

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Allianz Invest alpha-Balance	Seite 6
Überschussbeteiligung 2009	Seite 8
Die deutsche Versicherungswirtschaft Jahrbuch 2008	Seite 10

Kurzmeldungen:

Barmenia mit Preferred-Lives-Konzept: Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** hat unter dem Namen **PreRisk** eine neue **Risikolebens-Versicherung** eingeführt, die auch bei schweren **Erkrankungen mit prognostizierter Lebenserwartung von höchstens einem Jahr** leistet. Außerdem werden alternativ zu konstanten auch variable Beitragszahlungen angeboten. Zum Zeitpunkt einer Leistungsbeantragung muss der Vertrag noch eine Restlaufzeit von mindestens 15 Monaten haben. Die Prognose des behandelnden Arztes muss vom Gesellschaftsarzt der **Barmenia** bestätigt werden. Bei der Einteilung in **drei Risikogruppen** spielen neben Nikotinkonsum und Body-Mass-Index bspw. auch gefährliche Hobbies eine Rolle. Neben der üblichen **Umtauschgarantie** in eine Kapitallebensversicherung in den ersten zehn Versicherungsjahren bietet die **Barmenia** auch eine **Nachversicherungs-Garantie** an. Bei Heirat, Geburt, Berufsaufnahme und anderen, fest definierten Ereignissen kann der Versicherte die Versicherungssumme innerhalb von sechs Monaten nach Eintritt dieses Ereignisses ohne Gesundheitsprüfung erhöhen. Die Erhöhung ist allerdings auf 50 Prozent der ursprünglichen Versicherungssumme und auf 25.000 Euro begrenzt.

Stuttgarter GreenStars Rente: Seit dem **01.01.2009** können Anleger bei der **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** eine **fondsgebundene Rentenversicherung mit einem ethisch-ökologischen Investmentansatz kombinieren**. Die **GreenStars Rente** basiert auf nachhaltigen Kapitalanlagen und setzt auf acht **ökologisch ausgerichtete Aktienfonds von Fondsgesellschaften wie Sarasin und ÖkoWorld**. Die Anlageschwerpunkte liegen in den Bereichen **Klimaschutz, erneuerbare Energien, Ökologie, Ethik und Nachhaltigkeit**. Die Kunden können zwischen den Tarifen der **Stuttgarter BasisRente invest** und **FlexRente invest** wählen. Zielgruppe für das neue Produkt sind u. a. die sog. **LOHAS (Lifestyle of Health and Sustainability)**, die dem rücksichtslosen Umgang mit der Natur und der Ressourcenverschwendung mit einem nachhaltigen Lebensstil entgegenwirken wollen.

Der Ton wird rauer: Der Arbeitskreis **Vermittlerrichtlinie** bietet im Zusammenhang mit **Dokumentations- und Beratungspflichten** von Versicherungsmaklern diverse „Muster-Formulare“ im Internet zum Download an. **Dieter Olejar, Sachverständiger des Wirtschaftsausschusses des Bundeswirtschaftsministeriums im Anhörungsverfahren zur Vermittlerrichtlinie**, hat sich kürzlich in einem offenen Brief an **Friedel Rohde**, einen der Initiatoren des Arbeitskreises, u. a. wie folgt geäußert: *„Ich halte diese Art der Darstellung für höchst gefährlich.“* oder *„Ihr Arbeitskreis hat die Botschaft des Gesetzgebers wohl immer noch nicht verstanden.“* oder *„Die von Ihnen dargestellte Risikoanalyse verdient diesen Namen nicht.“* Auch der **Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala** zeigt sich von den Formularen des Arbeitskreises wenig begeistert: *„Nach meiner Beobachtung handeln die „Initiatoren“ dieser Internetplattform in einigen Bereichen gleichsam „contra legem“, also offenbar gegen den erklärten Willen des Gesetzgebers.“* und *„Die „Muster-Formulare“ widersprechen in einzelnen Klauseln jahrzehntelanger Rechtsprechung und können m. E. dazu beitragen, dass Versicherungsmakler verstärkt in Haftung geraten.“* Insofern kann man nur erneut und immer wieder vor angeblich haftungssicheren Beratungsprotokollen, -tools u. ä. warnen. Ansonsten könnte das Wort „haftungssicher“ schnell eine ungewollte Bedeutung bekommen.

Neue Nummer 3 in Deutschland: Für Anfang 2009 war die Fusion von **Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** und **Generali Lebensversicherung AG** angekündigt worden. Das Versicherungsgeschäft soll unter dem Namen **Generali Versicherungen** weitergeführt werden. Die **Steuerung der Lebenssparte** soll von **Hamburg** aus erfolgen. Gemessen an den **gebuchten Bruttobeiträgen** des Geschäftsjahres 2007 in Höhe von 3.590,1 Mio. Euro (**Volksfürsorge 2.525,5 Mio. Euro, Generali 1.164,6 Mio. Euro**) entsteht so hinter **Allianz und AachenMünchener** die neue Nummer 3 der deutschen Lebensversicherer. Bei den laufenden Bestandsbeiträgen liegt das fusionierte Unternehmen auf Rang 4, bei der Versicherungssumme ebenfalls auf Rang 3. Die **bisherigen Lebenstarife der Volksfürsorge bleiben weitgehend erhalten** und werden durch bestimmte Komponenten aus dem Baukastensystem der **Generali ergänzt**.

Münchener Verein stellt Makler-Organisation neu auf: Zum **1.1.2009** hat der **Münchener Verein** die **Umstrukturierung seines Maklerbereichs** abgeschlossen. **Innerhalb der zentralen Makler-Vertriebsdirektion sind vier Regionaldirektionen in Berlin, Hamburg, Köln und München** angesiedelt. Neben jeweils einem **Regionaldirektor** sollen **Vertriebsleiter** für Makler, **Key-Account Manager** für Großvertriebspartner und der **regionale Makler-Service** für einen engen persönlichen Kontakt zu den einzelnen Vertriebspartnern sorgen. Die übergreifenden vertrieblichen Prozesse und die Vertriebsunterstützung werden **zentral in München** koordiniert. Insgesamt umfasst das Vertriebs-Team **fast 70 Mitarbeiter**.

Briten unter Druck? Nicht zuletzt die Medien haben in der Vergangenheit **Lebensversicherungs-Policen nach angelsächsischem Modell** gegenüber deutschen Produkten häufig als überlegen bezeichnet, da die größere Freiheit in der Kapitalanlage höhere Renditechance eröffne. Die aktuelle Baisse an den Kapitalmärkten zeigt jedoch eine **Schwäche dieser Konstruktionen**. Der sog. **Schlussbonus**, der in **Großbritannien** im Durchschnitt über 70% der gesamten Ablaufleistung ausmachen kann, wird nur dann gutgeschrieben, wenn der Nominalwert des am Ende der Laufzeit vorhandenen Guthabens den sog. geglätteten Wert übersteigt. Das dürfte derzeit kaum der Fall sein. Bei einer vorzeitigen Vertragskündigung muss der Kunde zudem mit einer sog. Marktwertreduzierung rechnen. Ende 2008 bspw. beliefen sich diese Abschläge auf bis zu 25%. Günther **Soboll, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Assurance Europe**, weist allerdings darauf hin, dass Kunden, die ihren Vertrag durchhalten, vom **Glättungsverfahren („Smoothing“)** profitieren; sie erhielten in der jetzigen Baisse mehr gutgeschrieben als der jeweils besparte Fonds erwirtschaftet.

R+V mit Rekordergebnis: Die **Lebens- und Pensionsversicherer der R+V-Gruppe** verzeichneten im **Jahre 2008** mit Neugeschäftsbeiträgen in Höhe von 2,1 Mrd. Euro und einem Wachstum von 7,1% ein **Rekordergebnis**. Nach eigenen Angaben erhöhte sich damit der **Marktanteil im Neugeschäft** von 9,7% auf 10,3%. Die laufenden Beiträge legten dabei um 14,2% zu, die Einmalbeiträge um 5,3%. Die gebuchten Brutto-Beiträge des Bestandes stiegen um 3,3% auf 5,1 Mrd. Euro an. Maßgeblich für diesen Erfolg sei **eine starke Renaissance der klassischen Lebens- und Rentenversicherung** gewesen. *„Unsere Kunden vertrauen uns als zweitgrößtem Lebensversicherer in Deutschland, weil wir als langfristig orientierter Investor sehr risikobewusst mit den Kundengeldern umgehen“*, erläuterte **Dr. Friederichs Caspers, Vorstandschef der R+V**. Auch im Bereich der **betrieblichen Altersversorgung** konnte die **R+V Marktanteile** gewinnen; der Bestand erhöhte sich um 21,4% auf 758 Mio. Euro. Für 2009 ist **Caspers** zuversichtlich: *„2009 haben wir gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum.“*

Quantum Leben Individualrente: Der **liechtensteinische Versicherer Quantum Leben AG** und der **Vertrieb- und Makler-Servicepartner AID Alternative Investments Deutschland** haben zusammen eine Rentenversicherung entwickelt, die den **individuellen Gesundheitszustand** der Versicherten berücksichtigt. *„Wer länger lebt, bekommt weniger Rente als jemand, der voraussichtlich früher als der Durchschnitt das Zeitliche segnet“*, erläuterte **AID-Geschäftsführer Thomas Krauß** die **Funktionsweise der Individualrente** etwas salopp. Bei Musterberechnungen für 60-jährige Männer und Frauen ergaben sich bei einer Einmalprämie in Höhe von 100.000 Euro monatliche Renten zwischen 480,51 Euro (für eine gesunde Nichtraucherin) und 788,86 Euro (für einen schwer kranken Raucher).

UNIQA beschleunigt Wachstum in 2008: Die österreichische **UNIQA-Gruppe** erreichte nach vorläufigen Daten im **Geschäftsjahr 2008** inkl. der Sparanteile aus der fonds- und indexgebundenen Lebensversicherung ein **Prämienwachstum von etwa 10%** auf 5,8 Mrd. Euro. Die stärksten Wachstumsimpulse kamen auch im vergangenen Jahr aus den **Märkten Ost- und Südosteuropas und aus der Lebensversicherung**. In **Österreich** erreichte die Gruppe 2008 mit einem Prämienvolumen von 3,6 Mrd. Euro ein Wachstum von 2,3%. Das **Auslandsgeschäft der UNIQA Gruppe** erreichte in 2008 einen Anteil von 38% an den Konzernprämien. Die **Lebensversicherung** konnte ihr Prämienvolumen in **Ost- und Südeuropa** auf 557 Mio. Euro fast verdoppeln (+95,8%). In **Österreich** sind die Prämien um rund 2,1% auf 1.556 Mio. Euro angestiegen. **Überproportional hoch war dabei das Wachstum in der fondsgebundenen Lebensversicherung.**

Trotz Finanzkrise im Plan: Die **Union Investment**, nach eigenen Angaben größter Anbieter von Riester-Renten, hat in den Monaten **September bis Dezember 2008** knapp **100.000 neue Riester-Verträge** abgeschlossen; dies sind 40% der insgesamt im Jahre 2008 abgeschlossenen **250.000 UniProfiRenten**. „Trotz der Turbulenzen an den Börsen liegen wir damit genau im Plan“, sagt **Hans Joachim Reinke, Vorstandsmitglied von Union Investment**. Erfreulich sei auch der deutliche Anstieg von Riester-Verträgen, die von jungen Leuten abgeschlossen wurden. Jede zweite Riester-Rente entfiel im letzten Jahr auf die Altersklasse der unter 30-jährigen. Der Anteil der unter 20-jährigen stieg von 9% im Jahre 2006 auf 19% Ende 2008.

Fortis setzt auf Maklergeschäft und Honorarberatung: Die **belgisch-niederländische Fortis-Gruppe** mit **Hauptsitz in Brüssel** kam im Zuge der Finanzkrise der letzten Monate in eine finanzielle Schieflage. Der Verbund von Finanzdienstleistern wurde **in den Niederlanden und in Belgien mit staatlicher Hilfe saniert und dabei teilweise verstaatlicht**. Die **Fortis Deutschland Lebensversicherung AG** ist davon jedoch allenfalls am Rande betroffen; sie gehört zur international breit aufgestellten **Fortis Insurance International** mit 7,8 Milliarden Euro Bruttobeitragseinnahmen (2007) in 13 Ländern. Allerdings schloss die **Fortis Bank** einen Großteil ihres deutschen Privatkundengeschäfts, die sog. **Creditshops „Credit4me“**, die bisher auch Versicherungsprodukte der **Fortis Leben** vermittelten. „Für uns ist das Jahr 2009 das Jahr des Vertriebes“ zeigt sich **Michael Dreibrodt, Vorstandsvorsitzender der Fortis Deutschland Lebensversicherung**, dennoch zuversichtlich. „Wir sind nicht nur stolz, neue Vertriebspartner an Bord zu haben, sondern haben auch unsere **Keyaccount-Präsenz deutlich verstärkt, um als wachsende Versicherungsgesellschaft den Service-Level sogar steigern zu können.**“ Die **Fortis Deutschland Lebensversicherung** verstärkte schon seit längerem ihre lokale Präsenz beim Kunden und setzte beim **Vertrieb auf Makler, Honorarberater und Kooperationspartner**, heißt es.

Schwere Zeiten für Zertifikate? Den **Anbietern von Zertifikaten** drohen möglicherweise schwere Zeiten. Die **Bundesregierung** plant derzeit eine Änderung des **Schuldverschreibungsgesetzes**, das aus dem Jahre 1899 stammt. Der **Münchener Rechtsanwalt Klaus Rotter** fordert in diesem Zusammenhang: *„Für Finanzprodukte sollten die gleichen Bedingungen gelten wie für andere Verträge, die Kunden im täglichen Leben abschließen, beispielsweise mit einem Fitnessstudio.“* In den **§§ 305 ff. BGB** ist die **Prüfung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)** geregelt. *„Bei Zertifikaten wären dann viele Bedingungen als versteckte Provisionen oder intransparente Bedingungen, die zu einem Totalverlust führen können, unwirksam“*, erklärte der Anwalt. Sollte die **AGB-Prüfung** nicht durchkommen, dann sollten Zertifikate **nur noch professionellen Anlegern laut § 31a Absatz 2 des Wertpapierhandelsgesetzes** zugänglich sein. Unter diesen Voraussetzungen würde der Retail-Markt weg brechen. Zudem **fordert das Bundesverbraucherministerium eine Verschärfung der Beraterhaftung.**

Kostenausweis sinnlos: Die **ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH** hat kürzlich den **Kostenausweis in der Krankenversicherung** untersucht und ist dabei zu ernüchternden Ergebnisse gekommen. Die Freiheiten bei der Kalkulation würden derzeit intensiv genutzt, wohl auch aus Wettbewerbsgründen. *„Eine Aussage über das Leistungsniveau, die Transparenz oder die Güte der Gesellschaft kann auf diese Weise nicht getroffen werden“*, stellten die Analysten fest. *„Der Kunde erhält damit durch den Kostenausweis keinen tatsächlichen Mehrwert“*, heißt es weiter. Im Gegenteil, die mögliche Verschiebung von einmaligen hin zu laufenden Kosten ist für ihn sogar von **Nachteil**. Zudem hätte der Vertrieb *„Einkommensdiskussionen, da einmalige Abschlusskosten von Kunden fälschlicherweise mit Provisionen gleichgesetzt werden.“*

IMPRESSUM:

infinma news 01 / 2009

Herausgeber:
 infinma
 Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
 Max-Planck-Str. 22
 50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
 E-Mail: info@infinma.de

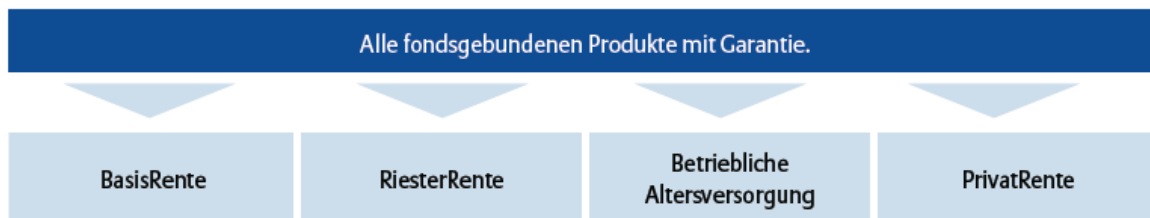
Redaktion:

Marc C. Glissmann
 Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Allianz Invest alpha-Balance

Die Allianz Lebensversicherungs-AG hat mit Invest alpha-Balance eine Produktvariante eingeführt, die für alle fondsgebundenen Rentenprodukte der Gesellschaft gewählt werden kann.



Technisch gesehen handelt es sich dabei um ein sog. „Zwei-Topf-Hybrid-Modell“, bei dem die individuelle Fondsanlage kunden- und vertragsindividuell mit der Sicherungsleistung über den konventionellen Deckungsstock kombiniert wird.









Die Variante Invest alpha-Balance garantiert zum Laufzeitende die eingezahlten Beiträge. Darüber hinaus wird eine garantierte Mindestrente bei Vertragsabschluss festgeschrieben. Im Versicherungsschein wird ein Rentenfaktor genannt; er gibt die Höhe der Rente gemäß Rentenzahlungsweise an, die – basierend auf dem Rechnungszins von 2,25 % und den Annahmen der Lebenserwartung nach der Sterbetafel AZ 2006 R – für je 10.000 EUR Policenwert fällig wird.

Der Rentenfaktor kann unter bestimmten Voraussetzungen nach Zustimmung durch einen unabhängigen **Treuhänder** geändert werden.

„Insbesondere in unruhigen Zeiten wie diesen ist die garantierte Mindestrente ein wichtiger Vorteil für unsere Kunden“, sagt **Michael Hessling, Vorstand Allianz Leben, verantwortlich für Firmenkunden und Maklervertrieb.**

Kapitalentnahmen sind möglich, sofern das verbleibende Fondsguthaben und der Rückkaufswert mindestens 1.000 Euro betragen. Die versicherten Leistungen werden entsprechend reduziert. **Zuzahlungen** können ab 1.000 Euro bis zu maximal 20.000 Euro pro Jahr geleistet werden. Zum Beginn der Rentenzahlung kann der Kunde sich die vorhandenen **Anteilseinheiten** ganz oder teilweise in sein persönliches Depot **übertragen** lassen. Im Rentenbezug steigt die Rente durch die **Überschussbeteiligung** weiter an.

Hinblick auf **Garantieniveau und Renditechancen** liegt das neue Konzept der **Allianz** quasi in der **Mitte zwischen klassischer Rentenversicherung und reiner fondsgebundener Versicherung.**

	Klassik	Invest alpha-Balance	Invest
Garantie	 Garantierente + garantierte Verzinsung	 Beitragserhalt + garantierte Mindestrente	 Garantierter Rentenfaktor
Chance	 Überdurchschnittliche gesamte Verzinsung des Sicherungskapitals	 Fondsanlage + Sicherungskapital	 Fondsanlage

Für die **freie Fondsauswahl** stehen über **50 Fonds** zur Verfügung, von denen bis zu 10 miteinander kombiniert werden können. **Shiften und Switchen** ist jederzeit kostenfrei möglich. Daneben werden **gemanagte Anlagestrategien** ebenso angeboten, wie ein **kostenloses Ablaufmanagement.**

Die im **Produktinformationsblatt** ausgewiesenen **Abschluss- und Vertriebskosten** belaufen sich auf 0,8% der Beitragssumme in den ersten fünf Jahren. Die **laufenden Kosten** betragen 66 Euro im Jahr (bei einer Monatsprämie von 100 Euro). Die **Fondskosten** hängen von der Fondsauswahl ab und sind dem Fondsinformationsblatt zu entnehmen. Die Kosten **für die Verwaltung des Sicherungskapitals** beziffert die **Allianz** mit 0,50 Euro pro 100 Euro Deckungskapital.

Überschussbeteiligung 2009

Bereits in der **Ausgabe 12 / 2008** unserer **infinma news** hatten wir auf ein moderates **Absinken der Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung** um etwa 0,1%-Punkte auf 4,28% hingewiesen. Dies wird jetzt auch durch andere Publikationen bestätigt. Der **map-report** nennt in seiner aktuellen **Ausgabe Nr. 700 – 701** einen Rückgang der laufenden Verzinsung (Rechnungszins + Zinsüberschussanteil) von 4,37% auf 4,29%. Die **ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH** weist über alle Tarifarten und –generationen mit einem gewichteten Mittelwert von 4,30% einen nahezu identischen Wert aus. Die **Ergebnisse der ASSEKURATA-Untersuchung** sind wie immer im Internet frei verfügbar: www.assekurata.de

Die Höhe der **laufenden Verzinsung** schwankt aktuell in der Kapitallebens- sowie der klassischen Rentenversicherung zwischen 5,00% und 3,50%. Laut **map-report** liegt die durchschnittliche Gewinndeckung bei den Sofort-Renten mit 4,47% etwas höher und bei den Riester-Renten mit 4,18% etwas niedriger.

Eine Erhöhung der Gewinnbeteiligung konnte bei keiner Gesellschaft beobachtet werden. Der Rückgang lag bei den einzelnen Unternehmen zwischen 0,55%-Punkten und 0,10%-Punkten.

Die **ASSEKURATA** sieht im unmittelbaren Zusammenhang mit der Gewinnbeteiligung u. a. zwei Tendenzen: **„Zunehmend wird im Wettbewerb die Gesamtverzinsung inklusive aller deklarierten Überschusskomponenten als Vergleichsgröße herangezogen.“** und **„Vergleiche anhand der laufenden Verzinsung verlieren durch die hohe Bedeutung von Schlusszahlungen an Bedeutung. Rankings aufgrund der Gesamtverzinsung führen zu einer völlig anderen Verteilung der Rangfolge der Gesellschaften, sind allerdings aufgrund der geringeren Verbindlichkeit der Schlusszahlungen nicht unproblematisch.“**

Noch deutlicher hat sich **Prof. Dr. Oskar Goecke** von der **Fachhochschule Köln** geäußert: **„Die Überschussbeteiligung ist vollkommen intransparent, und der Kunde hat von diesen Werten herzlich wenig.“** Dem Vertrieb rät er, sich nicht von diesen Zahlen locken zu lassen.

Der Branche selber ist es durchaus bewusst, dass die Transparenz an dieser Stelle zu wünschen übrig lässt. So wird der **GDV** wie folgt zitiert: **„Richtig ist, dass der Ausweis der Überschussbeteiligung von den Versicherern unternehmensspezifisch vorgenommen wird und dabei unterschiedliche Bezugsgrößen für die Zinsüberschussbeteiligung verwendet werden.“**

Der **map-report** hat wie üblich in seiner Veröffentlichung den Versicherern auch die Möglichkeit gegeben, einige Statements abzugeben. Der Aussagegehalt der Kommentare einzelner Anbieter zu ihrer aktuellen Überschussbeteiligung hält sich z. T. in sehr überschaubaren Grenzen; so heißt es bspw.: **„Diese Entscheidung resultiert aus deterministischen und stochastischen Analysen des voraussichtlichen Jahresergebnisses 2008 und der kommenden Jahre nach aktuellen Grundsätzen.“** oder **„Die Überschuss-Deklaration wurde auf Grund unserer Anlagepolitik festgesetzt.“**

Die Frage zu den **Auswirkungen der Finanzmarkturbulenzen** hingegen wurde von einigen Unternehmen aussagekräftiger beantwortet: **„Die ... hat in der Vergangenheit grundsätzlich Anlagen in strukturierte Kreditprodukte vermieden. Das festverzinsliche Portfolio der ... setzt sich ausschließlich aus Anlagen hoher Bonität mit einem durchschnittlichen Rating „AA“ zusammen.“** oder **„Die ... ist größtenteils in den Aktienpositionen von Abschreibungen betroffen, hatte aber weder Lehmann- oder Islandprodukte oder US-Subprime-Titel in ihrem Anlagenbestand. Unsere Aktienquote haben wir unterjährig sukzessive bis auf aktuell 3 Prozent heruntergefahren.“**

Die Einschätzung von Experten, dass die deutschen Lebensversicherer von der Kapitalmarktkrise wohl nur in geringem Umfang betroffen seien, scheint sich zu bestätigen. Insbesondere gibt es bisher **kaum Hinweise auf einen direkten Einfluss bspw. der Insolvenz von Lehmann Brothers.** Ähnlich äußerte sich auch die **ASSEKURATA** in ihrer aktuellen Studie: **„Da deutsche Versicherungsunternehmen schon aufgrund aufsichtsrechtlicher Bestimmungen vergleichsweise sehr gering in ausfallbedrohte Kreditprodukte investiert waren, blieben sie größtenteils von den unmittelbaren Auswirkungen der Krise verschont.“**

Auch im Hinblick auf von der EZB angekündigte weitere Zinssenkungen und den durchschnittlichen Garantiezins in ihrem Bestand sehen die deutschen Lebensversicherer i. d. R. keine Probleme: **„Der durchschnittliche Zinssatz des Bond-Portfolios liegt bei 5,2% und damit weit über dem Bestandsrechnungszins von 2,8“** oder **„Die im Rahmen der Neuanlage in den vergangenen Jahren erzielbaren Renditen haben den durchschnittlichen Bestandskupon auf einem Niveau stabilisiert, das deutlich über dem durchschnittlichen Garantiezins im Bestand liegt.“** oder **„Für die Neuanlage spielt der Diskontsatz der EZB kaum eine Rolle. ... In diesen Laufzeiten erzielen wir auch in sehr sicheren Asset-Klassen (Pfandbriefe, staatsnahe Wertpapiere) momentan Renditen von etwa 4%.“**

Schließlich untermauern die Aussagen einiger Versicherer die Vermutung, dass die klassischen Lebensversicherungsprodukte möglicherweise vor einer Renaissance stehen: **„Klassische Lebens- und Rentenversicherungen sind und bleiben ein Grundbestandteil der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.“** oder **„Millionen Bundesbürger, die in diesen Monaten hilflos zusehen mussten, wie ihre Depots immer wertloser wurden, werden jetzt sehr viel offener den bisweilen als „langweilig“ beschriebenen klassischen Altersvorsorgeprodukten gegenüberstehen.“** oder **„Der Vorstand erwartet eine wachsende Nachfrage nach klassischen Kapital bildenden Versicherungsformen.“**

Bleibt zu hoffen, dass **Manfred Poweleit, Chef-Redakteur des map-reports**, Recht behält, wenn er in seinem Vorwort anmerkt: **„Die Branche hat insgesamt wohl begriffen, dass sie in der aktuellen Lage der Finanzmärkte mit Offenheit und Ehrlichkeit punkten kann.“**

Die deutsche Versicherungswirtschaft Jahrbuch 2008

Der **Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)** hat kürzlich sein aktuelles **Jahrbuch 2008** sowie das **Statistische Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2008** veröffentlicht. In beiden Publikationen sind **interessante Übersichten über die Geschäftsentwicklung am deutschen Lebensversicherungsmarkt** im weiteren Sinne enthalten.

Die folgende Übersicht über das **eingelöste Neugeschäft in der Lebensversicherung** zeigt, dass inzwischen fast 50% des Neugeschäfts auf **konventionelle und fondsgebundene Rentenversicherungen** entfallen. Daneben stellen inzwischen **Restschuldversicherungen** die größte Produktgruppe dar.

Lebensversicherung i. e. S.: Zeitreihe eingelöster Neuzugang

Anzahl in Tausend (Anteile in Prozent)

	1980		1990		1995 ³⁾		2000		2005		2006		2007	
Einzelversicherungen														
Kapitalversicherungen	3 084,2	59,3	4 939,8	63,6	2 768,5	41,0	1 486,5	20,3	962,4	13,1	982,8	12,2	713,1	9,4
Fondsgebundene Kapitalversicherungen	12,2	0,2	150,6	1,9	220,1	3,2	1 281,7	17,5	391,8	5,3	300,1	3,7	255,7	3,4
Fondsgebundene Rentenversicherungen									857,0	11,7	1 281,1	15,9	1 660,3	21,8
Risikoversicherungen ¹⁾	1 271,3	24,5	1 456,5	18,7	603,9	8,9	649,4	8,9	738,7	10,1	753,9	9,4	726,9	9,5
Renten- und Pensionsversicherungen	65,1	1,3	170,9	2,2	727,7	10,8	961,8	13,2	1 868,7	25,5	2 224,0	27,7	1 876,6	24,6
Berufsunfähigkeitsversicherungen			22,0	0,3	38,8	0,6	184,4	2,5	323,6	4,4	329,1	4,1	360,3	4,7
Pflegerentenversicherungen			0,4	0,0	4,2	0,1	0,1	0,0	5,3	0,1	9,1	0,1	11,8	0,2
Sonstige Einzelversicherungen ²⁾					6,8	0,1	6,1	0,1	73,0	0,9	89,9	1,1	81,3	1,1
Kollektivversicherungen														
Kapitalversicherungen	207,5	4,0	375,6	4,8	473,9	7,0	468,3	6,4	391,8	5,3	341,2	4,3	276,8	3,6
Bausparversicherungen	525,8	10,1	603,8	7,8	585,9	8,7	544,3	7,5	290,2	4,0	269,9	3,4	278,8	3,7
Restschuldversicherungen					1 183,7	17,5	1 481,2	20,3	1 103,5	15,1	1 047,8	13,1	954,4	12,5
Übrige Kollektivversicherungen	31,6	0,6	53,6	0,7	140,2	2,1	238,0	3,3	331,0	4,5	404,8	5,0	421,4	5,5
Neuzugang insgesamt	5 197,6	100,0	7 773,1	100,0	6 753,7	100,0	7 301,8	100,0	7 337,0	100,0	8 033,7	100,0	7 617,4	100,0

1) bis 1994 inkl. Restschuldversicherungen, 2) Lebensversicherungen ohne Überschussbeteiligung, Tortinenversicherungen und Kapitalisierungsgeschäfte u. a., 3) ab 1995 Änderung der Rechnungslegungsvorschriften, kein Vergleich zum Vorjahr möglich.

An Versicherungsnehmer ausgezahlte Versicherungsleistungen der Lebensversicherung i. e. S.

Gliederung der Versicherungsleistungen	2006		2007		Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent
	Mio. EUR	Anteile in Prozent	Mio. EUR	Anteile in Prozent	
Aufwendungen für Versicherungsfälle gesamt	46 200,4	69,5	46 050,5	69,8	-0,3
davon:					
Kapitalbeträge aus Hauptversicherungen	39 543,8	59,5	38 951,1	59,1	-1,5
davon fällig durch					
Tod	3 595,1	5,4	3 580,4	5,4	-0,4
Invalidität, Heirat oder andere Ursachen	124,6	0,2	130,2	0,2	4,5
Ablauf oder Erleben	35 824,1	53,9	35 240,5	53,5	-1,6
Rentenbeträge aus Hauptversicherungen	4 298,8	6,5	4 526,0	6,9	5,3
Kapitalbeträge aus Zusatzversicherungen	181,9	0,3	211,9	0,3	16,5
Rentenbeträge aus Zusatzversicherungen	1 624,5	2,4	1 736,8	2,6	6,9
Sonstige Leistungen	551,4	0,8	624,7	0,9	13,3
Vorzzeitige Leistungen	12 196,7	18,4	12 123,0	18,4	-0,6
Ausgezahlte Überschussguthaben ¹⁾	8 065,2	12,1	7 780,5	11,8	-3,5
An Versicherungsnehmer ausgezahlte Leistungen insgesamt	66 462,3	100,0	65 954,0	100,0	-0,8

1) ausgezahlte Überschussguthaben, Schlussüberschussanteile, Todesfallmehrlleistungen und ähnliche Leistungsbestandteile, soweit sie nicht – z. B. bei Verwendung der Überschussanteile zur Erhöhung der Versicherungssumme – bereits in den vorgenannten Leistungspositionen enthalten sind. – Quelle: GDV.

Die zweite Übersicht zeigt, dass im Jahre 2007 nahezu unverändert **knapp 70 Mrd. Euro an Versicherungsleistungen** an die Kunden ausgezahlt wurden. Mehr als die Hälfte dieser Leistungen entfallen auf Todes- und Erlebensfallleistungen. Den größten Zuwachs verzeichneten die Zusatzversicherungen mit einem Plus von 6,9% gegenüber dem Vorjahr.

Weiterhin gibt der **GDV** Übersicht über die Entwicklung der **Riester- und Rürup-Renten**.

28 Bestand und Neuzugang an Riester-Verträgen*			
Jahr	Anzahl der Versicherungen In 1000	laufender Beitrag für ein Jahr In Mio. EUR	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente In Mio. EUR
Bestand			
2001	415,8	86,7	2 631,0
2002	2 936,8	465,7	14 410,4
2003	3 352,0	532,8	16 593,6
2004	3 472,6	950,0	24 832,5
2005	4 418,7	1 291,5	32 593,0
2006	6 245,9	2 503,3	58 809,1
2007	8 043,6	3 358,3	77 561,3
Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent			
2003	14,1	14,4	15,2
2004	3,6	78,3	49,7
2005	27,2	36,0	31,3
2006	41,4	93,8	80,4
2007	28,8	34,2	31,9
Neuzugang ¹			
2002	2 569,8	420,8	12 886,4
2003	521,4	121,3	3 494,2
2004	295,8	533,5	11 624,2
2005	1 119,1	450,6	10 150,3
2006	2 012,0	1 392,5	30 663,3
2007	2 067,1	1 101,3	24 600,5
Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent			
2003	-79,7	-71,2	-72,9
2004	-43,3	340,0	232,7
2005	278,3	-15,5	-12,7
2006	79,8	209,1	202,1
2007	2,7	-20,9	-19,8

Bestand und Neuzugang an Basisrenten*			29
Jahr	Anzahl der Versicherungen In 1000	laufender Beitrag für ein Jahr In Mio. EUR	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente In Mio. EUR
Bestand			
2005	147,8	219,8	3 832,6
2006	295,8	542,4	8 829,0
2007	601,6	1 338,3	19 811,9
Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent			
2006	100,1	146,8	130,4
2007	103,4	146,7	124,4
Neuzugang ²			
2005	153,2	221,2	3 885,5
2006	173,7	358,9	5 769,9
2007	317,8	730,4	11 675,4
Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent			
2006	13,4	62,3	48,5
2007	83,0	103,5	102,3

In der **betrieblichen Altersvorsorge** konnten sowohl die **Direktversicherung** als auch die **Rückdeckungsversicherung** weiterhin leichte Zuwächse verzeichnen.

30		Entwicklung des Bestands an Direktversicherungen und Rückdeckungsversicherungen			
Jahr	Direktversicherungen		Rückdeckungsversicherungen		
	Anzahl in Mio.	Versicherungssumme in Mrd. EUR	Anzahl in Mio.	Versicherungssumme in Mrd. EUR	
1974	1,34	7,13	°	°	
1980	2,41	27,91	°	°	
1990	3,83	67,86	°	°	
1991	4,14	76,88	°	°	
1992	4,43	88,03	°	°	
1993	4,64	95,92	°	°	
1994	4,78	102,79	°	°	
1995	4,68	104,55	°	°	
1996	5,12	117,69	°	°	
1997	5,26	122,60	1,11	50,49	
1998	5,39	129,68	1,08	53,96	
1999	5,73	143,27	1,14	58,34	
2000	5,80	148,01	1,33	66,12	
2001	5,90	151,50	1,50	77,20	
2002	5,83	153,15	1,80	86,31	
2003	5,82	153,73	2,03	89,55	
2004	5,94	158,39	2,18	91,03	
2005	5,86	157,01	2,27	92,02	
2006	6,02	162,47	2,36	91,11	
2007	6,17	166,78	2,37	95,06	

Weiterhin liefert der **GDV** auch Ergebnisse zur **Entwicklung der deutschen Pensionsfonds**.

22		Geschäftsentwicklung der Pensionsfonds*					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Neuzugang							
Anzahl der Verträge (in 1000)	21,1	22,3	17,5	17,0	108,0	55,4	
Beitrag (Mio. EUR)	19,7	34,4	110,8	68,1	780,1	645,8	
laufender Beitrag	14,4	21,1	15,1	16,0	19,0	20,5	
Einmalbeitrag	5,3	13,3	95,7	52,1	761,1	625,3	
Bestand							
Anzahl der Verträge (in 1000)	21,1	42,5	59,5	75,9	185,0	238,0	
gebuchte Brutto-Beiträge (Mio. EUR) ¹	15,7	44,3	132,4	110,9	831,4	712,3	
Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent							
Neuzugang							
Anzahl der Verträge	x	5,6	-21,4	-3,2	537,1	-48,7	
Beitrag	x	74,6	221,6	-38,6	1046,4	-17,2	
laufender Beitrag	x	46,2	-28,3	5,4	19,0	8,2	
Einmalbeitrag	x	151,2	616,8	-45,5	1361,1	-17,8	
Bestand							
Anzahl der Verträge	x	101,4	39,9	27,6	143,7	28,7	
gebuchte Brutto-Beiträge ¹	x	181,8	199,0	-16,2	649,0	-14,3	

* an der GDV-Statistik beteiligen sich 18 Pensionsfonds
(überwiegend Neugründungen von Versicherern)
1 ohne Beiträge aus der RfB

Quelle: GDV

Beide Jahrbücher finden Sie auf der Internetseite des GDV unter www.gdv.de/publikationen; gedruckte Exemplare bietet bspw. der Verlag Versicherungswirtschaft – www.vvw.de – an.