



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

**infinma-NEWS**

**Nr. 10 / 2005**

**05.10.2005**

**In dieser Ausgabe berichten wir über:**

- **Kurzmeldungen**
- **Lebensversicherungsgeschäft 2005**
- **Die Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer**
- **Seniorenkonzepte**
- **Private Krankenzusatzversicherungen**

**Kurzmeldungen:**

**BVV sieht hervorragende Zukunftschancen:** Der **BVV (BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes a. G. und BVV Versorgungskasse des Bankgewerbes e. V.)** sieht hervorragende Zukunftschancen für die betriebliche Altersversorgung, die vor allem aus dem sich ständig verändernden rechtlichen Umfeld resultieren. Die größte deutsche Pensionskasse konnte ihren Gesamtüberschuss in 2004 deutlich von 275,8 Mio. € auf 257,4 Mio. € steigern. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen lag bei 5,0%. Der Rechnungszins wurde Anfang 2005 von ehemals 4% auf jetzt 2,75% gesenkt. Im Hinblick auf die ab Ende 2007 geltenden erhöhten Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung will das Unternehmen seine Eigenkapitalquote von jetzt 3,3% auf 4,5% erhöhen. Aufgrund der Personalreduktionen im Bankgewerbe ging die Zahl der beitragspflichtigen Mitglieder um 4.000 auf 217.000 zurück.

**MLP punktet mit Basisrente:** Auch für den **Heidelberger Finanzdienstleister MLP** fing das Geschäftsjahr 2005 eher verhalten an. Allerdings konnte bereits im 2. Quartal 2005 eine deutliche Erholung verzeichnet werden. Vor allem die **Rürup-Rente** hatte maßgeblichen Anteil daran. Nach eigenen Angaben hat **MLP** bezogen auf die insgesamt schätzungsweise knapp 50.000 bisher verkauften Basisversicherungen einen **Marktanteil von fast 40%**. Dies sei nicht zuletzt eine Folge der intensiven Schulungen in den ersten Monaten des Jahres.

**Ideal setzt sich vom Branchentrend ab:** Der auf **Senioren** spezialisierte Versicherer **Ideal** konnte sich im 1. Halbjahr 2005 mit seiner Geschäftsentwicklung vom Branchentrend absetzen. Die **Ideal Lebensversicherung a. G.** konnte im Neugeschäft 15% mehr Policen absetzen; die Beitragseinnahmen sind um mehr als 37% auf 58,7 Mio. € angestiegen. **Der Vorstandsvorsitzender der Gruppe, Rainer M. Jacobus**, prognostiziert, dass der Lebensversicherer zum Ende des Jahres erstmals die 100-Millionen-Euro-Grenze überschreiten werde. Erfolgreich ist der Versicherer weiterhin mit seinen Sterbegeldversicherungen. Neuerdings wird auch eine Pflegerente mit Pflegeplatzgarantie angeboten. Zwischenzeitlich hat **FitchRatings** die Bewertung der **Ideal Lebensversicherung a. G. von A- auf A** angehoben.

**CiV ist erfolgreich in der Bancassurance:** Nach eigenen Angaben ist die Zusammenarbeit der **CiV Versicherungen** und der **Citibank** die erfolgreichste **Bancassurance** in Deutschland. Jeder **Citibank-Mitarbeiter** habe im Jahr 2004 126 Policen für die beiden **CiV Versicherungen** verkauft. Im Branchendurchschnitt käme jeder Bankmitarbeiter lediglich auf 16 Policen. Allerdings scheint der Erfolgsfaktor in der Bancassurance auch zu einem Qualitätsproblem zu werden: *„Die CiV Versicherungen haben als einzigen Vertriebspartner die Citibank Privatkunden AG & Co KGaA. Leider wirkt sich die Wechselbereitschaft der Bankkunden im Allgemeinen auf die Versicherungsverträge aus und führt zu entsprechend hohen Stornoquoten“*, teilte der Versicherer mit. Im Lebensversicherungsgeschäft lag die Stornoquote bei fast 25%. Die Beitragssumme des Neugeschäfts stieg in 2004 um über 60% auf 4,4 Mrd. € an.

**Riester im Vormarsch?** Im ersten Halbjahr 2005 scheint sich der Absatz von **Riester-Renten** gegenüber dem Vorjahr deutlich belebt zu haben. Der **GDV** meldet für die ersten sechs Monate knapp 250.000 neue Verträge; im gesamten Jahr 2004 waren es knapp 300.000 Verträge. Der größte Anteil entfiel mit 56.000 Policen auf die **AachenMünchener, Allianz und R+V** kamen jeweils auf ca. 35.000 Neuabschlüsse. Dennoch sind die Absatzerfolge insgesamt bisher eher bescheiden. Dies dürfte auch daran liegen, dass ein Großteil der Bevölkerung immer noch nicht hinreichend über die staatliche Förderung im Rahmen der **Riester-Produkte** aufgeklärt ist. Neun von zehn Bürgern wissen nicht, wie hoch die staatliche Förderung bei Ihnen ausfällt. Allerdings hat die Versicherungswirtschaft die **Chancen**, die im Absatz von **Riester-Renten** stecken, erkannt. *„Es wäre geradezu ein Beratungsfehler, dieses zu Unrecht noch viel zu wenig verbreitete Produkt nicht anzubieten“*, betonte **Allianz-Vorstandschef Dr. Gerhard Rupprecht**. Plakativ drückte sich **Jürgen Wüllener**, Vertriebschef der **Provinzial Nord**, aus: *„Wer diese Chance nicht nutzt, ist dumm.“*

**Beflügeltes Neugeschäft bei der Allianz:** Im ersten Halbjahr 2005 sind die Neugeschäftsbeiträge beim **Marktführer Allianz** um 14,8% gegenüber dem Vorjahr angestiegen. Allerdings machte das Unternehmen keine Angaben, inwieweit hier Überhänge aus dem Vorjahr eine Rolle spielen. Kräftig angewachsen ist vor allem das Geschäft mit **Einmalprämienversicherungen**, die sich um fast 500 Mio. € auf knapp 1,4 Mrd. € erhöht haben. Als Hauptgrund hierfür wird die **Auslagerung von volumenstarken Pensionszusagen** genannt. Der Absatz von **Riester-Verträgen** hat um 25% auf 35.000 Policen zugenommen. Fast die Hälfte der Neugeschäftsbeiträge entfällt auf das **Firmenkundengeschäft**, das zudem einen Zuwachs von 38% gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen hat. Die **Stornoquote** ist im ersten Halbjahr 2005 deutlich zurückgegangen. Die **Bewertungsreserven** konnten weiter ausgebaut werden und lagen zum 30.6.2005 bei 7,6% der Kapitalanlagen.

**Generali wächst im Neugeschäft:** Ein Wachstum von 13% gemessen an den laufenden Beiträgen des Neugeschäfts verzeichnete die **Generali Lebensversicherung AG** im ersten Halbjahr 2005. Nach eigenen Angaben trugen vor allem die knapp 11.000 verkauften **Riester-Verträge** sowie ein Zuwachs im eingelösten Neugeschäft in laufenden Beiträgen in der **betrieblichen Altersversorgung** von über 95% zu diesem Ergebnis bei. Die Versicherungssumme des Bestandes ist um ca. 14% angestiegen.

**Zum Urteil des Bundesverfassungsgerichts:** In der aktuellen Ausgabe 17/2005 der **Versicherungswirtschaft** äußert sich der renommierte **Kölner Versicherungswissenschaftler Prof. Dr. Heinrich R. Schradin** in einem Artikel zum **Urteil des Bundesverfassungsgerichts zur Neuregelung der Überschussmechanismen**. Die ganze Problematik des Urteils machen folgende zwei Sätze deutlich: *„Wenn bspw. das Bundesverfassungsgericht eine angemessene Schlussüberschussbeteiligung einfordert oder im Rahmen der VVG-Reformdiskussion in diesem Zusammenhang vorgeschlagen wird, die Versicherungsnehmer in der Lebens- und Rentenversicherung seien an den Überschüssen verursachungsgerecht und zeitnah zu beteiligen, ist Widerspruch sicherlich nicht zu befürchten. Die eigentlich spannende Frage lautet dann aber, wie sind die unbestimmten Rechtsbegriffe „angemessen“, „verursachungsgerecht“ und „zeitnah“ zu konkretisieren?“* Für die klassischen Kapital bildenden Versicherungen zeigt **Schradin** auf, dass die Einbeziehung stiller Reserven in den Überschuss die Volatilität des Rohüberschusses und damit der Überschussbeteiligung deutlich erhöht und sich die Rendite-Risiko-Charakteristik erheblich verändern würde. Für die Gegner der Kapitalversicherung hat **Schradin** die passende Antwort parat: *„Versicherungsnehmern, die an der skizzierten Form der kollektiv stabilisierten Vermögensbildung weniger interessiert sind, bietet die Versicherungswirtschaft mit fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungsverträgen bereits seit Jahren alternative Produkte an.“*

**Cosmos profitiert von Riester:** Die zum **AMB Generali-Konzern** gehörende **Cosmos Direkt** hat im ersten Halbjahr 2005 das Neugeschäft in der Lebensversicherung gemessen am laufenden Beitrag um über 70% auf 114 Mio. € gesteigert. Das Neugeschäft wurde vor allem von der **Riester-Rente**, sowohl in der klassischen als auch in der fondsgebundenen Variante, getrieben. Die gebuchten Bruttobeiträge sind im gleichen Zeitraum gegenüber dem Vorjahr um fast 22% auf gut 420 Mio. € gewachsen. Für das Gesamtjahr 2005 hat sich die **Cosmos** das Erreichen der Milliardengrenze zum Ziel gesetzt. Für die letzten Monate des Jahres erwartet **Vorstands-Chef Winfried Spies** einen **Riester-Boom**: *„Wegen der Einführung der Unisex-Tarife 2006 ist 2005 für Männer das Riester-Jahr. Wir sprechen deshalb vom Männerschlussverkauf.“*

**KarstadtQuelle kooperiert mit der Deutschen BKK:** Erst im April startete die **Kooperation zwischen den KarstadtQuelle Versicherungen und der größten deutschen Betriebskrankenkasse, der Deutschen BKK**. Seitdem wurden allerdings bereits **60.000 Zahn-Zusatzversicherungen** verkauft. Nach Aussagen des Versicherers ist der neue Tarif *„Dental-Vorsorge+100“* von allen Zahn-Zusatzversicherungen das am meisten verkaufte Produkt. Bislang haben die **KarstadtQuelle Versicherungen**, die sich selber als lupenreinen Direktanbieter sehen, allerdings eine Weitergabe von Informationen über ihre Produkte beharrlich verweigert. (Siehe hierzu auch unseren Artikel *„Private Krankenzusatzversicherungen“* auf Seite 12 dieser **infinma NEWS**.)

**Generali SELEKTA® RenditeKonto:** Ab dem **1. Oktober** bietet die **Generali** ein neues Kapitalanlageprodukt an. Bei dem **SELEKTA® RenditeKonto** handelt es sich um eine **Kapitalversicherung gegen Einmalprämie**. Vorgesehen ist eine 5-jährige Versicherungsdauer, allerdings kann der Kunde monatlich kündigen, ohne dass Stornoabschläge fällig werden. Die Verzinsung wird jeweils für 12 Monate garantiert und kann bis zu 3,7% erreichen. Angelegt werden können Beträge zwischen 5.000,- € und 100.000,- €.

**Deutscher Ring in der Slowakei:** Die **Deutsche Ring Lebensversicherungs-AG** hat am **6. September** in **Bratislava, Slowakei**, eine Niederlassung nach europäischen Recht gegründet. **Wolfgang Fauter**, Vorstandsvorsitzender der Versicherungsunternehmen **Deutscher Ring** sagte dazu: *„Mit dem Markteintritt in die Slowakei gehen wir einen wichtigen Schritt auf unserem Expansionskurs. Wenn sich das Modell als erfolgreich erweist, werden wir als nächstes in den tschechischen Markt eintreten und in weitere Länder Osteuropas investieren.“* Wichtigstes Produkt in der **Slowakei** ist eine **fondsgebundene Lebensversicherung** mit Garantie und Ausbau- bzw. Anpassungsoptionen. Der Vertrieb erfolgt über die bereits vorhandenen Strukturen der **OVB Allfinanz Slovensko**.

**Canada Life mit erweiterter Fondspolice:** Die **Canada Life Assurance Europe Limited** bietet seit dem **15. September** den neuen „**Flexiblen Rentenplan plus**“ an. Kennzeichnend für das neue Produkt ist ein **größeres Fondsangebot**. Ab sofort stehen 20 interne Fonds zur Auswahl, darüber hinaus sind Direktinvestments in Publikumfonds namhafter Fondsgesellschaften möglich. Zusätzlich zu den bisher bestehenden Vereinbarungen arbeitet die **Canada Life** jetzt auch mit **American Express Asset Management, Fidelity Investments, Franklin Templeton Investments, JP Morgan Assest Management** und **Merril Lynch Investment Managers** zusammen. **Bernhard Rapp**, Direktor Produktmanagement, äußerte sich wie folgt: *„Im Rahmen der Fondsportfolios wurde eine Auswahl aus bekannten und beliebten Publikumfonds ermittelt, die übersichtlich bleibt und trotzdem jedem Anlegertyp gerecht wird.“*

**Skandia lehnt Übernahmeangebot ab:** Der **Aufsichtsrat der schwedischen Versicherungsgruppe Skandia** hat ein Übernahmeangebot des **britisch-südafrikanischen Versicherungskonzerns Old Mutual** abgelehnt. Das Angebot sei zu niedrig gewesen, zudem hätte der größte Teil der Bezahlung mit Aktien der **Old Mutual** erfolgen sollen. Bisher zeigte sich keine andere ausländische Gruppe an einer Übernahme der **Skandia** interessiert. **Jim Sutcliffe**, **Vorstandsvorsitzender der Old Mutual**, will trotz der Ablehnung Mitte Oktober ein Übernahmeangebot im Wert von insgesamt 5 Milliarden Euro abgeben, betrachtet dies jedoch nicht als „feindliche Übernahme“.

**Alte Leipziger lässt Überschussbeteiligung unverändert:** Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat angekündigt, die **Überschussbeteiligung** für das Jahr 2006 gegenüber dem Vorjahr **unverändert** zu lassen. Für **Kapital- und Rentenversicherungen** ergibt sich eine laufende Verzinsung (Garantiezins zzgl. laufendem Gewinnanteil) in Höhe von 4,00%, einschl. Schlussüberschuss beträgt die Gesamtverzinsung etwa 4,40%. Für **Rentenversicherungen in der Rentenbezugszeit (einschl. Berufsunfähigkeitsrenten)** liegt die Gewinnbeteiligung bei ca. 4,25%. Auch der Vorstand der **Zenith Pensionskasse** hat beschlossen, die Gewinnbeteiligung nicht zu ändern. Sowohl in der Aufschub- als auch in der Rentenbezugszeit wird ein Überschussanteil in Höhe von 2,5% gewährt, die Gesamtverzinsung liegt somit bei 4,25%. Hierzu erläutert die Gesellschaft: *„Da die **ZENITH Pensionskasse AG** den Überschussanteil jedoch auf das aktuelle Deckungskapital gewährt, ist die tatsächliche Gesamtverzinsung im Vergleich zu Methoden, wie sie zum Teil von Mitbewerbern angewandt werden, mit 4,29% anzusetzen.“*

**Skandia mit Garantiefonds in der Ablaufphase:** Nach der Verwendung in der Beitragszahlungsphase ihrer Fondspolizen und in der betrieblichen Altersversorgung bietet die **Skandia** ihr **Garantiefondssystem nun auch in der Verrentungsphase** an. Das **Garantiefondssystem SEG 20XX** versucht, die Merkmale **hoher Aktienanteil und Höchststands-Garantie** miteinander zu verbinden. Der Kunde muss sich bis drei Monate vor Ablauf seiner Versicherung für den Einsatz des Garantiefonds-Systems entscheiden und sich auf einen Anteil des Garantiefondssystems zwischen 0 und 100% festlegen. Gegenüber der konventionellen Versicherung mit einem Rechnungszins von aktuell 2,75% beginnt das Garantiefondssystem mit einer Verzinsung von 0%. Somit sind die Leistungen bei Rentenbeginn zunächst niedriger, allerdings kann der Versicherte auch stärker von Kursgewinnen am Kapitalmarkt profitieren. Ein einmal erreichter Rentenwert kann zukünftig nicht mehr unterschritten werden. Zur Zeit wird dieses Option nur für das Neugeschäft angeboten, die Einsetzbarkeit für den Bestand werde geprüft.

**Kosten weiter gesunken:** In der **deutschen Lebensversicherungsbranche** hat sich die **Kostensituation im Boomjahr 2004 verbessert**. Die beiden gängigsten Kostengrößen gingen weiter zurück: Im Branchendurchschnitt reduzierten sich die **Abschlusskosten gemessen an der Beitragssumme des Neugeschäfts** von 4,94% auf 4,56%, die Verwaltungskostenquote sank von 3,37% auf 3,29%. Gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen sind die Abschlusskosten zwar von 12,21% auf 16,40% angestiegen. Dies dürfte jedoch ein besonderer Effekt des „**Schluss-Verkaufs**“ gewesen sein. Das **4. Quartal 2004** brachte bei den meisten Versicherern besonders hohe Neugeschäftszahlen. Je nach Zahlweise bei den einzelnen Verträgen ist jedoch nur ein geringer Teil der Prämien schon in 2004 geflossen, die Abschlusskosten wurden jedoch bereits in voller Höhe fällig.

**Stornosituation entspannt:** Nachdem in den letzten Jahren ein stetiges Ansteigen der **Stornoquoten** zu beobachten war, scheint dieser **Trend nun gestoppt** zu sein. Im **Branchendurchschnitt ist bei den deutschen Lebensversicherern die Stornoquote mit 5,55% (nach 5,54% in 2004) nahezu konstant** geblieben. Die **Frühstornoquote**, also die Quote der Abgänge aus dem Bestand, bei denen noch kein Rückkaufswert vorhanden ist, ging sogar deutlich von 7,53% auf 5,50% zurück. Gleichzeitig hat sich allerdings die Spannweite über alle Gesellschaften weiter vergrößert. Lag die Frühstornoquote 2004 noch zwischen 0,52% und 44,85%, sind nun Quoten zwischen 0,29% und 77,92% zu verzeichnen.

#### IMPRESSUM

infinma-NEWS 10 / 2005  
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.

## Zum Lebensversicherungsgeschäft 2005

Das **Geschäftsjahr 2005** stellt für die deutschen Lebensversicherer eine große Herausforderung dar. Einerseits hat die Änderung der Steuergesetzgebung im Jahr 2004 zu einem Schlussverkauf geführt, der nahezu allen Anbietern Rekordergebnisse gebracht hat. Andererseits wird dies auch bei fast allen Gesellschaften im 2. Halbjahr 2005 zu einem deutlichen Minus im Neugeschäft führen. Gleichzeitig müssen sich die Versicherer mit geänderten Regelungen in der gesetzlichen Altersvorsorge bewegen. Schließlich kämpfen Sie immer noch gegen niedrige Zinsen und haben sich mit dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zu mehr Transparenz in der Lebensversicherung auseinanderzusetzen, dessen Auswirkungen nur schwer vorhersehbar sind.

Der **GDV** hat für das 1. Halbjahr 2005 gemeldet, dass die gebuchten Bruttobeiträge branchenweit (ohne Pensionskassen und Pensionsfonds) um 5,1% auf 33,3 Mrd. € angestiegen sind. In diesem Zeitraum wurden 3,35 Mio. neue Lebensversicherungsverträge abgeschlossen mit Beitragseinnahmen von 6,15 Mrd. €. Davon entfallen gut 40% auf laufende Beiträge und knapp 60% auf Einmalbeiträge. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich somit bei der Stückzahl ein Minus von ca. 12% und bei den laufenden Beiträgen von fast 30%. Die Einmalbeiträge hingegen legten um 6,5% zu. Branchenweit scheint zudem das Geschäft mit **Riester-Verträgen** anzuziehen. Mit etwa 250.000 neuen Verträgen wurden in 2005 fast doppelt so viele Policen abgeschlossen wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Lediglich 20% der **Riester-Verträge** wurden als fondsgebundene Variante abgeschlossen.

Die Auswirkungen auf das Neugeschäft sind in der Branche sehr unterschiedlich. Die **Nürnberger Leben**, die schon im Jahr 2004 nur noch 27% ihres Neugeschäfts mit der klassischen Kapitalversicherung gemacht hat, verzeichnete im 1. Halbjahr 2005 einen Rückgang der Neugeschäftsbeiträge von lediglich 1,3%, während der Gesamtmarkt ein Minus von 12,6% aufzuweisen hat. Die laufenden Beiträge konnte die **Nürnberger** sogar um 4,2% steigern. Deutliche Zuwächse verzeichneten die **Franken** auch im Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung. Die **BU-Versicherung** konnte von 34,1 Mio. € Neugeschäftsbeitrag auf 38,7 Mio. € zulegen. Die **Kapitalversicherung** zeigte sich mit einem moderaten Rückgang von 24,4 Mio. € auf 21,1 Mio. € sehr stabil. Die neue **Basis-Rente** ist auch bei der **Nürnberger** eher verhalten angelaufen, etwa 2.000 Policen wurden im 1. Halbjahr 2005 abgesetzt. Der Absatz von **Riester-Verträgen** konnte zwar um das etwa 6,5fache ausgedehnt werden, allerdings spielen die staatlichen geförderten Produkte mit einem Anteil von ca. 6% an den rund 195.000 neuen Verträgen immer noch eine untergeordnete Rolle. Bzgl. des Urteils des Bundesverfassungsgerichts hat die **Nürnberger** deutlich Stellung genommen. **Vorstandssprecher Dr. Werner Rupp** betonte: „**Transparenz bedeutet natürlich, dass unsere Kosten klar ausgewiesen werden müssen.**“ Im Hinblick auf die Abschlusskosten geht **Rupp** davon aus, dass diese nicht mehr in der bisher üblichen Form den Vertrag belasten dürfen und die Versicherer vor der Aufgabe stehen werden, für ihre Vermittler neue Provisionsmodelle zu finden.

Während die meisten Lebensversicherer bisher eher mäßige Absatzzahlen bei der **Basis-Rente** gemeldet haben, hat **MLP** im 1. Halbjahr 2005 fast 50.000 **Rürup-Renten** vermittelt und kommt damit nach eigenen Angaben auf einen Marktanteil von ca. 38%. Dabei machte sich **MLP** zu Nutze, dass bei der **Rürup-Rente** bis zu 49% des Beitrags in Zusatzbausteine investiert werden können. Verwendet man diesen Anteil für eine BU-Absicherung, dann ergeben sich interessante Steuerspareffekte.

Somit zeichnet sich ab, dass die **Rürup-Rente** vor allem **als Steuersparmodell für ältere und gut verdienende Kunden attraktiv ist oder als Möglichkeit, steuerbegünstigt Versicherungsschutz einzukaufen.**

Nach Schätzungen des **GDV** liegt der Bestand an **Riester-Verträgen** momentan bei etwa 3.740.000. Marktführer nach Bestand ist die **Allianz** mit einem Anteil von ca. 17%. Mit knapp 15% rangiert die **AachenMünchener** dicht dahinter. Im Neugeschäft liegt die **AachenMünchener** dank des Vertriebsweges **DVAG** bereits vorne. Offensichtlich hat es die Gesellschaft von **Reinfried Pohl** geschafft, den Menschen das begreiflich zu machen, was der Politik nicht gelungen ist. Die **Riester-Rente** sei kein Zusatz zur gesetzlichen Rentenversicherung, sondern ein Ersatz. Allerdings ist der Aufklärungsbedarf in der Bevölkerung immer noch sehr hoch. Neun von zehn Bürgern wissen nicht, wie hoch die staatliche Förderung bei Ihnen ausfiele. Nach einer **Studie von psychonomics** wissen zudem die meisten Bürger nicht, dass bis zu 30% des angesparten Kapitals in einer Summe ausgezahlt werden können und dass die Zulagen nur noch einmalig statt wie bisher jährlich zu beantragen sind.

Aus der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) Nr. 17/2005** lässt sich folgende Tabelle zum **Riester-Geschäft** herleiten:

<b>Unternehmen</b>	<b>Anzahl Riester-Verträge zum 30.6.2005</b>	<b>Marktanteil</b>	<b>Neugeschäft Riester 1. Halbjahr 2005</b>	<b>Marktanteil</b>
<b>Allianz</b>	641.000	17,1%	35.000	14,1%
<b>AachenMünchener</b>	546.000	14,6%	56.000	22,6%
<b>R+V</b>	363.400	9,7%	35.460	14,3%
<b>Hamburg-Mannheimer</b>	278.540	7,4%	25.120	10,1%
<b>Victoria</b>	244.100	6,5%	8.700	3,5%
<b>Volksfürsorge</b>	168.800	4,6%	12.700	5,1%
<b>Iduna</b>	49.600	1,3%	1.670	0,7%
<b>AXA</b>	46.000	1,2%	2.540	1,0%
<b>GDV-Mitglieder gesamt</b>	3.740.000	100%	247.500	100%

Nach der aktuellen Studie von **Tillinghast** ist das Neugeschäft mit **fondsgebundenen Versicherungen** in der ersten Jahreshälfte 2005 stark eingebrochen. Aufgrund von Überhangeffekten aus 2004 konnte im 1. Quartal 2005 noch ein Plus von gut 50% verzeichnet werden. Das 2. Quartal schlägt jedoch mit einem Minus von mehr als 80% zu Buche. Gemessen an der laufenden Jahresprämie des Neugeschäfts blieb die **fondsgebundene Rentenversicherungen** nahezu stabil und verzeichnete mit 0,8% sogar ein leichtes Plus gegenüber dem Vorjahr. Die Neugeschäftsbeiträge der **fondsgebundenen Lebensversicherung** sind von 224 Mio. € auf 168 Mio. € um 25% zurück gegangen. Die **fondsgebundene Riester-Rente** kommt auf Beiträge von 14 Mio. €, das entspricht einem Plus von 40%. Die **fondsgebundene Rürup-Rente** brachte es in ihrem ersten Halbjahr auf 16,4 Mio. €. Das Wachstum bei den Riester-Verträgen begründet **Dr. Mohammad Majidi, Consultant bei Tillinghast**, so: **„Da 2005 voraussichtlich das letzte Jahr vor Einführung der Unisex-Tarife ist, sind hier jedoch Schlussverkaufs-Effekte enthalten.“** Durch die bereits für 2007 angekündigte erneute Absenkung des Rechnungszinses sieht **Tillinghast** eine weitere Fokussierung der Vertriebe auf fondsgebundene Versicherungsprodukte. Vor allem Gesellschaften mit flexiblen Rentenversicherungsprodukten könnten sich auf dem Markt entsprechend positionieren.

## Die Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer

In der aktuellen Ausgabe Heft 18/2005 der Versicherungswirtschaft veröffentlicht Prof. Dr. Peter Albrecht von der Universität Mannheim die aktuellen Ergebnisse seiner Analyse der Kapitalanlageperformance der deutschen Lebensversicherer.

Das Fazit seiner Analyse fällt für die Versicherungsbranche sehr positiv aus: „Die Analyse der Verhältnisse für die Zeiträume 1985 bis 2004 und 1995 bis 2004 zeigt, dass die Absenkung der marktdurchschnittlichen Nettoverzinsung in den Jahren 2001 bis 2004 zwar durchaus zu einer moderaten Verschlechterung des Risiko-/Performanceprofils führt. Insgesamt bleibt der Abstand der risikobereinigten Kapitalanlageperformance der Lebensversicherer zu der risikobereinigten Rendite von DAX bzw. REXP jedoch weiterhin sehr deutlich.“

Kernpunkt – auch der früheren Untersuchungen von Albrecht – ist die Idee, für verschiedene Anlageformen Risiko-/Performanceprofile und risikobereinigte Performancekennzahlen zu ermitteln.

Im ersten Schritt vergleicht Albrecht für den 10- und 20-Jahres-Zeitraum den Renditemittelwert, die Volatilität und das relative Schwankungsausmaß:

Risiko-/Performanceprofile 1985 bis 2004 (1984 bis 2003)			
	Renditemittelwert	Volatilität	relatives Schwankungsausmaß
LVU	7,23% (7,39%)	1,06% (0,95%)	20,80% (17,99%)
DAX	8,55% (8,67%)	31,79% (31,76%)	624,60% (603,40%)
REXP	7,02% (7,34%)	5,09% (5,26%)	100%

Risiko-/Performanceprofile 1995 bis 2004 (1994 bis 2003)			
	Renditemittelwert	Volatilität	relatives Schwankungsausmaß
LVU	6,78% (7,02%)	1,32% (1,18%)	27,61% (20,61%)
DAX	7,29% (5,75%)	28,78% (29,35%)	601,00% (514,68%)
REXP	7,14% (6,18%)	4,79% (5,70%)	100%

Für die Lebensversicherung zeigt sich eine leichte Reduktion der durchschnittlichen Nettoverzinsung bei gleichzeitig leicht gestiegener Volatilität. Die Effekte insgesamt sind jedoch eher moderat. Der DAX fällt vor allem durch seine sehr hohe Volatilität auf und weist dafür eine vergleichbar geringe Rendite auf. Es zeigt sich sehr deutlich, dass der DAX-Verfall der Jahre 2000 bis 2002 auch über längere Zeiträume noch erhebliche Auswirkungen auf die Durchschnittsrendite hat.

Da die verschiedenen Produktkategorien ganz offensichtlich sehr unterschiedliche Risiko-/Performanceprofile aufweisen, verbietet sich ein Performancevergleich allein auf Basis der mittleren Renditen. Stattdessen bedarf es einer risikobereinigten Performancemessung.



**Albrecht** verwendet hierzu die sog. **Sharpe-Ratio**, welche die mittlere Überrendite der jeweiligen Anlagekategorie relativ zur risikolosen Verzinsung im Verhältnis zur jeweiligen Volatilität misst. Anders ausgedrückt, die **Sharpe-Ratio** quantifiziert die mittlere Rendite im Verhältnis zu einer Einheit des eingegangenen Risikos und kommt zu folgenden Ergebnisse:

<b>Sharpe-Ratio 1985 bis 2004 (1984 bis 2003)</b>	
<b>LVU</b>	2,05 (2,22)
<b>DAX</b>	0,11 (0,11)
<b>REXP</b>	0,39 (0,39)

<b>Sharpe-Ratio 1995 bis 2004 (1994 bis 2003)</b>	
<b>LVU</b>	2,38 (2,62)
<b>DAX</b>	0,13 (0,06)
<b>REXP</b>	0,73 (0,39)

Zwar ist die **Sharpe Ratio** der deutschen Lebensversicherer gegenüber der Vorjahresuntersuchung zurück gegangen und auch die relative Positionierung gegenüber den alternativen Anlagen hat sich leicht verschlechtert, allerdings: **„Die risikobereinigte Performanceanalyse nach Sharpe macht damit transparent, dass es den Lebensversicherern im Vergleich zu DAX und REXP nach wie vor mit deutlichem Abstand gelingt, pro eingegangener Risikoeinheit die höchste mittlere Rendite zu erzielen! ... bedeutet das zudem, dass die Lebensversicherungsunternehmen im Rahmen ihrer Kapitalanlage die positive Transformationsleistung einer systematischen Erhöhung der Sharpe Ratio erbringen.“**

Interessant ist auch das Konzept des sog. **„Probable Minimum Return“**. Dabei wird eine **Risikoschwelle** ermittelt, die mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums nicht unterschritten wird. So wird die 5%-Risikoschwelle voraussichtlich in 20 Jahren nur einmal unterschritten, die 10%-Risikoschwelle nur einmal in 10 Jahren. Auch hier spricht das Ergebnis eindeutig für die Lebensversicherer:

<b>Risikoschwelle 1985 bis 2004 (1995 bis 2004)</b>		
	10%	5%
<b>LVU</b>	5,87% (5,09%)	5,49% (4,62%)
<b>DAX</b>	-27,87% (-26,08%)	-35,01% (-32,83%)
<b>REXP</b>	0,59% (1,08%)	-1,14% (-0,55%)

**Allein die Risikoschwellen der Lebensversicherer sind durchweg und deutlich positiv. Damit konnte Albrecht die Ergebnisse seiner früheren Analysen bestätigen und aufzeigen, dass die deutschen Lebensversicherer im Vergleich zu den Original-Anlageklassen deutlich günstigere Risiko- / Performancekennzahlen aufweisen.**

## Seniorenkonzepte

Immer mehr Versicherer erkennen die wachsende Anzahl an **Senioren** als zahlungskräftige und lukrative Zielgruppe für ihre Produkte. Die verschiedenen Konzepte am Markt sind im Hinblick auf den Umfang des gebotenen Versicherungsschutzes und die abgedeckte Spartenbreite sehr unterschiedlich. Nachfolgend wollen wir Ihnen exemplarisch einige Beispiele derartiger Angebote vorstellen.

### BBV:

Die **Bayerische Beamten Versicherung** bietet unter der Bezeichnung „**Aktiv plus**“ eine Produktlinie für Senioren, die mehrere Komponenten beinhaltet. Die Haftpflichtversicherung mit einer pauschalen Deckungssumme von 5 Mio. € tritt bspw. auch dann ein, wenn die Aufsichtspflicht bei der Betreuung von Enkelkindern verletzt wird oder bei Schäden, die beim Blumengießen für den Nachbarn entstehen. In der Hausratversicherung ist auch der Diebstahl aus Schiffskabinen bzw. aus dem Krankenzimmer mitversichert. Der Baustein Rechtsschutzversicherung berücksichtigt die Bedürfnisse der Senioren, in dem u. a. Kosten von jeweils bis zu 500,- € für eine Erstberatung im Familien- und Erbrecht übernommen werden. Gleiches gilt für die Erstellung einer Patientenverfügung. Darüber hinaus bietet das Unternehmen Assistance-Leistungen wie bspw. einen Handwerker-Service, einen Reparaturservice für Haushaltsgeräte und einen Unterbringungsservice für Haustiere. Ergänzt wird das Angebot durch eine Sterbegeldversicherung ohne Gesundheitsprüfung, die unter bestimmten Voraussetzungen bis zum 85. Lebensjahr abgeschlossen werden kann.

### Generali:

Unter der Bezeichnung **SELEKTA® VorsorgeLinie 50 Plus** bietet die **Generali** einen Baukasten mit speziell auf Senioren abgestellten Produkten an. In der Hausratversicherung ist bspw. der Trickdiebstahl aus Wohnungen ebenso mitversichert, wie ein beitragsfreier Schutz nach Umzug in ein Alten- oder Pflegeheim. Die Haftpflichtversicherung kommt auch für Schäden am Mobiliar in Ferienwohnungen und Hotels auf, sowie für Schäden durch Enkelkinder bzw. durch gelegentliche gewerbliche und ehrenamtliche Tätigkeiten. Als Schlüsselprodukt sieht die **Generali** das Pflegeversicherungsangebot mit inzwischen sieben Vorsorgevarianten. Die Palette reicht von einer beitragsfreien Option auf eine Pflegerentenversicherung über eine Selbständige Pflegerentenversicherung bis hin zu einer Sofortrente für bereits Pflegebedürftige. Die Sterbegeldversicherung bietet die Möglichkeit, bei Erreichen des 82. Lebensjahres den Todesfallschutz in einen Pflegeversicherungsschutz umzuwandeln. Auch eine Unfall-Pflegerente beinhaltet das Angebot der **Generali**. Die Leistungen werden im Assistance-Bereich u. a. durch eine 24-Stunden-Notfallhilfe ergänzt. Der Versicherer arbeitet mit der **Europ-Assistance** zusammen, einem der führenden Assistance-Netzwerke in Europa. Organisationsleistungen sind automatisch eingeschlossen, zusätzlich können Hilfeleistungen mit Kostenübernahme und Reise-Hilfeleistungen eingeschlossen werden.

### Ideal:

Die **Ideal** hat sich bereits in der Vergangenheit in den Sparten Pflege-, Unfall- und Lebensversicherungen für Senioren sowie im Bereich Bestattungsvorsorge einen Namen gemacht. Seit April dieses Jahres werden nun auch erstmals spezielle Schadenversicherungen für ältere Menschen angeboten. Die „**IDEAL HausRat**“ für den Zeitraum von einer Woche vor und nach bestimmten Ereignissen – z. B. Weihnachten, runde Familiengeburtstage oder Hochzeitstage – die Bargeldentschädigungsgrenze auf 6.000,- € verdoppelt. Damit soll dem

besonderen Verhaltensgewohnheiten älterer Menschen Rechnung getragen werden. Auch die Kosten eines Telefon- oder Handymissbrauchs bei einem Einbruch sind abgedeckt. Da Senioren häufiger reisen, hat die **Ideal** eine weltweite sechsmonatige Außenversicherung in die Police integriert. Damit ist auch Einbruchdiebstahl in privaten Schiffskabinen, in Schlafwagenabteilen und im privaten Auto versichert. Die „**IDEAL PrivatSchutz**“ kann als Haftpflichtversicherung einen umfangreichen Personenkreis berücksichtigen, bspw. beschäftigte Personen im Haushalt oder Enkelkinder während der Besuchszeiten. Für bis zu drei Jahre besteht bei einem vorübergehenden Auslandsaufenthalt eine weltweite Auslandsdeckung. Versichert sind auch Schäden durch Gefälligkeitshandlungen oder Nachbarschaftshilfe. Darüber hinaus bietet das Produkt einen sog. **Opfer-Schutz**. Ab einer Forderungshöhe von 2.500,- € leistet er eine Entschädigung bis zur vereinbarten Deckungssumme, wenn ein namentlich bekannter Schädiger finanziell nicht in der Lage ist, seinen Schadenersatzverpflichtungen nachzukommen. Auch die **Ideal** bietet über die Schadenregulierung hinaus einen unterstützenden Service an, bspw. die Benennung von Rechtsanwälten oder Dolmetschern.

### **Nürnberger:**

Unter dem Namen „**Aktiv & Erfahren**“ bietet die **Nürnberger-Versicherungsgruppe** Bank- und Versicherungsprodukte zur Vermögenssicherung, zu Gesundheit und Mobilität, aber auch zur Versorgung der Enkel oder für den Erbfall speziell für die Gruppe der ab 50-jährigen an. Die Pflegerente kann bis zum 75. Lebensjahr abgeschlossen werden; versicherbar sind Monatsrenten bis zu 3.000,- €. Bis zum 80. Lebensjahr kann die Bestattungsvorsorge vereinbart werden. Ohne Gesundheitsprüfung stehen vier verschiedene Modelle von der einfachen Bestattung bis hin zur gehobenen Trauerfeier zur Auswahl. Insbesondere im Zusammenhang mit der Unfallversicherung sind verschiedene Ergänzungen möglich. Der **Schutz-Brief „ProAktiv“** sichert Hilfeleistungen durch den **Malteser-Hilfsdienst** für die Zeit von bis zu sechs Monaten nach einem Unfall ab. Die „**Aktiv-SchadenHilfe**“ übernimmt bis zu 55.000,- € an Bergungs- und Rettungskosten. Die „**Unfall-Reha-Plus**“ sichert die Unfall-Nachsorge ab, in dem sie bspw. die Kosten für korrektive Operationen und unfallbedingte Zahnbehandlungen abdeckt. Im „**HausratSchutz**“ ist der Hausrat nach dem Umzug in ein Senioren- oder Pflegeheim auf Wunsch weiterhin beitragsfrei versichert. Um den Anforderungen älterer Menschen gerecht zu werden, bietet die **Nürnberger Versicherungsgruppe** ihren Vertriebspartnern ein „**praxisorientiertes Ausbildungsseminar für die Beratung älterer Menschen**“.

### **Volkswohl Bund:**

Bereits im Frühjahr 2004 haben die **Volkswohl Bund Versicherungen** ein Deckungskonzept für ältere Menschen aufgelegt. Das Produkt ist eine **Kombi-Police**, bestehend aus: **Pri-vathaftpflicht, Hundehalterhaftpflicht, Unfallversicherung mit Assistance-Leistungen, Hausrat- / Glasversicherung, Bestattungsvorsorge und Sofort-Rente** wobei alle Sparten auch einzeln abschließbar sind. Trotz der Konstruktion als Kombi-Police mit bspw. nur einem Antrag gilt das Produkt als flexibel. So sind bspw. die Hilfeleistungen durch den **Malteser-Hilfsdienst** optional und nicht automatisch im Vertrag enthalten. Wer keinen Hund hat, muss auch keine Hundehalterhaftpflicht abschließen ... Die Bestattungsvorsorge beinhaltet ein gestaltbares Bezugsrecht, so kann die Todesfallsumme auf Wunsch ausschließlich zweckgebunden zur Finanzierung der Bestattung an den Bezugsberechtigten, der auch das örtliche Bestattungsunternehmen sein kann, ausgezahlt werden. Im Bereich Hausrat sind Leistungen bei Diebstahl aus Krankenzimmern oder Pflegeheimen ebenso eingeschlossen wie Diebstahl aus verschlossenen Schiffskabinen und Schlafwagenabteilen. Die Außenversicherung ist auf 6 Monate erweitert. Im Jahr 2005 wurden bereits 9.000 neue Verträge abgeschlossen.

## Private Krankenzusatzversicherungen

Ursprünglich waren die **Private und die Gesetzliche Krankenversicherung** quasi wie durch einen eisernen Vorhang getrennt. Seit gut einem Jahr gibt es jedoch eine vertragliche Verbindung zwischen den beiden Seiten. Als Ergebnis des **Gesundheitsmodernisierungsgesetzes** bieten immer mehr **gesetzliche Krankenversicherungen private Zusatzversicherungen** an, mit denen die Leistungen abgesichert werden können, die aus dem Katalog der **gesetzlichen Versicherung** heraus gefallen sind.

Dabei treten die **gesetzlichen Krankenversicherungen lediglich als Vermittler** auf und reichen die Interessenten an die jeweiligen Kooperationspartner weiter. Allein die zehn größten deutschen **privaten Krankenversicherer** haben den Absatz der Zusatzversicherungen in diesem Vertriebsweg in den letzten anderthalb Jahren auf nahezu eine Million gesteigert. Gemessen an bereits abgeschlossenen ca. 16 Millionen privaten Zusatzpolicen ist dies eine noch vergleichsweise geringe Anzahl, allerdings mit stark steigender Tendenz.

Die einzelnen privaten Versicherer betreiben derartige Kooperationen unterschiedlich intensiv. Sowohl bei der **Allianz** mit etwa 400 über Krankenkassen verkauften Zusatzversicherungen, als auch beim Marktführer **Debeka** mit etwa 4.000 Stück, hält sich der Absatz über Kooperationspartner wie einige **Betriebskrankenkassen (BKK)** in überschaubaren Grenzen. Zum einen sind die hier erzielbaren Summen für die großen Anbieter der Branche wenig attraktiv, zum anderen sieht bspw. die **Allianz** einen intensiven Beratungsbedarf für diese Zusatzversicherungen, der von einer Krankenkasse nicht zu leisten sei.

Andere Anbieter sehen das etwas anders. Die **DKV bspw. kooperiert mit 13 Ortskrankenkassen (AOK)** und hat ca. 110.000 Zusatzversicherungen abgesetzt. Die **Barmenia** kommt sogar auf 115.000 Policen über den **Vertriebsweg BKK**. Einschließlich der **Auslandsreise-Krankenversicherung** hat die **Hanse Merkur** über die **Deutsche Angestellten Krankenkassen (DAK)** mehr als 200.000 Verträge akquirieren können. In ihrer Kooperation mit der **Barmer Ersatzkasse** strebt die **HUK Coburg** stark auf 300.000 abgesetzte Zusatzversicherungen zu. **Central und Envivas** schließlich konnten bisher mehr als 80.000 Policen über die **Techniker-Krankenkassen** abschließen.

Bei der **DAK** sieht man das Angebot privater Zusatzversicherungen vor allem als **Instrument der Mitgliederbindung**. Häufig werden den Mitgliedern der Krankenkassen zudem spezielle Tarife angeboten, die es bei den privaten Anbietern in vergleichbarer Form ansonsten nicht gibt, so sind bspw. gelegentlich Naturheilverfahren, Auslandskrankenschutz und Zahnersatz mit abgedeckt. Auch **Preisnachlässe für die Kooperationspartner** sind verbreitet. Allerdings haben sowohl die **Stiftung Warentest** als auch der **Bund der Versicherten** darauf hingewiesen, dass die angebotenen Zusatzversicherungen nicht immer die günstigsten seien.

Entscheidend ist jedoch aus Kundensicht, ob er einen solchen Schutz für sinnvoll und notwendig hält. Der Nutzen einer Police, die eine bessere stationäre Behandlung im Krankenhaus finanziert, ist eher unstrittig. Ob jedoch Heilpraktikerbehandlungen und Naturheilverfahren über eine Versicherung abgedeckt sein müssen, hängt stark davon ab, inwieweit der Einzelne an die Wirksamkeit derartiger Verfahren glaubt. Besonders bei Paketlösungen sollte man sehr genau hinschauen. Eine Zahnzusatzversicherung, die nur im „Bundle“ mit einer Heilpraktikerbehandlung oder einer Brille erhältlich ist, dürfte in den wenigsten Fällen die sinnvollste Alternative sein.

**Unabhängig davon zeigt sich jedoch sehr deutlich, dass in derartigen Kooperationen langfristig durchaus erhebliches Potential stecken könnte. Immerhin geht es um gut 70 Millionen gesetzlich Versicherte.**