



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 1 / 2007

02.02.2007

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Nürnberger Riester-Rente NFR2407S**
- **Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung 2007**
- **BVI meldet Rekordniveau**
- **Interview mit Dr. Hans Löffler, Vorstandsvorsitzender der HDI-Gerling Lebensversicherung AG**

Kurzmeldungen:

Dialog vermeldet Wachstum: Für das **Jahr 2006** rechnet die Unternehmensleitung der **Dialog Lebensversicherungs-AG** mit einer **Zunahme des Neugeschäfts** in der Stückzahl, dem laufenden Beitrag und der Versicherungssumme von **rund 20%**. Der laufende Beitrag des Neugeschäfts soll auf 31 Mio. Euro steigen. Nach eigenen Angaben konnte die Gesellschaft ihren **Marktanteil in der Risikoversicherung** von **5,8% auf 6,7%** ausbauen. **Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi** begründet den Erfolg wie folgt: *„Im deutschen und österreichischen Markt sind wir der Spezialist für biometrische Risiken mit den Schwerpunkten Rente, Berufsunfähigkeit und Todesfalleistung. Die Produkte sind an jede Bedarfssituation flexibel anpassbar und hinsichtlich Preis und Qualität unschlagbar.“*

Volkswohl Bund mit Rekordergebnis: Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** rechnet für das Geschäftsjahr 2006 mit einem **Rekordergebnis**. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um etwa 30% auf 3,6 Mrd. Euro an. Damit wurde sogar das Boom-Jahr 2004 um rund 200 Mio. Euro übertroffen. Die gesamten Beitragseinnahmen erreichten gut 800 Mio. Euro und mit einem Plus von 12% ein Wachstum, das deutlich über dem Branchenwert liegt. Allein 1,4 Mrd. Euro Beitragssumme entfallen auf die **Riester-Rente**. Der **Vorstandsvorsitzende, Dr. Joachim Maas**, kommentierte dies wie folgt: *„Diesem Produkt haben wir von Anfang an gute Chancen eingeräumt, weil es für breite Kundenschichten eine attraktive Möglichkeit der privaten Altersvorsorge darstellt.“*

Münchener Verein optimiert bAV-Angebot: Der **Münchener Verein** bietet in der **Unterstützungskasse ungezillmerte Kapital- und Rententarife** sowie die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung an. Darüber hinaus kann der Berater **zwischen verschiedenen Rabattstaffeln wählen** und somit die Höhe seiner Courtage selber bestimmen. Die Gesellschaft verzichtet in der **Unterstützungskasse** auf Aufnahme- oder Verwaltungsgebühren. Bereits im letzten Jahr hatte das Unternehmen für die **Direktversicherung ungezillmerte Tarife mit voller Abschlusscourtage** auf den Markt gebracht.

Standard Life bietet auch Kunden in Deutschland Insolvenzschutz: Vom **25. Januar 2007** an genießen **Neukunden der Standard Life in Deutschland und Österreich** auf ihre Policen **Insolvenzschutz über die britische Sicherungseinrichtung Financial Services Compensation Scheme (FSCS)**. Eigenen Angaben zu Folge erreichte **Standard Life** nach umfassenden und intensiven Gesprächen mit der **britischen Finanzaufsicht FSA und dem FSCS** eine individuelle und **nur für Standard Life gültige Lösung**. Den Schutz des **FSCS** konnten für den Fall der Zahlungsunfähigkeit des Versicherers bisher nur britische Kunden in Anspruch nehmen. **Vertriebsdirektor Matthias Weigel** sagte dazu: *„Inbesondere vor dem Hintergrund des neuen Vermittlergesetzes, das im Mai in Kraft treten soll, sehen wir diese Lösung als Meilenstein.“* **Deutschlandchef Bertram Valentin** ergänzte: *„Auch wenn wir es aus Unternehmenssicht nicht als problematisch ansehen, dass wir bislang nicht unter den Schutz eines Sicherungssystems fielen, verstehen wir absolut, dass unsere Partner und Kunden eine unternehmensunabhängige Insolvenzversicherung der Verträge wünschen. ... Das ist uns jetzt gelungen.“*

VVG-Reform europarechtswidrig? Die **Association of International Life Offices (AILO)**, eine **Interessenvertretung ausländischer Versicherer in Deutschland**, sieht in der geplanten **Einführung garantierter Rückkaufswerte** - § 169, Absatz 3, Satz 2 des neuen VVG – einen **Verstoß gegen geltendes EU-Recht**. Die **3. EU-Richtlinie** hatte im Jahre **1992 europäischen Versicherern Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit** zugesichert. Somit können die Produktregeln des jeweiligen Heimatlandes beibehalten werden. Die Regelungen zu den garantierten Rückkaufswerten stellen somit nach Auffassung der **AILO** einen **unverhältnismäßigen Eingriff in die Gestaltung von europäischen Lebensversicherungsverträgen** und einen **Verstoß gegen das EU-Recht** dar. Bereits **Ende 2005** hatte der **EFTA-Gerichtshof** in einem Urteil festgestellt, dass die zwingenden Produktregelungen im Bezug auf den **Rückkaufswert im norwegischen Versicherungsvertragsrecht** nicht mit dem **Europarecht** vereinbar sind. Die aktuelle Initiative der **AILO** wird von sechs Versicherern – u. a. **Canada Life, Clerical Medical und Standard Life** – unterstützt.

Generali vermeldet Rekordjahr: Die **Generali Versicherungen** haben die Grenze von 2 Mrd. Euro an Beitragseinnahmen überschritten: *„2006 war damit für uns das beste Geschäftsjahr“*, sagte **Vorstandsvorsitzender Dr. Wilhelm Kittel**. In der Lebensversicherung lag das Beitragswachstum mit mehr als 12% deutlich über dem Marktdurchschnitt. Die gebuchten Beiträge überschritten mit 1,125 Mrd. Euro erstmals die Milliardengrenze. Das **eingelöste Neugeschäft** stieg um 31% auf 480 Mio. Euro.

Generali bietet BU-Schutz für Berufseinsteiger: Mit der **Berufsunfähigkeitsversicherung SELEKTA® Einkommensvorsorge smart** bietet die **Generali** Versicherungsschutz speziell für Berufseinsteiger. Das Produkt wurde **für jüngere Leute unter 30 Jahren** entwickelt und bietet ab dem ersten Tag 100% des vereinbarten Versicherungsschutzes bei nur etwa 40% des Beitrages. Nach Ablauf von fünf Jahren wird der Beitrag auf 80% und nach 10 Jahren auf 100% der vollen Prämie angepasst. Damit wird vor allem die **Zielgruppe der Berufseinsteiger** angesprochen, für die in der gesetzlichen Rentenversicherung eine 5-jährige Wartezeit gilt, während der kein Versicherungsschutz besteht.

WWK bietet „Bio-Risk“-Zusatzversicherungen an: Die **WWK** kreierte mit der „**WWK Premium Risk**“ einen Baustein zur **Absicherung der Arbeitskraft**. Die Komponenten **Berufsunfähigkeit (Basis und Komfort), Erwerbsunfähigkeit und Grundfähigkeit sind einzeln wählbar und frei kombinierbar**. Für alle Bausteine kann eine Karenzzeit von 6, 12, 18 bis 24 Monaten vereinbart werden. Im Leistungsfall ist eine Einmalzahlung in Höhe von 5.000 Euro wählbar. Eine Beitragsunterbrechung ist ebenso vorgesehen wie der Dynamik-einschluss. Der Anspruch auf Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung ist an bestimmte Ereignisse wie Erreichen der Volljährigkeit, Heirat oder Geburt / Adoption eines Kindes geknüpft.

MetallRente verdoppelt Vorjahresergebnis: Mit 39.674 neu abgeschlossenen Verträgen hat die **MetallRente GbR** ihr Vorjahresergebnis nahezu verdoppelt. **„Wir haben 2006 unsere führende Stellung unter den Versorgungswerken Deutschlands mit nun bald 200.000 Bestandsverträgen nachdrücklich untermauert“**, kommentierte **Geschäftsführer Heribert Karch**. Die **Neubeiträge** lagen in 2006 bei knapp 45 Mio. Euro. Der **Durchschnittsbeitrag** von 1.304 Euro liegt deutlich über dem Branchenmittelwert. Die **Allianz Pensions Partners GmbH (APP)** hat mit ihren insgesamt 60 Mitarbeitern und einem Anteil von 40% aller Abschlüsse entscheidend zu dem Erfolg beigetragen. Nach der Einführung der **MetallRente.Riester** plant das Versorgungswerk zukünftig auch Lösungen für ergebnisabhängige **Einmal- und Pauschalzahlungen**.

uniVersa verbessert BU: Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung verbessert. Die **Verlängerungsgarantie** erlaubt es dem Kunden, bei Inkrafttreten des **Rentenanpassungsgesetzes** seine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zum 67. Lebensjahr zu verlängern. Bei bestimmten Ereignissen wie Heirat, Geburt / Adoption eines Kindes oder Einstieg in die Selbstständigkeit kann der BU-Schutz ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung angepasst werden. Im **Leistungsfall** ist die zuletzt konkrete ausgeübte Tätigkeit maßgeblich. Auf die Prüfung eines Vorberufes wird verzichtet. **Studenten** können anstatt gegen Erwerbsunfähigkeit nun gegen Studienunfähigkeit versichert werden. Später ist der Umtausch in eine Berufsunfähigkeitsversicherung möglich. **Anstelle der Beitragsverrechnung können die Überschüsse auch in Fonds investiert werden.**

Verweisung für Außendienstler zulässig: Erneut hat ein Gericht die **Zulässigkeit der Verweisung in der Berufsunfähigkeitsversicherung** bestätigt. **Ein Versicherungsvertreter im Außendienst war auf eine Tätigkeit als Sachbearbeiter im Innendienst verwiesen worden. Das Saarländische OLG (Az.: 5 U 52 / 06-7)** lehnte die Klage des Versicherten auf Rentenzahlung ab. **Eine Berufsunfähigkeitsversicherung garantiere weder eine in der Beziehung dem bisherigen Berufsbild entsprechende Tätigkeit noch ein unveränderliches Einkommen.** Lediglich auf Tätigkeiten, die mit einem spürbaren wirtschaftlichen Abstieg des Versicherten verbunden sind und die in ihrem sozialen Ansehen der bisherigen Tätigkeit nicht entsprechen, dürfe nicht verwiesen werden. Der Beruf eines Sachbearbeiters im Innendienst sei aber mit der zuletzt ausgeübten Tätigkeit des Klägers als selbständiger Ausschließlichkeitsvertreter uneingeschränkt vergleichbar. Die Entscheidung des Gerichts steht somit im deutlichen Gegensatz zu der in den letzten Jahren vermehrt vertretenen Auffassung, die abstrakte Verweisung sei mit Blick auf die aktuelle Rechtsprechung ein zu vernachlässigendes Thema.

Continentale mit neuem Antrag für die Fondspolice F3: Die **Continentale Lebensversicherung a. G.** hat den **Antrag für Ihre Fondsgebundene Lebensversicherung mit Rentenwahlrecht nach Tarif F3** modifiziert. Der Kunden kann nun bereits bei Antragstellung eine **Schweigepflichtentbindungserklärung abgeben**. „**Die Entbindung von der Schweigepflicht erfolgt entweder pauschal mit der Unterschrift der versicherten Person auf diesem Antrag oder für den jeweiligen Einzelfall auf Anforderung**“, heißt es in der Schlusserklärung / Einwilligungserklärung. Davon verspricht sich die **Continentale** eine zügigere Bearbeitung der Anträge.

Mehr als 1 Million Riester-Verträge bei Union Investment: Im Jahr **2006** hat die **Union Investment-Gruppe 589.000 fondsgebundene Riester-Verträge der UniProfiRente** verkauft. Das sind fast zweieinhalb Mal so viele Neuabschlüsse wie im Vorjahr. Das vermittelte Volumen erhöhte sich um 140% auf 830 Mio. Euro. Insgesamt hat die **Union** jetzt mehr als **1 Million Riester-Verträge im Bestand** und sieht sich in diesem Segment **in einer Liga mit der Allianz**. Zuwächse im Riester-Geschäft verzeichnen auch zwei weitere Anbieter: Die **Deka-Bank** konnte die Zahl der Neuabschlüsse verfünffachen und zählt nach 55.000 Neuabschlüssen nun 81.000 Stück im Bestand. Die **DWS** verbuchte bei 20.000 fondsgebundenen Policen der Top-Rente Riester ein Plus von 25%. Für den Bestand nennt die **DWS** eine Stückzahl von 60.000.

Gothaer erweitert Angebot an Rentenversicherungen: Mit der neuen **klassischen aufgeschobenen Rentenversicherung VarioRent plus Classic** stellt die **Gothaer Lebensversicherung AG** der **fondsgebundenen Rentenversicherung VarioRent plus** eine konventionelle Schwester zur Seite. Damit sollen die Vorteile der klassischen Rentenversicherung mit voller Garantieleistung mit der Flexibilität des fondsgebundenen Produkts verbunden werden. Das Produkt bietet bis zu vier Mal im Jahr Zuzahlungsmöglichkeiten, die Beitragszahlung kann bis zu drei Jahre unterbrochen werden. Während der gesamten Laufzeit sind Teilauszahlungen möglich. Auch Teilverrentungen und doppelte Rentenzahlungen in bestimmten Monaten sind vorgesehen. Einen Teil der genannten Optionen kann der Kunde jedoch nur gegen besondere Gebühren in Anspruch nehmen.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 1 / 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.

Nürnberger Riester-Rente NFR2407S

Neben der **fondsgebundenen Zulagen-Rente NFR2407** und der **Variante mit reduzierten eingerechneten Abschlusskosten NFR2437S** bietet die **Nürnberger Lebensversicherung AG** unter der Tarifbezeichnung **NFR2407S** die sog. **fondsgebundene Zulagen-Rente Doppel-Invest** an.

Bei diesem Produkt wird die Beitragserhaltungsgarantie nicht ausschließlich über den konventionellen Deckungsstock des Lebensversicherers dargestellt, sondern mit Hilfe eines Garantiefonds. Der **Luxemburger cominvest Garant Dynamic-Fonds** investiert in internationale Aktien und festverzinsliche Wertpapiere und bietet zu einem festen Stichtag eine **80%ige Höchststandsgarantie** bezogen auf den jeweiligen Absicherungszeitraum. Sofern nicht das gesamte Vertragsguthaben im Garantiefonds und ggf. im konventionellen Deckungsstock angelegt ist, wird der **verbleibende Teil in einen zweiten Investmentfonds oder in ein Depot der Nürnberger investiert („Doppel-Invest“)**.

Das Vertragsguthaben wird monatlich neu auf den konventionellen Deckungsstock, den Garantiefonds sowie die freie Investmentanlage aufgeteilt. Dadurch können sich Erhöhungen, aber auch Reduzierungen der Anzahl der Fondsanteile ergeben. Für eine Vertragsdauer von 15 Jahren soll nach Angaben der **Nürnberger** eine durchschnittliche Fondsquote von 75% erreicht werden, ab 25 Jahren von rund 100%.

Der **cominvest Garant Dynamic-Fonds** kann in Zielfonds, Aktien, Genussscheine, festverzinsliche Wertpapiere, Wandel- und Optionsanleihen, Indexzertifikate, Partizipations- und Optionsscheine investieren, auch der Einsatz von Derivaten ist möglich. Den aktuellen Angeboten zu Folge ist eine Aktienquote von bis zu 80% möglich, Backtests sollen Vergangenheitswerte von über 50% geliefert haben.

Für den Sicherungsmechanismus gibt die **Fondsgesellschaft cominvest Asset Management S.A. eine formale Garantieerklärung** ab. Das System sieht eine Abfolge von einjährigen Sicherungsperioden (jeweils zwischen dem 1. August und dem 31. Juli) vor. Dabei sind **zwei Garantiebestandteile** vorgesehen: Jeweils zum 31. Juli eines jeden Geschäftsjahres beträgt der Anteilspreis mindestens 80% des Anteilspreises des letzten Bewertungstages der vorherigen Sicherungsperiode oder 80% des während der Sicherungsperiode erreichten Höchsturses.

Zusätzlich zum Garantiefonds können **verschiedene Investmentfonds – bspw. von Pioneer, ABN Amro, Noris oder Fürst Fugger – bzw. Investmentdepots** bespart werden. Für die freie Fondsanlage wird bei einem Aktienfondsanteil von mindestens 80% das Ablaufmanagement **„Nürnberger Life-Cycle-Modell“** angeboten.

Zum vereinbarten Rentenbeginn wird aus dem vorhandenen Kapital eine Rente gebildet. Es steht mindestens die Summe der gezahlten Beiträge sowie ggf. Zulagen bzw. Sonderzahlungen zur Verfügung. Auf die Beitragssumme wird ein **garantierter Rentenfaktor** je 1.000 € Vertragsguthaben angewendet.

Dynamische Erhöhungen erfolgen prinzipiell nach dem Tarif der Hauptversicherungen, sie können jedoch nach den Rechnungsgrundlagen der dann verkaufsoffenen Tarife durchgeführt werden.

Die **mögliche Gesamtrente** erhöht sich ggf. durch Zins- und Risiko-Überschüsse. Die Höhe der Gesamtrente wird zu Beginn der Rentenleistungen mit den dann gültigen Sterbewahrscheinlichkeiten berechnet.

Die **Kosten für Abschluss und Vertrieb** werden auf die ersten fünf Jahre verteilt.

Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung 2007

Inzwischen haben wir in unserer Auswertung zur **Gewinnbeteiligung der deutschen Lebensversicherer für das Jahr 2007 einen Marktanteil von mehr als 97%** erfasst. Die Auswertung finden Sie hier: www.infinma.de/aktuelleinfos.php.

Im **Mittelwert** ergibt sich **für das Jahr 2007** eine **Gesamtverzinsung** – Rechnungszins zzgl. laufendem Gewinnanteil – in Höhe von **4,24%**. Entgegen ersten Einschätzungen von Branchenkennern im Herbst letzten Jahres ist der Wert gegenüber dem Vorjahr (4,21%) damit nahezu konstant geblieben und nicht, wie zunächst erwartet, angestiegen.

Wie in jedem Jahr hat auch die renommierte **Rating-Agentur Assekurata** eine umfassende Studie zur Gewinnbeteiligung 2007 erstellt. Wer an den Details zur Gewinnbeteiligung sowie den Unterschieden in der Deklaration für Kapital-, Renten- und Riester-Versicherungen interessiert ist, der findet die Studie zum Download: www.assekurata.de. Auch diese Studie kommt für die Kapitalversicherung im Branchenschnitt zu einer Gesamtverzinsung in Höhe von 4,24%.

Der **map-report** nennt in seiner aktuellen Ausgabe **Nr. 643 – 644** für die Gesamtverzinsung einen Branchenmittelwert in Höhe von 4,25%. Neben zahlreichen Beispielrechnungen zu verschiedenen Produktkategorien gibt der **map-report** auf den Seiten 60 ff. den Anbietern die Möglichkeit, die Festlegung der Gewinnbeteiligung zu kommentieren.

Bei einer Betrachtung der einzelnen Unternehmen lässt sich feststellen, dass die **Gewinn-deklarationen insgesamt offensichtlich an die tatsächliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen angepasst** worden sind. Die Zeiten, in denen sich einzelne Anbieter Wettbewerbsvorteile davon versprochen, völlig utopische Gewinnaussagen zu machen, scheinen vorbei zu sein.

Die **Absenkung des Rechnungszinses** von 2,75% auf 2,25% ist von den meisten Anbietern durch eine Erhöhung des laufenden Gewinnanteils ausgeglichen worden.

Wir möchten bei der Gelegenheit auch noch einmal darauf hinweisen, dass alle Veröffentlichungen, die Sie zur Gewinnbeteiligung der Lebensversicherer finden **nicht mehr als eine grobe Orientierung** darstellen können. Insbesondere erlauben sie keinen unmittelbaren Rückschluss darauf, wie sich die Beiträge des Kunden rentieren. In diesem Zusammenhang möchten wir einige Punkte besonders hinweisen:

- ❖ Die vielfach angegebene Gesamtverzinsung, aber auch die von uns zusätzlich veröffentlichte vollständige Gesamtverzinsung, **sagen nichts darüber aus, wie sich die Gesamtpremie des Kunden verzinst**. Sie gibt lediglich an, mit welchem Prozentsatz die Bezugsgröße für die Gewinnbeteiligung verzinst wird.
- ❖ **Die Bezugsgrößen für die Gewinnbeteiligung können unterschiedlich sein**. Eine sehr verbreitete Bemessungsgrundlage ist das sog. Deckungskapital. In diesem Fall wäre zusätzlich zu fragen, ob die Gesamtverzinsung auf das Deckungskapital zum Anfang oder zum Ende des Versicherungsjahres angewendet wird oder bspw. auf ein durchschnittliches Deckungskapital. **Der bloße Vergleich der Gesamtverzinsung kann somit durchaus zu irreführenden Ergebnissen führen**. Eine Verzinsung von 3,5% auf das Deckungskapital am Ende eines Versicherungsjahres kann für den Kunden günstiger sein als eine Verzinsung von 4% auf das Deckungskapital am Anfang eines Versicherungsjahres. Zudem hängt die Höhe des Deckungskapitals auch noch von den in das jeweilige Produkt eingerechneten Kosten ab.
- ❖ **Die veröffentlichten Informationen zur Gewinnbeteiligung beziehen sich nur auf die Zinsgewinne**, die die Lebensversicherer ihren Kunden gewähren. Darüber hinaus fallen in Abhängigkeit von der jeweiligen Produktgattung i. d. R. mehr oder weni-

ger hohe **Risiko- und / oder Kostengewinne** an.

- ❖ Die meisten Anbieter gewähren zudem einen sog. **Schlussgewinnanteil**, der dann fällig wird, wenn ein Versicherungsvertrag bis zum vereinbarten Ablauftermin geführt wird. **Die Bemessungsgröße für den Schlussgewinnanteil wird branchenweit sehr unterschiedlich festgelegt.** Üblich sind z. B. das erreichte Deckungskapital, die Versicherungssumme, das Jahresbeitrag oder der Risikobeitrag. Aufgrund der unterschiedlichen Bezugsgrößen ist ein Vergleich der Schlussgewinnanteile nahezu unmöglich. **Insofern handelt es sich auch bei der von uns angegebenen vollständigen Gesamtverzinsung lediglich um eine grobe Näherung.**

Die Problematik des Schlussgewinnanteils wird von vielen Versicherern erkannt; so äußerte sich der **Volkswahl Bund** wie folgt:

„Der von Ihnen als „Vollständige Gesamtverzinsung“ bezeichnete Wert ist eine fiktive Rechengröße. Es ist die Höhe der Gesamtverzinsung, die nötig wäre, um die auf Basis der aktuellen Überschussdeklaration erreichte Ablaufleistung zu erzielen, wenn keine Schlussüberschüsse berücksichtigt würden. Dieser Wert verschleiert den Charakter der Schlussüberschussbeteiligung und suggeriert eine höhere laufende Gewinnbeteiligung. Daher halten wir die Werbung mit diesem Wert für Irre führend und nennen ihn weder in unseren Modellrechnungen noch in anderen Darstellungen.“

Auch die **Cosmos** hat hierzu eine Erläuterung gegeben:

„Da die vollständige Gesamtverzinsung von vielen Kriterien abhängig ist, ist eine allgemeine Auskunft nicht möglich. ... Für den Kunden letztendlich entscheidend ist weder die Gesamtverzinsung oder vollständige Gesamtverzinsung, sondern die sog. Vertragsrendite, also die Verzinsung nach Abzug der Abschluss- und Verwaltungskosten.“

Die bisherigen Ausführungen sollten bereits deutlich gemacht haben, dass es sich beim Thema Gewinnbeteiligung der Lebensversicherer um **eine sehr komplexe Angelegenheit** handelt. Wenn zukünftig wieder „Rennlisten“ auftauchen, in denen die Gesellschaften nach der Höhe der Gesamtverzinsung und / oder der vollständigen Gesamtverzinsung sortiert werden, dann kann der Aussagegehalt solcher Darstellungen durchaus in Frage gestellt werden. Insbesondere sollte eine solche Rennliste nicht als (alleiniges) Auswahlkriterium für oder gegen einen Anbieter verwendet werden.

Insgesamt lässt sich feststellen, **dass sich die Situation der Lebensversicherer in Deutschland weiter entspannt hat.** Die Tatsache, dass die deklarierte Gewinnbeteiligung nur sehr marginal angestiegen ist, legt zudem die Vermutung nahe, dass einige Anbieter die Kapitalerträge des letzten Jahres auch dazu nutzen, um die Sicherheitsmittelausstattung zu verbessern. Im **map-report** hat ein Anbieter seine Vorgehensweise als **„reserverschonende Gewinnbeteiligung“** bezeichnet.

Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass sich in den letzten Jahren die **Geschäftsmodelle bzw. die Produktportfolios der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften deutlich verändert haben.** Der Trend zu fondsgebundenen Versicherungen ist in der Branche sehr unterschiedlich ausgeprägt. Da sowohl die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen als auch die deklarierte (vollständige) Gesamtverzinsung für den Erfolg einer Fondspolice aus Kundensicht von sehr untergeordneter Rolle sind, sollte bei einer Beurteilung der Höhe der Gewinnbeteiligung stets auch berücksichtigt werden, wie hoch der Anteil der Kapital bildenden Versicherungen (Kapital- und Rentenversicherungen) an Bestand und Neugeschäft überhaupt ist. Eine niedrige Gesamtverzinsung ist daher bei einem Unternehmen mit hohem Anteil an Kapitalversicherungen ganz anders zu bewerten, als bei einem Unternehmen mit hohem Anteil an fondsgebundenen Versicherungen.

BVI meldet Rekordniveau

Der **Bundesverband Investment und Asset Management e. V. (BVI)** berichtet in seiner aktuellen Investmentinformation von einem neuen **Rekordniveau für die deutsche Investmentbranche**. Danach verwaltet die Branche zum Jahresende 2006 ein Gesamtvolumen von 1.409 Mrd. Euro. **Davon entfallen 571 Mrd. Euro auf Publikumsfonds, 669 Mrd. Euro auf Spezialfonds und 169 Mrd. Euro auf freie Assets**. Das Fondsvermögen erreichte zum vierten Mal in Folge ein neues Rekordniveau und erhöhte sich im vergangenen Jahr um 80 Mrd. Euro. *„Damit haben Anleger der Investmentbranche aktuell so viel Vermögen anvertraut wie noch nie“*, kommentierte Dr. Markus Rieß, Präsident des BVI, auf der Jahres-Pressekonferenz.

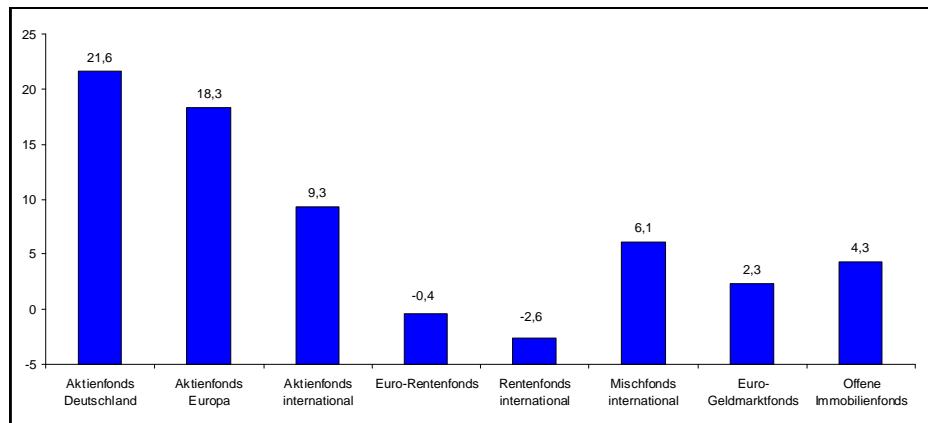
Beim **Netto-Mittelaufkommen der Publikumsfonds** zeigen sich in 2006 deutliche Veränderungen gegenüber dem Vorjahr. **An der Spitze stehen nun Geldmarktfonds mit 10,6 Mrd. Euro**. Trotz der überwiegend freundlichen Börsenentwicklung überstiegen bei Aktienfonds die Rückgaben die Neuanlagen; unter dem Strich steht für die **Aktienfonds ein Mittelabfluss** in Höhe von 5,6 Mrd. Euro zu Buche. Der **BVI** erklärt dies vor allem mit der Angst vieler Anleger vor Kursschwankungen und vorübergehenden Verlusten. *„Aktienfonds seien aber aufgrund ihrer langfristigen Renditestärke unerlässlich, um ein Vermögen für die Alterssicherung aufzubauen“*, erläuterte Rieß.

	2004	2005	2006
Aktienfonds	-1,5	+2,9	-5,6
Rentenfonds	+11,3	+29,3	-1,1
Mischfonds	+0,9	+4,3	+4,5
Wertsicherungsfonds	-0,4	+1,3	+4,4
Hedgefonds	+0,7	+0,3	+0,5
Geldmarktfonds	-9,1	+4,7	+10,6
Sonstige Wertpapierfonds	+1,5	+2,2	+5,4
Offene Immobilienfonds	+3,1	-3,4	-7,4
Publikumsfonds, insgesamt	+6,5	+41,6	+11,3
Spezialfonds	+18,2	+40,4	+48,3
Fondsbranche, insgesamt	+24,7	+82,0	+59,6

Netto-Mittelaufkommen von Investmentfonds in Mrd. Euro (Quelle: BVI)

Eine Analyse der **einjährigen Rendite der verschiedenen Fondsarten zeigt**, dass die **deutschen Aktienfonds** mit einer Rendite p. a. von 21,6% an der Spitze lagen. Auch die **Aktienfonds Europa** erreichten mit 18,3% eine zweistellige Rendite. Über längere Zeiträume hinweg erreichten die **Aktienfonds Deutschland** über 3 Jahre im Mittel 17,3% p. a., über 5 Jahre 5,6% und über 10 Jahre 8,3%.

Erwartungsgemäß weisen die Aktienfonds neben der höchsten Rendite auch die höchste Volatilität auf. Die geringste Volatilität können die Euro-Geldmarktfonds für sich reklamieren; diese erzielten aber auch die geringste (positive) Rendite. Die Auswertungen des **BVI** bestätigen damit einmal mehr, dass die Aussicht auf höhere Renditen zwangsläufig mit einem erhöhten Risiko verbunden ist.



Jahres-Renditen 2006 verschiedener Fondsgattungen in % (Quelle: BVI)

Für den **BVI** bleibt die **Altersvorsorge** ein zentrales Thema. Sowohl im Bereich der **Ries-ter-** als auch der **Rürup-Renten** werden **Investmentfonds** inzwischen vom **Gesetzgeber** als **gleichberechtigt** neben anderen Vorsorgeprodukten anerkannt. Mittlerweile kann der Verband **1,2 Millionen abgeschlossene Riester-Fondsverträge** verbuchen. Zwar steht auch der **BVI** auf dem Standpunkt, dass die Nicht-Vererbbarkeit und die Nicht-Übertragbarkeit die **Attraktivität der Rürup-Rente schmälern**, dennoch erwartet er für **2007** die ersten **Rürup-Fonds** auf dem Markt.

Nach Aussage des **BVI** hätten die Erfahrungen mit der **Riester-Rente** gezeigt, dass Investmentprodukte grundsätzlich in der Lage sind, die maßgeblichen Anforderungen an Altersvorsorgeprodukte zu erfüllen und auch die besonderen Kriterien betrieblicher Leistungen darzustellen. Mit der **„Direktfondsrente“** als **Gegenstück zu Direktversicherung** will die **Investmentbranche** in diesem Jahr einen erneuten Versuch starten, um in der zweiten Schicht des Altersvorsorgemodells Fuß zu fassen. **Die Direktfondsrente soll als reines KAG-Produkt die gesetzlichen Anforderungen an die betriebliche Altersversorgung nachbilden.**

Die **geplante Abgeltungssteuer** wird von der **Investmentbranche** grundsätzlich begrüßt. **„Wesentlich ist, dass eine Abgeltungssteuer die Bereitschaft der Bürger nicht bremst, eigenständig für das Alter vorzusorgen“**, sagte **Dr. Wolfgang Mansfeld** vom **BVI**. Mit Blick auf insgesamt 15 Millionen Bundesbürger, die Investmentfonds nutzen, begrüßt der **BVI** den geplanten Bestandsschutz für bis Ende 2008 abgeschlossene Investmentfonds. Jedoch ergänzte **Mansfeld**: **„Eine Abgeltungssteuer auch auf langfristige Wertzuwächse würde die Attraktivität eines Aktien- oder Aktienfondsinvestments hart treffen.“** Bei einer monatlichen Sparrate von 100 Euro könne bei Anlage in einem Aktienfonds ein Vermögen von 150.000 Euro erzielt werden. Eine 20%ige Abgeltungssteuer würde dann für den Anleger zu einer Belastung von 30.000 Euro führen.



Interview mit Dr. Hans Löffler, Vorstandsvorsitzender der HDI-Gerling Lebensversicherung AG

infinma: Herr Dr. Löffler, seit Oktober gibt es die neue HDI-Gerling Lebensversicherung AG. Was können Sie uns zum Stand der Integration der beiden Gesellschaften sagen? Wird es weiterhin Produktlinien von HDI und von Gerling geben? Oder wird es eine gemeinsame neue Produktlinie geben?

Dr. Löffler: Mit dem Stand und dem Vorankommen des Integrationsprozesses bin ich sehr zufrieden. Die Verhandlungen mit den Sozialpartnern schreiten gut voran und unsere Umsetzungsplanung steht bereits. Auch in gesellschaftsrechtlicher Hinsicht sind die wesentlichen Meilensteine bereits erreicht. So wurde im Oktober 2006 die HDI Lebensversicherung AG mit der Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG verschmolzen und zur HDI-Gerling Lebensversicherung AG umfirmiert.

Aus diesem Grund treten wir im Leben-Segment seit Anfang 2007 am Markt mit der gemeinsamen Marke HDI-Gerling auf. Um weiterhin alle vertrieblichen Wünsche hinsichtlich Produkte und Tarife erfüllen zu können, laufen die Tarifwelten von HDI und Gerling unter dem gemeinsamen Namen HDI-Gerling in 2007 noch parallel. Ab Anfang 2008 gilt dann jedoch: Eine Marke und eine Tarifwelt HDI-Gerling.

infinma: Können Sie uns darüber hinaus etwas Grundsätzliches zur zukünftigen vertrieblichen Aufstellung von HDI-Gerling sagen? Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Aspecta bzw. der Vertrieb der Aspecta?

Dr. Löffler: Zur Schaffung einer schlagkräftigen und effizienten Organisationsstruktur werden die Vertriebs- und Vertriebsunterstützungsaktivitäten der ASPECTA Lebensversicherung AG und der HDI-Gerling Lebensversicherung AG im Laufe des Jahres in einer Vertriebsgesellschaft zusammengefasst. Es gibt jedoch weiterhin ein klares Bekenntnis zur Zwei-Marken-Strategie für die Gesellschaften der Lebensholding. Dies bedeutet: Wir bleiben bei unseren beiden in ihren Märkten bekannten Gesellschaften ASPECTA Leben und HDI-Gerling Leben und entwickeln beide Marken weiter. Denn die Chance, in den künftigen sehr komplexen und anspruchsvollen Märkten mit zwei verschiedenen Risikoträgern zu arbeiten und jeweils spezifische Produkt- und Marktfelder zu besetzen, wollen wir auf jeden Fall nutzen.

Die ASPECTA Leben wird sich hierbei als zielgruppenorientierter Spezialist für moderne, ertragsorientierte FLV-Produkte auf internationalem Niveau positionieren. HDI-Gerling Leben spricht als solider, erfahrener Versicherungsklassiker mit einem umfassenden Produktangebot inklusive FLV alle Kundengruppen an und steht insbesondere für die Verbindung von Industrie- und Privatkundenkompetenz mit besonderer bAV-Expertise.

Insgesamt erreicht die Gruppe HDI-Gerling Leben so mit ihrer hohen Expertise eine sehr gute Positionierung im Lebensversicherungsmarkt – als einer der größten Partner der freien Vermittler und als einer der Marktführer bei fondsgebundenen Versicherungen sowie in der betrieblichen Altersversorgung.

infinma: Welche Strategie verfolgt der Talanx-Konzern generell im Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland und Europa?

Dr. Löffler: Der Talanx-Konzern will im Leben-Bereich seine Erfolgsstory weiterführen und insbesondere in attraktiven Wachstumssegmenten wie beispielsweise den fondsgebundenen Produkten und der betrieblichen Altersversorgung weiter wachsen. Dabei achten wir auf ein ausgewogenes Portfolio sowohl hinsichtlich des konzernweiten Vertriebswegemixes als auch bezüglich unserer internationalen Aktivitäten.

Wir wollen unsere Ziele einerseits durch organisches Wachstum erreichen, indem wir uns vom Wettbewerb durch Flexibilität, Schnelligkeit und Produktinnovationen abheben. Andererseits führen wir im Ausland unsere selektive Markteintrittsstrategie fort, wenn sich interessante Gelegenheiten in hinreichend attraktiven Märkten bieten. In diesem Zusammenhang ist auch unser Angebot für den 50%-Anteil der Versicherungsgruppe der Banca Monte dei Paschi di Siena in Italien zu sehen.

infinma: Das Geschäftsjahr 2006 scheint für die Lebensversicherungsbranche nach dem Dämpfer in 2005 wieder recht erfolgreich gewesen zu sein. Können Sie uns schon Zahlen zu den Talanx-Lebensversicherern nennen?

Dr. Löffler: Tatsächlich hat sich das Leben-Neugeschäft bei der Talanx – wie in der gesamten Branche – in 2006 sehr gut entwickelt. Das freut mich insbesondere vor dem Hintergrund der parallel zu bewerkstelligenden Integration bei der HDI-Gerling Leben-Gruppe.

Im Geschäftsfeld Bank- und Postkooperationen verzeichnen wir gemessen an der Beitragssumme des Neugeschäfts in 2006 einen Zuwachs von etwa 30% auf 7,5 Mrd. Euro. Die HDI-Gerling Leben-Gruppe mit den Marken HDI-Gerling und ASPECTA erzielte eine Steigerung von etwa 10% auf gut 8,9 Mrd. Euro. Damit ist die Talanx im Lebenssegment mit über 16 Mrd. Euro Beitragssumme und gebuchten Bruttobeiträgen von fast 5 Mrd. Euro einer der großen Player am Markt.

infinma: Über das Riester-Geschäft hört man von vielen Gesellschaften positive Botschaften. Wie lief das Riester-Geschäft bei Ihnen? Wie sieht es mit dem Rürup-Geschäft aus?

Dr. Löffler: Auch HDI-Gerling hatte in 2006 wieder ein starkes Riester-Jahr. Wir haben mit über 57.000 Stück rund 80% mehr Verträge verkauft als im Vorjahr. Bei Basisrenten betrug die Steigerungsrate hinsichtlich Neugeschäftsstückzahlen rund 50% mit insgesamt etwa 21.000 Stück.

infinma: Was werden die Schwerpunkte in 2007 sein? Planen Sie neue Produkte und / oder Modifikationen der bestehenden Produktpaletten?

Dr. Löffler: Die geförderten Produkte werden auch in 2007 weiter Neugeschäftsanteile gewinnen. Auch die FLV wird sich gut weiterentwickeln, wobei der Trend hier zunehmend in Richtung komplexerer Vermögensanlagekonzepte gehen wird. Außerdem spielen Einmalbeitragsprodukte am Markt eine immer größere Rolle. Insgesamt werden die neuen Regelungen und Gesetze, insbesondere die Umsetzung des neuen Vermittlerrechts und der VVG-Reform den Markt wesentlich beeinflussen und voraussichtlich Marge kosten.

Was unsere Produktentwicklungsaktivitäten in 2007 betrifft, wollen wir unser innovatives Wertsicherungsfonds-konzept TwoTrust für Direktversicherung und Unterstützungskasse, das sehr gut am Markt angekommen ist, auch auf Riester- und Rürup-Produkte ausweiten. Im Bereich der FLV-Vermögensanlagekonzepte werden wir unsere Produkte ebenfalls weiter-

entwickeln. Schließlich wird aber auch viel Kapazität zur Umsetzung der VVG-Reform nötig sein.

infinma: HDI-Gerling sieht sich selber als "Partner der Unabhängigen". Welche konkrete Unterstützung bieten Sie ihren Vertriebspartnern bei der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie?

Dr. Löffler: HDI-Gerling und ASPECTA informieren ihre Vertriebspartner bereits umfassend über die Neuregelungen und geben Lösungshinweise und Empfehlungen für bestimmte Problemstellungen via Extra-/Internet. Auch über andere Wege – Informationsschreiben, Veranstaltungen bzw. Road-Shows sowie direkt über unseren Vertrieb – werden wir die notwendige Expertise und Beratung zur Unterstützung unserer Vermittler bereitstellen: Wir geben Tipps für den Abschluss einer VSH, wir stehen bei den Vorbereitungen auf die Registrierung mit Rat und Tat zur Seite. Wir unterstützen bei der Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung und bieten professionelle Qualifikationsangebote an. Und wir geben Hilfestellung beim Thema Beratung und Dokumentation.

infinma: Unter der neuen HDI-Gerling Leben Serviceholding AG befindet sich mit der Partner Office AG auch eine Servicegesellschaft für Finanzvertriebe. Welche Services bietet diese Gesellschaft an und in welchem Verhältnis steht sie zur Clarus GmbH?

Dr. Löffler: Die Partner Office AG wurde konzipiert mit dem Ziel, kleinere Finanzvertriebe – auch unter den veränderten Rahmenbedingungen – mit einem umfassenden Leistungsspektrum in ihrer Unabhängigkeit zu unterstützen. Partner Office gibt also gerade auch eine Antwort auf das neue Vermittlerrecht und den damit verbundenen gestiegenen administrativen Aufwand für die Vermittler. Partner Office bietet auf einer internetbasierten, mandantenfähigen Plattform Services und Tools von der Information und Beratung über die Angebotserstellung bis hin zur Abwicklung, Abrechnung und Verwaltung von Versicherungs- und Finanzprodukten. Partner Office arbeitet dabei mit einer Vielzahl von Produktanbietern zusammen, dient also nicht dem Absatz von konzerneigenen Finanzprodukten, sondern dem Verkauf von Services für unabhängige Vermittler.

Damit unterscheidet sich das Geschäftsmodell von Partner Office auch grundlegend von dem der Clarus. Partner Office ist eine Servicegesellschaft für Finanzvertriebe, während Clarus als Konzept-Makler selbst ein Finanzvertrieb ist.

infinma: Herr Dr. Löffler, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.