



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 1 / 2005

31.1.2005

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Aspecta-Tillinghast-Studie**
- **Das neue „Drei-Schichten-Modell“ der Altersvorsorge**
- **GDV kritisiert Vorhaben von FitchRatings**
- **Dialog: Marktstellung durch Neupositionierung ausgebaut**
- **Gewinnbeteiligung 2005**

Kurzmeldungen:

Schaden für Versicherer hält sich in Grenzen: Die erschütternde **Flutkatastrophe in Südasien** wird für die Versicherungsunternehmen glimpflich ausgehen, da viele der Betroffenen über keinen Versicherungsschutz verfügt haben. Insgesamt war jedoch das Jahr 2004 im Hinblick auf Schäden durch Naturkatastrophen rekordverdächtig. Nach Angaben der **Münchener Rückversicherung** summieren sich die Schäden auf 40 Mrd. Dollar. Die volkswirtschaftlichen Schäden liegen mit 130 Mrd. Dollar noch viel höher. Für sich selber rechnet das Unternehmen mit einem Schaden von weniger als 100 Mio. Dollar und sieht das Jahresziel 2004, einen Überschuss von 1,8 Mrd. Euro, nicht bedroht. Allerdings fordert die **Münchener Rück**, aus der zunehmenden Zahl von Wetterextremen und Naturkatastrophen Konsequenzen zu ziehen. *„Diese unterstreichen unsere langjährige Forderung nach raschen, konsequenten Maßnahmen gegen den globalen Klimawandel“*, sagte **Stefan Heyd**, Vorstand der Münchener Rück.

Rekordergebnis bei der Cosmos: Die **Cosmos-Lebensversicherungs-AG** rechnet für das Jahr 2004 mit dem **höchsten Neugeschäft der Unternehmensgeschichte**. Die laufenden Jahresbeiträge könnten mit 143 Millionen um ca. 50% über dem Ergebnis von 2003 liegen. Die Versicherungssumme des Neugeschäfts soll um 5% auf 11,6 Mrd. Euro und der Versicherungsbestand um etwa 12% auf 85 Mrd. Euro zunehmen. Es werden Bruttobeiträge von knapp 850 Mio. Euro erwartet; dies entspricht einer Steigerung um 14%.

Neugeschäft bei Victoria geht deutlich zurück: Trotz eines hohen Absatzes im 4. Quartal 2004 wird das **Neugeschäft der Victoria deutlich hinter den Vorjahresergebnissen** zurück bleiben. Der Neugeschäftsbeitrag wird nach 920 Mio. Euro bei nur noch rund 700 Mio. Euro liegen. Den Rückgang begründet das Unternehmen u. a. mit einem **Sondereinfluss** durch den Wegfall des früheren Vertriebspartners **Norisbank**. Auch die im Branchendurchschnitt eher niedrige laufende Verzinsung dürfte nach Aussagen einer **Victoria-Sprecherin** eine Rolle gespielt haben. Aufgrund ihres hohen Aktienanteils war die Victoria während der Börsenkrise in erhebliche Schwierigkeiten geraten. Nach einem **Eigenkapitalzuschuss in**

Höhe von 500 Mio. Euro durch die Münchener Rück kann das Unternehmen jedoch alle drei von der Bundesaufsicht geforderten Stresstests bestehen. Unbeeindruckt von den Problemen der **Victoria Leben** zeigte sich die **Victoria Pensionskasse**; sie rechnet für 2004 mit einer Steigerung der Beitragseinnahmen um mehr als 30% auf ca. 140 Mio. Euro.

Gothaer Leben: Trotz einer nach eigenen Aussagen restriktiven Annahmepolitik erwartet die **Gothaer Lebensversicherung AG für 2004 ein deutliches Neugeschäftswachstum** von 2,5 auf etwa 3 Mrd. Euro Beitragssumme. 40% des Neugeschäfts entfallen auf die betriebliche Altersversorgung. Die gebuchten Brutto-Beiträge werden mit ca. 1,2 Mrd. Euro etwa auf dem Vorjahresniveau liegen. Das Unternehmen geht davon aus, für das Jahr 2004 ohne Konzernhilfe schwarze Zahlen schreiben zu können und rechnet mit einem Rohüberschuss vor Steuern von etwa 175 Mio. Euro. Sowohl die Stornoquote (4,6%) als auch die Abschluss- (5,5%) und Verwaltungskostenquote (3,6%) werden sich nach Aussagen von **Konzernchef Dr. Werner Görg** gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert haben. Die **Aktienquote** soll mittelfristig auf etwa 9% mehr als halbiert werden. **Finanzvorstand Jürgen Meisch** gab zudem bekannt, dass sich die **Gothaer** nicht weiter im Bereich **Private Equity** engagieren will. Allerdings wolle man auch zukünftig in **Hedge Fonds** investieren; mit aktuell ca. 4% der Kapitalanlagen wird die von der Aufsicht zulässige Höchstgrenze von 5% knapp unterschritten.

Provinzial Nord-West: Nach der **Fusion von Provinzial Münster und Provinzial Kiel** kommt das Unternehmen nun auf Beitragseinnahmen von 1,5 Mrd. Euro. Für die nächsten drei Jahre strebt der neue **Lebensversicherungsvorstand, Peter Hanus**, eine Steigerung auf 1,7 Mrd. Euro an. Das neue Unternehmen soll unter dem Namen **Provinzial Nord-West** firmieren.

Kundenbindung bei der ARAG: Mit einer neuen Idee will die **ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG** die Kunden an sich binden. In Zusammenarbeit mit der **Janolaw AG** bietet das Unternehmen über das Internet eine Rechtsberatung an. **ARAG-Kunden** können demnächst im Internet juristische Musterdokumente abrufen und sich interaktiv über Rechtsprobleme orientieren. Einen solchen Service bietet die **ARAG** in den **USA** bereits seit 2001 an. Im Jahr 2004 ist die Zahl der Rechtsschutzpolicen erneut um etwa 80.000 zurückgegangen. Der ehemals bei mehr als 40% liegende Marktanteil sank damit auf 11,5%. Da aus dem im vergangenen Jahr gestarteten Kostensenkungsprogramm inzwischen Einsparungen von etwa 25 Mio. Euro realisiert werden konnten, erwartet **Vorstands-Chef Paul-Otto Faßbender** für 2004 dennoch einen leicht erhöhten Jahresüberschuss.

AWD auch für 2005 zuversichtlich: Nicht zuletzt getrieben durch den „**Schlussverkauf**“ in der Lebensversicherung erwartet **AWD-Chef Carsten Maschmeyer** für 2004 ein Umsatzwachstum von 18% bis 19%. Auch wenn in diesem Jahr die Nachfrage nach Lebensversicherungen zurückgehen wird, so erwartet er dennoch zweistellige Wachstumsraten: „**Anders als den Versicherern ist es uns ja gleich, ob der Kunde sich für Rürup, Riester oder einen Fondssparplan entscheidet.**“ Zudem kommt schon jetzt die **Hälfte des AWD-Umsatzes aus dem Ausland**; das Unternehmen ist in **Großbritannien, Österreich, der Schweiz, Italien und mehreren osteuropäischen Staaten** tätig. Für die Zukunft sieht **Maschmeyer** vor allem in **China und Indien** ein großes Potenzial – alleine in **China** sieht er 150 Millionen potentielle Kunden, die durchschnittlich 400 Euro für ihre Altersvorsorge ausgeben könnten. Das entspricht einem Volumen von 60 Mrd. Euro. Im Inland vertreibt der **AWD** seit dem Sommer **Ratenkredite der Postbank**; allerdings legte **Maschmeyer** wert auf die Feststellung, dass es sich keinesfalls um eine exklusive Vereinbarung handelt: „**Wir würden**

nie einen Exklusivvertrag eingehen, weil das unserer Unabhängigkeit widerstrebt.“

DVAG auch für 2005 zuversichtlich: Ähnlich optimistisch äußerte sich auch **Reinfried Pohl, Chef der DVAG**. Für das laufende Jahr erwartet er einen Umsatz von einer Milliarde Euro. Für das abgelaufene Geschäftsjahr sollen die Umsätze mit ca. 900 Millionen Euro 28% über denen des Vorjahres liegen. Beim Jahresüberschuss rechnet **Pohl** mit über 80 Millionen Euro. Im Gegensatz zu **AWD und MLP** konzentriert die **DVAG** ihre Aktivitäten auf einige wenige Anbieter, die **AachenMünchener** in der Lebensversicherung, die **Central** in der Krankenversicherung sowie die **DWS** bei den Investmentfonds. Inzwischen gehen mehr als 80% des Neugeschäfts der **AachenMünchener** auf das Konto der **DVAG**. Zum Neugeschäft in den Pensionskassen der **AMB Generali Gruppe** trägt die Mannschaft von **Pohl** fast 60% bei. In Zukunft will die **DVAG**, wie auch **AWD und MLP**, Ratenkredite vermitteln. Partner wird hier die **Deutsche Bank** sein. Bei den Auslandsambitionen hingegen zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Vertrieben. Zu den China-Plänen von **AWD-Chef Maschmeyer** merkte **Pohl** im **Handelsblatt** lediglich an, dass sich in Zukunft vielleicht seine Söhne darum kümmern könnten.

Talanx weiter auf Übernahmekurs: Auch nach den jüngsten Übernahmen der **polnischen Tryg Polska** sowie der **neuen leben** stehen nach Aussagen von **Talanx-Chef Wolf-Dieter Baumgartl** bis zu zwei Milliarden Euro für weitere Akquisitionen zur Verfügung. Mögliche Übernahme-Kandidaten wollen **Baumgartl** jedoch nicht nennen. Gerüchte über **Unmut im Sparkassenlager** über den Erwerb der **neuen leben** dementiert er: „**Egal was in den Verbandsmitteilungen der Sparkassen drin steht, die tatsächliche Vertriebswelt der neuen leben beeindruckt dies wenig.**“ Angeblich sollen die **regionalen Sparkassenverbände** sogar einen Boykott erwogen haben, der jedoch aus Angst vor dem **Kartellamt** nicht zustande gekommen war. Das Geschäftsjahr 2004 werde **Talanx** mit einem Rekordergebnis abschließen. Der **operative Gewinne (Ebit)** werden um 20% auf 990 Millionen Euro steigen, so **Baumgartl**.

AXA überwindet Wachstumsschwäche: Nach Aussagen von **Vorstandschef Claus-Michael Dill** hat die **Kölner AXA** sowohl beim Wachstum als auch bei der Qualität des Geschäfts Fortschritte erzielt. Die **Schaden-Kosten-Quote** wird unter 100% liegen, die Einnahmen des Konzerns sollen um 1,3% steigen. Wachstumstreiber war im letzten Jahr die **Krankenversicherung** mit einem Plus von über 14%. In der **Lebensversicherung** liegt das **Neugeschäftsplus** bei etwa 18%. Wie die gesamte Branche profitierte die Gesellschaft vom Wegfall des Steuerprivilegs bei Kapitallebensversicherungen. In der **Kfz-Versicherung** konnte die **AXA** ihren **Marktanteil** um 0,4%-Punkte auf jetzt 4,7% ausbauen. In den letzten drei Jahren konnte die **AXA** zudem die Verwaltungskosten um 200 Mio. € auf 800 Mio. € reduzieren.

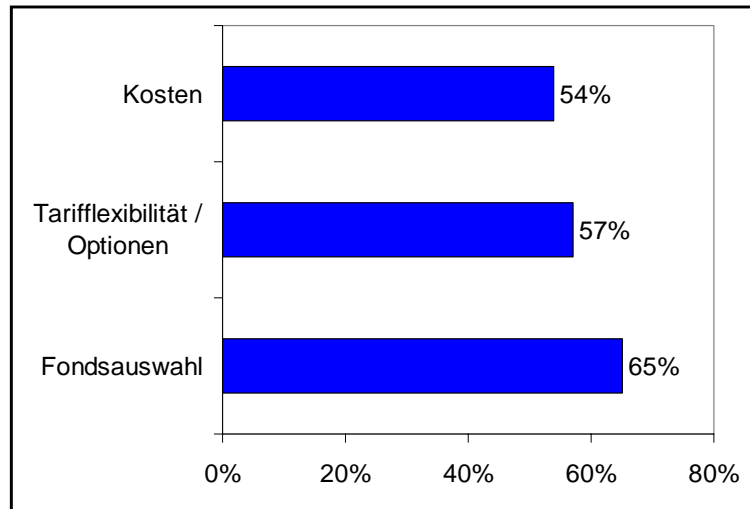
IMPRESSUM infinma-NEWS 01 / 2005 Herausgeber: infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH Max-Planck-Str. 22 50858 Köln Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79 E-Mail: info@infinma.de	Redaktion: Marc C. Glissmann Dr. Jörg Schulz Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen 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.
--	---

Aspecta-Tillinghast-Studie

Im Auftrag der **Aspecta** hat die Unternehmensberatung **Tillinghast-Towers-Perrin** zwischen April und Mai 2004 die in 2003 erstmals durchgeführte Studie „**Fondsgebundene Versicherungen aus Maklersicht**“ aktualisiert.

Dabei hat vor allem der allgemeine Teil der Studie einige aus unserer Sicht überraschende Ergebnisse gebracht.

Die Frage „**Welches sind für Sie die 3 wichtigsten Selektionskriterien im Rahmen der Produktauswahl?**“ führte zu folgenden Resultaten:



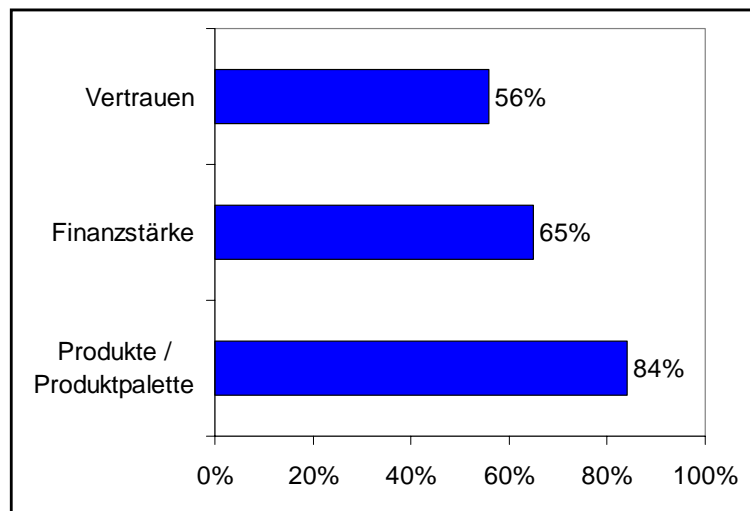
Die vorderen Plätze für die **Fondsauswahl** und die **Tarifflexibilität bzw. Optionen** sind sicher nicht überraschend. Dass jedoch die **Kosten der Fondspolizen** mit 54% eines der drei wichtigsten Auswahlkriterien sind, erstaunt doch etwas. Vor allem vor dem bereits vielfach diskutierten Hintergrund der (fehlenden) Kostentransparenz in (vielen) fondsgebundenen Produkten stellt sich die Frage, ob hier tatsächlich die Kostenbelastung der Produkte gemeint ist, oder ob nicht viel mehr der Wunsch nach einem transparenten Ausweis der Kosten im Vordergrund steht.

Interessant ist auch, dass **Garantien in fondsgebundenen Produkten** nur mit 24% zu Buche schlagen. Gerade die Produkte, die entweder den Einschluss von Garantiefonds ermöglichen oder in anderer Form eine Beitragsgarantie sicherstellen, haben vor allem in der ersten Hälfte des letzten Jahres für einige Furore am Markt gesorgt. Dies könnte möglicherweise ein Indiz dafür sein, dass die Kriterien die Makler bei der Produktauswahl an den Tag legen sich doch von denen unterscheiden können, die für die Endkunden letztlich von Bedeutung sind.

Die Bedeutung von sog. „**Lebensphasenprodukten**“ nimmt offensichtlich immer mehr zu. Mit immerhin 30% taucht das Lebensphasenkonzept erstmals bei den Selektionskriterien auf.

Nach der **Tillinghast-Studie** spielt die Möglichkeit, **Zusatzdeckungen**, wie bspw. Berufsunfähigkeit oder Dread Disease, einschließen zu können, eine zu vernachlässigende Rolle. Dies legt den Schluss nahe, dass fondsgebundenen Produkte doch immer noch primär als Kapitalanlageprodukte mit Renditechancen gesehen werden und weniger als Versicherungsprodukte, mit denen sich bestimmte Risiken absichern lassen.

Auch die Antworten auf die Frage „**Welche Kriterien sind für Sie die 3 wichtigsten bei der Auswahl von Anbietern fondsgebundener Produkte**“ brachte zumindest eine große Überraschung:



Die drei am häufigsten genannten Kriterien verwundern sicher nicht weiter.

Die **Produkte bzw. die Produktpalette** spiegeln sich auch bei der Produktauswahl selber bereits wider. Die hohe Bedeutung der **Finanzstärke** dürfte das Ergebnis der Kapitalmarktkrise der letzten Jahre sein. **Vertrauen in seinen Produktpartner** schließlich ist auch in anderen Märkten wichtige Voraussetzung für eine konstruktive Zusammenarbeit.

Stark an Bedeutung verloren hat der **Vertriebsservice** des Anbieters. In 2003 war der Service noch für 46% der teilnehmenden Makler von großer Bedeutung, aktuell sind es nur noch 28%. Dafür spielen innerhalb des Services jedoch andere Faktoren eine größere Rolle. So wünschen viele Makler von ihren Produktgebern **mehr Unterstützung in Form von Hintergrundwissen** vor allem zu Themen wie Fondsanalysen, Ratings und Rankings. Fachspezifische Seminare und Trainings halten viele Makler für sehr wichtig.

Erstaunlich ist sicher, dass die Höhe der Provision bei der Auswahl eines Produktpartners überhaupt keine Rolle spielen soll. Natürlich wollen wir niemandem unterstellen, dass bestimmte Produkte und / oder Anbieter nach Provisionshöhe ausgewählt werden. Auf der anderen Seite dürfte es aber auch jedem Endkunden klar sein, dass sich Makler letztlich über Provisionen finanzieren; insofern kann die Höhe der Provision bei der Auswahl von geeigneten Partnern nicht außer Betracht bleiben. Aber vielleicht ist dieser Zusammenhang auch so offensichtlich, dass entweder gar nicht danach gefragt wurde oder die entsprechende Antwort als überflüssig angesehen wurde.

Die Studie von **Tillinghast** macht eines ganz deutlich: Die Kriterien, die bei der Auswahl fondsgebundener Produkte eine Rolle spielen sind sehr vielschichtig und differenziert. Produktvergleiche, die entweder nur auf das Produkt selber abstellen, ohne die hinterlegten Fonds zu betrachten, sind genauso wenig zielführend, wie reine Kostenüberlegungen.

Insgesamt kann man daher davon ausgehen, dass der Bedarf an Informationen und Analysen rund um das Thema Fonds und fondsgebundene Produkte in Zukunft weiter zunehmen wird und dass insbesondere Makler erwarten, von ihren Versicherern hier entsprechende Unterstützung zu bekommen.

Das neue „Drei-Schichten-Modell“ der Altersvorsorge

Der Wegfall der Steuerbefreiung der (Kapital-) Lebensversicherung, das Inkrafttreten des Alterseinkünftegesetzes und die damit verbundene Anwendung des Prinzips der nachgelagerten Besteuerung führt zu zahlreichen Änderungen rund um die Lebensversicherungsprodukte. Nachfolgend wollen wir Ihnen die wichtigsten Merkmale des sog. „**Drei-Schichten-Modells**“ der Altersvorsorge kurz vorstellen.

Basisversorgung

Die Basisversorgung beinhaltet drei Komponenten: die gesetzliche Rentenversicherung, berufsständische Versorgungswerke, bspw. für Ärzte oder Rechtsanwälte, landwirtschaftliche Alterskassen sowie die private Leibrente in Form der sog. „**Rürup-Rente**“.

Die **Rürup-Rente** dient allein der eigenen Altersvorsorge. Sie ist nicht vererbbar bzw. übertragbar und kann nicht beliehen werden. Das Kapitalwahlrecht ist ausgeschlossen und der Rentenbeginn darf nicht vor dem 60. Lebensjahr liegen.

In der Ansparphase sind in 2005 die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zu insgesamt 60% - bis zu einem Höchstbetrag von 12.000,- € - steuerfrei. Bis zum Jahre 2025 steigt dieser Sonderausgabenabzug jährlich um 2%, so dass dann die kompletten Beiträgen unversteuert bleiben, sofern sie einen Höchstbetrag von 20.000,- € (bzw. 40.000,- € bei Verheirateten) nicht übersteigen.

In der Auszahlungsphase unterliegen die Renten der nachgelagerten Besteuerung. Der gegenwärtige Freibetrag von 50% sinkt für Neurentner bis 2040 schrittweise auf Null, so dass dann die kompletten Renten der Einkommensteuer unterliegen.

Steuerbegünstigte Zusatzversorgung

Die mittlere Schicht der Altersvorsorge umfasst die sog. „**Riester-Policen**“ sowie die betriebliche Altersvorsorge.

Zahlreiche kleiner Änderungen sollen die **Riester-Rente** zukünftig attraktiver machen. Die staatlichen Zulagen zur **Riester-Rente** können ab sofort durch einen Dauerzulagenantrag in Anspruch genommen werden, was zu einer erheblichen Verwaltungsvereinfachung führt. Gleichzeitig wurde der Anteil der Kapitalauszahlungen, die bei dem Produkt zulässig sind, von 20% auf 30% erhöht. Kleinbetragsrenten (2004 bis 290,- € p.a.) können abgefunden werden. Die Anbieter von **Riester-Renten** müssen die Gesamtrendite des Produktes nennen und ab Versicherungsbeginn 2006 sog. „**Unisex-Tarife**“ mit gleichen Prämien für Männer und Frauen anbieten. Für Vermittler dürfte es vor allem interessant sein, dass die Provisionszahlungen nicht mehr über 10 sondern nur noch über 5 Jahre verteilt werden müssen.

Zusätzlich zum Sonderausgabenabzug der Basisversorgung sind weitere maximal 1.050,- € steuerfrei.

In der Auszahlungsphase sind die **Riester-Renten** nachgelagert zu versteuern.

In der betrieblichen Altersversorgung sind zukünftig Beträge von maximal 2.496,- € (4% der Beitragsbemessungsgrenze) steuerfrei. Bis zum Jahre 2008 fallen auf Beiträge zu einer betrieblichen Altersversorgung keine Sozialabgaben an. Zusätzlich gibt es einen Freibetrag in Höhe von 1.800,- € für Neuverträge. Die bisherige **Pauschalbesteuerung von Direktversicherung entfällt ab 2005**, so dass sie genauso behandelt wird wie die übrigen Formen der betrieblichen Altersversorgung. Für bestehende Direktversicherungen gilt ein Bestandschutz. Neue Versorgungszusagen sind als Rentenzusagen auszugestalten, wobei eine Kapitalwahloption möglich ist. Gleichzeitig hat der Gesetzgeber die Voraussetzungen verbessert, unter denen ein Arbeitnehmer seine betriebliche Vorsorge zu einem neuen Arbeitgeber mitnehmen kann. So gibt es ab dem 1.1.2005 einen Rechtsanspruch auf Übertragung aller

neu erteilten Zusagen im Falle eines Arbeitgeberwechsels.

In der Auszahlungsphase gilt auch hier die nachgelagerte Besteuerung. Zudem fällt der volle Beitragssatz zur gesetzlichen Krankenversicherung an.

Sonstige Altersvorsorge

Kapitallebensversicherungen und private Rentenversicherungen sowie **fondsgebundene Versicherungen** sind Bestandteil der dritten Schicht im neuen Modell der Altersvorsorge und somit Kapitalanlagen.

Im Rahmen bestehender Altverträge sind „Sonstige Vorsorgeaufwendungen“ bis zu 1.500,- € bei Arbeitnehmern und bis zu 2.400,- € bei Selbständigen absetzbar. Für Neuverträge gibt es keinen Sonderausgabenabzug.

In der Auszahlungsphase sind Kapitalzahlungen in Höhe der Erträge (= Auszahlungsbetrag abzgl. geleisteter Prämien) grundsätzlich in voller Höhe steuerpflichtig. Die Erträge unterliegen nur zur Hälfte der Besteuerung, wenn die Auszahlung nach Vollendung des 60. Lebensjahres erfolgt und die Laufzeit des Vertrages mindestens 12 Jahre betragen hat.

Alle sonstigen laufenden Renten, die nicht der Basisversorgung zuzurechnen sind und aus versteuertem Einkommen angespart wurden, unterliegen wie bisher der Ertragsanteilbesteuerung. Die Ertragsanteile sinken ab 2005. Der Ertragsanteil bei einem 60-jährigen beträgt statt bisher 32% nur noch 22%; bei einem 65-jährigen sind es 27% statt bisher 18%.

Nähere Informationen zu der gesamten Thematik finden Sie zum Beispiel hier:

<http://www.dasfreie.de/Alterseinkuenftegesetz.htm>

Die Einschätzungen über die Bedeutung bzw. die Auswirkungen des Alterseinkünftegesetzes für die deutschen Lebensversicherer gehen auseinander.

Reiner Will, Geschäftsführer der Ratingagentur Assekurata, bspw. sagte: **„Ich erwarte zumindest im ersten Quartal ein sinkendes Neugeschäft.“**

Skeptisch äußerte sich die **Investmentbank Morgan Stanley** in einer Studie. Danach würden die Lebensversicherer von den Rentenreformen in den europäischen Kernmärkten deutlich weniger profitieren als sie glaubten. Die Banker erwarten lediglich bescheidene Zuwachsraten im Neugeschäft und sinkende Gewinnmargen bei gleichzeitig steigendem Kapitalbedarf.

Zu einer gänzlich anderen Einschätzung kommt die **West LB**. In einer Studie heißt es: **Zu Unrecht werde das Alterseinkünftegesetz als „extrem negativ für die deutschen Lebensversicherer dargestellt.“** Die **West LB** verweist u. a. auf **Frankreich**, wo sich der **Rürup-Rente** ähnliche Produkte sehr gut verkaufen sollen. Zudem sei die Altersvorsorge für die aktuelle Generation wichtiger als der Vermögensaufbau. Angesichts der steuerlichen Anreize durch den möglichen Sonderausgabenabzug erwarten die Analysten eine ähnlich positive Entwicklung wie in **Frankreich**.

Die Versicherer selber sind inzwischen auch eher optimistisch: **„Das Gesetz kann dem deutschen Altersvorsorgemarkt einen Schub geben“**, sagte der **Vorstandschef der Allianz, Gerhard Rupprecht**. Auch **AXA-Vorstand Heinz-Peter Roß** und **Gothaer-Vorstandschef Werner Görg** sehen gute Geschäftsaussichten.

Schließlich sieht auch **GDV-Präsident Bernhard Schareck** seine Branche im Hinblick auf das Alterseinkünftegesetz gut aufgestellt.

GDV kritisiert Vorhaben von FitchRatings

Im Dezember 2004 hatte die **Rating-Agentur FitchRatings** angekündigt, im Januar 2005 für 150 bis 200 europäische Versicherer sog. „**Quantitative Insurer Financial Strength Ratings**“ (**Q-IFS**) zu veröffentlichen. Im Gegensatz zu den „**Insurer Financial Strength Ratings**“ (**IFS**) werden die neuen **Q-IFS** Ratings ausschließlich auf der Basis externer Informationen und eines statistischen Modells entwickelt. Die Einbeziehung interner Unternehmensdaten ist ebenso wenig geplant, wie die Durchführung von Management-Interviews bzw. die Einrichtung eines Rating-Komitees.

Bisher liegt zur **Rating-Systematik von FitchRatings** lediglich ein 8-seitiger „**Criteria Report**“ mit dem Titel „**Exposure Draft of Quantitative Insurer Financial Strength Ratings Methodology: European Insurers**“ vor. Hier versucht die Agentur einen Überblick über das Rating-Modell zu geben. Die Tatsache, dass dieser Report bisher lediglich in englischer Sprache vorliegt und global für alle europäischen Versicherer lediglich zwischen Leben und Nicht-Leben unterschieden wird, dürfte maßgeblich dafür sein, dass schon vor Erscheinen der ersten **I-QFS Ratings** zahlreiche Fragen und Kritiken laut wurden.

Der Aufforderung von **FitchRatings** an alle Interessenten, ob nun Versicherer oder Makler, bis Anfang Januar eine Stellungnahme zu dem geplanten **Q-IFS Rating** abzugeben, ist der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** gerne nachgekommen.

In der deutschen Übersetzung eines **Brief an Greg Carter, FitchRatings London, vom 7.1.2005** schreibt der **GDV** u.a.:

„Schon auf der Basis der wenigen Informationen, die derzeit von Fitch offengelegt werden, ergeben sich allerdings schwerwiegende Bedenken, dass das Q-Rating-Modell von Fitch zahlreiche wesentliche Schwächen aufweisen könnte ...“

„Der alleinige Zusatz des Buchstabens „q“ zur bisherigen Rating-Nomenklatur von Fitch erscheint uns dabei kaum ausreichend, um den grundsätzlichen Unterschied zwischen den verschiedenen Rating-Arten zu verdeutlichen, gerade auch in Anbetracht der Tatsache, dass zu den Nutzern der Fitch-Ratings auch Vermittler und (potentielle) Versicherungsnehmer gehören, die i. d. R. über sehr wenig Wissen über die verschiedenen Arten von Finanzkraft-Ratings sowie deren zugrunde liegende Methodik verfügen.“

„Aus den angeführten Gründen haben wir nach wie vor schwerwiegende Bedenken gegen die Absicht von Fitch, bereits in naher Zukunft die ermittelten Q-Ratings zu veröffentlichen. Unseres Erachtens würde die Vorgehensweise von Fitch – sofern nicht noch umfangreiche Verbesserungen vorgenommen werden – ein eklatantes Beispiel einer offenkundigen Missachtung der Vorgaben des IOSCO-Verhaltenskodex darstellen.“

Da die Ratings von **Fitch** vor allem bei Maklern in der Vergangenheit auf recht große Resonanz gestoßen sind, stellt der **GDV** gewisse Anforderungen an die Qualität der Ratings. Aufgrund der uns bisher vorliegenden Informationen kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, dass bei den **Q-IFS Ratings** noch „**Verbesserungspotential**“ bestehen könnte. Sobald uns weitere nachvollziehbare Detailinformationen über die Rating-Systematik vorliegen, werden wir uns intensiv damit auseinandersetzen und im Rahmen unserer **infinma NEWS** darüber berichten.

Vorab bedanken wir uns beim GDV für die freundliche Überlassung der verschiedenen Unterlagen.

Dialog: Marktstellung durch Neupositionierung ausgebaut

Seit gut 1 ½ Jahren ist **Rüdiger R. Burchardi** als **Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Dialog Lebensversicherungs-AG** im Amt. Vor allem die Zahlen für das Jahr 2004 sind beeindruckend. In den ersten drei Quartalen wuchs das Neugeschäft um 87,5% bei der Stückzahl, um 103,8% bei der Versicherungssumme und um 99,8% beim laufenden Jahresbeitrag.

Die **Dialog** versteht sich selbst als **Spezialist für die Absicherung biometrischer Risiken** und konzentriert sich auf die Risiken **Todesfall und Berufsunfähigkeit**. Im Gegensatz zu anderen Lebensversicherern betreibt das Unternehmen kein Anlagemanagement. Dies dürfte auch ein Grund dafür sein, dass die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre an der Gesellschaft weitgehend vorbei gegangen ist. Auch der Diskussion um die Sicherheit von Lebensversicherungsunternehmen und den daraus resultierenden verschiedenen Arten von Unternehmensratings konnte sich die **Dialog** erfolgreich entziehen.

Im Bereich der **Risikoversicherung** werden innerhalb der Produktreihe **RISK-vario** knapp zwanzig verschiedene Tarifvarianten angeboten – jeweils für Raucher und Nichtraucher. Bis zu neun Personen können in einem Vertrag versichert werden, was vor allem für die Absicherung von Geschäftsbeziehungen interessant ist. Bzgl. Prämien und Leistungen zeichnen sich die Produkte der **Dialog** durch **große Flexibilität** aus; so bietet das Unternehmen sowohl Versicherungen gegen Einmalprämie, als auch mit variablen Prämien oder variablen Versicherungssummen.

Als bisher einziges Versicherungsunternehmen in Deutschland **verzichtet die Dialog** gegen einen geringen Prämienzuschlag auf **die Anwendung der Rücktrittsklausel bei evtl. Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht und der Selbsttötungsklausel** für die Risikoversicherung bzw. die kapitalbildende Lebensversicherung. Vor allem die Nichtanwendung der Selbsttötungsklausel, die sich bedingungsgemäß auf einen Suizid in den ersten drei Jahren bezieht, sorgt bei Kreditinstituten für ein deutliches Mehr an Sicherheit bei Finanzierungsgeschäften.

Im Spätsommer letzten Jahres wurde ein **neuer Berufsunfähigkeitstarif** auf den Markt gebracht, der nicht nur durch kundenfreundliche Bedingungen überzeugt. Es ist bspw. eine beitragsfreie Überbrückungshilfe bei Einstellung der Krankentagegeldzahlung durch den privaten Krankenversicherer sowie eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten integriert. Weiterhin können verschiedene Optionen eingeschlossen werden, so eine einmalige Zusatzzahlung in Höhe von 12 Monatsrenten bei erhöhtem Finanzbedarf oder eine Dread-Disease-Zusatzleistung in Höhe von sechs Monatsrenten. Für Berufseinsteiger wird ein Produkt angeboten, bei dem die Beiträge technisch einjährig kalkuliert sind und sich somit für jüngere Leute aufgrund ihres geringeren Risikos erschwingliche Prämien ergeben.

Der Vertrieb bei der **Dialog** erfolgt **ausschließlich über Makler**. In **Deutschland und Österreich** arbeitet das Unternehmen inzwischen mit mehr als **8.200 Vertriebspartnern** zusammen – Makler, Mehrfachagenten, aber auch Banken und Sparkassen. Dabei spielen volumenträchtige Partner und Makler-Pools eine besondere Rolle.

Burchardi selbst definiert die Ansprüche seines Unternehmens mit **„Kompetenz, Schnelligkeit und Flexibilität“**. Dies schlägt sich auch im Bereich der Konditionen nieder; so hat die **Dialog** in der Risikoversicherung die ratierte Courtage etabliert. Bei Berufsunfähigkeitsversicherungen besteht die Möglichkeit, zwischen einer marktüblichen Abschlussprovision und einem Bestandspflegegeld einerseits sowie einer laufenden Courtage andererseits zu wählen.

Gewinnbeteiligung 2005

Seit Mitte Dezember berichten wir auf unserer Homepage fortlaufend über die Gewinnbeteiligung der deutschen Lebensversicherer in 2005 (<http://www.infinma.de/aktuelleinfos.php>). Mit der aktuellen Tabelle (siehe auch Anlage) decken wir jetzt gemessen an den gebuchten Bruttobeiträgen **90% des Marktes** ab. Nachfolgend geben wir eine kurze **Übersicht über das Thema Gewinnbeteiligung** und fassen die aus unserer Sicht wichtigsten Erkenntnisse und Entwicklungen zusammen.

Einleitend ist darauf hinzuweisen, dass viele Anbieter in diesem Jahr sehr zurückhaltend mit konkreten Aussagen zur Höhe der Gewinnbeteiligung sind. So wollten bspw. die **Aachen-Münchener** und die **Hamburg-Mannheimer** keine Aussagen zum Schlussgewinnanteil treffen. Dies ist aus unserer Sicht nicht einmal überraschend, da viele Medien durch die unsachgemäße Art der Darstellung dazu beigetragen haben, dass bei Vergleichen der Gewinnbeteiligung sehr häufig lediglich der laufende Gewinnanteil (zzgl. Rechnungszins) verglichen wird. Weniger verständlich ist es für uns, wenn ein Anbieter wie die **Mecklenburgische** jegliche Angaben verweigert oder ein renommierter Versicherer wie die **Provinzial Rheinland** auf entsprechende Anfragen nicht einmal antwortet.

Wir möchten zunächst noch einmal kurz auf die beiden Arten der Gewinnbeteiligung eingehen. Lebensversicherer deklarieren ihre Gewinnbeteiligung am Ende eines Geschäftsjahres für das kommende Jahr – in Ausnahmefällen auch für die zwei kommenden Jahre. Der sog. **laufende Gewinnanteil** bemisst sich i. d. R. am Deckungskapital und hat (meistens) die gleiche Bezugsgröße wie der Rechnungszins. Somit lässt sich aus der Summe von Rechnungszins und laufendem Gewinnanteil eine Gesamtverzinsung berechnen. Auf genau diese Summe stellen auch die meisten veröffentlichten Vergleiche ab. Der laufende Gewinnanteil wird den einzelnen Versicherungen am Ende eines Versicherungsjahres gut geschrieben; auf die einmal gut geschriebenen Anteile hat der Versicherungsnehmer einen unwiderruflichen Anspruch. Etwas anders sieht es beim **Schlussgewinn** aus. Das erste wesentliche Unterscheidungsmerkmal ist die Bezugsgröße, auf die der Schlussgewinn angewandt wird. Nur sehr wenige Versicherer verwenden für den Schlussgewinn die gleiche Bezugsgröße wie für den laufenden Gewinn. Gebräuchliche Bezugsgrößen sind bspw. die Summe der aufgelaufenen laufenden Gewinne oder die Versicherungssumme. Somit lässt sich in aller Regel aus laufendem Gewinn, Rechnungszins und Schlussgewinn keine Summe bilden, die die Gesamtverzinsung des Vertrages darstellt. Anders als beim laufenden Gewinn erhält der Versicherungsnehmer jährlich keinen Anspruch auf den Schlussgewinn. Auch die Vorgehensweise der Versicherer unterscheidet sich hier. Einige Gesellschaften führen ein. sog. „**Schlussgewinnkonto**“ bei dem wie beim laufenden Gewinn jährlich Gewinne gutgeschrieben werden. Der Unterschied liegt hier lediglich in dem fehlenden Rechtsanspruch auf die bereits gutgeschriebenen Schlussgewinne. Andere Gesellschaften wiederum teilen den Schlussgewinn überhaupt erst bei Ablauf der Versicherung zu. Theoretisch kann der Schlussgewinn bis zum Ablauf der Versicherung gekürzt werden.

Neben den laufenden Gewinnen und dem Schlussgewinn gibt es noch viele **andere Gewinnarten, z. B. Kosten- und Risikogewinne**. Diese spielen zwar u.a. bei Risikoversicherungen eine durchaus bedeutende Rolle, sind aber selten Gegenstand der öffentlichen Diskussion.

In der Praxis sollte man stets darauf achten, was überhaupt verglichen wird und ob bei den betrachteten Gesellschaften tatsächlich vergleichbare Sachverhalte vorliegen. So versteht der eine unter der Gesamtverzinsung die Summe aus Rechnungszins, laufendem Gewinn und Schlussgewinn, für den anderen setzt sich die Gesamtverzinsung lediglich aus Rechnungszins und laufendem Gewinn zusammen. Aus den genannten Gründen sind die Informationen zur Gewinnbeteiligung eines Lebensversicherers stets mit einer gewissen Vorsicht zu genießen.

Die Deklarationen selber blieben ohne größere Überraschungen. Nachdem die **Allianz** relativ früh bekannt gegeben hatte, ihre Gewinnbeteiligung auf dem Niveau von 2004 zu halten, war schnell klar, in welche Richtung der Markt sich entwickeln würde. Auch andere große Anbieter wie die **Debeka, AachenMünchener, Hamburg-Mannheimer, R+V oder Gerling** haben ihre Gewinnaussagen nicht verändert.

Die Veränderungen Gewinnbeteiligung haben wir in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst:

Gewinnbeteiligung gesenkt ↓	Gewinnbeteiligung erhöht ↑
Alte Leipziger	Arag
Asstel	Barmenia
Delta Direkt	BHW
Gothaer	Öffentliche Berlin
HDI	
Iduna	
LV1871	
Stuttgarter	
Swiss Life	
VPV AG	
WWK	

Zumindest bei einigen Anbietern nimmt man die Veränderungen mit etwas Erstaunen zur Kenntnis. Sowohl bei der **Arag** als auch bei der **Öffentlichen Berlin** wurde in den letzten Jahren offen über Probleme bei der Kapitalanlage diskutiert. Die **Öffentliche Berlin** stand mehrfach zum Verkauf an. Insofern überrascht es, dass die beiden Gesellschaften nun ihre Gewinnaussagen erhöht haben. Ebenso überrascht es, dass mit der **LV1871** und der **WWK** zwei Gesellschaften ihre Prognosen reduziert haben, die die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre eher unbeschadet überstanden haben. Ein Medienliebling der letzten Jahre, die **Asstel**, musste nun ihre hohen Gewinnbeteiligungswerte ebenfalls zurück nehmen.

Insgesamt muss man jedoch feststellen, dass sich die Veränderungen in einem sehr überschaubaren Rahmen bewegen. So beträgt die Erhöhung bei der **BHW** gerade mal 0,025%-Punkte, die Reduzierung beim **HDI** 0,2%-Punkte.

Größere Veränderungen in der Positionierung der einzelnen Anbieter in einem Vergleich der prognostizierten Ablaufleistungen sind somit nicht zu erwarten.

Abschließend möchten wir jedoch noch einmal darauf hinweisen, dass wir einen ausschließlichen Vergleich der Gewinnbeteiligung zur Beurteilung eines Versicherungsunternehmens oder –produktes für wenig nützlich halten. Für die Höhe der bei Ablauf fällig werdenden Leistungen spielt neben der Gewinnbeteiligung auch die Höhe der eingerechneten Kosten eine große Rolle. Ob der Versicherer seine Leistungsprognosen dann auch tatsächlich einhalten kann, hängt wiederum stark von seiner Qualität – vor allem als Kapitalanleger – ab. Aus den genannten Gründen halten wir auch wenig von einer „Rennliste“ in der die Anbieter nach der Höhe ihrer Gewinnaussagen sortiert werden.