

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Grundlagenstudie Investmentfonds 2009	Seite 6
Neugeschäft und Prämien in der LV 2009	Seite 8
Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. Version 5.2 verfügbar	Seite 11

## Kurzmeldungen

**LV1871 besser als Branche:** Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. aus München** entwickelte sich nach eigenen Angaben im **Geschäftsjahr 2009** bei allen wesentlichen Kennzahlen besser als die Branche. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** stiegen um 7,6% auf knapp 520 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** wuchs um 21,6% auf 1,3 Mrd. Euro. Auch die **Stückzahl im Neugeschäft** (+ 9%) und die **Versicherungssumme im Bestand** (+ 6,6%) erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr. Die **LV1871** hatte im letzten Jahr u. a. eine **neue Golden BU-Lösung** vorgestellt, sowie eine **neue Performer-Generation**. In den Produktinnovationen sieht **Vorstandschef Karl Panzer** ein wesentliches Erfolgskriterium: *„Unser Produktfeuerwerk zeigt Wirkung – wir haben für unsere Kunden und Geschäftspartner damit genau die Produkte auf den Markt gebracht, mit denen sie Versorgungslücken bedarfsgerecht und intelligent schließen können.“*

**Provinzial Rheinland wächst weiter:** In den ersten beiden Monaten des Jahres **2010** konnte die **Provinzial Rheinland 110 Mio. Euro an Einmalbeitragsgeschäft** abschließen. *„Es geht 2010 auch gut weiter“*, kommentierte **Vorstandschef Ulrich Jansen**. Im **Geschäftsjahr 2009** ging das **Neugeschäft gegen laufenden Beitrag** um knapp 14% auf 65 Mio. Euro zurück; die **Einmalbeiträge** legten um mehr als 150% auf 426 Mio. Euro zu. Das Neugeschäft in der Lebensversicherung wurde zu ca. 80% von den **Sparkassen** akquiriert; vor allem die **Großsparkassen** im Geschäftsgebiet wie die **Sparkasse Köln-Bonn** und die **Kreissparkasse Köln** hätten mehr als in früheren Jahren innerhalb des öffentlich-rechtlichen Verbundes vermittelt. Nach einem Verlust von 5 Mio. Euro im **Geschäftsjahr 2008** verzeichnete die Gesellschaft im Jahr 2009 ein **Rohergebnis** von 164 Mio. Euro, davon wurden 157 Mio. Euro der **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** zugeführt. Damit wurde die im Jahr 2008 ausgefallene Zuführung in einem Zug nachgeholt. Vor der Presse nannte **Jansen Bewertungsreserven** in Höhe von rund 250 Mio. Euro bzw. 2% der Kapitalanlagen.

**Volkswahl Bund weiter auf Wachstumskurs:** Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2009** weiter wachsen. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** stiegen um gut 7% auf 1,1 Mrd. Euro an. Davon entfielen 936 Mio. auf laufende Beiträge und 169 Mio. auf Einmalbeiträge. Damit hat sich der Dortmunder Versicherer deutlich vom Branchentrend abgekoppelt. Während der **Volkswahl Bund** bei den laufenden Beiträgen ein Plus von 3,3% verzeichnen konnte, steht hier in der Branche ein Minus von 4% zu Buche. **Vorstandschef Dr. Joachim Maas** kritisierte das in der Branche 2009 und wohl auch noch aktuell weit verbreitete kurzfristige Einmalbeitragsgeschäft, bei dem den Kunden Zinsen versprochen werden, die so in der Neuanlage am Kapitalmarkt nicht zu erzielen sind. **„Das geht klar auf Kosten des gesamten Bestandes. Da zahlen die Bestandskunden die Zeche. Diese Art von Zinswette lehnen wir ab und haben sie auch nicht gemacht“**, so **Maas**. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** ging von 4 Mrd. Euro auf 3,5 Mrd. Euro zurück, allerdings beinhaltet das Vorjahr alleine 750 Mio. Euro aus der letzten Riester-Stufe. Die **Stornoquote** lag mit 6,2% auf Branchenniveau. Sowohl **Abschluss- als auch Verwaltungskostenquote** gingen auf 4,7% bzw. 2,0% leicht zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** verbesserte sich deutlich von 3,6% auf 5,1%. **„Wir haben auch im schwierigen Jahr 2009 vorhandene Chancen am Rentenmarkt genutzt, außerordentliche Gewinne erzielt und unsere Reserven gestärkt“**, berichtete **Finanzvorstand Martin Rohm**.

**Heidelberger Leben beschleunigt Risikoprüfung:** Zum **1. April** hat die **Heidelberger Lebensversicherung AG** die Möglichkeit von **Telefoninterviews zur schnelleren Risikoprüfung** eingeführt. Damit können Kunden die erforderlichen Gesundheitsfragen statt über ihren Vermittler über einen externen Partner beantworten. Dieser **externe Dienstleister** erstellt im Anschluss an das Telefoninterview ein **Protokoll**, das der Kunde bestätigt oder bei Bedarf korrigiert. **„Mit dem Absenden des unterschriebenen Protokolls ist die Anzeigepflicht erfüllt, und wir können umgehend die Risikoprüfung vornehmen“**, erläuterte **Thomas Bahr, Vorstandschef der Heidelberger Leben**. Die **Haftung in Bezug auf evtl. falsch beantwortete Gesundheitsfragen** gibt der Vermittler bei Nutzung des Telefoninterviews vollständig an den Versicherer ab.

**Standard Life Investments mit starkem Wachstum:** **Standard Life Investments (SLI)**, eine weltweit tätige Fondsgesellschaft, konnte im **Jahr 2009** einen starken **Zuwachs im Neugeschäft** verzeichnen. Der **Nettoumsatz im Drittfonds-Vertrieb** stieg um 67% auf 5,7 Mrd. Pfund. Das weltweit verwaltete Vermögen erhöhte sich um 12% auf 138,7 Mrd. Pfund; in **Deutschland** nahm das verwaltete Vermögen um 17% auf 4,1 Mrd. Pfund zu. **„Standard Life Investments hat weltweit ein starkes Wachstum im Neugeschäft und einen Rekordzuwachs im Drittfonds-Vertrieb erreicht“**, erläuterte **Keith Skeoch, CEO von SLI**. **„Es ist dabei besonders erfreulich, dass mehr als 80% der Umsatzerlöse außerhalb von Großbritannien erzielt wurden.“** Auf dem **deutschen Markt** bietet **SLI 18 Publikumsfonds** an, die seit Mai 2007 für den öffentlichen Vertrieb zugelassen sind.

**Standard Life Deutschland unter Plan:** Nach eigenen Angaben war 2009 für die deutsche Niederlassung der Standard Life Assurance Limited ein schwieriges Jahr. *„Zwar hat sich die Stimmung an den globalen Finanzmärkten verbessert, die deutschen Kunden bleiben bei ihrer Geldanlage aber defensiv und greifen vorwiegend zu klassischen deutschen Produkten mit Garantien. Dies hat sich im vergangenen Jahr ebenso auf unser Neugeschäft ausgewirkt, wie auch die Tatsache, dass wir uns nicht am kurzfristig ausgerichteten bankenähnlichen Einmalbeitragsgeschäft beteiligt haben“*, erläuterte Deutschland-Chef Bertram Valentin die Ergebnisse. Das Annual Premium Equivalent (APE) belief sich auf 60,6 Mio. Euro. Die betriebliche Altersversorgung erreichte einen Neugeschäftsanteil von knapp 25%. Auf die Basis-Rente entfiel ein APE von 8 Mio. Euro.

**Legal & General und Allianz kooperieren:** Legal & General Assurance Society Limited wird Mitglied des weltweiten Allianz-Netzwerkes All Net. Das Netzwerk für die internationale betriebliche Altersvorsorge der Allianz Gruppe wurde 1996 gegründet und hat seinen Sitz in Stuttgart. Es umfasst Unternehmen der Allianz Gruppe sowie von der Allianz unabhängige Versicherer und bietet internationales Risk Management, multinationales Pooling sowie Versorgungskonzepte für Mitarbeiterentsendungen ins Ausland. Legal & General gehört zu den führenden Anbietern von Risiko-, Sparkapital und Kapitalanlageprodukten in Großbritannien. Dr. Michael Hessling, Vorsitzender des Aufsichtsrates von All Net und Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG, kommentierte die Kooperation: *„Legal & General ist der ideale Partner in Großbritannien für den Ausbau unserer internationalen Dienstleistungen rund um die betriebliche Altersvorsorge. Ich freue mich sehr, einen so exzellent aufgestellten Kooperationspartner für den besonders wichtigen britischen Markt gewonnen zu haben.“*

**Friends Provident kooperiert mit Kenston Pension:** Friends Provident International (FPI) erweitert sein Servicenetzwerk in Deutschland. Im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge kooperiert das Unternehmen mit der Kenston Pension GmbH, einer gerichtlich zugelassenen Rechtsberatungskanzlei für die bAV in Köln. Zielgruppe sollen vor allem mittlere und größere Unternehmen sein. *„Unsere Geschäftspartner können ab sofort zusammen mit der Kenston Pension GmbH die bAV-Beratung fundiert untermauern und alle rechtlichen Fragen der Unternehmen verbindlich klären lassen“*, erklärte Stefan Giesecke, Vorstand der Vertriebsmanagementgesellschaft fpb AG. *„Berater, die in der betrieblichen Altersversorgung qualitativ hochwertig tätig sein wollen, sollten die bAV nicht als Produkt-Absatzvehikel betrachten, sondern als Dienstleistungsbereich, der Spezialkenntnisse erfordert“*, ergänzte Sebastian Uckermann, Geschäftsführer bei Kenston Pension.

**Geringe Prognosekraft der Nettoverzinsung:** In Heft 7/2010 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) untersucht Prof. Dr. Christian Führer, Studiengangsleiter an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mannheim, inwieweit die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen eines Lebensversicherers als Erfolgsindikator geeignet ist. Obwohl die Nettoverzinsung in fast allen gängigen Produkt- und Unternehmensratings in Deutschland eine sehr große Rolle spielt, sind seine Ergebnisse eher ernüchternd. Mit Hilfe von Korrelationsanalysen, basierend auf den Daten von 57 Lebensversicherern und einem 13-jährigen Betrachtungszeitraum, kommt er zu folgendem Schluss: *„Alles in allem muss der Nettoverzinsung daher eine sehr geringe Aussagekraft als Erfolgsindikator in der Lebensversicherung bescheinigt werden.“* Insbesondere lasse die Nettoverzinsung eines bestimmten Jahres oder auch eines bestimmten Mehrjahresdurchschnitts **keine Rückschlüsse auf die Nettoverzinsung künftiger Jahre** zu.

**Verhaltenes Wachstum bei der Zurich Deutschland:** In der Lebensversicherung verbuchte die Zurich Gruppe Deutschland im Geschäftsjahr 2009 ein Wachstum der Bruttobeiträge von 1,6% auf 3,9 Mrd. Euro. Anders als Wettbewerber biete man keine Kapitalisierungsprodukte an, erklärte **Vorstandschef Eduard Thometzek**: *„Wir wollen kein flüchtiges Geld anlocken.“* Dennoch legte das **Einmalbeitragsgeschäft** um mehr als 44% auf 554 Mio. Euro zu. Die gesamten **Neugeschäftsbeiträge** stiegen um 12,1%. **Fondspolizen** machen unverändert etwa 85% des Neugeschäfts aus; etwa 70% aller Fondspolizen werden mit Garantie abgeschlossen. Die **Stornoquote** ist von 6,5% auf 8% gestiegen und sei bei **Riester sogar zweistellig**. Hier mache sich die Wirtschaftskrise deutlich bemerkbar. In dem von vielen Experten befürchteten **Anstieg der Arbeitslosigkeit** sieht **Thometzek** ein großes Risiko, die Krise sei noch keinesfalls ausgestanden.

**Überschussbeteiligung der Pensionskassen:** Die **Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH** hat neben ihrer jährlichen Studie zur **Gewinnbeteiligung der deutschen Lebensversicherer** kürzlich eine vergleichbare **Studie zu den sog. „Wettbewerbspensionskassen“** veröffentlicht. An der Untersuchung haben 17 Unternehmen mit circa 2,2 Milliarden Euro Beitragseinnahmen und einem Marktanteil von rund 79 Prozent teilgenommen. Bei allen befragten Unternehmen handelt es sich um **deregulierte Pensionskassen**, die sich dem Markt geöffnet haben und i. d. R. zu einem Lebensversicherer bzw. einer Lebensversicherungs-Gruppe gehören. Im Durchschnitt gewähren die **Pensionskassen** ihren Kunden **eine laufende Verzinsung** in Höhe von 4,1%. Das sind knapp 0,1 Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Die Spanne reicht dabei von 4,6% bei **Debeka und Winsecura** bis zu 3,25% bei der **Delta Lloyd**. Die durchschnittliche Gesamtverzinsung ermittelte die **Assekurata** mit etwa 4,5%. Damit liegen die Pensionskassen im Durchschnitt ca. 0,4 Prozentpunkte niedriger als die klassischen Lebensversicherer. Die kompletten Studienergebnisse finden Sie wie immer auf der Homepage der **Assekurata** unter [www.assekurata.de](http://www.assekurata.de) unter dem Stichwort Publikationen / Studien.

**Neugeschäft der Barmenia geht zurück:** Gemessen an der **Beitragssumme** ging das **Neugeschäft** bei der **Barmenia Lebensversicherung a. G.** um knapp 15% auf 440 Mio. Euro zurück. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** erhöhten sich geringfügig auf 190 Mio. Euro, davon entfielen 170 Mio. auf laufende Beiträge und 20 Mio. auf Einmalbeiträge. Die **Stornoquote** erhöhte sich auf 7,5%, die **Abschlusskostenquote** auf 5,7%, während die **Verwaltungskostenquote** unverändert bei 4,2% lag. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** belief sich auf 4,2%. Für 2010 setzt die **Wuppertaler Versicherungsgruppe** vor allem auf **Effizienzsteigerungen**. Die Zahl der Vermittler in der eigenen **Ausschließlichkeitsorganisation** soll wieder zunehmen. Im Jahre 2009 habe man sich von unproduktiven Vermittlern getrennt, erläuterte **Vertriebschef Andreas Eurich**. Zum Jahresende arbeitete die **Barmenia** mit gut **7.500 Maklern** und knapp **1.400 Mehrfachagenten** zusammen.

**Legal & General meldet „krisenbelastete“ Beitragseinnahmen:** In **Deutschland** stieg das verwaltete Vermögen der **Legal & General Assurance Society** im Jahr 2009 um knapp 40% auf 64,1 Millionen Euro. Die **Beitragseinnahmen** betragen 11,9 Millionen Euro und blieben damit um 22,8% hinter dem Vorjahr zurück. *„Kapitalmarktnahe Produkte ohne Garantien haben in der Finanzkrise bei Interessenten naturgemäß besonders unter Liebesentzug gelitten, so auch unsere fondsgebundene Rentenpolice“*, sagte **Norbert Ras**, Geschäftsführer der **Legal & General Deutschland Service-GmbH**. Ras weiter: *„Den von manchen Marktteilnehmern propagierten Einmalbeitragsboom, der den Einbruch im Normalgeschäft mit laufenden Beiträgen angeblich auffangen konnte, haben wir in unseren Zahlen nicht festgestellt.“* In **Deutschland** bietet **Legal & General** zur Zeit eine **fondsgebundene Rentenversicherung (Finanzmarkt-Rentenpolice)** und eine **Risikolebensversicherung** an. Für **Makler und Honorarberater** gibt es separate Produktversionen der fondsgebundenen Rentenversicherung.

**IMPRESSUM:**

infinma news 03 / 2010

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](mailto: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.

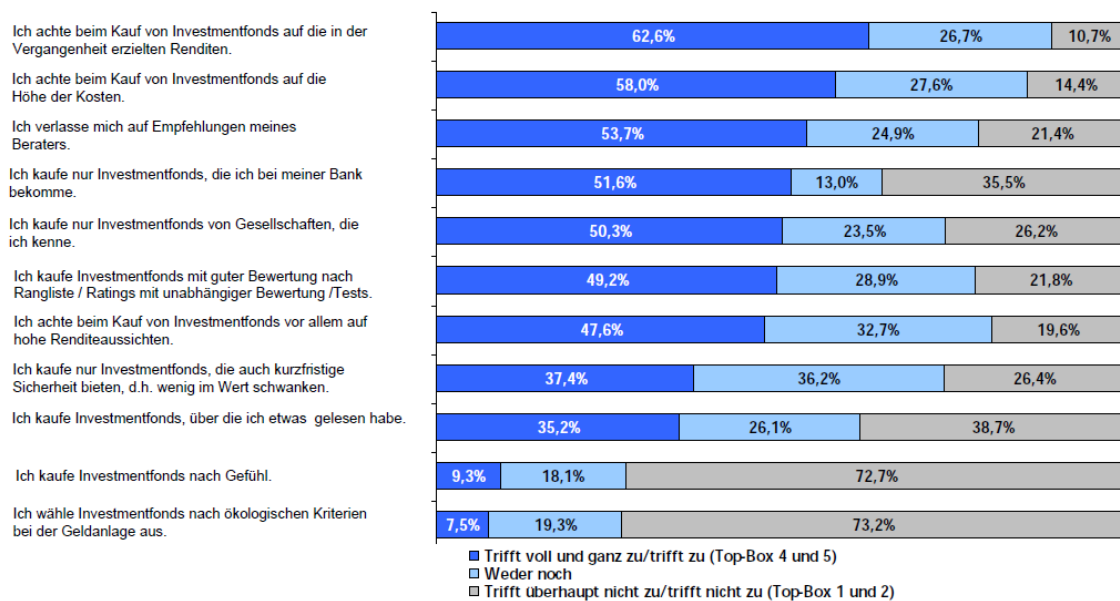
## Grundlagenstudie Investmentfonds 2009

Kürzlich hat der **BVI Bundesverband Investment und Asset Management** die Ergebnisse der **Grundlagenstudie Investmentfonds 2009** veröffentlicht. Die Studie enthält Ergebnisse des Finanzmarktpanels der GfK (auszugsweise; schriftliche Befragung von 20.000 Haushalte), sowie die Ergebnisse einer Sondereinfrage zu Investmentfonds in das GfK Finanzmarktpanel aus dem Oktober/November 2009.

Eines der wesentlichen Ergebnisse der Studie ist, dass die aktuelle Finanzkrise, die Arbeitsmarktentwicklung und staatliche Konjunkturprogramme zu einer messbaren und nachhaltigen Verunsicherung der Verbraucher führen. Die Bereitschaft, das eigene Portfolio einer kritischen Überprüfung zu unterziehen ist derzeit so groß wie nie.

### Kriterien für den Kauf von Investmentfonds

Renditekriterien sind für die Wahl des geeigneten Investmentfonds ausschlaggebend. Ökologische Aspekte spielen nur eine untergeordnete Rolle.



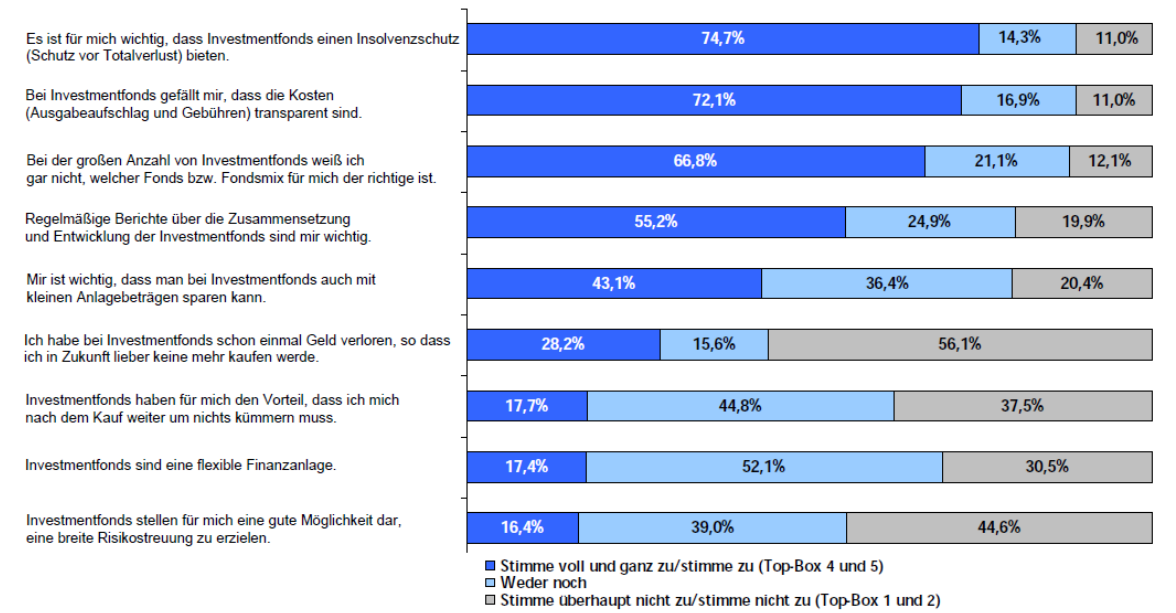
Quelle: GfK Finanzmarktpanel, Sondereinfrage Oktober 2009

Dass Renditekriterien für den Kauf von Investmentfonds eine große Rolle spielen ist sicher nicht überraschend. Auffällig ist jedoch die **geringe Bedeutung von ökologischen Kriterien**; insbesondere Versicherungsunternehmen haben in der Vergangenheit immer wieder versucht, ökologisch orientierte Fonds in ihre Fondspolizen zu integrieren. Interessant ist auch, dass mehr als 50% der Befragten Ratings, Ranglisten u. ä. nicht als wichtiges Entscheidungskriterium für den Kauf von Investmentfonds ansehen.

Zwar spielen **Renditegesichtspunkte** beim Kauf von Investmentfonds eine große Rolle, allerdings ist es für drei Viertel der Befragten auch wichtig, dass ein Fonds **Schutz vor einem Total-**

verlust bietet. **Bzgl. der Informationen zu Investmentfonds scheint großer Nachholbedarf zu bestehen.** Zwei Drittel der Befragten wissen nicht, welcher Fonds bzw. welcher Fondsmix der Richtige ist und weit über 50% halten regelmäßige Berichte über die Zusammensetzung und Entwicklung der Investmentfonds für wichtig. Eine unkomplizierte Anlage sind Investmentfonds wohl eher nicht; weniger als 20% der Befragten glauben, dass sie sich nach dem Kauf um nichts mehr kümmern müssten. Auch als geeignetes Mittel der Risikostreuung sehen die meisten Teilnehmer an der Umfrage Investmentfonds eher nicht.

**Aussagen zu Investmentfonds**  
Sehr wichtig für Investmentfondsbesitzer ist, dass Investmentfonds einen Insolvenzschutz bieten. Auch die Kostentransparenz wird als großer Vorteil wahrgenommen.

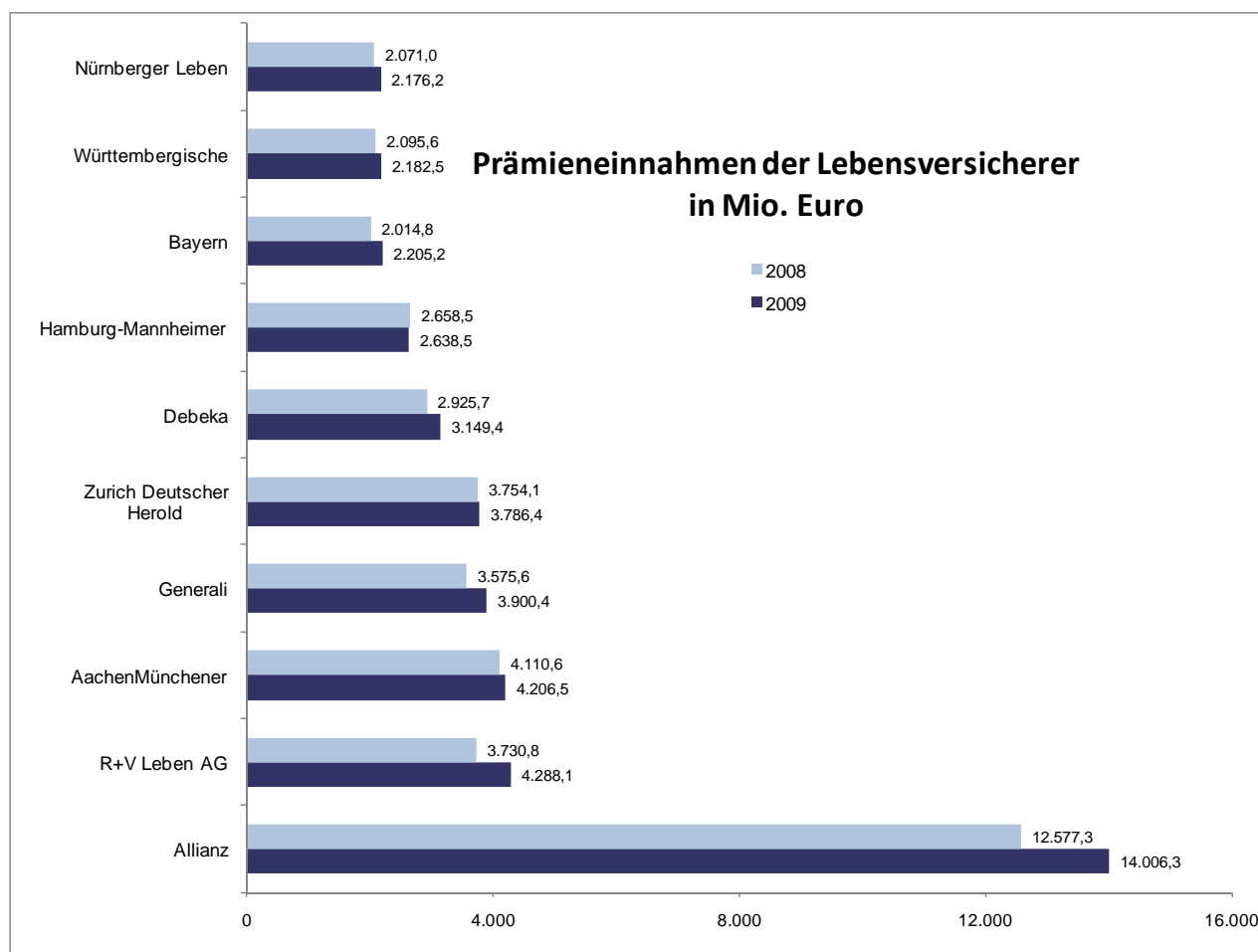


**Nach dem Kauf eines Investmentfonds** fühlen sich mehr als 60% der Befragten gut informiert. Die **Zufriedenheit mit dem Informationsangebot** der Fondsgesellschaft ist gegenüber der Umfrage 2008 deutlich gestiegen. Dies könnte eine Konsequenz aus der Finanzmarktkrise sein. Insgesamt ist jedoch die **Einstellung zu Investmentfonds skeptischer** geworden, was sich wiederum auf das Informationsverhalten der potentiellen Käufer auswirkt. Neuere Medien wie das Internet spielen eine zunehmende Rolle, allerdings werden auch die Fondsgesellschaften selber stärker als Informationsmedium genutzt. Wichtigste **Informationsquelle** bleibt der Berater in der Bank oder Sparkasse, der von fast drei Viertel aller Befragte genannt wird. Unverändert wie im Vorjahr lassen sich drei von vier Käufern von Investmentfonds vor dem Kauf beraten. **Wichtigster Vertriebsweg bleiben die Banken und Sparkassen.** „Gewinner“ bei den Vertriebswegen sind – auf niedrigem Niveau – die „sonstigen Vertriebswege“ wie Fondshops oder Börsen sowie die Versicherungsvertreter.

## Neugeschäft und Prämien in der LV 2009

Die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** hat in der Ausgabe **7/2010** die Ergebnisse ihrer all-jährlichen Frühjahrsumfrage zur **Neugeschäfts- und Prämienentwicklung der Lebensversicherer in Deutschland** veröffentlicht.

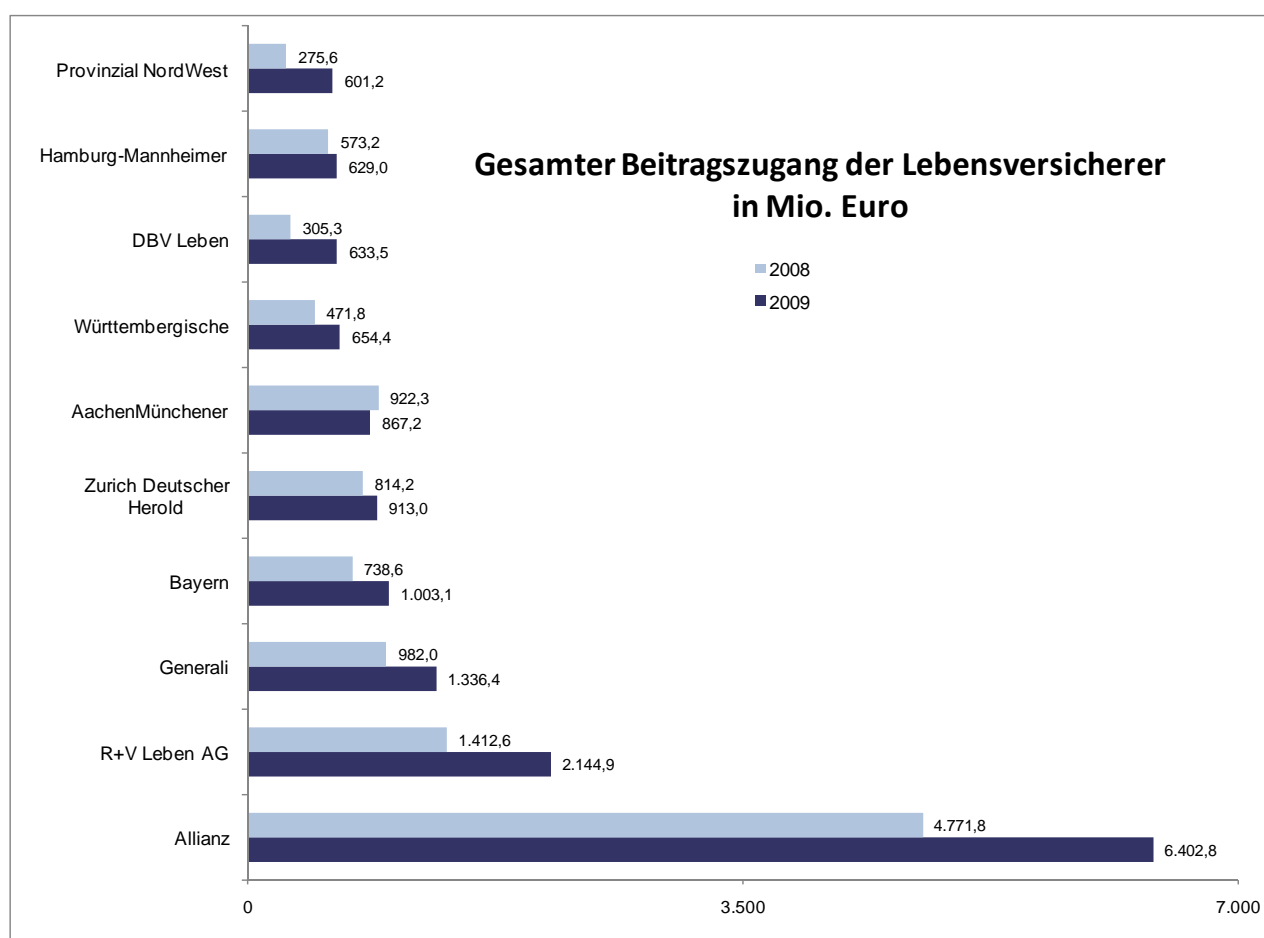
Die Gruppe der **zehn größten Lebensversicherer in Deutschland** blieb unverändert; innerhalb der Top-10 verbesserte sich die **R+V Leben AG** vom 4. auf den 2. Platz. Innerhalb der 30 größten Lebensversicherer, die auch Grundlage unserer jährlichen Bilanzanalyse sind, konnten sich die **Gothaer** (auf Platz 17), die **Hannoversche** (auf Platz 26) und die **Provinzial Hannover** (auf Platz 30) jeweils um 3 Positionen verbessern. <sup>1</sup> Einen rasanten „Absturz“ erlebte die **R+V Luxemburg**, die gleich 11 Plätze einbüßte und von Rang 24 auf 35 zurück gefallen ist.



Ein Blick auf den **gesamten Beitragszugang** enthüllt einige Überraschungen. Die **Provinzial Nord-West** konnte gegenüber dem Vorjahr 10 Ränge gut machen und erreichte die TOP-10. Auch der **DBV**

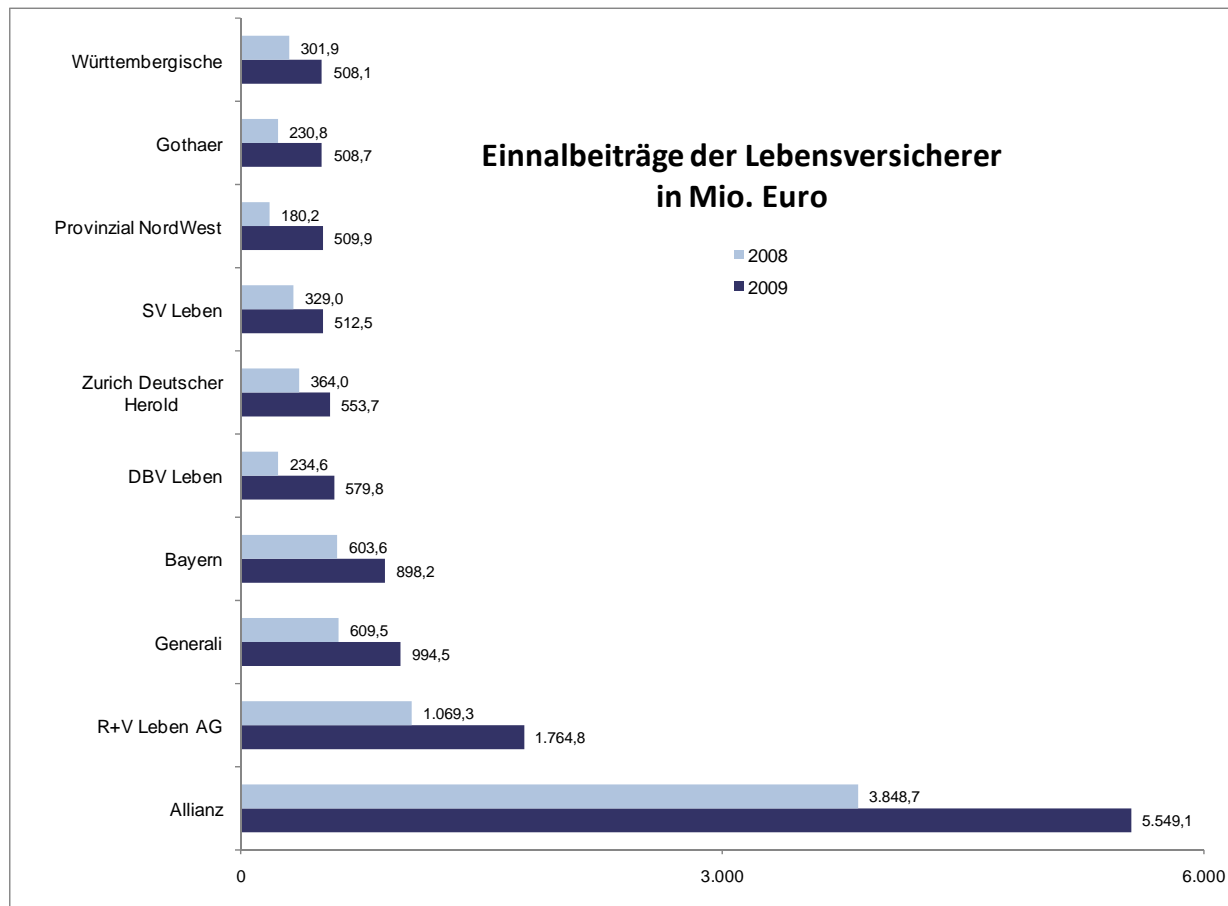
<sup>1</sup> Aufgrund der Prämieeinnahmen würde auch die Standard Life zu den 30 größten Lebensversicherern in Deutschland gehören. Wegen der nicht vergleichbaren Rechnungslegungsvorschriften in Deutschland und Großbritannien kann die Gesellschaft jedoch in der Bilanzanalyse der TOP-30-Lebensversicherer nicht berücksichtigt werden. „Nachrücker“ ist dafür die HUK-Coburg.

**Leben** gelang mit einem Plus von 8 Positionen der Sprung unter die – gemessen am Neubeitrag – zehn größten Lebensversicherer in Deutschland. Auch hinter den zehn Größten gab es zahlreiche Veränderungen in der Platzierung, bspw.: **Saarland (+12)**, **Swiss Life (+9)**, **Provinzial Hannover (+9)**, **Provinzial Rheinland (+8)**, **R+V Luxemburg (-15)**, **Vorsorge (-15)** oder **Standard Life (-11)**. Prozentual gesehen das höchste Wachstum erreichte mit 147,3% ausgerechnet die **Delta Lloyd**, die kürzlich angekündigt hatte, das Neugeschäft einzustellen. Wachstumsquoten von über 100% erzielten zudem die **drei Provinzial-Gesellschaften aus Düsseldorf, Hannover und Kiel**, die **DBV Leben** sowie die **Swiss Life**.



Maßgeblich getrieben wurde das Neugeschäft bei den meisten Gesellschaften von den Einmalprämien, die bspw. bei der **Bayern Versicherung** fast 90% des Neuzugangs ausmachen. Die **Provinzial Hannover** steigerte das Geschäft mit Einmalbeiträgen um fast 300%. Bei den Einmalbeiträgen gelang sowohl der **Gothaer** als auch der **SV Leben** der Sprung in die Top-10. Insgesamt vereinnahmte die Branche in 2009 20,8 Mrd. Euro an Einmalprämien, was einem Anteil von gut 80% am gesamten Neugeschäft entspricht. Allerdings sind auch hier die Unterschiede bei den einzelnen Gesellschaften recht groß. So kommen bspw. **AachenMünchener, Debeka und Nürnberger Leben** auf einen Anteil

von jeweils „nur“ etwas mehr als 50%. Bei der **Heidelberger Leben** sind es sogar nur 7,3%, bei der **Deutschen Ärzteversicherung** 14,1%.



Auf einem Pressekolloquium äußerte sich **Dr. Maximilian Zimmerer, Vorstandschef der Allianz und Vorsitzender des GDV-Hauptausschusses Leben**, zur Struktur dieses Geschäftes und wies u. a. darauf hin, dass es sich bei den Einmalbeiträgen **nicht zwingend nur um kurzfristige Kapitalisierungsgeschäfte** handeln muss. Auf diese Produkte entfalle weniger als ein Viertel der gesamten Einmalbeiträge. Der Anstieg bei den Einmalprämien ginge zu etwa einem Drittel auf derartige Produkte zurück. Neben den klassischen Einmalprämienprodukten – **sofort beginnende und aufgeschobene Rentenversicherungen** – würden die **Riester-Zulagen, flexible Zuzahlungen zu Basisrenten** sowie die **Ausgliederung von Mitteln aus Pensionsrückstellungen** zusammen etwa 3,8 Mrd. Euro ausmachen. Sehr deutlich äußerte sich **Zimmerer** zu den Kapitalisierungsgeschäften: **„Jeder Versicherer sollte sorgfältig prüfen, unter welchen Bedingungen er welches Geschäft schreibt. ... Die möglichen Maßnahmen zum Schutz gegen „Arbitrage-Jäger“ sind vielfältig: Neben einer differenzierten laufzeitgerechten Überschussbeteiligung, d. h. zum Beispiel relativ niedrige Verzinsung von Parkdepots, sind Stornoabschläge wichtig, um Geschäft zu vermeiden, bei dem letztlich nur kurzfristige Zinsmotive verfolgt werden.“**

## Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S., Version 5.2 verfügbar

Die aktuelle **Version 5.2, März 2010, der Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** wurde kürzlich veröffentlicht. Auch diesmal konnten wieder zahlreiche Anregungen unserer Nutzer umgesetzt werden.

**Die für das Neugeschäft offenen Tarife** eines Versicherers wurden auf einer Übersichtsseite zusammengefasst. Bis auf einige wenige Ausnahmen haben sich die in Deutschland tätigen Lebensversicherer sehr kooperativ gezeigt und die Angaben zu ihren Tarifen überprüft und bestätigt. Bei den „**notorischen**“ **Datenverweigerern**, wie bspw. der **VGH** aus Hannover, haben wir dies entsprechend vermerkt. An dieser Stelle darf sicher einmal darüber philosophiert werden, ob es wirklich der mit der Reform des VVG, der Informationspflichtenverordnung und dem Produktinformationsblatt verbundenen Intention des Gesetzgebers entspricht, wenn sehr vereinzelt Unternehmen immer noch der irrigen Auffassung unterliegen, sich einen Wettbewerbsvorteil dadurch verschaffen zu können, dass man selbst gängigste Informationen zu den eigenen Produkten verweigert.

W.A.S. Leben - Tarife im Neugeschäft

infinma Allianz

	1. Schicht (Rürup)	2. Schicht (Riester)	3. Schicht (Privatvorsorge)	Zusatzversicherungen
Übersicht	Klassisch ✓	DV, klassisch ✓	Kapital, klassisch ✓	Berufsunfähigkeit ✓
1. Schicht (Rürup)	Fondsgebunden ✓	DV, fondsgebunden ✓	Kapital, fondsgebunden ✓	Erwerbsunfähigkeit ✓
2. Schicht (Riester)	Klassisch ✓	DV, SBU ✓	Rente, klassisch ✓	Grundfähigkeit ✓
Direktversicherung	Fondsgebunden ✓	U-Kasse, klassisch ✓	Rente, fondsgebunden ✓	Dread Disease ✓
Unterstützungskasse		U-Kasse, fondsgebunden ✓	Sofort-Rente, klassisch ✓	Hinterbliebenen ✓
Pensionszusage		P-Zusage, klassisch ✓	Sofort-Rente, fondsgebunden ✓	Unfall ✓
Kapital, klassisch		P-Zusage, fondsgebunden ✓	Risiko, konstant ✓	Pflegerente ✓
Kapital, fondsgebunden		Honorartarife	Risiko, fallend ✓	Risiko ✓
Rente, klassisch		With-Profits-Produkte	Risiko, steigend ✓	Sonstige ✓
Rente, fondsgebunden			Risiko, sonstige ✓	
Rente, sofort			Berufsunfähigkeit ✓	
Risiko			Erwerbsunfähigkeit ✓	
Selbständige BU			Dread Disease ✓	
Sonstige Hauptvers.			Pflege-Rente ✓	
BUZ			Sonstige Investmentgebundene ✓	
Sonstige Zusatzvers.			Sonstige Biometrische Risiken ✓	

Die Informationen zum Tarifangebot wurden vom Versicherer bestätigt.

Daneben wurden natürlich die Produktanalysen aktualisiert und die aktuelle Überschussbeteiligung 2010 berücksichtigt.

Eine Übersicht über alle Programmpunkte der W.A.S. sehen Sie auf der nachfolgenden Grafik.

Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. - Steuerung



infinma  
Institut für  
Finanz-Markt-Analyse  
GmbH  
Max-Planck-Str. 22  
D 50858 Köln  
Telefon:  
(+49 22 34) 9 33 69 0  
Telefax:  
(+49 22 34) 9 33 69 79  
eMail:  
info@infinma.de  
Internet:  
www.infinma.de  
Programm  
beenden

- Gesellschafts-  
informationen
- Rürup
- (S) BU / (S) EU  
Risiko-  
produkte
- Investmentfonds
- Konzern-  
Strukturen
- Riester
- Prämienvergleiche
- Analyse- und  
Rechen-Tools
- Bilanzen
- FLV / FRV
- Tarife im  
Neugeschäft
- Druckstückcenter
- Bilanzkennzahlen
- bAV -  
Direktversicherung
- Tarifsuche
- GDV-Zahlen zur  
Branche
- Historie der  
Versicherer
- bAV - U-Kasse /  
Pensionskasse
- Versicherungs-  
bedingungen
- Begriffs-  
erläuterungen

Natürlich finden Sie in der W.A.S. auch alle bisher erschienenen Ausgaben der infinma news.

W.A.S. - infinma NEWS ab 2003



Inhaltsverzeichnis infinma NEWS ab 2003

Sie wählen ein Dokument aus, indem Sie die entsprechende Zeile durch doppelten Mausclick auf den linken, grauen Zeilenkopf markieren. Die PDF-Datei öffnet dann automatisch.

Sortieren nach

- Gesellschaft
- Titel
- Datum

Sortierung

- aufsteigend
- absteigend

Zurück

Nr.	Datum	Titel / Überschrift	Art	Gesellschaft
2	26.02.2010	DAV schlägt unveränderten Rechnungszins vor	Kurzmeldung	Deutsche Aktuarvereinig...
2	26.02.2010	Fondsanbieter muss über ausgestoppte Fonds informieren	Kurzmeldung	
2	26.02.2010	HDI-Gerling verbessert Makler-Extranet	Kurzmeldung	HDI-Gerling Leben-Grupp
2	26.02.2010	Standard Life bietet Wertsicherungsfonds	Kurzmeldung	Standard Life
2	26.02.2010	Haspa mit positiven Zahlen für 2009	Kurzmeldung	Hamburger Sparkasse [H...
2	26.02.2010	Delta Lloyd schließt Deutschland-Geschäft	Kurzmeldung	Delta Lloyd
2	26.02.2010	LVM startet mit Beitragsplus	Kurzmeldung	LVM Landwirtschaftlicher
2	26.02.2010	Namensänderungen	Kurzmeldung	Targo Lebensversicherun
2	26.02.2010	Provinzial Rheinland meldet Beitragsplus	Kurzmeldung	Provinzial Rheinland Lebe
2	26.02.2010	Interview mit Thomas Gerber, Vorstand AXA Lebensversicherung AG	Interview	AXA Lebensversicherung
2	26.02.2010	Geschäftsergebnisse 2009	Kurzmeldung	
2	26.02.2010	TwinStar wieder komplett	Bericht	AXA Life Europe Limited
2	26.02.2010	R+V wächst im Neugeschäft	Kurzmeldung	R+V-Gruppe
2	26.02.2010	Volkswahl Bund: Riester mit BU	Bericht	Volkswahl Bund Lebensv
2	26.02.2010	Monuta: Unternehmen und Produkte	Bericht	Monuta Urvaaertzog en \
1	29.01.2010	Österreicher senken Überschussbeteiligung	Kurzmeldung	
1	29.01.2010	Erste Basis-Renten zertifiziert	Kurzmeldung	
1	29.01.2010	Keine Leistung bei verschwiegenem Kuraufenthalt	Kurzmeldung	
1	29.01.2010	Leistungsausschlüsse nicht überraschend	Kurzmeldung	
1	29.01.2010	Debek.a gründet Unterstützungskasse	Kurzmeldung	Debek.a Versicherungsgr.
1	29.01.2010	Allianz Index Select als Riester-Rente	Kurzmeldung	Allianz Lebensversicherun
1	29.01.2010	Finanztest 12/2009	Bericht	Finanztest
1	29.01.2010	Provinzial NordWest mit Dread Disease-Option	Kurzmeldung	Provinzial NordWest Lebe
1	29.01.2010	PrismaLife öffnet sich für Vermittler	Kurzmeldung	PrismaLife AG

Aufgrund der **Vielzahl von Anfragen von Vermittlern und Maklern** bieten wir die **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** ab sofort für **registrierte Vermittler** auch wieder als **Einzel-Lizenz** an. Zu einem „**Schnupperpreis**“ von 500,- Euro (zzgl. MWSt) – statt normalerweise 79,- Euro (zzgl. MWSt) pro Monat - können die drei Updates des Jahres 2010 bei uns bezogen werden. Die Bestellung erfolgt formlos per E-Mail an [info@infinma.de](mailto:info@infinma.de) unter **Angabe der Vermittler-Register-Nummer**. Die Rechnungsstellung erfolgt mit der Aussendung des aktuellen Updates. Versicherungsgesellschaften, Banken, Sparkassen etc. setzen sich bzgl. der Bezugsmöglichkeiten bitte direkt mit uns in Verbindung.