



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 3 / 2005

23.2.2005

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Fondsplattformen**
- **Erste Veranstaltung des Instituts für Finanz-Markt-Analyse**
- **E-Interview mit Klaus John, Vorstand Vertrieb und Marketing, Alte Leipziger – Hallesche**
- **E-Interview mit Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur**

Kurzmeldungen:

CiV – erfolgreicher Start mit Rürup: Die **CiV Lebensversicherung AG** ist im Jahr 2005 mit der neuen „**Rürup-Rente**“ erfolgreich gestartet. In den ersten sechs Wochen des Jahres wurden über die 300 Citibank-Standorte in Deutschland bereits 5.000 Stück der Citi Basis Rente mit einer Beitragssumme von ca. 100 Mio. € vermittelt. **„Entgegen den Markterwartungen haben wir ab Januar bei den Altvorsorgeprodukten weiter zugelegt“**, sagte **CiV-Vorstandschef Norbert Kox**. Neben der laufenden Beitragszahlung bietet die **CiV** ihren Kunden die Möglichkeit zusätzliche Einmalzahlungen zu leisten.

Pro bAV Pensionskasse wächst schneller als der Markt: Nach eigenen Angaben hat die **Pro bAV Pensionskasse AG des Kölner AXA Konzerns** bereits zweieinhalb Jahre nach dem Markteintritt einen Marktanteil im Neugeschäft von mehr als 7% erreicht. Im Geschäftsjahr 2004 konnte die Zahl der im Bestand verwalteten Verträge mehr als verdoppelt werden. Das Neugeschäft stieg gemessen an der Stückzahl um ca. 55%. Die laufenden Neugeschäftsbeiträge wuchsen um fast 70%. Im Februar dieses Jahres konnte die Pensionskasse ihren 100.000sten Kunden begrüßen.

Ergebnissprung bei der Wiener Städtischen: Im Jahr 2004 erreichte die **Wiener Städtische Gruppe** verrechnete Prämien in Höhe von 4,5 Mrd. €. Die Combined Ratio des Konzerns lag deutlich unter 100%. Das Auslandsgeschäft wuchs gemessen an der Prämie um über 34%. **„Mit dieser Topbilanz und einem Ergebnissprung um rd. 120% haben wir unsere Ziele für 2004 bei weitem übertroffen. Aus heutiger Sicht erlaubt uns das ausgezeichnete Geschäftsergebnis, den Gremien wieder eine Erhöhung der Dividende vorzuschlagen – und zwar um über 20%“**, sagte **Generaldirektor Dr. Günter Geyer** bei der Präsentation der vorläufigen Geschäftsergebnisse.

Symphonie prolongiert: Die **Wiener Städtische** hat ihre **indexgebundene Versicherung** gegen Einmalbeitrag – „**Symphonie**“ – verlängert. Es wird in vier Veranlagungskategorien investiert: **Aktien aus dem Euro-Bereich, Europäische Staatsanleihen, Immobilienfonds und Hedge Fonds**. Der Index, der am Ende der 12-jährigen Laufzeit die höchste Performance auszuweisen hat, wird mit 50% gewertet, der zweithöchste mit 30% und der dritthöchste mit 20%. Die **Erste Bank als Emittent** garantiert für das eingezahlte Kapital, die **Wiener Städtische** sichert die Hinterbliebenen ab. So entsteht ein Produkt mit 100% Kapitalgarantie am Ende der Laufzeit sowie 100% Kapitalgarantie während der Laufzeit im Todesfall. Nach Ablauf der 12 Jahre kann zwischen einer einmaligen Auszahlung und einer monatliche Renten gewählt werden. Die Mindesteinmalprämie liegt bei 5.000,- €.

Clerical Medical deklariert Wertzuwachs für 2005: Die **Clerical Medical** hat für das Neugeschäft 2005 die **Wertzuwächse deklariert**. Bei laufender Beitragszahlung wurde ein Wert von 3% festgelegt, bei Einmalbeiträgen im Rahmen des **Wealthmaster Noble Plans** 2%. Gleichzeitig gewährt die **Clerical Medical** für den **Wealthmaster Noble Plan** einen sog. „**Frühzeichnerbonus**“. Bei Einmalbeiträgen bis 100.000,- € erhält der Kunde einen Bonus in Höhe von 1%, bei höheren Beträgen von 2%. Dieses Angebot gilt zunächst für die Zeit vom 1.2.2005 – 30.4.2005.

Deutscher Ring mit kräftigem Neugeschäftswachstum: Die **Deutsche Ring Lebensversicherungs-AG** hat im Jahr 2004 etwa 100.000 neue Verträge abgeschlossen. Dies entspricht einer Steigerung von rund 50%. Die Beitragssumme des Neugeschäfts wuchs um 22% auf 2,2 Mrd. €. Das Auslaufen der Steuerfreiheit für Lebensversicherungen zum Jahreswechsel war laut **Vorstandsmitglied Michael Sudbrack** nur ein Grund für das gute Abschneiden. Bereits in 2004 entfielen 80% des Neugeschäfts auf Rentenversicherungen. In die neue Basisversorgung startet der **Deutsche Ring** mit einer konventionellen und einer fondsgebundenen Rentenversicherung.

Unfallversicherung mit garantierter Beitragsrückgewähr bei der AXA: Seit Jahresbeginn bietet die **AXA** eine **Unfallversicherung mit garantierter Beitragsrückgewähr** an, die die Veränderung der Besteuerung berücksichtigt. Im Gegensatz zur bisherigen Variante, bei der am Ende der Vertragslaufzeit das vorhandene Kapital ausgezahlt wurde, zahlt das neue Produkt eine **lebenslange Rente** aus. Allerdings hat der Versicherte bis zum Rentenbeginn die Möglichkeit, das Kapitalwahlrecht auszuüben. Dies ist insofern interessant, da zu diesem Zeitpunkt die steuerlichen Auswirkungen beider Alternativen bekannt sind. Die neue **UBR der AXA** ist mit einem Rechnungszins von 3,5% kalkuliert. Das Produkt gibt es in besonderen Varianten für Kinder, Erwachsene und Senioren ab 50 Jahren.

Neue Rating-Modelle bei Fitch: Die **Rating-Agentur Fitch** hat unlängst neue Rating-Konzepte präsentiert. Zukünftig sollen ein **Issue Default Rating (IDR)** sowie eine **Recovery Scale für Schuldverschreibungen** erstellt werden. Die **Recovery Scale** betrifft Versicherer, die Schuldverschreibungen ausgeben, wie es jüngst der **Talanx-Konzern** praktiziert hat. Die **Recovery Scale** kennt sechs Stufen von R1 bis R6, wobei R1 die für den Anleger günstigste Stufe darstellt. Hier hat er die besten Chancen sein Geld zurückzubekommen. Beim **IDR** handelt es sich um ein neues **Emittenten-Ausfall-Rating**, das das bisherige langfristige Rating für Unternehmens-Schuldverschreibungen und Schuldverschreibungen von Staaten ersetzen soll. Allerdings soll das neue Rating keine anderen Ergebnisse zeigen als das bisherige. Es drängt sich der Eindruck auf, dass einige Rating-Agenturen vor allem nach neuen Einnahmequellen suchen.

Bonus verschenkt: Nach einem Bericht von **Capital** haben alleine bei der **AachenMünchener (AM)** etwa 130.000 Kunden auf insgesamt 8 Mio. € an Fördergeldern im Rahmen der **Riester-Rente** verzichtet. „**Trotz flächendeckender Appelle hat jeder dritte Riester-Kunde die Zulage innerhalb der Zweijahresfrist nicht beantragt**“, so **Johannes Booms, Vorstand der AM**. Ähnliche Größenordnungen vermeldet auch die **Allianz**; hier waren es 28% der Riester-Kunden, sprich 155.000 Versicherte.

DBV-Winterthur – Erwartungen übertroffen: Die **DBV-Winterthur** konnte im Jahr 2004 ihre laufenden Beiträge um 56% steigern. Gleichzeitig ist der Durchschnittsbeitrag pro Vertrag um 19% angewachsen. Nach Aussagen von **Vertriebsvorstand Wolfgang Hansmann** sind vor allem im Dezember die eigenen Erwartungen deutlich übertroffen worden. Besonders zu dem Ergebnis beigetragen hat die betriebliche Altersversorgung; hier wuchs der laufende Beitrag um ca. 96%. Ein Grund hierfür sieht das Unternehmen in dem neu geschaffenen **bAV-Kompetenzcenter**. Seit Jahresanfang ist die **DBV-Winterthur** im Rahmen der „**Rürup-Renten**“ mit dem Produkt **winBasis** auf dem Markt.

Marktanteile in der Lebensversicherung in Österreich: Einige Veränderungen gab es in **Österreich im Jahr 2003** bei der Betrachtung der Marktanteile (gemessen an den Prämien). Auf den ersten drei Positionen ist zwar alles beim Alten geblieben: **Die Sparkassen-Versicherung bleibt mit 13,3% Marktführer vor der Wiener Städtischen mit 12,1% und der Raiffeisen Versicherung mit 10,2%**. Allerdings konnte die **Wiener Städtische** mit einem Plus von 1,5%-Punkten den Abstand deutlich verringern. Den vierten Platz in der Rangfolge der größten **österreichischen Lebensversicherer** belegt jetzt die **UNIQA**, die um 0,8%-Punkte zulegte. Den größten Sprung nach vorne machte die **Skandia**, die sich um 0,45%-Punkte verbesserte und auf Platz 10 zum ersten Mal zu den „**Top 10**“ gehört. Die **Skandia** profitierte dabei vom **Boom der fondsgebundenen Versicherungen in Österreich**. Mit einem Plus gegenüber dem Vorjahr von 125% in der Versicherungssumme waren die Fondspolizen die erfolgreichste Produktgruppe. Erstmals wurde die Kapitalversicherung in der Versicherungssumme des Neugeschäfts übertroffen. Über alle Produkte hinweg lag der Zuwachs in der Versicherungssumme bei etwa 17%.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 3 / 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.

Fondsplattformen

„Weltweit gewinnen Fondsplattformen einen immer größeren Anteil am Fondsvertrieb.“ Dies ist das Ergebnis einer Studie der **Bostoner Unternehmensberatung Cerulli Associates**. In den **USA** werden Fondsplattformen schon heute flächendeckend im Publikumsfondsgeschäft genutzt. In **Europa** werden derzeit etwa 60 Mrd. € über Plattformen verwaltet, bis Ende 2008 sollen es nach **Cerulli** etwa 230 Mrd. € sein.

Bei einer Fondsplattform handelt es sich um eine ausgelagerte, meist Internet-basierte Stelle, bei der Fondsgeschäfte abgewickelt und Fonds verwahrt werden können. Anleger und Berater können Fonds von mehreren Investmentgesellschaften handeln und die Anteile gleichzeitige in einem „**Multi-Fonds-Depot**“ aufbewahren lassen. Auf diese Weise versprechen sich alle Beteiligten, also Anleger, Berater und Fondsgesellschaften **Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen**. Für die einzelnen Gruppen werden folgende Vorteile genannt:

- **Anleger**
 - Es können Fonds vieler Gesellschaften verwaltet werden, dennoch erhält der Kunde einen konsolidierten Depotauszug.
 - Depotgebühren können gespart werden, da lediglich eine jährliche Depotgebühr an die Plattform zu entrichten ist.
 - Der Kunde braucht lediglich einen Freistellungsauftrag zu stellen und erhält eine konsolidierte Jahressteuerbescheinigung über sein Gesamtdepot.
- **Berater**
 - Ein breites Fondsspektrum kann professionell und weitestgehend automatisiert abgewickelt werden.
 - Umfassenden Informationen zu den Kundendepots sind jederzeit verfügbar.
 - Zusätzliche Analyse-Tools bieten die Möglichkeit, das Angebot auszuweiten bzw. zu professionalisieren.
- **Fondsgesellschaften**
 - Der Marktzutritt für kleinere und ausländische Fondsgesellschaften wird erleichtert.
 - Der Drittvertrieb wird gestärkt.
 - Durch Bündelung von Kundenaufträgen können die Kosten der Orderabwicklung reduziert werden.
 - Aufgrund der Auslagerung der Depotführung und –verwaltung können sie Kosten einsparen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Grundsätzlich können drei Plattfortmtypen unterschieden werden:

- **Online-Broker**
- **Service-Plattformen und**
- **Banken-Plattformen**

Dabei konzentrieren sich **Online-Broker** wie **comdirect** oder die **DAB-Bank** in erster Linie auf so genannte **Selbstentscheider**, also Privatanleger, die ihre Fondskäufe eigenständig abwickeln.

Service-Plattformen haben sich auf den Fondsverkauf durch unabhängige Berater, Vermögensverwalter und kleinere Banken spezialisiert.

Banken schließlich wickeln die Fondsgeschäfte im Wesentlichen für den eigenen Vertrieb ab.

Das **Angebot der verschiedenen Fondsplatten** ist durchaus sehr unterschiedlich. So bietet die zum **Genossenschaftsverbund** gehörende Plattform **Attrax** 8.000 Fonds zur Auswahl, während die zur **DWS** gehörende **DWS-Fondsplattform** „nur“ 1.300 Fonds anbietet. Auch die Anzahl der verwalteten Depots unterscheidet sich deutlich. Hier kommt die **DWS-Fondsplattform** auf ca. 2,3 Mio. Depots, während **Attrax** lediglich 60.000 Depots verwaltet. Interessant ist auch das Volumen der verwalteten Fonds. **Attrax** erreicht ein Volumen von ca. 7 Mrd. €, diese entspricht einer durchschnittliche Summe von knapp 120.000,- € pro Depot. Die **DWS-Fondsplattform** kommt zwar auf ein Volumen von fast 13 Mrd. €, erzielt damit aber lediglich eine Durchschnittsumme von 5.600,- € pro Depot.

Die **Depotgebühren** werden von den einzelnen Plattformen individuell gehandhabt. Es gibt sehr einfache Modelle wie bspw. bei der zur **LVM Versicherung** gehörenden **Augsburger Aktienbank**, die einheitlich eine jährliche Gebühr von 33,- € berechnet. Bei anderen Anbietern bemisst sich die Gebühr nach dem Depotbestand und es werden ggf. zusätzliche Transaktionsgebühren fällig.

Alle Fondsplattformen bieten die Möglichkeit des **Online-Handels** und die meisten Plattformen ergänzen Ihr Angebot durch zusätzliche **Beratungstools**. Der **Handel mit Aktien bzw. Renten** ist jedoch nur in Ausnahmefällen möglich, ebenso das Führen eines **Geld-Kontos**. Auch eine professionelle **Vermögensverwaltung** sowie das Angebot von **Researchleistungen** gehören nicht zum Standardangebot von Fondsplattformen.

Die Auswahl der richtigen Fondsplattform ist daher nicht einfach und hängt stark von den individuellen Präferenzen des Einzelnen ab. **Insbesondere ein Berater sollte aber folgende Aspekte bei der Auswahl berücksichtigen:**

- **Fondsauswahl:** Nicht zwangsläufig muss die größte Auswahl auch die Beste sein und es ist sicher nicht erforderlich, dass die Plattform alle zum Vertrieb in Deutschland zugelassenen Fonds anbietet.
- **Fondsvermögen-Verwaltung:** Professionell gemanagte Fondsdepots können sinnvoller sein als ein individuell zusammen gestelltes Fondsdepot.
- Ist der Handel von Einzeltiteln möglich?
- Sind Beratungs-Tools übersichtlich und verständlich?
- Ergänzende Leistungen wie Geld-Konten oder -Karten können interessant sein, wenn der Berater sich als „Bankberater“ des Kunden darstellen möchte.
- Preis-Leistungs-Verhältnis
- Die Technik des Systems sollte stabil sein, eine geringe Fehlerquote aufweisen und größtmögliche Abwicklungssicherheit bieten.
- **Plattformanbieter:** Wie zuverlässig ist der Anbieter? Ist er unabhängig? Erlaubt der finanzielle Hintergrund des Anbieters eine längerfristige Bindung?

Hat ein Berater seine Kundenbestände erst mal bei einer Plattform untergebracht, ist es nicht zuletzt aufgrund der gekoppelten Provisionsansprüche nicht so einfach, diese Bestände woanders zu platzieren. **Die Frage nach der Zukunft des jeweiligen Anbieters spielt daher bei der Auswahl einer Fondsplattform eine entscheidende Rolle.**

Erste Veranstaltung des Instituts für Finanz-Markt-Analyse

Nicht zuletzt auf Wunsch vieler Makler wird die **infinma GmbH** ihre erste eigene öffentliche Veranstaltung durchführen.

Am Donnerstag, den 14.4.2005, findet in Köln die Veranstaltung „Bilanzkennzahlen zur Beurteilung von Lebensversicherungsunternehmen“ statt. Neben den beiden Geschäftsführern von infinma, den Herren Glissmann und Dr. Schulz, konnte bereits Herr Thomas Schulz, Vorstand der Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG, als Gastreferent gewonnen werden.

Im Rahmen dieser Tagesveranstaltung werden folgende Themen behandelt:

- **Der Geschäftsbericht als wichtigste Informationsquelle**
 - die Aktivseite der Bilanz
 - die Passivseite der Bilanz
 - die Gewinn- und Verlustrechnung
 - die Entwicklung der Aktivposten
 - Bestandsbewegung
 - Bestandsstruktur
 - Anhang und Lagebericht
 - die Gewinnbeteiligung
- **Kennzahlen zu Kapitalanlage und Kapitalanlageerfolg**
 - Kennzahlen zur Struktur der Kapitalanlagen,
 - Kennzahlen zur Messung des Anlageerfolgs,
 - Kennzahlen zum Kapitalanlageverhalten und
 - Kennzahlen zu Bewertungsreserven und Lasten.
- **Kennzahlen zu RfB, Kosten, Bestand und Service**
 - Kennzahlen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung,
 - Kennzahlen zu den Kosten,
 - Kennzahlen zu Bestand und Neugeschäft,
 - Kennzahlen zur Bestandsfestigkeit und
 - Kennzahlen zum Service.

Der Gastvortrag von Herrn Thomas Schulz hat das Thema „Möglichkeiten und Grenzen der Argumentation mit Kennzahlen“.

Weitere Einzelheiten zu der Veranstaltung sowie einen Flyer, eine Einladung und ein Anmeldeformular zum Download finden Sie auf unserer Homepage unter:

http://www.infinma.de/veranstalt_thema_14042005.php

Für zusätzliche Informationen und Rückfragen steht Ihnen Frau Yvonne Koczinski unter der Rufnummer 02234 9 33 69 14 bzw. der E-Mail-Adresse yvonne.koczinski@infinma.de gerne zur Verfügung.



Interview mit Klaus John, Vorstand Vertrieb und Marketing, Alte Leipziger - Hallesche

infinma: Herr John, viele deutsche Lebensversicherer hatten in den letzten Jahren mit hohen stillen Lasten zu kämpfen und konnten nur vergleichsweise niedrige Verzinsungen erwirtschaften. Die Alte Leipziger lag mit Kapitalanlageergebnissen von fast 6% in den letzten beiden Jahren deutlich über dem Marktdurchschnitt, Bewertungshilfen mussten nicht in Anspruch genommen werden. Was hat die Alte Leipziger anders gemacht als andere Versicherer? Wo liegen die Gründe für den Kapitalanlageerfolg?

Klaus John: Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G. verfügt über ein qualitativ hochwertiges Kapitalanlageportefeuille. Darum gab es in der Vergangenheit praktisch keine Ausfälle. In Zeiten fallender Aktienmärkte haben wir konsequent das Aktienvolumen reduziert. Hierdurch konnte auf die Realisierung von a. o. Erträgen aus dem Rentenbereich zur Kompensation anderer Verluste weitestgehend verzichtet werden; d.h. die vorhandenen Kupon und Reserven sichern eine weiterhin gute Kontinuität. Der Renten-, aber auch der Immobilienbestand, vorwiegend in 1A-Lagen, weist eine überdurchschnittlich hohe laufende Verzinsung auf. Durch ausreichende Bewertungsreserven ist es uns auch weiterhin möglich, eine flexible Asset-Allocation zu betreiben und in besonders chancenreichen Investments anzulegen.

infinma: Können Sie bereits Zahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr nennen?

Klaus John: Das Geschäftsjahr 2004 war äußerst positiv. Bei Lebens- und Rentenversicherungen hatten wir bezüglich der Stückzahl der eingegangenen Anträge eine Steigerung von 58 % gegenüber dem Jahre 2003. In Kranken erreichten wir das beste Ergebnis unserer Geschichte mit einer Erhöhung des Neugeschäfts um 34 % auf 4, 1 Mio. € Monatssollbeitrag. Die vorläufigen Zahlen werden wir bei Pressegesprächen der Gesellschaften im März vorstellen.

infinma: Mit Inkrafttreten des Alterseinkünftegesetzes wird sich die Landschaft in der deutschen Lebensversicherung nachhaltig verändern. Welche Chancen und Risiken sehen Sie hier für die Alte Leipziger? Ergeben sich hier Besonderheiten aus Ihrem Status als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit?

Klaus John: Vor allem verursacht durch das Rentenversicherungs-Nachhaltigkeitsgesetz nehmen die Einschränkungen in der gesetzlichen Rentenversicherung immer mehr zu. Die Renten werden aufgrund der demographischen Entwicklung deutlich langsamer steigen als bisher. Nach Berechnungen des Verbandes Deutscher Rentenversicherungsträger wird das Rentenniveau bis zum Jahr 2030 um rd. 20 Prozent sinken. Der Versorgungsbedarf steigt demnach immens an. Als Lebensversicherer sind in der Lage, lebenslang Rentenleistungen zu bieten. Somit können wir den gestiegenen Versorgungsbedarf optimal decken. Wir erwarten vom neuen Alterseinkünftegesetz große Chancen für unser Geschäft.

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind wir für die Zukunft optimal aufgestellt. Wir haben eine lange Tradition und Erfahrung und können in diesem Jahr auf eine 175-jährige erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken. Gleichzeitig arbeiten wir stets daran, unsere exzellente Marktpositionierung weiter auszubauen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit können wir uns zum Wohle unserer Versicherungsnehmer langfristig strategisch ausrichten. Dass wir auf dem richtigen Weg sind, hat uns die Agentur Standard & Poor's unlängst in einem interaktiven Rating bestätigt. Unsere innovativen und bedarfsgerechten Produkte, unsere hervorragende Finanzstärke und unser kundenfreundlicher Service ermöglichen es uns, auch in Zukunft als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ganz vorne im Wettbewerb „mitzuspielen“.

infinma: Im Hinblick auf die zukünftige Produktlandschaft gibt es sehr unterschiedliche Einschätzungen. Die einen sehen eine Renaissance der Riester-Rente, die anderen sehen einen „Rürup-Boom“. Auf welche Produkte setzt die Alte Leipziger? Gibt es neue Produkte außerhalb der geförderten Tarife?

Klaus John: Durch den erhöhten Bedarf an Vorsorgeprodukten werden kapitalbildende Produkte auch weiterhin einen hohen Stellenwert einnehmen. Mit noch höheren Absatzchancen rechnen wir bei privaten Rentenversicherungen, die flexibel an den individuellen Versorgungsbedarf angepasst werden können. Hinzu kommt der niedrigere zu versteuernde Ertragsanteil, der dieses Produkt zusätzlich attraktiv macht. Aber auch die staatlichen Förderungen bei der Riesterrente und der neuen Basisrente sind hochinteressant. Die Riesterrente lockt zusätzlich durch die Möglichkeit einer teilweisen Einmalauszahlung. Die Basisrente genießt einen großen Vorteil durch die Abzugsfähigkeit der Beiträge, was gerade für Kunden mit höheren Einkommen interessant sein dürfte.

Wir haben die Basisrente »BasiAL« am 1. Januar 2005 neu eingeführt. Sie überzeugt vor allem durch Flexibilität und durch die Möglichkeit eine Berufsunfähigkeits- oder Hinterbliebenenversorgung zu integrieren. Unsere Riesterrente »FiskAL« wurde vereinfacht und ist somit noch attraktiver im Verkauf. Für eine optimierte Altersversorgung ist eine ausgewogene Mischung aus Produkten aller drei Schichten nötig. So werden Rendite, Flexibilität und mögliche Förderung der Beiträge optimal kombiniert.

infinma: Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung sehen viele Marktbeobachter gute Chancen für die neue Direktversicherung sowie die Unterstützungskasse. Wie wird sich die Alte Leipziger in diesem Markt positionieren? Wo setzen Sie Ihre Schwerpunkte?

Klaus John: Im Bereich der betrieblichen Altersversorgung ist und war die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung schon immer hervorragend vertreten. So bieten wir unseren Kunden alle fünf Durchführungswege an. Dass die Direktversicherung nun mit in den § 3 Nr. 63 EStG aufgenommen wurde, sehen wir als positiv an. Auch die Aufstockung des Dotierungsrahmens um 1.800 Euro birgt neue Geschäftsmöglichkeiten. Diese „neue“ Direktversicherung eignet sich insbesondere für die Entgeltumwandlung bis zu einem Gesamtaufwand von 2.496 Euro. Für die Unterstützungskasse, die einen weitaus höheren Dotierungsrahmen hat, sehen wir die Chancen insbesondere bei Besserverdienenden. Ein weiterer Schwerpunkt der Unterstützungskasse liegt bei der arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersversorgung.

Für Gesellschafter-Geschäftsführer empfehlen wir besonders die Pensionszusage. Über unser spezielles Verbundprodukt »Master and More« können wir den Gesellschafter-Geschäftsführer im Krankheits-, Berufsunfähigkeitsfall und für das Alter lückenlos versorgen.

infinma: Die Alte Leipziger bietet traditionellerweise keine fondsgebundenen Produkte an. Was sind die Hintergründe hierzu? Planen Sie Änderungen für die Zukunft? Bieten Sie Ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit an, Fonds oder andere Kapitalanlagen zu vermitteln?

Klaus John: Da muss ich Ihnen widersprechen. Wir bieten fondsorientierte Produkte. Unsere Produktlinie »Invest« kombiniert alle Vorteile eines klassischen kapitalbildenden und eines fondsgebundenen Produkts. Wir sehen uns hier auf einem guten Weg, die Chancen der Aktienmärkte mit der Sicherheit eines Lebensversicherungsproduktes optimal zu verbinden. Außerdem bieten wir über unsere Tochtergesellschaft ALTE LEIPZIGER Trust attraktive Fonds und Fondslösungen. Mit unseren innovativen Fondskonzepten »VariAL« haben wir unsere Produktpalette der Schicht 3 (d.h. der Kapitalanlageprodukte) ergänzt. Im Januar haben wir unsere Roadshows in 14 Städten genutzt, um auch diese Produkte mehr in den Vordergrund zu stellen

infinma: Viele Versicherer setzen zunehmend auf den Bankenvertrieb. Wie sieht die Vertriebsstruktur des Verbundes Alte Leipziger – Hallesche aus? Welche Rolle spielt hier der Makler-Vertrieb?

Klaus John: In unserem Kranken- und Lebensversicherungsgeschäft entfallen ca. 80 % der Vertriebsfolge auf Makler und Mehrfachagenten, die restlichen 20 % auf unsere Ausschließlichkeitsorganisation. Im Sachbereich, bei Bausparen, Rechtschutz und Investment haben wir eine Verteilung von 40 % (Generalagenten) zu 60 %. Sie sehen, der Verbund ALTE LEIPZIGER - HALLESCHE hat seinen Schwerpunkt im Maklervertrieb. Auch in Zukunft setzen wir auf unsere unabhängigen Vertriebspartner. Zusätzlich werden wir natürlich unsere Stammorganisation als strategisches Standbein weiter ausbauen.

infinma: Ihr Vorstandskollege Gerd Bilsing sprach unlängst von höheren Qualitätsanforderungen durch die EU-Vermittlerrichtlinie. Welche unmittelbaren Auswirkungen auf Ihre Vertriebspartner sehen Sie? Wie reagiert die Alte Leipziger hierauf? Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Maklern?

Klaus John: Wir nehmen an, dass der Makler- und Mehrfachagentenmarkt kräftig „durchgeschüttelt“ wird. Vermutlich werden viele Mehrfachagenten wieder in die Ausschließlichkeit gehen oder ihre Heimat bei einem Maklerpool bzw. einem großen Einzelmakler suchen. Wir sind bereit und in der Lage, geeigneten Vermittlern, die wieder die Ausschließlichkeit anstreben, eine neue berufliche Heimat und Zukunft zu geben. Unseren Maklern werden wir bei der Vorbereitung und Qualifizierung ihrer Mitarbeiter sowie der Erarbeitung von Beratungsunterlagen zur Seite stehen.

infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch.



Interview mit Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur

infinma: Die Gewinnbeteiligung einer Lebensversicherung ist sicher für den Kunden von ganz besonderer Bedeutung. Womit können Bestands- und Neugeschäftskunden für 2005 rechnen? Lässt sich die Veränderung für einen durchschnittlichen Vertrag in Euro und Cent quantifizieren?

Dr. Will: Laut der von Assekurata jährlich durchgeführten Studie zur Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung ist die Gesamtverzinsung für Verträge des Neugeschäftes von 4,29 Prozent in 2004 auf 4,22 Prozent in 2005 zurückgegangen. Nach deutlichen Rückgängen in den Vorjahren hat damit nun eine gewisse Bodenbildung stattgefunden. Allerdings ist zu beachten, dass die Überschussbeteiligung sehr unterschiedlich erfolgt. Die

Versicherer unterscheiden in der Gewinnbeteiligung nach den verschiedenen Tarifarten. So erhalten beispielsweise Riester-Produkte die niedrigste Überschussbeteiligung. Im Vergleich von Rentenversicherungsprodukten zu Kapitallebensversicherungsprodukten stellen wir ebenfalls eine Unterscheidung fest. Rentenversicherungen werden niedriger verzinst. Dies begründet sich aus der Neufassung der Rentenversicherungstafeln aufgrund der gesunkenen Sterbewahrscheinlichkeit. Des Weiteren wird im Markt nach der Höhe der garantierten Rechnungszinsen die Gesamtverzinsung differenziert. Dabei wirken sich hohe Garantiezinsen auf die Gesamtverzinsung positiv aus. Verträge mit 4 Prozent Rechnungszins erhalten die höchsten Gutschriften.

Pauschale Aussagen für einzelne Verträge bzw. durchschnittliche Verträge lassen sich nicht treffen. Die Unterschiede sind zu gravierend. Insbesondere weil die Lebensversicherer das Kapital, das verzinst wird, unterschiedlich definieren. Zudem hängt die Höhe der absoluten Verzinsung unter anderem von Alter, Laufzeit, Art des Vertrages und den Regelungen zur Schlussgewinnbeteiligung ab. Wir empfehlen Kunden, sich für ihre konkreten Verträge eine aktuelle Benachrichtigung über den Stand der Gewinnbeteiligung, kurz Kontoauszug bzw. Kontoauszug mit Hochrechnung, bei ihrem Lebensversicherungsunternehmen anzufordern. Daraus kann man die Veränderungen zum Vorjahr ablesen.

infinma: Welche Tendenzen sehen Sie am Markt für das Jahr 2005?

Dr. Will: Nach dem Anstieg des Neugeschäftes zum Ende des vergangenen Jahres aufgrund der Steueränderungen erwarten wir nun ein verhaltenes Wachstum in der Lebensversicherung. Zudem sind viele Kunden und Vertriebe verunsichert, weil neue Produkte auf den Markt kommen. Die Altersvorsorge ist jedoch nach wie vor ein wichtiges Thema und besonders die betriebliche Altersversorgung bleibt ein Wachstumsmotor für die Lebensversicherer. Die demographische Entwicklung lässt derzeit nur eine positive Prognose zu – jedenfalls mittelfristig. Generell halten wir aber auch Riester-Produkte und die Basis-Rente für attraktiv.

infinma: Wenn Sie Ihre früheren Studien mit einbeziehen, welche längerfristigen Veränderungen konnten Sie beobachten?

Dr. Will: In Versicherungsunternehmen wie bei den Kunden setzt sich mehr Realismus durch. Vollmundige Versprechen werden zunehmend kritisch betrachtet. Die Rendite bleibt für den Kunden zwar weiterhin wichtig, aber auch Kriterien wie Solidität, Kontinuität und Plausibilität sind für den Versicherungsnehmer von wachsender Bedeutung.

infinma: In der Öffentlichkeit findet man im Zusammenhang mit der Gewinnbeteiligung die verschiedensten Begriffe, wie z. B. laufende Verzinsung, Gesamtverzinsung oder Schlussgewinn. Können Sie die verschiedenen Gewinnbegriffe kurz erläutern? Sind Schlussgewinne, wie in den Medien häufig dargestellt, eine geringer wertige Form der Gewinnbeteiligung?

Dr. Will: Laufende Verzinsung und Gesamtverzinsung werden in der Öffentlichkeit oft synonym verwendet. Hierbei werden wegen der besseren Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Tarifgenerationen (Rechnungszins 3,00 Prozent, 3,50 Prozent, 4,00 Prozent, 3,25 Prozent und 2,75 Prozent) die laufenden Zinsüberschüsse inklusive Garantieverzinsung angegeben. Zinsüberschüsse entstehen, wenn die Versicherer mehr als die garantierte Verzinsung aus den Kapitalanlagen erwirtschaften. Diese Überschüsse müssen mindestens zu 90 Prozent an die Versicherungsnehmer ausgeschüttet werden.

Weitere Gewinnbegriffe sind Kostengewinne und Risikogewinne. Wenngleich beide im Vergleich zu den Zinsgewinnen ein deutlich niedrigeres Niveau aufweisen, haben diese aufgrund der gesunkenen Zinsdeklaration in den letzten Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. Risiko- und Kostengewinne entstehen, wenn die dafür einkalkulierten Prämienanteile die entsprechenden Ausgaben unterschreiten.

Ebenfalls an Bedeutung gewonnen haben die Schlussgewinne. Diese speisen sich im Wesentlichen aus erwirtschafteten Zinsgewinnen, die nicht jährlich den kundenindividuellen Sparguthaben (Deckungsrückstellung einschließlich Ansammlungsguthaben) zufließen, sondern in einem für alle Versicherten gemeinsamem Spartopf, dem so genannten Schlussüberschussanteilfonds als kollektives Sparguthaben geführt werden. Deren tatsächliche Höhe wird dem Kunden erst bei Ablauf verbindlich zugesichert. Das heißt, während der gesamten Vertragslaufzeit stehen diese unter einem gewissen Vorbehalt, auch tatsächlich ausgezahlt zu werden. Insofern handelt es sich bei dieser Form um eine geringer wertige Gewinnbeteiligung. Die Flexibilität der Schlussgewinne ermöglicht es den Lebensversicherern jedoch, chancenreichere Kapitalanlagen zu tätigen.

infinma: Wo sehen Sie mittel- und langfristig das Niveau der Gewinnbeteiligung der deutschen Lebensversicherer?

Dr. Will: Prognosen sind abhängig von der Zinsentwicklung. Bei weiter niedrigem Zinsniveau wird die Überschussbeteiligung niedrig bleiben. Reserven der Aktiv- und Passivseite sind marktweit gering, so dass die Risikotragfähigkeit für Investments in chancen- aber auch risikoreichere Assets deutlich eingeschränkt ist. Lebensversicherungsunternehmen würden daher an einem erneuten Aktienboom kaum partizipieren können. Die Überschussbeteiligung wird deshalb mittelfristig auf einem niedrigen Niveau bleiben.

infinma: Die Assekurata beschäftigt sich seit Jahren auch mit der Plausibilität der Gewinnprognosen. Können Sie hier schon Aussagen zum Stand 2005 bzw. zur Entwicklung der letzten Jahre machen?

Dr. Will: Insgesamt hat sich die Plausibilität verbessert. Auch hier hängt die weitere Entwicklung von den Zinsen ab. Die Branche befindet sich in einer Zwickmühle: Neuanlagen in der Nähe des Garantiezinses stellen eine Gefahr dar. Ein rapider Zinsanstieg würde jedoch in Form von Abschreibungsrisiken ebenfalls Probleme mit sich bringen.

infinma: Die Gewinnbeteiligung der Lebensversicherer sowie die Plausibilität der Gewinnprognosen sind seit Jahren ein Betätigungsfeld der Assekurata. Gibt es andere Bereiche in denen Sie analysierend tätig sind?

Dr. Will: Aktuell beschäftigen wir uns mit dem Thema Karrierechancen im Vertrieb. Wir haben hierzu ein Ratingverfahren entwickelt, das die Karrieremöglichkeiten in Finanzvertrieben aus der Sicht potenzieller Mitarbeiter beurteilt. Das Rating richtet sich an Berufsinteressenten und nicht an den Endkunden.

infinma: Den meisten Marktteilnehmern dürfte die Assekurata vor allem als Rating-Agentur bekannt sein. Im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern tritt Ihr Haus in der Öffentlichkeit sehr zurückhaltend auf. Können Sie uns dennoch kurz die Unternehmensphilosophie Ihres Hauses skizzieren und einige Kernaussagen zum Rating-Prozess machen?

Dr. Will: Assekurata ist die erste deutsche Ratingagentur, die sich auf die Qualitätsbeurteilung von Versicherungsunternehmen aus Kundensicht spezialisiert hat. Mit den von Assekurata durchgeführten Ratings hat sich ein Qualitätsmaßstab für Versicherungsunternehmen im deutschen Markt etabliert, der dem Verbraucher als Orientierungshilfe bei der Wahl seines Versicherungsunternehmens dient und Versicherungsvermittler bei ihrer Beratung unterstützt. Assekurata bewertet Krankenversicherer, Schaden-/Unfallversicherer sowie Lebensversicherer.

Das Assekurata-Rating ist ein interaktives Rating. Das heißt, dass wir im Gegensatz zu so genannten Public Information Ratings, zusätzlich zu den öffentlich zugänglichen Daten interne Daten und Informationen ermitteln und in Managementinterviews kritisch hinterfragen. So können wir unternehmensindividuelle Besonderheiten berücksichtigen.

Außerdem bezieht Assekurata als einzige Ratingagentur die Meinung der Versicherungsnehmer über ihren Versicherer mittels einer Kundenbefragung direkt in die Urteilsfindung ein. Eine weitere Besonderheit ist das Ratingkomitee, das den Ratingvorschlag unserer Analysten prüft und diskutiert. Das Ratingkomitee setzt sich aus den beteiligten Analysten, den Geschäftsführern der Assekurata und externen Experten aus Wissenschaft und Versicherungsbranche zusammen. Diese Versicherungsspezialisten prüfen die fachliche Korrektheit der Analysen und des Gesamtratings und überwachen die Unabhängigkeit des Ratings. So ist das Assekurata-Rating ein nach wissenschaftlichen Grundsätzen gebildetes Qualitäturteil kompetenter und unabhängiger Experten.

infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch.