



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 2 / 2005

11.2.2005

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Gewinnbeteiligung 2005**
- **MetallRente**
- **map-report Nr. 590**
- **E-Interview mit Dr. Michael Hessling, im Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG verantwortlich für Firmenkunden und Maklervertrieb**

Kurzmeldungen:

Geschäftsergebnisse der deutschen Lebensversicherer in 2004: Ab sofort berichten wir auf unserer Homepage regelmäßig über die bisher bekannt gegebenen Geschäftsergebnisse der deutschen Lebensversicherer: <http://www.infinma.de/aktuelleinfos.php>

Rekordergebnis bei der Volksfürsorge: Mit einem Plus von ca. 19% und 450.000 neuen Verträgen erreichte die **Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** die höchste Stückzahl ihrer Firmengeschichte. Der laufende Jahresbeitrag stieg in 2004 um 16% auf 250 Mio. Euro. Die Beitragssumme des Neugeschäfts erhöhte sich um 26% auf 7,2 Mrd. Euro. Dazu kommt die Vermittlung von etwa 25 Mio. Euro für die **AMB Generali Pensionskasse**. Die gebuchten Bruttobeiträge des Bestandes wuchsen um 3% auf 2,4 Mrd. Euro.

Gerling Leben – Rekordzuwächse im Jahr 2004: Nach vorläufigen eigenen Berechnungen konnte die **Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG** ihren Marktanteil im Neugeschäft auf 3,4% steigern. Ursächlich hierfür war ein Zuwachs von 68% bei den laufenden Beiträgen. Die Anzahl neu abgeschlossener Verträge legte um 82% gegenüber dem Vorjahr zu. Die Beitragssumme des Neugeschäfts konnte auf 8,6 Mrd. € mehr als verdoppelt werden. Fondsgebundene Versicherungen machten fast 60% des Neugeschäfts aus, während etwa 20% auf klassische Rentenversicherungen entfielen. Für **Vorstandschef Norbert Heinen** wird in 2005 die betriebliche Altersversorgung der Wachstumsträger sein. (Siehe hierzu auch das Interview in den **infinma NEWS 12/2004**: <http://www.infinma.de/infinmanews2004.php>)

Vom Schlussverkauf profitiert:

Die **Provinzial Rheinland** meldet für 2004 einen Zuwachs beim laufenden Beitrag des Neugeschäfts um 60%. Damit wurde selbst das bisherige Rekordjahr 1999 deutlich übertroffen.

Die **Westfälische Provinzial** vermeldet ein Plus in der Beitragssumme des Neugeschäfts von knapp 56% und Zuwachs der gesamten Neugeschäftsbeiträge um 26%.

Die **HUK-Coburg** hat die laufenden Beiträge des Neugeschäfts von 45,3 Mio. Euro auf 87,3 Mio. Euro fast verdoppelt. Allein an Kapitalversicherungen wurden mehr dreimal soviel wie im Vorjahr verkauft.

Fondsgebundene Lebens- und private Rentenversicherungen gefragt: Mit einem Plus von 95% bei der Beitragssumme des Neugeschäfts hat die **neue leben** ihr Neugeschäft nahezu verdoppelt. Vor allem die Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht habe sich nach Unternehmensangaben als Renner erwiesen. Aber auch fondsgebundene Versicherungen waren stark gefragt. Traditionellerweise erhält die **neue leben** ihr Geschäft zu einem Großteil über die **nord- und ostdeutschen Sparkassen**. Mit etwa 780 Millionen Euro Beitragssumme entfällt inzwischen fast ein Viertel des Neuzugangs auf das Maklergeschäft.

Eigene Erwartungen übertroffen: Mit über 1,3 Millionen neuen Lebensversicherungsverträgen verkaufte die **Allianz** in 2004 mehr neue Versicherungen als je zuvor. „**Damit haben wir sogar unsere eigenen Erwartungen übertroffen**“, erklärte **Vorstandschef Gerhard Rupprecht** vor der Presse. Die laufenden Beiträge des Neugeschäfts sind um ca. 44,5% auf jetzt 1,6 Milliarden Euro angestiegen; die Einmalbeiträge des Neugeschäfts gingen von 2 Mrd. Euro auf 1,9 Mrd. Euro leicht zurück. Insgesamt konnte das Unternehmen seine Beitragseinnahmen um mehr als 4% auf 10,9 Mrd. Euro steigern. Das zum 1.1.2005 in Kraft getretene **Alterseinkünfte-Gesetz sieht Rupprecht als Chance** für die deutschen Lebensversicherer. Die steuerlich entlastete Privatrente stellt schon heute das wichtigste Produkt der **Allianz** dar; fast 90% aller in 2004 abgeschlossenen Verträge entfielen auf solche Rentenversicherungen. Neben der neuen **Basis-Rente** rechnet die **Allianz** auch mit einem Comeback der **Riester-Rente**. Mit einer neuen „**ErbschaftsPolice**“, einer lebenslangen Risikoversicherung gegen Einmalbeitrag, soll die steuerliche Belastung bei Vermögensübertragungen abgefedert werden. Weiterhin bietet die **Allianz** einen sog. **Finanzierungsschutzbrief gegen Einmalbeitrag** an, der Hypothekendarlehen für den Fall von Tod, Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit absichern soll.

Ausstieg aus dem Lebensgeschäft? Die **Liberty Seguros**, spanische Tochter der **US-amerikanischen Liberty Mutual Group**, hatte im Januar vergangenen Jahres von der **US-amerikanischen MetLife** deren Tochter **Seguros Genesis** übernommen. Experten sahen schon damals die Übernahme vor allem in dem **bedeutenden Krafftfahrtbestand der Seguros Genesis** motiviert. Nun hat die Gesellschaft einen wesentlichen Teil ihres Bestandes an (Kollektiv-) Lebensversicherungen an die **VidaCaixa** verkauft. Laut **Versicherungswirtschaft Heft 3/2005** kann sich **Liberty Seguros** nun wieder seinen **Kerngeschäftsfeldern widmen, den Privatkunden im Bereich Nicht-Lebensversicherung**.

Bestes Jahr der Unternehmensgeschichte: Die **AachenMünchener (AM)** konnte im Jahre 2004 die laufenden Beiträge des Neugeschäfts um 68% auf 648 Millionen Euro steigern. 80% des Neugeschäfts entfallen dabei auf die **DVAG**. Der **Vorstandsvorsitzende Michael Westkamp** geht davon aus, damit Marktanteile hinzu gewonnen zu haben. In 2005 setzt die **AM** u. a. auf eine Variante, die in den **USA** als „**Universal-Life-Produkte**“ bekannt sind. Dabei handelt es sich um eine flexible Altersvorsorge, die sich je nach Lebenslage neu gestalten lässt. Umfang und Höhe des Versicherungsschutzes, die Beitragszahlung, die Anlagestrategie und die Art der Auszahlung können dabei individuell variiert werden. Für die Vermittler soll das „**Private Zukunftskonzept**“ der bisherigen Lebensversicherung vergleichbare Provisionen bringen.

Bestes Ergebnis der Firmengeschichte: Auch die **Generali** vermeldet ein Rekordergebnis. Im Geschäftsjahr 2004 wurden 167.000 neue Versicherungsverträge vermittelt. Das ist ein Plus von 9,2%. Die laufenden Beiträge des Neugeschäfts stiegen um 13,5% auf 117 Mio. Euro, die Beitragssumme des Neugeschäfts um 35,2% auf 2,9 Mrd. Euro. Im Bestand wuchs die Versicherungssumme auf 46,3 Mrd. Euro (+15,5%) an. Die gebuchten Brutto-Beiträge beliefen sich auf gut 860 Mio. Euro. Trotz der guten Zahlen dürfte die **Generali** damit leicht hinter dem Marktwachstum zurück geblieben sein. Der **map-report** hatte in einer ersten Hochrechnung von einem Wachstum des Neugeschäfts von etwa 40% im Branchendurchschnitt berichtet.

LV1871 ist kontinuierlich gewachsen: „*Im Gegensatz zu vielen anderen Gesellschaften konnte die LV1871 nicht nur zum Jahresende, sondern über das gesamte letzte Jahr hinweg ein hohes Neugeschäftswachstum verzeichnen*“, sagte **Karl Panzer, Vorstandsvorsitzender der LV1871**. Die laufenden Beiträge des Neugeschäfts erhöhten sich um 130% auf 125 Mio. Euro, der Versicherungsbestand stieg um 35% auf 11,8 Mrd. Euro und die gebuchten Bruttobeiträge nahmen um 30% auf 410 Mio. Euro zu. Das gute Neugeschäft sei auch in den langjährig hervorragenden Kennzahlen begründet. Für 2004 betrug die Nettoverzinsung ca. 5,5%. Bei stillen Reserven in Höhe von 6% der Kapitalanlagen nennt das Unternehmen eine Eigenmittelquote von 250%.

Talanx-Konzern nennt Zahlen für die Lebenstöchter: Der **Hannoveraner Talanx-Konzern** hat für seine fünf Lebensversicherungstöchter einen Rekordzuwachs gemeldet. Danach hat sich der kumulierte Marktanteil im Neugeschäft von **Aspecta, HDI, PB Leben, CiV und neue leben** von 4,0% auf 4,9% erhöht. Die Beitragssumme des Neugeschäfts wuchs gegenüber dem Vorjahr um 97% auf 13,8 Mrd. Euro. Die Stückzahl im Neugeschäft stieg um knapp 70% auf ca. 583.000 Policen an. Die gebuchten Bruttobeiträge erhöhten sich um 13% auf 2,45 Mrd. Euro. Im Hinblick auf die zunehmende Bedeutung von Finanzstärke-Ratings hat der **Talanx-Konzern** sein Eigenkapital gestärkt. Die nachrangige Anleihe über 350 Mio. Euro wurde an der **Luxemburger Börse** gelistet und bei institutionellen Anlegern, vor allem aus der EU, platziert. Sie war innerhalb weniger Stunden untergebracht und mehrfach überzeichnet, hieß es aus **Hannover**. Für 2006 kündigt die **Talanx AG** den Börsengang an. Bis dahin möchte **Konzern-Chef Baumgartl** durch weitere Zukäufe die strategische Position seiner Unternehmen ausbauen.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 2 / 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.

Gewinnbeteiligung 2005

Kurz nach Erscheinen unserer letzten Ausgabe der **infinma NEWS** hat die renommierte **Kölner Assekurata Assekuranz Rating-Agentur** die zur Zeit wohl **umfassendste Studie zur Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung 2005** veröffentlicht. Über die wichtigsten Eckdaten hatten wir seit Mitte Dezember regelmäßig auf unserer Homepage informiert: <http://www.infinma.de/aktuelleinfos.php>

Bei der **Assekurata** finden Sie darüber hinaus zahlreiche Detailinformationen. So wird die Gewinnbeteiligung differenziert nach Kapital- und Rentenversicherungen bzw. nach Riester-Renten ausgewiesen. Auch die verschiedenen Rechnungszinsgenerationen sind mit ihren möglicherweise unterschiedlichen Gesamtverzinsungen dargestellt. Darüber hinaus haben einige Unternehmen die Möglichkeit genutzt, einen Kommentar zur eigenen Gewinnbeteiligung abzugeben. Insgesamt haben sich 81 Gesellschaften mit einem Marktanteil von über 90% an der Umfrage der **Assekurata** beteiligt.

Die komplette Studie finden Sie hier zum Download:

<http://www.assekurata.de/content.php?navigationid=13&studieid=12>

Neben den Detaildarstellungen zu den einzelnen Anbietern wird die Studie durch einen sehr informativen Textteil abgerundet, in dem die wichtigsten Entwicklungen des Jahres 2005 zusammengefasst sind.

Die wesentlichsten Erkenntnisse der **Assekurata** lauten: ¹

- ***Laufende Gesamtverzinsung sinkt erneut***
 - ***Höhere Gesamtverzinsung für Verträge mit hohem Garantiezins***
 - ***Gesamtverzinsung für private Rentenversicherungen sinkt stärker als für Kapitallebensversicherungen***
- ***Zinssplitting nimmt weiter zu***
 - ***Unterscheidung der laufenden Gesamtverzinsung über Vertragsarten und Tarifgenerationen hinweg steigt weiter***
 - ***Uneinheitliche Verzinsung besonders bei privaten Rentenversicherungen***
- ***Bedeutung der Schlussüberschüsse weiterhin hoch***
- ***Neubewertung geht zu Lasten der laufenden Renten***

Die laufende Gesamtverzinsung, definiert als Summe aus garantiertem Rechnungszins und laufender Gewinnbeteiligung, ist im Durchschnitt der Branche in 2005 erneut leicht von 4,29% auf 4,22% gesunken.

Einige Lebensversicherer variieren die Höhe der Gewinnbeteiligung abhängig vom zugrunde

¹ Die hier wieder gegebenen Informationen sind wörtlich oder sinngemäß entnommen aus: ASSEKURATA, Marktstudie 2005, Die Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung 2005 – Womit Lebensversicherungskunden rechnen können

Den entsprechenden Link zum Download der Studie finden Sie zu Beginn des Textes.

liegenden Rechnungszins. Dabei sind die Versicherungsunternehmen in der Wahl des Rechnungszinses nicht frei; er wird vom **Bundesfinanzministerium** festgelegt. Inzwischen gibt es in der deutschen Lebensversicherungsbranche fünf sog. „**Tarifgenerationen**“ mit unterschiedlich hohem Rechnungszins:

| Zeitpunkt des Vertragsabschlusses | Rechnungszins |
|--|----------------------|
| bis 1987 | 3,00% |
| 1988 – 1994 | 3,50% |
| 1995 – 2000 | 4,00% |
| 2000 – 2003 | 3,25% |
| seit 2004 | 2,75% |

Die **Assekurata** hat nun, für viele sicher überraschend, festgestellt, dass die Tarife mit höherem Rechnungszins auch eine höhere laufende Gesamtverzinsung erhalten. Eigentlich sollte man erwarten, dass aufgrund der Kosten für die höhere Garantie die Gesamtverzinsung niedriger sein sollte. Während die aktuelle Tarifgeneration im Schnitt auf 4,22% Verzinsung kommt, wird bei einem Rechnungszins von 4% eine Gesamtverzinsung von 4,32% erreicht.

Interessant ist sicher auch die Erkenntnis, dass über alle Tarifgenerationen hinweg, die Verzinsung bei Rentenversicherungen etwas stärker gesunken ist als bei Kapitalversicherungen.

Da die gesetzlichen Vorschriften zur **Riester-Rente** zu einem erhöhten Verwaltungsaufwand bei den Produkten führen und die Abschlusskosten vorfinanziert werden müssen, wird dies über eine niedrigere Gewinnbeteiligung an die Kunden weiter gegeben. Mit durchschnittlich 4,14% ist daher die laufende Gesamtverzinsung bei Riester-Renten am niedrigsten.

Das sog. **Zinssplitting**, d. h. die Differenzierung der Gewinnbeteiligung in Abhängigkeit vom Rechnungszins und / oder von der Produktart nimmt weiter zu. Fast die Hälfte aller Anbieter macht die Höhe der Überschussbeteiligung vom Rechnungszins abhängig. Etwa ein Drittel der Unternehmen hat eine unterschiedliche Gewinndeklaration für Kapital- und Rentenversicherungen.

Für die aktuelle Tarifgeneration gilt die Faustregel, dass etwa **55% der Ablaufleistung auf den garantierten Teil entfällt und ca. 45% überschussabhängig sind**. Von diesen 45% werden im Branchendurchschnitt **2/3 als laufende Überschüsse** gewährt und der Rest als Schlussgewinn. Die Bedeutung des Schlussgewinns hat sich in 2005 noch einmal leicht erhöht. Im Gegensatz zu vielen anderen Veröffentlichungen findet man in der **Assekurata-Studie** auch Informationen zum Schlussgewinn. Da der Schlussgewinn von mehreren versicherungstechnischen Daten abhängig ist, hat die Rating-Agentur für einen Muster-Vertrag die Gesamtverzinsung inkl. Schlussgewinn ermittelt und kommt so zu vergleichbaren Aussagen.

Bei den für das Neugeschäft offenen Tarifen mit 2,75% Rechnungszins schwankt die laufende Gesamtverzinsung in der Kapitallebensversicherung zwischen 6% und 3%, in der Rentenversicherung zwischen 5,7% und 3%. Die Mehrheit der Gesellschaften hat die Überschussbeteiligung unverändert gelassen. Erhöhungen der Gewinnbeteiligung lagen zwischen 0,03 und 0,30 Prozentpunkten, Reduzierungen zwischen 0,15 und 1,10 Prozentpunkten.

In der nächsten Ausgabe unserer **NEWS** werden wir in einem **Interview** mit **Herrn Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der Assekurata**, vertiefend auf dieses Thema eingehen.

MetallRente

Auf einer **Pressekonferenz in Berlin am 18.1.2005** hat **Geschäftsführer Heribert Karch** interessante Informationen zur **MetallRente** bekannt gegeben.

Die **MetallRente GbR** ist eine **Gemeinschaftsgründung der Gewerkschaft IG Metall und des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall**. Seit Oktober 2001 sind auch die Branchen der Holz- und Kunststoffverarbeitung, der Textil- und Bekleidungsindustrie und die Stahlindustrie der **MetallRente** beigetreten.

Arbeitnehmern wird unabhängig von der Größe des jeweiligen Unternehmens eine Möglichkeit zur Schließung der Rentenlücke angeboten. Dabei orientiert sich die **MetallRente** am Leistungsangebot der gesetzlichen Rentenversicherung.

Die **MetallRente** arbeitet mit einem Konsortium von Banken und Versicherern zusammen, das die Durchführungswege **Pensionsfonds, Pensionskasse und Direktversicherung** anbietet. Bei Gründung der Gesellschaft bestand dieses Konsortium aus der **Allianz Lebensversicherungs-AG als Konsortialführerin, der Victoria, der BHW und der WestLB**.

Diesem Konsortium sind aktuell noch die **R+V, die Swiss Life und die Volksfürsorge** beigetreten. Teile des bisherigen Geschäfts der **Victoria** werden von der **Ergo-Tochter Hamburg-Mannheimer** übernommen. Presseberichten zufolge soll die **R+V** die **Victoria** als zweitgrößten Versicherungspartner ablösen. Die **Allianz** wird mit 55% die Mehrheit behalten.

Da das Versorgungswerk im letzten Jahr mit der Entwicklung des Neugeschäfts nicht zufrieden war, sollen nun die Anteile der Konsortialversicherer im Fünf-Jahres-Turnus der jeweiligen Vertriebsleistung angepasst werden. „**Wir bauen den Wettbewerbsgedanken ein**“, sagte **Geschäftsführer Heribert Karch**. Knapp 50% der Neuabschlüsse kamen über den hauseigenen Stammvertrieb, die **Metallrente Beratungseinheit (MRB)**, weitere 40% steuerte die **Allianz** bei. Die Vertriebsleistung von **BHW und Victoria** sei eher gering gewesen. Auch sei vereinbart worden dass, „**bei signifikanter Unterschreitung der Verzinsung eines Konsortien im Vergleich zu den übrigen Partnern dessen Konsortialanteil gesenkt werden kann**.“ Das Versorgungswerk sieht in der Erweiterung der strategischen Partnerschaften die Basis für ein langfristig solides, sicheres und zugleich rentables Agieren im Markt.

Bisher haben sich **7.000 Unternehmen** für die Metallrente entschieden. Im Jahr 2004 wurde der Bestand um 44.000 neue Verträge erhöht, so dass jetzt rund 140.000 Arbeitnehmer Einzelverträge abgeschlossen haben. **Davon entfallen 88% auf die Pensionskasse, 8% auf die Direktversicherung und 4% auf den Pensionsfonds**. Aufgrund der geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen erwartet **Karch** für die Zukunft eine Verschiebung zu Gunsten der Direktversicherung. Die durchschnittliche Jahresprämie der Arbeitnehmer liegt mit 1.300 Euro deutlich über dem Marktdurchschnitt von etwa 1.000 Euro. Bis zum Ende des Jahrzehntes will die **MetallRente** einen Bestand von 400.000 Versicherten erreicht haben. „**MetallRente konnte trotz des dominanten Schlussverkaufs in der privaten Lebensversicherung seine Stellung im Markt erheblich ausbauen und steuert nun die Position des größten Versorgungswerkes in Deutschland an**“, so **Karch**.

Die Ergebnisse der **MetallRente** werden auch international gewürdigt. Zum dritten Mal nach 2002 und 2003 erhielt sie in 2004 eine Auszeichnung mit einem **Award** der international renommierten britischen Fachzeitschrift **Investment & Pensions Europe (IPE)**.

Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage der MetallRente unter:

www.metallrente.de

map-report Nr. 590

In der **Ausgabe Nr. 590** beschäftigt sich auch der **map-report** mit der **Gewinnbeteiligung** der deutschen Lebensversicherer, gibt hinaus einige Informationen zu den Verkaufsergebnissen der Versicherer in 2004 und hat den Versicherern die Möglichkeit individueller Stellungnahmen eingeräumt.

Die Darstellung zur Gewinnbeteiligung dürfte für einige Irritationen sorgen. Der **map-report** hat nämlich für die Summe aus Rechnungszins und laufender Verzinsung einen Durchschnitt über alle Rechnungszinsgenerationen berechnet. Dieses Verfahren wird nachfolgend am Beispiel von **Gerling** verdeutlicht:

| Rechnungszins | Gesamtverzinsung |
|-------------------|------------------|
| 2,75% | 3,50% |
| 3,00% | 4,00% |
| 3,25% | 3,50% |
| 3,50% | 4,00% |
| 4,00% | 4,00% |
| Mittelwert | 3,80% |

In der Übersicht über die Deklaration 2005 wird nun genau dieser Mittelwert verwendet. Zunächst einmal muss man dazu feststellen, dass dieses Verfahren der Mittelwertbildung eine starke Vereinfachung darstellt, da die einzelnen Tarifgenerationen unterschiedlich stark im Bestand vertreten sind. So dürfte bei den meisten Versicherern die Tarifgeneration mit 4% Rechnungszins einen viel höheren Anteil des Bestandes ausmachen als die Generation mit 3,25%. Somit hat der verwendete Mittelwert weder für im Bestand befindliche Versicherungen, noch für das Neugeschäft eine Aussagekraft. Wer sich intensiver mit den Gewinnaussagen für 2005 beschäftigen möchte, dem empfehlen wir daher statt dessen u.a. die Studie der **Assekurata** (s.o.).

Sehr viel interessanter als die Tabellen zur Gewinnbeteiligung ist der **Textteil**, in dem der **map-report** den befragten Unternehmen die Möglichkeit einer Stellungnahme eingeräumt hat. Hier findet man einige sehr interessante und aufschlussreiche Äußerungen, u.a. auch zu den neuen Altersvorsorgeprodukten, von denen wir Ihnen nachfolgend einige wider geben möchten.

ASSTEL Lebensversicherung AG:

„In der ersten Schicht (Basisversorgung) bietet die ASSTEL mit der Rente.EASY ein Produkt an, dass die Bedingungen des Alterseinkünftegesetzes an die Produkte der ersten Schicht erfüllt und damit entsprechende steuerliche Förderung genießt. Neben der garantierten Altersrente und der zusätzlichen Rente aus der Überschussbeteiligung kann der Versicherungsnehmer auch die Risiken „Berufsunfähigkeit“ oder „Erwerbsunfähigkeit“ absichern oder eine Hinterbliebenenrenten-Zusatzversicherung für den Ehepartner abschließen. Im letzteren Fall wird bei Tod beider Eheleute aufgrund desselben Ereignisses eine Vollwaisenrente in Höhe von 20% der versicherten Altersrente an jedes der gemeinsamen Kinder gezahlt. Eine dynamische Erhöhung des Beitrags kann ebenfalls vereinbart werden. Ergänzungszahlungen beispielsweise zur Ausnutzung der steuerlichen Höchstbeträge sind möglich.“

BHW Leben:

„Ein homogener Gesamtzinssatz ist aufgrund der oben genannten Vielzahl von Kombinationsmöglichkeiten in einer einfachen und übersichtlichen Form nicht darstellbar.“

Condor:

„Die neuen Condor-Basis-Renten“ sind steuerlich geförderte sog. „Rürup-Renten“ mit sehr flexiblen Tarifen. Die Condor-Basis-Rente gibt es als konventionelle Rentenversicherung mit garantierter Mindestrente und als fondsgebundene BasisInvest-Rente mit attraktivem Fondsangebot. In beiden Tarifen ist eine Hinterbliebenen-Leistung automatisch eingeschlossen, so dass auch bei Tod vor Rentenbeginn und bis zu 10 Jahren nach Rentenbeginn eine Leistung an berechnigte Hinterbliebene erfolgt. So braucht kein Kunde Angst zu haben, dass im Falle eines Falles seine Beiträge verloren sind. Der Beitragsverlauf kann durch Beitragsänderungen und Sonderzahlungen an die jeweilige Einkommenssituation angepasst werden, der zwischen dem 60. und 70. Geburtstag frei wählbare Rentenbeginn kann nach Vertragsabschluss durch die Abrufrente bis zum 60. Geburtstag nach vorne verlegt werden.“

Gothaer:

„Innerhalb der ersten Schicht „Basisversorgung“ steht dem Kunden die neue private Leibrente, die Gothaer BasisVorsorge, zur Verfügung. Hier können Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherungen sowie eine Zusatzversicherung für die Hinterbliebenenversorgung abgeschlossen werden.“

KarstadtQuelle:

„Auf Grund dieses besonderen Geschäftsmodells wird es zu Beginn 2005 zunächst keine Erweiterung des Produktportfolios bei der KarstadtQuelle Lebensversicherung AG um eine „Rürup-Rente“ geben.“

LV1871:

„Zu beachten ist hierbei, dass sich zum ausgewiesenen Überschusszins noch ein nicht unbeachtlicher Schlussüberschussanteil hinzurechnet, der - je nach Tarif und Laufzeit - unterschiedlich hoch ausfällt.“

Neue BBV:

„Für die Basisrente – als allein stehendes Produkt – sehen wir im nächsten Jahr nur ein begrenztes Potential.“

Nürnberger Leben:

„Innerhalb der neu eingeführten Basisversorgung bietet die Nürnberger Lebensversicherung AG zwei Produkte, die alle vorgeschriebenen Förderkriterien erfüllen: die Nürnberger Basis Rente (konventionelle Rentenversicherung) und die Nürnberger Basis InvestRente (fondsgebundene Rentenversicherung). Beide Tarife bieten verschiedene Optionen, um den Versicherungsschutz optimal an individuelle Bedürfnisse anzupassen: Die Leibrentenversicherung kann mit einer Erwerbs- oder Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung oder einer Hinterblie-

benenrente ergänzt werden. Es besteht die Wahl zwischen laufender Beitragszahlung (beide Tarife) oder Einmalbeitrag (Nürnberger Basis Rente). Mit einer zusätzlichen Risikoversicherung können die eingezahlten Beiträge im Todesfall während der Aufschubdauer abgesichert werden (Beitragsrückgewähr). Als Überschussverwendung während der Ansparphase kann zwischen Rentenbonus, Beitragsabzug oder Invest-Bonus mit allen üblichen Fonds / Fondsdépôts gewählt werden. Durch Einschluss von Nürnberger Plus können die Leistungen des Vertrages dynamisiert werden.“

Provinzial Rheinland:

„Ebenfalls vom Staat gefördert, wird auch die Basisversorgung für eine bestimmte Zielgruppe zu empfehlen sein. Die anfängliche Förderung i. H. v. „nur“ 60% und die Günstigerprüfung durch das Finanzamt für den Sonderausgabenabzug werden den Erfolg noch dämpfen. Mittelfristig gehen wir jedoch davon aus, dass sich ein fester Markt für dieses Produkt etabliert.“

Swiss Life:

„Die Rürup-Rente kann für alle Steuerpflichtige interessant sein. Zielgruppen sind hier rentennahe Jahrgänge (hoher Sonderausgabenabzug), junge Leute (Zinseszinsseffekt vor Steuern), besser verdienende Angestellte (hohe Steuerersparnis bei Schließung besonders großer Rentenlücke), Selbständige (besonders hohes Steuersparvolumen). Allerdings werden sich bei dieser Zielgruppe wegen der Übergangsregelungen sehr knifflige steuerliche Fragen stellen. Eindeutig ein Betätigungsfeld für kompetente Beratungsprofis.“

Victoria:

„ Die Victoria BasisRente bietet neben der eigenen Altersvorsorge die Möglichkeit, Hinterbliebene abzusichern, sowie die finanzielle Absicherung bei Berufsunfähigkeit. Gemäß unserer bestehenden Produktstruktur werden wir auch dieses Produkt sowohl konventionell, fondsgebunden als auch hybrid anbieten. Hier wurde also ein flexibles Produkt geschaffen, das vor allem für Selbständige, Freiberufler sowie gut verdienende Arbeitnehmer und Beamte einen optimalen Baustein zur Altersvorsorge darstellt.“

Volksfürsorge:

„In der Basisversorgung bieten wir Ergänzungsbausteine zur Basis-Rente an. Dazu zählt neben einer Hinterbliebenenrente auch eine Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung. Im Fall der Arbeitslosigkeit ist eine Stundung der Beiträge für die Basis-Rente und diese Zusatzversicherung möglich.“

Volkswohl Bund:

„Unsere wichtigsten Produktantworten für 2005 sind: Nutzung der umfangreichen, staatlichen Förderung durch Einführung einer Basis-Rente, klassisch und fondsgebunden. Optimale Erweiterung der Basis-Rente um steuerlich geförderte Komponenten (BU-Schutz, Hinterbliebenenrente) und die Absicherung biometrischer Risiken (Todesfallabsicherung, Pflegefall-Schutz). Von besonderem Interesse dürfte dabei eine spezielle Risikoversicherung sein, mit der eine Beitragsrückgewähr bei Tod abgebildet wird.“



Interview mit Dr. Michael Hessling, im Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG verantwortlich für Firmenkunden und Maklervertrieb

infinma: Herr Dr. Hessling, als externer Beobachter hat man den Eindruck, dass die Allianz Leben die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre in einer sehr starken Position überstanden hat. Viele Kunden und Vermittler sehen die Allianz als „großen und sicheren Hafen“. Was hat die Allianz Leben anders gemacht als andere Unternehmen?

Dr. Hessling: Wir haben zum einen von unserer überdurchschnittlichen Finanzstärke profitiert. Diese erlaubt uns, auch in schwierigen Kapitalmarktsituationen langfristig orientierte Strategien umzusetzen. Zum anderen besitzt Allianz Leben aufgrund ihrer Größe und der Einbindung in die Allianz Gruppe über ein breit gefächertes, internationales Anlage-Know-how, das kein anderer deutscher Finanzdienstleister bieten kann. Unsere Stärke beruht aber nicht allein auf der Kapitalanlage. Auch die starke Marke der Allianz, ein breites Produktspektrum und unsere gute Positionierung in allen drei wichtigen Vertriebswegen – Makler, Banken und Vertreter – hat uns geholfen.

infinma: Aus dieser Situation der Stärke heraus hat Allianz Leben relativ früh ihre unveränderte Gewinnbeteiligung bekannt gegeben und damit ein Signal am Markt gesetzt. Wo sehen Sie mittelfristig das Niveau der Gewinnbeteiligung Ihrer Gesellschaft bzw. der gesamten Branche?

Dr. Hessling: Die Gewinnbeteiligung für das Jahr 2005 stabil zu halten, war ein wichtiges Signal an unsere Kunden. Und es hat uns einen zusätzlichen Schub beim Jahresendgeschäft gegeben. Wie sich die Gewinnbeteiligung langfristig entwickeln wird, hängt von den Aktien- und Rentenmärkten ab. Hier wäre jede Aussage über die mittelfristige Entwicklung reine Spekulation.

infinma: Das Jahr 2004 stand zuletzt ganz im Zeichen des „Schlussverkaufs“ der (Kapital-) Lebensversicherung. Die Stimmen, die man aus dem Markt hört, sprechen von sehr unterschiedlichen Ergebnissen bei den einzelnen Anbietern. Wie verlief das Jahr 2004 bei der Allianz Leben?

Dr. Hessling: Wir haben 2004 unsere eigenen Erwartungen weit übertroffen: Mit über 1,3 Millionen Lebensversicherungen konnten wir mehr Verträge als jemals zuvor verkaufen. Alleine im Dezember wurden 592.000 Versicherungen neu abgeschlossen. Nach den bisher vorliegenden vorläufigen Zahlen ist die Vertriebsleistung, das ist die bewertete Beitragssumme aus neuen Verträgen, auf fast 30 Milliarden Euro gewachsen. Auch damit haben wir mit Abstand den besten Wert in der Unternehmensgeschichte erzielt. Fast die Hälfte des Neugeschäfts stammt aus neuen Verträgen mit laufenden Beiträgen. Diese erhöhten sich um

44,5 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. Das ist eine exzellente Grundlage für regelmäßige Beitragseinnahmen in der Zukunft.

infinma: Mit dem Wegfall des Steuerprivilegs in der Lebensversicherung wird sich der Markt grundlegend ändern. Die einen sprechen von einer Renaissance der Riester-Rente, andere priorisieren die Rürup-Rente. Daneben wird der weitere Ausbau der betrieblichen Altersvorsorge erwartet. Welche Entwicklungstendenzen sehen Sie am Markt im Allgemeinen und welche Schwerpunkte setzt die Allianz? Wird die Allianz auch mit anderen neuen als den geförderten Produkten auf den Markt kommen?

Dr. Hessling: In vielen Bereichen hat das Alterseinkünftegesetz die Position der deutschen Lebensversicherer gestärkt. Durch die Besteuerung der gesetzlichen Renten steigt der private Vorsorgebedarf und der Förderrahmen für die private Vorsorge wurde vergrößert. Hinzu kommt, nur die Lebensversicherer können die Anforderungen an die neue Basisrente erfüllen.

Ich rechne langfristig mit einem nachhaltigen Schub für den Altersvorsorgemarkt durch die neuen Fördermöglichkeiten. Außerdem erwarte ich ein Comeback der Riester-Rente. Sie ist mit ihrer hohen staatlichen Förderung durch Zulagen und den Sonderausgabenabzug ein überaus lohnendes Produkt. Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung bleiben die Rahmenbedingungen vorteilhaft: Die Einbeziehung der Direktversicherung in die nachgelagerte Besteuerung sowie die Erhöhung des Förderrahmens um 1.800 Euro gleichen die Streichung der Pauschalbesteuerung mehr als aus.

infinma: Nicht zuletzt aufgrund des Kaufs der Dresdner Bank hatte man noch vor nicht allzu langer Zeit den Eindruck, dass sich die Allianz vorrangig auf den Vertrieb über eigene Kanäle konzentriert. Freie Vermittler schienen von geringerer Bedeutung zu sein. Wie wichtig ist der Makler-Vertrieb für die Allianz heute? Wie grenzen sich die Vertriebswege untereinander ab? Was schätzen die Makler an der Allianz?

Dr. Hessling: Richtig ist, dass die Allianz durch den Kauf der Dresdner Bank ihren Bankvertrieb nachhaltig gestärkt hat. Gleichzeitig haben wir aber auch den Maklervertrieb konsequent ausgebaut. Wir wollen in allen drei wichtigen Vertriebswegen – Vertreter, Banken und Makler – Spitzenpositionen einnehmen. Im Jahr 2003 war die Allianz Leben auch im Maklermarkt die Nr. 1. Für das Jahr 2004 liegen noch keine Marktzahlen vor. Das Neugeschäft der Allianz Leben ist aber wieder rasant gewachsen. Das Privatgeschäft legte um rund 50 Prozent und das Firmengeschäft um 9 Prozent zu. Wir haben uns auch für 2005 viel vorgenommen und wollen das uns von den Maklern entgegen gebrachte Vertrauen durch exzellente Leistungen rechtfertigen.

infinma: Gerade aus Makler-Kreisen kommt die Befürchtung, durch den erwarteten Einbruch beim Geschäft mit Kapitalversicherungen, erhebliche Einbußen bei der Provision und damit beim Einkommen hinnehmen zu müssen. Teilen Sie diese Befürchtung bzw. welche Alternativen sehen Sie für Ihre Makler?

Dr. Hessling: Trotz der hälftigen Besteuerung bleibt die Kapitallebensversicherung ein absolut konkurrenzfähiges Produkt und deshalb wird sie auch künftig nachgefragt werden. Aber eine seriöse Prognose, ob und wie sich der Markt verändern wird, kann heute niemand abgeben. Sicher ist: Unsere Branche kann mit ihren Produkten optimistisch in die Zukunft bli-

cken und davon werden auch unsere Vertriebspartner profitieren. Denn es ist eine Tatsache, dass eine kapitalgedeckte, eigenverantwortliche Altersvorsorge immer wichtiger wird – und kein Finanzdienstleister ist in diesem Markt so gut positioniert wie die Lebensversicherer. Für mich ist nicht die Frage, ob, sondern wie schnell wir nach dem Ausnahmejahr 2004 wieder in die Wachstumspur zurückkehren. Dies hängt entscheidend davon ab, wie schnell die neuen Möglichkeiten des Alterseinkünftegesetzes vertriebllich umgesetzt werden.

infinma: Welche Rolle wird der Absatz reiner Kapitalanlageprodukte bzw. von Finanzierungen für freie Vermittler spielen? Wie positioniert sich die Allianz an dieser Stelle?

Dr. Hessling: Die Kernkompetenz der Lebensversicherer ist die Sicherung eines lebenslangen Alterseinkommens sowie die Absicherung von Hinterbliebenen und der Schutz vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit. Dieses angestammte Geschäftsfeld wollen wir nicht vernachlässigen, zusätzlich bieten wir aber neue Einmalbeitragsprodukte zum Aufbau und zur Anlage von Vermögen. Dies bedeutet eine wesentliche Erweiterung unseres Angebotspektrums.

Ein gutes Beispiel ist der neue Allianz SchatzBrief: Hier sichert der Kunde mit einem Einmalbeitrag renditeoptimiert seinen Vermögensaufbau. Gleichzeitig profitiert er gegenüber einer Sparanlage mit jährlicher Zinsbesteuerung vom Steuerstundungseffekt, da die Besteuerung erst am Ende der Laufzeit erfolgt. Für den Fall, dass der Kunde eine lebenslange Rentenzahlung wählt, unterliegt diese nur der niedrigen Ertragsanteilbesteuerung. Ein weiteres neues Produkt ist unsere ErbschaftsPolice. Diese lebenslange Risikolebensversicherung gegen Einmalbeitrag ist ideal für die Übertragung oder Vererbung von Vermögen.

infinma: In den letzten Jahren ist die Bedeutung ausländischer und insbesondere anglo-amerikanischer Anbieter auf dem deutschen Markt stark gestiegen. Welche Bedeutung haben diese Produkte für Ihre Makler? Wie beurteilen Sie diese Entwicklung mittel- und langfristige? Gerade im letzten Jahr sind zudem zunehmend Anbieter aus Luxemburg, Liechtenstein und der Schweiz mit fondsgebundenen Produkten in Deutschland aktiv geworden. Ist dies eine durch den Wegfall des Steuerprivilegs motivierte „Modeerscheinung“ gewesen oder beginnen sich die Märkte hier zu verändern?

Dr. Hessling: Das Thema fondsgebundene Versicherungen halte ich überhaupt nicht für eine 'Modeerscheinung' – ganz im Gegenteil: Ich sehe hier gute Chancen. Gerade in diesem Segment wollen wir uns künftig stärker engagieren und haben unsere Produktpalette deutlich ausgebaut. Die ausländische Konkurrenz beobachten wir genau. Die Allianz ist jederzeit in der Lage mit Hilfe ihrer Auslandstöchter entsprechende Produkte in ihr Angebot aufzunehmen. Bei genauerer Analyse sind diese aber nicht attraktiver als die deutschen Produkte. Im Gegenteil, für die deutschen Kunden ergeben sich häufig zusätzliche Risiken.

infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch.