

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Allianz Leben 2007	Seite 5
Die großen Finanzvertriebe in Deutschland	Seite 7
Dread Disease-Versicherungen	Seite 8
Interview mit Dr. Klaus Dauner, Vorstand der Deutschen Lebensversicherungs-AG	Seite 9

Kurzmeldungen:

BaFin regelt angemessene Überschussbeteiligung: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat in einer neuen **Verordnung zur Mindestbeitragsrückerstattung in der Lebensversicherung** konkret festgeschrieben, was unter einer „angemessenen“ Überschussbeteiligung der Kunden zu verstehen ist. Die entsprechende Verordnung wurde am **11. April 2008 im Bundesgesetzblatt** veröffentlicht. Wie bisher müssen mindestens **90% der Kapitalerträge** an die Kunden weiter gegeben werden. Neu ist hingegen, dass mindestens **75% der Risikogewinne und 50% der sonstigen Erträge** den Kunden gutgeschrieben werden müssen. **Weiterhin dürfen zukünftig positive und negative Ergebnisquellen nicht mehr verrechnet werden.** Wenn ein Versicherer bspw. Risikoverluste macht, dann darf er diese nicht mehr mit den Gewinnen aus Kapitalanlagen verrechnen, sondern es bleibt bei der mindestens 90%igen Beteiligung an den Kapitalerträgen. Die Aufsichtsbehörde begründet die Änderungen mit dem **Urteil des Bundesverfassungs-Gerichtes vom 26. Juli 2005 (Az.: 1BvR 80 / 95) zur Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung.**

Allianz Österreich wächst: Die Allianz Gruppe in Österreich ist im **1. Quartal 2008** stark gewachsen. In der **Lebensversicherung stiegen die laufenden Prämien** um knapp 9%. Auch **fondsgebundene Versicherungen** waren erfolgreich: **„Mit Top Invest V und VI, die mit 170,56 Prozent die höchste garantierte Rückzahlung in diesem Produktsegment bieten, haben wir exakt die Bedürfnisse der Kunden getroffen. Beide Tranchen zu jeweils 20 Millionen Euro sind restlos ausverkauft, weshalb wir in den nächsten Tagen Top Invest VII auf den Markt bringen“**, erklärte **Vorstandschef Dr. Wolfram Littich**. Das **Tagesgeldkonto Allianz Top Cash** kam bisher auf ein Einlagevolumen von 276 Mio. Euro. Von den aktuell 27.500 Sparern sind ein Drittel Neukunden.

BVV sehr zufrieden: Rainer Jakobowski, Vorstandssprecher des BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes a. G., war mit dem **Geschäftsergebnis des Jahres 2007** „sehr zufrieden“. Die **Eigenkapitalquote** stieg auf 5,3% der Deckungsrückstellung und hat die für das Jahr 2007 erstmals geltende aufsichtsrechtliche Mindestanforderung von 4,5% deutlich übertroffen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag unverändert bei 5,1%, die **laufende Durchschnittsverzinsung** stieg leicht auf 4,8%. Die **Zahl der Vollmitglieder beim BVV** stieg von 609 auf **644 Unternehmen**, die der Anwärter erhöhte sich auf 325.830. Der **Überschuss** des Geschäftsjahres belief sich auf 137,8 Mio. Euro. Für die Zukunft setzt der **BVV** auch auf den neu gegründeten **BVV Pensionsfonds**: „*Mit diesem dritten Durchführungsweg der betrieblichen Altersversorgung können unsere Mitgliedsunternehmen ihre Direktzusagen auf betriebswirtschaftlich sinnvolle Weise auslagern*“, erklärte Jakobowski.

Volksfürsorge meldet überdurchschnittliches Neugeschäft: Die **Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** steigerte im **Geschäftsjahr 2007** ihr Neugeschäft um 8,9% auf eine **Beitragssumme** von 6,4 Mrd. Euro. Die laufenden Neugeschäftsbeiträge wuchsen um 8,3% auf 255 Mio. Euro. Nahezu die Hälfte des Neugeschäfts entfällt inzwischen auf **fondsgebundene Versicherungen**. Die im letzten Jahr eingeführte **indexgebundene Versicherung gegen Einmalbeitrag** führte zu einer Steigerung der Einmalprämien von 208 Mio. Euro auf 265 Mio. Euro. Die betriebliche Altersvorsorge erzielte ein Wachstum von 12%. **Abschluss- und Verwaltungskostenquote** blieben mit 5,4% bzw. 3,4% konstant. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 4,6% auf 4,5% leicht zurück. Im Rahmen der anstehenden **Fusion mit der Generali in München** sollen die **Vermittler der Volksfürsorge Anfang 2009** in eine eigene **Vertriebs-AG** unter der Leitung von **Axel Obermayr** überführt werden. Der Name **Volksfürsorge** soll als **Vertriebsmarke** erhalten bleiben.

Sicherheit dank verständlicher Fragen: In der **Ausgabe 09 / 2008** berichtet die **Zeitschrift Capital** unter der Überschrift „*Tückischer Papierkrieg*“ über die Problematik, beim **Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung** den Antrag korrekt auszufüllen. Das renommierte Analysehaus **Morgen & Morgen** nennt für die **Qualität eines Antrages die Kriterien Kundeninformation, Klarheit, Befristung der Fragen und Konsequenz der Fragen**. Zwar stellt **Geschäftsführer Joachim Geiberger** fest: „*Die Anträge sind alles in allem für Laien viel verständlicher geworden.*“ Allerdings warnt er auch: „*Viele Versicherer operieren nach wie vor mit vagen Begriffen, die redlichen Kunden zum Verhängnis werden können.*“ Die Bedeutung der Anträge unterstreicht auch **Chef-analyst Dr. Martin Zsohar**: „*Unmissverständliche Fragen sind für Kunden, die korrekt antworten wollen und müssen, entscheidend.*“ Unklare Fragen bspw. nach Traurigkeit oder Kopfschmerzen sind für den Kunden fast nicht zu beantworten. „Traurig“ ist wahrscheinlich jeder mal, aber mit Depressionen hat das in den meisten Fällen genauso wenig zu tun wie ein „Ohrgeräusch“ mit einem Tinnitus.

Wiener Städtische gründet neuen Rückversicherer: Die **Wiener Städtische Versicherung**, die jetzt unter dem Namen **Vienna Insurance Group (VIG)** firmiert, wird in **Prag** eine neue **Rückversicherungsgesellschaft** gründen. Dafür sind zunächst 100 Mio. Euro an Eigenkapital vorgesehen. **Generaldirektor Dr. Günter Geyer** erläuterte: *„Die VIG ist in über 30 Ländern mit mehr als 40 Erstversicherern vertreten und verfügt über ausgezeichnete Kenntnisse im CEE-Raum. Wir wollen für die Gesellschaften der VIG und auch für andere Versicherer in dieser Region ein Rückversicherungsangebot bieten.“* Die **VIG** ist unter anderem in **Albanien, Bulgarien, Estland, Georgien, Kroatien, Lettland und Litauen** tätig; hinzu kommen **Rumänien, Russland, Weißrussland und die Ukraine**.

Trügerische Transparenz: Auch in der aktuellen **Ausgabe 5 / 2008** der **Zeitschrift Performance** macht sich **Dr. Mark Ortmann, Direktor des ITA Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge in Berlin**, wieder für die sog. **Effektivkostenmethode zur Berechnung der Kostenbelastung von Versicherungsprodukten** stark. Die Kennzahl stammt ursprünglich aus **Großbritannien** und ist auch unter dem Begriff **Reduction in Yield (RiY)** bekannt. Es ist sicher müßig darüber zu diskutieren, ob bzw. wie geeignet die **RiY** tatsächlich ist. Bedenklich ist es jedoch, wenn in diesem Zusammenhang Aussagen getroffen werden, die in der Praxis nur bedingt richtig sind. So heißt es in dem Beitrag u. a.: *„Außerdem gibt es neben der Total Expense Ratio (TER) bei Fonds keine weiteren Kosten.“* Zwar werden in der **TER** tatsächlich Kosten wie Ausgabeaufschläge als auch Verwaltungs- und Depotgebühren berücksichtigt, allerdings fließen bspw. die Transaktionskosten innerhalb der Fonds gerade nicht in die Berechnung ein. Diese werden i. d. R. direkt aus dem Fondsvermögen gedeckt und mindern entsprechend die Rendite eines Fonds.

DAV um Aufklärung bemüht: Auf der **Jahrestagung der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) in Dresden** haben u. a. **Dr. Johannes Lörper, Verantwortlicher Aktuar von Hamburg-Mannheimer und Victoria**, und **Gerd-Michael Hartmann, Verantwortlicher Aktuar der R+V**, über die **Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung** referiert. Sie machten dabei vor allem deutlich, dass die **Beteiligung an den Bewertungsreserven**, die das **neue VVG** seit dem 1. Januar 2008 vorschreibt, nicht dazu führt, dass mehr verteilt wird. Die **Verteilung des Rohüberschusses** werde zukünftig lediglich **anders** erfolgen. Es gelte weiterhin der Grundsatz, dass sich die Höhe der gesamten Überschussbeteiligung ausschließlich an der Finanzierbarkeit orientiere. Da Bewertungsreserven allenfalls im Zeitpunkt der Realisierung den Rohüberschuss erhöhen, können sie auch nicht vorher an den Kunden ausgeschüttet werden. Diese Erkenntnis hat sich in Öffentlichkeit und Politik offensichtlich noch nicht durchgesetzt.

Ratings belasten Finanzkraft: Während sich die **DAV um Aufklärung in Sachen Überschussbeteiligung bemüht (s. o.)** und versucht darzustellen, dass das **neue VVG** nicht zu höheren Kundengewinnen führen kann, da die Beteiligung an den Bewertungsreserven den Rohüberschuss nicht erhöht, droht der Finanzkraft der Lebensversicherer nun möglicherweise von ganz anderer Stelle Gefahr. Wenn für die **Vergabe eines Top-Produktratings** eine bestimmte **Mindesthöhe der Überschussbeteiligung** Grundvoraussetzung ist, dann könnte dies im schlimmsten Fall dazu führen, dass sich ein Versicherer nicht an dem finanziell machbaren orientiert, sondern an dem, was die Rating-Agentur für dieses Top-Rating fordert. Eine höhere deklarierte Überschussbeteiligung führt auf jeden Fall bilanziell zu einem Ausweis höherer Verpflichtungen, die wiederum durch entsprechende Aktiva zu bedecken und angemessen zu finanzieren sind. Somit beschränken sich Produktratings an dieser Stelle nicht mehr allein auf die Bewertung vorhandener Produkte, sondern greifen massiv in die Unternehmenspolitik ein. Schon vor mehr als 10 Jahren hatte der renommierte **Versicherungswissenschaftler Prof. Farny** vor der Vermischung von Produkt- und Unternehmensratings gewarnt. Diese Aussagen erscheinen nun in einem ganz neuen Licht. Dass es auch anders geht, zeigt **Joachim Geiberger vom Hofheimer Analysehaus Morgen & Morgen**: *„Wir achten darauf, den Markt nicht mit unseren Kriterien auf ungesunde Art und Weise zu bewegen, sondern ihn transparent zu machen und nicht Gott zu spielen.“*

Signal-Iduna erhöht OVB-Anteil: Der in **Dortmund und Hamburg** ansässige **Versicherungskonzern Signal-Iduna** hat seine Beteiligung am **Finanzvertrieb OVB Holding AG in Köln** aufgestockt. Bisher hielt die Gruppe 10,7% der **OVB-Anteile**, zukünftig sind es 22,3%. *„Mit der Beteiligung beabsichtigen wir, unserer strategische Partnerschaft mit der OVB Holding AG zu festigen“*, begründete **Reinhold Schulte, Vorstandsvorsitzender der Signal-Iduna**. Ausgebaut werden sollen vor allem die **Vertriebsaktivitäten in den mittel- und osteuropäischen Ländern**. Bisher ist die Gruppe in **Ungarn und Polen** vertreten, im Laufe des Jahres soll eine eigene Gesellschaft das Geschäft in **Rumänien** aufnehmen.

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 5 / 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

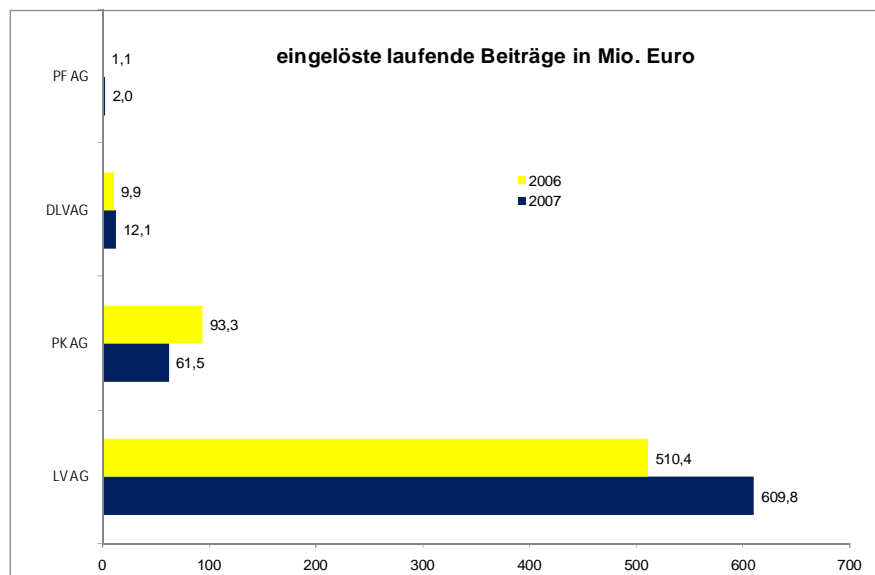
Redaktion:

Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

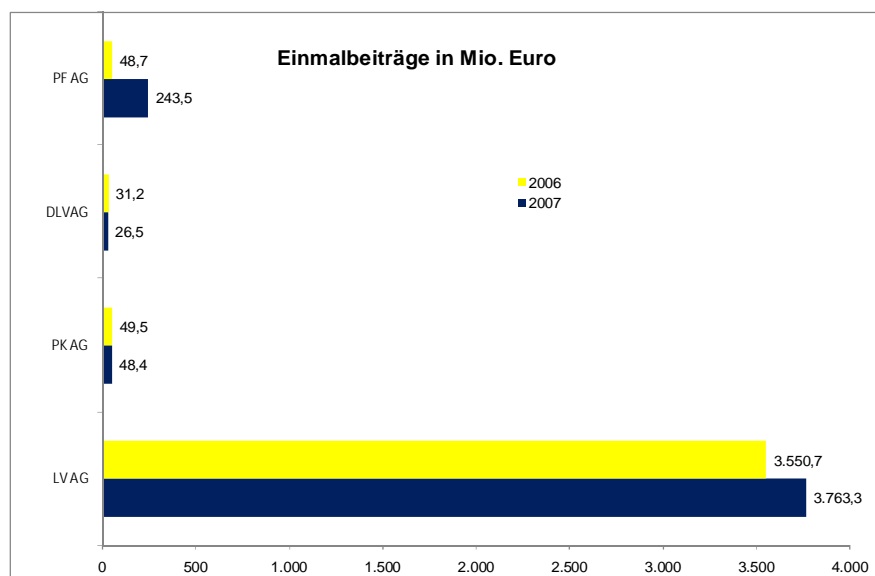
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Allianz Leben 2007

Die Allianz Leben – Allianz Lebensversicherungs-AG, Allianz Pensionskasse AG, Deutsche Lebensversicherung AG und Allianz Pensionsfonds AG – hat im Geschäftsjahr 2007 statistische Neubeiträge in Höhe von knapp 5 Mrd. Euro erzielt; das entspricht einem Zuwachs von knapp 11%. Die **eingelösten laufenden Beiträge** verteilen sich wie folgt:

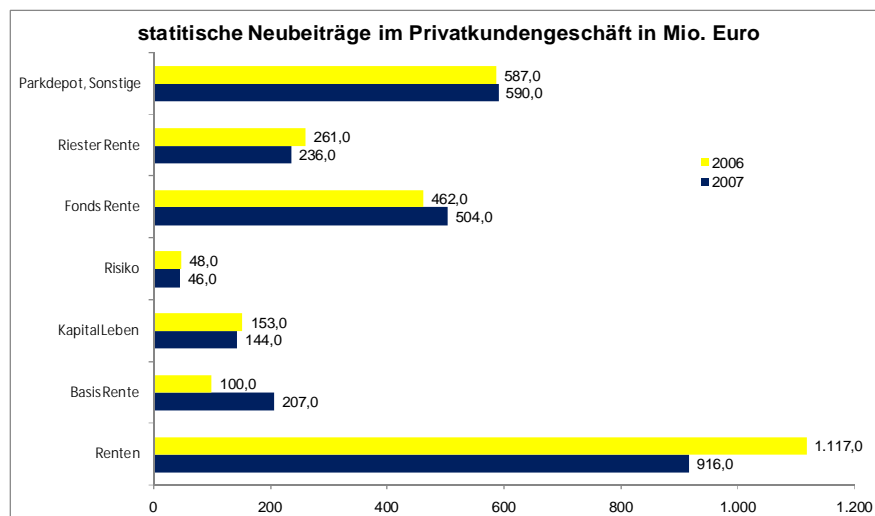


Für die **Einmalbeiträge** ergibt sich folgendes Bild:

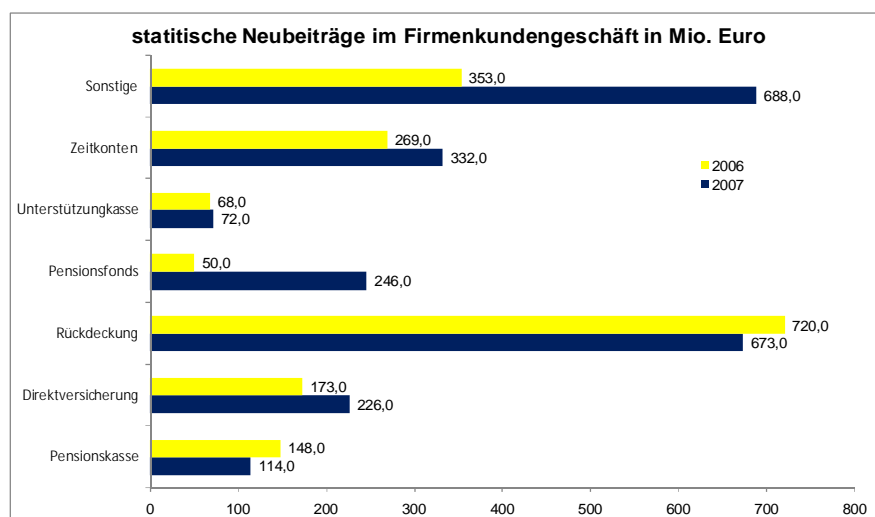


Im **Privatkundengeschäft** lag der statistische Neubeitrag mit 2,6 Mrd. Euro knapp unter dem Vorjahreswert von 2,7 Mrd. Euro. Davon entfielen 2 Mrd. Euro auf Einmalbeiträge. Insgesamt macht das **Privatkundengeschäft 53% der Neubeiträge der Allianz Leben** aus. Die **Riester-**

Rente war mit 284.612 verkauften Verträgen das meistverkaufte Produkt in der privaten Altersvorsorge. Die neu eingeführte **Rente IndexSelect** wurde 8.563 Mal verkauft.



Die **Neubeiträge im Firmenkundengeschäft** stiegen von 1,8 Mrd. Euro auf 2,4 Mrd. Euro an.

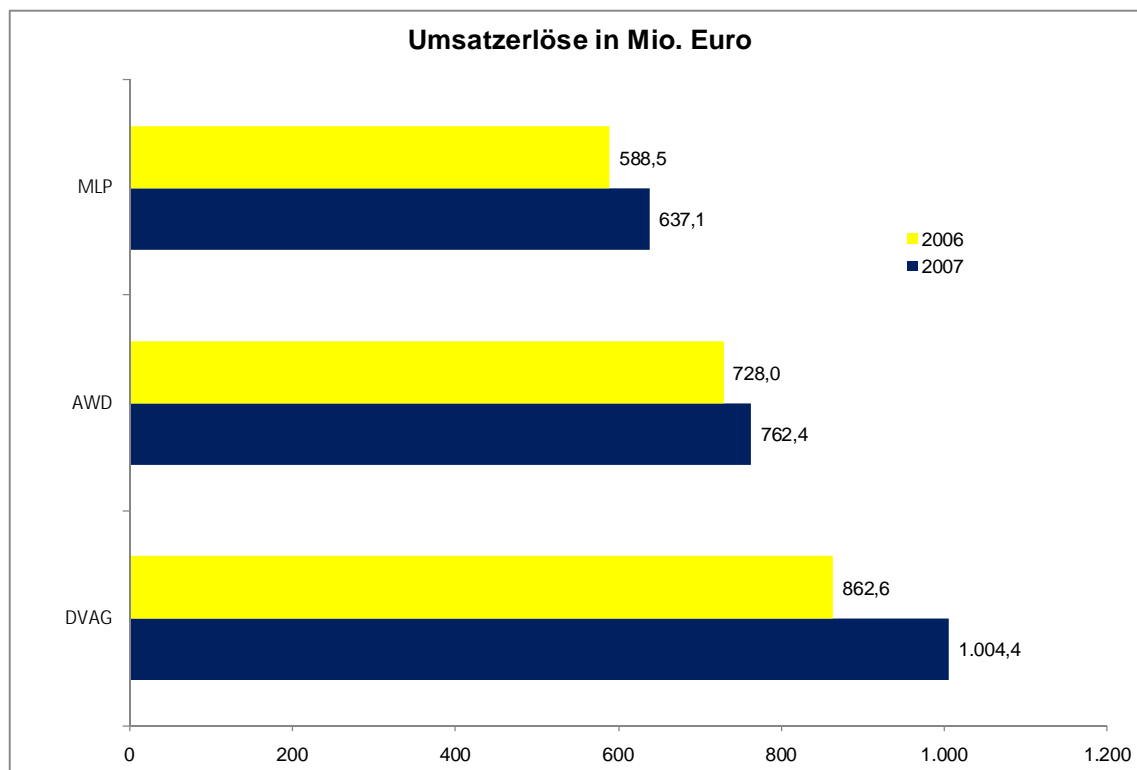


Die gesamte **Vertriebsleistung** in Höhe 19,1 Mrd. Euro entspricht in etwa dem Vorjahresergebnis. Davon entfallen 47% auf die eigene **Ausschließlichkeitsorganisation**, 24% auf den **Maklervertrieb** und 19% auf den **Bankenvertrieb**. Der Anteil der **Dresdner Bank** liegt innerhalb des Bankenvertriebes bei 65% und insgesamt bei 13%.

Die **Stornoquote der Allianz Leben** sank auf 3,7%. Die **Abschlusskostenquote** lag bei 4,0%, die **Verwaltungskostenquote** bei 1,5%. Der **Bruttoüberschuss** belief sich auf 3,0 Mrd. Euro, davon wurden 2,4 Mrd. Euro der **Rückstellung für Beitragsrückerstattung** zugeführt.

Die großen Finanzvertriebe in Deutschland

Die drei größten deutschen Finanzvertriebe, die **Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG)**, der **AWD** und **MLP**, sind auch im Geschäftsjahr 2007 gewachsen.



Nach Aussage von **Dr. Reinfried Pohl**, Mehrheitseigentümer der **DVAG**, wurde der Zuwachs *„ausschließlich durch organisches Wachstum erzielt, das heißt, ohne die zwischenzeitlich von der AachenMünchener übernommenen Vertriebskapazitäten.“* Im Versicherungsbereich wuchs das Beitragsaufkommen im Neugeschäft um gut 9% auf 708 Mio. Euro. Wachstumstreiber waren **staatlich geförderte Produkte der privaten Altersvorsorge** bzw. **fondsgebundene Versicherungen**, so wurden alleine **227.000 neue Riester- und 74.000 neue Rürup-Verträge** vermittelt. Für die **Rürup-Rente** nennt die **DVAG** einen Marktanteil von 21%. Bis Ende 2007 waren 33.851 Vermögensberater für die **DVAG** tätig.

Der **AWD** baute im Geschäftsjahr 2007 die Zahl seiner Berater um fast 400 auf 6.439 aus und erzielte ein Ergebnis vor Steuern und Zinsen in Höhe von 84,5 Mio. Euro.

Bei **MLP** entfielen 476 Mio. Euro an den Gesamterträgen auf das Maklergeschäft, so dass dieser Bereich erneut den höchsten Anteil an den Gesamterträgen des Konzerns hatte. Mit den 7 in 2007 neu eröffneten Geschäftsstellen beläuft sich die Zahl der Repräsentanzen in Deutschland jetzt auf 262. Die Anzahl der Berater lag am Jahresende 2007 bei 2.613. Der durchschnittliche Umsatz pro Berater belief sich auf 190.000 Euro.

Dread Disease-Versicherung

Die **Dread Disease (DD)-Versicherung** bzw. **Schwere Krankheiten Vorsorge** ist formal eine **Risikoversicherung**, deren Leistung – i. d. R. eine festgeschriebene Versicherungssumme - bei Eintritt von bestimmten **schweren Krankheiten** ausgezahlt wird. Zu diesen gehören z.B. Krebserkrankung, Herzinfarkt, Schlaganfall, Multiple Sklerose, Erblindung, Taubheit oder schwere Verbrennungen. Die Tarife der Anbieter unterscheiden sich in der Anzahl der versicherten Krankheitsbilder, in den Leistungen, den Beiträgen und natürlich in den Bedingungswerken, wie z.B. Karenzzeiten, Wartezeiten oder Dynamik.

Häufig bereitet es auf den ersten Blick Schwierigkeiten, das Leistungsspektrum einer **Dread Disease Versicherungen** von dem einer **Berufsunfähigkeitsversicherung abzugrenzen**. Die Wahrscheinlichkeit, eine schwere Krankheit zu erleiden, hängt im Allgemeinen nicht von dem Beruf ab, den man ausübt. Zudem sind, dank des medizinischen Fortschritts, viele Erkrankungen inzwischen vollständig heilbar oder können zumindest weitestgehend unter Kontrolle gehalten werden. Die Konsequenz daraus kann sein, dass eine Leistung aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung nur temporär oder gar nicht fällig wird.

Das **Risiko** bei administrativen Tätigkeiten (wie z.B. Arzt, Apotheker, Referent) oder bei Bürotätigkeiten (wie z.B. Bankkaufleute, Kundenberater, Sachbearbeiter, Buchhalter, Informatiker) berufsunfähig zu werden ist, verglichen mit körperlich tätigen Berufen (wie z.B. Möbelpacker, Fliesenleger, Dachdecker, Gerüstbauer), als geringer einzustufen. Ein Büroangestellter beispielsweise, der einen Herzinfarkt erleidet, wird eventuell - abhängig von der Schwere des Infarktes - zwischen 6 und 24 Monate Leistungen aus einer BU-Versicherung erhalten. Sobald er allerdings seinen alten Beruf wieder ohne gesundheitliche und finanzielle Einbußen ausüben kann, wird die BU-Leistung eingestellt. **Es ist jedoch statistisch belegt, dass die überwiegende Mehrheit der Erst-Infarkte nicht zu einer Berufsunfähigkeit oder einer Erwerbsunfähigkeit führen.** Aus einer **Dread Disease-Versicherung** erhält der Versicherungsnehmer in einem solchen Leistungsfall eine Einmalzahlung in vereinbarter Höhe und kann dadurch ggf. Rehabilitationseinrichtungen nutzen, Herzspezialisten aufsuchen, Kredite tilgen oder kostspielige Umbauten in der Wohnung vornehmen.

Anders als bei einer **Berufsunfähigkeitsversicherung** wird bei einer **Dread Disease-Versicherung** also eine fest vereinbarte Versicherungssumme einmalig nach Diagnosestellung gezahlt und nicht erst bei der Feststellung dauerhafter Beeinträchtigungen. Dadurch erhält der Kunde trotz ggf. schwerer gesundheitlicher Einschränkungen zusätzliche finanzielle Freiheit. Die **Dread Disease-Versicherung sollte allerdings nicht als Ersatz für eine BU-Absicherung** angesehen werden, sondern eher als deren sinnvolle Ergänzung.

Anbieter von Dread Disease Versicherungen sind z.B. Canada Life, Dialog, Fingro, Generali, Gothaer, LV 1871, Nürnberger, Skandia und SwissLife.



Interview mit Dr. Klaus Dauner, Vorstand der Deutschen Lebensversicherungs-AG

infinma: Herr Dr. Dauner, die Deutsche Lebensversicherungs-AG (DLVAG) ist vielen wahrscheinlich noch als Staatsversicherer der ehemaligen DDR bekannt. Sagen Sie uns daher doch bitte zunächst etwas zur Vergangenheit Ihres Unternehmens.

Dr. Dauner: Wir sind in der Tat aus einem Joint Venture der Allianz und der ehemaligen Staatlichen Versicherung der DDR hervorgegangen. Jedoch hat die heutige Deutsche Lebensversicherungs-AG nichts mehr mit dem ehemaligen Staatsmonopolisten zu tun. Die Lebensversicherungsbestände wurden Anfang 1998 auf die Allianz Lebensversicherungs-AG übertragen. Den Markennamen behielten wir bei, um unter diesem Label eine Zweitmarke für klassische Risikolebensversicherung zu etablieren.

infinma: Wie ist die DLVAG in den Allianz-Konzern eingebettet? Wie groß ist Ihr Unternehmen? Welche Meilensteine gibt es seit dem Erwerb durch die Allianz?

Dr. Dauner: Die DLVAG ist eine 100-prozentige Tochter der Allianz Lebensversicherungs-AG und hat sich als eigenständiger Produktgeber im Allianz Konzern auf Risikotarife spezialisiert. Wir können seit dem Start der DLVAG auf ein überproportionales Wachstum im Vergleich zum Markt zurückschauen. Zu Beginn der Geschäftstätigkeit Ende der 90er Jahre erwirtschafteten wir ein Prämienvolumen von 3,5 Millionen Euro, das wir während unserer Geschäftstätigkeit kontinuierlich steigerten: So verzeichneten wir im vergangenen Geschäftsjahr 2007 ein Prämienvolumen von rund 100 Millionen Euro. Begonnen haben wir mit Produkten rund um die klassische Risikolebensversicherung – sprich die Absicherung des Todesfalls wahlweise mit Erwerbsunfähigkeits- und später Berufsunfähigkeitsschutz. Im Jahr 2001 kam mit den Restschuldversicherungen die Absicherung von Konsumentenkrediten dazu. Wir sind mit dieser sehr positiven Entwicklung der DLVAG zufrieden und zuversichtlich, sie auch in Zukunft fortzusetzen.

infinma: Sie haben unlängst den Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2007 vorgelegt. Was sind aus Ihrer Sicht die Highlights? Wo gibt es gegenüber dem Vorjahr besondere Veränderungen?

Dr. Dauner: Trotz eines sich veränderten Marktes sind wir im Bereich der klassischen Risikolebensversicherung im vergangenen Geschäftsjahr gewachsen. So konnten wir die laufenden Neubeiträge bei der Risikolebensversicherung um 22,8 Prozent auf 12,1 Millionen Euro steigern. Dies ist äußerst erfreulich. Außerdem konnten wir das Vorjahresergebnis bei den Restschuldversiche-

rungen auch 2007 halten. Dies kommt im Geschäftsbericht 2007 nicht entsprechend zum Ausdruck, da wir eine Änderung im Ausweis des Neugeschäfts vorgenommen haben. Im Falle einer Kreditaufstockung wird bei der neu abgeschlossenen Restschuldversicherung die Leistung der aufgelösten Vorversicherung vom Neubeitrag abgezogen.

infinma: Bisher ist die Gesellschaft vor allem als Anbieter von Risikoversicherungen aufgetreten. Wie sind Sie aktuell auf der Produktseite aufgestellt? Was hat sich seit der großen Umstellung Ihrer Produktpalette in 2006 geändert? Was planen Sie für dieses Jahr noch?

Dr. Dauner: Grundsätzlich sind wir als Anbieter von klassischen Risikolebensversicherungen und von Restschuldversicherungen tätig. Im Geschäftsjahr 2006 haben wir das traditionelle Risikolebensversicherungsgeschäft grundlegend reformiert: Durch die Einführung von Risikoklassen, die nach Tabakkonsum und beruflicher Tätigkeit der versicherten Personen unterscheiden, wurde der Preis der Risikolebensversicherungen stärker der individuellen Risikosituation des Versicherten angepasst. Bislang ist es jedoch noch zu früh, um zu bewerten, ob sich die individuellere Beurteilung der Risiken am Markt durchsetzen wird. In diesem Jahr streben wir eine Verbesserung unseres Rankings für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung an. Soweit dies für ein so junges und neu in das Segment der Berufsunfähigkeitsabsicherung eingestiegenes Unternehmen möglich ist, wollen wir Best-Rankings erreichen. Massive Veränderungen in unserer Produktpalette planen wir derzeit nicht, prüfen aber natürlich immer mögliche Optionen.

infinma: Darüber hinaus spielen bei Ihnen Restschuldversicherungen eine große Rolle. Erklären Sie uns doch bitte einmal kurz den Unterschied zwischen einer Restschuldversicherung und bspw. einer fallenden Risikoversicherung sowie das Geschäftsmodell einer versicherungsseitigen Absicherung eines Bankrisikos.

Dr. Dauner: Die Restschuldversicherung dient dazu, die Rückzahlungsverpflichtungen eines Konsumentenkredites bei Tod und gegebenenfalls auch Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit der versicherten Person sicherzustellen. Dies reduziert das Ausfallrisiko des Kreditgebers, wodurch sich die Zinskonditionen für den Kreditnehmer verbessern können.

Viel wichtiger ist aber noch, dass die Restschuldversicherung den Kreditnehmer und seine Angehörigen schützt, damit diese im Versicherungsfall mit all seinen Konsequenzen nicht auch noch den Kredit zurückzahlen müssen. Denn mit solchen Krediten wird häufig ein Auto gekauft, neue Möbel finanziert oder eine lang ersehnte Urlaubsreise bezahlt. Meist handelt es sich um kleinere bis mittlere Absicherungssummen, die trotz der hohen Komplexität des Produktes standardisierte Geschäftsprozesse erfordern. Dies haben wir bei den Restschuldversicherungen optimal gelöst. So ist beispielsweise der Abschluss ohne Risikoprüfung möglich. Die Beitragszahlung erfolgt als Einmalbeitrag und kann im Kredit mitfinanziert werden.

Die fallenden Risikoversicherungen sichern hingegen oft ein Hypothekendarlehen ab, beispielsweise für den Erwerb einer Wohnung oder eines Hauses. Auch andere großvolumige Darlehensverpflichtungen, wie sie unter anderem im Rahmen von Firmengründungen oder Praxisübernahmen anfallen, können so abgesichert werden. Solch großvolumige Abschlüsse verlangen eine individuellere Behandlung und eine Risikoprüfung. Beide Varianten sind jedoch hervorragend geeignet, Kredit- und Darlehensverpflichtungen abzusichern.

infinma: In Ihrem Geschäftsbericht haben Sie sich u. a. zur bilanziellen Behandlung von Restschuldversicherungen kritisch geäußert. Wo liegen hier die Probleme?

Dr. Dauner: Wir haben uns im Geschäftsbericht keineswegs kritisch zu den Restschuldversicherungen geäußert. Was Sie in Ihrer Frage ansprechen, ist die Tatsache, dass wir im Geschäftsjahr 2007 erstmals die Neubeiträge in diesem Geschäftsfeld bilanziell anders als in den Vorjahren ausgewiesen haben: Im Falle einer Kreditaufstockung wird bei der neu abgeschlossenen Restschuldversicherung die Leistung der aufgelösten Vorversicherung vom Neubeitrag abgezogen. Durch diese rein bilanzielle Veränderung weisen wir im Geschäftsjahr 2007 beim Neugeschäft der Restschuldversicherungen nur die tatsächlich aus der Aufstockung hervorgegangene Erhöhung aus. Dies war in den Vorjahren anders und deshalb sind die Neugeschäftszahlen mit den Vorjahreszahlen kaum zu vergleichen.

infinma: Was halten Sie von einer Kosten-Flatrate bei Risikoversicherungen, wie sie bspw. die KarstadtQuelle Versicherungen eingeführt hat?

Dr. Dauner: Gar nichts, denn in Abhängigkeit eines steigenden Risikos, erhöht sich auch der Aufwand der Risikoprüfung und die Abwicklung im Leistungsfall. Das heißt, je höher der Versicherungsschutz ist, desto höher ist auch der damit verbundene Aufwand. Eine Kosten-Flatrate hat nun zur Folge, dass die entstandenen Kosten unabhängig vom tatsächlich entstandenen Aufwand auf alle Versicherungsnehmer gleich verteilt werden. Dies würde jedoch bedeuten, dass die große Zahl der Versicherungsnehmer mit kleiner Risikoabsicherung die Kosten weniger großer Risiken zu tragen hätten. Strategisch halten wir es jedoch für sinnvoller, die Kosten entsprechend ihrer Verursachung zu verteilen.

infinma: Können Sie uns ein paar Informationen zur vertrieblichen Aufstellung der DLVAG geben? Verfolgen Sie auch eine Multi-Channel-Strategie oder fokussieren Sie sich auf einen bzw. wenige Vertriebswege? Welche Bedeutung haben diese für Sie?

Dr. Dauner: Grundsätzlich nehmen wir keine explizite Spezialisierung der Vertriebswege vor und bieten unsere Produkte über alle Vertriebswege an. Jedoch können wir feststellen, dass unsere Restschuldversicherungen so gut wie zu 100 Prozent über die Dresdner Bank und die Oldenburgische Landesbank verkauft werden. Die Hälfte aller Verträge unserer klassischen Risikolebens-

versicherungen wurde im vergangenen Geschäftsjahr von Vertretern der Allianz vermittelt. Weitere 40 Prozent des Neugeschäftes in diesem Bereich kamen über die Dresdner Bank und die Genossenschaftsbanken in Bayern und die restlichen 10 Prozent wurden über freie Makler generiert. Bei der Restschuldversicherung bauen wir derzeit den Vertrieb über die Bankagenturen der Allianz verstärkt aus. Hier möchten wir ganz gezielt das Know-how des Integrierten Finanzdienstleisters nutzen. Die klassischen Risikolebensversicherungen platzieren wir künftig noch stärker im Maklermarkt. Neben einer intensiveren Ansprache der unabhängigen Vermittler beispielsweise auf Messen oder im Allianz-eigenen Onlineportal für Makler können wir die Makler insbesondere durch gute Konditionen, schlanke Prozesse und preisgünstige Angebote überzeugen.

infinma: Gibt es aus Ihrer Sicht bereits ein erstes Fazit zur Umsetzung der VVG-Reform? Was erwarten Sie noch für dieses Jahr, wenn bspw. die Kosten in Euro und Cent ausgewiesen und ein Produktinformationsblatt veröffentlicht werden muss?

Dr. Dauner: Wir begrüßen die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes grundsätzlich. Das Reformwerk bestimmt die Rechte und Pflichten im Miteinander von Versicherungsunternehmen und Kunden mit der klaren Absicht, die Rechte der Verbraucher zu stärken, um so die Partnerschaft zwischen Kunden und Versicherer zu festigen.

Das neue VVG hat an einigen Stellen jedoch deutlich komplexere Betriebsabläufe und Prozesse zur Folge: Insbesondere bei den neuen Verfahren zum Vertragsabschluss, die das bisherige „Policenmodell“ ersetzen. Die Kunden müssen vor Antragsstellung die gesetzlich vorgesehenen Verbraucherinformationen und allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten. Je nach Versicherungsvertrag ist der Umfang erheblich: So erhält ein Kunde, der eine klassische Risikolebensversicherung abschließen möchte, 40 bis 50 Seiten vom Vermittler ausgehändigt. Ist eine Berufsunfähigkeitsabsicherung im Abschluss noch enthalten, sind gar bis zu 70 Seiten Papier nötig. Der Beratungs- und Verkaufsprozess wird dadurch erheblich verlängert, und die Kunden müssen somit länger auf den Beginn ihres Versicherungsschutzes warten.

Die Praxis wird zeigen, ob sich dies auch auf die Kosten auswirken wird. Dies könnte im Ergebnis auch im Zusammenhang mit den Neuregelungen zur Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht dazu führen, dass der Versicherungsschutz für den Kunden teurer wird. Eben dies möchte die DLVAG soweit wie möglich vermeiden.

Selbstverständlich werden wir ab Juli die gesetzlich vorgeschriebenen Versicherungs- und Produktinformationsblätter um den Kostenausweis in Euro und Cent erweitern. Als preisgünstiger Risikolebensversicherer mit schlanken Prozessen freuen wir uns darauf, mit unseren günstigen Kosten im Wettbewerb zu punkten.

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