

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
map-report Nr. 748 – 749: bAV	Seite 5
Schärfere Regeln für Einmalprämien	Seite 6
Einmalprämien 2009	Seite 7
Entwicklung der Riester-Verträge	Seite 8
Konkrete Verweisung	Seite 9
W.A.S. 5.3 Juli 2010	Seite 10

Kurzmeldungen

Skandia setzt auf Transparenz: Die **Skandia Lebensversicherung AG** hat kürzlich die **Skandia Investmentpolice**, eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, eingeführt. Kunden und Vermittler können dabei nach Angaben der **Skandia** die **Online-Plattform MFX Metzler Fund Xchange des Bankhauses Metzler** nutzen, um jederzeit die Zusammensetzung nach Einzelfonds und den aktuellen Vertragsvertrag einzusehen. Bei Wahl des **optionalen Premium-Services** soll der Kunde zudem quartalsweise von seinem Berater individuelle Informationen zu seinem Vertrag erhalten. **Vertriebsvorstand Hermann Schrögenauer** erklärte: *„Mit der Skandia Investmentpolice geben wir dem Kunden den vollen Durchblick bei seiner Anlage sowie die Flexibilität, seine Investmententscheidung jederzeit zu überprüfen und gegebenenfalls zu ändern. Überdies ermöglichen die Quartalsberichte dem Vermittler, die Fondsanlage aktiv zu begleiten und damit seine Beratungsqualität nachhaltig zu steigern.“* Der Vermittler soll neben einer Abschlussvergütung zusätzlich eine planbare Bestandsvergütung erhalten.

Stuttgarter erweitert Extranet: Die **Stuttgarter Versicherungen** bieten ihren Geschäftspartnern im Rahmen ihrer Extranet-Plattform **ein neues vertriebsunterstützendes Service-Tool**. Freie Vermittler und Makler können **die aktuellen Werte des Fondsguthabens** in den Fondspolizen ihrer Kunden einsehen. Sowohl die **Wertentwicklung von Einzelfonds, als auch von Investmentstrategien** kann eingesehen werden. Dabei stehen alle Fonds zur Verfügung, die die **Stuttgarter** jemals in ihren Fondspolizen angeboten hat.

FMA stoppt Neugeschäft bei Quantum Leben: *„Die Finanzmarktaufsicht (FMA) Liechtenstein hat mit Verfügung vom 16. August 2010 zum Schutz der Versicherteninteressen die vorübergehende Einstellung des Neugeschäfts bei Quantum Leben AG, Städtle 18, 9490 Vaduz, veranlasst. Die vorsorglichen Maßnahmen wurden aufgrund von Unklarheiten bezüglich der Einhaltung der gesetzlichen Kapitalvorschriften durch Quantum Leben AG ergriffen. Zur Begleitung der von der FMA angeordneten Maßnahmen wurde bei Quantum Leben AG zudem vorübergehend ein Sonderbeauftragter eingesetzt.“*, heißt es auf der **Homepage der FMA**. Die Bedenken der **FMA** kann **Werner Meissl, Verwaltungsratspräsident von Quantum**, nicht verstehen. Nicht zu verhehlen sei indes, dass Quantum Leben an *„**etlichen Wechseln im Management**“* und *„**Betrugsfällen durch ausländische Vermittler**“* gelitten habe. Eine externe Solvabilitätsprüfung habe aber noch im April 2010 eine Quote von 128% ergeben.

R+V mit neuer RiesterRente: Die **R+V Versicherungen** haben Anfang Juli eine neue **RiesterRente** eingeführt. Der neue Tarif sieht über den gesetzlich geforderten Beitragserhalt hinaus eine **Garantieleistung in Höhe von bis zu 150% der gezahlten Beiträge** vor. Die Mindestaufschubzeit wurde auf zwei Jahre verkürzt. Neu ist auch ein sog. **„Treuebonus“**: Riester-Sparer, die eine selbst genutzte Immobilie finanzieren wollen, erhalten dadurch **Sonderkonditionen bei einer R+V Baufinanzierung**. Bereits bei Vertragsabschluss können jetzt alle staatlichen Zulagen beantragt werden. Nach einer Unternehmensinformation stehe zudem *„**der für das Abwerbengeschäft wichtige Anbieterwechsel nun flächendeckend zur Verfügung. R+V übernimmt hierbei für den Kunden die vollständige Abwicklung gegenüber dem alten Anbieter.**“*

Intransparente Lebensversicherer: Während in der Öffentlichkeit heftig darüber diskutiert wird, ob bzw. ggf. in welchem Umfang **Lebensversicherer ihren Informationspflichten nachkommen**, entscheiden sich offensichtlich immer mehr Anbieter dazu, den Zugang zu Informationen zu erschweren. Auf die Bitte um Übersendung des aktuellen Geschäftsberichts hieß es bspw. bei der **Uelzener Lebensversicherungs-AG**: *„**Wir verweisen hierzu auf die Internet-Seite www.unternehmensregister.de, auf der der Geschäftsbericht zu gegebener Zeit veröffentlicht wird.**“* Zuvor ging die **mamax Lebensversicherung AG** noch einen Schritt weiter; im elektronischen Bundesanzeiger findet man den lapidaren Hinweis: *„**Die Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 07.04.2009 beschlossen, dass die Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2009 gemäß § 264 Abs. 3 HGB von der Anwendung der §§ 325 - 329 HGB (Offenlegung) befreit ist.**“* Bleibt zu hoffen, dass demnächst nicht auch namhaftere Gesellschaften auf ähnliche Ideen kommen.

FINGRO wird verschmolzen: Die **Vertriebsaktivitäten der FINGRO AG** sollen unter dem **Dach der Gothaer** gebündelt werden. Die Betreuung der **regionalen Vertriebspartner der FINGRO AG** wird in den kommenden Monaten auf die **neun Maklerdirektionen der Gothaer Lebensversicherung AG** übertragen. Die **Produktlinien der FINGRO** sollen noch bis zum Jahresende unter den Namen **Vorsorgeplan, Rentenplan und Kapital- und Pflegeplan** weitergeführt werden. Ab dem 1.1.2011 erfolgt der Vertrieb unter den entsprechenden Namen der **Gothaer: Perikon, VarioRente plus Fonds und PflegeRent invest**. Die **Produktentwicklung der FINGRO lag auch bisher schon bei der Gothaer**. Die **Marke FINGRO wird bis zum Jahresende mit der Marke Gothaer verschmolzen**. Der Übergang der Betreuungsaktivitäten wird gemeinsam von den Vorständen beider Gesellschaften begleitet.

Abstrakte Verweisung zulässig: Das **LG Köln** hat kürzlich entschieden, dass ein **Tischlergeselle**, der seine Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben kann, auf die Tätigkeit eines **Fachverkäufers in einem Bau- und Heimwerkermarkt verwiesen** werden darf. Ein Tischlergeselle wurde aufgrund eines Verkehrsunfalls berufsunfähig. Sein Versicherer zahlte ihm für ein Jahr die vertraglich vereinbarte Rente. Mit Hinweis auf ein ärztliches Gutachten und die fortgeschrittene Genesung **verwies ihn der Versicherer** auf eine Tätigkeit als Küchenberater in einem Bau- und Heimwerkermarkt. Eine **Klage des Versicherten wies das Gericht zurück**; es stellte dabei u. a. fest, dass die Tätigkeit eines Fachverkäufers in einem Baumarkt **keine geringere soziale Wertschätzung** genießt als die eines Tischlergesellen. Zudem seien die **Verdienstmöglichkeiten** bei beiden Tätigkeiten **in etwa gleich** (Az.: 26 O 76/08).

Württembergische Einsteiger-BU: Seit kurzem bietet die **Württembergische Lebensversicherung AG** für junge Leute zwischen 15 und 30 Jahren eine sog. **Einsteiger-BU** an. Dabei handelt es sich um eine **selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung mit abgekürzter Versicherungsdauer** zwischen 6 und 15 Jahren und einem Leistungsendalter bis maximal 67 Jahre. Bis zu 5 Jahre vor Ende der Versicherungsdauer kann der Tarif **ohne erneute Gesundheitsprüfung umgetauscht** werden, bei gleichzeitiger Möglichkeit der Verlängerung der Versicherungsdauer. Im Rahmen der Umstufung erfolgt die **Tarifierung nach dem dann ausgeübten Beruf und dem neuen Eintrittsalter**. Bestimmte **Erhöhungsoptionen** erlauben die Anpassung des BU-Schutzes an geänderte Lebensumstände. Ein **Wechsel des Überschuss-Systems** ist jederzeit möglich. **Das Konzept richtet sich an Schüler, Studenten, Azubis und Berufseinsteiger in allen Berufsklassen.**

Gebuchte Beiträge 2009: Die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** hat in ihrer **Ausgabe 15-16/2010** die **gebuchten Brutto-Beiträge der größten Lebensversicherer in Deutschland** veröffentlicht. In der Auflistung enthalten sind auch die Daten einiger ausländischer Anbieter, die für ihr Deutschlandgeschäft keinen separaten Geschäftsbericht erstellen müssen. Danach liegt **Standard Life** mit gebuchten Brutto-Beiträgen in Höhe von 793 Mio. Euro im Ranking auf Platz 29. **Canada Life** kommt mit 510 Mio. Euro auf Position 38 und die **irische AXA Life Europe** belegt mit 267 Mio. Euro Rang 49. **Clerical Medical** hatte im noch im Jahre 2007 ein Beitragsvolumen von 451 Mio. Euro, veröffentlicht inzwischen aber keine Zahlen mehr.

Neue AXA Fonds-Rente: Der **AXA Konzern** hat eine **neue Generation fondsgebundener Rentenversicherungen** eingeführt. Der Kunde kann aus drei **Dachfonds, vier Strategiedepots und verschiedenen Einzelfonds** wählen und einen Fondsmix aus **bis zu drei Fonds** besparen. Die Anlagestrategie kann monatlich, einmal im Jahr kostenfrei, geändert werden. Im Rahmen einer sog. **Garantieoption** kann **Fondsguthaben in den konventionellen Deckungsstock** des Lebensversicherers übertragen werden. Auch ein **Wechsel zurück in Fonds** kann beantragt werden. Im Rahmen eines optionalen Bausteins kann ein **Garantiebetrag zwischen 20% und 100% der Beitragssumme** gewählt werden. Der Mindestbeitrag liegt bei 25 Euro im Monat, bzw. bei 2.500 Euro Einmalbeitrag. Die Beitragszahlung kann bis zu zwei Jahre unterbrochen werden. Zu **Rentenbeginn** hat der Kunde in der Privatversorgung die **Wahl** zwischen lebenslanger Rente, abgekürzter Rente, Kapitalabfindung und Übertragung der Fondsanteile. Der Einschluss einer **Berufsunfähigkeitszusatzversicherung** ist möglich.

IMPRESSUM:

infinma news 08 / 2010

Redaktion:

Herausgeber:
 infinma
 Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
 Max-Planck-Str. 22
 50858 Köln

Marc C. Glissmann
 Dr. Jörg Schulz

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
 E-Mail: info@infinma.de

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.

map-report Nr. 748 – 749: bAV

Die o. g. Ausgabe des **map-reports** beschäftigt sich mit dem Generalthema **betriebliche Altersvorsorge**. Die Zahl der Rückläufer bezeichnet der **map-report** selber mit 20 als nicht zufriedenstellend, andererseits wird damit aber eine **Marktabdeckung** von immerhin fast 70% erzielt.

Abgefragt wurden u. a. die **verwalteten Stückzahlen, die Bestandsbeiträge und die APE-Neugeschäftsbeiträge nach Durchführungswegen**. Dabei ergaben sich bspw. in der Direktversicherung folgende Rangfolgen:

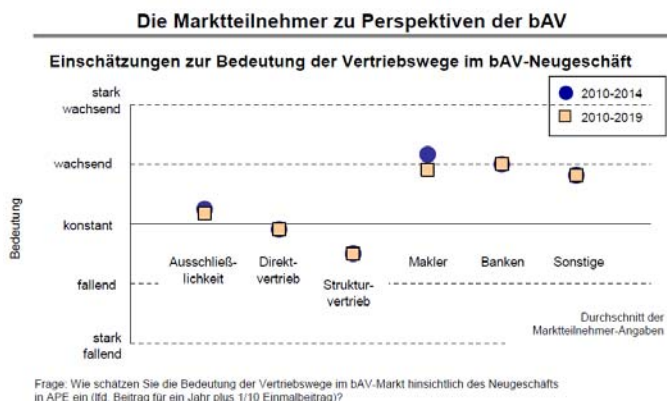
Gesellschaft ¹	Stück
Allianz Leben, inkl. PK, PF	1.313.800
HDI-Gerling Leben, inkl. PK, PF	362.600
Generali Leben, inkl. Pensor PF	342.700
R+V Leben, inkl. PK, PF, Chemie PF	318.200
Victoria Leben, inkl. PK	248.200

Verwaltete Verträge, Direktversicherung

Gesellschaft ¹	Mio. Euro
Allianz Leben, inkl. PK, PF	1.253,7
R+V Leben, inkl. PK, PF, Chemie PF	325,4
Generali Leben, inkl. Pensor PF	301,0
HDI-Gerling Leben, inkl. PK, PF	273,8
AachenMünchener Leben, Generali PK	237,2

Bestandsbeiträge in Mio. Euro, Direktversicherung

Interessant ist sicher die Feststellung des map-reports, dass im Bereich der Rückdeckungsversicherungen die R+V Leben bei der sog. APE-Prämie (Neuzugang lfd. Beitrag zzgl. ein Zehntel des Einmalbeitrages) die Allianz überholt hat. Schließlich hat der **map-report** nach der zukünftigen Einschätzung bzw. den **Perspektiven der einzelnen Vertriebswege in der bAV** gefragt:



¹ PK = Pensionskasse, PF = Pensionsfonds

Schärfere Regeln für Einmalprämien

In den letzten Wochen haben viele Gesellschaften im Rahmen ihrer **Bilanz-Pressekonferenz** ausführlich über das von ihnen vermittelte **Einmalprämiengeschäft** berichtet. In den Aussagen wurde stets betont, dass das Volumen des Einmalbeitragsgeschäfts unbedenklich sei, und es sich keinesfalls um Produkte handele, die ausschließlich dem Zweck der kurzfristigen Kapitalanlage dienen. Dabei bieten **Kapitalisierungs-Geschäfte** häufig eine **Verzinsung über dem Geldmarktniveau**, bei gleichzeitig täglicher Kündigungsmöglichkeit.

Allerdings scheinen diese Aussagen die **BaFin** nicht ganz überzeugt zu haben, denn der **Entwurf eines neuen Rundschreibens und einer neuen Sammelverfügung** sieht ganz konkrete **Maßnahmen zum Schutz von Bestandskunden und zur Liquiditätssicherung** vor.

So heißt es in dem Rundschreiben-Entwurf: *„Bei Versicherungen gegen Einmalbeitrag, die aufgrund ihrer vertraglichen Ausgestaltung geeignet sind, als kurzfristige Kapitalanlage zu dienen, ist von den LVU sicherzustellen, dass eine Spekulation innerhalb des Bestandes ausgeschlossen ist. Darunter ist insbesondere zu verstehen, dass es durch die gezielte Ausnutzung der Vertragsgestaltung zu Leistungen kommt, die zu einer unangemessenen Benachteiligung der übrigen Versichertengemeinschaft führen. Um dies zu vermeiden, sollte die Vertragsgestaltung beispielsweise*

- *angemessene Stornoabschläge,*
- *eine gegenüber den anderen Bestandsversicherungen (zeitweise) geringere laufende Überschussbeteiligung*
- *eine auf längerfristige Bindung des Kunden an das Unternehmen ausgerichtete Gestaltung der Schlussüberschussbeteiligung, oder*
- *die Festlegung von Höchstbeträgen für Einmalbeiträge*

beinhalten.“

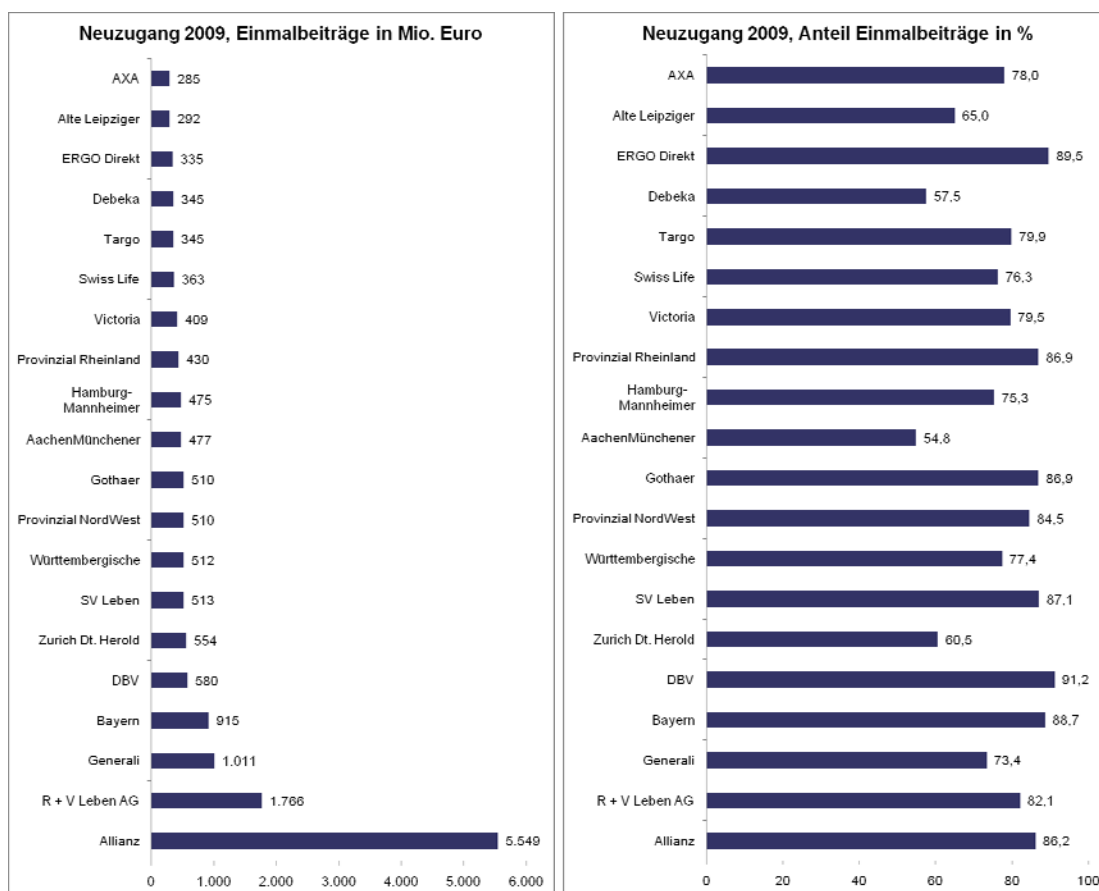
Für **Kapitalisierungsgeschäfte** ist zudem vorgesehen, dass die **Lebensversicherer ab dem 4. Quartal 2010 für diese Geschäfte eine selbständige Abteilung des Sicherungsvermögens** einzurichten haben, sofern der Anteil der Kapitalisierungsgeschäfte mindestens 3% - gemessen an der Deckungsrückstellung – beträgt. Für diese Abteilung soll eine **Liquiditätskennziffer** für einen Prognosezeitraum von drei Monaten gebildet und dokumentiert werden.

Auch in den **Versicherungsbedingungen könnten sich Änderungen** ergeben. So sollen nach dem Wunsch der **BaFin Verlängerungsoptionen** nur zulässig sein, wenn der Versicherer der Ausübung widersprechen kann. Entsprechendes soll dann für **Zuzahlungen** gelten. Schließlich sollen Informationen zu den betroffenen Tarifen und dem Anteil an der gesamten Deckungsrückstellung veröffentlicht werden. Zudem soll über das **Stornoverhalten der Kunden** berichtet werden. Bis zum **20. August** konnten die Unternehmen zu den Entwürfen Stellung nehmen.

Einmalprämien 2009

Inzwischen liegen uns für das **Geschäftsjahr 2009** fast alle Geschäftsberichte vor; die bisher ausgewerteten Gesellschaften kommen zusammen auf einen **Marktanteil von mehr als 99%**, gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen des Jahres 2009.

Nicht nur im Hinblick auf die zukünftig schärferen Regeln für das Einmalbeitragsgeschäft lohnt sich ein Blick auf die entsprechenden Auswertungen.



Es ist unschwer zu erkennen, dass bei vielen Gesellschaften die **Einmalbeiträge des Neugeschäfts inzwischen mehr als ¾ der gesamten Neugeschäftsbeiträge des Geschäftsjahres** ausmachen. In der Spitze werden sogar mehr als 90% erreicht. Betrachtet man die 20 Gesellschaften mit dem höchsten Einmalprämien-geschäft, dann liegt der Anteil bei allen Anbietern bei deutlich über 50%. Die erste Gesellschaft mit einem Anteil von weniger als 50% findet man mit der **Continental** im Ranking auf Rang 44 mit 45,6%. Bei Gesellschaften, die nahezu ausschließlich fondsgebundenes Geschäft machen, scheint das Thema Einmalbeiträge – vermutlich bedingt durch die eher mäßige Kapitalmarktentwicklung – keine so große Rolle zu spielen. Die **Heidelberger Leben** kommt gerade mal auf 7,2%, die **Aspecta** auf 22,3% und die **Vorsorge** auf 30,8%.

Entwicklung der Riester-Verträge

Das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)** hat kürzlich aktuelle **Zahlen zu den staatlich geförderten Riester-Produkten** vorgelegt. Danach wurden im **2. Quartal 2010** ca. **222.000 neue Riester-Verträge** abgeschlossen. Insgesamt erhöhte sich damit die **Zahl der Riester-Verträge zum 30. Juni 2010 auf etwa 13,85 Millionen**.

Den **stärksten prozentualen Zuwachs** konnte dabei erneut die Variante **Wohn-Riester** erzielen, die erst im Jahre 2008 gestartet ist. Mit 84.000 neuen Verträgen wurde im **2. Quartal 2010** fast die Zahl der Neuabschlüsse bei den Versicherungsprodukten (91.000) erreicht. Zudem war es die einzige Produktkategorie, die im Vergleich zum Quartal Januar bis März 2010 zulegen konnte.

Insgesamt stellt sich die Bestandsentwicklung bei Riester wie folgt dar:

Stand Ende/ Produkte	Versicherungs- verträge	Bankspar- verträge	Investmentfonds verträge	Wohn-Riester/ Eigenheimrente	Gesamt
2001	1.400.000	k.A.	k.A.		1.400.000
2002	3.047.000	149.500	174.000		3.370.500
2003	3.486.000	197.440	241.000		3.924.440
2004	3.660.500	213.000	316.000		4.189.500
2005	4.796.900	260.000	574.000		5.630.900
2006	6.468.000	351.000	1.231.000		8.050.000
2007	8.355.000	480.000	1.922.000		10.757.000
2008	9.185.000	554.000	2.386.000	22.000	12.147.000
2009	9.794.000	633.000	2.629.000	197.000	13.253.000
I/2010	10.036.000	654.000	2.679.000	261.000	13.630.000
II/2010	10.127.000	672.000	2.708.000	345.000	13.852.000

Die **Wohn-Riester-Anbieter** selber nennen jedoch Zahlen, die von denen des **BMAS** deutlich abweichen. Während die **offiziellen Zahlen des Bundesministeriums** einen Neuzugang von 175.000 Policen in 2009 ausweisen, nannte **Heinz Panter, Vorstandsvorsitzender der LBS Baden-Württemberg** kürzlich eine Zahl von 340.000 neuen Wohn-Riester-Verträgen. Davon hätten die **Landesbausparkassen** 180.000 vermittelt, was einem Marktanteil von 53% entspräche. Das **BMAS** erklärt die Differenzen damit, dass nur die von den Anbietern auf freiwilliger Basis gemeldeten Neuzugänge erfasst werden, wenn diese mit mindestens einem Prozent der Bausparsumme angespart sind und ein Förderantrag gestellt wurde. **Die höheren Zahlen der Bausparbranche kommen somit in der Statistik des BMAS erst verzögert zum Ausdruck. Die durchschnittliche Summe der Riester-Bausparverträge lag bei der LBS Baden-Württemberg bei 40.000 Euro.**

Konkrete Verweisung

Ein Versicherter musste seinen erlernten **Beruf als Schreiner wegen einer Atemwegserkrankung** aufgeben und erhielt von seinem Versicherer eine **Berufsunfähigkeitsrente**. Im Rahmen einer **Nachprüfung** gab der Versicherte drei Jahre später an, dass er **inzwischen als Außendienstmitarbeiter im Garten- und Technikbereich tätig** sei. **Darauf stellt der Versicherer seine Leistungen ein und verwies den Kunden auf seinen neuen Beruf.**

Mit den Hinweisen auf die Möglichkeit, bei einer weiteren Tätigkeit als Schreiner einen Meisterbrief erlangen zu können und damit ein höheres Einkommen zu erzielen, die fehlenden Aufstiegsmöglichkeiten sowie die fehlende soziale Gleichwertigkeit in seinem neuen Beruf ging der Versicherte vor Gericht. Nachdem die Vorinstanzen die Klage als unbegründet zurückgewiesen hatte, gab nun der **Bundesgerichtshof** dem Kläger teilweise recht.

Eine Verweisung auf eine andere Tätigkeit kommt aufgrund der in diesem Falle relevanten Versicherungsbedingungen nur dann in Frage, wenn diese andere Tätigkeit seiner bisherigen Lebensstellung entspricht, die vor allem durch die zuletzt ausgeübte Tätigkeit geprägt wird. Ob eine Vergleichstätigkeit keine deutlich geringeren Kenntnisse und Fähigkeiten erfordert und in ihrer Vergütung und sozialen Wertschätzung nicht spürbar unter das Niveau des vor Eintritt der Berufsunfähigkeit ausgeübten Berufs absinkt, erfordert aber konkrete Kenntnisse darüber, wie die bisherige Tätigkeit ausgeprägt war. Zur Beurteilung können z. B. folgende Fragen heran gezogen werden:

- **Welche Fähigkeiten und körperlichen Kräfte erforderte die bisherige Tätigkeit?**
- **Welche Stellung hatte der Versicherte in seinem Betrieb inne?**
- **Wie waren die Arbeitsbedingungen?**
- **Welche konkreten Entwicklungsmöglichkeiten boten sich?**

Die Beschreibung seiner neuen Tätigkeit sowie die Vorlage des Gesellenbrief und der Hinweis auf die Möglichkeit einer Meisterprüfung reichten dem Gericht nicht aus, um einen konkreten Vergleich der beruflichen Situation vor und nach Eintritt der Berufsunfähigkeit vorzunehmen. **„Will aber der Versicherungsnehmer geltend machen, die von ihm neu ausgeübte Tätigkeit entspreche nicht seiner bisherigen Lebensstellung, so obliegt es ihm, die konkreten Umstände darzulegen, aus denen sich die fehlende Vergleichbarkeit ergeben soll“**, heißt es in der **Urteilsbegründung des BGH**. Einen Gelernten auf eine Tätigkeit zu verweisen, für die keine Ausbildung erforderlich ist, bedeutet nach Auffassung des **BGH** nicht zwingend einen Abstieg in der sozialen Bedeutung. Gleichwohl sei das Erfordernis einer abgeschlossenen Berufsausbildung als bedeutender Faktor bei der vergleichenden Betrachtung zu berücksichtigen.

Der Fall wurde vom BGH an die Vorinstanz zurückverwiesen (Az.: IV ZR 8/08).

W.A.S. 5.3 Juli 2010

Ab sofort steht die **aktuelle Version 5.3 Juli 2010 der Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** zur Verfügung. Bereits in dieser Version sind **Bilanzdaten 2009** von deutschen Lebensversicherern enthalten, die zusammen über einen **Marktanteil von ca. 99%** verfügen. Somit beinhaltet schon dieses Update den kompletten Katalog von ca. 250 Bilanz-Kennzahlen für die einzelnen Gesellschaften, sowie die Durchschnittswerte für die **Branche**.

W.A.S. - Vergleich von Bilanzkennzahlen

infinma Allianz

Vergleich der Bilanzkennzahlen mit
Branche (rote Daten)

2009 - 2005

Übersicht

Kapitalanlagen

RfB

Kosten und Leistungen

Abgänge

Bestand und Neugeschäft

Sonstiges

Info

Zurück

Übersicht	2009	2008	2007	2006	2005	-
Nettoverzinsung (in %)	4,54 4,18	3,65 3,54	4,81 4,66	5,15 4,82	5,61 5,13	
Nettoverzinsung 3-Jahre (in %)	4,33 4,13	4,54 4,34	5,19 4,87	5,58 4,94	6,04 5,02	
Lfd. Durchschnittsverzinsung (in %)	4,17 4,21	4,93 4,68	4,66 4,71	4,31 4,44	4,15 4,20	
Abschlusskosten in % der Beitragssumme Neugeschäft ("Abschlusskostensatz")	3,70 5,12	3,61 4,83	4,04 5,19	3,88 4,89	5,03 5,53	
Verw.-Kosten in % der geb. Brutto-Beiträge ("Verwaltungskostensatz")	1,18 2,68	1,32 2,85	1,46 2,98	1,65 3,05	1,78 3,17	
Storno laufende Beiträge (in %)	5,00 6,17	4,27 5,51	3,64 4,98	3,78 5,08	3,71 5,04	
Frühstorno laufende Beiträge (in %)	3,94 8,00	4,95 9,07	4,99 9,63	5,97 10,65	8,96 13,14	

Die **Bilanzkennzahlen** können nun auch **grafisch** aufbereitet werden. Die **Ausdrucksmöglichkeit** steht für **jeden beliebigen 5-Jahres-Zeitraum bis zurück zum Jahre 1995** zur Verfügung.

Daneben wurden vor allem die **umfangreichen Produktanalysen zu Riester, Rürup, 3. Schicht und Direktversicherung** aktualisiert und um weitere Produkte ergänzt.

Aufgrund der positiven Resonanz bei freien **Vermittlern und Maklern** verlängern wir unsere **Rabatt-Aktion für den Bezug der W.A.S. bis zum Jahresende**. Die Software kann unter Angabe der Vermittlerregisternummer für die Monate September bis Dezember zum Vorzugspreis von einmalig 158,- Euro (zzgl. MWSt) bezogen werden; dies entspricht einem Rabatt von 50%. Ab Januar gilt dann der normale Einzel-Lizenzpreis von 79,- Euro (zzgl. MWSt) pro Monat. **Nähere Einzelheiten zum Funktionsumfang der W.A.S** finden Sie auf unserer Homepage unter www.infinma.de/wasistwas.php.

Institutionellen Anwendern wie Versicherern, Banken oder Sparkassen machen wir gerne individuelle Angebote.