



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 2 / 2006

17.2.2006

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Allianz IndexPolice**
- **Generali SELEKTA[®] VorsorgeTransfer**
- **map-report Nr. 618 – 619: Lebensversicherung: Deklarationen 2006**
- **Alte Leipziger: Schichtenrechner**
- **Interview mit Dr. Michael Hessling, im Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG verantwortlich für Firmenkunden und Maklervertrieb**

Kurzmeldungen:

MetallRente weiter auf Erfolgskurs: Die **MetallRente**, das **freiwillige Versorgungswerk der Metall- und Elektroindustrie** hat im Jahr 2005 seinen **Wachstumskurs** fortgesetzt. Etwa 20.000 Arbeitnehmer haben sich im letzten Jahr für eine **betriebliche Altersversorgung über MetallRente** entschieden. Zum 31.12.2005 zählte das Versorgungswerk 155.417 Versicherte. Die Anzahl der im Bestand befindlichen Unternehmen konnte um 22% auf mehr als 8.600 gesteigert werden. **Geschäftsführer Herbert Karch bewertet die Ergebnisse wie folgt:** *„Dieses ungebrochene Wachstum hat uns selbst überrascht. Der Zugewinn von fast 1.600 Unternehmen im letzten Jahr zeigt, dass die Erschließung von kleinen und mittelständischen Unternehmen keineswegs im Abklingen ist.“* Mit dem **MetallPensionsfonds** erzielte das Versorgungswerk in 2005 eine Performance von 17,5%. *„Das ist eine Top-Rendite im deutschen Markt der betrieblichen Altersversorgung“*, erläutert **Karch**. Auch in 2006 will **MetallRente** den Weg weiter beschreiten, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern durch eine gezielte Weiterentwicklung der Produktpalette eine umfassende Versorgung aus einer Hand zu bieten.

Allianz Österreich erhöht Gewinnbeteiligung: Die **Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG** hat zum 1.1.2006 ihre Gewinnbeteiligung von 4% auf 4,375% erhöht. *„Die Allianz hat versprochen, bei steigenden Erträgen diesen Vorteil an die Kunden weiterzugeben – und dieses Versprechen halten wir auch“*, sagte **Vorstandschef Dr. Wolfram Littich**. Maßgeblich für diese Erhöhung sei das gute Kapitalanlageergebnis gewesen, das eine solche Erhöhung trage, so **Littich** weiter.

Jubiläum bei der Nürnberger: Im Juni 2002 hat die **Nürnberger** die **Berufsunfähigkeitsversicherung Plan B in den österreichischen Markt** eingeführt. Unlängst konnte die Gesellschaft der **10.000sten Kundin** gratulieren.

Hohe Annahmquote bei Gerling: Nach Aussage von **Hans-Dieter Nilles, Leiter der Abteilung Risikoprüfung in der Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG**, ist die **Annahmquote in der Berufsunfähigkeitsversicherung bei Gerling** höher als im Branchendurchschnitt. Danach werden 75% aller Anträge ohne Vorbehalte poliziert. In weiteren 20% der Fälle ist **Gerling** bereit, den Antrag mit Erschwerung anzunehmen. Das heißt, der Kunde muss auf Grund des erhöhten Risikos einen Prämienzuschlag oder einen Risikoausschluss für bestimmte Krankheitsbilder in Kauf nehmen.

Kriterien für die Auswahl von Fondsgebundenen Versicherungen: Nach einer **Maklerbefragung im Jahre 2005 von Towers Perrin Tillinghast** ist die **Fondsauswahl** mit 79% das wichtigste Kriterium bei der Auswahl einer Fondsgebundenen Lebensversicherung. Mit deutlichem Abstand folgen die **Kosten der Police, die Möglichkeit eines flexiblen Investments in der Rentenzahlungsphase sowie die tarifliche Flexibilität**. Zusatzdeckungen und zielgruppenspezifische Leistungen bspw. spielen eine sehr untergeordnete Rolle.

Gewinnbeteiligung 2006: Bereits seit einigen Wochen finden Sie auf unserer Internet-Seite www.infinma.de eine **Übersicht über die Gewinnbeteiligung der deutschen Lebensversicherer**. Wenn Sie auf der Suche nach zusätzlichen Detail-Informationen sind, so empfehlen wir Ihnen die Studie der **Assekurata**:

www.assekurata.de/content.php?navigationid=13&studieid=16

Die **Kölner Rating-Agentur** hat nun zum vierten Mal in Folge in gewohnt hoher Qualität und entsprechender Detailtiefe die Gewinndeklarationen der deutschen Lebensversicherer ausgewertet und übersichtlich dargestellt. Weitere **Übersichten finden Sie aktuell auch in Capital Nr. 4 sowie im map-report Nr. 618-619**.

uniVersa mit „topinvestRENTE“: Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** hat unter dem Namen **„topinvestRENTE“** eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** auf den Markt gebracht. Bei der Fondsauswahl kann der Kunde aus insgesamt 84 Fonds wählen. **„Wir haben nur die Besten der Besten aufgenommen“**, ist **Vorstand Wigand Vogel** stolz auf den Auswahlprozess. Für die Kapitalanlage kann aus drei Strategien gewählt werden: **Garantiefonds, Fondspicking oder einem komplett von FERl gemanagten Strategiedepot**. Zwischen dem 55. und 85. Lebensjahr kann der Kunde frei entscheiden, was er mit seinem angesparten Kapital machen will. Neben einer Kapitalabfindung und einer Verrentung ist auch ein Mix aus beidem möglich. Die Beitragszahlung kann monatlich oder per Einmalbeitrag erfolgen. Bspw. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit ist eine Beitragspause möglich, die Beiträge können gesenkt oder erhöht werden, und es kann mehrmals kostenlos zwischen den Zielfonds und den gewählten Anlagestrategien gewechselt werden.

Lebensversicherung immer noch beliebt: In einer repräsentativen **Studie für die DBV-Winterthur hat TNS-Infratest im November / Dezember 2005** ermittelt, dass sich die **kapitalbildende Lebensversicherung immer noch hoher Beliebtheit** bei der Bevölkerung erfreut. 43% der befragten Deutschen (ab 18 Jahren) halten das Produkt für „sehr sinnvoll“, 38% halten sie für bestimmte Zielgruppen für sinnvoll und nur ein Sechstel der Befragten sieht in der Kapitalversicherung ein „überflüssiges Produkt“. **Hans-Joachim Krauß, Lebens-Vorstand der DBV-Winterthur**, sieht denn auch im branchenweiten Einbruch des Neugeschäfts 2005 nur eine vorübergehende Delle. Die Umfrageergebnisse von Infratest taten dem Außendienst gut. **„Bei der Altersvorsorge kommt es nicht so sehr auf die Rendite an. Der Sicherheitsgedanke muss im Vordergrund stehen.“**

Hamburg-Mannheimer mit Riester-Geschäft zufrieden: Das gesamte **Neugeschäft der Hamburg-Mannheimer (inkl. Pensionskasse und Erhöhungen)** ging in 2005 um etwa 11% auf 703 Mio. € zurück. Während bei den laufenden Beiträgen ein Minus von 37% zu verzeichnen ist, legten die Einmalbeiträge um 20% auf 426 Mio. € zu. Das Neugeschäft bei der Pensionskasse verringerte sich auf 33 Mio. €, die Erhöhungen gingen auf 45 Mio. € zurück. **Besonders zufrieden zeigte sich Vorstandschef Dr. Götz Wricke mit dem Riester-Geschäft: „Es ist ein optimales Produkt.“** Im Neugeschäft hat sich die Anzahl der Verträge gegenüber dem Vorjahr auf 82.343 Policen verdreifacht. Zufrieden zeigte sich **Wricke** auch mit dem **Kapitalanlageergebnis**. Die vorhandenen Sicherheitsmittel wuchsen von 4,3 auf 4,7 Mrd. € an, die Sicherheitsmittelquote stieg auf 14,5%. Die Nettoverzinsung verbesserte sich deutlich von 3,1% auf 5,7%. Die Aktienquote liegt jetzt bei 13,7%.

Öffentliche Braunschweig – Schwaches Neugeschäft, gutes Ergebnis: Wie die gesamte Branche, so hatte auch die **Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig** in 2005 deutliche Einbußen beim Neugeschäft zu verzeichnen. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge ging um 37% auf 12.533 zurück, die Versicherungssumme des Neugeschäfts um 44% auf 269 Mio. €, die Beitragssumme des Neugeschäfts sank um 65% auf 118 Mio. €. Dennoch legten die gebuchten Bruttobeiträge insgesamt um 12% auf 117 Mio. € zu. Der Absatz von Riester-Verträgen war zehnmal so hoch wie im Jahr zuvor. Aus den Kapitalanlagen erwirtschaftete der Lebensversicherer eine **Nettoverzinsung von 6,7%**. Aufgrund des guten Kapitalanlageergebnisses konnten die Eigenmittel um rund 15% erhöht werden. Die Stornoquote ging deutlich auf 4,1% zurück.

Canada Life mit 2005 zufrieden: Die **Canada Life Assurance Europe Limited** verbuchte im Jahr 2005 eine **APE-Prämie**¹ in Höhe von 85 Mio. €. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr um etwa 30%. Dennoch erklärte **Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter für Deutschland: „Wir sind mit der bisherigen Geschäftsentwicklung sehr zufrieden. Obwohl auch bei uns die enormen Verkaufszahlen des vorhergehenden Rekordjahres nicht erreicht werden konnten, ist es uns gelungen, unsere Position im Verhältnis zu den uns bisher vorliegenden Marktergebnissen deutlich zu verbessern.“** Im Bereich der **betrieblichen Altersvorsorge** erzielte die **Canada Life** einen Zuwachs von 40%. Die gebuchten Beiträge des Bestandes steigen um 15% auf 438 Mio. € an. Für das Jahr 2006 sieht **Soboll** eine gute Ausgangsposition vor allem für die Bereiche **Risikoschutz und bAV**.

¹ APE-Prämie: Summe der laufenden Beiträge des Jahres zzgl. einem Zehntel der Einmalbeiträge

Barmenia verspricht mehr Rechtsicherheit für Ihre Kunden: Künftig will die **Barmenia** die **Gesundheitsprüfung für die Berufsunfähigkeitsversicherung auf 2 Jahre verkürzen**. Dabei beschränken sich die Gesundheitsfragen auf das Notwendigste. So sollen z.B. nur noch Größe, Gewicht und die Frage: „**Sind Sie gesund und arbeitsfähig?**“ von Belang sein. Des Weiteren wird nach Krankheiten der letzten zwei Jahre sowie körperlichen oder geistigen Schäden, chronischen Leiden oder Unfallfolgen in diesem Zeitraum gefragt. Die Frage nach HIV oder Krebs bleibt von der neuen Regelung ausgeschlossen. Die max. BUZ-Rente beträgt 1.500 € mtl. und kann im Rahmen der Nachversicherungsgarantie auf bis zu 3.000 € mtl. erhöht werden. Konkret bedeutet diese Neuerung, dass die **Barmenia** im Antrag nach Krankheiten der letzten zwei Jahre vor Antragstellung fragt und damit auch nur dieser Zeitraum bei der Prüfung der vorvertraglichen Anzeigepflicht maßgeblich ist. Wurde allerdings bei der Antragsprüfung statt der verkürzten eine normale Antragsprüfung durchgeführt, gelten wieder die normalen Zeiträume von i. d. R. 5 oder 10 Jahren.

Soka-Bau hat Garantiezins angepasst: Mehr als 45.000 Arbeitnehmer aus knapp 6.000 Unternehmen haben bis Ende 2005 im **Rahmen der betrieblichen Altersversorgung mit der Soka-Bau Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes** eine Rentenversicherung abgeschlossen. Die **Beitragseinnahmen der Soka-Bau** liegen bei etwa 30 Mio. €. Der durchschnittliche Monatsbeitrag im Rahmen der Entgeltumwandlung wird mit 93 € angegeben. Bis Ende 2005 lag der **Rechnungszins bei der Soka-Bau** noch bei 3,5%; zum 1.1.2006 wurde er erwartungsgemäß auf **2,75%** angepasst. Im Gegensatz zu den meisten Mitbewerbern darf die **Soka-Bau die Gewinnbeteiligung** erst nach Vorlage der Bilanz festlegen, so dass die Überschussbeteiligung für 2005 noch nicht ermittelt wurde. Für das Jahr 2004 hatte die Summe aus Rechnungszins (3,5%) und laufender Gewinnbeteiligung (1,6%) bei 5,1% gelegen.

HDI Pensionsmanagement unterstützt Opting-Out: Die heutige Praxis in der **betrieblichen Altersversorgung** sieht meist so aus, dass der Arbeitnehmer selber aktiv werden muss, wenn er die Vorteile einer betrieblichen Altersversorgung in Anspruch nehmen will. Den umgekehrten Ansatz verfolgt die **HDI Pensionsmanagement AG (HDI PM)** mit sog. „**Opting-Out-Modellen**“. **Opting-Out** ist eine Regelung im Arbeitsvertrag, mit der der Arbeitnehmer automatisch in die betriebliche Altersversorgung einbezogen wird. Natürlich hat er ein Widerspruchsrecht und kann zu jedem späteren Zeitpunkt aus der Entgeltumwandlung aussteigen. „**Das aktive Opting-Out bedeutet eine sanfte Entscheidung für eine automatische Entgeltumwandlung und hat nichts Zwanghaftes**“, betont **Andrew Hartsoe, Senior Consultant bei HDI PM**. Das arbeitsrechtlich geprüfte Konzept des aktiven **Opting-Out** könne nach Aussage von **Michael Ehlers, Vorstand der HDI PM**, dazu beitragen, das Vorsorgeproblem in Deutschland zu lösen.

HDI Pensionsmanagement kooperiert mit AEGON Pension Network: Die **HDI Pensionsmanagement AG in Hilden** wird zukünftig die internationalen Kunden der **AEGON Pension Network (APN)** im Bereich der betrieblichen Altersversorgung im deutschen Markt betreuen. Im Gegenzug berät **APN** die europa- bzw. weltweit agierenden Kunden von **HDI Pensionsmanagement** im Ausland. Beide Partner gehören zu weltweit tätigen Versicherungskonzernen. **HDI Pensionsmanagement ist ein Unternehmen der Talanx-Gruppe, APN wurde Anfang 2005 von AEGON N.V.**, einem der weltweit führenden börsennotierten Lebensversicherer gegründet. „**Wir sind stolz, HDI Pensionsmanagement in unserem Netzwerk willkommen zu heißen**“, sagte **Frans van der Horst, Geschäftsführer von APN**.

Wachstum bei Riester-Fondssparplänen: Bis zum November letzten Jahres war die Nachfrage nach **Riester-Fondssparplänen** eher verhalten. Der **Bundesverband Investment und Assetmanagement e. V. (BVI)** vermeldete lediglich 65.000 neu abgeschlossene Verträge. Danach kam jedoch ein Boom und bis zum Jahresende konnte die Zahl der **Neuabschlüsse auf 258.000** gesteigert werden. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Zuwachs von 80%. Die positive Entwicklung der Aktienkurse hat zudem den **Wert von Fondsdepots für vermögenswirksame Leistungen** um 30% auf ein Gesamtvermögen von 10,3 Mrd. € anwachsen lassen.

IDEAL wächst erneut: Die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** konnte gemessen an den neu abgeschlossenen Verträgen das Rekordergebnis des Jahres 2004 noch einmal übertreffen. 73.100 Verträge bedeuten einen Zuwachs von 12,4%. Der laufende Beitrag des Neugeschäfts legte um 8% auf 21,3 Mio. € zu. **Nach eigenen Angaben konnte das Unternehmen damit seinen Marktanteil im Neugeschäft verdoppeln.**

Legal & General mit deutlichem Minus: Das **Neugeschäft der Legal & -General Assurance Society ist in Deutschland im Jahr 2005 deutlich eingebrochen.** Zwar sind die Beitragseinnahmen um 6% auf 10,9 Mio. € angewachsen, das Neugeschäft ging jedoch um 80% auf 36,5 Mio. € zurück. **Norbert Ras, Geschäftsführer der Legal & General Deutschland Service GmbH,** sprach denn auch von einem verhaltenen Jahr. **Legal & General** ist in **Deutschland** überwiegend im **Direktvertrieb** tätig und verkauft im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr. Die Policen werden in **London** ausgestellt, so dass die **britische Insolvenzsicherungseinrichtung Financial Services Compensation Scheme** auch für das deutsche Geschäft gilt.

Finanzdienstleistungsmarkt im Umbruch: Auf einem **MLP-Pressesgespräch** äußerte sich **MLP-Vorstand Gerhard Frieg** zur **Zukunft des privaten Vorsorgemarktes in Deutschland.** Danach würden individuelle Vorsorgekonzepte immer wichtiger werden, klassische Garantieprodukte an Bedeutung verlieren und der Trend in Richtung fondsgebundener Lösungen gehen. Aufgrund der neuen Eigenkapitalvorschriften durch **Solvency II** erwartet **Frieg** eine Konsolidierung auf Anbieterseite. Die Zahl der Anbieter könnte um ein Drittel schrumpfen. Für 2006 rechnet **MLP** vor allem mit einem starken Nachfrageschub in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Nicht einmal jeder fünfte Deutsche sei gegen Berufsunfähigkeit geschützt.

LV1871 sieht sich auf Erfolgskurs: Trotz eines deutlichen Einbruchs im Neugeschäft – die **Beitragssumme des Neugeschäfts** ging in 2005 um 62% auf 1 Mrd. € zurück – sieht sich die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** weiter auf Erfolgskurs. Die **gebuchten Bruttobeiträge des Bestandes** sind um 7% auf 444 Mio. € gestiegen, die **Versicherungssumme des Bestandes** erhöhte sich um 14% auf 13,7 Mrd. €. Nach Aussage von **Vorstandschef Karl Panzer** hat das Unternehmen damit innerhalb von fünf Jahren Beiträge und Bestand verdoppelt. Der **Verwaltungskostensatz** konnte weiter auf 2,4% reduziert werden, die **Stornoquote** verbesserte sich auf 3,6%. Trotz einer überdurchschnittlichen **Nettoverzinsung** der Kapitalanlagen von 5,5% sind die **Bewertungsreserven** weiter angestiegen. Die Aktienquote liegt bei rund 10%.

Übernahmekampf der Old Mutual erfolgreich: Der seit Monaten andauernde Übernahmekampf der **Old Mutual plc** scheint von Erfolg gekrönt zu sein. Nach einer Meldung der **FAZ** besitzt die Firmengruppe inzwischen **88% der Aktien der Forsäkrings AB Skandia**. Die **Briten** haben die Gebotsfrist für Aktionäre bis zum 14. März 2006 verlängert. Sie streben offensichtlich einen Anteil von über 90% an und könnten damit die Zwangseinlösung der restlichen Aktien erzwingen. Die Turbulenzen um die **schwedische Skandia** gehen indes weiter. Am 17. März beginnt der **Strafprozess** gegen den **früheren Vorstandsvorsitzenden Lars-Eric Petersson** wegen grober Untreue. Von ehemaligen Geschäftsführern will die Skandia auf zivilrechtlichem Wege Rückzahlungen fordern. „**Die deutsche Skandia ist von diesen Vorwürfen nicht betroffen**“, sagte Unternehmenssprecher **Pascal Bazzazi**.

Zielgruppe bei Riester nicht erreicht: Die Zahl der in 2005 neu abgeschlossenen **Riester-Verträge** liegt bei rund **1,2 Millionen**. Das zeigt das aktuelle **Rentenbarometer des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA)**. Bisher haben überwiegend Besserverdienende **Riester-Renten** abgeschlossen. Hingegen planen 74% der Haushalte mit einem monatlichen Nettoeinkommen von bis zu 1.500 € keinen Abschluss der Zusatzrente. Das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales** nennt zum **31.12.2005 einen Bestand von ca. 5,6 Mio. Riester-Verträgen**, davon entfallen 4,8 Mio. auf Rentenversicherungen, 260.000 auf Banksparverträge und 574.000 auf Fondssparverträge. Die **Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen** hat bis Mitte November 2005 insgesamt gut 550 Mio. € Riester-Zulagen an die Kunden ausgezahlt.

ERGO mit Lebensarbeitszeitmodellen: Die **Lebensversicherer des ERGO-Konzerns** gehen zum 1. April 2006 mit **zwei Tarifen für Lebensarbeitszeitkonten** für die **betriebliche Altersversorgung** auf den Markt. Angeboten werden eine konventionelle Variante mit einer garantierten Zeitrente sowie eine fondsgebundene Lösung mit Wertsicherungskonzept. Auf den Konten sammelt der Arbeitnehmer **Zeitwertguthaben**, z. B. aus Überstunden oder Urlaub, sowie **Lohnbestandteile** (bspw. Sonderzahlungen) an. Die Guthaben werden grundsätzlich brutto angesammelt; Sozialabgaben und Steuern müssen gezahlt werden, wenn das Guthaben genutzt wird. Die Provisionierung erfolgt wie bei laufendem Einmalbeitragsgeschäft. Die Verwaltung der Wertkonten wird von der ebenfalls zum **ERGO-Konzern** gehörenden **Vorsorge** übernommen. Die Kapitalanlagen werden von **Hamburg-Mannheimer, Victoria** und der von **ERGO und Münchener Rück** gemeinsam gemanagten Kapitalanlagegesellschaft **Meag** verwaltet.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 2 / 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.

Allianz IndexPolice

Am 19. März beginnt der freie Verkauf der neuen **Allianz IndexPolice** – einer **Kombination aus Versicherungs- und Zertifikatslösung**. Die neue Police wird bis maximal 31. Mai 2006 erhältlich sein; **Reservierungen** sind vom 1. bis zum 28. Februar möglich. Dabei handelt es sich für den Kunden um eine unverbindliche aber garantierte Kaufoption.

Bei dem neuen Produkt handelt es sich um eine **Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** (in Höhe von mindestens 10.000,- €) mit einer Mindestlaufzeit von 12 Jahren. Die Kapitalanlage erfolgt in ein **Garantiezertifikat**, das an die Wertentwicklung des **europäischen Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50** gekoppelt ist. Beträgt die Laufzeit mehr als 12 Jahre, so wird zunächst in das Garantiezertifikat investiert und anschließend in Fonds umgeschichtet. Ab einem Einmalbeitrag von 250.000,- € sind rabattierte Konditionen möglich. Die spätere Rente ergibt sich aus dem Policenwert zum Ablauf und dem Rentenfaktor.

Einige **Auslandsgesellschaften der Allianz, die Allianz Life in den USA, die Allianz Elementar in Österreich bzw. die AGF in Frankreich** verkaufen bereits mit Erfolg Indexpolices. Auch in Deutschland gab es bspw. von der **Gothaer** und der **DBV-Winterthur** in der Vergangenheit bereits Indexpolices, die bis zum Börsencrash auch durchaus erfolgreich waren. So verwundert es nicht, dass die **Allianz** entsprechendes Know-how nutzt: **„Bei der Einführung unserer IndexPolice haben wir uns auf die Erfahrungen anderer Allianz-Gesellschaften gestützt“**, sagte Dr. Michael Hessling, im Vorstand der Allianz Leben verantwortlich für das Firmengeschäft und den Maklervertrieb.

„Mit Produkten wie der Allianz IndexPolice wollen wir verstärkt vermögende Kunden ansprechen, die bei ihrer Altersvorsorge auf Sicherheit setzen und zugleich renditeorientiert sind“, so Hessling weiter. **Zielgruppen** können z. B. die sog. „Best Ager“ sein, die Erbengeneration oder Kunden, die Tantiemen oder Gewinne anlegen wollen. Auch für die Wiederanlage ablaufender (Kapital-) Versicherungen bietet sich das Produkt an.

Die Orientierung an einem bedeutenden europäischen Index sorgt für den Kunden für Transparenz. Auch eine negative Entwicklung des Indexes wird für den Kunden jedoch abgefangen. Die Leistung des Kunden bei Ablauf ergibt sich aus dem Einmalbeitrag zzgl. 100% der **mittleren Kursentwicklung des Dow Jones EURO STOXX 50**. Die **garantierte Mindestleistung** wird jedoch voraussichtlich zwischen 110 und 120 Prozent des Einmalbeitrages liegen. Die endgültigen Konditionen sowie das Volumen des Garantiezertifikats werden am 1. März endgültig festgelegt.

Während der Laufzeit ist eine **Todesfalleistung** vorgesehen, die – bei 12 jähriger Dauer - dem aktuellen Wert der Police, mindestens jedoch dem eingezahlten Einmalbeitrag entspricht. Entnahmen (zum aktuellen Kurswert) sind ebenso wie ein Policendarlehen jederzeit möglich.

Bei **Ablauf der Police** kann der Kunde zwischen einer lebenslangen Rente und einer einmaligen Kapitalauszahlung wählen. Auch eine Mischung aus Kapitalzahlung und Rente ist möglich.

Bei **Tod nach Rentenbeginn** kann eine um die bereits gezahlten Garantierenten reduzierte Kapitalauszahlung in Anspruch genommen werden. Alternativ ist der Einschluss einer Hinterbliebenen- oder Pflegerente bzw. der Einschluss einer Rentengarantiezeit möglich.

Generali SELEKTA® VorsorgeTransfer

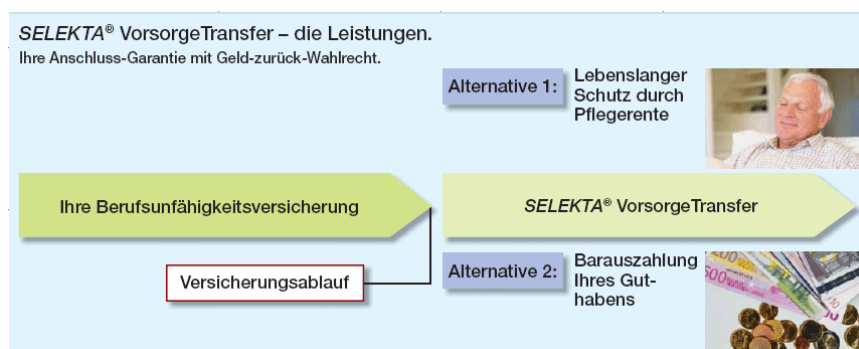
Mit dem Produkt **SELEKTA® VorsorgeTransfer** bietet die **Generali** eine **Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung** an, die als Alternative zu einer sofort beginnenden Pflegeversicherung gesehen werden kann.

Das Produkt basiert auf der Überlegung, dass Leistungen aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung i. d. R. spätestens mit dem 65. Lebensjahr enden. Sollte eine Berufsunfähigkeit tatsächlich eingetreten sein, so dürfte es für die betreffende Person schwer werden, anschließend einen Schutz gegen Pflegebedürftigkeit zu bekommen. Der Abschluss einer Pflegeversicherung mit 60 oder 65 Jahren setzt im Allgemeinen einen entsprechenden Gesundheitszustand voraus. Diese Problematik stellt sich natürlich erst recht, wenn Pflegebedürftigkeit die Ursache der Berufsunfähigkeit gewesen ist.

Die Generali bietet nun einen ergänzenden Pflegeversicherungsschutz an, der sich an eine bestehende Berufsunfähigkeitsversicherung anschließt. Dabei ist es egal, ob die Berufsunfähigkeitsversicherung bei der **Generali** besteht oder bei einem anderen Versicherer.

SELEKTA® VorsorgeTransfer ist so kalkuliert, dass das Guthaben inkl. der nicht garantierten Überschussanteile zum **Transfer-Zeitpunkt** nach heutigem Stand ausreichend für eine lebenslange Pflegerentenversicherung in der vereinbarten Höhe ist. Diese unterliegt jedoch den Bedingungen und Beiträgen zum Transfer-Zeitpunkt. Daher können trotz sorgfältiger Kalkulation einmalige Zuzahlungen erforderlich werden. In einem solchen Fall kann eine geringere Pflegerente verlangt werden. Der Kunde erwirbt also die Option auf die zukünftige Umwandlung seines Versicherungsschutzes in eine sofort beginnende Pflegeversicherung.

Der Kunde kann sich jedoch zum Transfer-Zeitpunkt statt des Inkrafttretens der Pflegeversicherung auch das vorhandene Vertragsguthaben auszahlen lassen, das einschließlich der nicht garantierten Überschussbeteiligung i. d. R. höher sein dürfte als die Summe der eingezahlten Beiträge.



Bis zu einer Pflegerente von 1.500,- € verzichtet die **Generali** auf eine Gesundheitsprüfung, sofern die Restlaufzeit der bestehenden Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung noch mindestens 12 Jahre beträgt. Lediglich Personen, die bereits pflegebedürftig, berufs-, erwerbs- oder dienstunfähig sind bzw. entsprechende Leistungen beantragt haben, sind vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.

Bei **Tod vor Beginn der Anschluss-Vorsorge** werden die eingezahlten Beiträge zurück erstattet. Mit Beginn der Anschluss-Vorsorge entfällt die Pflicht zur Beitragszahlung.

Vertriebllich ist die **Generali** breit aufgestellt. **Neben 2.200 Exklusiv-Agenturen sind 5.000 Makler- und Mehrfachverbindungen sowie 17.000 nebenberufliche Vermittler bundesweit tätig.**

map-report Nr. 618 – 619: Lebensversicherung: Deklarationen 2006

Erneut möchten wir Ihnen einige interessante Aussagen aus dem aktuellen **map-report** nicht vorenthalten. Zunächst einmal veranschaulicht **Chef-Redakteur Manfred Poweleit** in seinem einleitenden Text sehr anschaulich, wo die **Probleme beim Vergleich der Gewinndeklarationen** liegen können:

„Zunächst einmal: Die Deklarationssätze geben nur an, wie hoch das Guthaben des Kunden beim Versicherer, die Deckungsrückstellung, im Kalenderjahr 2006 verzinst wird. Nun ist aber nicht brancheneinheitlich geregelt, zu welchem Zeitpunkt das Guthaben gemessen wird. Manche nehmen das Guthaben zu Beginn, manche zur Mitte des Jahres und manche zum Jahresende. ... Eine 4,00 % auf das Jahresendguthaben kann dem Kunden also mehr bringen als eine 4,20 % auf das Jahresanfangsguthaben.“ (map-report Nr. 618 – 619, S. 5)

„Dazu kommt: Die Deklarationen geben nur Informationen über die Weitergabe der Zinsgewinne. Doch der Kunde kann ja noch sehr viel mehr bekommen. Zum Beispiel Sterblichkeitsgewinne aus unverbrauchten Risikoprämien ... Kostengewinne sparsamer Versicherer. Und, mit wachsender Bedeutung, die Schlussgewinne.“ (map-report Nr. 618 – 619, S. 5)

Die beiden Zitate machen schon deutlich, dass es sich beim Vergleich der Gewinnbeteiligungsangaben von Lebensversicherern keinesfalls um ein triviales Problem handelt. Die angegebenen Zinssätze können daher allenfalls als erste Orientierung dienen.

Wie unterschiedlich die Angaben zur Gewinnbeteiligung in der Öffentlichkeit kommuniziert werden, zeigen zwei der ergänzenden Angaben, die einige Anbieter im **map-report** gemacht haben:

„Überschussbeteiligung 2006

- *Gesamtverzinsung inkl. Schlussüberschussanteile beträgt weiterhin 4,3%*
- *Geringfügige Anpassung der laufenden Gesamtverzinsung von 4,1% auf 4,0%*
- *Erhöhung der Schlussüberschussanteile von 0,2% auf 0,3%*

Die Gesamtverzinsung inkl. der Schlussüberschussanteile erhöht sich noch zusätzlich um Risiko- und Kostenüberschüsse des Schlussgewinnes.“ (Stefanie Rösch, Unternehmenskommunikation, SV Sparkassen Versicherung Lebensversicherung AG)

„Der Lebensversicherer der Öffentlichen Versicherungen Oldenburg gewährt seinen Kunden für das Jahr 2006 eine Überschuss-Beteiligung von 4,2 Prozent (ohne Schlussgewinn).“ (Jörg Löffler, Unternehmenscontrolling, Öffentliche Versicherungen Oldenburg)

Die ersten, ebenfalls im **map-report** veröffentlichten, **Neugeschäftszahlen für das Geschäftsjahr 2005** bestätigen in etwa die Erwartungen. Die Lebensversicherungsbranche hat das letzte Jahr mit sehr unterschiedlichem Erfolg bewältigt. Immerhin 52 Lebensversicherer haben dem **map-report** bereits Angaben für die laufenden Beiträge des Neugeschäfts gemacht. Auf der einen Seite haben einige Gesellschaften gemessen an den laufenden Beiträgen **Einbrüche von fast 80%** zu verzeichnen (**Provinzial Rheinland, LV1871 oder neue leben**). Auf der anderen Seite haben es Nischenanbieter, die sich auf die Absicherung bestimmter Risiken oder bestimmte Zielgruppen fokussiert haben, geschafft, die Ergebnisse des Boomjahres 2004 noch einmal zu übertreffen. Auf sehr niedrigem Niveau konnte die **Ontos** ein Plus von 81,3% verbuchen, die **Dialog** kommt auf einen Zuwachs von gut 35% und auch die **Ideal** konnte mit immerhin fast 8% einen Anstieg gegenüber dem Vorjahr verzeichnen.

Alte Leipziger: Schichtenrechner

Seit einiger Zeit stellt die **Alte Leipziger** in ihrem **Makler-Portal** einen sog. **Schichtenrechner** zur Verfügung.

Aufgabe dieses Moduls ist die **Wahl des geeigneten staatlichen Förderweges innerhalb der Altersvorsorge. Es berechnet und vergleicht staatliche Förderungen bei Basisrente, Riester-Rente, bAV-Rente und pAV-Rente anhand individueller Kundenvorgaben.** Die Vergleichsdarstellung basiert auf individuellen Kundendaten. Die jeweiligen Kundenpräferenzen werden durch Fragen zur Lebensplanung ermittelt. Lautet bspw. die Vorgabe, dass Leistungen aus dem Vertrag vererbbar sein sollen, wird dies bei der Auswahl der individuell bestmöglichen Durchführungswege ebenso berücksichtigt wie zum Beispiel die Prämisse, den Ruhestand im Ausland verleben zu wollen. Die Auswertung dieser Kriterien wird bei der Ergebnisübersicht der infrage kommenden Förderwege berücksichtigt.

Neben der kompletten steuerlichen Prüfung beinhaltet der Schichten-Rechner auch die „**Günstigerprüfung**“. Diese regelt, ob der Vorsorgeabzug nach den alten oder nach den ab 1. Januar 2005 geltenden Bestimmungen berechnet wird.

Bei der Eingabe sind zunächst die persönlichen Angaben zur Person zu machen; es folgen Angaben über Partner und Kinder. Nach den Daten zum Einkommen bzw. zur Steuerklasse, Krankenversicherung u. ä. können Berechnung auch alternative Einkommensquellen berücksichtigt werden. Schließlich kann noch das gewünschte Rentenbeginnalter sowie die zukünftige Wunschrente eingegeben werden. Bei der Berechnung der Versorgungslücke können auch evtl. bestehende Lebensversicherungen oder sonstige Versorgungsleistungen heran gezogen werden. Mit Hilfe der so berechneten Versorgungslücke wird dann für alle Schichten der Altersvorsorge dargestellt, wie das Verhältnis zwischen zu erbringendem Aufwand und den zu erwartenden Leistungen aussieht. Auf diese Weise kann der Interessent die für ihn günstigste Vorsorgevariante auswählen. Schließlich können – auch nachträglich – noch bestimmte Präferenzen des Kunden berücksichtigt werden, die möglicherweise die eine oder andere Schicht als ungeeignet erscheinen lassen.

Die erforderlichen Eingaben sind dabei auf ein Minimum beschränkt und in übersichtlichen Masken angeordnet.

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

Schichten-Rechner

Persönliche Angaben

Nachname

Vorname

Geschlecht

Geburtsdatum

Berufstellung

Familienstand

Anzahl Kinder

* Eingabe erforderlich

© Startseite

Der Schichtenrechner ist so aufgebaut, dass mit Hilfe des Tools alle wichtigen Informationen und Kundendaten dokumentiert werden und leicht nachvollziehbar ist, warum man unter welchen Präferenzen zu welchen Ergebnissen kommt.

Die Berechnungen sind mit den aktuellen Tarifen der Alten Leipziger hinterlegt.



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

infinma: Herr Dr. Hessling, zum 1. März 2006 startet die Allianz mit dem Verkauf der Allianz IndexPolice. Was ist das Besondere an diesem Produkt?

Dr. Hessling: Die Allianz IndexPolice ist eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag mit einer Mindestlaufzeit von 12 Jahren. Die Kapitalanlage erfolgt ausschließlich in ein Garantiezertifikat. Damit verbindet das Produkt die Sicherheit eines garantierten Wertzuwachses mit der Chance auf eine überdurchschnittliche Rendite. Die Renditechance hängt ab von der Wertentwicklung des europäischen Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50. Der Dow Jones EURO STOXX 50 fasst die Aktienkurse der 50 größten europäischen Unternehmen zusammen. Damit setzt Allianz Leben auf Europas Spitzenwerte und bietet gleichzeitig ein hohes Maß an Transparenz. Auch bei einer negativen Entwicklung des Indexes gibt es für die Kunden keinen Grund zur Sorge: Dann greift die garantierte Mindestzahlung. Diese ist abhängig vom Marktzins am Emissionstag und soll zwischen 110 und 120 Prozent des Einmalbeitrags liegen.

infinma: Auf dem Markt gibt es bereits fondsgebundene Lösungen mit Beitragsgarantie einerseits und mit Garantiefonds andererseits. Wodurch unterscheidet sich die IndexPolice von derartigen Modellen? Was hat die Allianz veranlasst, eine eigene, neue Lösung zu entwickeln?

Dr. Hessling: Auch Allianz Leben bietet mit der Allianz FondsRente mit Garantie eine fondsgebundene Lösung mit Beitragsgarantie. Dies garantiert, dass bei Rentenbeginn auf jeden Fall die eingezahlten Beiträge zur Altersvorsorge zur Verfügung stehen; egal, wie sich die Fonds entwickeln. Der Unterschied zur IndexPolice ist klar: Garantierter Beitragserhalt bei der Allianz FondsRente mit Garantie statt eines garantierten Wertzuwachses bei der IndexPolice. Bei der Produktentwicklung haben wir die Erfahrungen unserer ausländischer Allianz Gesellschaften genutzt: Indexpolice werden dort bereits mit sehr großem Erfolg verkauft – vor allem in den USA, Frankreich und Österreich. Auch in Deutschland wächst das Interesse an Zertifikaten stetig. Dies spiegelt sich auch in den Verkaufszahlen wider: Nach einer Studie des Deutschen Derivate Instituts e.V. (DDI) besaßen Ende März 2005 bereits 3,9 Millionen Bundesbürger Anlagezertifikate. Zertifikate führen also längst kein Nischendasein mehr.

infinma: Das Produkt ist als Tranchen-Produkt konzipiert und in der ersten Auflage auf drei Monate limitiert. Können Sie schon was dazu sagen, wie es anschließend mit der IndexPolice weiter geht?

Dr. Hessling: Ich freue mich darüber, dass die Allianz IndexPolice auf sehr großes Interesse bei unseren Vermittlern und Kunden stößt. Deshalb gilt unsere Aufmerksamkeit zunächst der erfolgreichen Umsetzung.

infinma: Bei der IndexPolice scheint es sich um eine der wenigen echten Neuheiten auf dem deutschen Markt zu handeln. Wie bereiten Sie Ihre Vertriebspartner auf dieses Produkt vor? Kann das Produkt von jedem Ihrer Vertriebspartner eingesetzt werden? Welche Hauptzielgruppen sehen Sie für das Produkt?

Dr. Hessling: Wir unterstützen unsere Vermittler wie immer mit schriftlichen Unterlagen, dazu kommt noch die Website „www.deutschlandpremiere.com“, eine spezielle Telefonhotline sowie die Informationen in unserem Maklerportal. Hinzu kommt die Unterstützung durch

die Maklerbetreuer vor Ort. Mit Produkten wie der Allianz IndexPolice wollen wir verstärkt vermögende Kunden ansprechen, die bei ihrer Altersvorsorge auf Sicherheit setzen und zugleich Rendite orientiert sind.

infinma: Immer mehr Anbieter entwickeln Modelle auf Fondsbasis, die auch in der betrieblichen Altersversorgung eingesetzt werden sollen. Wie sieht hier die Position der Allianz aus? Wie beurteilen Sie die Eignung fonds- oder indexgebundener Produkte für die bAV?

Dr. Hessling: Fondsgebundene Versicherungen in der bAV sind für uns nicht neu: Wir bieten seit Jahren bei der Direktversicherung und unserer Pensionskasse fondsgebundene Lösungen an. Wer im Bereich der bAV in noch stärkerem Umfang von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren will, dem empfehle ich den Allianz Pensionsfonds. Dieser nutzt in vollem Umfang die Freiheiten bei der Kapitalanlage und kann eine hervorragende Performance vorweisen. Auch der Pensionsfonds bietet selbstverständlich eine Beitragserhaltgarantie.

infinma: Können Sie schon was zu den Geschäftsergebnissen der Allianz Leben in 2005 sagen? Wo lagen die Produktschwerpunkte? Wie ist die Bedeutung der einzelnen Vertriebswege einzuschätzen?

Dr. Hessling: Hier bitte ich um Verständnis – unsere Geschäftszahlen legen wir erst Ende März 2006 vor. Ausgehend von unseren Halbjahreszahlen und anderen Veröffentlichungen kann ich aber sagen: Im Gegensatz zum Jahr 2004 wurde die Allianz RiesterRente deutlich stärker von unseren Kunden nachgefragt. Die Zahl der neuen Verträge lag bei knapp 203.000, das ist mehr als das Siebenfache des Vorjahres. Die Geschäftszusammensetzung hat sich 2005 wieder zu Gunsten der betrieblichen Altersversorgung verschoben. Alleine im ersten Halbjahr 2005 entfiel knapp die Hälfte der gesamten Neugeschäftsbeiträge auf das Firmenkundengeschäft. Allianz Leben stützt sich auf drei starke Vertriebswege: Ausschließlichkeitsvertrieb, Bank und Makler; wobei der Maklervertrieb in 2005 Anteile hinzugewonnen hat und nun fast ein Viertel des Neugeschäfts erreicht. Diese positive Entwicklung bestätigen auch Marktzahlen: Bei der „Vertriebswege-Survey 2005“ des Beratungsunternehmens Tillinghast landete Allianz Leben zum zweiten Mal in Folge auf dem ersten Platz im Maklergeschäft.

infinma: Wie sehen Sie die Aussichten für 2006? Welche Rolle spielen Ihrer Meinung nach die staatlich geförderten Produkte bzw. die bAV? Sind neben der IndexPolice weitere Produktneuheiten geplant?

Dr. Hessling: Die Aussichten für 2006 beurteile ich positiv: Sowohl im Privatgeschäft als auch in der betrieblichen Altersversorgung werden wir wachsen. Die RiesterRente findet nun endlich bei den Bundesbürgern eine hohe Akzeptanz und es gibt noch erheblichen Nachholbedarf. Bisher haben nicht einmal 20 Prozent der Förderberechtigten einen Riestervertrag abgeschlossen. Zulagen von durchschnittlich 40 Prozent der Beiträge und die Verbesserungen durch das Alterseinkünftegesetz machen die RiesterRente zu einem unverzichtbaren Baustein für die private Altersvorsorge. Die demographische Entwicklung macht vor den Unternehmen nicht halt – im Gegenteil. Deshalb wird die Nachfrage nach Modellen zur Ausfinanzierung von Pensionszusagen weiter zunehmen und die Entgeltumwandlung wird durch Lösungen zur Umwandlung von vermögenswirksamen Leistungen neue Impulse erhalten. Auch der Markt für die Zeitkontenrückdeckung entwickelt sich erfreulich: Mittlerweile vertrauen 2.500 Firmen die Rückdeckung ihrer Zeitkonten uns an. Zu den Produktneuheiten: Seit Jahresbeginn bieten wir nun auch bei der BasisRente eine sehr breite Palette von Fonds an. Für unsere FondsRenten haben wir Fonds mit Höchststandsgarantie neu in die Fondspalette aufgenommen. Der Anleger erhält bei Ablauf den höchsten Kurswert, der jemals an einem Stichtag erreicht wurde.

infinma: Herr Dr. Hessling, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen ein erfolgreiches Jahr 2006.