

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Allianz Rente IndexSelect	Seite 4
Konkrete Verweisung – ein Fall aus der Praxis	Seite 6
Statistische Zusammenhänge in der Lebensversicherung – Teil 1	Seite 8
Interview mit Thomas Bahr, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Leben und Vertriebschef Clerical Medical	Seite 10

Kurzmeldungen

WWK wächst bei laufenden Beiträgen: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** konnte im Jahr **2009** den **Neuzugang an Beiträgen** um gut 28% auf 308 Mio. Euro steigern. Dabei legten die **laufenden Beiträge** um 17,9% auf 86 Mio. Euro zu. Maßgeblichen Anteil an diesem Vertriebserfolg hatte die im Oktober 2009 eingeführte neue **Rentenversicherungs-Generation „WWK IntelliProtect“**: **„So stark wurde bei der WWK in so kurzer Zeit noch kein anders neu eingeführtes Produkt nachgefragt“**, erläuterte **Vorstandschef Jürgen Schrameier**. Inzwischen seien bereits über 15.000 Anträge eingereicht worden. Daneben habe sich auch die Produktreihe **„WWK BioRisk“** gut entwickelt. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** wurde für den Bereich der konventionellen Kapitalanlagen mit 4,7% angegeben. Die **Bewertungsreserven** in den Kapitalanlagen wuchsen auf 215 Mio. Euro an.

Deutscher Ring meldet steigende Einmalbeiträge: Die **Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG** verzeichnete im **Geschäftsjahr 2009** einen Zuwachs bei den **Einmalbeiträgen** von 42,6%. Das **Neugeschäft gegen laufenden Beitrag** ging um 3,2% zurück. **Fondsgebundene Versicherungen** machten einen Anteil von gut 75% beim Neugeschäft aus. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** des Bestandes sanken leicht auf knapp 611 Mio. Euro. Die an den laufenden Beiträgen gemessene **Stornoquote** erhöhte sich auf 9,2%. Die **Verwaltungskostenquote** ging auf 3,5% zurück, die **Abschlusskostenquote** blieb konstant bei 6,4%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** belief sich auf 3,8%. Bei einem auf 25,5 Mio. Euro gestiegenen **Jahresüberschuss** wurden der **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** nahezu unverändert etwa 94 Mio. Euro zugeführt.

Einmalbeiträge bei der Nürnberger: Kürzlich äußerte sich **Werner Rupp, Vorstandschef der Nürnberger Leben**, zu der **Thematik Einmalbeiträge** in der **Zeitschrift Versicherungswirtschaft**. Auch sein Unternehmen konnte einen deutlichen **Zuwachs der Einmalprämien** von 157 Mio. Euro im Jahr 2008 auf 252 Mio. Euro im Jahr 2009 verzeichnen. Davon entfallen nach Aussagen von **Rupp** 50 Mio. auf **Zulagen bei Riester-Verträgen**, 30 Mio. auf die **Mitversicherungsquote beim Pensions-Sicherungs-Verein** und über 120 Mio. auf ganz **normale Rentenversicherungen**. Von den gesamten **Beitragseinnahmen der Nürnberger** in Höhe von 2,3 Mrd. Euro entfallen nur etwa ein Zehntel auf Einmalbeiträge. Im Branchendurchschnitt liege der Anteil bereits bei 25%. **„Wir haben als Nürnberger Lebensversicherung ... unseren Vertrieben ganz unmissverständlich erklärt, dass kurzfristige Gelder fremder Kunden von uns nicht akzeptiert werden“**, führte **Rupp** weiter aus. Für kurzfristige Kapitalisierungsprodukte fordert er, **„dass solche Kapitalanlage-Offerten über einen eigenen Deckungsstock organisiert werden, der von dem des klassischen Versichertenkollektivs sauber getrennt ist.“**

Dialog steigert Beitragseinnahmen: Die **Dialog Lebensversicherungs-AG aus Augsburg** verzeichnete im **Geschäftsjahr 2009** nach eigenen Angaben trotz eines sich zunehmend verschärfenden Wettbewerbs ein Wachstum der **gebuchten Brutto-Beiträge** in Höhe von 5,6% auf knapp 200 Mio. Euro. Stückzahl, Versicherungssumme und laufende Beiträge des Neugeschäfts gingen hingegen zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,3%. Aus den Eigenmitteln (ohne Bewertungsreserven) resultierte eine **Solvabilität** von 138% und damit eine dem Geschäftszweck angemessene **Risikokapitalausstattung**. Sowohl **Abschluss- als auch Verwaltungskostenquote** sind auf 4,8% bzw. 3,6% angestiegen. Dies begründete **Vorstandsmitglied Dr. Christoph Ebert** u. a. mit Investitionen in ein neues Verwaltungssystem und einem systematisch betriebenen Ausbau der Vertriebsorganisation. Für das **Jahr 2010** rechnet die **Dialog** mit einem deutlichen Beitragswachstum.

Swiss Life steigert Beitragssumme des Neugeschäfts: **„Swiss Life hat im vergangenen Geschäftsjahr Charakterstärke bewiesen und in einem anspruchsvollen Marktumfeld ein hervorragendes Neugeschäftsergebnis erzielt“**, kommentierte **CEO Klaus G. Leyh** die Geschäftsergebnisse der **Swiss Life 2009**. Die **laufenden Beiträge des Neugeschäfts** stiegen um 4,9% auf ca. 103 Mio. Euro, die **Einmalbeiträge** haben sich mehr als verdoppelt und beliefen sich auf 351 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 21% auf knapp 2,8 Mrd. Euro. Sowohl **Abschluss- als auch Verwaltungskostenquote** gingen auf 5,0% bzw. 2,8% zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,1%. Die **Stornoquote** stieg auf 5,6%. Für das **Jahr 2010** sieht **Leyh** vor allem folgende Herausforderung: **„Einerseits muss dem gestiegenen Bedürfnis nach Sicherheit entsprochen werden, andererseits erwarten die Verbraucher attraktive Renditechancen.“**

DWS führt Ablaufstabilisator ein: Die **DWS** führt für ihre beiden **Riester-Renten, die DWS Top-Rente und die DWS-Riester-Rente Premium** einen so genannten **Ablaufstabilisator** ein, der in den letzten zehn Jahren vor Vertragsablauf das Risiko minimieren soll. Vor allem Großkunden der **DWS** wie die **Deutsche Bank** hatten vor dem Hintergrund der Finanzkrise auf eine stärkere Absicherung gedrängt. Technisch greift die **DWS** dazu auf einen weiteren **Dachfonds** zurück, der ein konservativeres Risikoprofil aufweist als der **DWS Vorsorge Dachfonds**. Sowohl für Bestands- als auch für Neukunden ist der **Umschichtungsmechanismus grundsätzlich optional**. Weiterhin will die **DWS** ihre **Top-Rente** auf das **individuelle CPPI-Modell** umstellen, das auch Grundlage der **Riester-Rente Premium** ist. Bisher wurde nur zwischen Kunden bis und über 39 Jahre differenziert. Die bestehenden ca. 90.000 Verträge sollen in den nächsten Wochen umgestellt werden.

R+V feiert Neugeschäfts-Rekord: Die **Lebens- und Pensionsversicherer der R+V Versicherungsgruppe** steigerten im Geschäftsjahr 2009 ihre gebuchten **Brutto-Beiträge** um 9,6% auf 5,58 Mrd. Euro. Im **Neugeschäft** legten die laufenden Beiträge um 3% zu, das Einmalbeitragsgeschäft wuchs um 37%. Mit insgesamt 2,8 Mrd. Euro vermeldete die **R+V das höchste Neugeschäft ihrer Firmengeschichte**. *„Der Kunde wünscht immer häufiger langfristige Sicherheit durch garantierte Leistungen so lange er lebt – und das kann nur ein Lebensversicherer bieten“*, erläuterte **Vorstandschef Dr. Friedrich Casper** auf der Bilanzpressekonferenz. Im Einmalbeitragsgeschäft seien allein rund 700 Mio. Euro aus der betrieblichen Altersversorgung enthalten. Über 400 Mio. entfielen auf sofort beginnende Rentenversicherungen von Privat-Kunden. *„Kapitalisierungsverträge spielen bei der R+V keine Rolle“*, ergänzte **Caspers**.

IMPRESSUM:

infinma news 04 / 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

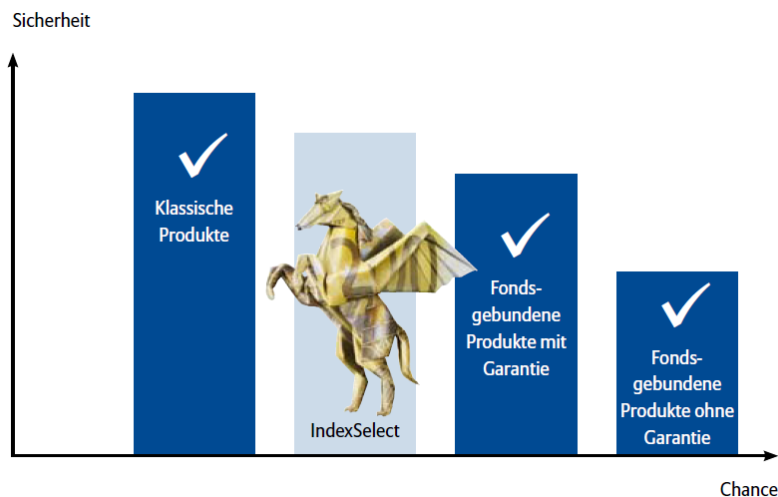
Redaktion:

 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.

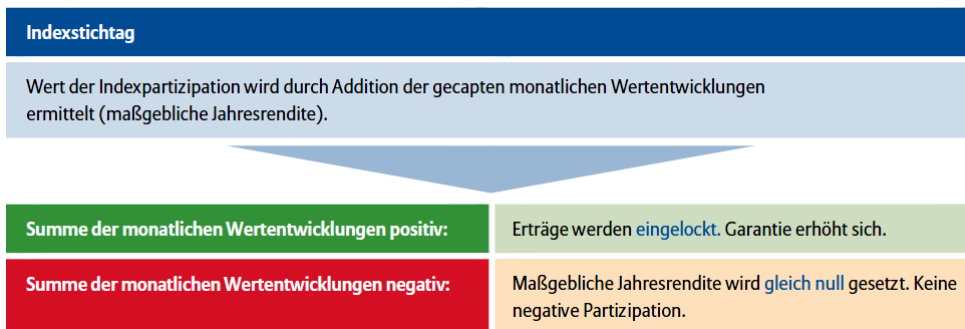
Allianz Rente IndexSelect

Seit Anfang des Jahres bietet die **Allianz Lebensversicherungs-AG** ihr **Rentenversicherungsprodukt IndexSelect** auch als **Riester-Rente** an, so dass das Konzept jetzt in allen drei Schichten der Altersvorsorge verfügbar ist. Die **Allianz** positioniert **IndexSelect** als sicherheitsorientiertes Produkt, das aber gleichzeitig höhere Renditechancen ermöglicht als die konventionelle Rentenversicherung.



Das Modell **IndexSelect** umfasst eine **konventionelle Rentenversicherung**, bei der standardmäßig eine **Partizipation am Euro Stoxx 50** vorgesehen ist. Die **Indexpartizipation basiert auf der monatlichen Wertentwicklung des Euro Stoxx 50 (Kursindex)**, allerdings ist der monatliche Wertzuwachs auf aktuell 4,0% gedeckelt („**Cap**“). Sie wird dem Kunden jährlich gutgeschrieben („**Lock-In-Prinzip**“) und für die Zukunft garantiert. Sollte sich am Ende eines Indexjahres eine negative Wertentwicklung ergeben, so wird diese auf Null gesetzt.

	2004/2005 Kein Wertverlust	
	Dow Jones EURO STOXX 50® monatliche Rendite	Allianz Rente IndexSelect mit Cap 4,0 % ¹
Oktober	3,13 %	3,13 %
November	2,30 %	2,30 %
Dezember	2,59 %	2,59 %
Januar	1,14 %	1,14 %
Februar	2,47 %	2,47 %
März	-0,08 %	-0,08 %
April	-4,11 %	-4,11 %
Mai	5,00 %	4,00 %
Juni	3,41 %	3,41 %
Juli	4,56 %	4,00 %
August	-1,89 %	-1,89 %
September	5,05 %	4,00 %
	25,76 %	20,96 % ²
	tatsächliche Wertent- wicklung	maßgeb- liche Jahres- rendite



Der Cap kann jährlich neu berechnet werden und hängt bspw. von der Gesamtverzinsung der **Allianz Leben** ab, der Volatilität der Kapitalmärkte, dem Zinsniveau sowie der Höhe der Dividendenzahlungen. Dies hat mit der Finanzierung der Indexpartizipation zu tun, für welche die **Allianz** Optionsgeschäfte abschließt. Das Indexjahr beginnt je nach Versicherungsbeginn entweder zum 1. April oder zum 1. Oktober. An der Indexpartizipation nimmt das zum Indexstichtag vorhandene Guthaben teil; bis zum Indexstichtag werden die Beiträge angesammelt und verzinst. Ab dem zweiten Indexjahr erhält der Kunde drei Wochen vor dem Indexstichtag eine Kundeninformation zum Cap und zur sog. sicheren Verzinsung. Er hat dann zwei Wochen Zeit, für das Folgejahr festzulegen, ob er die **sichere Verzinsung** wählen **oder weiter an der Indexpartizipation** teilnehmen möchte. Die sichere Verzinsung orientiert sich an der Gewinnbeteiligung der **Allianz Leben**, muss aber nicht mit dieser identisch sein.

Im Erlebensfall garantiert die **Allianz** eine Mindestrente bzw. eine Kapitalabfindung. Der ausgewiesene Rentenfaktor kann mit Zustimmung eines Treuhänders unter bestimmten Voraussetzungen geändert werden.

Im **Backtesting** ermittelte die **Allianz** für verschiedene 12-Jahres-Zeiträume seit 1987 die folgenden Renditen:

Durchschnittliche jährliche Rendite bei einem unterstellten monatlichen Cap von 4,0 % ^{1,2}			
Stichtag 01.10.	Ø-Renditen	Stichtag 01.10.	Ø-Renditen
1987–1999	8,48 %	1992–2004	4,74 %
1988–2000	8,14 %	1993–2005	6,36 %
1989–2001	6,76 %	1994–2006	7,11 %
1990–2002	5,67 %	1995–2007	7,46 %
1991–2003	4,49 %	1996–2008	6,14 %

Das **Konzept IndexSelect** kann als **Allianz Schatzbrief IndexSelect** auch gegen **Einmalbeitrag** abgeschlossen werden. Entnahmen und Zuzahlungen sind ebenso möglich, wie die flexible Gestaltung des Leistungsbeginns innerhalb bestimmter Grenzen zwischen 55 und 85 Jahren.

Konkrete Verweisung – ein Fall aus der Praxis

Bei der Beurteilung der **Qualität von Berufsunfähigkeitsversicherungen** ist u. a. zwischen der Möglichkeit **einer abstrakten und einer konkreten Verweisbarkeit** zu unterscheiden. Mit dem Hinweis auf einen sog. **Verweisungsberuf kann der Versicherer die Leistung einer Berufsunfähigkeitsversicherung verweigern**, sofern die versicherte Person einen anderen Beruf, der Ausbildung und Erfahrung sowie der bisherigen Lebensstellung entspricht, zumindest theoretisch ausüben kann. So oder ähnlich lauten die Formulierungen zur abstrakten Verweisung in den Versicherungsbedingungen. Maßgeblich für die Verweisung ist die **bloße Existenz eines Verweisungsberufs**, ob die versicherte Person in diesem Beruf tatsächlich eine Anstellung findet, ist unerheblich. Dies führte in der Vergangenheit teilweise zu kuriosen juristischen Auseinandersetzungen, in denen bspw. die Frage geklärt werden musste, ob die Verweisung eines Kneipp-Bademeisters auf den Beruf des medizinischen Bademeisters zulässig sei. Nicht zuletzt aufgrund des **regulierenden Drucks von Rating-Agenturen wie Morgen & Morgen** ist die Klausel zur abstrakten Verweisung inzwischen eine Seltenheit am Markt geworden.

Im Gegensatz zur abstrakten Verweisung muss der Versicherte eine andere Tätigkeit bereits konkret ausüben, sofern der Versicherer die Leistungen mit Hinweis auf die **konkrete Verweisung** verweigern bzw. einstellen will. Vielfach wird diese Möglichkeit als rein theoretisch abgetan oder damit argumentiert, dass sich ein Versicherter, der bereits konkret eine andere, neue Tätigkeit ausübe, dadurch zu Lasten der Versichertengemeinschaft ungerechtfertigt bereichern würde.

Bei unseren Recherchen sind wir auf ein Urteil des **Oberlandesgericht Frankfurt am Main** gestoßen, in dem es um die Zulässigkeit / Möglichkeit der konkreten Verweisung geht (OLG Frankfurt am Main, Az.: 14 U 225/05).

In dem vorliegenden Fall absolvierte der Kläger zunächst eine Lehre als Schweißer mit Abschlussprüfung und danach eine einjährige Anschlussausbildung als Rangierer. Während seiner **Tätigkeit als Rangierer eignete er sich die Fähigkeiten eines Triebfahrzeugführers an**. Aufgrund eines Unfalls im Rangierbereich musste ihm der linke Unterschenkel amputiert werden. Dadurch konnte er seiner bisherigen Tätigkeit als Lokführer und Rangierer nicht mehr nachgehen. Sein BU-Versicherer sprach **zunächst ein befristetes und später ein unbefristetes Anerkenntnis der Berufsunfähigkeit** aus und erbrachte Leistungen in Form von Rente und Beitragsbefreiung.

Zwischenzeitlich hatte der Kläger eine Tätigkeit im Betriebsbüro seines Arbeitgebers aufgenommen, bei der er an fünf Arbeitstagen täglich acht Stunden als **Kontierer** beschäftigt war. Da für eine solche Tätigkeit i. d. R. eine kaufmännische Ausbildung erforderlich ist, übte der Kläger auf der aus sozialen Gesichtspunkten eigens für ihn geschaffenen Stelle nur Hilfsarbeiten aus. Er erhielt einen annähernd gleich hohen, unter Außerachtlassung von Erschwerniszuschlägen höheren Lohn als für seine bisherige Tätigkeit.

Im Rahmen der **Nachprüfung der Berufsunfähigkeit** stellte der Versicherer (die Beklagte) die Leistungen mit der Begründung ein, dass die Tätigkeit des Klägers die Voraussetzungen an einen (konkreten) Verweisungsberuf erfüllten.

Der Kläger vertrat die Ansicht, dass die ausgeübte Tätigkeit als Verweisungsberuf nicht in Betracht komme, weil sie eine geringere Wertschätzung erfahre als die zuvor ausgeübte Tätigkeit. Zudem sei die Stelle eigens für ihn geschaffen worden. Neue Kenntnisse und Fähigkeiten habe er sich nicht aneignen müssen, da in den von ihm absolvierten Computerkursen Allgemeinwissen vermittelt worden sei. Schließlich sei zu berücksichtigen, dass er ohne den Unfall durch Möglichkeiten der Weiterqualifizierung Aufstiegschancen gehabt hätte.

Das **Landgericht Fulda** (Az.: 4 O 99/05) hatte die Klage zunächst abgewiesen, worauf der Kläger in die Berufung ging. Das **OLG Frankfurt** kann dann zu anderen Erkenntnissen:

- Die **Berufsunfähigkeit des Klägers ist nicht weggefallen** und hat sich auch **nicht auf weniger als 50% verringert**.
- Der Kläger kann **nicht** auf die derzeit ausgeübte Tätigkeit **verwiesen** werden.
- Der Verweis ist jedoch nicht deshalb unzulässig, weil der Arbeitsplatz speziell für den Kläger eingerichtet wurde. Grundsätzlich ist das Arbeitsplatzrisiko durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht abgedeckt. Der Verweis auf einen Nischen- bzw. Schonarbeitsplatz verstößt auch nicht gegen Treu und Glauben. Ein solcher Verstoß würde nur bei einer abstrakten Verweisung vorliegen, da dem Versicherten jegliche Aussicht fehlt, einen solchen Arbeitsplatz zu erhalten. Dieser Grund fällt jedoch weg, wenn der Versicherte eine solche Tätigkeit konkret ausübt.
- Die Vergütung der neuen Tätigkeit ist nicht merklich geringer als die der bisherigen Tätigkeit. **Allerdings ist die Wertschätzung der neuen Tätigkeit deutlich gesunken**. Begründet wurde dies u. a. damit, dass die mit der ausgeübten Hilfstätigkeit im Betriebsbüro verbundene Vertrauensstellung und auch die Selbständigkeit der Tätigkeit geringer seien. Die Tätigkeit als Rangierer erfordere zudem selbst Entscheidungen nach logistischen Gesichtspunkten sowie selbständiges Denken und Organisationstalent. Im Vergleich dazu **sei die aktuell ausgeübte Tätigkeit deutlich geringwertiger**. Schließlich seien bei der Beurteilung, ob die neue Tätigkeit seiner bisherigen Lebensstellung entspricht, auch die mit dem bisherigen Beruf verbundenen **Entwicklungsmöglichkeiten zu berücksichtigen**. Die neue Tätigkeit biete ihm diese Möglichkeiten gerade nicht mehr.

Bei der Möglichkeit der konkreten Verweisung handelt es sich also keineswegs um eine rein theoretische Möglichkeit, wie es in öffentlichen Diskussionen gerne dargestellt wird. Der hier beschriebene Fall zeigt deutlich, dass es nicht nur juristisch durchaus zu Problemen für den Kunden und ggf. den Vermittler kommen kann.

Statistische Zusammenhänge in der Lebensversicherung – Teil 1

infinma verfügt über **einen der größten Bilanz-Datenpools der deutschen Lebensversicherer**. Mit Hilfe von Bilanzdaten und hergeleiteten Kennzahlen lassen sich interessante Aussagen im Hinblick auf in der Öffentlichkeit **vermutete Wirkungszusammenhänge in der Lebensversicherung** treffen. Im ersten Teil dieser Auswertungsreihe befassen wir uns mit dem **Zusammenhang zwischen der Nettoverzinsung der Kapitalanlagen und der Höhe der Bewertungsreserven**. Alle Auswertungen basieren auf den 30 größten deutschen Lebensversicherern – gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen - des Jahres 2008 sowie den Bilanzjahrgängen 2004 bis einschl. 2008.

Die verwendeten Kennzahlen waren in diesen fünf Jahren wie folgt ausgeprägt:

	2008	2007	2006	2005	2004
Höchster Wert	4,90	6,27	5,53	6,29	6,55
Niedrigster Wert	1,53	4,06	4,00	4,00	3,14
Branchen-Mittelwert ¹	3,54	4,66	4,82	5,13	4,86

Nettoverzinsung der Kapitalanlagen in %

	2008	2007	2006	2005	2004
Höchster Wert	6,67	8,53	10,97	8,70	7,26
Niedrigster Wert	-5,29	-3,68	0,16	0,37	-0,07
Branchen-Mittelwert ¹	1,75	1,91	4,47	4,13	2,78

Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen

In der öffentlichen Diskussion um die Bedeutung der Bewertungsreserven wird den **Bewertungsreserven häufig eine Art „Glättungsfunktion“** zugeschrieben. Mit anderen Worten: In wirtschaftlich „guten“ Zeiten werden Bewertungsreserven aufgebaut, die dann in „schlechten Zeiten realisiert werden können. Da die Auflösung von Bewertungsreserven aufgrund der daraus resultierenden Erträge aus dem Abgang von Kapitalanlagen unmittelbar zu einer Erhöhung der Nettoverzinsung führt, könnte

¹ Der Branchenmittelwert ergibt sich aus der Summation aller (deutschen) Lebensversicherer zu einer fiktiven neuen Gesellschaft. Es handelt sich also nicht um den Mittelwert der 30 größten Unternehmen und auch nicht um ein arithmetisches Mittel aus den Einzelwerten.

man erwarten, dass es einen statistisch negativen Zusammenhang zwischen Nettoverzinsung und Bewertungsreserven geben könnte. Demnach wäre die Nettoverzinsung umso höher, je niedriger die Bewertungsreserven sind.

Dies lässt sich jedoch statistisch nicht nachweisen. Der sog. Korrelationskoeffizient ist ein Maßstab für die Stärke des Zusammenhangs zwischen zwei Variablen; sein Wertebereich liegt zwischen -1 (eindeutige negative Korrelation) und +1 (eindeutige positive Korrelation). Für die 30 größten deutschen Lebensversicherer ergeben sich sehr stark schwankende Werte.

Höchster Wert	0,89
Niedrigster Wert	-0,41
Branchen-Mittelwert ¹	0,69

Korrelationskoeffizient zwischen Nettoverzinsung der Kapitalanlagen in % und
Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen

Nur bei insgesamt 6 der 30 Unternehmen konnte man den vermuteten negativen Zusammenhang überhaupt feststellen. Bei 8 Unternehmen liegt der Koeffizient zwischen -0,25 und +0,25, so dass ein statistisch nachweisbarer Zusammenhang eigentlich kaum gegeben ist. Aus dieser einfachen Untersuchung lassen sich dennoch **verschiedene Schlussfolgerungen** sehr unterschiedlichen Inhalts ziehen:

- Ein positiver Zusammenhang zwischen der Höhe der Bewertungsreserven und der Nettoverzinsung lässt sich begründen, in dem der Branchen-Mittelwert als Argument heran gezogen wird. Allerdings lässt sich anhand von konkreten Beispielen auch ein negativer Zusammenhang belegen. **Insofern gibt es bei den großen deutschen Lebensversicherern allenfalls tendenziell einen positiven Zusammenhang zwischen der Nettoverzinsung der Kapitalanlagen und der Höhe der Bewertungsreserven**, aus dem man die Folgerung ziehen könnte, dass ein erfolgreicher Kapitalanleger (= hohe Nettoverzinsung) auch über höhere Bewertungsreserven verfügt.
- **Die breite Streuung der Ergebnisse spricht zudem gegen eine Verallgemeinerung der Aussagen.**
- Möglicherweise spielen bei den vermuteten Zusammenhängen auch **andere Einflussgrößen**, wie bspw. die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung und / oder die unterschiedliche Bedeutung der Komponente Zeit eine Rolle. So handelt es sich bei den Bewertungsreserven um eine Stichtagsgröße zum 31.12. eines Geschäftsjahres, die aber im Verlauf des Jahres durchaus Schwankungen unterliegen kann. Außerdem beeinflusst auch die Zusammensetzung des Versicherungsbestandes die Kapitalanlagen und das Kapitalanlageverhalten der Versicherer.
- Somit wird einmal mehr deutlich, dass sich die komplexen Zusammenhänge in der Lebensversicherung mit vergleichsweise einfachen Analysemethoden nicht befriedigend abbilden lassen. Daher sind verallgemeinernde und pauschale Aussagen grundsätzlich abzulehnen. Vielmehr sollten die einzelnen Aspekte stets im Zusammenhang betrachtet werden.



Interview mit Thomas Bahr, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Leben und Vertriebschef von Clerical Medical in Deutschland

infinma: Herr Bahr, Sie sind Vertriebschef der Clerical Medical und Vorstandschef der Heidelberger Leben. Erzählen Sie uns doch bitte zunächst etwas zu den beiden Gesellschaften, den Ursprüngen und der Gruppenzugehörigkeit. Welche Bedeutung hat bspw. die Heidelberger Leben innerhalb der Lloyds Bank Group?

Thomas Bahr: Heidelberger Leben blickt mit seinem Gründungsjahr 1991 auf eine nunmehr fast zwanzigjährige Unternehmensgeschichte zurück. Wir sind ein Spezialist für Alters-, Hinterbliebenen- und Risikovorsorge mit Schwerpunkt auf fondsgebundenen Lösungen. Unsere Produkte bieten wir über unabhängige Vermittler und Vermittlerorganisationen am deutschen Markt an.

Clerical Medical hingegen ist ein britischer Versicherer mit besonderem Investment-Know-how. Gegründet wurde das Unternehmen 1824 in Großbritannien. Außer in Deutschland werden Clerical Medical-Produkte zudem in Österreich und Italien angeboten. Beide Versicherungshäuser, also Clerical Medical und Heidelberger Leben, bilden den internationalen Versicherungsarm der Lloyds Banking Group, und die Gruppe hat sich in der Vergangenheit mehrfach zu unseren kontinentaleuropäischen Märkten bekannt.

infinma: Clerical Medical hatte in der Vergangenheit in Deutschland mit einigen Problemen zu kämpfen. Es war von gerichtlichen Auseinandersetzungen mit Vertriebspartnern und Kunden die Rede. Können Sie hier etwas zum aktuellen Stand der Dinge sagen?

Thomas Bahr: Clerical Medical musste sich mit dem Vorwurf der Beteiligung an so genannten Hebelgeschäften befassen. Unsere Position ist hierzu eindeutig: Wir haben zu keinem Zeitpunkt Hebelgeschäfte entwickelt, angeboten, vertrieben oder beworben. Soweit Clerical Medical-Produkte in Hebelgeschäfte eingesetzt wurden, beruhte das auf einer Entscheidung der nicht mit Clerical Medical verbundenen Konzeptionäre solcher Produkte, deren Vermittler oder Klienten. Im Jahr 2009 und 2010 sind Urteile verschiedener Gerichte ergangen, die mit großer Mehrheit zu Gunsten von Clerical Medical ausfielen.

infinma: Das Geschäftsjahr 2009 war für viele Versicherer nicht einfach. Branchenweit gingen vor allem die laufenden Beiträge des Neugeschäfts deutlich zurück. Wie lief das letzte Jahr für die Heidelberger Leben?

Thomas Bahr: Auch die Heidelberger Leben musste sich der Verunsicherung am Markt stellen und hat die Zurückhaltung vieler Kunden in der Nachfrage nach fondsgebundenen Vorsorgeprodukten zu

spüren bekommen. 2009 mussten wir einen Rückgang der gebuchten Bruttobeiträge um 3,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Damit liegen wir nah beim Markt, der im Bereich der laufenden Beiträge durchschnittlich um 3,3 Prozent fiel. Im Durchschnitt sind die Beitragseinnahmen im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft zwar um 4,1 Prozent gestiegen, allerdings ist dies insbesondere durch den Zuwachs im Einmalbeitragsgeschäft begründet. Diesem Trend hat sich die Heidelberger Leben entgegengesetzt und ist sogar Branchenprimus beim Anteil der laufenden Beiträge am Neugeschäft 2008.

infinma: Heidelberger Leben ist vor allem als Makler-Versicherer bekannt. Wie wichtig ist diesem Zusammenhang der Vertriebspartner MLP? Spielen auch andere Vertriebswege, bspw. Banken, in Ihren zukünftigen Überlegungen eine Rolle?

Thomas Bahr: Klasse, dass wir von Ihnen bereits als Maklerversicherer wahrgenommen werden – genau das ist unser Ziel und hier wollen wir uns mit der Heidelberger Leben in Zukunft noch wesentlich stärker positionieren. Dazu gehört auch, dass wir unsere Vertriebsbasis weiter ausbauen werden, um uns noch unabhängiger von einzelnen Großvertrieben zu machen. Wir wollen beispielsweise die Anzahl unserer produktiven Vertriebspartner verdoppeln und so unseren Marktanteil kontinuierlich steigern – von derzeit 0,6 auf zwei Prozent in fünf Jahren. Wir konzentrieren uns mit der Heidelberger Leben insbesondere auf unabhängige Vermittler und Vermittlerorganisationen.

infinma: Was sind aus Ihrer Sicht die wesentlichen Unterschiede zwischen britischen und deutschen Lebensversicherungsprodukten und Lebensversicherungsunternehmen?

Thomas Bahr: Britische Anleger sind Aktien und Fonds gegenüber aufgeschlossener und diversen Anlagekonzepten gegenüber affiner. Deshalb weisen britische Versicherer mehr Expertise und Know-how im Investmentbereich auf und erfüllen damit die Anforderungen ihrer Kunden. Deutsche Kunden haben im Vergleich dazu ein höheres Sicherheitsbedürfnis, wollen aber durch die Entscheidung für eine fondsgebundene Altersvorsorgelösung dennoch von den Renditechancen am Aktienmarkt profitieren können. Und genau hier kommen wir ins Spiel: Wir bieten deutschen Kunden deutsche Produkte, die Sicherheit und Rendite kombinieren können.

infinma: Clerical Medical konnte bereits vor einiger Zeit für seine deutschen Kunden einen Insolvenzschutz über das britische FSCS realisieren. Was bedeutet das konkret? Als Vertreter eines britischen und eines deutschen Unternehmens können Sie uns sicher kurz erklären, wo denn überhaupt die wesentlichen Unterschiede zwischen dem deutschen und dem britischen Insolvenzschutz liegen?

Thomas Bahr: Wichtig zu wissen ist, dass alle deutschen Versicherungsverträge unserer Versicherungshäuser entweder durch die britische Sicherungseinrichtung Financial Services Compensation Scheme (FSCS) oder durch sein deutsches Pendant, den Protektor, gesichert sind. Die zuständigen Aufsichtsbehörden – die Financial Services Authority (FSA) in Großbritannien und die Bafin in

Deutschland – gewährleisten den unabhängigen Schutz von Versicherungsverträgen. Die beiden aufsichtsrechtlichen Systeme sind jedoch nur schwer zu vergleichen, daher ist ein direkter Vergleich zwischen dem britischen FSCS und dem deutschen Protektor nicht möglich.

infinma: Bereits im letzten Jahr hatten Sie eine vollständige strategische Neuausrichtung der Unternehmen angekündigt. Wie sieht das in der Praxis aus? Was bedeutet das für Vermittler und Kunden? Wie werden sich zukünftig Clerical Medical und Heidelberger Leben positionieren?

Thomas Bahr: Heidelberger Leben positionieren wir als modernes deutsches Versicherungsunternehmen mit Know-how und Expertise im Bereich fondsgebundener Lösungen und flexibler Garantiefonds. Erstmals wenden wir uns mit unserem neuen Auftritt und unserer Kampagne an Endkunden und wollen bei ihnen die Bekanntheit unserer Marke und unseres Unternehmens steigern. Zudem werden wir, wie bereits erwähnt, unsere Vertriebsbasis ausbauen und damit langfristig profitabel wachsen. Wir werden kontinuierlich unseren Service verbessern, damit die Zusammenarbeit mit uns ein rundum positives Erlebnis ist – für Kunden wie für Vertriebspartner.

Clerical Medical ist ein britischer Versicherungsanbieter mit Investment-Know-how für vermögende Kunden und damit ein Nischenanbieter. Hier sprechen wir vorwiegend Kunden an, die zwischen 35 und 60 Jahre alt sind, während unsere Kunden der Heidelberger Leben jünger sind, vorwiegend zwischen 20 und 45 Jahre alt, und über ein durchschnittliches Einkommen verfügen. Sie können insbesondere von der steuerlichen Förderung und der Flexibilität in unseren Produkten profitieren.

infinma: Wo sehen Sie in 2010 Ihre vertrieblichen Schwerpunkte bei der Heidelberger Leben? Können wir auf der Produktseite Neuerungen erwarten?

Thomas Bahr: Wir haben unsere Produkte neu gestaltet und bewerten lassen und spielen künftig mit unseren Produkten, was die Ablaufleistungen betrifft, ganz vorne mit. Wir positionieren uns unter den besten Drei, und das sind exzellente Nachrichten für Kunden und Vertriebspartner. Wir haben zudem unser Garantiefonds-Angebot erweitert und bieten künftig drei Fonds mit einer täglichen 70-, 80- oder 90-prozentigen Höchststandsgarantie an. Die Bewertungen durch Franke & Bornberg liegen für unsere TopPerformer Basis- ebenso wie für die Privatrente bei FFF und für unsere Riesterrente FörderPerformer Rente bei FF. Auch die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung ist hervorragend bewertet worden: Mit FFF durch Franke & Bornberg sowie mit fünf Sternen durch Morgen & Morgen. In allen drei Schichten sowie bei der BUZ sehen wir unseren Schwerpunkt, denn hier haben wir schlagkräftige Argumente, um am Markt zu punkten. Schließlich haben wir den Anspruch, dass unsere Kunden dank uns im Alter eine Sorge weniger haben und lieber länger leben. Diesem Wunsch kommen wir gerne nach.

infinma: Herr Bahr, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihren Unternehmen viel Erfolg.

