



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 10 / 2006

15.11.2006

### In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Deutschland-Holding für Sparkassen-Versicherer?
- Lebensversicherungs-Gruppen in Deutschland
- Fondspolice in Deutschland
- Finsinger-Rating in der Wirtschaftswoche 44/2006
- Concordia: FlexRent

### Kurzmeldungen:

**Deutsche Versicherer risikoavers:** Nach Ansicht von Fachleuten **scheuen deutsche Versicherer und Pensionskassen bei ihrer Anlagepolitik zu sehr das Risiko.** „*Die deutschen institutionellen Investoren sind zu risikoavers*“, bemängelt bspw. **Dr. Carsten Zielke, Versicherungsexperte der WestLB.** Ähnlich argumentiert auch **Martin Schliemann** von der **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young**, die eine **Studie unter Versicherern, Pensionskassen und Versorgungswerken** durchgeführt hatte. Danach wurden im Jahr 2005 mehr als 75% aller Mittel in festverzinsliche Wertpapiere wie etwa Staatsanleihen investiert. Auf alternative Anlageklassen wie Hedge Fonds oder Private Equity entfallen nicht einmal 2%. Nach Ansicht der Analysten sind es nicht allein die Kapitalanlagevorschriften, die eine risikoreichere Anlage verhindern. Zwar schreibt die **BaFin** eine **Quote von maximal 35% an „Risikokapital“** vor – davon höchstens 5% Hedge Fonds und 10% Unternehmensbeteiligungen – allerdings sagt ein **BaFin-Sprecher:** „*Darüber hinaus mischen wir uns in die Anlagepolitik aber nicht ein.*“ Stärkeren Druck auf die Anlagestrategien der Versicherer erwartet **Zielke ab 2008**, wenn das **geänderte Versicherungsvertragsgesetz** in Kraft treten und eine marktgerechtere Bewertung der Kapitalanlagen erlauben wird.

**Allianz legt IndexPolice neu auf:** Seit Mitte Oktober bietet die **Allianz Lebensversicherungs-AG** die **zweite Tranche der Allianz IndexPolice** zur Zeichnung an. Dabei werden **Einmalbeiträge** in Höhe von mindestens 10.000 Euro in eine **Rentenversicherung** mit einer Laufzeit von mindestens zwölf Jahren eingezahlt. Während der Vertragslaufzeit erfolgt die Kapitalanlage in einem **Garantiezertifikat**, das an der Entwicklung der **drei Aktienindizes Dow Jones Euro Stoxx 50, Standard & Poor's 500 und Nikkei 225** partizipiert. Am Ende der Laufzeit fließt der Index mit der besten Performance zu 50%, der zweitbeste zu 30% und der drittbeste zu 20% in die Berechnung ein. Der Kunde erhält jedoch unabhängig von der Performance der Indizes mindestens 130% des gezahlten Beitrages. Die **Zeichnungsfrist** läuft noch bis zum **30. November 2006.**

**Analysten von Standard Life enttäuscht:** Zwei Monate nach dem Börsengang hat der britische Versicherer **Standard Life** seine ersten **Halbjahreszahlen** vorgelegt. Der operative Gewinn fiel mit 206 Mio. Pfund um ca. 45 Mio. Pfund niedriger aus, als die Analysten erwartet hatten. **Rückstellungen** in Höhe von 100 Mio. Pfund für die Risiken aus der vorzeitigen Auflösung von Verträgen **belasten das Ergebnis**. Viele Kunden hatten zwar die im Rahmen der Emission ausgelobten 2.300 Euro einkassiert, dann jedoch nach dem Börsengang ihre Police gekündigt. Darüber hinaus stehen bei **Standard Life** zurzeit **personelle Veränderungen an**. **Ende September** gab **Finanzchefin Alison Reed** bekannt, den **Versicherer Ende Oktober** zu verlassen. **Chairman Brian Stewart** hat seinen Abschied bereits angekündigt, sobald sich **Standard Life** als börsennotiertes Unternehmen etabliert hat. Der 58-jährige **Vorstandschef Sandy Crombie** will mit 60 Jahren abtreten und der für den Börsengang zuständige **Vorstand John Hylands** will zum Jahresende ausscheiden.

**Private Krankenversicherer rechnen mit Klagewelle:** Die jüngste Entwicklungsstufe der **Gesundheitsreform** hat zu harscher Kritik seitens der privaten Krankenversicherungsunternehmen geführt. „**Wir reden über Prämiensteigerungen oberhalb von 10% im Durchschnitt**“, sagte bspw. **Günter Dibbers**, **Vorstandsvorsitzender der DKV**. Der Kompromiss der Regierung enthalte **Eingriffe in bestehende Verträge**, erläuterte **Wilfried Johannßen**, **Vorstand bei der Allianz Private Krankenversicherungs-AG**: „**Das Verfassungsgericht ist immer das letzte Mittel, aber in diesem Fall wären wir zu diesem Schritt gezwungen. Wir gehen ohnehin von einer Klagewelle unserer Kunden aus.**“ Hauptkritikpunkte sind die geplante **Mitnahme der Altersrückstellungen** von Kunden, die ihren Versicherer wechseln sowie der geplante **Basistarif mit Kontrahierungszwang ohne Risikozuschläge**. Während der **Präsident des Berliner Verfassungsgerichts, Helge Sodan**, **wesentliche Punkte der Reform als mit dem Grundgesetz unvereinbar** sieht, zeigt sich die **Bundesregierung einmal mehr beratungsresistent**. So stellte **Regierungssprecher Thomas Steg** fest, **Sodan** habe lediglich „**eine subjektive Meinung geäußert. Die Prüfprozesse in der Regierung sagen etwas anderes.**“

**Versicherungs-Ratings I - Auch Makler zunehmend kritischer gegenüber Ratings:** **Helmut Willmann**, **Geschäftsführer der HW Consulting GmbH**, **Gründungsmitglied der CHARTA Börse für Versicherungen**, äußerte sich in der **Ausgabe 8, Oktober 2006**, von **portfolio international** kritisch im Hinblick auf die Verwendung von Ratings durch Makler. Schon die Überschrift über seinen „**Einwurf**“ ist deutlich: „**Ratings: Die Haftung bleibt beim Makler!**“ Im Text stellt er dann fest: „**So nützlich Ratings auch sein können, sie vermitteln häufig nur eine Scheinsicherheit, und wer sie falsch deutet, läuft Gefahr, mehr Schaden anzurichten als Nutzen zu stiften.**“ **Willmann** weist in diesem Zusammenhang u. a. darauf hin, dass sich die **Einschätzungen der Rating-Agenturen** darüber, was richtig und wichtig ist, durchaus ändern können und nennt in diesem Zusammenhang die **BU-Bedingungen**. Vor etwa fünf Jahren wurde es positiv bewertet, wenn ein Versicherer explizit auf die Anwendung des **§172 VVG** verzichtet hatte. Inzwischen wird dies genau umgekehrt gesehen. Weiterhin erläutert er: „**Für die Angehörigen der noch jungen Rating-Zunft gibt es keine geregelte Ausbildung, kein Hochschulstudium und keine kodifizierte Qualitätskontrolle.**“ Und schließlich erinnert **Willmann**: „**Es gibt einige Beispiele, in denen Agenturen bewusst Interessenkonflikte verschwiegen haben.**“

**Versicherungsratings II:** Das **Cash Special /2006** beschäftigt sich in zwei Artikeln u. a. auch mit dem Thema **Versicherungsratings**. Gerade im Hinblick auf das Thema Makler-Haftung und die Verwendung von Ratings im Beratungsprozess finden sich in den Artikeln einige interessante Aussagen, denen sich der Makler stets bewusst sein sollte:

**„Können möglicherweise wechselseitige Abhängigkeiten zwischen Ratern und Gerateten bestehen, die Einfluss auf die Ergebnisse haben?“ (S. 21)**

**„Zudem sollte der Vermittler bei der Beurteilung eines Ratings auch im Hinterkopf haben, das internationale wie nationale Agenturen Wirtschaftsunternehmen sind, die Bewertungen auch im Auftrag von Versicherungsgesellschaften gegen Entgelt erstellen.“ (S. 22)**

So rät denn auch **Rolf Bauer, Vorstandsvorsitzender der Continentale Versicherungsgruppe**, Ratings und Rankings nicht zur Grundlage der individuellen Entscheidung zu machen. Denn auf die Fragen, auf die es bei der lebensbegleitenden Beratung ankommt, könnten Ratings keine Antwort geben.

**Versicherer gründen Makler Akademie:** Auf Initiative von **Allianz, Stuttgarter, Swiss Life und Volkswohl Bund** soll Anfang 2007 die **Deutsche Makler Akademie als gemeinnützige GmbH (gGmbH)** tätig werden. Vor dem Hintergrund der anstehenden Umsetzung der **EU-Vermittlerrichtlinie** soll die Akademie Angebote für die **Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung als auch für die Weiterbildung** speziell der Makler machen. Mit Blick auf die heterogenen Qualifikationen der heute tätigen Makler erklärte **Projektleiter Rolf H. Louis, ehemals Vertriebsvorstand bei der Swiss Life:** **„Wir wollen, dass die Bildung auf ein besseres Niveau gehoben wird.“** So strebt die Akademie bspw. auch eine **Kooperation mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA)** an. Am Rande der **DKM in Dortmund** wurde zudem ein **Förderverein** gegründet, der sich aus zwölf Unternehmen zusammensetzt, die als **Gesellschafter der gGmbH** agieren werden. Im Hinblick auf bereits bestehende Bildungsträger sagte **Louis:** **„Wir brauchen ein Institut, das voll und ganz auf die ungebundenen Vermittler ausgerichtet ist. Die Akzeptanz beim Makler ist dann eine ganz andere.“**

**Neue Nummer 2 in Deutschland:** Rückwirkend zum **1. Januar 2006** werden die noch eigenständig am Markt operierenden Gesellschaften der **Zurich Gruppe Deutschland** zusammengeführt. Aus **Deutscher Herold Lebensversicherung AG und Zürich Lebensversicherung AG (Deutschland)** wird die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG**. Mit gebuchten Brutto-Beiträgen in Höhe von knapp 3,7 Mrd. Euro entsteht der **zweitgrößte Lebensversicherer in Deutschland**. Im Sachversicherungsbereich werden die Gesellschaften **Zürich Versicherung AG (Deutschland), Deutscher Herold Allgemeine Versicherung AG und die Patria Versicherung AG in der Zurich Versicherung AG (Deutschland)** vereint. Lediglich der **Direktanbieter DA Deutsche Allgemeine** wird weiter unter seinem bisherigen Namen firmieren.

IMPRESSUM	
infinma-NEWS 10 / 2006 Herausgeber: infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH Max-Planck-Str. 22 50858 Köln Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79 E-Mail: info@infinma.de	Redaktion: Marc C. Glissmann Dr. Jörg Schulz  Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

## Deutschland-Holding für Sparkassen-Versicherer?

Die **öffentlich-rechtlichen Versicherer** stehen möglicherweise von einer tief greifenden Umstrukturierung. Auf der Klausursitzung der **Verbandsvorsteher der Sparkassen** im September wurde über eine andere Struktur der Versicherer diskutiert. Dies ist auch als Reaktion auf die Veränderungen auf dem Versicherungsmarkt und die **drastischen Konsolidierungsmaßnahmen und Kostensenkungsprogramme u. a. von Axa und Allianz** zu sehen.

In einem **Brief vom 11. Oktober an die Chefs der Versicherer** heißt es u. a.: *„Alle Beteiligten waren der einmütigen Auffassung, dass beim Vergleich mit den Wettbewerbern mittelfristig eine andere Struktur der öffentlich-rechtlichen Versicherer gebraucht wird, um auf Dauer wettbewerbsfähig zu sein.“* Der Brief wurde von **Heinrich Haasis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes** und von **Rolf Gerlach, Chef des westfälisch-lippischen Verbandes und Vorsitzender der Verbandsvorsteher** unterschrieben. Der Auftrag an die Versicherer wurde deutlich formuliert: *„Wir wünschen, dass es zu diesen Fragen zu intensiven Gesprächen kommt und die Vorstandsvorsitzenden innerhalb des nächsten Jahres konstruktive Überlegungen anstellen, wie wir diesen Herausforderungen Rechnung tragen.“*

Nach Meinungen von Sparkassen-Managern könnte dies die Gründung einer **Deutschland-Holding** für die regionalen Versicherer bedeuten.

Zur Zeit sind zwölf Versicherungsgruppen strikt regional aufgestellt: **Versicherungskammer Bayern, SV Sparkassen-Versicherung, Saarland Versicherungen, Provinzial Rheinland, Provinzial NordWest, Lippische Landes-Brandversicherungsanstalt, VGH Versicherungen, Öffentliche Landesbrandkasse Versicherungen Oldenburg, Ostfriesische Landschaftliche Brandkasse, Öffentliche Versicherung Braunschweig, Öffentliche Versicherungen Sachsen-Anhalt und SV Sparkassen-Versicherung Sachsen**. Die Gruppen erzielten 2005 Prämieinnahmen von zusammen mehr als 16 Mrd. Euro und wären mit einem Marktanteil von über 10% zweitgrößter Versicherer hinter der **Allianz Gruppe**. Eine Stärke ist vor allem der Vertrieb über die Sparkassen. Im Bereich der Lebensversicherung würde die **drittgrößte Lebensgruppe in Deutschland** entstehen (siehe auch Artikel auf Seite 5 dieser **NEWS**).

Bereits in den vergangenen Jahren fusionierten eine ganze Reihe der regionalen Versicherer, so z. B. die **Provinzial-Gesellschaft in Münster und Kiel** oder die **Sparkassen-Versicherer in Wiesbaden und Stuttgart**. Einige Versicherer haben sich auch bereits auf einheitliche IT-Systeme verständigt.

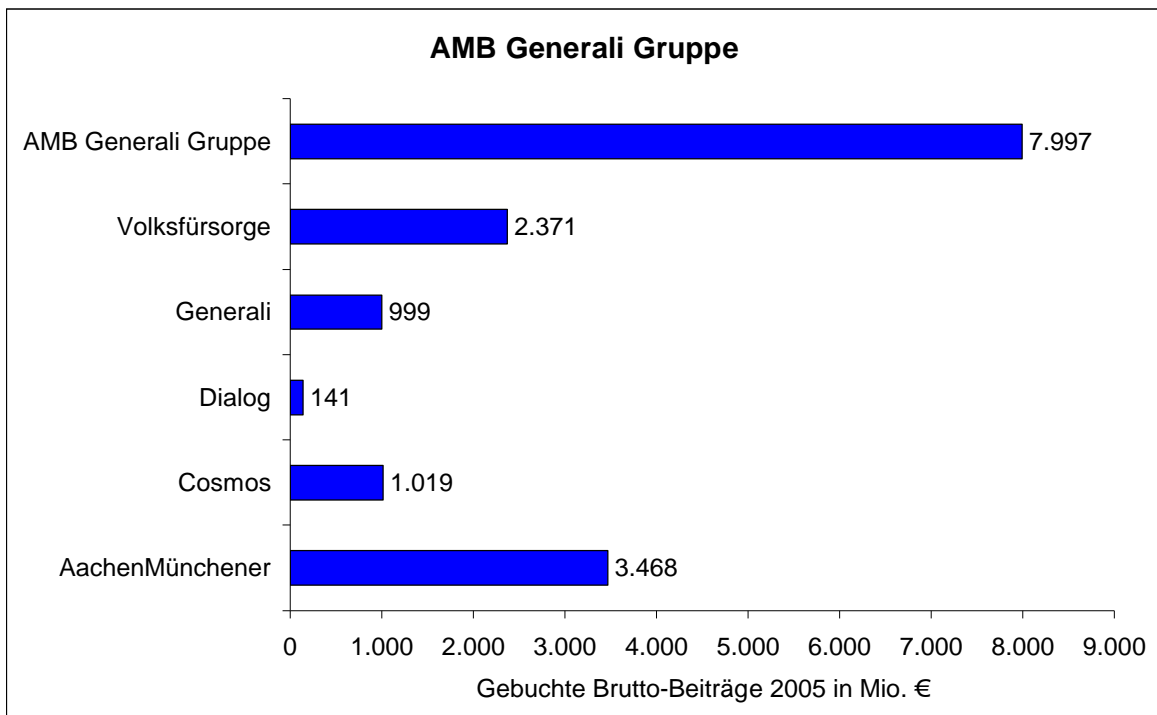
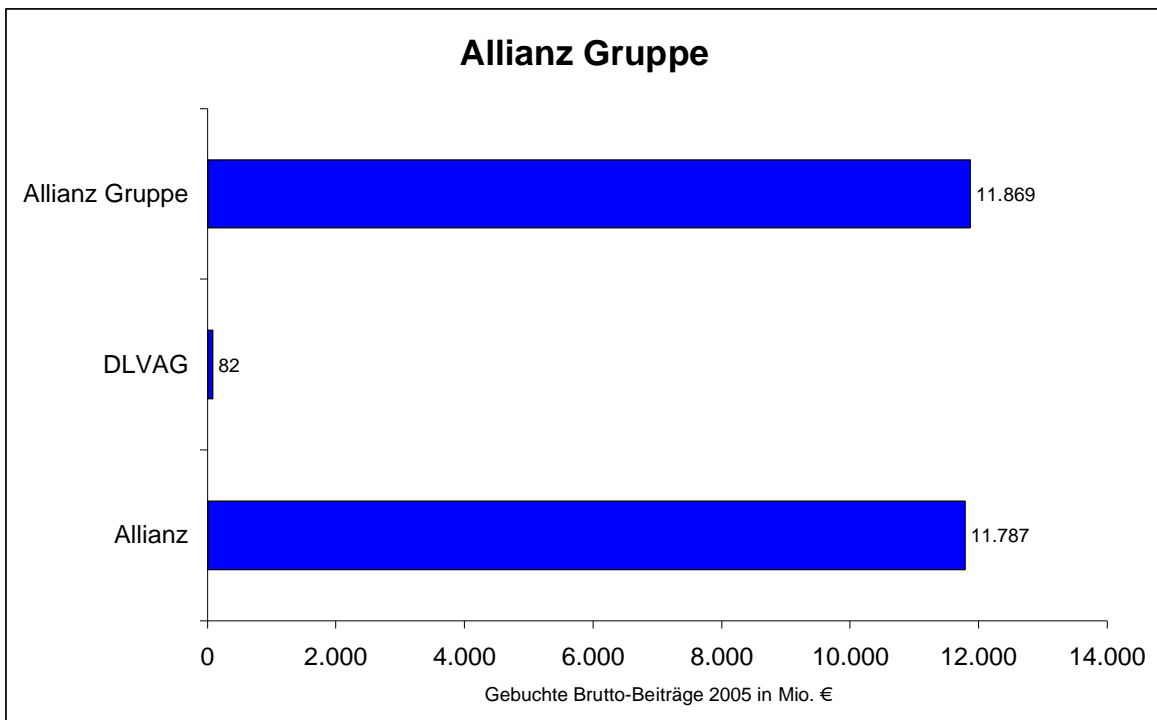
Die Bündelung der Kräfte wird jedoch auch dadurch erschwert, dass unterschiedliche, regional starke Marken wie **Provinzial, Versicherungskammer Bayern oder Sparkassenversicherung** existieren. Die **öffentlichen Bausparkassen** bspw. treten als **LBS** bundesweit einheitlich auf.

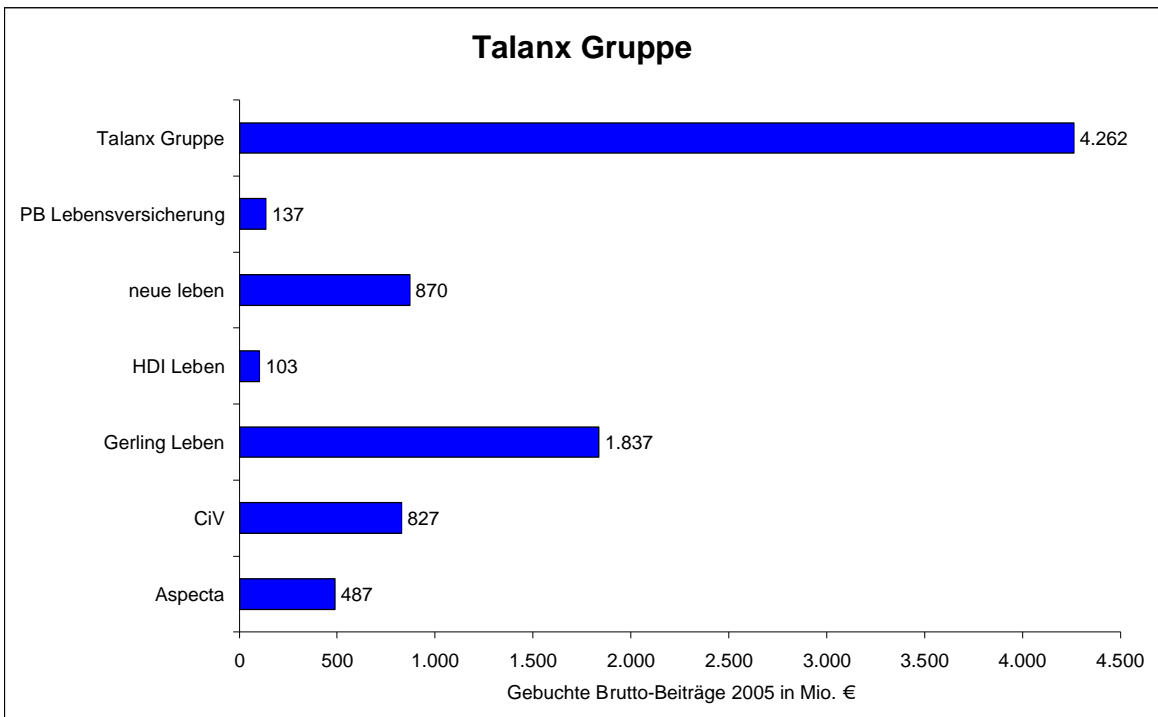
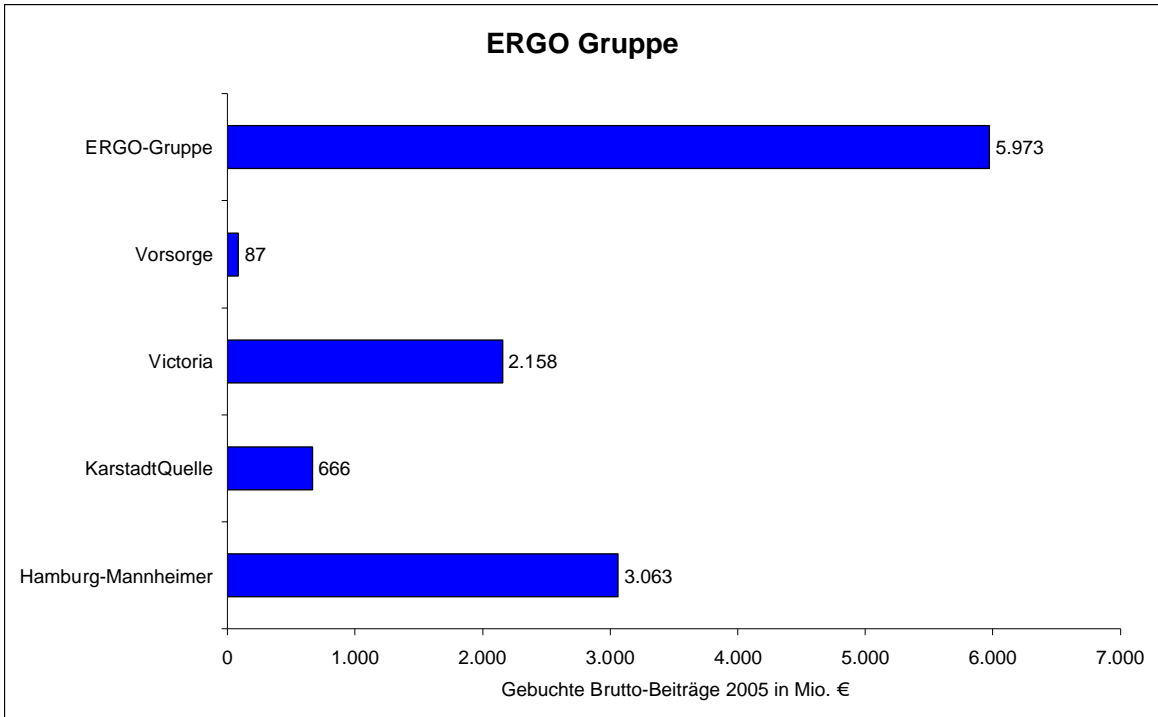
Zwar gibt es schon jetzt Kooperationen über den **Verband der öffentlichen Versicherer**, der jedoch nur als Dienstleister, aber nicht als Konzernzentrale agieren kann. Für eine gemeinsame Holding sehen die Sparkassen-Chefs vor allen **Synergiepotentiale** in den Bereichen IT, Kapitalanlagen, im gemeinsamen Marktauftritt und beim Risikomanagement. Der regionale Marktauftritt mit den Sparkassen soll beibehalten werden.

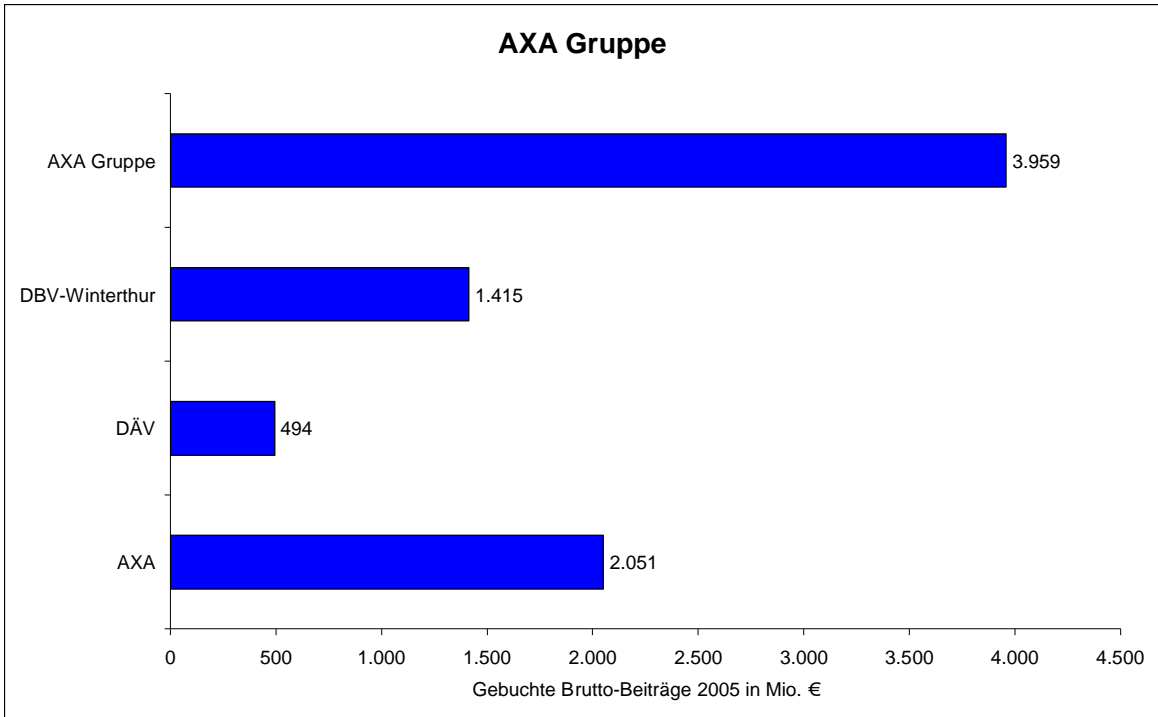
Für den **18. Oktober** hatte **Heiko Winkler, Chef der Provinzial NordWest und des Verbandes der öffentlichen Versicherer**, seine wichtigsten Kollegen nach **Stuttgart** eingeladen, um sich darüber zu auszutauschen, wie man sich in dieser Angelegenheit in der Mitgliederversammlung positionieren wolle.

## Lebensversicherungs-Gruppen in Deutschland

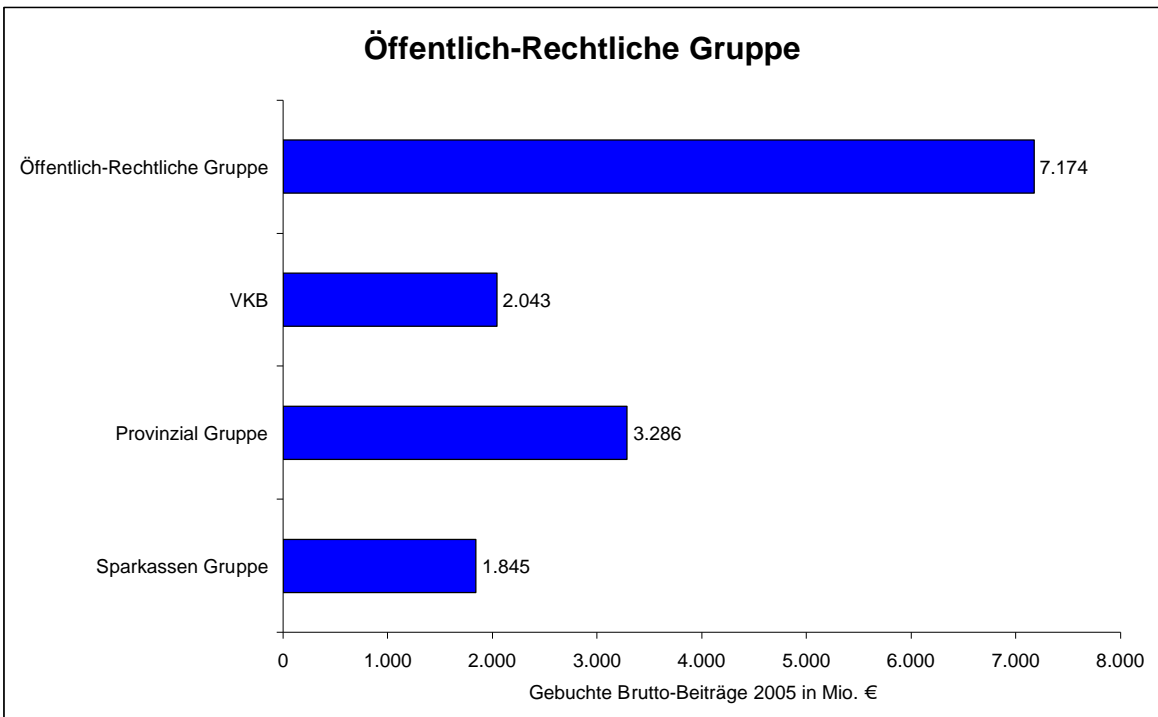
Immer mehr Versicherungskonzern gehen dazu über, aggregierte Zahlen von Lebensversicherungs-Gruppen zu veröffentlichen. Wir haben daher mit Hilfe unserer **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.**, die aktuell in der Version 2.3 November 2006 verfügbar ist, eine entsprechende Übersicht erstellt.





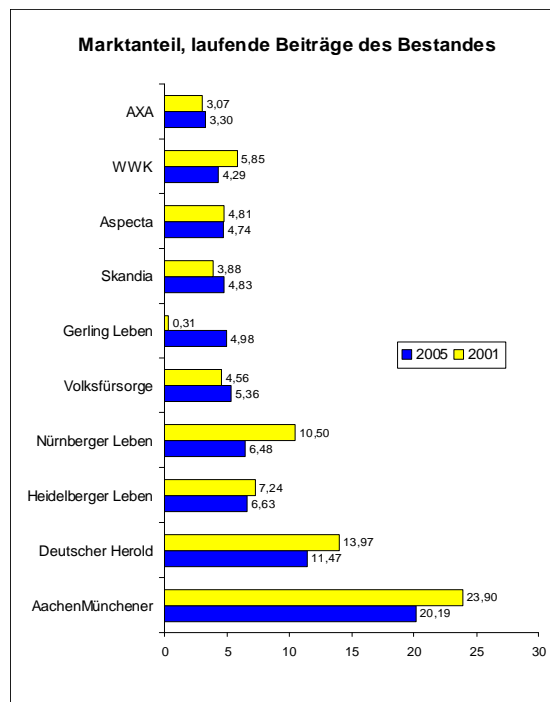


Würde man den kompletten Bereich der öffentlich-rechtlichen Versicherer, also die Provinzial-Gesellschaften, die Sparkassen-Versicherer und die Versicherungskammer Bayern zu einer weiteren Gruppe zusammen fassen – siehe auch Bericht auf Seite 4 dieser NEWS – dann würde diese Lebensversicherungs-Gruppe Rang 3 in Deutschland einnehmen.



## Fondspolice in Deutschland

Bei kaum einer anderen Produktgattung in der Lebensversicherung gibt es regelmäßig so viele Produktneueinführungen und / oder –veränderungen wie im Bereich der **fondsgebundenen Produkte**. Grund genug, einmal einen Blick darauf zu werfen, wer denn die **großen Anbieter in Deutschland** überhaupt sind und wie sich die Marktanteile in den letzten fünf Jahren entwickelt haben.



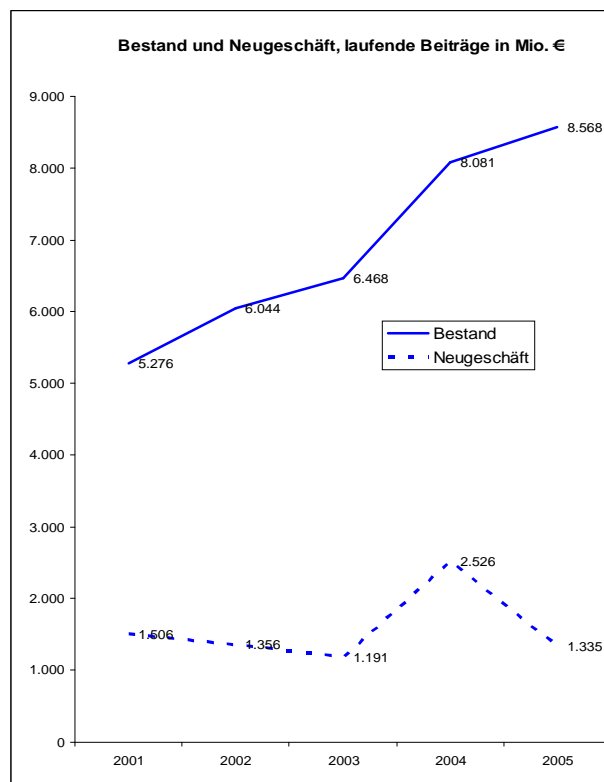
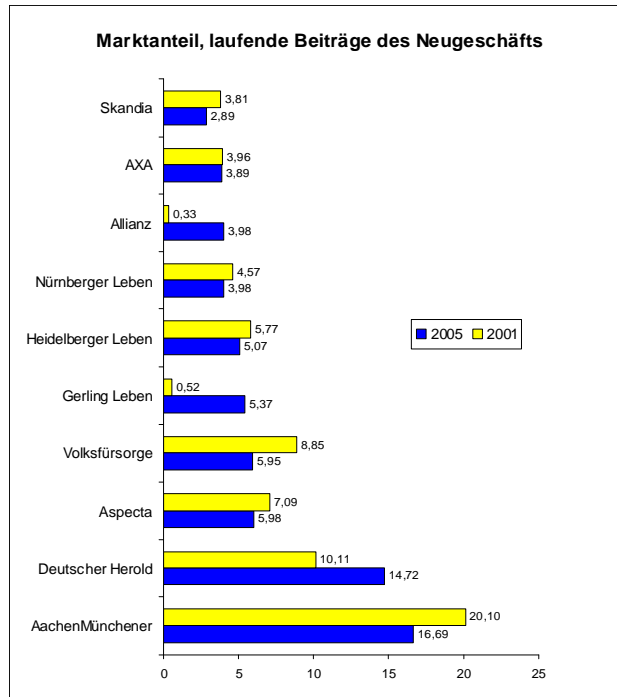
Insgesamt hat sich der Marktanteil der zehn größten Anbieter in den letzten fünf Jahren von gut 80% auf rund 72% reduziert. Dies ist insofern nicht weiter verwunderlich, da die Zahl der Gesellschaften, die Fondspolice anbieten, stark angestiegen ist und sich somit mehr Unternehmen als früher den Markt in diesem Segment teilen.

**Größter Marktanteilsgewinner im betrachteten Zeitraum ist Gerling Leben**, wo die konsequente Fokussierung auf fondsgebundene Produkte zu einem entsprechenden Zuwachs geführt hat. Aber auch **Skandia und Volksfürsorge** konnten deutlich zulegen, während „**die Großen 3**“ des Jahres 2001 – **AachenMünchener, Deutscher Herold und Nürnberger Leben** – insgesamt mehr als 10% an Marktanteilen verloren haben. Gemessen am Bestand an Fondspolice entfallen auf die **Lebensgruppen AMB Generali, Talanx und Zürich zusammen ca. 60% des Gesamtmarktes**.

Ein Blick auf das **Neugeschäft** (siehe folgende Seite) zeigt, dass es mit einer Ausnahme – **Allianz statt WWK** – die gleichen Gesellschaften die Rangfolge anführen, die auch im Bestand die höchsten Marktanteile haben.

Interessant ist auch die **Entwicklung von Bestand und Neugeschäft der gesamten Branche** (siehe Grafik auf der folgenden Seite). Für das **Neugeschäft** ist eine deutlich **Abhängigkeit von der Entwicklung der Börsenkurse** zu erkennen. Vor allem in schlechten Börsenjahren geht offensichtlich das Neugeschäft bei den Fondspolice deutlich zurück. Andererseits zeigt die **sehr konstante Entwicklung des Bestandes**, dass Baisse-Jahre zwar den Absatz neuer Fondspolice beeinträchtigen, allerdings nicht zwangsläufig zu einer massiven Erosion der Bestände bei den Versicherern führen.





Weiterhin liegt die Vermutung nahe, dass die Absatzerfolge im Neugeschäft weniger von den innovativen Produkteinführungen der Anbieter abhängen, als vielmehr von der Entwicklung der Kapitalmärkte. Dennoch dürften sich für die Versicherer auch in schwierigen Märkten gute Vertriebschancen ergeben, sofern es gelingt, Produktauftritt und Marketingstrategien weniger an den technischen Features der Produkte oder dem Nimbus der jeweiligen Fondsgesellschaft festzumachen, als vielmehr flexibel auf die jeweilige Kapitalmarktsituation zu reagieren.

## Finsinger-Rating in der Wirtschaftswoche 44/2006

Anlässlich des 10. Erscheinens des Finsinger-Ratings in der Wirtschaftswoche 44/2006 möchten wir Ihnen gerne einige Anmerkungen an die Hand geben.

### 1. Zum RoRAC-Modell

„Man könnte das Verfahren heute als benchmarkorientierte Überschussrechnung auf Basis des RoRAC (Return on Risk Adjusted Capital) bezeichnen. Die Nachbildung des Überschussentstehungsprozesses als Grundlage für ein Rating ist ein Alleinstellungsmerkmal des vorliegenden Ratings.“, so heißt es ganz unbescheiden in der Modellbeschreibung. Ein Kernpunkt des Modells ist dabei das sog. **freie Risikokapital (fRK)**, das wie folgt definiert ist:

$$\text{fRK} = \text{RK} - \text{vtRis} - \text{KaRis} - \text{opRis}$$

mit

**RK = Risikokapital**

**vtRis = versicherungstechnische Risiken**

**KaRis = Kapitalanlagerisiko**

**opRis = operatives Risiko**

Versucht nun ein Versicherer, sein **fRK** zu erhöhen, könnte er bspw. seine Garantieleistungen drastisch reduzieren bzw. im Extremfall gar keine garantierten Leistungen mehr gewähren. Dies hätte ein Absinken der versicherungstechnischen Risiken bei gleichzeitigem Ansteigen des **fRK** zur Folge. Das Unternehmen würde im Rating besser abschneiden, wäre allerdings aus Kundensicht die ungünstigste Wahl, die man treffen kann, da es überhaupt keine Garantien gibt. Ähnliche Überlegungen gelten analog auch für das Kapitalanlagerisiko.

### 2. Die Modellgesellschaft

Nach wie vor berechnet sich die sog. **Modellgesellschaft**, an der alle Lebensversicherer gemessen werden aus den 25 wachstumsstärksten Versicherern innerhalb der 50 größten Gesellschaften.<sup>1</sup> Für die Modellgesellschaft betrachtet man die **Kapitalanlagen (KA)**, die **gebuchten Brutto-Beiträge (BB)** sowie die **Beitragssumme des Neugeschäfts (BSNG)**. Stellt man diese Bezugsgrößen einmal in Relation zueinander so ergibt sich für einige Anbieter folgendes Bild:<sup>2</sup>

	<b>Modellgesellschaft</b>	<b>Allianz</b>	<b>WGV</b>	<b>AXA</b>
<b>KA zu BB</b>	8,45	10,30	5,76	9,34
<b>KA zu BSNG</b>	3,33	3,72	1,99	2,91
<b>BSNG zu BB</b>	2,54	2,77	2,90	3,21

Kurz gesagt: Die dem Rating zugrunde liegende Modellgesellschaft hat mit real am Markt existierenden Gesellschaften und deren Bilanzrelationen allenfalls zufällig irgendwelche Gemeinsamkeiten.

---

<sup>1</sup> Die Informationen stammen aus der Quellen-Angabe in der Wirtschaftswoche, [www.beracon.de](http://www.beracon.de). Die dort gemachten Aussagen beziehen sich auf das Rating des Jahres 2004, das die Geschäftsergebnisse bis einschl. 2003 berücksichtigt. Aktuellere Informationen über das Rating-Verfahren findet man dort nicht.

<sup>2</sup> Die Daten zur Modellgesellschaft sind aus der o. g. Quelle entnommen. Für die drei Gesellschaften wurde das Geschäftsjahr 2003 zugrunde gelegt.

### 3. Berechnung der Verwaltungskostenüberschüsse

Eine Komponente bei der Berechnung der **Überschusskraft** eines Lebensversicherers sind die **Verwaltungskostenüberschüsse**, die sich in dem Modell wie folgt ergeben:

$$(6\% - \text{Verwaltungskostenquote}) * \text{gebuchte Brutto-Beiträge der Modellgesellschaft}$$

Betrachten wir hierzu einige Beispiele:

Versicherer 1 hat eine Verwaltungskostenquote von genau 6% dann ergibt sich der Verwaltungskostenüberschuss aus:

$$(6\% - 6\%) * 1.338.460.030 = 0$$

Versicherer 2 hat eine Verwaltungskostenquote von 3% und erzielt damit folgenden Verwaltungskostenüberschuss:

$$(6\% - 3\%) * 1.338.460.030 = 40.153.801$$

Es ist unschwer zu erkennen, dass Versicherer 2 einen höheren Überschuss erwirtschaftet. Da das Unternehmen weiß, dass es kostengünstiger arbeitet als andere, kalkuliert es in der Praxis nicht mit 6% Verwaltungskosten – wie im Modell angenommen – sondern lediglich mit 3% und kann so seinen Kunden deutlich günstigere garantierte Versicherungsleistungen anbieten:

$$(3\% - 3\%) * 1.338.460.030 = 0$$

Das Rating-Modell berechnet einen Überschuss von ca. 40 Mio. Euro. In der Praxis verwenden aber viele Versicherer derartige Überschüsse dazu, die Garantieleistungen ihrer Kunden zu erhöhen. Entsprechend fallen de facto auch keine Überschüsse an. Bzgl. der Überschusskraft würden sich beide Unternehmen also nicht unterscheiden. **Das Modell stellt also die Anbieter, die mit niedrigeren Kosten arbeiten, bzgl. ihrer Überschusskraft zu gut da, weil es nicht berücksichtigen kann, dass die günstigeren Kosten bereits über höhere Garantieleistungen dem Kunden zugute kommen.**

**Die gleichen Überlegungen gelten natürlich auch für die Berechnung der Überschüsse aus Abschlusskosten.**

### 4. Bedeutung der „Testsieger“

Unter Berücksichtigung der Ausführungen zu 3. überrascht es nicht, dass es vor allem Direktanbieter und / oder kleine, regional tätige Versicherer sind, die in der Untersuchung vordere Plätze belegen. Gerade bei den regional tätigen Anbietern ist es daher auch keine Überraschung, dass diese z. T. nur über marginale Marktanteile verfügen.

### 5. Prognostizierte und mögliche Rendite

Leider findet man in der **Wirtschaftswoche** wenige Hinweise darauf, was der Leser aus den Angaben zur **prognostizierten und möglichen Rendite** erkennen kann. Insbesondere die prognostizierte Rendite scheint mit der Realität wenig gemeinsam zu haben, da bspw. die prognostizierten Ablaufleistungen einer Kapitalversicherung bei der **HUK-Coburg** deutlich höher sind als bei der **DBV-Winterthur**. Dennoch wird bei beiden Gesellschaften der gleiche Wert genannt. Ob die theoretisch mögliche Rendite einer **Inter** auf dem gleichen Niveau liegt wie die der **Alten Leipziger**, kann man sicher auch zumindest in Frage stellen.

### Fazit

Insgesamt wirft auch der **10. Rating-Versuch von Prof. Finsinger** mehr Fragen auf, als er konkrete Antworten gibt. Wenn zudem in der Ergebnisliste Namen genannt werden, die es als Lebensversicherer so nicht oder nicht mehr gibt, wie bspw. **Axa Colonia, SV Versicherung, Gerling Konzern, Württemberg.-Wüstenrot oder Thuringia-Generali**, dann stärkt das sicher auch nicht das Vertrauen in das Gesamt-Modell.

## Concordia: FlexRente

Die **Concordia Lebensversicherungs-AG** bietet seit kurzem unter dem Namen **FlexRent** eine **aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag mit Todesfallschutz und einer Kapitalverfügungsoption** an.

Das **Eintrittsalter** für das Produkt liegt zwischen 36 und 74 Jahren, allerdings wird als **Zielgruppe** der Personenkreis zwischen 50 und 74 Jahren genannt. Die Rente (bzw. das Kapital) werden fällig frühestens nach 1 Jahr, spätestens nach 15 Jahren bzw. zum 75. Lebensjahr. Die **Einmalbeiträge** können zwischen 10.000 Euro und 100.000 Euro liegen. Bei Einzahlungen aus ablaufenden Lebensversicherungen der **Concordia** oder der **oeco capital** liegt der Mindestbeitrag bei 5.000 Euro und die Begrenzung nach oben entfällt.

Bei Tod vor Rentenbeginn werden das vorhandene Deckungskapital sowie die verzinslich angesammelten Überschussanteile ausgezahlt.

Die Todesfallleistung nach Rentenbeginn ergibt sich aus der 15-fachen Garantie-Jahresrente abzgl. gezahlter Renten und abzgl. evtl. Kapitalentnahmen nach Rentenbeginn.

**Vor Rentenbeginn** sind monatlich **kostenfreie Entnahmen** von mindestens 1.000 Euro möglich. Nach Entnahme muss ein Deckungskapital von mindestens 5.000 Euro im Vertrag verbleiben. Entnommene Beträge können ebenso wie zusätzlich Beträge jederzeit eingezahlt werden.

Auch **nach Rentenbeginn** sind monatliche kostenfreie **Entnahmen** von mindestens 1.000 Euro möglich. Das Restguthaben muss so hoch sein, dass daraus eine Jahresrente von mindestens 600 Euro gezahlt werden kann. Der zu entnehmende Betrag darf die vorhandene Todesfallleistung nicht übersteigen. Wiedereinzahlungen der entnommen Beträge sind nicht möglich.

Der **Garantiezin** liegt bei 2% vor Rentenbeginn und bei 2,25% nach Rentenbeginn. Zusätzlich wird ein vom Kapitalmarkt abhängiger **Bonuszin** gewährt. Er wird monatlich neu festgesetzt, nachschüssig gezahlt und für 12 Monate garantiert. Aktuell, d. h. ab 5. September 2006, wurde der Bonuszin mit 1,95% festgelegt.

Nach Rentenbeginn werden die **jährlichen Überschussanteile** in Form einer steigenden, fallenden oder kombinierten Gewinnrente zur Erhöhung der Altersrente herangezogen. Die Todesfallleistung erhöht sich nicht. Diese Rente aus Überschussbeteiligung wird nach den **für das Neugeschäft gültigen Rechnungsgrundlagen** kalkuliert.

Für die **Provision** ist ein 2-stufiger Prozess vorgesehen. Bei Vertragsabschluss werden 10% der Provision fällig, die Stornohaftungszeit beträgt 1 Jahr. Entscheidet sich der Kunde bei Rentenbeginn für die Rentenzahlung, werden weitere 100% fällig. Eine Stornohaftungszeit auf diesen Betrag gibt es nicht. Bei einem Einmalbeitrag von 20.000 Euro und einem Provisionsatz von 30% ergeben sich somit Zahlungen in Höhe von 60 Euro bei Vertragsabschluss und von 600 Euro bei Rentenbeginn.

Ein praktisches **Beispiel für die Anwendungsmöglichkeiten** der FlexRente zeigt die Grafik:

*Ein- und Auszahlungen, wie es ihm gefällt –  
so passt sich Concordia FlexRent den Wünschen an:*

mit		
60 Jahren	Einzahlung Concordia FlexRent	+ 30.000,- €
61 Jahren	Auszahlung für die Heizung	- 5.000,- €
62 Jahren	Auszahlung für das Wohnmobil	- 15.000,- €
63 Jahren	Einzahlung aus der Erbschaft und Beginn der lebenslang garantierten Rentenzahlung	+ 25.000,- €
70 Jahren	Auszahlung für die Kreuzfahrt	- 7.500,- €