

In dieser Ausgabe:

| | |
|---|----------|
| Kurzmeldungen | Seite 1 |
| Zurich Deutscher Herold „VVG-Ready“ | Seite 6 |
| Versicherungsprofi Nr. 23 / 2007 | Seite 7 |
| Risikoversicherer in Deutschland | Seite 9 |
| Strategische Partnerschaft von Swiss Life und AWD | Seite 11 |

Kurzmeldungen:

Friends Provident mit Garantiemodell: Der **britische Versicherer Friends Provident** bietet seit einiger Zeit auf dem deutschen Markt im Rahmen seiner Fondspolicen, dem **Friends Plan**, ein **neues Garantiemodell** an. Die **optionale Beitragsgarantie** wird über **Kapitalmarktinstrumente** vom Versicherer selber dargestellt. **Friends Provident** benötigt dazu weder den konventionellen Deckungsstock, noch Absicherungsmechanismen durch Fremdfonds. **Die Gesellschaft selbst ist alleiniger Garantiegeber.** Die **Kosten für die Garantie** beziffert **Friends Provident** mit pauschal **5% des Beitrages**. Den Einfluss auf die Rendite der Versicherungen gibt **Friends Provident** mit 0,3%-Punkten an. Nach Aussagen der Gesellschaft hängen die Garantien nicht von Nebenbedingungen ab. **Der Friends Plan wird als Direktversicherung, Basis-Rente und als private Rentenversicherung in der dritten Schicht angeboten.**

GDV rechnet mit Neugeschäftsrückgang: Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** rechnet für das Jahr 2007 mit einem **Rückgang der Neugeschäftsbeiträge**. Das Minus gegenüber dem Vorjahr wird mit 2,2% beziffert. Von den 17,7 Mrd. Euro entfallen unverändert **11,6 Mrd. Euro auf Einmalbeiträge**; die laufenden Beiträge gehen auf 6,1 Mrd. Euro zurück. **Dr. Maximilian Zimmerer, Vorsitzender des Hauptausschusses Leben im GDV**, erläuterte: *„Bei den laufenden Beiträgen wachsen wir seit Jahren nicht mehr und haben schon Mühe, überhaupt die Abgänge auszugleichen. Die Einmalbeiträge stützen unser Wachstum.“* Zuwächse verzeichnen vor allem die staatlich geförderten Produkte. Bei den **Riester-Verträgen** rechnet der **GDV** mit 2,4 Mio. Neuverträgen (+400.000 Stück), bei der **Basis-Rente** mit einer Verdoppelung auf 350.000 Stück. Einen leichten Zuwachs bei den Beitragseinnahmen werden die **Pensionskassen und -fonds** verzeichnen.

Canada Life weitet Tele-Underwriting aus: Im Rahmen eines Pilotprojektes hatte die **Canada Life Assurance Europe Ltd.** im Herbst diesen Jahres für die **Risikoprodukte der deutschen Niederlassung** das sog. **Tele-Underwriting** eingeführt. Dabei werden die für die Risikoprüfung erforderlichen Informationen von einem Interviewer per Telefonat eingeholt. Sofern der Kunde im Beratungsgespräch seine Einwilligung zu der Telefonbefragung gegeben hat, erfolgt das Interview einige Arbeitstage nach dem Eingang des Antrags. *„Die durchschnittliche Zeitspanne bis zur Annahme eines Kundenantrags konnte durch das Tele-Underwriting nahezu halbiert werden“*, erläuterte **Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter für Deutschland**, einen wesentlichen Vorteil. Zudem reduziere sich für den Vermittler der **Verwaltungs- und Zeitaufwand sowie sein Haftungsrisiko** bzgl. der Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben zum Gesundheitszustand. Das Pilotprojekt wurde in Kooperation mit **MorganAsh**, einem internationalen Unternehmen aus dem Bereich des Tele-Underwriting, sowie dem Rückversicherer **SCOR Global Life SE** durchgeführt. Ab 2008 soll das **Tele-Underwriting auf alle Produkte der Canada Life** ausgedehnt werden.

LV1871 unterstützt Antrags- und Invitatiomodell: Aufgrund des neuen **VVG** muss der Versicherungsnehmer zukünftig rechtzeitig vor Abgabe seiner Vertragserklärung alle **relevanten Informationen** erhalten, insbesondere die **Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB), das Produktinformationsblatt und die Vertragsinformationen**. Die **LV1871** unterstützt hierzu sowohl das **Antrags- als auch das Invitatiomodell**. Beim **Antragsmodell** muss der Kunde die in Rede stehenden Informationen vor der Antragsunterschrift erhalten. Die Gesellschaft lässt sich den Erhalt der gesetzlich vorgeschriebenen Unterlagen per Unterschrift auf dem Antrag bestätigen. Beim **Invitatiomodell** gibt der Kunde zuerst eine *„Anfrage auf Abgabe eines Angebots“* ab. Hierauf erhält er vom Versicherer ein **verbindliches Angebot** mit allen notwendigen Informationen. Das vom Vermittler gewählte Modell wird in jedem Fall von der **Tarifsoftware der LV1871** unterstützt, die als CD in einer Offline-Version, zum Download im Vermittlernet und als Online-Version im Vertmittlernet zur Verfügung steht. Unabhängig vom Modell wird ein **PDF-Dokument generiert**, das die gewählten / benötigten Formulare und Informationen beinhaltet. Es kann als Mail verschickt oder auf CD bzw. USB-Stick gespeichert werden. Für das **Produktinformationsblatt** wird die **LV1871 die Übergangsregelung bis zum 1. Juli 2008** in Anspruch nehmen.

Volksfürsorge steigert Neugeschäft: In den ersten drei Quartalen des Jahres **2007** stieg das **Neugeschäft bei der Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** gegenüber dem Vorjahr um 8,2% auf 181 Mio. Euro. Von den insgesamt knapp 200.000 neuen Verträgen entfallen 52.000 auf **Riester-Renten** mit einem Jahresbeitrag von 22 Mio. Euro. Stark zugelegt hat auch die **Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** mit einem Plus von gut 10%, **Vorstandsvorsitzender Jörn Stapelfeld** zeigte sich insgesamt zufrieden mit der Entwicklung, zu der die **Vertriebswege Makler und Banken** mit einem Zuwachs von fast 37% erheblich beigetragen haben.

Gothaer erwartet bestes Konzernergebnis: Zum fünften Mal in Folge rechnet die **Gothaer** im **Jahr 2007** mit ihrem **besten Konzernergebnis**. Bei einem Plus von 7,5% gegenüber dem Vorjahr erwartet man ein Konzernergebnis von 129 Mio. Euro. Das **Neugeschäft von Gothaer Leben und Gothaer Pensionskasse** wächst um 4% auf eine **Beitragssumme von 2,8 Mrd. Euro**. Erfolgreich waren die Unternehmen vor allem mit ihrer bAV-Innovationsoffensive: der **fondsgebundenen Direktversicherung „Reflex“** und den **Zeitwertkonten-Lösungen**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** wird von 4,6% auf 4,9% steigen. Die **freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung** wird sich voraussichtlich um 80 Mio. Euro auf 415 Mio. Euro erhöhen.

Victoria wächst in der bAV: Unter Berücksichtigung des an den **ERGO Pensionsfonds** vermittelten Geschäfts erwartet die **Victoria** im **Jahr 2007** in der **bAV ein zweistelliges Neugeschäftswachstum**. Der **Anteil der bAV am gesamten Neugeschäft** wird auf rund 60% ansteigen. Der Absatz an **Fondspolizen** hat sich bis zum 3. Quartal 2007 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um mehr als 50% erhöht. Mit mehr als 37.000 neu abgeschlossenen **Riester-Renten** wurde der Vergleichswert des Vorjahres um knapp 50% übertroffen. Aufgrund hoher planmäßiger Abläufe rechnet die **Victoria** jedoch **inkl. Pensionskasse mit einem Rückgang der gebuchten Brutto-Beiträge von 3%**. Wachstumsimpulse erwartet das Unternehmen von der neuen fondsgebundenen Rentenversicherung. Zusammen mit der **HypoVereinsbank** wurde die **HVB AktivRente** auf den Markt gebracht, ein Produkt mit **dynamischem Anlagekonzept**, bei dem je nach Kapitalmarktentwicklung zwischen speziell aufgelegten Fondszertifikaten und einer klassischen Kapitalanlage umgeschichtet werden kann. Seit Einführung im Oktober wurden bereits über 3.000 Verträge abgeschlossen.

Kunde darf nicht bagatellisieren: Auch wenn der Vermittler den Kunden dazu aufgefordert hat, nur Behandlungen und Erkrankungen anzugeben, die erheblich sind, muss der Versicherungsnehmer mit dem **Verlust des Versicherungsschutzes** rechnen, wenn er bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen eine **Erkrankung bagatellisiert**. Ein Stahlbauschlossler erlitt einen Bandscheibenvorfall und beanspruchte Leistungen aus seiner Berufsunfähigkeitsversicherung. Im Antrag hatte er lediglich eine ärztliche Behandlung wegen einer Entzündung am Becken angegeben, obwohl er auch wiederholt wegen Rückenschmerzen behandelt wurde. Der Versicherer sah sich getäuscht und trat von der Zusatzversicherung zurück. Gleichzeitig hatte er den Vertrag wegen arglistiger Täuschung angefochten. Zwar hatte der Vermittler unstreitig darauf hingewiesen, dass nur Erkrankungen angegeben werden müssen, die erheblich sind und zur Berufsunfähigkeit führen können. Das Gericht sah es jedoch als erwiesen an, **dass der Kunde seine Gesundheitsbeschwerden arglistig verheimlicht bzw. verharmlost hatte, um so Versicherungsschutz zu erlangen**. Nach Auffassung der Richter des **Oberlandesgerichts Düsseldorf (Az.: I-4 U 81 / 106)** hatte der Versicherer zu Recht den Versicherungsschutz versagt.

Kunde muss beweisen: Ein Versicherer hatte seine Leistung verweigert, weil der Kunde beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung die **Gesundheitsfragen falsch beantwortet** hatte. Der Kunde behauptete, er sei falsch beraten worden. Das **Oberlandesgericht Brandenburg (Az.: 13 U 111 / 06)** stellte jedoch fest, dass der Kunde beweisen muss, dass der Versicherer ihn auch bei korrekter Beantwortung der Gesundheitsfragen angenommen hätte. In dem konkreten Fall hatte ein Drogenabhängiger eine Risikolebensversicherung mit Berufsunfähigkeitszusatzversicherung abgeschlossen und die Frage nach Drogenkonsum ausdrücklich verneint. Da der Vermittler dem Kunden bei Vertragsabschluss den Antrag lediglich zur Unterschrift vorgelegt habe, berief sich der Kunde auf eine mangelhafte Beratung. Der Richter wies die Klage jedoch ab; die **angebliche Falschberatung konnte der Kunde nicht beweisen**.

Kunde kann beweisen: In einem anderen Fall entschieden die Richter der **Oberlandesgerichts Bamberg (Az.: 1 U 181 / 06)**, dass der Versicherer leisten muss. Der Kunde konnte nachweisen, dass er den Vermittler bei Antragstellung auf sein ausgeprägtes Rückenleiden aufmerksam gemacht hatte. **Der Vermittler hatte diese Aussagen jedoch als „unbedeutend“ bezeichnet** und nicht in dem Antrag erfasst. Nach Auffassung des Gerichts musste sich in diesem Fall der Versicherer das Verhalten des Vermittler anrechnen lassen und die vereinbarte BU-Rente zahlen.

BU-Ursachen: Nach einer **Statistik der Deutschen Rentenversicherung und MLP** sind inzwischen **psychische Erkrankungen** mit weitem Abstand der häufigste **Grund für eine Berufsunfähigkeit**. Im **Jahre 2005** lag der Anteil psychischer Erkrankungen an den **BU-Ursachen** bei Frauen bereits bei 38%; bei den Männern betrug er 28%. Dahinter folgten Erkrankungen des Bewegungsapparates und Krebs. Darüber hinaus sind bei Männern Herz-Kreislauf-Erkrankungen mit einem Anteil von 15% häufig Grund für eine BU. Für das nächste Jahr rechnet **Gerhard Frieg, Vorstand beim Finanzvertrieb MLP**, aufgrund der beschlossenen **Reform des VVG mit einem Anstieg der Schadenquote** in der BU um 10% bis 15%. Zudem werde die **verschärfte Risikoprüfung** für Neukunden mit Vorerkrankungen entweder mehr Ausschlüsse oder höhere Beiträge mit sich bringen. Die zukünftig **erweiterten Gesundheitsfragen** würden allerdings sowohl Kunden als auch Versicherten Vorteile bringen, erläuterte **Michael Wortberg von der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz**.

Volkswahl Bund hält Überschussbeteiligung konstant: Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** wird ihren Kunden auch im nächsten Jahr eine **unveränderte Gesamtverzinsung** (= Rechnungszins zzgl. laufender Zinsgewinn) in Höhe von 5% gutschreiben. Bei Einmalbeitragsversicherungen erhöht sich die Gesamtverzinsung von 4,2% auf 4,5%. Zusätzlich erhalten die Versicherungen am Ende der Vertragslaufzeit **Schlussgewinnanteile**, so dass die vollständige Gesamtverzinsung deutlich über 5% liegen wird.

Allianz Leben steigert Vertriebsleistung: Die **Allianz Leben Gruppe**, bestehend aus **Allianz Lebensversicherungs-AG**, **Allianz Pensionskasse AG**, **Deutsche Lebensversicherung AG** und **Allianz Pensionsfonds AG**, verzeichnete in den ersten drei Quartalen **2007** einen Rückgang der Neugeschäftsbeiträge um knapp 12% auf 2,6 Mrd. Euro. Während die laufenden Beiträge um gut 17% zulegten, gingen die Einmalbeiträge um ca. 16% zurück. Gemessen an der bewerteten **Beitragssumme**, welche die laufenden Beiträge über die gesamte Vertragsdauer berücksichtigt, wurde die **Vertriebsleistung über alle Vertriebswege** hinweg gesteigert. Besonders die **Ausschließlichkeitsorganisation und der Makler-Vertrieb** haben dazu beigetragen. Wachstumstreiber waren vor allem die **Riester-Renten**: 210.000 neue Verträge bis Ende September bedeuten ein Plus von 41% gegenüber dem Vorjahr. Bei der **Basis-Rente** konnte die Stückzahl mit knapp 25.000 verdreifacht werden. Insgesamt wurden 548.000 neue Verträge bei der **Allianz Leben** abgeschlossen; das entspricht einem Zuwachs von knapp 11%. Die **Stornoquote** konnte mit 3,8% in den ersten neuen Monaten des Jahres 2007 unter den Vorjahreswert gesenkt werden.

Über 146.000 Versicherungsvermittler erfasst: Wie die **DIHK Service GmbH** kürzlich mitteilte sind ein halbes Jahr nach Inkrafttreten der **Vermittlerrichtlinie in Deutschland** mehr als **146.000 Versicherungsvermittler** im Vermittlerregister erfasst. Davon entfällt mit gut 124.000 der größte Teil auf **gebundene Vertreter** nach §34 Abs. 4 GewO. Die Zahl der **Versicherungsmakler** beläuft sich danach auf knapp 22.000; diese Zahl hat sich in dem genannten Zeitraum um fast die Hälfte erhöht. Inzwischen sind auch 137 **Versicherungsberater** registriert, die keine Vergütungen von Versicherern erhalten, sondern ausschließlich vom Kunden bezahlt werden. Auch diese Anzahl ist deutlich gestiegen.

Basler erhöht Gewinnbeteiligung: Die zum **Schweizer Baloise-Konzern** gehörende **Basler Lebensversicherungs-Gesellschaft, Direktion für Deutschland**, hat für das kommende Jahr eine Erhöhung der Überschussbeteiligung angekündigt. Die **Gesamtverzinsung** (= Rechnungszins zzgl. laufender Zinsgewinn) steigt um 0,3%-Punkte auf 4,6%. Unter Berücksichtigung der gesamten Gewinnbeteiligung ergibt sich für das **Neugeschäft 2008 eine vollständige Gesamtverzinsung** in Höhe von 5,6%. **Finanz- und Lebensversicherungsvorstand Hubertus Ohrdorf** erläuterte: „**Stabilität und Verlässlichkeit sind ganz zentrale Entscheidungskriterien für die Altersvorsorge. Diesen beiden Bedürfnissen gerecht zu werden und unseren Kunden gleichzeitig eine überaus attraktive Gesamtverzinsung anzubieten, sind daher unsere Kernanliegen.**“

Pensionsfonds wachsen stark: Die **23 Pensionsfonds**, die der **BaFin** berichten, sind im **Geschäftsjahr 2006** stark gewachsen. Die **verdienten Brutto-Beiträge** haben sich auf 1,014 Mrd. Euro fast verdoppelt. Mehr als die Hälfte der Beiträge entfiel mit 519 Mio. Euro auf die **Deutscher Pensionsfonds AG, einem Joint Venture der Zurich Gruppe und der Deutschen Asset Management**. Das sprunghafte Wachstum gegenüber einem Vorjahreswert von 3,3 Mio. Euro ist in der Übernahme eines großen Teils der **Pensionsverpflichtungen der deutschen Töchter des französischen Konzerns Saint-Gobain** begründet. Diese Vereinbarung umfasst 11.500 Betriebsrentner sowie weitere 2.400 Mitarbeiter mit unverfallbaren Rentenansprüchen. Die Geschäftsentwicklung der Pensionsfonds ist systembedingt starken Schwankungen unterworfen, da sie durch **Einmalbeiträge aus Übertragungen von Pensionszusagen** geprägt ist. Im **Jahr 2006** sind vor allem die **versicherungsnahen Pensionsfonds** (bspw. **Deutscher PF, R+V, Allianz, DEVK oder AMB Generali**) stark gewachsen.

VVG jetzt amtlich: **Bundespräsident Horst Köhler** hat das **Versicherungsvertrags-Gesetz (VVG)** unterschrieben, so dass es wie geplant ab dem **1. Januar 2008** in Kraft tritt. Allerdings stehen einige für die Versicherer wichtige Regelungen immer noch aus; so wird die endgültige Formulierung der **Informationspflichten-Verordnung (VVG-InfoV)** nun für **Mitte Dezember** erwartet. Dennoch soll diese Verordnung ebenfalls zum 1. Januar 2008 in Kraft treten. Dies sei wegen **europarechtlicher Vorgaben** notwendig, begründet das **Bundesjustiz-Ministerium**. Es gäbe aber eine **Übergangsfrist bis zum 30. Juni 2008**, bis dahin reichen die „alten“ Informationspflichten. Allerdings ist auch weiterhin nicht die Offenlegung von konkreten Provisionen bzw. Einkünften geplant. **Bundesjustiz-Ministerin Brigitte Zypries** erläuterte dazu in einem Brief: *„Nach den Gesprächen, die ich selbst und die meine Mitarbeiter geführt haben, zeichnet sich, auch um den von Ihnen dargestellten Konflikt zu entschärfen, als Kompromisslösung ab, dass dem Kunden die in die Prämien einkalkulierten Kosten mitgeteilt werden müssen.“* Damit scheint zwar der „Worst-Case“ abgewendet zu sein, allerdings bleibt immer noch die Frage offen, warum ausgerechnet Lebensversicherer die in die Prämien einkalkulierten Kosten ausweisen sollen. Man stelle sich einmal die Entrüstung bestimmter Lobbyisten vor, wenn man dies bspw. von der Autoindustrie fordern würde ...

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 11 / 2007

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.

Zurich Deutscher Herold „VVG-Ready“

Kürzlich hat der **Zurich Maklerservice Leben** über die Einführung neuer Tarife informiert. Danach hat die Gesellschaft zahlreiche Änderungen, die mit der Einführung des neuen **VVG** zum **1.1.2008** wirksam werden, für den Großteil der Fondspolizen aus allen Vorsorgeschichten und die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung bereits zum **1. Oktober 2007** vorgenommen.

Bei der **Zurich** werden drei verschiedene Stufen unterschieden:

- **Neuverträge** (abgeschlossen ab dem 1. Januar 2008): Alle Änderungen gemäß VVG-Reform sind berücksichtigt.
- **Altverträge** (abgeschlossen vor dem 1. Januar 2008 und nicht „VVG-Ready“): Die Änderungen im Bezug auf die Beteiligung an den stillen Reserven werden zum 1. Januar 2008 wirksam. Die komplette Umstellung auf das neue VVG erfolgt bis zum 1. Januar 2009.
- **„VVG-Ready-Verträge“** (abgeschlossen zwischen dem 1. Oktober 2007 und dem 31. Dezember 2007): Die Verträge werden automatisch zum 1. Januar 2008 auf das neue Recht umgestellt.

Ein zentraler Bestandteil der **VVG-Reform** sind die höheren Rückkaufswerte, die bei Stornierung eines Versicherungsvertrages vor dem ursprünglichen Ablauftermin an die Kunden ausgeschüttet werden. Um für die Kunden **höhere Rückkaufswerte** – vor allem in den ersten Versicherungsjahren – darstellen zu können, wird demnächst die **Verteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre** vom Gesetzgeber vorgegeben. Dies gilt auch für fondsgebundene Versicherungen und führt zu längeren **Courtagehaftungszeiten** von i. d. R. fünf Jahren. Die Höhe der Courtage selber ändert sich nicht. Die Auswirkungen auf die Höhe der Rückkaufswerte hat die **Zurich** an einem Beispiel demonstriert:

(Mann, 35 Jahre, Normaltarif, Dauer 30 Jahre, 100 EUR mtl., Premiumschutz 0, Maximalgarantie, RGZ 5 Jahre, Bonus-Rente, angenommene Wertsteigerung 6%)

| | Alter Tarif | Neuer Tarif |
|-----------------------------------|-------------|-------------|
| Rente im 1. Jahr inkl. Überschuss | 279 EUR | 279 EUR |
| Unverb. Ablaufleistung | 71.282 EUR | 71.139 EUR |
| Rückkaufswert im 1. Jahr | 0 EUR | 784 EUR |
| Rückkaufswert im 2. Jahr | 708 EUR | 1.606 EUR |
| Rückkaufswert im 3. Jahr | 1.890 EUR | 2.511 EUR |
| Rückkaufswert im 4. Jahr | 3.108 EUR | 3.439 EUR |
| Rückkaufswert im 5. Jahr | 4.364 EUR | 4.392 EUR |
| Rückkaufswert im 10. Jahr | 11.322 EUR | 11.327 EUR |

Im Rahmen der **Abschaffung des sog. Policenmodells** müssen den Kunden zukünftig **alle vertragsrelevanten Informationen (Produktinformationsblatt, Verbraucherinformationen, Allgemeine Versicherungsbedingungen)** rechtzeitig vor **Vertragsunterzeichnung** ausgehändigt werden.

Dr. Michael Renz, Vorstand Lebensversicherung der Zurich Gruppe Deutschland, glaubt, dass auch der Vermittler von der Umstellung vom Policen- zum Antragsmodell profitieren wird. Der Vermittler bestimmt selber, wann er innerhalb der Beratung dem Kunden die Verbraucherinformation aushändigt. Durch die schriftliche Dokumentation innerhalb des Beratungsgesprächs ist er zudem sicherer als heute.



Die Zurich bietet ihren Kunden und Vermittlern **verschiedene Möglichkeiten der Informationsbereitstellung**: Broschüren in Papierform und in elektronischer Form auf CD, darüber hinaus wird es im Internet kundenfreundliche Alternativen zum Download geben.

Den Übergang auf die neue **VVG-Welt** unterstützt die Zurich durch **Schulungsveranstaltungen sowie Computer-based-Trainings**.

Die Zurich „**begrüßt die Regelungen der VVG-Reform, die das Versicherungsgeschäft für den Kunden transparenter gestalten**“ und verzichtet weitestgehend auf die Nutzung von **Übergangsregelungen**. Das gilt bspw. auch für das **Produktinformationsblatt** und den **Ausweis der Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten**. Diese werden auf Eurobasis ausgewiesen; eine Detaildarstellung der individuellen Courtage erfolgt nicht.

Versicherungsprofi Nr. 23 / 2007

In der **Ausgabe 23** vom **19.11.2007** berichtet **Focus Money** in „*Der Versicherungsprofi*“ u. a. über eine neue Kennzahl, mit der die **Verlässlichkeit von Prognoserechnungen und die „Substanzkraft“** von Lebensversicherern beurteilt werden soll. Auch in der regulären **Ausgabe 44 / 2007** von **Focus Money** wurde das Thema bereits aufgegriffen.

Die Untersuchung entstand in **Zusammenarbeit von Focus Money, Focus Money-Versicherungsprofi und dem Institut für Vermögensaufbau (IVA) in München**. Auf der Internetseite des Instituts liest man u. a.: *„Das Institut für Vermögensaufbau (IVA) AG ist eine bankenunabhängige Gesellschaft zur Förderung des Vermögensaufbaus von Privatanlegern mit Hilfe finanzwissenschaftlicher Methoden. ... Eine Kerndienstleistung des Instituts besteht in der regelmäßigen Zertifizierung qualitativ hochwertiger Portfolios von Banken und anderen Vermögensverwaltern. ... Die Verwertungsrechte an den Studien, die das Institut im Auftrag von institutionellen Kunden durchführt, liegen beim jeweiligen Auftraggeber. Daher können diese Studien nicht grundsätzlich frei zur Verfügung gestellt werden.“*

Untersuchungsgegenstand sollen die **30 größten deutschen Lebensversicherer** sein, für die der Quotient aus **Eigenkapital zzgl. freier RfB und Deckungsrückstellung** als Indikator für die Substanzkraft berechnet wird. Zunächst ist anzumerken, dass die Untersuchung **einige formale Fehler** aufweist, so gehören der **Deutsche Ring, die Provinzial Hannover und die VPV** nicht zu den 30 größten deutschen Lebensversicherern. Dafür fehlen die **Cosmos, die CiV und die KarstadtQuelle**. Weiterhin wird bei einigen Gesellschaften die **Eigenmittelquote (statt der angegebenen Eigenkapitalquote)** verwendet.

Wie bei nahezu jedem Vergleich von Lebensversicherungskennzahlen kann man auch über die **Sinnhaftigkeit der Substanzkraftquote** intensiv und ergebnislos diskutieren. So werden bspw. die **Bewertungsreserven** in den Kapitalanlagen, die ebenfalls zur Stabilisierung der Überschussbeteiligung heran gezogen werden können, **nicht berücksichtigt**.

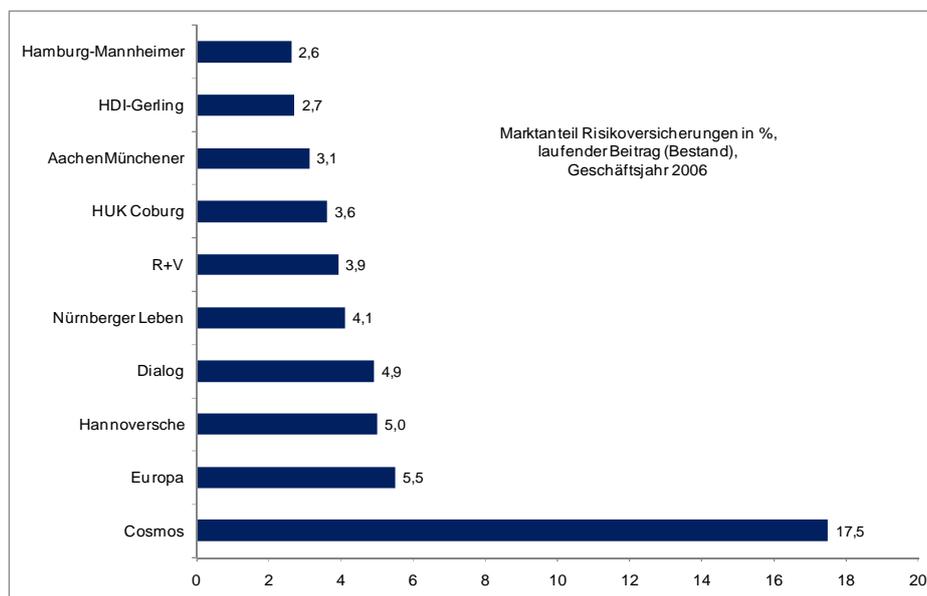
Darüber hinaus stellt sich die Frage, welchen Aussagegehalt die Kennzahl gerade für die „**Testsieger**“ hat. Die **WWK** machte im Jahr 2006 **drei Viertel ihres Neugeschäfts mit Risikoversicherungen und Fondspolice**, die **Hannoversche über 60% mit Risikoversicherungen**. Genau für diese Arten von Versicherungen spielt aber die Substanzkraftquote in der verwendeten Form eine äußerst untergeordnete Rolle. Beide Versicherungsarten haben keinen klassischen Sparvorgang und bilden somit nahezu keine konventionelle Deckungsrückstellung. Genau diese Deckungsrückstellung fließt jedoch als Rechengröße in den Nenner der Kennzahl ein. Das bedeutet, dass die Substanzkraft bei unveränderter Eigenkapitalausstattung umso größer wird, je höher der Anteil an Risikoversicherungen – bspw. im Gegensatz zu konventionellen Kapital- und Rentenversicherungen - ist.

Somit bestätigt auch diese Veröffentlichung einmal mehr, dass Vergleiche von Lebensversicherern stets mit einer gewissen Vorsicht zu genießen und nicht zu verallgemeinern sind.

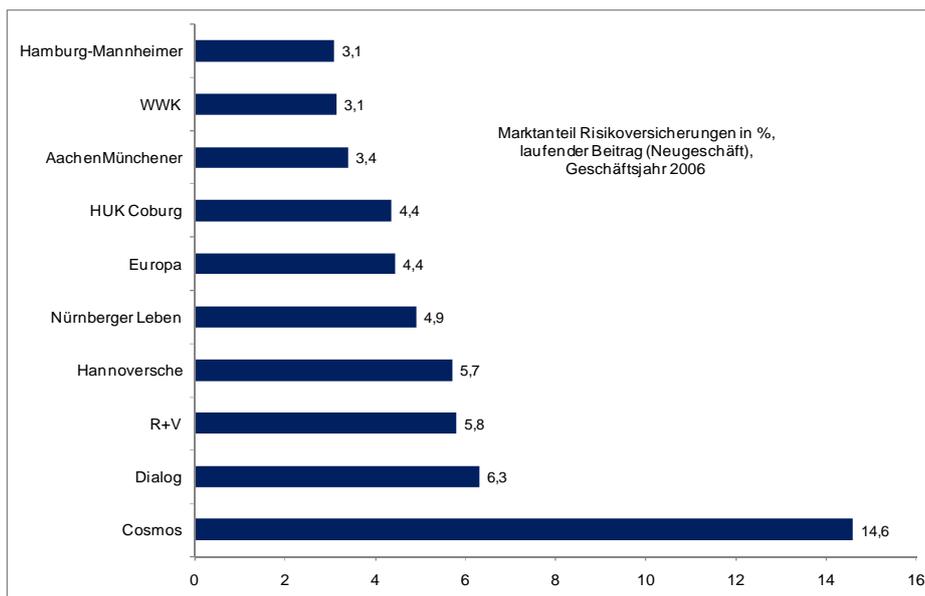
Risikoversicherer in Deutschland

In zahlreichen Presseartikeln der letzten Wochen wurden **Vergleiche von Lebensversicherungsunternehmen, Kennzahlen-Rankings** u. ä. veröffentlicht. Dabei ist auffällig, dass eine ganz wesentliche Fragestellung, nämlich welche Produktsegmente ein Versicherer bedient, weitestgehend ausgeblendet bleibt. Die Geschäftsstruktur einer Lebensversicherungsgesellschaft ist jedoch maßgeblich dafür verantwortlich, ob sich ein Unternehmen durch bestimmte Kenngrößen bewerten oder vergleichen lässt. Aus diesem Grund haben wir uns einmal näher mit der Frage beschäftigt, wer denn aktuell **in Deutschland die typischen Risikoversicherer** sind, bei denen die Anwendung klassischer Kennzahlenvergleiche häufig zu verzerrten Ergebnissen führt.

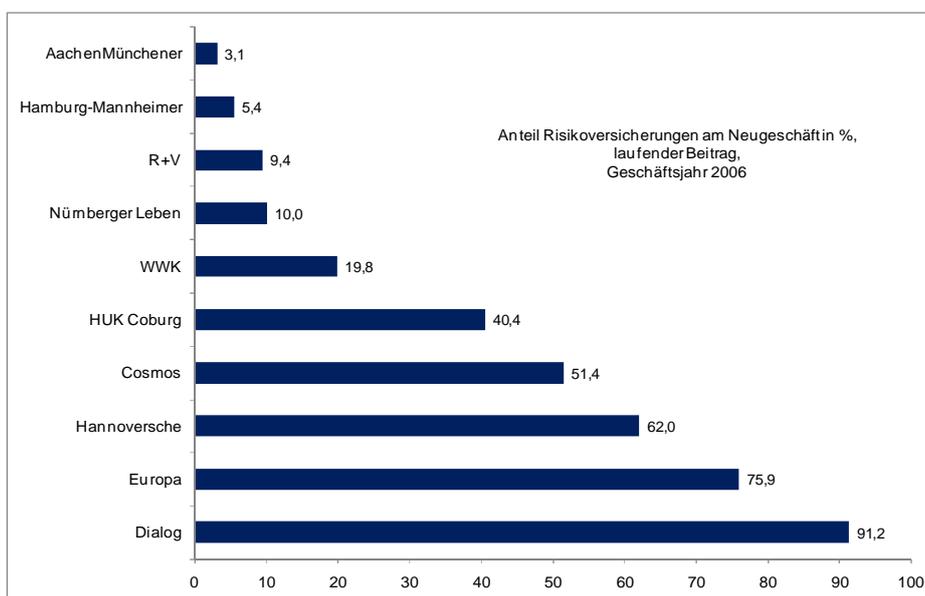
Gemessen am **Bestand der Risikoversicherungen** ergibt sich folgendes Bild, das wenig überrascht: Gesellschaften wie die **Cosmos, Europa, Hannoversche oder Dialog** haben sich seit jeher vor allem als Anbieter von klassischen Risikoversicherungen am Markt positioniert. Unerwarteter ist wahrscheinlich der vergleichsweise hohe Marktanteil von Unternehmen wie **R+V, AachenMünchener, HDI-Gerling oder Hamburg-Mannheimer**.



Bei einem Blick auf die **Marktanteile im Neugeschäft** ändert sich an der Zusammensetzung der Gesellschaften wenig. Anstelle von **HDI-Gerling** hat die **WWK** den Sprung unter die 10 größten Anbieter geschafft. An der Spitze liegt auch hier die **Cosmos**, allerdings ist der Abstand zum 2. nicht ganz so groß wie beim Bestand. Insgesamt vereinen die zehn größten Anbieter beim Neugeschäft **fast 60% des Gesamtmarktes** auf sich.



Allerdings lässt sich feststellen, dass die **Risikoversicherung für die einzelnen Gesellschaften eine ganz unterschiedliche Bedeutung** hat. Die **Dialog** macht fast ihr gesamtes Neugeschäft im Bereich der Risikoversicherungen; auch für die **Europa, Hannoversche, Cosmos und HUK-Coburg** ist die Risikoversicherung die wichtigste Neugeschäftssparte. Trotz hoher Marktanteile in Bestand und Neugeschäft spielt die Risikoversicherung hingegen für Unternehmen wie die **AachenMünchener, Hamburg-Mannheimer, R+V und Nürnberger** eine eher untergeordnete Rolle. Auch diese Auswertung zeigt einmal mehr, dass statische Bewertungsverfahren, die auf wenigen, im Extremfall nur auf einer einzigen Kennzahl beruhen, kaum in der Lage sein können, die komplexe Realität von Lebensversicherungsunternehmen so abzubilden, dass sie der individuellen Geschäftsstruktur der Anbieter gerechnet werden.



Strategische Partnerschaft von Swiss Life und AWD

Die **Swiss Life mit Sitz in Zürich** und der **AWD**, der größte unabhängige Finanzdienstleister Europas mit **Sitz in Hannover**, wollen eine **strategische Partnerschaft** eingehen, mit der vor allem die internationalen Wachstumsstrategien unterstützt werden sollen. Zu diesem Zweck will die **Swiss Life** im **Januar 2008 allen Aktionären der AWD Holding ein freiwilliges Kaufangebot** zum Preis von 30 Euro je Aktie unterbreiten. **AWD-Unternehmensgründer Carsten Maschmeyer** unterstützt das Angebot und hat bereits angekündigt, dieses mit 20% des Aktienkapitals anzunehmen. Grundsätzlich will der **AWD das Geschäftsmodell der unabhängigen Finanzberatung** mit einer offenen Produktplattform beibehalten; **Swiss Life** wird wichtiger Produktpartner. **Carsten Maschmeyer** soll für mindestens fünf weitere Jahre Vorstandsvorsitzender bleiben. **Swiss Life** wird den Kauf der **AWD-Anteile** aus eigenen Mitteln finanzieren. Beraten wird die **Swiss Life** von **Credit Suisse und Gut Corporate Finance**. Die Partnerschaft steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden.

Rolf Dörig, Präsident der Konzernleitung von Swiss Life, erläuterte: *„Swiss Life und AWD ergänzen sich hervorragend. Die strategische Partnerschaft mit AWD öffnet uns den Zugang zu den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas und dem österreichischen Markt. Gleichzeitig können wir unsere Marktdurchdringung in Deutschland ausbauen und unsere Position in der Schweiz weiter stärken.“*

Carsten Maschmeyer, Vorstandsvorsitzender der AWD-Gruppe, kommentierte die Partnerschaft wie folgt: *„Mit Swiss Life haben wir einen starken Partner, der uns beim Erreichen unserer ehrgeizigen Wachstumsziele auch außerhalb von Deutschland unterstützt. Swiss Life steht für Zuverlässigkeit und Qualität. ... Wir werden auch in der neuen Konstellation unser bewährtes unabhängiges Beratungskonzept auf Basis der privaten Finanzstrategie beibehalten und unseren Kunden weiterhin eine breite Best-Select-Palette von Produkten anbieten.“*

Der **AWD** ist der größte unabhängige Finanzdienstleister **Europas** und verfügt vor allem in **Deutschland, Österreich und der Schweiz über ein breites Vertriebsnetz**. Allerdings ist die Gruppe auch in den Wachstumsmärkten **Zentral- und Osteuropas sowie in Großbritannien** tätig. Insgesamt beläuft sich die Kundenbasis des **AWD auf 1,9 Millionen Privatkunden**.

Swiss Life erwartet von der Partnerschaft vor allem in **Deutschland einen Wachstumsschub**. In der **Schweiz** soll die Marktdurchdringung vor allem im jüngeren Kundensegment und bei fondsgebundenen Produkten ausgebaut werden. Spätestens ab 2009 soll sich die Transaktion positiv auf den Gewinn der **Swiss-Life-Aktie** auswirken.