

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
ZfV: Neugeschäft in der Lebensversicherung	Seite 4
Investmentergebnisse Standard Life	Seite 6
Swiss Life Exclusive Invest DWS	Seite 8
Interview mit Werner Gremmelmaier, Vorstand der uniVersa Versicherungen	Seite 10

Kurzmeldungen:

Volkswohl Bund erinnert Riester-Kunden: Die Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G. hatte im Oktober letzten Jahres **9.000 Riester-Kunden** angeschrieben und an den **Zulagenantrag** erinnert. Die Gesellschaft bezifferte die **Rücklaufquote mit 45%**; insgesamt resultierten daraus etwa 1,1 Mio. Euro an Zulagen. *„Der Rücklauf war diesmal noch höher als im vergangenen Jahr. Auch durch die tatkräftige Hilfe unserer Vertriebspartner, die persönlich bei ihren Kunden nachgehakt hatten“*, erläuterte **Jörg Heumann**, Leiter des Service-Centers des Volkswohl Bundes in **Dortmund**. Zur grundsätzlichen Funktionsweise von Riester-Produkten ergänzte **Vertriebsvorstand Dietmar Bläsing**: *„Nicht zuletzt durch die hohen staatlichen Zulagen ist die Riester-Rente ein enorm renditestarkes Produkt. Das funktioniert aber nur, wenn man seine Zulagen auch beantragt.“*

uniVersa kalkuliert Risikotarife neu: Die uniVersa Lebensversicherung a. G. hat zum **1.4.2009** verschiedene **Produktänderungen** eingeführt. Unter anderem wurden die **Risikotarife uniRISK⁹ (7262)** und **uniRISK^f (7263)** unter Verwendung **der neuen Sterbetafel DAV 2008 T der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV)** neu kalkuliert. Diese Tafel berücksichtigt die inzwischen deutlich gestiegene Lebenserwartung der deutschen Bevölkerung; *„von insgesamt 1.000 versicherten Personen im Alter von 30 Jahren leben mit 65 heute noch 886 Männer, das sind 102 mehr als noch 1994“* erklärte die **DAV** bereits im letzten Sommer. Für die Risikoversicherungen führt die Anwendung der neuen Tafel zu niedrigeren Beiträgen. Die **uniVersa** beziffert die Auswirkungen auf die Netto-Prämie mit bis zu 10%. Auf eine Differenzierung nach Raucher- und Nichtraucher-tarifen verzichtet die Gesellschaft weiterhin, da mit Nichtrauchertarifen viele Risiken bis hin zum Verlust des Versicherungsschutzes verbunden seien.

Canada Life senkt Bonuszins: Die **Canada Life Assurance Europe Ltd.** hat zum **1. April 2009** einen **geglätteten Wertzuwachs in Höhe von 2,5 Prozent** p.a. bekannt gegeben. Der geglättete Wertzuwachs, auch als **Bonuszins** bezeichnet, ist typischer Bestandteil **der aus dem angelsächsischen Raum stammenden Unitised-With-Profits-Produkte**. Er gibt an, wie das Anteilguthaben der Kunden im jeweiligen Jahr mindestens ansteigt und ist bedingungsgemäß zum Rentenbeginn garantiert. Einmal pro Jahr wird er für die nachfolgenden zwölf Monate festgelegt. *„Trotz des volatilen Umfelds können wir unseren Kunden einen Wertzuwachs anbieten, der über dem Höchstrechnungszins klassischer deutscher Rentenprodukte liegt“*, sagte **Günther Soboll**, **Hauptbevollmächtigter der Canada Life in Deutschland**. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass der **deutsche Höchstrechnungszins** für die gesamte Laufzeit des Vertrages garantiert ist. Zudem deklarieren die deutschen Versicherer die sog. **Überschussbeteiligung**, die den einzelnen Verträgen – neben dem garantierten Rechnungszins – einmal jährlich gut geschrieben wird. Für die **klassischen Rentenversicherungen** liegt diese laufende Verzinsung (= Summe aus Rechnungszins und laufender Überschussbeteiligung) für das **Jahr 2009 im Marktdurchschnitt bei knapp 4,3%**.

Fitch zieht Ratings zurück: Die **Rating-Agentur Fitch** hat am **23. März dieses Jahres** alle sog. **quantitativen Finanzstärke-Ratings von Versicherern (Q-IFS) zurück gezogen**. Die **Q-IFS-Ratings** beruhten auf extern zugänglichen Informationen, wie bspw. den Geschäftsberichten der Versicherer. Die Bewertung erfolgte ausschließlich auf der Basis von Vergangenheitsdaten und ohne vorherige Befragung der Versicherer. Branchenexperten sehen hierin eine Reaktion auf die Diskussion um die Rolle von Rating-Agenturen in der Finanzmarktkrise. Auch eine mögliche künftige Beaufsichtigung von Rating-Agenturen könnte bei der Entscheidung von Fitch eine Rolle gespielt haben.

AXA schließt TwinStar Invest teilweise für Neugeschäft: Bisher hatte die **AXA** ihr **Variable Annuity-Produkt TwinStar** in den Varianten **Klassik und Invest** angeboten. Beim **TwinStar Klassik** erfolgt die Kapitalanlage in einem Depot, in dem die Kapitalanlage-Struktur vom Management festgelegt wird. **TwinStar Invest** hingegen sieht eine Kapitalanlage in am Markt frei handelbaren Publikumsfonds vor. Kürzlich hat die **AXA** nun entschieden, das **Neugeschäft für den TwinStar Invest in der 1. und 3. Schicht auszusetzen**; im Riester-Bereich kann das Produkt unverändert weiter angeboten werden. Hierzu heißt es: *„Aktuelle Risikoanalysen zeigen, dass die in der Produktvariante TwinStar Invest angebotenen Dach- und Einzelfonds verschiedener Kapitalanlagegesellschaften in der Kapitalmarktkrise erhöhte Schwankungen aufweisen ... In der Konsequenz bedeutet diese erhöhte Volatilität, dass langfristige Garantieabsicherungen bei TwinStar-Modellen mit frei handelbaren Investmentfonds deutlich höhere Kosten verursachen. Dadurch ist der Nutzen sowohl für den Kunden als auch für AXA als Garantieranbieter in dieser Produktlinie deutlich gesunken.“*

Känguru statt Einstein: Bei der **Aspecta Lebensversicherung AG** hat das **Kinderprodukt KÄNGURU.invest** seinen Vorgänger – **EINSTEIN.invest** – abgelöst. Es handelt sich dabei um eine **fondsgebundene Rentenversicherung für Kinder** mit einer Mindestprämie von 25 Euro pro Monat. Zuzahlungen können ab 200 Euro geleistet werden. Eine **Beitragspause** ist bei vollem Versicherungsschutz zweimal für jeweils zwei Jahre möglich. Außerdem kann der **Versorger des Kindes mitversichert** werden; sollte dieser sterben, übernimmt die Aspecta die Beitragszahlung bis zum 28. Lebensjahr des Kindes. Dies kann auch für den Fall vereinbart werden, dass der Versorger berufsunfähig wird. Mit **KÄNGURU.fit** kann zusätzlich über eine **Schulunfähigkeitsversicherung** die Gesundheit des Kindes abgesichert werden. Der Kunde kann aus weit über 60 Einzelfonds, 10 gemagten Varianten und einem Garantiefonds wählen und diese gemäß dem persönlichen Anlageprofil kombinieren.

EU verabschiedet Regelungen für Ratingagenturen: Das **Europäische Parlament** hat kürzlich **Regelungen für Ratingagenturen** verabschiedet. Nach der neuen Verordnung wird ein **Registrierungsverfahren für Ratingagenturen** eingeführt, das den **Aufsichtsbehörden eine Kontrolle** der Agenturen ermöglichen soll. Zukünftig müssen Ratingagenturen ihre **Modelle, Methoden und grundlegenden Annahmen**, auf den die Ratings basieren, **veröffentlichen und einen jährlichen Transparenzbericht** vorlegen. Unklar ist jedoch noch, wer tatsächlich unter die neue Verordnung fallen wird, bzw. welche Ratings von der Regulierung betroffen sein sollen. So stellt sich die Frage, ob Ratings für Versicherungsprodukte auch darunter fallen sollen. Insofern steht eine schlüssige Definition dessen, was zukünftig als Rating gelten soll, noch aus. Unstrittig dürfte jedoch schon jetzt sein, dass sich durch die Zulassung als Ratingagentur der Status am Markt gegenüber einem nicht als Ratingagentur zugelassenen Unternehmen verbessern wird.

IMPRESSUM:

infinma news 04 / 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

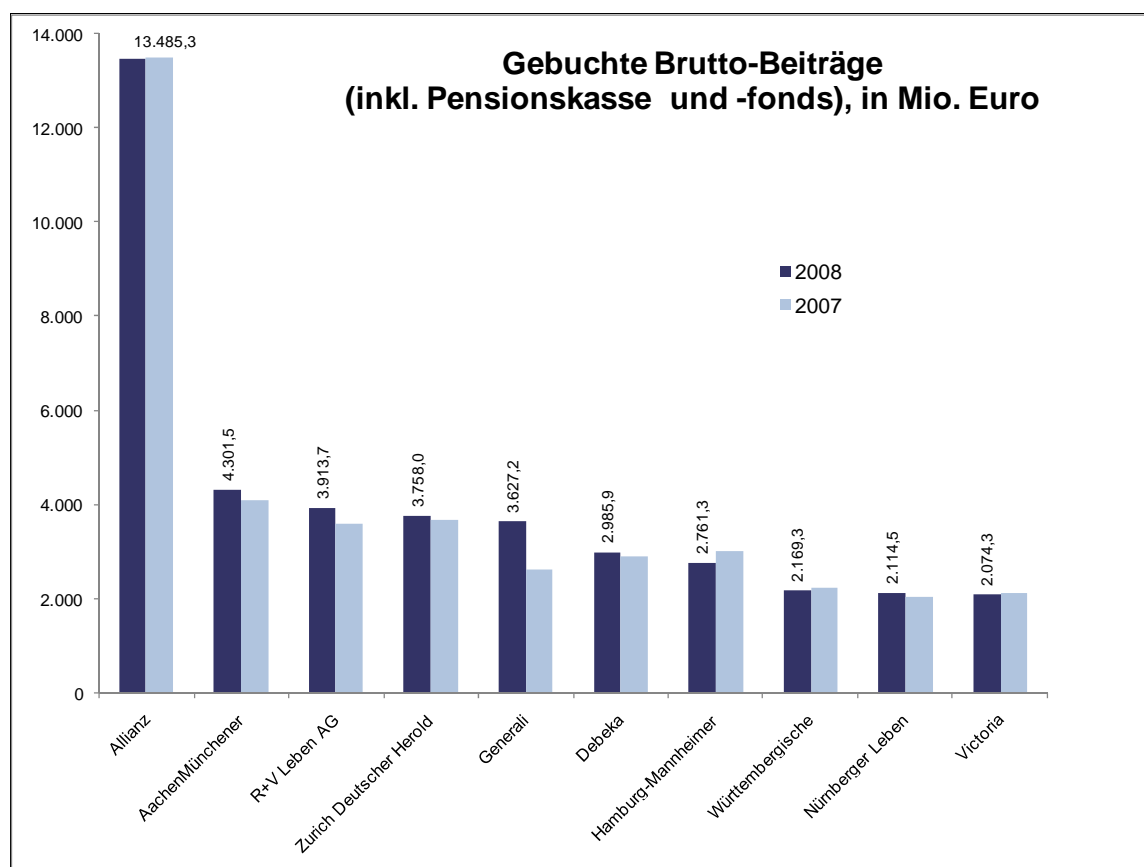
Redaktion:

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.

ZfV: Neugeschäft in der Lebensversicherung

In **Heft 7/2008** hat die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** die Ergebnisse ihrer alljährlichen **Frühjahrsumfrage zum Neugeschäft der Lebensversicherer** veröffentlicht. Gemessen an den Neugeschäftsbeiträgen erzielten die Lebensversicherer in Deutschland im letzten Jahr ein **moderates Wachstum von 3,1%**. Alleine 1 Mrd. Euro des Neugeschäfts entfiel dabei auf die letzte Riester-Stufe.

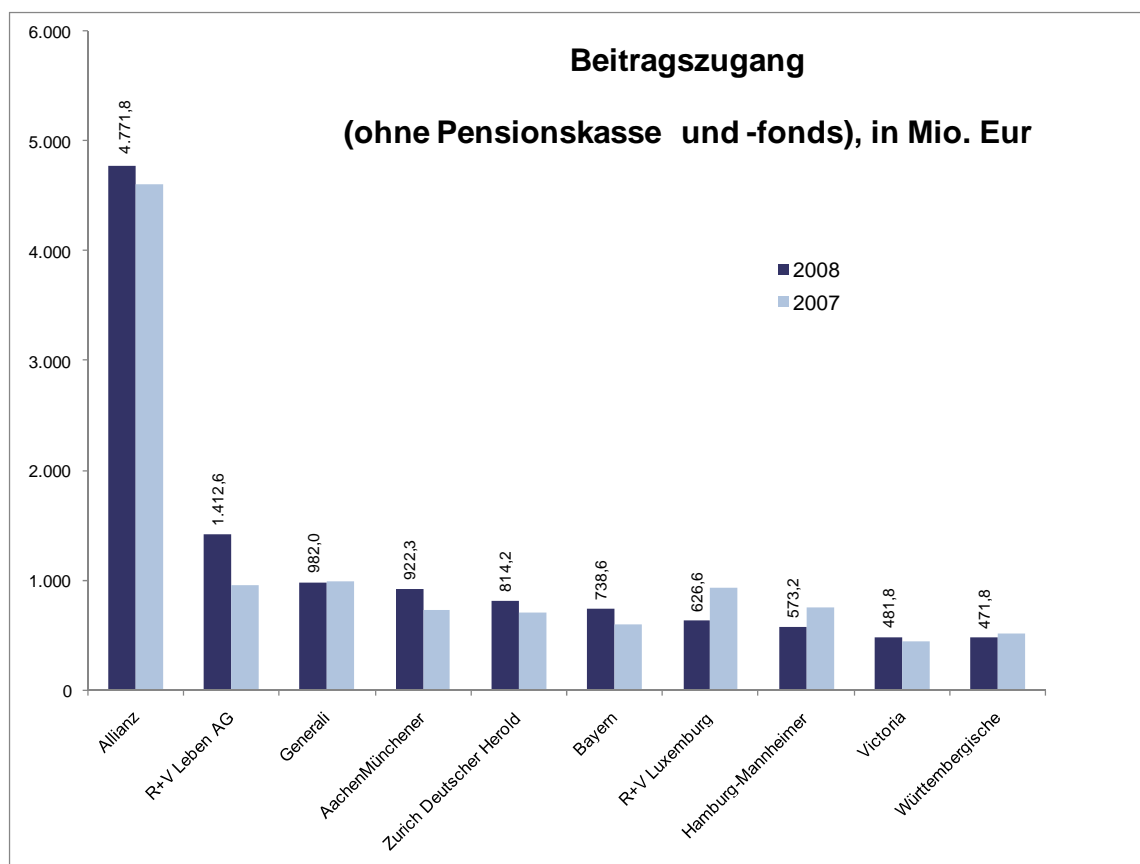


Nach **gebuchten Brutto-Beiträgen** gibt es innerhalb der Top-10 wenig Veränderungen. Die aus der Fusion von **Generali und Volksfürsorge** hervor gegangene „neue“ **Generali Lebensversicherung AG** hat sich auf den 5. Platz vorgeschoben. Die **AXA** hat erneut den Sprung in die Top-10 knapp verpasst, was allerdings darauf zurück zu führen ist, dass das Geschäft mit dem **Twin Star** mit Prämieinnahmen von gut 230 Mio. Euro von **irischen AXA Life Europe Ltd.** verbucht wird. Mit **Allianz, Hamburg-Mannheimer, Württembergische und Victoria** haben immerhin vier der zehn größten Lebensversicherer einen Rückgang bei den Beitragseinnahmen zu verzeichnen. Beim Neugeschäft haben es mit der **R+V Luxemburg** und der **Bayern Versicherung** zwei Gesellschaften in die Top-10 geschafft, die nicht zu den zehn größten Lebensversicherern gehören. Bei beiden Gesellschaften machen die Einmalbeiträge etwa 75% des gesamten Zugangs aus. Auch hier mussten mit **Generali, R+V Luxemburg, Hamburg-Mannheimer und der Württem-**

bergischen vier Gesellschaften, z. T. deutliche, Rückgängen hinnehmen. Die **R+V Deutschland** hingegen legte um fast 50% zu.

Die größten Zuwächse beim Beitragszugang erzielten wie üblich etwas kleinere Gesellschaften. Mit 63,3% liegt die **PBV Leben – ehemals BHW Leben** – an der Spitze, gefolgt von der **Condor** mit 59,6% und der **LVM** mit 55,1%. Die **Delta Lloyd**, die in den letzten Jahren stark gebeutelt wurde, kehrte in 2008 mit einem Zuwachs von immerhin 12,4% auf den Wachstumspfad zurück. Die größten Einbußen hinnehmen mussten **Direkte Leben** (-57,2%), **Helvetia** (-41%) und **Familienschutz** (-39,2%). Allerdings fehlen beim Beitragszugang u. a. die Daten von **Clerical Medical und Heidelberger Leben**.

Die großen **öffentlich-rechtlichen Versicherer** scheinen von der Finanzkrise tendenziell profitiert zu haben: Sowohl die **Provinzial NordWest** (13,8%), die **SV Leben** (20,9%) als auch die **Bayern Versicherung** (23,8%) konnten ein deutliches Neugeschäftswachstum vermelden. Lediglich die **Provinzial Rheinland** (-1,8%) fiel hier etwas aus dem Rahmen.



Investmentergebnisse Standard Life

Am **30. März** dieses Jahres hatte die **Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life Assurance Limited**, in ihren **Maklernews** über die **Anlageergebnisse der With-Pofits Kapitalanlagen bzw. der SUXXESS-Funds zum 1. März 2009** informiert. Für die verschiedenen **Serien an With-Profits-Kapitalanlagen** werden folgende Werte genannt:

Serie (Auflagejahr)	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Jährl. Wertentwicklung seit Auflegung	Wertentwicklung 01.01.2008-31.12.2008
Serie II (1996)	-7,5 %	-1,4 %	3,8 %	8,4 %	-7,8 %
Serie III (2001)	-13,4 %	-3,6 %	2,9 %	-0,5 %	-14,6 %
Serie IV (2006)	-13,3 %	-	-	-8,8%	-14,2 %

Hierbei handelt es sich um die Wertentwicklungen der reinen Kapitalanlagen. Es sind weder Vertragskosten wie Abschluss- und Verwaltungskosten, Kosten für das Fundmanagement oder Kosten für den Risikoschutz noch das Glättungsverfahren **Smoothing** berücksichtigt. Somit erlauben diese Werte keinen unmittelbaren Rückschluss auf die einzelnen Versicherungsverträge.

Die **Serie IV** war zum Stichtag 1.1.2009 zu knapp 40% in Aktien investiert. Wenn man diesen Wert auf eine fiktive Aktienquote von 100% hochrechnet, kommt man zu einer 1-Jahresrendite zum 1. März 2009 in Höhe von $(-13,3\% * 100 / 40 =) -33,3\%$, die etwas günstiger liegt als bspw. die Referenzindizes MSCI World (- 38,5%) oder DAX (- 45,1%).

Für die **SUXXESS-Funds** nennt das Unternehmen folgende Daten:

Fund (Auflagejahr)	01.01.2008-31.12.2008	kum. Rendite seit Auflegung zum 31.12.2008	kum. Rendite seit Auflegung zum 28.02.2009
SUXXESS-Fund I (2005)	-36,2 %	-6,7 %	-13,8 %
SUXXESS-Fund II (2006)	-35,6 %	-22,1 %	-27,9 %

Zur **Zusammensetzung der SUXXESS-Funds I** (Grafik unten links) und **II** (Grafik unten rechts) gab **Standard Life** mit Stand 1.4.2009 folgende Informationen:

Die Top Ten Holdings (in %).

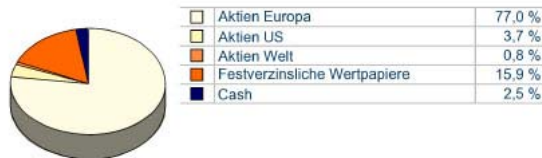
Nestle SA	2,69 %	E.ON AG	1,86 %
Roche Holding AG	2,28 %	Siemens AG	1,84 %
Telefonica SA	2,27 %	Allianz SA	1,82 %
Novartis AG	2,14 %	Suez SA	1,72 %
Banco Santander	2,08 %	BNP Paribas	1,67 %

Die Top Ten Holdings (in %).

Nestle SA	2,67 %	E.ON AG	1,85 %
Roche Holding AG	2,27 %	Siemens AG	1,83 %
Telefonica SA	2,25 %	Allianz SE	1,81 %
Novartis AG	2,12 %	Suez SA	1,71 %
Banco Santander	2,07 %	BNP Paribas	1,66 %

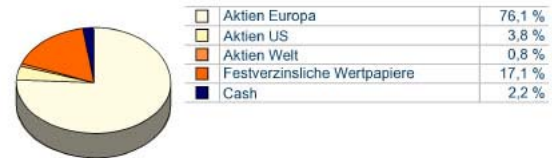
Portfolioinformationen.

Asset Allocation



Portfolioinformationen.

Asset Allocation



Matthias Wiegel, Sales Director für Standard Life Deutschland, kommentierte die Anlageergebnisse: *„Die Finanzmarktkrise gibt uns Gelegenheit, unsere Investmentkompetenz unter Beweis zu stellen. Dank unserer langfristig orientierten, eher konservativen Investmentpolitik haben sich unsere Kapitalanlagen auch im vergangenen Jahr wieder gut behaupten können.“*

Anfang April kündigte **Standard Life** an, dass für Verträge, die nach dem 31.03.2009 gekündigt werden, nur noch der **ungeglättete Zeitwert des Vertrages** zur Auszahlung kommt. Die Anwendung des **Glättungsverfahrens Smoothing** soll für **zunächst 12 Monate ausgesetzt werden**. Betroffen sind **With-Profits-Verträge** sowie Verträge der **Produktreihe SUXCESS**. Der Glättungs-Mechanismus, der schwankende Börsenkurse im Zeitablauf ausgleichen soll, führt dazu, dass der Vertragswert in schlechten Börsenzeiten tendenziell über dem eigentlichen Marktwert liegt. Dies könnte im aktuellen Marktumfeld einige Kunden zu einer Kündigung verleiten. **Wiegel**, erklärte die Maßnahme wie folgt: *„Angesichts der aktuellen Marktlage zahlt die Standard Life Niederlassung Frankfurt zum Schutz ihrer Bestandskunden ausschließlich im Fall von Kündigungen ab sofort als Zeitwert den ungeglätteten Wert der zugrunde liegenden Kapitalanlagen aus. Damit begegnet das Unternehmen frühzeitig dem steigenden Risiko von Spekulationen einzelner Kunden gegen die Versichertengemeinschaft. Schon die Kündigung einiger weniger großvolumiger Verträge würde zu Lasten der gesamten Versichertengemeinschaft gehen. Denn wer seinen WP- oder Investment Linked-Vertrag zum jetzigen Zeitpunkt auflöst, erhält einen Betrag ausbezahlt, der tendenziell höher ist als der tatsächliche Wert der dem Vertrag zugrundeliegenden Kapitalanlagen. Dieses Risiko zu Lasten der Versichertengemeinschaft wollen wir auf keinen Fall eingehen.“* Diese Schutzmaßnahme leitet sich aus Regularien der **britischen Aufsichtsbehörde, der Financial Services Authority (FSA)**, ab und steht in den Versicherungsbedingungen.

Swiss Life Exclusive Invest DWS

Die **Swiss Life** hat kürzlich eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** eingeführt. **Produktgeber für Exclusive Invest DWS ist die Swiss Life Products S.A. in Luxemburg.** Es handelt sich bei dem Produkt um eine **Rentenversicherung mit Beitragsrückgewähr bei Tod vor Rentenbeginn und Rentengarantiezeit und einer optionalen Garantieleistung im Erlebensfall.**

Die Versicherung kann im Alter zwischen 18 und 78 Jahren abgeschlossen werden. Die Aufschubdauer reicht maximal bis zum Alter 90. **Einmalprämien** zwischen 10.000 Euro und 1 Million Euro sind möglich. **Zuzahlungen ab 5.000 Euro** sind bis 12 Jahre vor Ablauf jederzeit möglich. Sofern der Kunden zum Zeitpunkt der Zuzahlung älter als 48 Jahre ist, wird die Zuzahlung in einem eigenen Vertrag dokumentiert. Während der Vertragslaufzeit kann jederzeit in Form von (Teil-) Kapitalentnahmen oder (Teil-) Verrentungen über das vorhandene Kapital verfügt werden. Bei Tod vor Rentenbeginn wird die Summe der tatsächlich gezahlten Prämien fällig; alternativ das Fondsguthaben, sofern dieses höher ist. Nach Rentenbeginn kann eine, maximal auf das Alter 90 begrenzte, Rentengarantiezeit vereinbart werden. Es ist keine Risikoprüfung erforderlich. Zusatzversicherungen können nicht eingeschlossen werden; Nachversicherungsgarantien sind nicht vorgesehen. Bei Abschluss kann eine **Erlebensfallgarantie** vereinbart werden, die sicher stellt, dass zum 1. Abruftermin mindestens die gezahlte Einmalprämie zzgl. Zuzahlungen zur Verfügung steht. Eine Überschussbeteiligung ist weder vor noch nach Rentenbeginn vorgesehen.

Für die Berechnung der Rente wird **zum Rentenbeginn ein Rentenfaktor** gebildet, der u. a. das Rentenbeginnalter, das Geschlecht, die Rentengarantiezeit aber bspw. auch das Zinsniveau bzw. den Rechnungszins berücksichtigt. Der Rentenfaktor beträgt jedoch mindestens 85% des Rentenfaktors, der zu Vertragsabschluss im Versicherungsangebot ausgewiesen wird. Die Rente wird lebenslanglich monatlich vorschüssig ausgezahlt. Auf Wunsch kann eine **garantierte Rentensteigerung** von 1% oder 2% gewählt werden.

Bei der Kapitalanlage kann der Kunde zwischen den **Varianten Active und Comfort** wählen. **Active sieht eine individuelle Anlageentscheidung** vor, bei der aus insgesamt 8 sicherheits- bzw. renditeorientierten **DWS-Fonds** gewählt werden kann. **Shiften** ist grundsätzlich möglich; die ersten drei Aufträge eines Jahres sind kostenlos. Es können maximal 5 Fonds parallel verwaltet werden.

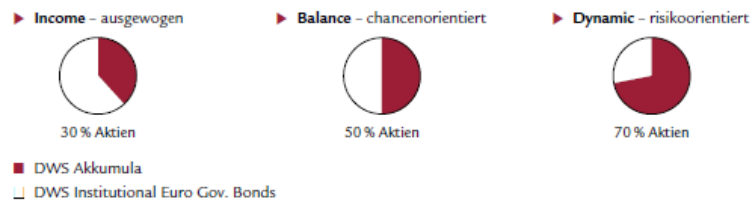
Sicherheitsorientierte Fonds
z. B. zur Gewinnsicherung

- ▶ DWS Institutional Money Plus
- ▶ DWS Institutional Euro Gov. Bonds
- ▶ DWS OptiRent (kurz)
- ▶ DWS OptiRent (mittel)

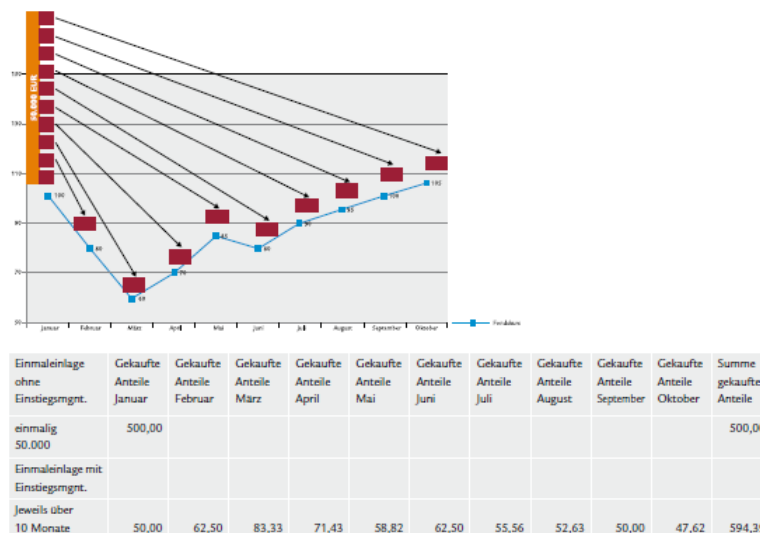
Ertragsorientierte Fonds zur Nutzung langfristiger
Chancen an den internationalen Aktienmärkten

- ▶ DWS Invest German Equities LC
- ▶ DWS Invest Top Europe LC
- ▶ DWS Global Value
- ▶ DWS Akkumula

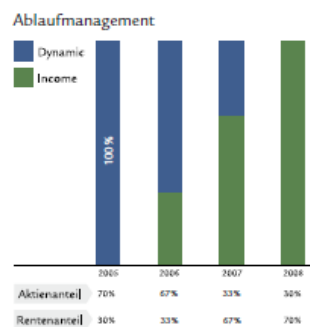
Bei der **Comfort-Variante** kann der Versicherte zwischen **drei gemanagten Anlagestrategien** wählen:



Sofern beantragt, wird im Rahmen eines sog. **Entry-Managements** die Einmalprämie innerhalb von 10 Monaten nach Versicherungsbeginn sukzessive von einem Geldmarktfonds in die Zielfonds umgeschichtet.



Beim sog. **Life-Cycle- bzw. Ablaufmanagement** kann beantragt werden, dass das vorhandene Vertragsguthaben sukzessive in risikoärmere Anlagestrategien umgeschichtet wird.





Interview mit Werner Gremmelmaier, Vorstand der uniVersa Versicherungen

infinma: Herr Gremmelmaier, die uniVersa dürfte vielen unserer Leser vor allem als Krankenversicherer bekannt sein. Geben Sie uns doch bitte zunächst mal ein paar Informationen zur uniVersa Lebensversicherung a. G. Wie groß ist Ihr Unternehmen? Welche Vertriebswege nutzen Sie? Wer sind Ihre Zielgruppen?

Gremmelmaier: Wir sind auf das Privatkundengeschäft sowie kleine und mittelständische Unternehmen am Wirtschaftsstandort Deutschland spezialisiert. Beim Vertrieb haben wir uns bewusst gegen einen Internetvertrieb entschieden. Wir wollen, dass unsere Kunden persönlich vor Ort beraten und betreut werden. Hierzu stehen bundesweit rund 1.500 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Zudem arbeiten wir mit über 5.200 unabhängigen Vertriebspartnern seit Jahren erfolgreich zusammen. Hierzu haben wir den Maklervertrieb zum Jahreswechsel auf vier Landesdirektionen erweitert.

infinma: Ihr Unternehmen hat vor kurzem sein 150-jähriges Jubiläum begangen. Welche Bedeutung haben lange unternehmerische Vergangenheit und Tradition in der heutigen Welt der Finanzdienstleister?

Gremmelmaier: Die uniVersa hat ihren Ursprung 1843 und ist damit die älteste private Krankenversicherung in Deutschland. 1857 kam die Lebensversicherung hinzu. Beides sind Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Unsere Stärke liegt in der Unabhängigkeit und der Erfahrung. Entscheidungen können ohne Fremdbestimmung eigenständig getroffen und schnell umgesetzt werden. Wir sind aber auch modern, innovativ und serviceorientiert. Erst die Kombination aus Erfahrung, innovativen Produkten und zuverlässigem Vertriebservice macht unsere Marke im Maklermarkt unverwechselbar.

infinma: Welche Argumente würden Sie einem Makler an die Hand geben, um sich für die uniVersa zu entscheiden? Wie positionieren Sie sich am Markt der freien Vermittler?

Gremmelmaier: Die Kernkompetenz unseres Angebots wird bestimmt durch den langfristigen Kundennutzen verbunden mit einer hohen Servicequalität. Vom Fachmagazin Risiko & Vorsorge wurden wir erst kürzlich zum besten Maklerversicherer für höchste Zuverlässigkeit in Qualität und Service ausgezeichnet. Makler erhalten bei uns innovative Markenprodukte mit Mehrwert. Für Kinder bieten wir zum Beispiel über „Tip-Top-Tabaluga“ eine Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung, die dem Makler ein sicheres Folgegeschäft garantiert. Über unser Deckungskonzept „unisafe“ erhalten PKV-Versicherte einen nahtlo-

sen Übergang vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente. Ohne diese Regelung drohen häufig Streitigkeiten, bei denen aufgrund der VVG-Reform rasch Haftungsprobleme für den Makler entstehen können. Aber auch unsere staatlich geförderte Riester- und Rurüprente bietet einen qualitativen Mehrwert und wurde ganz aktuell von Franke & Bornberg mit der Bestnote „Hervorragend“ ausgezeichnet.

infinma: Einige der Branchenbeobachter stehen auf dem Standpunkt, kleinere Versicherungsunternehmen hätten – alleine - keine Zukunftschancen. Die uniVersa gehört zu den eher kleineren Lebensversicherern in Deutschland. Wie beurteilen Sie derartige Aussagen? Sehen Sie hier vielleicht auch besondere Chancen?

Gremmelmaier: Entscheidend im Wettbewerb ist nicht die Unternehmensgröße, sondern die Qualität und der Service. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind wir unabhängig und brauchen keine Konzernstrukturen und Aktionärsinteressen zu berücksichtigen. Für uns zählen einzig und allein die versicherten Mitglieder und der Vertrieb. Unser oberstes Unternehmensziel ist es, bei beiden die besten Zufriedenheitswerte der Branche zu erhalten. Unsere Rechtsform und Unternehmensgröße garantiert, dass wir jederzeit schnell und flexibel agieren und unsere Geschäftsprozesse vertriebsorientiert ausrichten können. Produktinnovationen werden gemeinsam mit dem Vertrieb erarbeitet und zu verbraucherorientierten Lösungen umgesetzt.

infinma: Die weltweite Finanzkrise ist in aller Munde. Bisher scheint die Lebensversicherungsbranche relativ unbeschadet durch die Krise gekommen zu sein. Wie ist hier Ihre Einschätzung? Müssen wir nach Banken und Investmentgesellschaften auch mit Turbulenzen bei den Versicherern rechnen?

Gremmelmaier: Die Finanzkrise ist keine Krise der Versicherungswirtschaft. Anders als Banken verfügen Versicherer über laufende Beitragseinnahmen. Die uniVersa ist als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit keiner Bank oder Investmentgesellschaft aktienrechtlich verbunden. Deshalb sind interne Vermögenstransfers aufgrund von Beteiligungen ausgeschlossen. Die von der Aufsichtsbehörde vorgeschriebenen BaFin-Stresstests konnten alle unsere Unternehmen mit deutlicher Überdeckung bestehen. Wir haben auch keine stillen Lasten in unserer Bilanz und werden, anders als eine Reihe von Mitbewerbern, nicht auf die Bilanzierungshilfe des Paragraphen 341 b Abs. 2 HGB zurückgreifen müssen. Stattdessen können wir positive Reserven in Höhe von 28,5 Millionen Euro, auf den zu Anschaffungskosten bilanzierten Kapitalanlagen, ausweisen.

infinma: Viele Versicherer sehen offensichtlich in der Einführung von Variable Annuities-Produkten gute Chancen. Andere setzen auf dynamische Wertsicherungsmodelle. Gibt es hier

einen Königsweg? Oder heißt vielleicht die Antwort auf viele aktuelle Fragen: konventionelle Versicherung mit Rechnungszins und Überschussbeteiligung?

Gremmelmaier: Wir bieten für alle drei Schichten der Altersvorsorge neben einer klassischen Variante mit Garantiezins auch fondsgebundene Lösungen mit einheitlicher Anlagephilosophie an. Über unser Markendach „topinvest“ erfolgt eine unabhängige Fondsauswahl nach strengen Qualitätskriterien. Über 80 Topfonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten und Bestbewertungen von anerkannten Ratingagenturen wie Standard & Poor's, Morningstar oder FERI wurden aufgenommen. Die Stiftung Warentest zeichnete erst kürzlich unsere Qualität und Flexibilität mit „Sehr gut“ aus. Bei der Riesterrente arbeiten wir mit einem innovativen „Drei-Topf-Modell“. Die Beitragsgarantie wird hier über einen 80-prozentigen Wertsicherungsfonds und den klassischen Deckungsstock sichergestellt. Von der Ratingagentur Franke & Bornberg gab es hierfür die Bestbewertung „Hervorragend“. Im Beratungsgespräch sollte für den Kunden immer ein individueller Anlagemix festgelegt werden, bei dem die Stärken der einzelnen Produkte miteinander kombiniert werden. Damit fährt er langfristig am besten.

infinma: Können Sie uns schon Angaben zum Verlauf des letzten Geschäftsjahres machen? Was waren die Verkaufsschwerpunkte?

Gremmelmaier: Wir konnten im vergangenen Jahr unsere Beitragseinnahmen auf 572 Millionen Euro steigern. Das entspricht einem überdurchschnittlichen Wachstum von 4,1 Prozent. Im Vergleich wuchs der Markt nur um etwa 1,5 Prozent. Aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen mit EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform ist dies ein hervorragendes Ergebnis. Wachstumsmotor war die private Krankenversicherung mit einem Nettozuwachs von 8.000 vollversicherten Personen, aber auch bei der staatlich geförderten Riester- und Rüruprente konnten wir weiter zulegen. Trotz der Finanzkrise haben wir unsere Ertragsziele auch im vergangenen Jahr erreicht und konnten das Kapitalanlageergebnis um 13,2 Prozent auf 142,4 Millionen Euro steigern.

infinma: Wie sehen Ihre Planungen für 2009 aus? Wo wollen Sie vertriebliche Schwerpunkte setzen? Welche Produkte wollen Sie in den Fokus stellen?

Gremmelmaier: Günstige Wachstumschancen sehe ich weiter bei der staatlich geförderten Altersvorsorge sowie für abgeltungssteuerfreie Kapitalanlagen. Aber auch in der privaten Krankenversicherung wird die Rationierung der Medizin, der Gesundheitsfonds sowie drohende Zusatzbeiträge im Laufe des Jahres zu einer verstärkten Nachfrage führen. Ebenso werden Zielgruppenprodukte, wie unser Kindervorsorgekonzept Tabaluga, weiter gut laufen. Hier trifft man übrigens auf ein Phänomen. Während in anderen Bereichen häufig aufs Geld geschaut wird, sparen Eltern und Großeltern nicht, wenn es um die Vorsorge für ihre Kinder und Enkel geht.

infinma: Herr Gremmelmaier, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.