



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 12 / 2004

30.12.2004

**In dieser Ausgabe berichten wir über:**

- **Kurzmeldungen**
- **Kapitalmarkt 2005: Chancen und Risiken**
- **Neue Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 1.1 verfügbar**
- **E-Interview mit Norbert Heinen, Vorsitzender des Vorstandes der Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG**

**Kurzmeldungen:**

**Gewinnbeteiligung 2005:** Die Informationen zur Gewinnbeteiligung des Jahres 2005 der deutschen Lebensversicherer sind bisher noch sehr dünn gesät. Insbesondere halten sich die Unternehmen mit Angaben zur Aufteilung der Überschüsse auf laufende Gewinnanteile und Schlussgewinne sehr zurück. Dies führt leider dazu, dass in der Öffentlichkeit sehr verwirrende Informationen kursieren. So wird für zahlreiche Anbieter eine Gesamtverzinsung genannt, bei der es sich jedoch lediglich um die Summe aus Rechnungszins und laufendem Gewinnanteil handelt – der Schlussgewinn fällt hier völlig unter den Tisch. Wir empfehlen daher, alle Angaben zu Gewinnaussagen für das Jahr 2005 mit Vorsicht zu genießen.

Auf unserer Homepage ([www.infinma.de](http://www.infinma.de)) finden Sie unter den **Aktuellen Infos** eine **PDF-Datei mit den bisher bekannten Informationen, die wir fortlaufend aktualisieren.**

In dieser Darstellung haben wir die Aufteilung der Gesamtverzinsung nur in den Fällen ausgewiesen, in denen uns konkrete, detaillierte und vergleichbare Angaben der Versicherer vorliegen. In Zweifelsfällen haben wir nur pauschale Aussagen getroffen.

**Erholung geht weiter:** Nach ersten **Schätzungen des GDV** geht die **Erholung in der deutschen Lebensversicherungsbranche** auch in 2004 weiter. Vor allem auf der Kapitalanlagenseite gibt es weitere Entspannung zu vermelden. Für die **Bewertungsreserven** schätzt der **Verband** mit einem Anstieg auf 2% - 2,5% (nach 1,5% in 2003); gleichzeitig sollen die **Stillen Lasten** weiter von 0,8% auf 0,2-0,5% zurückgehen. Besonders auffällig ist der drastische **Rückgang der Abschreibungen**. Mussten im Jahre 2003 noch 9,5 Mrd. € abgeschrieben werden, dürften es in 2004 deutlich weniger als die Hälfte sein. Die **Nettoverzinsung** könnte in etwa auf dem Vorjahresniveau bleiben.

**Continental – Beratung ist das A und O:** Auch die **Continental** baut in **Österreich** vor allem auf eine solide Kundenberatung. Nach Aussage von **Vertriebsdirektor Christian Brandstätter** bietet das Unternehmen seinen Vertriebspartnern ausgefeilte Beratungstools, fortlaufende Informationen, spezielle **BU-Workshops** und auch die persönliche Unterstützung vor Ort. Gerade im Bereich der **BU-Absicherung** sieht er besondere Anforderungen an Transparenz und Rechtssicherheit, die speziell den Vertriebspartner fordert.

**Vertrieb der Mannheimer wieder in einer Hand:** Die **österreichische Uniqa** übernimmt von der **Continentale Holding AG 51% der Mannheimer Krankenversicherung** und wird auch die restlichen Anteile übernehmen. Gleichzeitig beabsichtigen die Österreicher auch die **Mannheimer Allfinanz Versicherungsvermittlungs AG** zu erwerben. Damit wären alle Vertriebsaktivitäten wieder in der Mannheimer Gruppe zusammen geführt. Die **Vertriebskooperation mit der Continentale in der Lebensversicherung** bleibt erhalten. Die **Uniqa**, die in zehn europäischen Ländern aktiv ist, legte vor allem im Ausland kräftig zu. Einem Prämienwachstum von knapp 14% in Österreich steht ein Sprung von 65% beim Auslandsgeschäft gegenüber.

**Die Produktwelt 2005:** Mit Spannung wird bereits jetzt darüber spekuliert, welche Produkte im nächsten Jahr die Lücke schließen werden, die der Wegfall der Steuerfreiheit verursachen wird. Die Meinungen hierüber gehen auch in der Branche selber weit auseinander. Einigkeit besteht lediglich darüber, dass die **betriebliche Altersversorgung** auch weiterhin ein Wachstumsträger sein wird. Bei der **Allianz** bspw. beträgt inzwischen der Anteil der bAV am Gesamtgeschäft ca. 40%. Ob es wirklich eine **Renaissance der Riester-Rente** geben wird, wie sie bspw. **DVAG-Chef Reinfried Pohl** erwartet, ist offen. Allerdings bringt die **Riester-Rente** für 2005 gleich zwei neue Verkaufsargumente. Noch immer drohen für 2006 Unisex-Tarife, so dass in 2005 gerade Männer noch ein „verbilligtes“ Produkt angeboten werden kann. Die neuen Provisionsregeln, die eine Streckung der Abschlusskosten über nur noch fünf Jahre vorsehen, dürfte das Produkt sicher auch für viele Vertriebsmitarbeiter interessanter machen. **Die große Unbekannte dürfte die Rürup-Rente bleiben.** Nicht zuletzt aufgrund des Jahresendgeschäftes in 2004 ist jedoch nicht damit zu rechnen, dass die neue Basis-Absicherung vor Mitte 2005 greifen wird.

**Allianz im Makler-Markt weiter auf dem Vormarsch:** Mehrere Umfragen, so von „**map-Fax**“ und die **TNS Emnid-Studie „Versicherungsmakler 2004“**, belegen den Erfolg der **Allianz Leben**. Danach sind es vor allem der Service und die Finanzstärke, die das Unternehmen für Makler interessant machen. Dazu **Jörg Braun, Leiter des Maklervertriebs bei der Allianz:** „**Beides, finanzielle Stärke und die Beratungs- und Servicequalität, schätzen Makler an Allianz Leben**“. Passend zu den guten Umfrageergebnissen verkündete der **Allianz Maklerexperte Klaus Koban** eine **Makler-Offensive für Österreich**. Ein Schwerpunkt wird die sog. „**Maklerakademie**“ sein, die bereits im ersten Quartal 2005 erste Seminare abhalten wird. Dabei geht es neben einer Basisausbildung auch eine spezielle Fachausbildung und Seminare zu versicherungs- und finanzrechtlichen Themen. Diese Seminare werden zu Selbstkostenpreisen in ganz Österreich angeboten; als Seminarleiter sind u.a. **praxiserfahrene Wissenschaftler** vorgesehen.

**map-Report Nr. 586 – Rating deutscher Autoversicherer:** Man kann sicher darüber streiten, welchen Sinn ein Rating für eine Versicherungssparte macht, bei der 1-jährige Laufzeiten die Regel sind und der Versicherer somit jederzeit geändert werden kann. Man kann sicher ebenfalls darüber streiten, welchen Kriterien bei einem Rating von Autoversicherern berücksichtigt werden sollten. **Unstrittig ist jedoch auch bei diesem map-Report-Rating, dass es ein Muster an Nachvollziehbarkeit und Transparenz bietet.** Das Rating-Verfahren ist einfach, wird auf nur einer Seite beschrieben und es ist für Jedermann leicht erkennbar, welche Kennzahlenausprägung zu wie vielen Punkten führt. Schon alleine dadurch hebt sich das **map-Report-Rating** wohlthuend von vielen anderen Veröffentlichungen ab.

**HUK-Coburg steigt beim VRK stärker ein:** Die **HUK-Coburg Holding AG** übernimmt 65% an den **Versicherern im Raum der Kirchen (VRK)**. Die Übernahme geht einher mit einer Kapitalerhöhung, sowie einer Restrukturierung und Einbindung in der **HUK-Konzern**. Für die Beschäftigten der drei Versicherer **Bruderhilfe Sachversicherung AG, Pax-Familienfürsorge Krankenversicherung AG sowie der Familienfürsorge Lebensversicherung AG** bedeutet dies den Wegfall von insgesamt etwa 280 Stellen in den nächsten zwei Jahren. Eingestiegen in den **VRK** war die **HUK-Coburg** anlässlich der Schieflage der damaligen **Familienfürsorge Lebensversicherung a.G.**

**Flowers übernimmt Wüba:** Der amerikanische Finanzinvestor **J. C. Flowers**, der u.a. für die **Kölner Gerling-Gruppe sowie die Bankgesellschaft Berlin** Kaufangebote abgegeben haben soll, hat zusammen mit der **Frankfurter Beratungsgesellschaft Augur Capital** die **Württembergische und Badische Versicherungs-AG (Wüba)** übernommen. **Flowers** plant schon länger ein Engagement im deutschen Versicherungsmarkt und will die bereits eingeleitete Neuausrichtung der **Wüba** fortsetzen und die Zusammenarbeit mit Maklern weiter intensivieren.

**Keine BU-Leistungen:** Auch wenn die Bedingungen einer Berufsunfähigkeits- (Zusatz-) Versicherung keine sog. „**Arztanordnungsklausel**“ enthalten, muss ein Versicherter „**einfache, gefahrlose, nicht mit Schmerzen verbundene medizinische Behandlungen**“ in Kauf nehmen. In einem Fall, der im Sommer vor dem **Saarländischen Oberlandesgericht** verhandelt wurde, hatte ein **Fahrlehrer** aufgrund eines **Rückenleidens** eine BU-Rente beantragt. Der Versicherer verweigerte die Leistung mit dem Hinweis darauf, dass der Fahrlehrer durch den Aufbau einer Rücken stabilisierenden Muskulatur und durch Rücken gerechtes Alltagsverhalten seine Beschwerden deutlich mindern und seinen Beruf auch weiterhin bis zu drei Viertel eines Arbeitstages ausüben könne. Die explizite Vereinbarung der **Arztanordnungsklausel** in den Versicherungsbedingungen ist nicht Voraussetzung, da die gängige Rechtsprechung anerkennt, dass ein Versicherter einfache und gefahrlose Behandlungen nicht verweigern kann.

#### **IMPRESSUM**

infinma-NEWS 12 / 2004  
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 der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

## Kapitalmarkt 2005: Chancen und Risiken

In vielen Zeitungen und Zeitschriften finden Sie z. Zt. einen wirtschaftlichen **Ausblick auf das Jahr 2005**. Wir fassen nachfolgend einige der Erwartungen für das folgende Jahr zusammen.

**Private Lebensversicherung:** Was viele Regierungen bereits in der Vergangenheit umsetzen wollten, wird im nächsten Jahr Realität: **Der Steuervorteil der klassischen Kapitallebensversicherung entfällt**. Bisher waren die Erträge aus Lebensversicherungen vollständig steuerfrei, sofern die Laufzeit mindestens zwölf Jahre betrug. **Künftig müssen die Erträge zu 50% versteuert werden**; Voraussetzung für diese reduzierte Besteuerung ist jedoch, dass die Versicherung erst nach Vollendung des 60. Lebensjahres fällig wird. Damit dürfte die Kapitalversicherung tatsächlich an Bedeutung verlieren. Durch den Wegfall des Steuerprivilegs ist mit einer Verringerung der Rendite in einer Größenordnung von 0,5%-Punkten zu rechnen. Wenn eine Kapitalversicherung aber nach Steuern immer noch auf Werte um die 4% kommt, so dürfte sie sich auch im Vergleich zu anderen Anlageprodukten durchaus behaupten. **Gleichzeitig wird die private Rentenversicherung an Bedeutung gewinnen**. Wurde bisher bei mehr als 90% aller Rentenversicherungen zum Ablauftermin das Kapitalwahlrecht in Anspruch genommen, dürfte dies in Zukunft deutlich seltener geschehen. Parallel zu der oben beschriebenen Besteuerung der Kapitallebensversicherung hat der Gesetzgeber die **Steuerbelastung privater Renten reduziert**. Der Steuer unterworfen wird lediglich der sog. „**Ertragsanteil**“ der Renten, der von der restlichen Lebenserwartung und somit vom erreichten Alter abhängt. Musste ein 65-jähriger bisher 27% seiner Rentenversicherung versteuern, so sinkt dieser Anteil im nächsten Jahr auf nur noch 18%. Zudem sind die Lebensversicherer auch weiterhin die einzigen Anbieter am Kapitalmarkt, die lang laufende Garantien mit Laufzeiten von bis zu 100 Jahren bieten.

**Riester-Rente:** Auch wenn es kaum zu glauben ist, so hat die Bundesregierung tatsächlich einige der Anfänger-Fehler in den Riester-Produkten nicht nur erkannt, sondern versucht auch, diese ab dem kommenden Jahr zu beheben. **Eine Wiederbelebung der sog. „Riester-Rente“ ist somit nicht ausgeschlossen**. Maßgeblich hierfür dürften zwei Faktoren sein: Bisher hat der Gesetzgeber eine staatliche Förderung nur dann gewährt, wenn das Kapital aus einer Riester-Rente vollständig für eine lebenslange Altersrente verwendet wurde. **Zukünftig dürfen jedoch 30% der angesparten Summe bei Erreichen des Ruhestandes in einem Betrag ausgezahlt werden**. Vor allem die Vertriebsmitarbeiter taten sich bisher mit dem Verkauf von Riester-Produkten sehr schwer, da die Abschlussprovisionen in der Vergangenheit über 10 Jahre verteilt werden musste. **Demnächst dürfen die Anbieter die Abschlusskosten auf nur noch fünf Jahre verteilen**, was zu einem erheblichen Attraktivitätsschub im Vertrieb führen dürfte. Neben diesen beiden technischen Produktänderungen wurde auch die Administration erleichtert. Die Anleger können einen sog. „**Dauerzulagenantrag**“ stellen, der für alle folgenden Jahre gilt. Schließlich wird die staatliche Förderung in zwei weiteren Schritten ausgebaut. In den Jahren 2004 und 2005 sind bis zu 76 € für jeden Erwachsenen möglich, von 2006 an 114 € und von 2008 an schließlich 154 €. Hinzu kommt noch die Förderung für Kinder. Vor allem für einkommensschwache Großfamilien ergibt sich bei relativ geringer eigener Sparleistung sehr schnell eine erquickliche Gesamtsparsumme.

**Rürup-Rente:** Ein großes Fragezeichen steht derzeit hinter der sog. „**Rürup-Rente**“. **Reinfried Pohl, Chef des größten deutschen Finanzvertriebes, der DVAG, bezeichnete die Rürup-Rente unlängst öffentlich als „Rohrkrepierer“**. **Auch das Vertrauen der Bundesbürger in die Rürup-Rente ist überschaubar; nach einer Umfrage von Emnid befürworten nur 20% der Deutschen das Produkt**. Mit der **Rürup-Rente** soll eine private Form der Altersvorsorge gefördert werden, die vor allem Selbständigen zu Gute kommen soll. Ab 2005 können Beträge von bis zu 12.000,- € von der Steuer abgesetzt werden, wenn sie in einem **Rürup-Vertrag** fließen. Bis zum Jahr 2025 steigt dieser Betrag sogar auf 20.000,- €

an. Dieser **Steuervorteil** wird jedoch mit einer sehr eingeschränkten Flexibilität erkaufte. Die angesparten Beiträge dürfen bei Rentenbeginn nicht kapitalisiert werden, sie sind nicht beleihbar und nicht vererbbar. Zudem haben Modellberechnungen ergeben, dass die steuerliche Entlastung der Rürup-Beiträge die sukzessive steigende Belastung der Alterseinkünfte nicht aufwiegen kann. Insgesamt ist die Rendite einer Rürup-Rente etwas höher als bei einer nicht steuerlich geförderten Rente.

**Direktversicherung:** Zwei gegensätzliche Entwicklungen gibt es im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Bislang konnten jährlich 1.752,- € im Rahmen einer sog. „**Direktversicherung**“ eingezahlt werden. Dieser Betrag wurde pauschal mit 20% (zzgl. Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag) besteuert. Die spätere Auszahlung war vollständig steuerfrei. Damit ist es ab 2005 ebenfalls vorbei. Allerdings können zukünftig bis zu 4% der Beitragsbemessungsgrenze plus ein Festbetrag von 1.800,- € vom Bruttolohn abgezogen werden, wenn sie in diese Form der Altersvorsorge fließen. Dies sind alles in allem 4.296,- €, die steuermindernd vom Einkommen abgesetzt werden können. Die Auszahlungen aus der Direktversicherung sind dann jedoch wie oben beschrieben zu versteuern.

**Aktien:** Viele Experten hatten erwartet, dass das Jahr 2004 ein großes Jahr für die Aktie werden würde. Die Weltwirtschaft wächst so schnell wie seit 25 Jahren nicht mehr, angetrieben von den großen Wirtschaftsmächten USA und China. Auch die Gewinne der großen Unternehmen legten kräftig zu. Alleine die 30 Unternehmen des DAX dürften in 2004 ungefähr 60% mehr verdient haben als im Vorjahr. **Am Aktienmarkt ist von diesem Boom jedoch wenig zu spüren.** Vor allem in Deutschland rechnet man für 2005 mit weniger Wirtschaftswachstum und weniger Gewinnen, was sich wiederum in der Entwicklung der Aktienmärkte widerspiegeln dürfte. Zudem sind einige der **wesentlichen Risikofaktoren** schnell ausgemacht: ein weiteres Ansteigen der Ölpreise, vom Dollar ausgehende Devisenturbulenzen, stark steigende Zinsen in Amerika verbunden mit einer Stagnation in Europa und / oder eine weitere Destabilisierung im Irak und Nahen Osten. **Ein Sturz der Aktienkurse auf das historische Tief vom Frühjahr 2003 ist somit nicht generell auszuschließen, wahrscheinlicher ist jedoch ein Szenario, in dem die Weltwirtschaft zwar langsamer als erwartet wächst, die Unternehmen aber immer noch Spielraum für Gewinne haben.** Wenn man berücksichtigt, dass die sog. „**Aktienrendite**“, das **Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)**, im Durchschnitt der letzten 20 Jahre bei 16 lag und im Moment bei gut 13 liegt, so **erscheinen Aktien momentan relativ billig.** Zudem ist festzustellen, dass sich viele Unternehmen nach dem Abbau ihrer Finanzschulden nun wieder verstärkt um ihre Aktionäre kümmern. Die **Deutsche Telekom** hat ihren Aktionären bereits eine Ausschüttung angekündigt, die zu einer Rendite von fast 4% führen wird, **so dass allein die Dividendenrendite viele Aktien wieder zu einer attraktiven Anlageform macht.** **Vodafone** hat seine Zwischendividende nach der Hälfte des Geschäftsjahres verdoppelt und wird auch die Auszahlung zum Jahresende anheben. Ähnliche Überlegungen gibt es in **Frankreich bei der France Télécom sowie der spanischen Telefónica.** Während die Aussichten der Telekommunikationsbranche recht optimistisch eingeschätzt werden, sieht es bspw. in der **Pharmabranche etwas anders** aus. Nach einer Auswertung von **Goldmann und Sachs** haben Pharmawerte in den Jahren 2003 und 2004 um jeweils etwa 13% schlechter abgeschnitten als der gesamte Aktienmarkt. Die meisten großen Pharmakonzerne weisen derzeit ein KGV zwischen 12 und 14 auf; im amerikanischen Aktienindex S&P 500 liegt es bei 17. Da Pharmaktien zur Zeit so billig sind wie lange nicht mehr, **könnten auch in Zukunft hohe Renditen erzielt werden, allerdings bei einem gegenüber anderen Branchen deutlich erhöhtem Risiko, wie der Fall Merck & Co zeigte.** Als Ende September das **Schmerzmittel Vioxx** vom Markt genommen werden musste, reduzierte sich der Wert des Unternehmens innerhalb kürzester Zeit um 30 Milliarden Dollar.

## Neue Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 1.1 verfügbar

Bei der **W.A.S. Wettbewerbs-Analyse-Software** handelt es sich um ein **Analyse- und Beratungstool**, das umfassende Informationen zu den in Deutschland tätigen **Versicherungsunternehmen und deren Produkte** liefert.

Ausgehend von der Erfassung der **Bilanzdaten** der in Deutschland tätigen Lebensversicherer ab dem Jahr 1995 ist hier ein quantitativ wie qualitativ einzigartiges Spektrum an Informationen über die Stärken und Schwächen der Anbieter in diesem Versicherungssegment entstanden.

Beginnend mit einer **Bedingungsanalyse, anschließendem Vergleich und kritischer Würdigung der verschiedenen Angebote im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherungen** sind umfangreiche Produktanalysen zu den Informationen über die verschiedenen Anbieter hinzugekommen. Neben den überwiegend reinen Zahlenvergleichen bezüglich Prämien und Leistungen gewinnt die direkte Auseinandersetzung mit der tariflichen Ausgestaltung der Produkte – insbesondere im Bereich fondsgebundener Produkte - zunehmend an Bedeutung. Ergänzend werden neben dem Vergleich von Bedingungswerken Einschätzungen und Beurteilungen aus Sicht von Kunden und Vermittlern (**Best-Advice-Prinzip**) zu verschiedenen Versicherungsprodukten angeboten.

Herkunftsbedingt liegt der Informationsschwerpunkt bei rund **150 Lebensversicherern**, die als konkurrierende Gesellschaften einerseits hinsichtlich Organisation, Geschäftspolitik und finanzieller Situation grundlegend analysiert werden, deren Produkte aber andererseits Gegenstand eingehender Untersuchungen und Vergleiche sind. Dabei reicht die Spanne von der Erfassung reiner Zahlenvergleiche bis hin zur Auswertung komplexer externer Produkt- oder Gesellschaftsratings. Beispiele hierfür sind: Allgemeine Informationen zu den Gesellschaften, Bilanzauskünfte, konkrete Versicherungsangebote, Tarife und Bedingungen, direkte Vergleiche der Leistungsdaten einzelner Versicherer, verschiedene Bewertungskonzepte zu den einzelnen Gesellschaften und ihren Produkten, ergänzende Informationen sowie ein umfangreiches Hilfe-System.

Im Informationsteil zu den in Deutschland tätigen **Krankenversicherern** sind aktuell die Bilanzdaten sowie Gesellschaftsinformationen zu den rund 50 Anbietern verfügbar.

Da das Thema finanzielle Vorsorge und Vermögensaufbau immer größere Bedeutung gewinnt, wurde ein separater Informationsteil zum Thema **Investmentfonds** realisiert. An dieser Stelle sind Angaben über die Ausgestaltung und Anlageergebnisse von rund 2.500 in Deutschland zugelassenen Fonds abrufbar.

Im Bereich der **Sachsparten** wurde ein Bilanzbetrachter für die in Deutschland tätigen Sachversicherer erstellt. Erfasst sind die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen für die Jahrgänge 1995 bis 2003 einschließlich. Zusätzlich finden Sie in diesem Modul eine erste Auswahl qualitativer Kennzahlen.

Der Produktvergleich zu den **Unfallversicherungen** umfasst neben einem allgemeinen Tarifprämienvergleich auch Informationen über die Gliedertaxen, Progressionen und Gefahrengruppen in den Tarifen der einzelnen Anbieter.

Ebenfalls angegeben werden grundlegende Informationen zu **volkswirtschaftlichen Umfelddaten** wie bspw. internationalen Zinssätzen, Konjunkturentwicklungen und Arbeitslosenzahlen etc.

Die W.A.S. ist ein **selbständiges Programm**, welches die gewonnenen Analysedaten aufbereitet und nach Gesellschaften sortiert enthält, um es dem Anwender auf Mausclick einzeln oder in Form von Vergleichen zur Verfügung zu stellen. Ergänzend bietet die Software neben den bloßen Inhalten auch eine ganze Reihe nützlicher **Hilfsmittel**, wie verschiedene

Rendite- und Endwertrechner oder Module zur Tarif- und Anbietersuche. Abgerundet wird die W.A.S. schließlich von einer umfangreichen Hilfefunktion, die zum einen allgemein Begriffe erklärt, zum anderen aber auch Zusammenhänge und Bedeutungen näher erläutert.

**Das Programm eignet sich daher sowohl für die grundlegende Analyse von Produkt und Anbieter im Vorfeld eines Kundengesprächs, als auch für den ambulanten Einsatz in der Verkaufssituation, wenn Ihr Angebot im direkten Wettbewerbsvergleich steht.**

#### **Technische Voraussetzungen:**

- Betriebssystem: Windows 98 SE, Windows 2000, Windows NT 4.0, Windows XP
- Hauptspeicher: mindestens 128 MB
- freier Festplattenspeicher: ca. 120 MB
- Bildschirmauflösung: mindestens 800 x 600 Punkte
- Acrobat Reader 5.0 oder höher

#### **Produktdetails:**

Bei der W.A.S. handelt es sich um eine Front-End-Anwendung, die nach Vorgaben des Benutzers Informationen aus Datenbanken ausliest und am Bildschirm anzeigt. Die W.A.S. ist eine Einzelplatzsoftware, die lokal auf dem Rechner installiert wird.

Die W.A.S. ist als Einzel- oder Firmenlizenz mit variabler Nutzerzahl zu Sonderkonditionen m Jahresabonnement erhältlich. Gerne beraten wir Sie individuell!

#### **Präsentationen:**

Wenn Sie sich vor dem Einsatz der Software ausführlich über deren Möglichkeit informieren wollen, so führen wir gerne eine entsprechende Präsentation für Sie durch. Dies kann sowohl bei uns in den Räumen stattfinden, bei ausreichender Teilnehmerzahl natürlich auch gerne bei Ihnen vor Ort.

Auf Wunsch kombinieren wir die Produkt-Präsentation auch gerne mit einem inhaltlichen Thema Ihrer Wahl. Eine Auswahl an möglichen Themen finden Sie auf unserer Homepage unter:

[www.infinma.de/veranstaltungen.php](http://www.infinma.de/veranstaltungen.php)

#### **Weitere Informationen:**

Einen Produktflyer sowie eine Powerpoint-Präsentation mit Highlights aus der Software finden Sie ebenfalls auf unserer Homepage unter:

[www.infinma.de/wasflyer.php](http://www.infinma.de/wasflyer.php) bzw.

[www.infinma.de/wasfoliensatz.php](http://www.infinma.de/wasfoliensatz.php)



## **E-Interview mit Norbert Heinen, Vorsitzender des Vorstandes der GKL Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG**

**infinma:** Zur Zeit läuft der große „Schlussverkauf“ der Kapitallebensversicherung. Von den einzelnen Gesellschaften hört man jedoch sehr unterschiedliche Aussagen zum Umfang dieses Geschäftes. Wie sieht die Situation bei Gerling aus?

**Heinen:** Wir sind sehr zufrieden. Bis Weihnachten 2004 hat sich das Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr verdoppelt. Diese im Branchenvergleich überdurchschnittliche Neugeschäftsentwicklung ist darauf zurückzuführen, dass bereits im Juli, also früher als in der Branche, die Antragseingänge sprunghaft angestiegen sind. Verantwortlich dafür sind frühzeitige, erfolgreiche Vertriebsaktivitäten und starke Produkte, insbesondere im Bereich der Fondspolizen und der Berufsunfähigkeitsversicherung.

**infinma:** Schon 1999 gab es einmal einen solchen Schlussverkauf, damals allerdings unter günstigeren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Wo sehen Sie Unterschiede und Gemeinsamkeiten?

**Heinen:** Selbst gegenüber dem Boomjahr 1999 ist das Neugeschäft im Jahr 2004 im Zeitraum von Januar bis November um mehr als 60 % gestiegen. Dies zeigt, dass die Bevölkerung und die Berichterstattung in den Medien die Wichtigkeit des Themas Altersvorsorge vor dem Hintergrund der Kürzungen der gesetzlichen Rente inzwischen erkannt hat. Das Bewusstsein innerhalb der Bevölkerung, dass die Altersversorgung nun mehr und mehr in die eigenen Hände genommen werden muss, wächst. Wenn dann in diesem Jahr noch zusätzlich die Steuerfreiheit auf Kapitalleistungen gesichert werden kann, stärkt dies die Abschlussbereitschaft natürlich zusätzlich.

**infinma:** Für das nächste Jahr wird sich mit dem Alterseinkünftegesetz die Welt der deutschen Lebensversicherer nachhaltig verändern. Was sind Ihre Erwartungen an die Zukunft?

**Heinen:** Das Alterseinkünftegesetz setzt voll auf die Absicherung des Langlebkeitsrisikos durch Leibrentenprodukte: Riester-Rente, Einführung der geförderten Basis-Rente, Verbesserung der Rahmenbedingungen innerhalb der betrieblichen Altersversorgung und Reduzierung der Ertragsanteilssätze für private Renten. Die Priorisierung der Verrentung ist dabei durchaus richtig, denn das Risiko der Langlebigkeit kann nur durch eine Leibrente sinnvoll abgesichert werden. Alles andere setzt letztendlich auf Konsum bzw. Vererbung.

Da die Lebensversicherungsunternehmen als einzige Anbieter alle maßgeblichen Produkte anbieten können, werden sie eine noch bedeutendere Rolle bei der Altersvorsorge der Bevölkerung einnehmen als bisher. Damit steigt aber nicht nur das Geschäftspotenzial, sondern auch die Verantwortung.



infinma: Viele Kenner der Szene erwarten zumindest für das 1. Quartal 2005 einen drastischen Einbruch im Neugeschäft. Kunden aber auch die Vermittler und Makler müssten sich erst an die neue Situation mit neuen Produkten gewöhnen. Sehen Sie dieses Problem auch?

**Heinen:** Anfang 2005 werden wir sicherlich mit Vorzugseffekten in das Jahr 2004 leben müssen. Im Bereich der privaten Vorsorge wird es auf Grund der neuen Besteuerungsregelung für Kapitalerträge außerdem zu einem Neugeschäftsrückgang bei Kapitalversicherungen kommen. Zu einem guten Teil wird dies jedoch mit der Zeit kompensiert durch die zunehmende Etablierung der betrieblichen Altersversorgung, vermehrten Absatz von Risikoversicherungen wie Todesfall- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen und der gestiegenen Attraktivität von privaten Rentenprodukten. Insbesondere fondsgebundene Varianten werden hier an Bedeutung gewinnen. Die GKL verfügt hier mit dem neuen fondsgebundenen Rententarif FUR 05 über ein sehr attraktives und wettbewerbsfähiges Produkt. Es handelt sich dabei um die Rentenvariante der in diesem Jahr äußerst erfolgreichen und mit dem „Financial Advisor Award“ ausgezeichneten Fondspolice FU 04. Doch auch die klassische Kapitallebensversicherung bleibt attraktiv. Halbe Steuer ist immer noch besser als volle Steuer. Mittelfristig rechne ich auch hier damit, dass sich die Nachfrage wieder auf Normalniveau einpendelt.

Selbstverständlich wird Anfang des Jahres 2005 ein großer Schulungs- und Informationsprozess über die neue Produktwelt stattfinden. Der Gewöhnungsprozess an die neuen Produkte hat jedoch im Vermittler- und Maklerbereich bereits begonnen. Aber auch bei den Kunden ist durch Informationsveranstaltungen und Presseveröffentlichungen ein Grundwissen vorhanden. Zentrale Frage wird aber nicht sein, ob das einzelne Produkt verstanden wird, sondern wo die jeweiligen Unterschiede liegen und wie aus der Gesamtheit aller Möglichkeiten eine individuelle Lösung zusammengestellt werden kann. Dazu ist der Vorsorgebedarf des Kunden zunächst über einen ganzheitlichen Beratungsansatz zu analysieren. Anschließend können dem Kunden die verschiedenen Möglichkeiten zur Schließung vorhandener Versorgungslücken aufzuzeigen.

infinma: Gerling ist einer der traditionellen bAV-Versicherer in Deutschland. Wo sehen Sie Chancen und Risiken bei der Umstellung vom „Säulen-Modell“ auf das „Schichten-Modell“?

**Heinen:** Hintergrund ist bekanntermaßen die Umschichtung vom umlagefinanzierten System der gesetzlichen Altersversorgung hin zur kapitalgedeckten Finanzierung der privaten und betrieblichen Altersversorgung. Während jedoch die erheblichen Kürzungen des Rentenniveaus durch zukünftig geringere Rentenanpassungen, schlechtere Bewertungen von Ausbildungszeiten und dem sukzessiven Übergang zur nachgelagerten Besteuerung bereits gesetzlich verankert sind, ist der Aufbau der privaten und betrieblichen Altersversorgung auf freiwilliger Basis in die Hand eines jeden einzelnen gelegt worden. Zwar ist die notwendige Sparsbereitschaft auch vorhanden, allerdings geschieht dies meist zu unsystematisch und in kurzfristige Anlagen. Hier zeigt sich immer noch ein deutlicher Beratungsbedarf.

Wie bereits angesprochenen kommt der betrieblichen Altersversorgung eine immer höhere Bedeutung zu, ob „Schichten-“ oder „Säulen“-Modell, spielt dabei eine untergeordnete Rolle. Der überwiegende Teil der bAV-Entgeltumwandlung wird über die Pensionskasse bzw. der ab 2005 neuen nachgelagert besteuerten Direktversicherung erfolgen. Mittelfristig wird aber auch die Unterstützungskasse wieder mehr in den Fokus rücken. Allein in diesem Durchführungsweg besteht die Möglichkeit, reine Kapitalversicherungen anzubieten. Als Ergänzungsbaustein zur Direktversicherung und Pensionskasse bietet sie darüber hinaus die Möglichkeit, zusätzliche Entgeltumwandlung bzw. arbeitgeberfinanzierte Altersversorgung steuerop-

timiert abzudecken. Neben den traditionellen Modellen werden von Unternehmen in letzter Zeit aber auch vermehrt Sonderprodukte wie Zeitkontenmodelle, bAV statt Gehaltserhöhung oder bAV statt Vermögenswirksamer Leistungen nachgefragt.

infinma: Ist mit dieser Neuausrichtung der deutschen Lebensversicherer auch die in der Öffentlichkeit und vor allem von Ratingagenturen viel diskutierte Krise der Branche überwunden? Erste Presseverlautbarungen über den Jahresabschluss 2004 berichten von einer weiteren Erholung auf der Kapitalanlagenseite, bei den Bewertungsreserven und den Stillen Lasten. Können Sie das bestätigen und gibt es schon einen ersten Ausblick auf das Ergebnis von Gerling?

**Heinen:** Die Krise an den Kapitalmärkten ist überwunden und die stillen Lasten innerhalb der Branche größtenteils verkraftet.

Die GKL konnte dabei die Situation aus eigener Kraft, also ohne externen Kapitalbedarf, bewältigen. Die Erholung der Aktienmärkte im Laufe des Jahres 2003 wurde durch gelungenes Timing beim Abbau der Aktienquote genutzt. Die stillen Lasten aus 2002 wurden vollständig verkraftet, per Ende 2003 konnten bereits Bewertungsreserven in Höhe von 158 Mio. € aufgebaut werden. An Weihnachten 2004 betragen die Bewertungsreserven im Saldo wieder über 600 Mio. EUR.

infinma: Viele Versicherer haben versucht durch Reduzierung des Aktienanteils ihr Kapitalanlagerisiko zu reduzieren. Andere Unternehmen setzen auf innovative Finanzinstrumente wie bspw. Hedge Fonds. Wie wird Gerling zukünftig seine Kapitalerträge stabilisieren?

**Heinen:** Gerling hat die Aktienquote auf derzeit ca. 8 % reduziert. Mittelfristig halte ich jedoch weiterhin ein Quote von 10% für optimal. Gegenüber dem Risiko fallender Aktienkurse, halte ich eine länger anhaltende Niedrigzinsphase auf dem Anleihenmarkt jedoch für das größere Kapitalanlagerisiko. Gerling hat sich und seine Kunden durch den Einsatz von Derivaten geschützt. Damit können wir, auch wenn die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen für die nächsten zehn Jahre auf 2 % fallen sollte, die Garantien unserer Kunden bedienen. Dieses moderne Absicherungskonzept ist derzeit branchenweit einzigartig und verringert die Rendite der gesamten Kapitalanlagen nur minimal.

infinma: Eine letzte Frage: Gerling wird für das Jahr 2005 seine Gewinnbeteiligung, also auch die Aufteilung zwischen laufendem und Schlussgewinn, unverändert lassen. Welches Niveau erwarten Sie mittelfristig für Ihr Unternehmen bzw. die Branche?

**Heinen:** Gesamtverzinsungen von 4 bis 5 % sind derzeit als realistisch einzuschätzen.

infinma: Herr Heinen, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen für das kommende Jahr alles Gute.