen ausgezeichnet und Mitglied bei verschiedenen umweltorientierten Unternehmensverbänden, darunter auch future e.V.
