



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 12 / 2006

29.12.2006

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Gewinnbeteiligung 2007**
- **AXA-Unfall-Kombirente**
- **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 2.3 verfügbar**
- **Interview mit Dietmar Bläsing, Vorstand VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G.**

Kurzmeldungen:

Lebensversicherung erholt sich: Nachdem im **Geschäftsjahr 2005** das **Lebensversicherungsgeschäft** branchenweit um ca. 40% eingebrochen war, sind nun deutliche **Erholungstendenzen** erkennbar. Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** rechnet mit einem **Anstieg des Neugeschäfts um etwa 20%** auf eine **Beitragssumme** von 157 Mrd. Euro. Die **Einmalbeiträge** werden voraussichtlich um rund 25% zunehmen und machen mit 11,4 Mrd. Euro gut 15% des Gesamtgeschäfts aus. Für die gebuchten Brutto-Beiträge geht der **GDV** von einem Wachstum von 4,2% auf 78,3 Mrd. Euro aus. Nach Schätzungen des Verbandes werden die **Kapitalanlagen** der Lebensversicherer geringfügig auf 660 Mrd. Euro wachsen. Die **saldierten Bewertungsreserven** sollen nahezu unverändert ca. 4,5% der Kapitalanlagen ausmachen. **Stille Lasten** dürften allenfalls noch vereinzelt in geringem Umfang vorhanden sein. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** wird von 5,2% im Jahr 2005 voraussichtlich auf 4,9% zurückgehen.

Neuigkeiten bei der LV1871: Ab **Januar 2007** gibt es bei der **LV1871** die **aufgeschobene Rentenversicherung mit Rentengarantiezeit und Beitragsrückgewähr (RT1)** auch als **ungezillmerte Variante (RT1U)**, bei der die Abschlusskosten analog zur Riester-Rente auf fünf Jahre verteilt werden. Weiterhin kann eine **garantierte Rentensteigerung** von ein bis drei Prozent gewählt werden. Zur Unterstützung des Vertriebs kann der Vermittler zukünftig im Verkaufsgespräch zum Ende der Aufschubzeit einer fondsgebundenen Rentenversicherung den Übergang in eine sofort beginnende Rentenversicherung mit Todesfallschutz und Rückkaufsmöglichkeit (**RT7**) **simulieren**. Für die fondsgebundenen Versicherungen wird ab 2007 ein **Rentenfaktor** eingeführt und im Todesfall kann zukünftig wahlweise das **gesamte Vertragsguthaben ausgezahlt** werden.

DVAG mit Umsatzrekord: Die **Deutsche Vermögensberatung (DAVG)** steigerte in den ersten neuen Monaten des Jahres ihr Ergebnis vor Steuern um 56% auf knapp 127 Mio. Euro. **Firmengründer Dr. Reinfried Pohl** erläuterte, dass dies über 30% mehr als die addierten Ergebnisse der stärksten Rivalen **AWD** und **MLP** seien. Für den Jahresüberschuss erwartet er das Übertreffen der Marke von 100 Mio. Euro. Umsatzerlöse von 648 Mio. bedeuten **das beste 9-Monats-Ergebnis der Firmengeschichte**.

infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Gewinnbeteiligung 2007: In den nächsten Tagen werden Sie auf unserer **Internet-Seite** unter www.infinma.de wieder eine Übersicht über die aktuelle **Überschussbeteiligung der deutschen Lebensversicherer** finden.

AachenMünchener sieht sich auf Erfolgskurs: Die **AachenMünchener, größte Konzerngesellschaft innerhalb des AMB Generali-Konzerns**, wächst im Jahr 2006 stärker als der Markt. Dies teilte **Vorstandschef Michael Westkamp** auf einer **Pressekonferenz am 27.11.** mit. Die **laufenden Beiträge des Neugeschäfts** stiegen in der Lebensversicherung in den ersten neuen Monaten des Jahres gegenüber dem Vorjahr um fast 27% auf 360 Mio. Euro an. Für die Branche nannte er ein Plus von knapp 11%. Die **Einmalbeiträge** haben sich auf relativ niedrigem Niveau mehr als verdoppelt und liegen bei 117 Mio. Euro. **Wachstumstreiber waren die Riester-Rente und die exklusiv von der DVAG vertriebene Wunschpolice.** Im Betrachtungszeitraum wurden rund 150.000 **Riester-Verträge** verkauft; der Bestand liegt inzwischen bei 740.000. Das Anfang 2005 eingeführte **Universal-Life-Produkt Wunschpolice** verkaufte sich mehr als 117.000 Mal mit einem Beitragsvolumen von 110 Mio. Euro. **Die gebuchten Beiträge der AachenMünchener Lebensversicherung AG** legten um 6,7% zu.

Gesundheitsreform weiter in der Kritik: Aus ganz verschiedenen Richtungen kommt die zum Teil heftige **Kritik an der Gesundheitsreform.** Der **PKV-Verband** sieht gar einen möglichen **Verstoß gegen das Grundgesetz.** Der geplante **Basistarif** entferne sich „**so weit vom Leitbild eines privatrechtlichen Versicherungsvertrages, dass die Gesetzgebungskompetenz aus Artikel 74 Absatz 1 Nr. 11 GG (Grundgesetz) nicht mehr greift.**“ Auch die **Bundesärztekammer** protestiert scharf: „**Die Einführung des GKV-gleichen Basistarifs in die private Krankenversicherung beendet deren Funktion als freiheitliche Variante der Absicherung der Bürger im Krankheitsfall.**“ Das **Bundeskartellamt** hält eine der Zielsetzungen der Reform für fragwürdig; es sei „**zweifelhaft, ob durch den vorliegenden Gesetzesentwurf tatsächlich eine Stärkung des Wettbewerbs erreicht wird.**“ Prof. **Hans-Peter Schwintowski** von der **Humboldt-Universität Berlin** sieht die **Versichertengemeinschaft** nicht hinreichend vor **Missbrauch** geschützt. Sein Kollege von der **Freien Universität Berlin, Helge Sodan**, hält die Reform für einen unverhältnismäßigen Eingriff in die **Berufsfreiheit des Krankenversicherers.** Schließlich sieht **Dr. Steffen von der BaFin** eine **Kollision mit geltendem Europarecht:** „**Die Einführung einer aufsichtsrechtlichen Genehmigungspflicht für Tarifbestimmungen des Basistarifs wäre für den Bereich der privaten Krankenversicherung somit wesensfremd.**“ Die **Deregulierung des deutschen Versicherungsmarktes 1994** erfolgte auf **europäische Vorgaben** und hatte damals gerade die **Genehmigungspflicht** abgeschafft.

Gothaer steht zum eigenen Außendienst: „**Wir bekennen uns klar zum selbständigen Außendienst (SAD)**“, sagte **Werner Görg, Vorstandschef der Gothaer** bei der Präsentation der vorläufigen Zahlen für 2006. Zukünftig solle sich der **SAD** jedoch verstärkt um das **beratungsintensive Geschäft wie die betriebliche Altersversorgung** kümmern; **Commodities** wie die **Autoversicherung** sollten eher über die **Konzernschwester ASSTEL** verkauft werden. Zwar dürfte die **Gothaer** in 2006 insgesamt kaum gewachsen sein, allerdings erwartet man ein **Ansteigen des Nettogewinns** um über 16% auf 120 Mio. Euro. Mit diesem Gewinn werde man einerseits die **Reserven stärken und andererseits in die Produkte und die Optimierung der Vertriebs- und Servicequalität investieren, so Görg.** In der **Lebensversicherung** lag das **Neugeschäft bis Ende Oktober** nach eigenen Angaben um **90% über dem Vorjahresniveau.** Davon entfallen 35% auf den **SAD**, 15% auf **Makler**, 20% auf **Banken** und 30% auf **Großvertriebe und Großkundenverbindungen.** Für 2007 kündigte **Görg** eine flexible Rentenversicherung, Neuerungen im Bereich der fondsgebundenen Produkte, eine fondsgebundene Direktversicherung sowie Ergänzungen bei den **Zeitwertkonten** an.

Swiss Life erhöht Gesamtverzinsung: Die **Swiss Life** hat eine geringfügige **Erhöhung ihrer vollständigen Gesamtverzinsung für das Jahr 2007** angekündigt. Die laufende Gesamtverzinsung – Rechnungszins zzgl. laufender Gewinnanteil – steigt von 4,0% auf 4,1%. Bei einem unveränderten Schlussgewinnanteil in Höhe von 0,85% ergibt sich somit eine vollständige Gesamtverzinsung in Höhe von 4,95%.

R + V mit konstanter Gesamtverzinsung: Die **R + V Lebensversicherung AG**, gemessen an den gebuchten **Brutto-Beiträgen die Nr. 3 in Deutschland**, hält ihre **Gesamtverzinsung im Jahr 2007 konstant bei 5%**. Der Rückgang des Rechnungszinses von 2,75% auf 2,25% wird durch eine entsprechende Erhöhung des laufenden Gewinnanteils von 1,75% auf 2,25% ausgeglichen. Hinzu kommt ein Schlussgewinnanteil in Höhe von 0,5%, so dass die vollständige Gesamtverzinsung bei unveränderten 5,0% bleibt.

Deutscher Ring erhöht Überschussbeteiligung: Die **Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG** wird die **Gesamtverzinsung für Renten- und Kapitalversicherungen von bisher 4,1% auf 4,5% anheben**. Dazu kommen weitere Überschussanteile von bis zu 0,6%. **Wolfgang Fauter, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Rings, erklärte: „Die sehr gute wirtschaftliche Situation der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG ermöglicht eine deutliche Erhöhung der Überschussbeteiligung. Gern lassen wir unsere Kunden daher unmittelbar von den Erfolgen unserer nachhaltigen Kapitalanlagestrategie und der Finanzstärke des Unternehmens profitieren.“**

HanseMercur erhöht Gewinnbeteiligung deutlich: Die **HanseMercur Lebensversicherung AG** erhöht die **Gesamtverzinsung** bei ihren Kapital- und Rentenversicherungen von derzeit 4,0% auf **4,6%**. Unter Berücksichtigung des Schlussgewinnanteils ergibt sich je nach Laufzeit des Vertrages eine vollständige Gesamtverzinsung zwischen 4,8% und 5,8%. **„Dieses deutliche Signal verbessert nicht nur unsere Wettbewerbsposition nachhaltig. Es bestätigt auch die Unternehmenspolitik der letzten Jahre, über eine solide Anlagepolitik die Substanz und Ertragskraft unserer Lebensversicherung nachhaltig zu stärken“**, erklärte Fritz Horst Melsheimer, Vorstandsvorsitzender der HanseMercur Versicherungsgruppe.

CiV erhöht Gewinnbeteiligung: Die zum **Hannoveraner Talanx-Konzern** gehörende **CiV Lebensversicherung AG** hat ihre **Gewinnbeteiligung für das Jahr 2007 angehoben**. Die Gesamtverzinsung liegt nun bei 5,0%, inklusive Schlussgewinn erreicht die vollständige Gesamtverzinsung 5,7%. Damit liegt das auf den **Vertrieb über die Citibank** spezialisierte Unternehmen im Spitzenfeld des deutschen Lebensversicherungsmarktes.

Juristen warnen Makler vor Haftungsfallen: Die **Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie** erfordert vom Makler zukünftig **umfangreiche Beratungs- und Dokumentationspflichten**. Viele dies bzgl. Basisvoraussetzungen sind jedoch noch nicht definiert. Der **Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala** warnt daher Makler und Software-Hersteller davor, sich in Sicherheit zu wiegen. Zu den bisher bereits am Markt verfügbaren Dokumentationsprogrammen äußerte er sich in der **aktuellen Ausgabe 10 Dezember 2006 / Januar 2007 von portfolio international** wie folgt: **„Was ich bisher gesehen habe, sind bestenfalls hilfreiche und relativ vollständige Checklisten darüber, was während eines Kundengesprächs abgefragt werden muss. Wichtig ist aber – und das haben in den vergangenen Jahren immer wieder Prozesse bestätigt – den Gesprächsverlauf in allen Details festzuhalten. Nach meinem Kenntnisstand garantiert das kein einziges dieser Protokolle.“**

Swiss Life übernimmt Capitalleben: Die **Swiss Life Holding in Zürich** übernimmt die **Capitalleben Versicherung AG in Schaan, Liechtenstein**. Die vor zehn Jahren gegründete **Capitalleben ist Marktführer in Liechtenstein** und verbuchte im Jahr 2005 mit durchschnittlich nur 23 Mitarbeitern Bruttobeiträge in Höhe von gut 640 Mio. Euro. Zum Jahresende belief sich der Bestand auf 11.627 Verträge, das verwaltete Vermögen lag bei 1,9 Mrd. Euro. **Hauptgeschäftsfeld für die Capitalleben ist Deutschland**, das Unternehmen ist aber auch in **Österreich, der Schweiz, Italien und Spanien** tätig. Angeboten werden **Kapitalisations-Versicherungen, klassische Lebensversicherungen und Fondspolizen**. Die **Swiss Life** sieht damit ihre Position auf dem Markt für Vorsorgelösungen „für eine vermögende internationale Privatkundschaft“ gestärkt.

Die große Rating-Frage: Im Zusammenhang mit den insgesamt **16 Rating-Agenturen**, die sich inzwischen mit **Fonds-Ratings** beschäftigen, hat sich **Chefredakteur Ali Masarwah** von **portfolio international** in der oben bereits zitierten **Ausgabe 10** sehr kritisch geäußert: „**Denn nur wenige Agenturen machen sich die Mühe, den Nachweis über die historische Prognosequalität ihrer Urteile zu erbringen. Das ist grob fahrlässig, weil Ratings damit für den Berater zum Haftungsrisiko werden. ... Vor diesem Hintergrund ist die Rating-Transparenz-Offensive des Fondsverbandes BVI ... überfällig. ... Der Markt wird dann entscheiden, wer als Rating-Agentur agiert und wer getrost als verlängerte Werkbank der Marketing-Abteilungen ad acta gelegt werden kann.**“ Insbesondere vor dem Hintergrund der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie stellt sich daher die Frage, inwieweit sich die Aussagen zu den Fonds-Ratings auch auf andere Rating-Zweige, bspw. die Versicherungsbranche und deren Produkte, übertragen lassen.

Neue Tarifgeneration bei der Volksfürsorge: Die **Volksfürsorge** hat die Einführung des neuen Rechnungszinses dazu genutzt, zahlreiche Änderungen an der Tarifpalette vorzunehmen. Für den Bereich der **betrieblichen Altersversorgung** wird das Unternehmen **eine fondsgebundene Rentenversicherung in der Direktversicherung („Best Invest Rente Direkt“)** anbieten. Grundsätzlich wird im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen ein **Garantiefondssystem mit Höchststandgarantie** zur Verfügung stehen. Dabei handelt es sich um den **Generali Investments SICAV-Garant 1 der Generali Investments Luxembourg S.A.** Das Anlageziel von **Garant 1** ist ein Kapitalwachstum für die Anleger durch Teilnahme an der positiven Entwicklung der Aktienmärkte bei gleichzeitiger Vermeidung des Kapitalverlustrisikos über Garantiezeiträume von jeweils 5 Jahren. Sowohl in der BUZ als auch in der Risikoversicherung wird zukünftig zwischen **Rauchern und Nichtrauchern** differenziert. Darüber hinaus wurden u. a. **verschiedene Flexibilisierungen** bzgl. Dauer, Endalter und Zahlungsmöglichkeiten realisiert.

Riester-Produkte bei der Allianz: Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** konnten in den letzten fast fünf Jahren **mehr als eine Million Riester-Kunden** gewinnen. Ende November waren nach eigenen Angaben 1.005.000 Verträge im Bestand. Die **Lebensversicherer des AMB Generali-Konzerns – AachenMünchener, Volksfürsorge, Generali, CosmosDirekt und Dialog** – kommen zusammen auf etwa 1,26 Mio. Verträge. In den ersten elf Monaten des Jahres 2006 verzeichnete die **Allianz 191.000 Neuabschlüsse**. **Vorstands-Chef Maximilian Zimmerer** erläuterte, dass die **Riester-Rente vor allem bei Jüngeren sehr beliebt** sei. Mehr als ein Viertel aller Riester-Kunden sei höchstens 30 Jahre alt, zwei Drittel seien jünger als 40 Jahre. Inzwischen nimmt auch der Trend zu fondsgebundenen Riester-Renten zu. **Inzwischen bevorzugen drei von zehn Kunden die fondsgebundene Variante**. Damit liegt die **Allianz** über dem Marktdurchschnitt; im dritten Quartal 2006 lag der Anteil der fondsgebundenen Riester-Renten auf dem Gesamtmarkt bei knapp 24%. **Zimmerer** sieht bei den **Riester-Produkten „ein anhaltend großes Potential, da bislang nur etwa 20 Prozent der Förderberechtigten einen Riestervertrag haben.“**

IDEAL mit Fondskonzept: Die **IDEAL Lebensversicherung a. G.**, die sich auf die Zielgruppe **Senioren** spezialisiert hat, bietet in Zusammenarbeit mit der **European Bank for Fund Services GmbH**, einem **Unternehmen der Commerzbank-Gruppe**, ab sofort auch Investmentfonds an. **Produktmanager Tobias Maack** freut sich über das neue Produkt: *„Mit dem IDEAL InvestmentDepot können wir nun einen ganzheitlichen Vermögensschutz anbieten. Wer etwa mit 60 Jahren seine Lebensversicherung ausgezahlt bekommt, dem empfehlen wir, das erhaltene Geld aufzuteilen in eine Pfliegerente, eine Rentenversicherung und einen Investmentfonds. Bei der IDEAL erhält der Kunde nun alle Produkte aus einer Hand.“* Über das **IDEAL InvestmentDepot** können über **6.500 Fonds von 220 Kapitalanlagegesellschaften** gehandelt werden. Ab 50 Euro monatlich kann in einem **Sparplan** eingezahlt werden. Auch **Entnahmepläne**, um bspw. die Beiträge für einen Versicherungsvertrag zu speisen, sind möglich.

Deutscher Ring expandiert nach Osteuropa: Nach dem Start in der **Slowakei im Jahr 2005** ist die **Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG** nun auch mit einer **Niederlassung in der Tschechischen Republik – in Prag** – vertreten. Der Versicherer will sich damit neue Märkte in den wirtschaftlich **expandierenden neuen EU-Mitgliedsstaaten** erschließen: *„Wir wollen unser Geschäft in den Wachstumsmärkten ausbauen, dabei jedoch die Konzentration auf unser Kerngeschäft in Deutschland beibehalten. Dazu nutzen wir im europäischen Ausland bereits die bewährte Vertriebsstruktur der OVB“*, erklärte **Vorstandschef Wolfgang Fauter**. Die **OVB Allfinanz** ist in der **Tschechischen Republik bereits seit 1993** tätig und hat dort etwa **2.000 Außendienstmitarbeiter**. Speziell für den **tschechischen Markt** hat der **Deutsche Ring die fondsgebundene Lebensversicherung EuroInvestRing** konzipiert. **Fauter** hält auch die Ausdehnung der Aktivitäten auf ein weiteres europäisches Nachbarland für möglich.

KarstadtQuelle baut Vertrieb aus: Der **KarstadtQuelle Finanz Service (KQFS)**, ein **Joint-Venture der KarstadtQuelle AG und der ERGO Versicherungsgruppe** will bis **2009** die **Zahl seiner Vermittler von 150 auf 400 aufstocken**. Die neuen Mitarbeiter werden entsprechend der EU-Vermittlerrichtlinie ausgebildet sein. **KQFS-Sprecher Dr. Mathias Bühring-Uhle** geht davon aus, dass sich *„der Vertrieb von Versicherungsprodukten“ im Einzelhandels-Sektor „zu einem bedeutenden Absatzkanal entwickeln“* wird. Nach eigenen Angaben werden z. Zt. bereits mehr als **14.000 Verträge** in der Woche abgeschlossen.

IMPRESSUM	
infinma-NEWS 12 / 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.

Gewinnbeteiligung 2007

Inzwischen haben zahlreiche **Lebensversicherer ihre Überschussbeteiligung für das Jahr 2007** deklariert. Dabei zeichnet sich bereits ein Trend ab: **Branchenweit wird die Gewinnbeteiligung leicht ansteigen.** Reduzierungen der Gewinnbeteiligung sind eigentlich nur dort zu beobachten, wo schon in der Vergangenheit vergleichsweise hohe Werte zugrunde gelegt wurden.

Zunächst sollen noch einmal die verwendeten Begriffe abgegrenzt werden: **Die Summe aus Rechnungszins und laufendem Gewinnanteil bezeichnen wir als Gesamtverzinsung, die Summe aus Gesamtverzinsung und Schlussgewinnanteil als vollständige Gesamtverzinsung.**

Diese Verzinsung bezieht sich jeweils auf den sog. **Sparanteil der Prämie.** Darüber hinaus gibt es weitere **Überschussquellen, wie bspw. Kosten- und Risikogewinne,** die von den einzelnen Unternehmen in unterschiedlicher Weise und in unterschiedlichem Umfang genutzt werden. Bei der Betrachtung der Gewinnbeteiligung eines Lebensversicherers ist zu berücksichtigen, **dass sowohl die Gesamtverzinsung als auch die vollständige Gesamtverzinsung stets nur eine grobe Orientierung bzgl. der Höhe zu erwartenden Ablaufeleistungen darstellen.** Die tatsächliche Höhe der Leistungen hängt neben der zukünftigen Entwicklung der Kapitalmärkte und damit der zukünftigen Gewinnbeteiligung auch davon ab, wie hoch der jeweilige Sparanteil der Prämie ist, auf welche Bezugsgröße die Verzinsung angewendet wird und ob der Versicherer weitere Überschussarten für seine Produkte vorsieht. Eine beliebte Bezugsgröße für die Überschussbeteiligung ist das Deckungskapital eines Versicherungsvertrages. Hier können u. U. 4,2% auf das Deckungskapital am Ende eines Versicherungsjahres mehr sein als 4,5% auf das Deckungskapital am Anfang eines Versicherungsjahres. **Aus den genannten Gründen sollten Aussagen zur Gewinnbeteiligung von Versicherern stets mit einer gewissen Vorsicht betrachtet werden.** Insbesondere ist vor Vergleichen zu warnen, da sehr häufig Äpfel mit Birnen verglichen werden.

Von den großen deutschen Anbietern haben bereits **Allianz, AachenMünchener, Hamburg-Mannheimer, R+V, Debeka, Zurich Deutscher Herold, HDI-Gerling und Nürnberger** bekannt gegeben, dass sie die Deklaration des Vorjahres beibehalten werden. Unter Berücksichtigung des neuen Rechnungszinses in Höhe von 2,25% heißt das, dass der laufende Gewinnanteil um genau die 0,5%-Punkte angehoben wurde, um die der Rechnungszins nach unten ging. Bei der **Allianz** bspw. liegt nun die laufende Verzinsung bei 2,25%, so dass sich zusammen mit dem Rechnungszins von ebenfalls 2,25% eine Gesamtverzinsung in Höhe von unverändert 4,5% ergibt. Dazu kommt noch der Schlussgewinnanteil.

Einige der Unternehmen, die im letzten Jahr eine eher unterdurchschnittliche Gesamtverzinsung aufgewiesen haben, kündigten inzwischen eine Erhöhung ihrer Gewinnbeteiligung an. Dazu gehören bspw. **AXA, Victoria, Gothaer und ARAG.**

Ihre Gewinnbeteiligung nach unten angepasst haben die **Iduna und die ASSTEL.** Der Direktanbieter aus dem **Gothaer-Konzern** nähert sich nach der zweiten Absenkung in Folge dem Marktdurchschnitt an.

Die bisher veröffentlichten Daten zeigen deutlich, dass das System der Überschussbeteiligung in Deutschland funktioniert und verbesserte Ergebnisse – insbesondere in der Kapitalanlage – auch tatsächlich an die Kunden weiter gegeben werden. **Die Gewinnbeteiligung der Gesellschaften ist also keine Einbahnstraße, in der lediglich fallende Erträge einseitig auf die Kunden abgewälzt werden.** Die Kompensation des niedrigeren Rechnungszinses durch einen entsprechend erhöhten laufenden Gewinnanteil verändert zudem das Verhältnis zwischen gesamter Ablaufeleistung, laufendem Gewinn und Schlussgewinn. **Die Bedeutung des Schlussgewinns nimmt dadurch tendenziell wieder ab,** so dass sich die deutschen Versicherer an dieser Stelle stärker von den Produktkonstruktionen vieler ausländischer Anbieter abgrenzen.

AXA -Unfall-Kombirente

Der **AXA-Konzern** hat seine Produktpalette um eine **Unfall-Kombirente** erweitert. Es handelt sich um eine **Unfallversicherung**, basierend auf den **AUB2000 mit erweiterten Leistungen**. Im Leistungsfall zahlt die Unfall-Kombirente eine **lebenslange Rente**, die bei Vertragsabschluss zwischen monatlich 250 und 3.500 Euro gewählt werden kann. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt 1 Jahr und ist maximal auf 5 Jahre beschränkt. Das Eintrittsalter für das Produkt liegt zwischen 18 und 59 Jahren. Eine Progressionsstaffel wie in der klassischen Unfallversicherung gibt es nicht.

Im Unterschied zur Berufsunfähigkeitsversicherung leistet die Unfall-Kombirente unabhängig davon, ob ein Beruf noch ausgeübt werden kann oder nicht. Entscheidend ist vielmehr eine **dauerhafte Beeinträchtigung von körperlichen oder geistigen Fähigkeiten**. Die Leistungen werden unabhängig von anderen gesetzlichen oder privaten Versicherungen lebenslang gezahlt. Ab dem 2. Jahr der Auszahlung wird die Rente um jeweils 1,5 % pro Jahr erhöht. Bis zum Alter von 41 Jahren sind die Prämien für Männer und Frauen identisch. Die Berufsgruppe wirkt sich bei der Unfall-Kombirente nicht auf den Beitrag aus, es wird aber eine Unterscheidung zwischen **Gefahrengruppe A und B** gemacht. **Assistance-Leistungen** bis 25.000 Euro und eine **Kurkostenbeihilfe** bis 1.000 Euro sind beitragsfrei eingeschlossen.

Der **Eintritt des Leistungsfalles** muss vor der Hauptfälligkeit liegen, die der Vollendung des 65. Lebensjahres folgt. Eine Leistung kann es gleichzeitig nur einmal aus einem der vier nachfolgend genannten Leistungsfälle geben:

- ❖ **Unfall**
- ❖ **nach definierter Beeinträchtigung der Funktionsfähigkeit bestimmter Organe bzw. definierter Beeinträchtigung der körperlichen und geistigen Fähigkeiten als Folge einzelner bestimmter Krankheiten und durch Unfall (Organkonzept)**
- ❖ **Verlust einzelner, definierter Grundfähigkeiten**
- ❖ **nach Feststellung einer Pflegestufe gemäß Sozialgesetzbuch**

Eine Kombination von ausgewählten Bausteinen (z.B. nur Unfall und Organbeeinträchtigung) oder die einzelne Versicherbarkeit des Bausteins Grundfähigkeit ist nicht möglich.

Das Organkonzept ähnelt **Dread Disease Leistungen**; es werden alle definierten **Beeinträchtigungen der Funktionsfähigkeit der versicherten Organe** bzw. eine definierte Beeinträchtigung der körperlichen und geistigen Fähigkeiten als Folge einzelner bestimmter Krankheiten, die während der Vertragslaufzeit entstanden sind, abgedeckt.

Leistungen aus der Unfall-Rente werden grundsätzlich ab einem Invalitätsgrad von 50% erbracht. Der Leistungsfall tritt auch ein, wenn der **Verlust einzelner, definierter Grundfähigkeiten** durch Unfall oder Krankheit nach einer Bewertungsskala zu einer Punktezahl von mindestens 100 Punkten führt und diese irreversible und nicht mehr therapierbar sind. Es wird dabei zwischen **zwei Grundfähigkeitenarten** unterschieden:

- ❖ **Grundfähigkeiten der Kategorie A (Sehen, Sprechen, Hören, sich orientieren)**
- ❖ **Grundfähigkeiten der Kategorie B (Obere Extremitäten, Handfunktionen, Untere Extremitäten, Stehen, Mobilität, Wirbelsäule und Becken)**

Die Einstufung in eine **Pflegestufe** erfolgt durch den Medizinischen Dienst. Nach 3 Jahren in einer Pflegestufe wird die Rente auch bei Zurückstufung in Pflegestufe 0 weiter gezahlt.

Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 2.3 verfügbar

Seit kurzem ist die aktuelle **Version 2.3** der **infinma Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** verfügbar. Die **wichtigste Aktualisierung** der vorliegenden Version betrifft die **Bilanzdaten und -kennzahlen des Geschäftsjahres 2005**. Für die deutschen **Lebens- und Krankenversicherer** ist der Markt vollständig erfasst und entsprechende Branchenwerte wurden berechnet.

infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Allianz

Vergleich der Bilanzkennzahlen mit
Branche (schwarze Daten)

Alternative Verzinsungen		2005	2004	2003	2002	2001	--
RFB	fiktive Nettoverzinsung (in %)	5,61	5,90	5,97	3,63	6,67	
		5,12	4,77	4,28	1,99	5,63	
Kosten und Leistungen	reale Nettoverzinsung (in %)	8,61	7,47	6,32	-2,40	-0,65	
		6,53	6,06	5,88	-3,20	0,11	
Abgänge	reale Marktwertrendite (in %)	8,01	7,09	6,04	-2,23	-0,56	
		6,31	5,93	5,83	-3,12	0,10	
Bestand und Neugeschäft	wirtschaftliche Nettoverzinsung (in %)	5,37	5,70	6,21	4,75	6,54	
		4,70	4,48	4,68	4,31	5,68	
Sonstiges	Verzinsung nach Hardy (in %)	5,77	6,18	6,75	5,13	7,12	
		5,28	5,02	5,19	4,74	6,31	
Info	Immobilienrendite (in %)	11,75	11,95	12,27	12,49	11,88	
		8,63	9,30	10,06	10,97	11,09	
Ende	Netto-Rendite aus Abgängen an KA (in %)	4,40	3,11	10,73	11,33	9,23	
		2,13	1,90	4,10	5,44	4,84	

Die **Produktanalysen** wurden um einen **Detail-Vergleich von konventionellen aufgeschobenen Rentenversicherungen sowie konventionellen und fondsgebundenen Riester-Renten** erweitert.

infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Für den Vergleich von Aufgeschobenen Renten stehen Ihnen die folgenden Gesellschaften und Produkte zur Verfügung:

Bitte wählen Sie in den Listenfeldern die Gesellschaften und Produkte aus, die Sie miteinander vergleichen wollen.

<ul style="list-style-type: none"> Deutscher Ring DEVK Allgemeine Europa Generali Gerling Leben Gothaer Gotingia Hamburger Leben Hamburg-Mannheimer Hannoversche HanseMerkur HDI Leben Helvetia HUK-Coburg Ideal IDUNA 	<ul style="list-style-type: none"> RH100 RH100E RH110 RH110E RH111 RH111A RH111AE RH111E RH112 RH112A RH112AE RH112E RH200 RH210 RH211 RH211A 	<p>Bedingungen anzeigen</p>
<ul style="list-style-type: none"> Karlsruher KarstadtQuelle Lebensvers. von 1871 mamax Münchener Verein Neue BBV neue leben Nürnberger Beamten Nürnberger Leben PB Lebensversicherung Provincial NordWest Provincial Rheinland R + V Leben AG RheinLand Standard Life Stuttgarter 	<ul style="list-style-type: none"> N2304CR N2308CR N2309CR N2348CR NR2301 NR2302 NR2305 NR2341 NR2351 NR2361 NR2368CR 	<p>WEITER</p> <p>BEENDEN</p> <p>Bedingungen anzeigen</p>

Unsere registrierten Kunden und Nutzer haben die Version bereits erhalten. Neuen Interessenten stehen wir für Informationen und Rückfragen gerne zur Verfügung: <mailto:info@infinma.de>



Interview mit Dietmar Bläsing, Vorstand VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G.

infinma: Herr Bläsing, das Jahr 2006 neigt sich dem Ende zu. Können Sie schon was zum Geschäftsverlauf 2006 sagen? Was waren im Vertrieb die wichtigsten Produkte?

Bläsing: Mit dem Geschäftsverlauf 2006 sind wir sehr zufrieden. Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung konnte das beste Unternehmensergebnis seit ihrem Bestehen verzeichnen. Bei der Altersvorsorge sind die Produkte aller drei Schichten sehr gut vermittelt worden.

infinma: Laut GDV waren vor allem Riester-Produkte erfolgreich. Wie lief bei Ihnen das Riester-Geschäft? Gibt es signifikante Unterschiede im Absatz von konventionellen und fondsgebundenen Produkten?

Bläsing: Mittlerweile hat es sich ja herumgesprochen, dass wir bei den freien Vermittlern zu den bevorzugten Riester-Partnern gehören. Das schlägt sich auch in den Zahlen nieder: In 2006, das können wir jetzt schon absehen, haben wir doppelt so viele Riester-Verträge verkauft wie im schon sehr guten Vorjahr, nämlich 90 000 Stück. Unsere Vertriebspartner vermitteln dabei etwas mehr fondsgebundene als klassische Riester-Produkte, das Verhältnis ist etwa 60:40.

infinma: Viele Unternehmen nennen auch die betriebliche Altersvorsorge als ein Schwerpunktthema. Welche Bedeutung hat das bAV-Geschäft für den VOLKSWOHL BUND? Bevorzugen Sie bzw. Ihre Makler bestimmte Durchführungswege?

Bläsing: Beim bAV-Geschäft können wir eine deutliche Zunahme feststellen, vor allem bei den Direktversicherungen. Wir stellen aber in letzter Zeit auch ein verstärktes Interesse an Rückdeckungsversicherungen zu Pensionszusagen fest.

infinma: Der Volkswohl Bund ist eine bekannte Marke im deutschen Makler-Markt. Bevorzugen Sie bestimmte Gruppen von Maklern als Vertriebspartner? Spielen andere Vertriebswege eine Rolle?

Bläsing: Wir arbeiten mit freien Vermittlern zusammen, die ihren Kunden eine qualitativ hochwertige Beratung bieten und von denen wir wissen, dass sie stets wohl überlegte Lösungen für jede Lebenslage anbieten. Wir arbeiten nur mit freien Partnern zusammen. Andere Vertriebswege spielen keine Rolle. Wir sind also reiner so genannter „Maklerversicherer“.

infinma: Welche Auswirkungen erwarten Sie aus der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie? Welche Art der Unterstützung bieten Sie ihren Vertriebspartnern?

Bläsing: Eines der zentralen Themen, gerade bei den freien Vermittlern, ist die neue Sachkundeprüfung. Wir sollten das positiv umsetzen und uns bewusst machen, dass Qualität in der Beratung ein Ausschlag gebender Wettbewerbsvorteil ist. Vor diesem Hintergrund sind gute Qualifizierungsangebote wichtiger denn je. Deswegen hat der VOLKSWOHL BUND gemeinsam mit weiteren etablierten Maklerversicherern die unabhängige Deutsche Makler Akademie gegründet, in der die Vermittler sich bedarfsgerecht auf die Prüfungsanforderungen vorbereiten können.

infinma: Der Volkswohl Bund macht mehr als 50% seines Neugeschäfts (in 2005) mit konventionellen Produkten. Gleichzeitig sind Sie auch stark bei fondsgebundenen Produkten aufgestellt. Wie beurteilen Sie die zukünftige Bedeutung der konventionellen Lebensversicherung - auch im Hinblick auf die anstehende Reduzierung des Rechnungszinses? Welche Erwartung haben Sie an die Fondspolizen?

Bläsing: Auch vor dem Hintergrund des sinkenden Rechnungszinses steht einwandfrei fest: Garantien und Garantieprodukte bleiben wichtige Bausteine der Altersvorsorge und werden von unseren Vertriebspartnern ja auch nachgefragt. Der VOLKSWOHL BUND bietet hier nach wie vor eine hohe Gesamtverzinsung von unverändert fünf Prozent, die ja nicht von der Garantiezusage bei Abschluss des Vertrags abhängt, sondern von der guten Anlagepolitik und einer niedrigen Verwaltungskostenquote. Was bei uns am Schluss herauskommt, das lohnt sich nach wie vor für unsere Versicherten.

infinma: Wo wollen Sie im nächsten Jahr die vertrieblichen Schwerpunkte setzen?

Bläsing: In jedem Fall wird es weitergehen bei den vier Rentenarten aus den drei Schichten des Alterseinkünftegesetzes. Bei der Riester-Rente hat von allen Förderberechtigten noch nicht einmal jeder Vierte einen Vertrag abgeschlossen, die Basisrente ist 2007 zu 64 Prozent absetzbar und durch den faktischen Wegfall der Günstigerprüfung praktisch erst am Anfang der Entwicklung. Und die Absicherung der Arbeitskraft bleibt ein wichtiges Thema, das meiner Meinung nach in keiner Finanzberatung fehlen darf. Schließlich steht die schönste Altersvorsorge auf tönernen Füßen, wenn der Kunde kein Arbeitseinkommen mehr hat und womöglich auf die gesetzliche Minimalversorgung angewiesen ist.

infinma: Können wir vom VOLKSWOHL BUND 2007 neue Produkte oder Vertriebskonzepte erwarten?

Bläsing: Vor dem Hintergrund, dass der Rechnungszins im kommenden Jahr sinkt, wollen wir Garantien stärken. Dazu gehört, dass wir die Absenkung der Garantiewerte durch die Rechnungszinssenkung durch geeignete Maßnahmen abfedern, einen Mindestrentenfaktor bei den fondsgebundenen Tarifen einführen und eine Basisrente mit erhöhter Garantieleistung anbieten. Am gesetzlich festgelegten Garantiezins können wir nichts ändern, aber wir können als Versicherungsunternehmen unseren Vertriebspartnern und den Kunden positive Signale wie diese geben. So bestätigen wir das Vertrauen, das sie zu Recht in uns setzen.

infinma: Herr Bläsing, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Wir bedanken uns bei unseren Leserinnen und
Lesern für Ihr Interesse und wünschen Ihnen
alles Gute und ein erfolgreiches Jahr 2007.