



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 11 / 2004

4.12.2004

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Deutsche Lebensversicherer: Die TOP-30 im Überblick
- Credit Suisse: Life Tip III Germany – Lebensversicherung ²
- Relaunch der infinma Website
- Interview mit Ákos Benkő, Vorstand der LOYAS AG

Kurzmeldungen:

Angaben im Geschäftsbericht: Ganz geschickt vermeidet die **Rheinland Lebensversicherung AG** in ihrem Geschäftsbericht die Angabe eines horrend hohen **Verwaltungskostensatzes**. Bei gebuchten Bruttobeiträgen in Höhe von ca. 91,5 Mio. € und Verwaltungskosten in Höhe von ca. 19,7 Mio. € ergibt sich rein rechnerisch **eine Quote von 21,6%**. Der Durchschnitt der Branche liegt hingegen bei etwa 3,4%. Im Geschäftsbericht liest man hierzu: **„Die Verwaltungsaufwendungen machten im Verhältnis zu den gebuchten Beiträgen 4,4% nach 3,6% im Vorjahr aus (nur selbst abgeschlossenes Geschäft).“** Der kleine Zusatz in Klammern erklärt den Unterschied; die Gesellschaft hat nämlich eine Versicherungssumme in Höhe von 1,9 Mrd. € in Rückdeckung genommen; das sind immerhin 70% des Gesamtgeschäftes. Wir bleiben für unsere Analysen natürlich bei den korrekten 21,6%.

Verhaltenes Wachstum: Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** rechnet für die Versicherer in 2004 nur mit einem Wachstum der Prämien von 3,5% nach 4,1% im Vorjahr. Trotz des erwarteten „Ausverkaufs“ in der Lebensversicherung gehen die Unternehmen nach ersten Schätzungen davon aus, in dieser Sparte lediglich einen Zuwachs um die 3,5% zu erreichen. Wichtigster Wachstumszweig ist die private Krankenversicherung, die mit einem Zuwachs von fast 7% rechnet.

500 Millionen Euro für Victoria: Die **Münchener Rück**, weltweit größter Rückversicherer, hat überraschend gute Zahlen für das dritte Quartal 2004 vorgelegt. **Controlling-Vorstand Jörg Schneider** rechnet für das Jahresende mit einem Jahresgewinn von bis zu 2 Mrd. Euro. **Gleichzeitig kündigte der Konzern an, die Victoria mit einer erheblichen Kapitalspritze zu stützen. Rund 500 Mio. € sollen der Kapitalrücklage zugeführt werden. „Victoria Leben steht dann bombenfest da“, sagte Schneider.** Offensichtlich sieht die **Münchener Rück** in der Marke „Victoria“ einen erheblichen Wert, den es lohnt, zu erhalten. Finanziert werden soll die Kapitalspritze u.a. durch ein **nachrangiges Darlehen** in Höhe von 400 Mio. € an die **Ergo-Holding**. Das Neugeschäft in der Lebensversicherung ist in den ersten drei Quartalen bei **Ergo** um mehr als 20% zurückgegangen. Der Konzern hatte bereits vor einiger Zeit angekündigt, die Erstversicherer künftig enger zu führen.

„Die Rürup-Rente ist ein Rohrkrepierer“: Reinfried Pohl, Gründer der Deutschen Vermögensberatung (DVAG) hat sich in einem Interview mit der FAZ sehr deutlich über die Chancen der Rürup-Rente geäußert: **„Die „Rürup-Rente“ ist ein Rohrkrepierer. Sie ist nicht vererbbar, nicht kapitalisierbar, nicht beleihbar – das werden die Kunden nicht akzeptieren. ... Von ihnen nun zu verlangen, dass die etwas einzahlen, was im Todesfall einfach verloren ist – das ist problematisch.“** Die Einschätzung von Pohl hat insofern starkes Gewicht, da sein Vertrieb nach Einführung der „Riester-Rente“ sehr schnell zum Marktführer in diesem Segment wurde. Allerdings ist nicht davon auszugehen, dass die sich häufenden Stimmen gegen die Rürup-Rente nicht zu einem Einlenken oder gar Umdenken bei der Regierung führen.

Peter Hanus wechselt zur Provinzial Nord: Peter Hanus, bisher Sprecher des Vorstands der neuen Lebensversicherung AG, verantwortet seit dem 15. Oktober beim Kieler Lebensversicherer Provinzial Nord die Bereiche Lebensversicherung, Mathematik, Anlagenverwaltung, Finanzen und Verwaltung.

Protector Bestand wird noch nicht verkauft: Der Versicherungs-Bestand der Auffanggesellschaft Protector sollte eigentlich noch in diesem Jahr verkauft werden, so dass das Unternehmen sein operative Geschäft hätte einstellen können. In einem Bieterverfahren gab es jedoch keine ausreichenden Gebote. Protector-Sprecher Michael Gaedecke bestätigte: **„Im Rahmen des Bieter-Verfahrens wurde kein Angebot abgegeben, das den Wert des Bestandes annähernd erreichte“.** Der Wert der Ende September noch im Bestand befindlichen ca. 270.000 Verträge der ehemaligen Mannheimer waren zuvor mit 30 bis 35 Millionen Euro geschätzt worden. Gleichzeitig stellte Gaedecke eine mögliche zukünftige Überschuss-Beteiligung in Aussicht.

Gewinnbeteiligung der Continentale bleibt konstant: Überraschend früh hat die Continentale angekündigt, ihre Überschussbeteiligung von insgesamt 5,1% für Kapitalversicherungen auch im nächsten Jahr unverändert zu belassen. Auch für die Risikoversicherungen sowie die (selbständigen) Berufsunfähigkeitsversicherungen wird die Gewinndeklaration auf unverändertem Niveau bleibt. Mit der unveränderten Gewinnbeteiligung dürfte die Continentale recht gut positioniert sein. Mit der frühzeitigen Bekanntgabe der Gewinnanteilsätze für 2005 erhofft das Unternehmen u.a. eine zusätzliche Belebung im Jahresendgeschäft.

Stornoquote steigt weiter: Der GDV rechnet für das Jahr 2004 mit einem weiteren, allerdings moderaten, Anstieg der Stornoquote von 5,5% auf 5,6%. Die FAZ sieht in der steigenden Stornoquote zwar einerseits einen Hinweis auf mangelhafte Beratungsqualität, sieht aber für die vertragstreuen Kunden durchaus Chancen hierin. Aufgrund von Stornoabschlägen und Kürzung bzw. Wegfall des Schlussgewinnanteils würden finanzielle Mittel frei, die zum Großteil nicht der Gesellschaft, sondern der verbliebenen Versichertengemeinschaft zu Gute kommen.

Pensions-Sicherungs-Verein senkt Beiträge: Aufgrund des deutlich geringeren Ausmaßes an Neuschäden, für die der **Pensions-Sicherungs-Verein (PSV)** in diesem Jahr etwa 400 Millionen Euro aufwenden wird – gut 200 Millionen weniger als im Vorjahr – kann der Beitragssatz für dieses Jahr **von 4,4‰ auf 3,6‰** der Pensionsrückstellungen reduziert werden. Wichtiger als der Rückgang der Schäden um ca. 12% sei nach Aussage von Vorstand **Hermann Peter Wohlleben** das Ausbleiben von Großschäden. Im **PSV** sind etwa 50.000 deutsche Unternehmen Mitglied. Sollte eines der Unternehmen Insolvenz anmelden müssen, so kommt der Verein zunächst für den Rentenwert der bereits aktiven Rentenleistungen auf.

AXA zeigt Interesse an der Winterthur: Die Spekulationen um einen möglichen Verkauf der **Winterthur Gruppe** durch die **Credit Suisse** gehen weiter. Während die deutschen Marktführer **Allianz und Münchener Rück** derzeit kein Interesse an einer Großakquisition zeigen und auch die bisherigen Interessenten, die **Ing Groep N.V. aus Holland** sowie der **Talanx-Konzern**, nicht mehr an einer Übernahme interessiert sind, scheint es nun Verhandlungen mit dem französischen **AXA-Konzern** zu geben. Als Problem stellt sich immer mehr heraus, dass die **Credit Suisse** am liebsten die gesamte Gruppe verkaufen würde, während potentielle Käufer wie auch die **italienische Assicurazioni Generali S.p.A.** lieber nur einzelne Konzernteile übernehmen würden.

MLP erwägt Verkauf seiner Versicherer: In einem Gespräch mit der **FAZ** bestätigte **MLP-Vorstandschef Uwe Schroeder-Wildberg**, dass der **Heidelberger Finanzdienstleister** ernsthaft darüber nachdenkt, sich von seinen Lebens- und Sachversicherungsgesellschaften zu trennen. Dies sei ein Zeichen der konsequenten Ausrichtung auf Unabhängigkeit und die Konzentration auf das Beratungsgeschäft. Die **MLP-Bank** soll jedoch im Konzern verbleiben. Über einen Kaufpreis wollte **Schroeder-Wildberg** nicht spekulieren. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet **MLP** nach einem guten dritten Quartal mit einem kräftigen Gewinnanstieg und rechnet nach heutiger Sicht mit einem Vorsteuerergebnis zwischen 85 und 90 Mio. Euro. In der unsicheren Zukunft der sozialen Sicherungssysteme und dem Alterseinkünftegesetz und dem daraus resultierenden steigenden Beratungsaufwand sieht **MLP** auch für das kommende Geschäftsjahr gute Wachstumschancen.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 11 / 2004
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 der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Deutsche Lebensversicherer: Die TOP-30 im Überblick

Zwischenzeitlich konnten wir die Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherer nahezu vollständig erfassen und haben uns in einer detaillierten Bilanz-Analyse intensiv mit den **30 größten deutschen Anbietern** beschäftigt. Nachfolgend wollen wir einige der interessantesten Ergebnisse vorstellen.

Die komplette Studie in Form einer 8-seitigen Tabelle wird in Kürze auf unserer Internetseite (www.infinma.de) zum Download bereit stehen. Ganz eilige Interessenten können diese auf Anfrage auch vorab von uns als Mail erhalten.

Die **TOP30 des deutschen Lebensversicherungs-Marktes** – gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen - werden aktuell von folgenden Gesellschaften gebildet:

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| ❖ Aachener und Münchener | ❖ Karlsruher |
| ❖ Allianz | ❖ Karstadt Quelle |
| ❖ Alte Leipziger | ❖ neue leben |
| ❖ AXA | ❖ Nürnberger Leben |
| ❖ Bayern Versicherung | ❖ Provinzial Rheinland |
| ❖ Cosmos Direkt | ❖ R+V Leben AG |
| ❖ DBV Winterthur | ❖ Schweizerische |
| ❖ Debeka | ❖ SV Leben |
| ❖ Deutscher Herold | ❖ VGH |
| ❖ Generali | ❖ Victoria |
| ❖ Gerling | ❖ Volksfürsorge |
| ❖ Gothaer | ❖ Westfälische Provinzial |
| ❖ Hannoversche | ❖ Württembergische |
| ❖ Hamburg-Mannheimer | ❖ WWK |
| ❖ Iduna | ❖ Zürich |

Gegenüber dem Vorjahr gab es eine Veränderung: für die **CiV** ist die **Karstadt Quelle** in die TOP30 aufgerückt.

In der **Neugeschäftsprämie** liegt erwartungsgemäß die **Allianz** mit knapp 3,2 Mrd. € deutlich an der Spitze. Die Veränderungen zum Vorjahr sind bei den einzelnen Anbietern sehr unterschiedlich ausgeprägt. Immerhin 8 Gesellschaften mussten gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang verzeichnen. Bei den **Wachstumsraten** kann die **Karstadt Quelle** auf sagenhafte 638% verweisen und erreicht mit absolut 256 Mio. € sogar Platz 20. Ansonsten bewegen sich die Wachstumsraten zwischen bescheidenen 0,2% (**Generali**) und 55% (**Debeka**).

Starke Unterschiede zeigen sich auch bei der **Entwicklung der Bestandsprämie** (gebuchte Brutto-Beiträge). Während die **Karstadt Quelle** um knapp 50% zulegte, musste die **DBV Winterthur** einen Rückgang um 11% verkraften.

Die **Verwaltungskostenquoten** liegen zwischen 0,9% (**neue leben**) und 4,7% (**WWK**) und haben sich gegenüber dem Vorjahr mit drei Ausnahmen z. T. deutlich verbessert.

Bezieht man die **Abschlusskoten auf die Beitragssumme des Neugeschäfts**, so ergibt sich ein sehr ähnliches Bild. Die meisten Gesellschaften weisen eine günstigere Relation als im Vorjahr auf - bspw. die **Allianz** 4,7% nach 3,8% oder die **AXA** 6,2% nach 4,9%. Lediglich fünf Unternehmen gelang keine weitere Verbesserung. Insgesamt bewegen sich die Quoten zwischen 2,7% (**Cosmos**) und 7,5% (**Karlsruher**).

Ein etwas differenzierteres Bild ergibt sich bei Betrachtung der **Kapitalanlagen bzw. des Kapitalanlageerfolges**. Nur die Hälfte der deutschen Lebensversicherer konnte die **Nettoverzinsung** der Kapitalanlagen steigern. Allerdings hat sich das **Zinsniveau insgesamt verbessert**; lag die Spanne in 2002 zwischen 0,25% (**Westfälische Provinzial**) und 6,43% (**Debeka**), so werden in 2003 Werte zwischen 2,71% (**Victoria**) und 6,53% (**Allianz**) erzielt.

Die **Erholung der deutschen Lebensversicherungsbranche** zeigt sich hingegen sehr deutlich bei den Bewertungsreserven bzw. der Marktwertrendite, die auch die Veränderung der Bewertungsreserven als Aufwands- bzw. Ertragsposten berücksichtigt.

Lediglich ein einziges Unternehmen konnte sich bei der Relation **Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen** nicht verbessern. Wiesen noch in 2002 insgesamt 16 Gesellschaften negative Reserven auf, so sind es in 2003 nur noch 12. Die Spanne zwischen bestem und schlechtestem Wert reicht nun von -1,82 % beim **Deutschen Herold** bis zu 4,69% bei der **Allianz**. Im letzten Jahr lag der schlechteste Wert noch bei -4,96%.

Schwankte die Marktwertrendite in 2002 noch sehr stark zwischen -8,28% (**Hamburg Mannheimer**) und 7,05% (**Debeka**), so hat sich in 2003 auch hier eine deutliche Stabilisierung gezeigt. Negative Werte sind gar nicht mehr zu verzeichnen und der niedrigste Wert liegt bei immerhin noch 4,67% (**SV Leben**). An der Spitze liegt **Gerling** mit 8,62%.

Die insgesamt positive Entwicklung bestätigt auch die Zuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB). Gemessen an den Prämien mussten zwar 10 Anbieter einen erneuten Rückgang hinnehmen; die übrigen Unternehmen konnten jedoch z. T. kräftig zulegen. So erreichte die **Westfälische Provinzial** nach einer Nullrunde in 2002 im Folgejahr knapp 25%. Auch **Gerling**, die **Iduna** und die **VGH** konnten nach (Quasi-) Nullrunden in 2003 wieder in erheblichem Umfang Mittel der RfB zuführen.

Auch die Betrachtung des Bruttoüberschusses bestätigt das bisherige Bild. Mit der **Victoria** erzielte lediglich ein einziges Unternehmen keinen Überschuss. Lässt man die **Allianz** als Marktführer mit einem Überschuss von knapp 2,2 Mrd. € außen vor, so bewegt sich der Markt zwischen 34 Mio. € (**Gothaer**) und 606 Mio. € (**Debeka**).

Während sich auf der Kapitalanlage- und Ertragsseite durchweg eine Erholung der in den Jahren 2001 und 2002 sehr angespannten Situation auf dem deutschen Lebensversicherungsmarkt zeigt, ist die Bestandsfestigkeit erneut zurückgegangen. Lediglich die **Debeka** konnte ihre Stornoquote von 3,71% auf 3,64% noch einmal leicht reduzieren. Alle anderen Gesellschaften haben mit mehr oder weniger starken Anstiegen zu kämpfen, die **Karlsruher** bspw. von 3,95% auf 9,30%. Neben der auch in der Öffentlichkeit geführten Diskussion um die Krise der deutschen Lebensversicherer dürfte hier auch die allgemeine wirtschaftliche Lage eine entscheidende Rolle spielen. Ähnliches gilt auch für die Frühstornoquote. Im Jahre 2002 wiesen lediglich drei Gesellschaften eine zweistellige Quote auf, in 2003 sind es immerhin schon sieben Unternehmen. Ersten Schätzungen des **GDV** zu Folge wird sich diese Tendenz in 2004 nicht umkehren.

Viele weitere Informationen, insbesondere zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung und den Eigenmitteln können Sie der kompletten Analyse entnehmen.

Da es in der Vergangenheit genügend schlechte Nachrichten zu den deutschen Lebensversicherern geben hat, wollen wir Ihnen auf der Folgeseite zu jeder der TOP30-Gesellschaften ein „Hightlight“ vorstellen.

Aachener + Münchener: Bestand an Versicherungssumme überschreitet die 100 Mrd. € - Grenze

Allianz: mit 6,53% höchste Nettoverzinsung

Alte Leipziger: 3,98% an Bewertungsreserven bezogen auf die Kapitalanlagen bedeuten Platz 2

AXA: Abschlusskostenquote deutlich verbessert

Bayern Versicherung: Verwaltungskostenquote unter 2% gesenkt

Cosmos: höchste durchschnittliche Versicherungssumme im Neugeschäft

DBV Winterthur: Frühstornoquote gegen den Branchentrend reduziert

Debeka: höchste Nettoverzinsung im 3-Jahres-Durchschnitt

Deutscher Herold: 375 Mio. € Eigenmittel bedeuten Platz 3

Generali: Frühstornoquote um fast 2%-Punkte verbessert

Gerling: mit 8,62% höchste Marktwertrendite

Gothaer: Abschluss- und Verwaltungskostenquote weiter verbessert

Hannoversche: niedrigste Frühstornoquote

Hamburg Mannheimer: Wachstum der Bestandsprämie über 10%

Iduna: Aufwendungen für Kapitalanlagen gegenüber dem Vorjahr um 80% reduziert

Karlsruher: Platz 3 bei der Umsatzrendite

Karstadt Quelle: wachstumsstärkste Gesellschaft

neue leben: niedrigste Verwaltungskosten

Nürnberger Leben: Eigenmittel um fast 70% gestärkt

Provinzial Rheinland: Verwaltungskosten konstant unter 2%

R+V Leben AG: günstige Betriebskostenquote

Schweizerische: höchste laufende Durchschnittsverzinsung der Kapitalanlagen

SV Leben: niedriges Frühstorno

VGH: zweitbeste Eigenmittelquote

Victoria: Abschlusskostenquote erneut deutlich gesenkt

Volksfürsorge: Bruttoüberschuss nahezu verdoppelt

Westfälische Provinzial: Platz 2 bei der RfB-Zuführung

Württembergische: durchschnittliche Versicherungssumme im Neugeschäft um ca. 25% gesteigert

WWK: sehr niedriges Frühstorno

Zürich: Marktwertrendite über 7%

Credit Suisse: Life TIP III Germany – Lebensversicherung ²

Die **Credit Suisse Gruppe** hat zwischenzeitlich das **Life Traded Insurance Portfolio Germany (Life TIP III)** in der dritten Tranche aufgelegt. Es handelt sich dabei um eine **fondsgebundene Lebensversicherung**, bei der die Beiträge des Versicherungsnehmers in einen **Kapitaldeckungsstock**, bestehend aus **Fonds aus gehandelten britischen Kapitallebens- und / oder amerikanischen Risikoversicherungspolice**n eingezahlt wird.

Der **Life TIP III** wird durch die Zusammenarbeit von **Credit Suisse und Surrenda-link Ltd.**, einem führenden Anbieter von gebrauchten Lebensversicherungspolice in **Großbritannien und den USA** dargestellt. **Die Zeichnungsfrist für Life TIP III läuft zunächst bis zum 20. Dezember 2004. Versicherungspartner ist die in Vaduz / Liechtenstein beheimatete CS Life & Pensions AG.**

Beworben wird das Produkt in Deutschland als „... **fondsgebundene Lebensversicherung, deren Kapitaldeckungsstock ganz oder teilweise aus einem Fonds gehandelter amerikanischer Risikolebensversicherungen besteht. Wird dieses Produkt bis Ende des Jahres abgeschlossen, erhalten die Versicherungsnehmer die Erträge nach 12 Jahren steuerfrei ausgezahlt**“.

Das Eintrittsalter der versicherten Person kann zwischen 7 und 80 Jahren liegen. Der Mindestanlagebetrag liegt bei 50.000 €, verteilt auf 5 gleich hohe jährliche Beiträge und kann frei auf die jeweiligen Fonds verteilt werden. Die Laufzeit beträgt 12 Jahre. Im Erlebensfall wird der Gegenwert des Kapitaldeckungsstocks der Fondsanteile ausgeschüttet. Die Leistung im Todesfall beträgt 100% des Rückkaufwertes, mindestens jedoch 60% der eingezahlten Beiträge, wahlweise ab dem 4. Jahr oder ab Beginn.

Dem Kunden stehen zwei Anlagealternativen offen:

Traded Endowment Policies (TEP) – Fonds gehandelter britischer Lebensversicherungspolice: Das Portfolio besteht aus Police von mindestens 20 britischen Lebensversicherern. Der Anteil einer einzelnen Gesellschaft am Fonds beträgt nie mehr als 30%. Das gewichtete Rating von **Standard & Poor's** muss mindestens **A+** betragen. Es werden nur Police mit einer Restlaufzeit von 2 bis 15 Jahren gekauft, die vor 1995 abgeschlossen wurden.

Traded Senior Life Interests (TSLI) – Fonds gehandelter amerikanischer Risikolebensversicherungspolice: Im Fonds sind mindestens 15 verschiedene Unternehmen enthalten. Eine Gesellschaft darf maximal 20% des gesamten Portfolios ausmachen. Das gewichtete Portfolio von **Standard & Poor's** muss mindestens **A+** betragen. Es werden jedoch keine sog. „**Viaticals**“ gekauft, Police von unheilbar Kranken mit einer Lebenserwartung von weniger als 2 Jahren. Die versicherten Personen sind im Schnitt zwischen 80 und 85 Jahre alt.

Beide Fonds werden jeweils in der Landeswährung geführt. Zu den Kosten der Fonds bzw. der Police werden keine Angaben gemacht.

Für die Fonds prognostiziert das Unternehmen eine **Wertentwicklung** zwischen 5% und 5,5% für den Fonds mit gehandelten britischen Kapitallebensversicherungen (**TEP**) und zwischen 8% und 8,7% für den Fonds mit gehandelten amerikanischen Risikolebensversicherungen (**TSLI**). Dabei wird in den Verkaufsunterlagen ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich bei diesen Wertangaben um die effektive Verzinsung des Gesamtbeitrags handelt und nicht um die Verzinsung des durchschnittlich gebundenen Kapitals.

Durch das Modell der Credit Suisse entsteht eine Lebensversicherung, deren Kapitalanlage in anderen Lebensversicherungen besteht, quasi eine Lebensversicherung ².

Relaunch der infinma Website

Zwischenzeitlich haben wir die Homepage der **infinma GmbH** komplett überarbeitet und aktualisiert. **Der Relaunch der Website ist für die 50. Kalenderwoche geplant.**

Sie werden zukünftig bei uns zahlreiche **Informationen zu den deutschen Lebensversicherern** finden. So stellen wir die Geschäftsergebnisse aller deutschen Unternehmen für die letzten 5 Jahre als PDF-Dateien zum Download zur Verfügung. Darüber hinaus bieten wir Ihnen **detaillierte Bilanzanalysen der TOP-30** des deutschen Lebensversicherungsmarktes für die Jahre 1999 – 2004. Schließlich ergänzen wir die Bilanzanalysen Leben um graphische Auswertungen der wichtigsten Kennzahlen zu den TOP-30.

Alle Publikationen von infinma stehen Ihnen auf der Website zum kostenlosen Download zur Verfügung. Im Rahmen unserer **infinma NEWS** berichten wir etwa einmal monatlich über aktuelle Themen aus dem Bereich Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Daneben finden Sie auch unregelmäßige Veröffentlichungen wie unser Kompendium zu den Kapitalanlagen der deutschen Krankenversicherer oder den Zeitschriftenartikel aus der Versicherungswirtschaft zu den **„Marktstandards in der Berufsunfähigkeitsversicherung“**.

Auf einer eigenen Seite stellen wir alle wichtigen Informationen rund um unsere **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** zur Verfügung. Über einen Produktflyer und eine Powerpoint-Präsentation mit den Highlights bis hin zum Bestellschein finden Sie alles Wichtige rund um unsere Beratungssoftware.

Unter der Überschrift **Dienstleistungen** geben wir einen Überblick über die **Analyse-, Beratungs- und Serviceangebote von infinma**. Sie erhalten eine Übersicht über die von uns angebotenen Vortragsthemen sowie Beispiele für die aktive Vertriebsunterstützung bzw. Art und Umfang des Supports, den wir unseren Kunden bieten.

Schließlich haben wir Ihnen einige **Links** zusammengestellt, die auf möglicherweise interessante Seiten rund um das Thema Finanzdienstleistungen und Versicherungen verweisen.

Komplettiert wird das Internet-Angebot durch **Angaben zu unserer Gesellschaft** bzw. deren Gesellschafter und die Unternehmensphilosophie von infinma.

Gerne wollen wir zukünftig noch besser und schneller auf Ihre Bedürfnisse eingehen. Daher würden wir uns über Ihre Anregungen und Wünsche sehr freuen.

Im **nächsten Ausbauschritt** wollen wir Ihnen dann – voraussichtlich im ersten Quartal 2005 – graphisch aufbereitete Analysen für die einzelnen Lebensversicherungsunternehmen anbieten. Auch die Einrichtung eines geschützten „Member-Bereichs“ für unsere Kunden mit speziellen Informationen und Download-Möglichkeiten ist bereits geplant.



Interview mit Ákos Benkő, Vorstand der LOYAS AG in Hamburg

infinma: **Herr Benkő**, im Gegensatz zu vielen anderen großen Finanzdienstleistern und Vertrieben will die **LOYAS AG** auch in Zukunft auf eine ganzheitliche Finanzberatung setzen. Können Sie uns Ihren Vertriebsansatz etwa näher erläutern?

Benkő: Nur eine umfassende und unabhängige Beratung kann den Kunden wirklich gerecht werden. Denn auch bei der besten Geldanlage wird ein großes Vermögen schnell klein, wenn bei einem Personen- oder Sach-Schaden der Versicherungsschutz nicht stimmt. Deshalb überbrücken wir die künstliche Trennlinie zwischen Produkten für den Vermögensaufbau und den Vermögensschutz. Reiner Produktverkauf führt in die Irre. Neben der ganzheitlichen Beratung ist uns ferner eine absolute Unabhängigkeit von Produktanbietern wichtig. Nur so kann man sich voll auf die Kundenbedürfnisse konzentrieren.

infinma: Erfordert ein solcher Ansatz nicht eine hohe Beratungskompetenz, eine hohe Qualifikation sowie eine besondere Motivation Ihrer Mitarbeiter? Wie stellen Sie das sicher?

Benkő: Schon bei der Auswahl unserer Berater achten wir darauf, dass diese in der Lage sind, unser Ausbildungsprogramm erfolgreich absolvieren zu können. Über 80% der **LOYAS** Partner haben ein Hochschulstudium absolviert. Viele bringen eine langjährige Erfahrung in der Beratung von Privatkunden mit. Und wie gesagt, **LOYAS** legt hohen Wert auf die laufende und hochwertige Aus- und Weiterbildung. In der **LOYAS** Akademie und den regelmäßig stattfindenden Partnertreffen werden die Partner zu allen aktuellen Veränderungen des Finanzmarktes informiert und geschult. Hochschulabsolventen mit einer hohen Affinität zu dem Finanzmarkt werden in einem Traineeprogramm ausgebildet. Gute Ausbildung allein macht natürlich noch nicht glücklich. Motivation erwächst vor allem aus der Möglichkeit, Prozesse mitgestalten zu können und im respektvollen, zielorientierten Umgang miteinander.

infinma: Zur Zeit diskutiert der gesamte Markt über die einschneidenden Veränderungen ab dem nächsten Jahr. Den Wegfall des Steuerprivilegs für die Kapitallebensversicherung sehen viele Vertriebe als problematisch an. Der Kapitalversicherung wird das endgültige Aus prognostiziert. Viele Vertriebe fragen sich, wovon sie zukünftig leben sollen. Wie schätzen Sie dies ein?

Benkö: Durch die Gesetzesänderung für die Besteuerung der Alterseinkünfte entfällt ja nicht die Notwendigkeit zur Altersvorsorge. Die Sparquote in Deutschland ist weiterhin zu gering. Dies hat auch der Staat erkannt und wird weitere Förderungskonzepte implementieren. Die Komplexität des Themas wird dadurch steigen und erfordert kompetente Berater. Wer sonst kann die Kunden durch den Dschungel der Rentenmodelle schleusen, dank derer der ein oder andere Namensgeber unsterblich zu werden glaubt? Wer nun für die Lebensversicherung den Grabgesang intoniert, lebt zur falschen Zeit und am falschen Ort. Nach einem rückläufigen ersten Halbjahr 2005 werden die Vertriebszahlen bei Lebensversicherungen wieder auf ihren alten Wachstumspfad einschwenken.

infinma: Mit welchen Produkten bzw. Strategien stellt sich **LOYAS** für das neue Jahr auf?

Benkö: Das Thema Altersvorsorge und vor allem die Betriebliche Altersvorsorge werden wichtige Beratungsthemen sein. Hier gilt es, gute Lösungen für staatlich geförderte Konzepte anzubieten. Die Rürup-Rente sehen wir dabei sehr zurückhaltend. Unseres Erachtens sollte die Riesterrente endlich einmal wach geküsst werden, denn hier sind die Vorteile entgegen vielen Unkenrufen enorm. Aber auch Kapital- und Fondslebensversicherungen werden weiterhin nachgefragt werden, solange es keine Alternativen am Markt gibt. Ganz aktiv, gleichzeitig aber auch selektiv werden wir uns mit dem Thema Sachwertbeteiligungen auseinandersetzen, denn in diesem Marktsegment liegen für unsere Kunden viele Chancen für einen rentablen Vermögensaufbau

infinma: Die **LOYAS AG** gilt als ein "Verfechter" von sog. Kinderprodukten. Was verbirgt sich hinter diesem Ansatz?

Benkö: Die heutige Generation hat die Notwendigkeit des Sparens teilweise zu spät erkannt und gibt sich vielfach noch heute einer Erbschaftsillusion hin. Sie ist nun in der Situation, hohe Sparquoten aufbringen zu müssen, um eine adäquate Sicherung der Alterseinkünfte zu erreichen. Wenn ich mich richtig entsinne, so hat Einstein gesagt, dass die Zinseszins-Progression eine der wichtigsten mathematischen Entdeckungen sei. Diese Entdeckung wollen wir vor allem den Kindern unserer Kunden noch vor dem Erlernen des Einmal-Eins mitgeben.

infinma: Viele Vertriebe sehen in der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie vor allem zusätzliche Probleme. Teilen Sie diese Auffassung oder sehen Sie auch Chancen für Ihren Vertrieb?

Benkö: Wir sehen hier eine große Chance nicht nur für uns, sondern für die gesamte Branche. Der Markt erfordert gut ausgebildete und verantwortungsvolle Berater. Wir hoffen, dass die Gesetzesinitiative eine Art Aufklärungsbewegung in Gang setzt und sowohl Kunden als auch Berater kritisch hinterfragen, welcher Anbieter ihnen den größten Mehrwert bietet. Für **LOYAS** rechnen wir uns da besonders große Chancen aus, weil unser Geschäftsmodell auf den exzellent ausgebildeten und unabhängigen Berater ausgerichtet ist. Die stetige Zunahme an Bewerbungen zeigt uns, dass wir auch 2005 unseren Wachstumskurs fortsetzen können. Wir planen daher, demnächst weitere Niederlassungen in Deutschland zu eröffnen.

infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch.