

## In dieser Ausgabe:

|   |          |
|---|----------|
| Kurzmeldungen   | Seite 1  |
| VVG-Informationspflichtenverordnung   | Seite 5  |
| Investmentideen für Fondspolicen  | Seite 6  |
| Neue Anlagekonzepte bei der Victoria  | Seite 7  |
| BBV-Modell Relax2   | Seite 9  |
| ASSEKURATA-Studie: Überschussbeteiligung 2008   | Seite 11 |
| Interview mit Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler,<br>Vorstand der Zurich Gruppe Deutschland | Seite 13 |

## Kurzmeldungen:

**Volkswohl Bund steigert Beitragseinnahmen:** Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** hat im **Geschäftsjahr 2007** ihre **Beitragseinnahmen** um ca. 17% auf 940 Mio. Euro gesteigert. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um etwa 7% auf 3,9 Mrd. Euro. Maßgeblichen Anteil am Neugeschäft hatten die **Basis-Rente**, die um mehr als 240% auf 680 Mio. Euro zulegte, sowie die **Riester-Rente** mit einer Beitragssumme von 1,3 Mrd. Euro. Damit entfällt mehr als die Hälfte des gesamten Neugeschäfts auf die geförderten Produkte Riester und Rürup. Die Philosophie seines Unternehmens umschrieb **Vorstandschef Dr. Joachim Maas** wie folgt: *„Darüber hinaus setzen wir nach wie vor auf alle Rentenarten aus den drei Schichten des Alterseinkünftegesetzes – und die neuen Zahlen belegen unseren Kurs.“*

**Beteiligung an den Bewertungsreserven ohne Auswirkungen:** In einem **Interview mit dem manager magazin** äußerte sich **Manfred Poweleit, Chefredakteur des map-reports**, u. a. zu der Frage, wie sich die gesetzlich vorgeschriebene Beteiligung der Versicherten an den Bewertungsreserven auf die Gewinnbeteiligung auswirken wird. *„Indes haben die meisten Versicherer ihre Kunden in der Vergangenheit schon immer an den Reserven beteiligt. Die neue Regelung führt lediglich zu einer Bürokratisierung des Vorgangs und zu höheren Kosten, die zwangsläufig zu Lasten der Überschussbeteiligung gehen werden.“* Darüber hinaus merkte **Poweleit** an: *„Erschwerend kommt für die Lebensversicherer hinzu, dass das neue Versicherungsvertragsgesetz erhebliche Kosten verursacht und für massive Umverteilungen zu Lasten vertragstreuer Kunden sorgt.“*

**Dialog gewinnt Marktanteile:** Die **Dialog Lebensversicherung AG** hat nach eigenen Angaben im Jahr 2007 ihren **Marktanteil** in ihrem Kerngeschäftsfeld, der **Risikoversicherung**, von 6,4% auf 7,2% ausgebaut. Entsprechend zufrieden äußerte sich **Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi**: *„Während das Neugeschäft im deutschen Lebensversicherungsmarkt, bezogen auf den laufenden Beitrag, um 2,7% schrumpfte, konnten wir dank unseres überzeugenden Produktportfolios und der serviceorientierten Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern unsere Stellung im Markt deutlich ausbauen.“* Die laufenden Neugeschäftsbeiträge erhöhten sich um 2,3% auf 31,5 Mio. Euro. Die akquirierte Stückzahl lag mit 44.518 in etwa auf dem Vorjahresniveau; die Versicherungssumme stieg um 1,1% auf 5,6 Mrd. Euro.

**Gewinnbeteiligung 2008:** Seit Mitte Dezember informieren wir Sie auf unserer Internet-Seite unter [www.infinma.de](http://www.infinma.de) wieder über die **aktuelle Überschussbeteiligung der deutschen Lebensversicherer im Jahr 2008**. Da in der Vergangenheit die Medien sehr erfinderisch dabei waren, Bezeichnungen für die einzelnen Überschussarten zu verwenden bzw. zu erfinden, haben wir uns gerne einer **Bitte des GDV** angeschlossen. Danach benutzen wir zukünftig die folgenden Begriffe:

**Laufende Verzinsung** = Summe aus Rechnungszins und laufendem Gewinnanteil

**Gesamtverzinsung** = Laufende Verzinsung zzgl. Schlussgewinnanteil und ggf. zzgl. Beteiligung an den Bewertungsreserven und ggf. zzgl. sonstiger Gewinnanteile (z. B. Risiko- und Kostengewinne)

Allerdings sei vorsorglich darauf hingewiesen, dass **die veröffentlichten Angaben nur bedingt vergleichbar sind**, da sich bei den meisten Gesellschaften die Gesamtverzinsung nicht als einfacher Prozentsatz (des Deckungskapitals) ausdrücken lässt. Bezugsgrößen für Risiko- und Kostengewinne können bspw. auch die garantierte Versicherungssumme und / oder die Prämie sein. **Insofern können alle Veröffentlichungen zur Gewinnbeteiligung stets nur einer ersten Orientierung dienen.**

**Allianz von Kapitalmarktkrise wenig beeindruckt:** Obwohl der **Münchener Allianz-Konzern Milliardenabschreibungen bei seiner Frankfurter Tochtergesellschaft Dresdner Bank AG** vornehmen musste, konnte der **Jahresüberschuss für das Jahr 2007** von 7 auf 8 Mrd. Euro gesteigert werden. Der **operative Gewinn** wuchs auf 10,8 Mrd. Euro und lag trotz der hohen Belastungen nur knapp unter der Prognose von 11 Mrd. Euro, die **Vorstandschef Michael Diekmann** abgegeben hatte. Die **Allianz** hatte in der letzten Woche die Veröffentlichung der Eckzahlen für 2007 um vier Wochen vorgezogen. Nach den schlechten Ergebnissen, die **internationale Großbanken wie UBS, Citigroup und Merrill Lynch** vorgelegt hatten, sollte damit vermutlich Spekulationen über einen drohenden Gewinneinbruch vorgebeugt werden. Analysten bewerteten die Ergebnisse durchweg positiv: *„Die angebliche bevorstehende Katastrophe ist ausgeblieben, auch wenn die Abschreibungen bei der Dresdner Bank höher sind als angenommen“*, sagte **Andreas Schäfer** von der WestLB. **Konrad Becker** vom Bankhaus Merck Finck kommentierte: *„Verglichen mit dem, was andere Finanzkonzerne bisher an Zahlen vorgelegt haben, schneidet die Allianz gut ab.“*

**Versicherer indirekt betroffen:** Nach Einschätzung von **Carsten Zielke von Bear Stearns** ist die aktuelle Finanzmarktkrise für die deutschen Versicherer schlimmer als die letzte Börsenkrise: „**Dieses Mal sind alle für die Versicherer wichtigen Anlageklassen betroffen und nicht nur Aktien.**“ Zwar hätten die Versicherer nur wenige der von der **US-Hypothekenkrise** betroffenen strukturierten Finanzprodukte in ihrem Portfolio, doch **sinkende Zinsen und fallende Aktienkurse** wirkten indirekt auf die Unternehmen. Zinsrisiken würden zudem von den deutschen Lebensversicherern systematisch unterschätzt; **Zielke rät den Versicherern, ihre Zinsrisiken zu hedgen, d.h. abzusichern.** Aufgrund der vergangenen Zinserhöhungen hätten zum **Jahresende 2007** die **Hälfte der Versicherer stille Lasten** ausgewiesen. Die **Bewertungsreserven** lägen mit 9,3 Mrd. Euro nahezu auf dem Niveau von 2003.

**VVG-Reform:** Seit dem **1. Januar 2008** gilt ein neues **Versicherungs-Vertrags-Gesetz (VVG)**. Daher überrascht es nicht, dass zahlreiche Medien ausführlich über die Veränderungen berichten, so z. B. **Capital** in der **Ausgabe 2/2008**. Auf über 10 Seiten werden Veränderungen beschrieben und die angeblichen Verbesserungen für die Kunden vorgestellt. **Versicherungsombudsmann Wolfgang Römer** spricht gar von einem „**großen Wurf**“. Es sicher müßig, darüber zu diskutieren, ob die **VVG-Reform** nun gelungen ist oder nicht. Unstrittig ist in jedem Fall, dass letztlich der Kunde die Zeche zahlt. Allein ein mittelgroßes Unternehmen wie die **HUK-Coburg** hat nach eigenen Angaben 7 Millionen Euro für die Umstellung auf das neue Recht aufwenden müssen. Bei den großen deutschen Versicherern liegen die **Aufwendungen im deutlich zweitstelligen Millionenbereich**. Allenfalls die naivsten unter unseren Politikern werden erwarten, dass erwerbswirtschaftlich tätige Versicherungsunternehmen die Kosten für diese Umstellung aus eigener Tasche finanzieren. Auch die gesetzlich vorgeschriebene Beteiligung der Kunden an den **Bewertungsreserven und die höheren Rückkaufswerte** in den ersten Versicherungsjahren führen natürlich in der Summe nicht zu höheren Leistungen für die Versicherten, sondern lediglich zu einer Umverteilung zu Lasten der vertragstreuen Kunden. Denn auch durch geänderte gesetzliche Rahmenbedingungen wird der Kuchen, den die Versicherer verteilen können nicht größer. Insofern wäre es sehr wünschenswert, wenn die Medien nicht weiter Hoffnungen bei den Versicherten schüren würden, die nur enttäuscht werden können.

**Union will Korrekturen bei Riester:** Der **rentenpolitische Sprecher der Unionsfraktion, Peter Weiß**, hat **Korrekturen bei der Riester-Rente für Geringverdiener** gefordert. Die private und betriebliche Altersvorsorge dürfe nur zu 50 Prozent mit der Grundsicherung verrechnet werden. Verschiedene **TV-Berichte** hatten aufgezeigt, dass Geringverdiener möglicherweise gar nicht in den Genuss ihrer Riester-Rente kommen könnten, da diese Erträge auf ihre staatliche Grundsicherung angerechnet würden. Insofern wäre es finanziell attraktiver nichts zu sparen und einfach die steuerfinanzierte Grundsicherung zu kassieren. Mit seinem Vorschlag wolle **Weiß die Akzeptanz der Riester-Rente** verbessern und „soziales Schmarotzertum“ verhindern.

**VVG-InfoV:** Kurz vor Weihnachten hat die **Bundesregierung** die sog. **Informationspflichtenverordnung zum neuen VVG (VVG-InfoV)** erlassen. Danach schreibt der Gesetzgeber die **Offenlegung „der in die Prämien einkalkulierten Kosten“** als einheitlichen Gesamtbetrag in Euro und Cent vor. **Chefredakteur Marc Surminski** hat in der **Ausgabe 2/2008** der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** bereits auf einige der hieraus resultierenden Probleme hingewiesen:

*„Wohl selten nur ist eine Verordnung erlassen worden, die letztendlich die Marktteilnehmer dazu anregt, ein bestehendes Gesetz (das Provisionsabgabeverbot) zu brechen.“*

*„Ein Wettbewerb über die kalkulierten Kosten ist letztlich nur Schaulaufen, um die Politiker zufrieden zu stellen, aber keine echte Hilfe für den Kunden.“*

*„Grundsätzlich sollten Politiker und Verbraucherschützer aber ohnehin einmal daran denken, dass die Höhe der Anschaffungskosten bei einem jahrzehntelang laufenden Altersvorsorgeprodukt nicht unbedingt das beste Kaufkriterium ist.“*

**Makler sehen wenig Positives:** Das **Marktforschungsinstitut psychonomics AG** hatte im **Dezember 2007** gut **270 unabhängige Vermittler** u. a. nach den **Auswirkungen durch die VVG-Reform** befragt. Danach schätzt mehr als die Hälfte der Makler die **Folgen als eher neutral** ein. Rund jeder vierte Makler sieht **keine Chancen** für den Vertrieb durch das neue Versicherungstragsgesetz. Mehr **Transparenz im Maklergeschäft** sehen lediglich 10% der Makler. Hingegen befürchten deutlich über 40% der Befragten **mehr Bürokratie und / oder Aufwand**. Die Folgen aus der Offenlegung der eingerechneten Abschlusskosten beurteilen drei Viertel der Makler als eher negativ bzw. negativ. Auch der Nutzen der Reform für die Versicherten wird von der deutlichen Mehrheit der Befragten (69 %) als gering eingeschätzt.

**IMPRESSUM:**

infinma-NEWS 1 / 2008

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.

## VVG-Informationspflichtenverordnung

Am **21. Dezember 2007** wurde im **Bundesgesetzblatt, Jahrgang 2007, Teil I Nr. 66**, die **Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG-Informationspflichtenverordnung – VVG-InfoV)** veröffentlicht. Die Verordnung wurde vom **Bundesministerium der Justiz im Einvernehmen mit dem Bundesministerium der Finanzen und im Benehmen mit dem Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz** auf Grund des **§7 Abs. 2 und 3 des Versicherungsvertragsgesetzes vom 23. November 2007** erlassen. Die Verordnung soll regeln, welche Informationen ein Versicherungsunternehmen zukünftig seinen Kunden auszuhändigen hat.

In **§2 „Informationspflichten bei der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr“** wird u. a. der Kostenausweis behandelt:

*(1) Bei der Lebensversicherung hat der Versicherer dem Versicherungsnehmer gemäß §7 Abs. 1 Satz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes zusätzlich zu den in §1 Abs. 1 genannten Informationen die folgenden Informationen zur Verfügung zu stellen:*

- 1. Angaben zur Höhe der in die Prämie einkalkulierten Kosten; dabei sind die einkalkulierten Abschlusskosten als einheitlicher Gesamtbetrag und die übrigen einkalkulierten Kosten als Anteil der Jahresprämie unter Angabe der jeweiligen Laufzeit auszuweisen;*
- 2. Angaben zu möglichen sonstigen Kosten, insbesondere zu Kosten, die einmalig oder aus besonderem Anlass entstehen können; ...*

*(2) Die Angaben nach Absatz 1 Nr. 1, 2, 4 und 5 haben in Euro zu erfolgen.*

Das Gesetz ist grundsätzlich zum **1. Januar 2008 in Kraft** getreten. Allerdings wird den Versicherungsunternehmen eine **Übergangsfrist bis zum 30. Juni 2008** eingeräumt, in der die Informationspflichten nach „altem“ Recht erfüllt werden können.

Ziel der Verordnung sollte es sein, Versicherungsverträge für den Kunden transparenter und vergleichbarer zu machen. Ob dieses Ziel tatsächlich erfüllt wird, erscheint jedoch zweifelhaft. So äußerte **Prof. Oskar Göcke, Direktor des Instituts für Versicherungswesen an der FH Köln**: *„Ich bin skeptisch, ob der Kunde davon wirklich in dem Ausmaß profitieren wird, wie sich das Justizministerium das vorstellt.“* Der Ausweis der Kosten mache Versicherungsverträge nicht unbedingt vergleichbarer: *„Obwohl die Anbieter vielleicht die gleiche Kostenstruktur haben, kann die unterschiedliche Berechnung der Kosten den Kunden in die Irre führen.“*

Zum Thema Vergleichbarkeit schrieb **DAS INVESTMENT** in der **Februar-Ausgabe 2008**: *„Auch dabei kann es von Versicherer zu Versicherer Unterschiede geben. Manch einer nimmt das Guthaben am Anfang des Versicherungsjahres als Berechnungsgrundlage, ein anderer zum Beispiel das Jahresendguthaben abgezinst auf die Jahresmitte. So viel zur Vergleichbarkeit.“*

## Investmentideen für Fondspolices

Unter dem Titel „*Investmentideen für Fondspolices nach der VVG-Reform*“ hat **HSBC Investments** eine Broschüre mit Anregungen für die Produktentwicklung veröffentlicht. Die **HSBC Gruppe** gehört mit einer Bilanzsumme von 2.150 Mrd. US-Dollar zu den weltweit größten Finanzgruppen. Die **HSBC Investments Deutschland GmbH** mit Sitz in **Düsseldorf** wurde 1989 gegründet und hat ihre Geschäftsschwerpunkte im **Asset Management in Deutschland, Österreich und Osteuropa**. Ende 2007 verwaltete die Gesellschaft weltweit über 390 Mrd. US-Dollar, davon ca. 31 Mrd. US-Dollar in Deutschland.

**HSBC** erwartet, dass im Hinblick auf die Vertriebschancen auch weiterhin eine **breite Fondspalette** erforderlich sein wird, die dem Kunden ein **Fondspicking** erlaubt. Eine Entwicklung könnte den globalen **Klimawandel** betreffen, der für Regierungen und Regulierungsbehörden Sachzwänge auslösen könnte, die Anlagechancen bieten. Aus diesem Grund hat **HSBC** eine Indexfamilie aufgelegt, die **HSBC Investable Climate Change Benchmark**.

Auf Ertrags- und Substanzbewertungen setzt der **Fonds Keppler Lingohr Global Equity INKA**. In dem zweistufigen Anlageprozess übernimmt **Keppler Asset Management die Länderallokation und Lingohr & Partner Asset Management die Aktienausswahl**. Auf der Basis eines **Freestyle-Ansatzes** agiert das Fondsmanagement beim **HSBC GIF Latin American Freestyle**. Investiert wird in Unternehmen, die ihren Sitz in **Lateinamerika** haben, bzw. einen Großteil ihres Umsatzes dort tätigen. Entscheidendes Auswahlkriterium ist die fundamentale Bewertung der Unternehmen. Beim **HSBC Trinkaus Top Invest**, der von **Morningstar** mit **5 Sternen** bewertet wird, handelt es sich um einen **aktiv gemanagten globalen Aktiendachfonds**, der aus einem Universum von 52 Investmentgesellschaften und ca. 1.900 Fonds 10 bis 40 Einzelfonds aussucht. Der Gedanke des **Steady Return** steht bei den sog. **Zertifikatefonds** im Vordergrund. Ziel ist die Verstetigung laufender Renditen bei geringerer Volatilität. Verschiedene Renditekorridore und Sicherheitslevel stehen zur Wahl. In Deutschland sind über 120.000 verschiedene Zertifikate handelbar. Durch die gesetzlichen Änderungen erlangen Zertifikatsstrategien in Fonds ohne Laufzeitbegrenzung eine steuerliche Attraktivität gegenüber Investments in Einzelzertifikaten.

In den **USA** werden bereits ca. 50% aller Assets nach dem **Multimanagerprinzip** gemanagt. Im Gegensatz bspw. zu Basket-Lösungen sind in den Verwaltungssystemen der Versicherer keine Änderungen erforderlich, da die Vermögensverwaltung in Fonds stattfindet.

Weiterhin im Fokus stehen **kapitalmarktnahe Produkte mit Garantien**. Das können z. B. Produkte mit laufender Beitragszahlung ohne Laufzeitbegrenzung, Produkte mit laufender Beitragszahlung und Garantieabrufphase, Produkte gegen Einmalbeitrag mit Garantie bzw. Mindestverzinsung und sog. Variable Annuities sein, bei denen die Düsseldorfer auch auf internationale Lösungen der **HSBC** zurückgreifen.

Bzgl. der o. g. Broschüre wenden Sie sich bitte an: [olaf.riemer@hsbctrinkaus.de](mailto:olaf.riemer@hsbctrinkaus.de)



## Neue Anlagekonzepte bei der Victoria

Bereits zum 1.10.2007 hat die **Victoria Lebensversicherung AG** die **HVB AktivRente** bzw. die **HVB AktivRente Riester** eingeführt. Diese Produkte werden bisher ausschließlich über den Schalter der **HypoVereinsbank** verkauft; die flächendeckende Einführung von Produkten, die auf dem gleichen Anlagekonzept beruhen, im **Vertrieb von ERGO** soll zum 1.4. dieses Jahres erfolgen.

Bei der **HVB AktivRente** handelt es sich um eine auf einem **dynamischen Wertsicherungsmodell** basierende **Rentenversicherung**, bei der **ein Teil des Sparbeitrages in den klassischen Deckungsstock des Versicherers investiert wird und ein Teil in Fondszertifikate**. Grundgedanke ist, dass die Garantie nicht vollständig über den Deckungsstock abgesichert werden muss, so lange man weiß, dass jederzeit ausreichend Kapital zur Deckung der Garantie vorhanden ist. Das Produkt **garantiert zum Ende der Aufschubzeit mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge** und nutzt dabei die **Garantie eines Fondszertifikats**. Das Fondszertifikat ist so gestaltet, dass dessen Kurs zum Monatsende mindestens 80% des Anfangskurses beträgt. Monatlich erfolgt die Aufteilung des Kundenguthabens auf Fondszertifikat und konventionellen Deckungsstock. Bei der Kapitalanlage kann zwischen den **drei Pioneer-Fondszertifikaten Global, Eco und Strategie** gewählt werden.

Der Rentenbeginn kann um bis zu 10 Jahre vorverlegt oder der Vertrag – beitragsfrei – um bis zu 5 Jahre verlängert werden; ab dem 4. Versicherungsjahr sind (Kapital-) Entnahmen möglich. Der Mindestbeitrag beträgt 25 Euro im Monat, bzw. 20 Euro in der Riester-Variante.

Das neue Produkt **Global TopReturn** ist eine **Fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalgarantie**. Die Garantie entspricht einer Verzinsung von **3% auf den Sparbeitrag** und wird außerhalb des Investments dargestellt. **Risikoträger und Garantiegeber** ist die **Vorsorge Luxemburg Lebensversicherung S. A.**, ein Unternehmen des **ERGO-Konzerns**. Der Zinssatz für die Kapitalgarantie wird in der Versicherungspolice dokumentiert. Die Absicherung der Garantie erfolgt durch spezifische Finanzprodukte (dynamisches Hedging).

Wie auch bei anderen fondsgebundenen Produkten mit **Garantie** wird die Kapitalgarantie **zu einem bestimmten Zeitpunkt** ausgesprochen, nämlich zum **Ende der Aufschubzeit**. Sie entfällt im Rückkaufs- oder Todesfall bzw. bei einer Vorverlegung des ursprünglich vereinbarten Rentenbeginns. Weiterhin behält es sich der Versicherer in seinen Bedingungen vor, auf die Auswirkungen von negativen Fondswertentwicklungen und ungünstigen Kapitalmarkteinflüssen („Marktversagen“) zu reagieren.

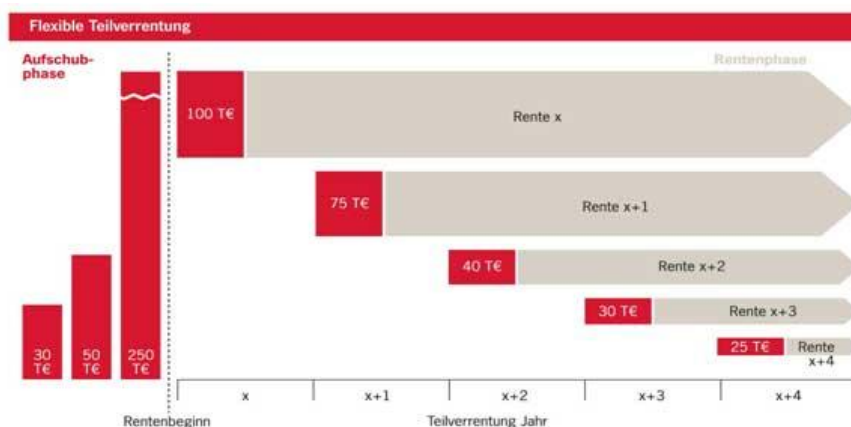
Je nach Aktienorientierung bzw. Sicherheitsbedürfnis des Kunden können **vier verschiedene Investmentstrategien** bespart werden. Die sog. **Strategiedepots Aktien, Index, Renten und Balanced** unterscheiden sich durch die Art und die Anzahl der enthaltenen Fonds. In den Depots sind Fonds verschiedener Investmentgesellschaften, bspw. von **Templeton, Fidelity, Pioneer und der DWS**, enthalten. Ein Wechsel der Anlagestrategie ist grundsätzlich jederzeit möglich und einmal pro Monat kostenfrei.

Für die **Herausnahme bzw. Aufnahme von Zielfonds** in Strategiedepots werden neben drei quantitativen Kriterien (Relative Risikoabweichung, Absolute Risikobegrenzung und Schwankung des Anteilspreises) auch zahlreiche qualitative Kriterien (wie bspw. Veränderungen des steuerlichen Umfelds, Änderung der Ausschüttungspolitik oder Wechsel der rechtlichen Form des Fonds) aufgeführt.

Für die **Erzeugung der Garantie werden Kosten** in Höhe von 2,5% jedes gezahlten Beitrages (beitragsabhängige Garantiekosten) sowie je nach gewähltem Depot zwischen 0,8% und 2,0% des Deckungskapitals pro Jahr (deckungskapitalabhängige Garantiekosten) erhoben.

**Global TopReturn** kann sowohl gegen laufende Beitragszahlung (ab 35 Euro im Monat) als auch gegen Einmalbeitrag (ab 5.000 Euro) abgeschlossen werden. **Beitragserhöhungen** müssen mindestens 300 Euro im Jahr betragen. **Zuzahlungen** (mindestens 1.000 Euro) sind ebenso möglich wie Teilentnahmen und Beitragspausen. Für den Fall der **Berufsunfähigkeit** kann eine Prämienbefreiung bzw. eine Rente eingeschlossen werden.

Für die Berechnung der Rente zum Rentenbeginn wird ein **garantierter Rentenfaktor** zugrunde gelegt, der per **Treuhänderklausel** angepasst werden kann. Das Höchstrentenbeginnalter beträgt 85 Jahre. Im Rahmen einer Verlängerungsphase kann die Aufschiebzeit bis zum 85. Lebensjahr beitragsfrei verlängert werden. **Rentengarantiezeiten** bis zu 31 Jahren können vereinbart werden. Während des Rentenbezugs ist das Produkt überschussberechtigt; Überschüsse werden in Form einer gleichbleibenden oder in Form einer steigenden Rente ausgezahlt. Ab Rentenbeginn sind Teilverrentungen und Teilentnahmen von Kapital bzw. Fondsanteilen möglich.





## BBV-Modell Relax2

Zur Unterstützung ihrer Vertriebspartner bietet die **Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. (BBV)** das sog. **BBV-Modell Relax2** an, das die Vorteile von Antrags- und Invitativmodell vereinen soll.

Das **neue VVG** fordert die rechtzeitige Übergabe aller wichtigen Unterlagen bereits vor Vertragsabschluss. Mit der faktischen Abschaffung des bisherigen Policen-Modells wurden die Versicherungsunternehmen somit vor die Wahl gestellt: Antrags-Modell oder Invitativ-Modell. Für die tägliche Arbeit bedeutet dies u. U. eine immense Lagerhaltung an Informationsmaterial und Druckstücken, erhebliche Schreibarbeit zur Beratungsdokumentation und zum Teil zusätzliche Kundenbesuche. Um die Vertriebspartner in dieser veränderten Situation optimal zu unterstützen, hat die **BBV** das – nach eigenen Worten - Beste aus beiden Modellen vereint.



Nach der Analyse der Versorgungssituation wird das unverbindliche Angebot wie bisher erstellt und dem Kunden übergeben. Mit der Erstellung des Angebots wird eine Angebotsnummer vergeben und das Angebot bereits um die notwendigen Unterlagen vervollständigt. Hierzu zählen im Einzelnen:

- **die Informationen zum Versicherungsangebot,**
- **das Empfangsbestätigungsfomular über die erhaltenen Unterlagen,**
- **die zugehörigen Bedingungen mit evtl. zugehörigen Tarifbestimmungen,**
- **das Merkblatt zur Datenverarbeitung,**
- **der Hinweis zur Belehrung über die vorvertraglichen Anzeigepflichten.**

Nach der Fertigstellung des Angebotes kann dieses über den **BBV-Warenkorb** versandt werden. **Hierbei wird das komplette Dokument (inklusive aller Bedingungen) je nach gewünschtem Weg dem Kunden zugeleitet.**

- Wird der **Postweg** gewählt, wird der Druck der Unterlagen aus dem Online-Angebotsberechnungsprogramm angestoßen und über die **BBV-Hauptverwaltung an den Vertriebspartner oder den Kunden** oder an beide versandt.
- Wird der **Weg per Mail** gewünscht, wird eine pdf-Datei generiert und an die angegebene Mail-Adresse (Vertriebspartner oder Kunde oder beide) versandt.
- **Lokaler Druck:** Das fertig gestellte Angebot (inklusive Verbraucherinformationen) kann aus dem Online-Angebotsberechnungsprogramm und auch aus dem Offline-Angebotsberechnungsprogramm heraus ausgedruckt und dem Kunden übergeben werden.
- **Download mit Mailversand:** Das fertig erstellte Angebot (inklusive Verbraucherinformationen) kann aus der Offline-Version des Angebotsberechnungsprogramms heraus heruntergeladen und per Mail versandt werden.
- **Download mit Speicherung und Übergabe auf Datenträger:** Das Angebot (inklusive Verbraucherinformationen) kann heruntergeladen und auf einen **Datenträger (CD und USB-Stick)** gespeichert werden. Dieser Datenträger kann dem Kunden anschließend übergeben werden.

Im einem weiteren Beratungstermin, nach Aushändigung oder Zusendung der Verbraucherinformationen, wird die Antragsaufnahme durchgeführt und - soweit noch nicht geschehen - das Beratungsprotokoll erstellt.

Darüber hinaus wurden die Tarife **der BBV bzw. der Neuen BBV** an die Erfordernisse des neuen **VVG** angepasst; dazu gehören z. B. **höhere Rückkaufswerte in den ersten fünf Jahren oder die Beteiligung an den Bewertungsreserven**. Bei der Festsetzung der **Gewinnbeteiligung** beziehen sich neben der **laufenden Gewinnbeteiligung** auch der **Schlussgewinnanteil** und die **Beteiligung an den Bewertungsreserven** auf die **gleiche Bezugsgröße (Deckungskapital zzgl. Überschussguthaben)**. Die Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven wird mit 0,2%-Punkten beziffert.

Die in die Produkte eingerechneten Kosten wurden aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen angepasst, was zu einer leichten **Anhebung der Prämien** (weniger als 1%) führt. Damit gehören die **BBV** und die **Neue BBV** zu den ersten Gesellschaften, die offen legen, dass und wie die **erhöhten Kosten aus der VVG-Reform** in der Kalkulation berücksichtigt wurden.

## ASSEKURATA-Studie: Überschussbeteiligung 2008

Unter dem Titel „**Überschussbeteiligung 2008 – eine Bestandsaufnahme zum Start der VVG-Reform**“ hat die **ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH** bereits zum sechsten Mal in Folge eine Erhebung zur Überschussbeteiligung der deutschen Lebensversicherer veröffentlicht. Wie gewohnt zeichnet sich die Studie durch aktuarielles Know-how und eine differenzierte und komplette Darstellung der Ergebnisse aus. Die komplette Studie kann im Internet heruntergeladen werden: [www.assekurata.de/content.php?navigationid=13&studieid=22](http://www.assekurata.de/content.php?navigationid=13&studieid=22)

Die **ASSEKURATA** hat in ihrer Studie die Ergebnisse bestätigt, die auch wir in unserer Gewinnbeteiligungsübersicht – siehe auch Seite 2 - bereits im Dezember vermutet haben: Die **laufende Verzinsung**, also die Summe aus Rechnungszins und laufendem (Zins-) Überschussanteil, ist im Branchendurchschnitt um ca. 1/10-Prozentpunkt auf 4,35% angestiegen. Unter Berücksichtigung von Schlussgewinn und Beteiligung an den Bewertungsreserven hat die Kölner Agentur eine marktdurchschnittliche **Gesamtverzinsung** in Höhe von etwa 5,3% für **Kapitallebensversicherungen** ermittelt.

Die **laufende Verzinsung** schwankt dabei am Markt zwischen 3,50% (**Inter und uniVersa**) und 5,10% (**Debeka**). Die Veränderungen in der Deklaration liegen zwischen +0,75% (**Delta Lloyd**) und -0,25% (**Neue BBV**), wobei 33 von 71 untersuchten Gesellschaften keine Veränderungen vorgenommen haben.

Für die **Gesamtverzinsung** hat die **ASSEKURATA** Werte zwischen 4,35% (**Victoria**) und 5,92% (**Öffentliche Braunschweig**) errechnet.

Der Durchschnittswert für **Rentenversicherungen** liegt mit gut 5,1% etwas niedriger als bei den Kapitalversicherungen. **Konventionelle Riester-Verträge** verfehlen mit durchschnittlich 4,94% knapp die 5%-Marke.

Allerdings sollten die Berechnungen nicht darüber hinweg täuschen, dass Aussagen zur Überschussbeteiligung von Lebensversicherungsverträgen stets mit einer gewissen Vorsicht zu genießen sind und insbesondere die Vergleichbarkeit **von Prozent-Sätzen i. d. R. gerade nicht gegeben** ist: *„Festzuhalten bleibt: Die Welt der Überschussbeteiligung ist nicht leichter geworden. Trotz oder gerade wegen der VVG-Reform gilt unverändert: Deklaration ist nicht gleich Deklaration. Ein Vergleich der alljährlich zum Jahresende in der Presse vorgestellten Gewinnbeteiligungssätze führt in diesem Jahr noch weniger als früher zu einfach verwertbaren Erkenntnissen, wie sie sich Kunden, Interessenten und Vermittler für ihre Entscheidung wünschen.“*

Einige der wesentlichen **Erkenntnisse der Marktstudie** hat die **ASSEKURATA** wie folgt zusammen gefasst:

- *Infolge der neu eingeführten Verpflichtung zur Beteiligung an den Bewertungsreserven setzt sich die Verzinsung einer Lebensversicherung künftig aus bis zu sechs Bestandteilen zusammen.*

- *Vergleichbarkeit auf Basis der Deklarationssätze ist damit weiter eingeschränkt, da nicht alle Versicherer alle Komponenten bieten und die Verbindlichkeit der endfälligen Komponenten unbestimmt ist.*
- *Kapitalmarktentwicklung, künftige Eigenmittelanforderungen und die Beteiligung an den Bewertungsreserven führen zu einer absehbar größeren Bedeutung der endfälligen Gewinnbeteiligungskomponenten, die allerdings bis zum Schluss gekürzt werden können.*
- *Die Bedingungen der Schlusszahlungen sind uneinheitlich und müssen künftig in Vergleichen stärker berücksichtigt werden, da die Werthaltigkeit einer Schlusszahlungsdeklaration u. a. vom Grad ihrer Anfinanzierung und möglichen Kürzungsvorbehalten bei vorzeitigem Vertragsende abhängig ist.*
- *Vergleiche anhand der laufenden Verzinsung verlieren durch die höhere Gewichtung von Schlusszahlungen an Bedeutung. Rankings anhand der Gesamtverzinsung führen zu einer völlig anderen Verteilung der Rangfolge der Gesellschaften, sind allerdings aufgrund der geringeren Verbindlichkeit der Schlusszahlungen nicht unproblematisch.*

Die Ausführungen im Zusammenhang mit der **VVG-Reform** sowie der **Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven** sind somit insgesamt nicht gerade ein Ruhmesblatt für **Justizministerin Brigitte Zypries**:

***„Im Marktdurchschnitt führt die Beteiligung an den Bewertungsreserven zu keiner signifikanten Veränderung der Deklaration. Vielmehr lassen sich Verschiebungen zwischen den endfälligen Überschussskomponenten feststellen. In der kollektiven Gesamtbetrachtung wird also nicht mehr verteilt als bisher.“***

Auch das Ziel einer erhöhten **Transparenz und einer damit einhergehende Verbesserung des Verbraucherschutzes** sieht die **ASSEKURATA** zumindest im Hinblick auf die Überschussbeteiligung nicht als erfüllt an:

***„Ein maßgebliches Ziel der VVG-Reform war es, durch eine erhöhte Transparenz den Verbraucherschutz zu verbessern. Im Bereich der Überschussbeteiligung ist aus Sicht von Assekurata dieses Ziel nicht erreicht. Mit der Bewertungsreserven-Beteiligung hat sich das für den Verbraucher ohnehin undurchsichtige System der Überschussbeteiligung noch weiter verkompliziert.“***

Schließlich hat die **ASSEKURATA** die Unternehmen nach der unmittelbaren **Kostenbelastung durch die Umsetzung der VVG-Reform** befragt. Für 26 Unternehmen, die an diesem Teil der Befragung teilgenommen haben, liegt die Gesamtbelastung bei knapp 70 Mio. Euro. Eine vorsichtige Hochrechnung auf alle Lebensversicherer ergibt rein rechnerisch eine **„VVG-Kostenbelastung“ in Höhe von 288 Mio. Euro**. Allerdings haben 48 von 51 Unternehmen die Frage verneint, ob die **VVG-Kostenbelastung Einfluss auf die Überschussdeklaration 2008** hatte.



**Interview mit Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler,  
Vorstand der Zurich Gruppe Deutschland**

infinma: Herr Prof. Zeidler, die Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG nutzt in der Riester-Rente seit letztem Jahr auch den Investmentmotor DWS Premium. Was hat Sie dazu bewogen, dieses Modell einzuführen? Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht? Wie positionieren Sie Ihre verschiedenen Riester-Produkte? Planen Sie, die DWS Premium-Variante auch für weitere Altersvorsorge-Schichten einzuführen?

**Prof. Zeidler:** Wir sind exklusiver Partner der Deutschen Bank und unsere Häuser sind auch aus der Historie heraus eng miteinander verbunden. Da liegt es nahe, dass wir auch DWS Premium in unsere Produkte integrieren. Die DWS RiesterRente Premium hat eine völlig neue Qualität in den Markt der Riesterprodukte gebracht und sorgt für einen einzigartigen Mehrwert sowohl für Kunden als auch für Berater. Das Produkt ist vom Maklermarkt hervorragend angenommen worden und hat sich an die Spitze der Riester-Fondspolice-Angebote der Zurich Gruppe gesetzt. Grundsätzlich wäre DWS Premium natürlich auch für weitere Produkte denkbar.

infinma: Nicht zuletzt mit Blick auf die in den letzten Jahren kontinuierlich gefallene Gewinnbeteiligung, wurde bereits vielfach das Ende der konventionellen Kapital- und Rentenversicherungen postuliert. Für das Jahr 2008 haben nun viele Gesellschaften ihre Überschussbeteiligung wieder erhöht. Wie schätzen Sie die Zukunft der konventionellen Tarife generell ein? Welche Bedeutung haben konventionelle Tarife für die Zurich Gruppe, die sich inzwischen im Neugeschäft zum Marktführer bei fondsgebundenen Versicherungen entwickelt hat? Welche Ausrichtung verfolgen Sie hier für die Zukunft?

**Prof. Zeidler:** Wir setzen auch in der Zukunft konsequent weiter auf das Fondspolicegeschäft. Insbesondere im Maklermarkt ist die investmentgebundene Altersvorsorge immer mehr zum Favoriten der unabhängigen Vermittler geworden. Wir sind davon überzeugt, dass die attraktiven Renditechancen in Verbindung mit unterschiedlichen Garantiemodellen die bessere Altersvorsorge-Lösung ist.

infinma: Zurich ist immer noch stark auf die eigene Ausschließlichkeitsorganisation und den Bankenvertrieb fokussiert. Inzwischen ist Ihre Gesellschaft aber auch für viele Makler ein wichtiger Partner. Wie sieht aktuell der Vertriebswegemix aus? Welche Schwerpunkte setzen Sie in 2008?

**Prof. Zeidler:** Wir setzen auf einen attraktiven Vertriebswegemix, mit dem wir unsere Kunden optimal betreuen und unser Geschäft ausweiten können. Die Partnerschaft mit der Deutschen Bank bringt dabei ein volumenmäßig sehr gutes Geschäft, und auch der Maklervertrieb wächst und erlangt eine zunehmende Bedeutung innerhalb der Zurich Gruppe. Diese Entwicklung werden wir weiter forcieren.

infinma: Sie unterscheiden zwischen Makler-Vertrieb und Vertriebsgruppen. Was verbirgt sich hinter dieser Aufteilung? Welche Bedeutung haben für Sie bspw. Makler-Pools und strukturierte Vertriebe?

**Prof. Zeidler:** Sowohl der Makler-Vertrieb als auch die Vertriebsgruppen zählen zum Bereich Maklerservice Leben. Der Bereich Vertriebsgruppen kümmert sich dabei unter der Gesamtheit der unabhängigen Vermittler insbesondere um große Strukturvertriebe mit mehrstufiger Hierarchie und Vertriebsorganisation. Die Bedeutung der Makler-Pools ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Dieser Prozess hat sich vor dem Hintergrund der EU-Vermittlerrichtlinie beschleunigt, was sich vor dem Hintergrund des neuen VVG und seiner erheblich gewachsenen Anforderungen an die freien Vermittler fortsetzen wird. So erwarten wir eine weiter wachsende Bedeutung der Pools, in denen insbesondere kleine Vermittler, die sogenannten Einzelkämpfer, aus Haftungsgründen Unterschlupf finden werden. Mit Blick auf die Strukturvertriebe ist zu erwarten, dass sie ihren Marktanteil wenigstens beibehalten, sofern sie im Marktauftritt weiterhin eine Unabhängigkeit ihrer Beratung überzeugend darstellen können.

infinma: Wie beurteilen Sie die Marktchancen der deutschen Lebensversicherer in 2008? Wie ist die Zurich hier positioniert? Können wir Produktneuheiten von Ihnen erwarten?

**Prof. Zeidler:** Die private Vorsorge ist ein Thema von wachsender Bedeutung. Vorsorgelücken werden immer deutlicher, und gleichzeitig rückt die Thematik zunehmend in das Handlungsbewusstsein der Menschen. Die Anbieter von Lebensversicherungen sind hier gefordert, geeignete Vorsorgeprodukte anzubieten. Dabei sind wir sicher, dass wir dank unserer exzellenten Marktpositionierung und unserer immer wieder von unabhängigen Rating-Agenturen untermauerten Finanzstärke zu den Gewinnern des Marktes gehören werden. Zurich ist hier hervorragend positioniert, und wir haben alle Marktchancen, die wir nicht zuletzt durch die kontinuierliche Entwicklung attraktiver Produkte nutzen werden.

infinma: Das beherrschende Thema für die deutschen Lebensversicherer war im letzten Jahr die VVG-Reform. Welche Erfahrungen haben Sie hier gemacht? Können Sie bspw. den Aufwand quantifizieren, den Ihr Unternehmen zur Umsetzung der gesetzlichen Vorschriften erbringen musste?



**Prof. Zeidler:** Zurich hat als eines der ersten Versicherungsunternehmen in Deutschland bereits im Jahr 2007 „VVG ready“ für die wichtigsten Kernprodukte gemeldet. Dieser Schritt war nicht ohne Aufwand möglich – so mussten unter anderem unsere Systeme angepasst sowie Informations- und Verkaufsunterlagen an die neue Informationspflichtenverordnung angepasst werden. Für eine wirklich belastbare Erfahrungsanalyse ist es heute jedoch noch zu früh.

infinma: Wie beurteilen Sie den zukünftig vorgeschriebenen Kostenausweis in Euro und Cent? Wird die Lebensversicherung für den Kunden zukünftig wirklich transparenter und lassen sich bspw. Kosten vergleichen?

**Prof. Zeidler:** Der Kostenausweis soll zu mehr Transparenz für den Kunden führen. Wir sind sicher, dass auch der Makler lernen wird damit umzugehen, schließlich hat er gute Argumente, sofern er eine gute und kontinuierliche Dienstleistung am Kunden erbringt; im Fondsgeschäft verkauft der Makler ja durchaus eine lebenslange beratende Begleitung. Gleichzeitig darf aber nicht übersehen werden, dass eine reine Fokussierung auf die Höhe der Abschlusskosten bei einem jahrzehntelang laufenden Altersvorsorgeprodukt am Ende nicht unbedingt das beste Entscheidungskriterium für den Kunden darstellt.

infinma: Bei all den vielen Veränderungen sind die Vermittler mehr denn je auf die Unterstützung ihrer Versicherer angewiesen. Welchen Support leisten Sie hier für Ihre Vertriebspartner? Welche Rolle spielt dabei bspw. Ihr neues Makler-Portal?

**Prof. Zeidler:** Zurich ist eine starke Marke, die von erstklassigen Produkten und professionellem Service getragen wird. Das gilt selbstverständlich auch für unsere Vermittler, denen wir umfangreiches und jederzeit aktuelles Informationsmaterial zur Verfügung stellen. Selbstverständlich hat sich die Zahl der Informationsunterlagen mittlerweile deutlich erhöht; hier bieten wir aber spezielle Informationspakete mit elektronischen Datenträgern, die all jene Informationen beinhalten, die den Vermittler in seinem Tagesgeschäft professionell unterstützen.