



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 5 / 2005

06.04.2005

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Allianz Leben 2004**
- **AachenMünchener Leben 2004**
- **Volksfürsorge Leben 2004**
- **Interview mit Norbert Kox, Vorstandsmitglied der Talanx AG für Bank- und Postkooperationen**

Kurzmeldungen:

infinma NEWS: Ab sofort können sich alle Interessenten zum kostenlosen Bezug der **infinma NEWS** auf unserer Homepage unter <http://www.infinma.de/newsletter.php> für den E-Mail-Versand registrieren lassen. Bitte nutzen Sie diesen Service und bleiben Sie mit den **infinma NEWS** stets auf dem Laufenden.

Canada Life deklariert Wertzuwachs: Die **Canada Life Assurance Europe Ltd.** hat zum 1. April 2005 den geglätteten Wertzuwachs für die fondsbasierten Rentenversicherungen inkl. Garantie, „**GENERATION private**“, „**GENERATION business**“ und „**GENERATION basic**“ mit erneut 4% festgelegt. Der geglättete Wertzuwachs wird einmal jährlich für die folgenden zwölf Monate bestimmt. Nach eigenen Angaben bietet das Unternehmen damit im Bereich der **Unitised-With-Profits-Produkte** den derzeit höchsten Wertzuwachs am Markt. „*Dass wir nach wie vor diesen überdurchschnittlich hohen Wertzuwachs erzielen können, bestätigt einmal mehr das Know-how und die Erfahrung unserer Fondsmanagement-Gesellschaft Setanta Asset Management,*“ sagte **Günther Soboll**, Hauptbevollmächtigter der **Canada Life Europe** für Deutschland.

Britische Versicherer sanieren ihre Bestände: Zunehmend versuchen **britische Versicherer**, ihre Bestände dadurch zu sanieren, dass einzelnen „**With-Profit Funds**“ für das Neugeschäft geschlossen und anschließend verkauft werden. Diese sog. „**Pools**“ lassen sich mit den Abrechnungsverbänden im Deckungskapital deutscher Lebensversicherer vergleichen. Gründe für die Schließung einzelner Funds sind bspw. zu geringe Marktanteile des Versicherers, zu geringe Performance-Erwartungen oder höhere Eigenmittelanforderungen. **In Großbritannien sind inzwischen bereits 66 von 110 mit Garantien ausgestatteten Funds geschlossen worden.** Dies entspricht einem Volumen von ca. 275 Mrd. €, denen direkte Versicherungsansprüche in Höhe von etwa 245 Mrd. € gegenüber stehen. Inzwischen gibt es erste professionelle Abwickler dieser Bestände, bspw. aus dem Bereich der Rückversicherer, die sich vom Kauf entsprechende Gewinne erhoffen. In einer derartigen Sanierung von Versicherungsbeständen sieht die **Rating-Agentur Fitch** ein Vorbild auch für den deutschen Lebensversicherungsmarkt.

Generali und Condor verdoppeln Deckungssumme: Ab dem 1. Juli 2005 bietet die **Generali** in der **Kfz-Haftpflicht-Versicherung** eine auf **100 Mio. € verdoppelte Deckungssumme** an. Die in der Vergangenheit angebotene unbegrenzte Deckungssumme wurde nach dem Anschlag vom 11. September 2001 von allen Versicherungsunternehmen zurückgezogen. Nach eigenen Angaben gehört die **Generali** zu den ersten deutschen Versicherern, die jetzt wieder 100 Mio. € anbieten. Bereits ab dem 1. April 2005 sieht die **Condor** ebenfalls eine Höchstdeckung von 100 Mio. € vor, die auch für bereits bestehende Verträge vereinbart werden kann.

Kinderversicherungen unwirksam? Vor allem im Jahresendgeschäft 2004 sind zahlreiche **Versicherungen auf das Leben von Kindern** abgeschlossen worden; hier vor allem Fondspolizen. Unabhängig davon, dass man über den Nutzen dieser Produkte sicher geteilter Meinung sein kann, warnt jetzt **Arno Gottschalk von der Verbraucherzentrale Bremen:** **„Sie sind oftmals auch rechtsunwirksam, weil eine wichtige gesetzliche Vorschrift nicht beachtet wurde.“** Wenn Eltern eine Versicherung auf das Leben ihres minderjährigen Kindes abschließen und diese bei Tod vor Vollendung des siebten Lebensjahres mehr als 8.000,- € auszahlen würde, so muss gemäß **§159 VVG** über das Vormundschafts-Gericht ein Ergänzungspfleger beantragt werden, der im Namen des Kindes in den Vertragsabschluss einwilligt. Dies dürfte nach Einschätzung der Verbraucherschützer in keinem Fall geschehen sein, so dass die Eltern in den ersten 12 Monaten nach Vertragsabschluss vom Versicherer eine **komplette Rückabwicklung und die Erstattung aller Prämien zzgl. vier Prozent Zinsen** fordern können.

R+V stärkt Marktposition: Die **Lebensversicherer der R+V** erreichten in 2004 den zweitstärksten Zuwachs der Unternehmensgeschichte. Die Beiträge stiegen um 11,7% auf 3,74 Mrd. € **„Die Quelle dieses Erfolgs liegt ganz klar in unserem Vertriebskonzept. Der Verkauf über die Volksbanken und Raiffeisenbanken läuft hervorragend,“** sagte **R+V-Chef Dr. Jürgen Förterer**. 90% aller Lebensversicherungen wurden über den Bankschalter verkauft. Im Bereich der **betrieblichen Altersversorgung** konnte die **R+V** den Neugeschäftsbeitrag um 25% auf 141 Mio. € steigern. Auch die **R+V Luxembourg** war mit ihren fondsgebundenen Versicherungen sehr erfolgreich. Der Neugeschäftsbeitrag stieg mit 343 Mio. € gegenüber dem Vorjahr um das Vierfache.

Nürnberger Lebensgruppe – 2004 war ein Rekordjahr. **Dr. Werner Rupp, Vorstandssprecher der Nürnberger Personenversicherungsgruppe,** erklärte: **„Das Geschäftsjahr 2004 war für unsere Lebensversicherer unter Neugeschäftsaspekten ein Ausnahmejahr. Getragen von dem im dritten Quartal einsetzenden Schlussverkauf wurden in allen Neugeschäftskennzahlen bisher nie gekannte Rekordmarken erreicht.“** Die Stückzahl im Neugeschäft stieg um 43% auf 414.000, die Neugeschäftsbeiträge des Geschäftsjahres wuchsen um 16% auf 388 Mio. €. Der Bestand gemessen an der Versicherungssumme legte um 9% auf 95 Mrd. € zu; damit liegt die Gruppe nach eigenen Angaben auf Platz 3 im deutschen Markt. Die Beitragseinnahmen stiegen um knapp 2% auf 1,9 Mrd. €. In der Berufsunfähigkeitsversicherung stiegen die Einnahmen sogar um 6,8%. **Die Nürnberger Investment Berufsunfähigkeits-Versicherung (IBU) wurde alleine in 2004 89.000 Mal verkauft.**

Alte Leipziger legt zu: Auch für die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** war 2004 ein außerordentlich erfolgreiches Jahr. Die gebuchten Bruttobeiträge wurden um 7,6% auf knapp 1,3 Mrd. € gesteigert. Für das Neugeschäft ergab sich bei Beiträgen in Höhe von 404 Mio. € ein Plus von 18,3%. Von den Beiträgen entfallen 185 Mio. € auf laufende Beiträge und 219 Mio. € auf Einmalbeiträge. Der Trend zur Rentenversicherung setzte sich fort. Infolgedessen stieg der Anteil der Rentenversicherungen von 38% auf 44%. Im Kapitalanlageergebnis erzielte die Alte Leipziger eine **Nettoverzinsung von 5,03%** bei nahezu unveränderten **Bewertungsreserven** in Höhe von 3,8% der Kapitalanlagen. **„Für die ersten sechs Monate dieses Jahres rechnen wir mit einer Beruhigung der Nachfrage. Danach wird das Geschäft wieder anziehen,“** sagte Vorstandsvorsitzender Gerd Bilsing.

Generali – Basisrente mit eigener Note: Seit Anfang des Jahres bietet die **Generali** die sog. **„Rürup-Rente“** an. Da sich die **Generali** u. a. als **Spezialist für die Vorsorge im dritten und vierten Lebensabschnitt** sieht, hat sie das Produkt um einen **Baustein zur Pflegebedürftigkeit** ergänzt. Der Kunde hat das Recht, in den ersten Rentenbezugsjahren anfallende Überschussanteile für den Erwerb zusätzlicher Rentenanwartschaften bei Pflegebedürftigkeit zu verwenden. Auf der Kapitalanlageseite bietet die **Generali** im Rahmen der **Selekta® BasisRente** die **Varianten Sicherheit, Wachstum und Chance**. Zwei Modelle bieten eine lebenslange Garantieverzinsung, das dritte Modell eine fondsgebundene Kapitalanlage. Auch Einmalbeiträge können im Rahmen der Basisversorgung angelegt werden.

Württembergische Leben – Erfolgreiches Geschäftsjahr 2004: Die **Württembergische Lebensversicherung AG (WürttLeben)** hat die eigenen Erwartungen übertroffen. Im Neugeschäft konnte sie zusammen mit ihrer 100%igen Tochter, der **ARA Pensionskasse AG**, die Beitragssumme um fast 90% auf 5,2 Mrd. € steigern. Davon entfallen 4,5 Mrd. € auf die **WürttLeben**. **„Gemessen am Neuzugang, ist 2004 damit das erfolgreichste Jahr unserer Unternehmensgeschichte“**, erklärte der **Vorstandsvorsitzende der WürttLeben, Dr. Wolfgang Oehler**. Die Nettoverzinsung der Gesellschaft ging von 5,1% auf 4,8% zurück. Die stillen Lasten des Vorjahres in Höhe von 16,5 Mio. € wurden komplett abgebaut. Im Rahmen der Nachreservierung der Rentenversicherung hat das Unternehmen gut 60 Mio. € zur Stärkung der Reserven aufgewendet.

Kartellamt verhängt Millionenstrafe: Wegen verbotener Preisabsprachen hat das **Bundeskartellamt** gegen zehn deutsche Industrieversicherer Bußgelder in Höhe von rund 130 Mio. € verhängt. Bereits im Juli 2002 wurden die Geschäftsräume mehrerer Versicherer durchsucht. Nach einer mehrjährigen Untersuchung wurden nun die Bußgelder verhängt, weil die Unternehmen zur Sanierung des Sachversicherungsgeschäfts eine Prämienerrhöhung für Industriekunden abgesprochen haben sollen. Marktführer **Allianz** hat allerdings ebenso wie die **AXA** bereits angekündigt, Einspruch gegen den Bescheid zu erheben.

Kein Schwung bei Riester? Nach der Studie **„Insurance Trend“** der **Unternehmensberatung Mummert Consulting** sind fast 90% der Fach- und Führungskräfte deutscher Versicherer der Ansicht, dass die Vereinfachungen und die zweite Stufe der **Riester-Rente den Absatz nicht beleben** werden. Ihrer Meinung nach wird der Absatz weiterhin stagnieren. Fast $\frac{3}{4}$ aller Befragten gehen davon aus, dass der **Privatkundenmarkt** trotz der geänderten Rahmenbedingungen ein wichtiges Standbein beim Vertrieb von Vorsorgeprodukten bleiben wird. Die Bedeutung der **Kapitallebensversicherung** wird laut der Studie stark zurückgehen, davon könnten jedoch **Risikoprodukte wie die Todesfall- und Invaliditätsversicherung** profitieren.

Marketingplattform für Seniorenprodukte: Die **Hannover Rück** hat mit der **DSP Deutsche-Senior-Partner AG** eine neuartige **Marketingplattform für Seniorenprodukte** gegründet. Sie selber hält 49% der Anteile, die Mehrheit hält die **DBI Holding GmbH**, in der einzelne Vermittler organisiert sind. Ziel der Plattform ist es, neuartige Produkte speziell für Senioren zu konzipieren und zu vermarkten. Produktpartner für den deutschen Markt sind die **Pension Annuity Friendly Society** aus **Großbritannien** und die **Momentum AG** aus **Liechtenstein**. Als erstes Produkt bietet die **DSP** eine **Vorzugsrente für Personen mit schweren Erkrankungen**. Bei diesem Produkt wird abhängig vom Krankheitsbild die Übersterblichkeit in Relation zur allgemeinen Bevölkerungsterblichkeit ermittelt und an den Kunden weiter gegeben: Wer früher stirbt, bekommt mehr Rente.

Ideal – Seniorenkonzept geht auf: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.**, Spezialist für **Seniorenprodukte**, verzeichnet für 2004 ein überdurchschnittliches Wachstum. Die Stückzahl stieg im Neugeschäft um fast 50% auf 65.050 Policen. Der laufende Beitrag des Neugeschäfts wuchs um ca. 62% auf 19,7 Mio. €. Die **Ideal** setzt inzwischen **fast ausschließlich auf externe Vertriebe**. 65% des Neugeschäfts entfallen auf den mobilen Außendienst, bestehend aus Maklern, Mehrfachagenten, Strukturvertrieben wie **AWD und OVB** sowie Maklerpools wie **Charta, VEMA und ConzeptA**. Anderer Erstversicherer wie die **DEVK, BBV, Itzehoer, Deutscher Ring, Swiss Life, Concordia oder neue leben** kommen auf einen Neugeschäftsanteil von 30%. Die verbleibenden 5% entfallen auf **Annexvertriebe wie MLP, Cura bzw. der Bestatter Ahorn Grieneisen**.

Dread Disease auf Fondsbasis: Die **FINGRO AG, Gemeinschaftsgründung von Gothaer, American International Group und der Vorstände des Unternehmens**, bietet nach eigenen Angaben als erster Anbieter in Deutschland eine Fondspolice an, die neben den **Risiken Erwerbs- und Berufsunfähigkeit, Pflege und Tod auch das Risiko schwerer Krankheiten (Dread Disease)** absichert. Der sog. **Vorsorgeplan** kann lebenslang, nach dem vollendeten 1. und bis zum 60. Lebensjahr abgeschlossen werden. Die Kosten für den Versicherungsvertrag sowie für die Deckung des Risikos werden aus dem Fondsguthaben entnommen. **Der Vorsorgeplan wird exklusiv über Makler und freie Finanzdienstleister angeboten.**

IMPRESSUM infinma-NEWS 5 / 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 der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.
---	--

Allianz Leben 2004

Die Unternehmensgruppe Allianz Leben, bestehend aus der Allianz Lebensversicherungs-AG und den Töchtern Deutsche Lebensversicherungs-AG und Allianz Pensionskasse AG, hat den Jahresabschluss für 2004 vorgelegt.

Einige wichtige Kennzahlen der Gruppe zeigt die folgende Tabelle:

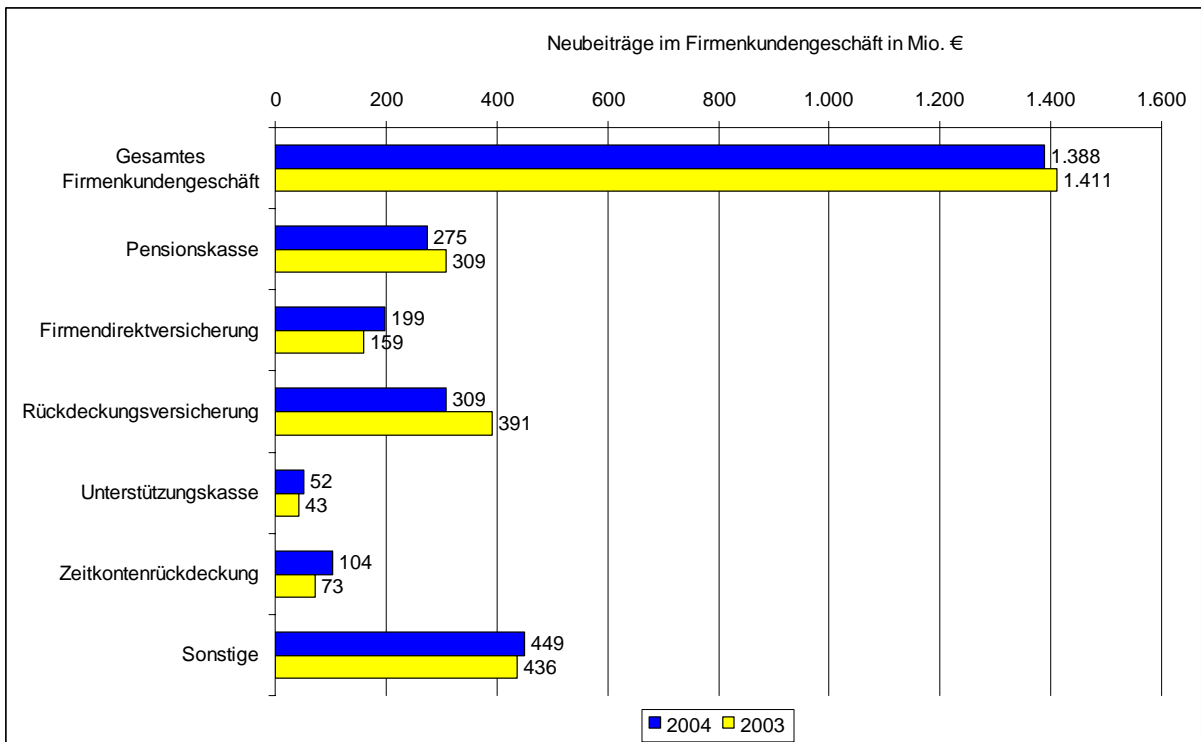
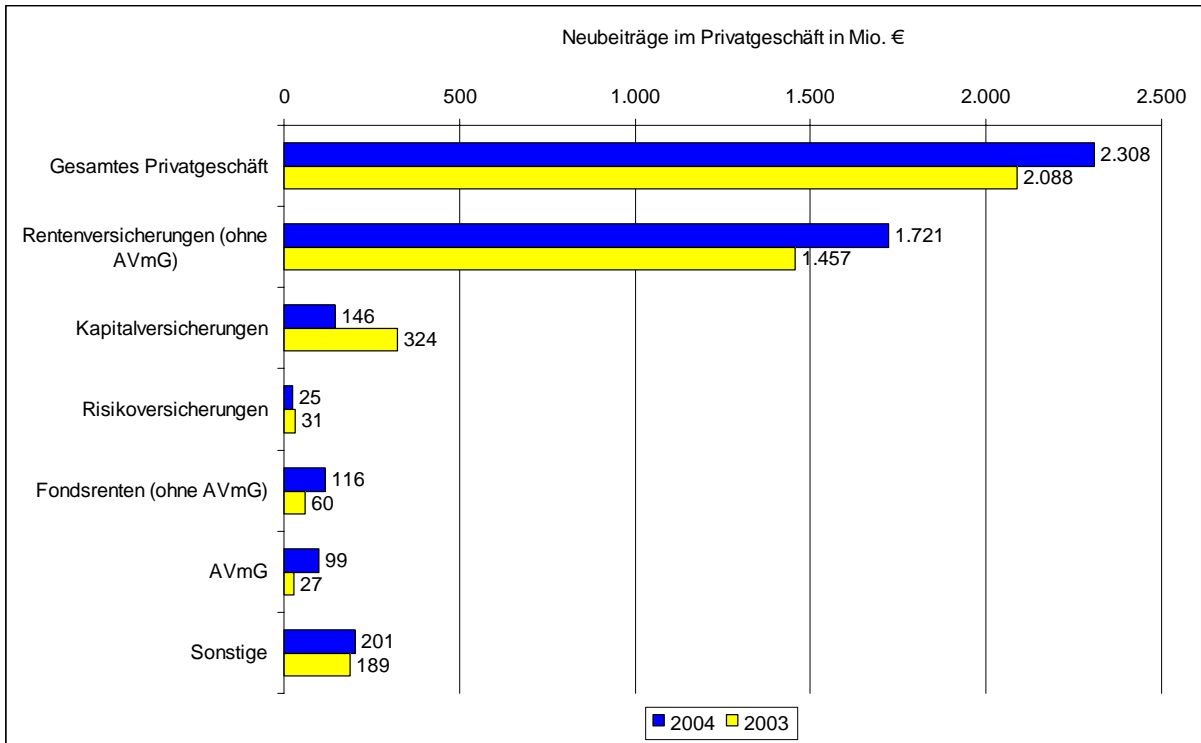
Unternehmensgruppe Allianz Leben	2004	2003
Wachstum der Beiträge des selbst abgeschlossenen Neugeschäfts	+5,6%	+25,9%
Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge	+4,3%	+7,7%
Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neugeschäfts	4,0%	4,1%
Verwaltungskosten in % der gebuchten Bruttobeiträge	2,0%	2,1%
Stornoquote	4,2%	4,0%
Wachstum der Kapitalanlagen	+4,2%	+4,1%
Laufende Durchschnittsverzinsung	5,1%	5,5%
Nettoverzinsung	6,0%	6,5%
Bewertungsreserven in % der gesamten Kapitalanlagen	6,0%	4,7%
Sicherungsmittel aus freier RfB und Schlussüberschussfonds in % der Deckungsmittel	8,8%	7,9%

Das gesamte **Neugeschäft** belief sich auf 3,7 Mrd. €, davon 1,6 Mrd. laufende Beiträge und 1,9 Mrd. Einmalbeiträge. Während die laufenden Beiträge um mehr als 44% gewachsen sind, gingen die Einmalbeiträge um 6,5 % zurück. Der größte Teil des Neugeschäfts entfällt naturgemäß auf die **Allianz Lebensversicherungs-AG** mit 3,4 Mrd. €.

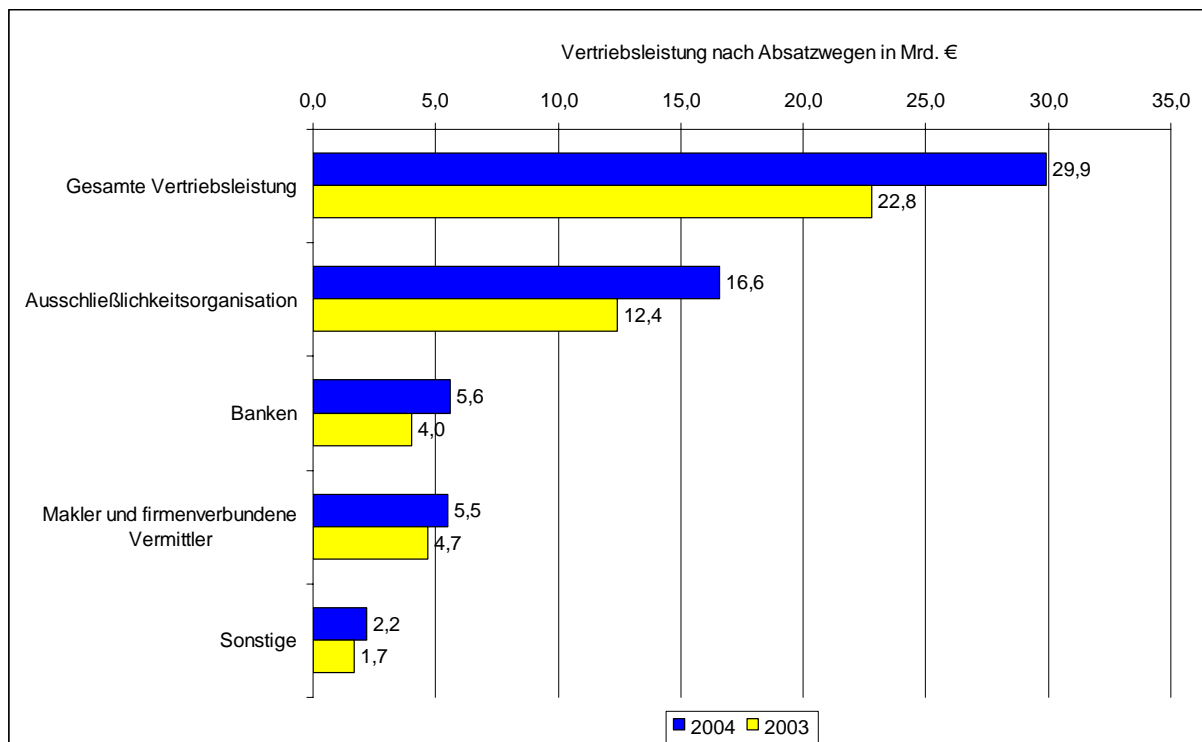
Das Privatkundengeschäft schlägt mit 2,3 Mrd. € zu Buche und macht somit mehr als 60% des gesamten Geschäftes aus. Innerhalb des Privatkundengeschäfts hält der Trend zur Rentenversicherung weiter an, wie die Grafik auf der folgenden Seite zeigt. Das Volumen an Darlehensauszahlungen ging im Gesamtmarkt deutlich, um rund 10%, zurück. Dem konnte sich auch die **Allianz** nicht entziehen. Der Rückgang betrug jedoch nur 5,2%, so dass der Marktanteil im Gesamtmarkt auf 1,7% und im Lebensversicherungsmarkt auf 23,2% ausgebaut werden konnte.

Im Firmenkundengeschäft lagen die Neubeiträge mit knapp 1,4 Mrd. € geringfügig unter dem Vorjahresniveau. Die Aufteilung auf die verschiedenen Durchführungswege in der betrieblichen Altersvorsorge zeigt die Grafik auf der folgenden Seite. Nach eigenen Angaben erreichte die **Pensionskasse** bei den Neubeiträgen einen Marktanteil von 23,9%. Im Rahmen der Zeitkontenrückdeckung bietet die **Allianz** zwei Möglichkeiten: ein Garantieprodukt sowie einen Fonds beim **Allianz Partner dit**. Ende des Jahres hatte die Allianz 1.521 Arbeitgeberkonten mit einem Rückdeckungskapital in Höhe von 191 Mio. € im Bestand.

Der gestiegenen Lebenserwartung der deutschen Bevölkerung hat die **Allianz** durch die Stärkung der Reserven Rechnung getragen. Insgesamt wurden 557 Mio. € aufgewendet, davon 461 Mio. bei der **Allianz Lebensversicherungs-AG** und 96 Mio. bei der **Allianz Pensionskasse AG**.



Die gesamte Vertriebsleistung, gemessen an der bewerteten Beitragssumme gibt die **Allianz** mit knapp 30 Mrd. € an; dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 31%. Nach Vertriebswegen stellt sich die Leistung wie folgt dar:



Mit einem Anteil von 55% am Neugeschäft bleibt die **Ausschließlichkeitsorganisation** der wichtigste Vertriebskanal. Sie konnte ihre Leistung gegenüber dem Vorjahr um 34% steigern. Über den Absatzkanal **Makler** kam gut 18% des Neugeschäfts. Für das **Portal Allianz Makler Service Online** haben sich bereits 4.700 Makler registrieren lassen. Der **Bankenvertrieb** konnte auch in 2004 kräftig zulegen und verbuchte ein Plus von 40% gegenüber dem Vorjahr. Zwei Drittel des Geschäfts entfallen auf die **Dresdner Bank**, ein Drittel auf **Genossenschaftsbanken und andere Kreditinstitute**.

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** als größtes Unternehmen der Gruppe weist u. a. folgende Kennzahlen auf:

Nettoverzinsung der Kapitalanlagen	6,0%
Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neugeschäfts	4,0%
Verwaltungskostenquote	2,0%
Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen	6,0%

Im Anlagevermögen hält die **Allianz** Investmentanteile und Aktien mit einem Buchwert von 24 Mrd. €, stille Lasten existieren nicht. Bei verbundenen Unternehmen und Beteiligungen sind stille Lasten in Höhe von 100 Mio. € vorhanden.

„Das Jahr 2004 war auch im Hinblick auf die Ertragsentwicklung ein gutes Geschäftsjahr“, so **Vorstandschef Gerhard Rupprecht** in seinem Vorwort zum Geschäftsbericht.

AachenMünchener Leben 2004

Auch die AachenMünchener Lebensversicherung AG hat bereits den Geschäftsbericht für das Jahr 2004 vorgelegt.

Die AachenMünchener Leben ist eine Gesellschaft der **AMB Generali Gruppe**. Durch die Einbindung in die **AMB Generali Gruppe** wird dem Kunden ein komplettes Service- und Finanzdienstleistungsangebot aus dem Versicherungs-, Banken-, Investment- und Bausparbereich geboten. Wichtigster Vertriebspartner ist seit vielen Jahren die **Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG)**. Zu den Vertriebsorganisationen gehören die **Stammorganisation**, die **Allfinanz-Service-Organisation** und die **FVD Gesellschaft für Finanzplanung und Vorsorgemanagement Deutschland GmbH** sowie die **Nichtausschließlichkeitsvertriebe AMPAS Aachener und Münchener Part-Service Gesellschaft mbH** und der **Maklerservice**. Daneben erfolgt die Vermittlung der Produkte über die **Deutsche Bausparkasse Badenia AG** und die **Central Krankenversicherung AG**.

Einige wichtige Kennzahlen des Unternehmens zeigt die folgende Tabelle:

AachenMünchener Lebensversicherung AG	2004
Wachstum der laufenden Beiträge des Neugeschäfts	+68,4%
Wachstum der Versicherungssumme des Neugeschäfts	+48,7%
Wachstum der Beitragssumme des Neugeschäfts	+69,2%
Wachstum der gebuchten Bruttobeiträge	+4,7%
Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neugeschäfts	4,7%
Verwaltungskosten in % der gebuchten Bruttobeiträge	3,1%
Stornoquote	7,9%
Wachstum der Kapitalanlagen	+3,5%
Nettoverzinsung	4,1%
Bewertungsreserven in % der gesamten Kapitalanlagen	1,7%

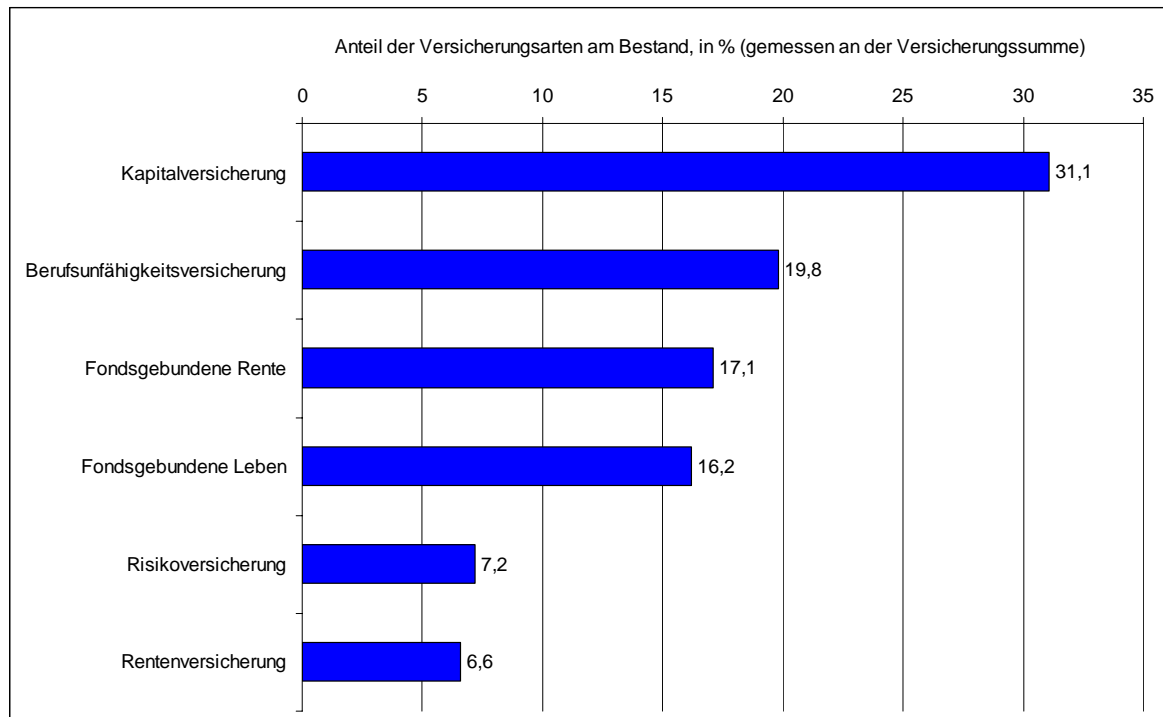
Mit einem laufenden Jahresbeitrag von 648 Mio. € und einem Plus von 68,4% gegenüber dem Vorjahr konnte die **AM Leben** ihr bisher höchstes Neugeschäft erreichen. Nach eigenen Aussagen beruht dieser Erfolg im Wesentlichen auf drei Säulen:

- Aufgrund ihrer guten Positionierung beim Absatz von „**Riester-Rente**“ profitierte die Gesellschaft besonders von der zum 1.1.2004 in Kraft getretenen ersten Erhöhungsstufe. Dieser Sondereffekt bei den Riester-Verträgen schlägt mit knapp 68 Mio. € zu Buche. Fast 70% der Kunden der **AM Leben** haben das ihnen unterbreitete Erhöhungsangebot angenommen. Die Dynamik-Erhöhungen haben bei einem Zuwachs von 78,6% eine Summe von 143 Mio. € erreicht.
- Die **Deutsche Vermögensberatung (DVAG)** als wichtigster Vertriebspartner der **AM Leben** konnte das Vorjahresergebnis um 76,8% übertreffen und hatte bei den laufenden Jahresbeiträgen des Neugeschäfts einen Anteil von 80%. Die eigenen Vertriebe der **AM Leben** legten um 45,7% zu.

- Die Änderung der Besteuerung von Lebensversicherungsprodukten ab 2005 verstärkte die Nachfrage im Bereich der privaten Altersvorsorge vor allem zum Jahresende hin.

Den **Schwerpunkt des Neugeschäfts** bildeten die fondsgebundenen und konventionellen Rentenversicherungen mit einem Plus von 141% bzw. 125%. Damit entfielen 72% des gesamten Neugeschäfts auf Rentenversicherungen. Dagegen ist der Anteil der klassischen Kapitallebensversicherung von 35,8% im Vorjahr auf 18,8% in 2004 zurückgegangen. Die selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung legte um 20,2% zu und erreichte einen Anteil am Neugeschäft von 5,8%.

Der Versicherungsbestand, gemessen an der Versicherungssumme, gliedert sich wie folgt:



Im Bereich der Kapitalanlagen konnten die stillen Lasten von 153 Mio. € auf 10,6 € gesenkt werden. Die Bewertungsreserven in den zu Anschaffungskosten bilanzierten Kapitalanlagen belaufen sich auf 271,6 Mio. € (nach -81,3 Mio. € im Vorjahr).

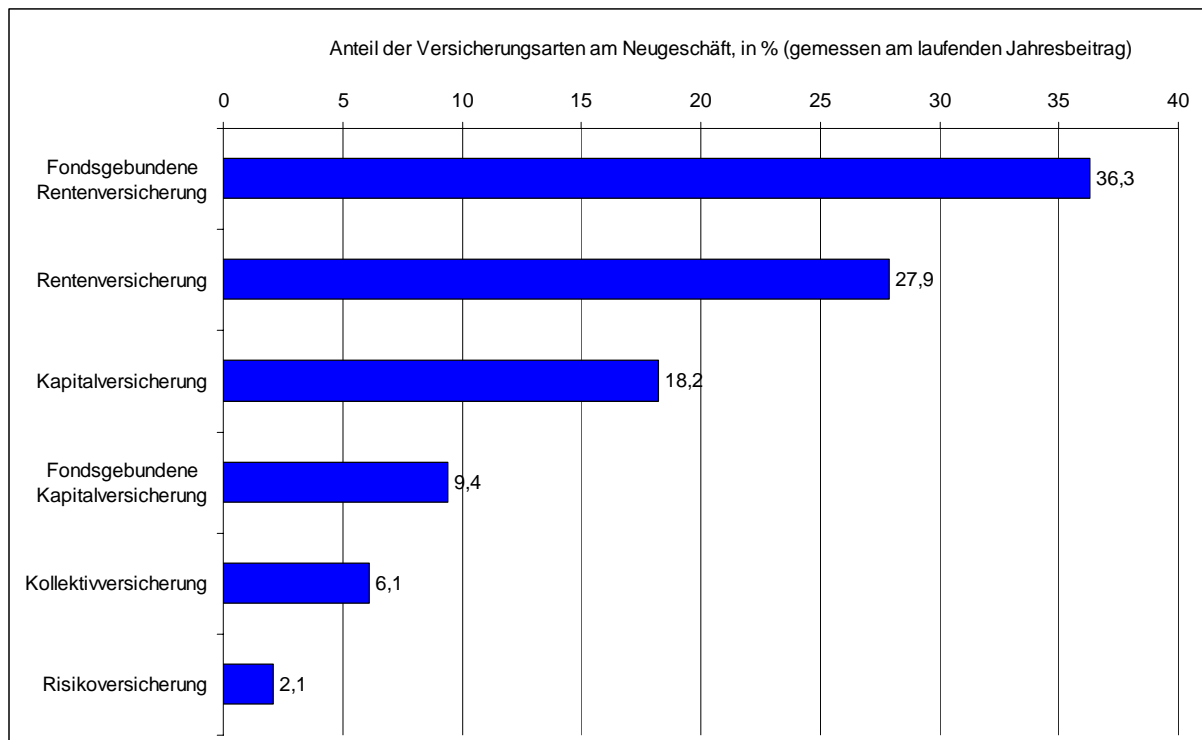
Der gestiegenen Lebenserwartung wurde mit einer Anpassung der Deckungsrückstellung Rechnung getragen. Nach Rückversicherung wurde ein Betrag in Höhe von 83,9 Mio. € aufgewendet.

Für das **Jahr 2005** wird ein Rückgang des Neugeschäfts in der Kapitallebensversicherung erwartet. Bei Rentenversicherungen hingegen sollte es im Laufe des Jahres zu einem Neugeschäftswachstum kommen. Darüber hinaus dürfte es positive Tendenzen aufgrund der verbesserten Rahmenbedingungen bzw. aufgrund des Wegfalls der steuerlichen Benachteiligung gegenüber Pensionskassen und Pensionsfonds auch im Bereich der Riester-Produkte und der Direktversicherungen geben.

Volksfürsorge Leben 2004

„Für die Volksfürsorge Versicherungsgruppe verlief das Geschäftsjahr 2004 wieder sehr erfreulich. Das Neugeschäft in der Lebensversicherung stieg zweistellig, die stillen Lasten wurden vollständig abgebaut. Die Kostenquoten gingen weiter zurück.“ erklärte **Vorstandschef Dr. Joachim Lemppenau**.

Im eingelösten Neugeschäft stieg die Stückzahl um 19% auf 444.829. Der laufende Jahresbeitrag stieg um 15,7% auf 248 Mio. €. Die Beitragssumme des Neugeschäfts erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 14% auf 8,4 Mrd. €. Bezogen auf den laufenden Jahresbeitrag des Neugeschäfts entfielen fast 50% auf fondsgebundene Versicherungen. Der Absatz von Riester-Verträgen ging weiter zurück. Insgesamt stellt sich die Struktur der eingelösten Versicherungsscheine wie folgt da:



Die **Nettoverzinsung** der Kapitalanlagen betrug 4,3%, die **Bewertungsreserven** beliefen sich auf 0,9% der gesamten Kapitalanlagen. Inklusive der zum Nennwert bilanzierten Kapitalanlagen belaufen sich die Reserven auf 966 Mio. €. Außerordentlichen Erträgen in Höhe von 332 Mio. € stehen außerordentliche Aufwendungen in Höhe von 358,6 Mio. € gegenüber; diese entfallen größtenteils auf Abschreibungen bei Beteiligungen und direkt und indirekt gehaltene Aktienbestände.

Sowohl die **Abschlusskostenquote** (4,8%) als auch die **Verwaltungskostenquote** (3,4%) gingen zurück. Die **Stornoquote** beträgt 6,3%.

Für das **Jahr 2005** erwartet **Dr. Lemppenau** vor allem Impulse aus der betrieblichen Altersversorgung sowie eine starke Belegung bei den Riester-Renten. Die in 2003 begonnene Umstrukturierung des Außendienstes wurde erfolgreich abgeschlossen. Der Personalbestand in den verbleibenden 60 Vertriebsdirektionen soll bis Ende 2005 weiter reduziert werden. Die **Volksfürsorge** will an der Ausrichtung ihrer **Stammorganisation** mit angestellten sowie nebenberuflichen Außendienstlern fest halten.



Interview mit Norbert Kox,

Vorstandsmitglied der Talanx AG für Bank- und Postkooperationen

Infinma: Die Übernahme der neuen Leben durch Talanx kam für viele Beobachter sehr überraschend. Wie überraschend war diese Übernahme wirklich?

Norbert Kox: Die neue Leben passt als Bankenversicherer genau in die Strategie der Talanx. Dass sich mehr und mehr Banken von Versicherern trennen oder verstehen, dass man Versicherungen am Bankenschalter vertreiben kann ohne gleichzeitig eine eigene Versicherung zu betreiben, ist seit langem ein Trend. Von daher war es für uns keine

Überraschung, dass die Haspa die Mehrheit an der neuen Leben abgeben wollte.

Infinma: Warum hat letztlich Talanx den Zuschlag bekommen und konnte damit als erster privater Versicherer in Deutschland in die Domäne der öffentlich-rechtlichen Versicherer eindringen?

Norbert Kox: Eines der ausschlaggebenden Argumente ist sicherlich das bereits vorhandene Know-how der Talanx im Bereich Bancassurance. Die im Konzern vorhandenen Modelle zeigen, welche Erfolge wir in den letzten Jahren erzielt haben und dass wir in der Lage sind, die sich bietenden Potentiale zu nutzen. Von einem Eindringen in die Domäne der öffentlich-rechtlichen Versicherer würde ich aber nicht sprechen. Das hört sich so an, als ob wir hier eine expansive Strategie verfolgten. Der Talanx bot sich die Chance der Arrondierung eines für sie wichtigen Bereichs mit einer stetigen Vertriebsperspektive. Nicht mehr und nicht weniger.

Infinma: Talanx ist ja im Banken-Vertrieb bereits mit der PBV und der CiV sehr aktiv. Wie passt die neue Leben in diese Struktur?

Norbert Kox: Die neue Leben ist eine ideale Ergänzung unseres Bereiches Bancassurance, weil sie den Zugang zu einem völlig neuen Vertriebsweg eröffnet.

Infinma: Die Privatisierung der Sparkasse in Stralsund bspw. scheiterte nicht zuletzt am Widerstand der Bürger der Region. Rechnen Sie mit ähnlichen Problemen?

Norbert Kox: Die Übernahme der neuen Leben ist damit überhaupt nicht zu vergleichen. Zudem haben die letzten Monate gezeigt, dass wir auf gutem Weg sind.

Infinma: Durch diese Übernahme wird Talanx zum größten deutschen Bankenvertrieb. Was werden Sie anders machen als bspw. Allianz und Dresdner Bank?

Norbert Kox: Ob wir die Nummer 1 im Bankenvertrieb sind, kann ich nicht sagen, da keine präzisen Marktzahlen existieren, es spielt auch keine so große Rolle. Unsere Strategie in diesem Bereich baut insbesondere auf die exklusive Ausrichtung auf unsere Vertriebspartner und auf die 100%-ige Integration unserer Versicherungsprodukte in die Produktwelten unserer Partner. Wir setzen auf die eigenständige Vertriebskraft der Partnervertriebe und unterscheiden uns damit deutlich von anderen am Markt vorhandenen Modellen. An dieser Strategie werden wir nichts ändern.

Infinma: Kritiker der Übernahme sehen erhebliches Konfliktpotential im Makler-Vertrieb aufgrund der neuen Konkurrenz-Situation zwischen neue leben und Aspecta sowie in der betrieblichen Altersversorgung zwischen neue leben und HDI. Teilen Sie diese Bedenken?

Norbert Kox: Diese Bedenken, die im Übrigen nicht neu sind, teilen wir nicht. Der Talanx-Konzern ist ein Mehrmarkenkonzern, der auf verschiedene Vertriebswege – z.B. Banken, Makler oder Direktgeschäft – ausgerichtet ist. Die Produkt- und Serviceangebote der neuen leben und der Aspecta sind völlig unterschiedlich. Eine Überschneidung sehen wir nicht.

Infinma: Wird es eine ähnliche „Arbeitsteilung“ wie bisher zwischen Aspecta und HDI zukünftig zwischen allen drei großen Lebensversicherungen geben?

Norbert Kox: Die neue leben ist am Markt hervorragend aufgestellt und positioniert, so dass wir hier nichts verändern werden. Der Sitz der Gesellschaft ist und bleibt Hamburg. Die neue leben ist eigenständig und exzellent als Partner der bisherigen Alleineigentümer positioniert. Diese Vertriebskapazität ist für die neue leben sehr langfristig gesichert. Das passt zu unserer Strategie, so dass wir hier keinen Veränderungsbedarf sehen.

Infinma: Wo sehen Sie in der Zukunft den Banken-Vertrieb gerade vor dem Hintergrund der anstehenden Veränderungen in 2005 (Vermittlerrichtlinie, Steueränderung, Hartz IV etc.)?

Norbert Kox: Die von Ihnen angesprochenen Veränderungen betreffen den gesamten Finanzdienstleistungssektor und wir werden uns - wie alle anderen Anbieter - entsprechend darauf vorbereiten. Der Bereich Bancassurance hat in den letzten Jahren insbesondere im Bereich der Lebensversicherungen deutlich gegen andere Vertriebsformen dazu gewonnen. Wir sind überzeugt, dass auch die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen für den Bankenvertriebsweg eher Vorteile bieten und in den nächsten Jahren weiter große Chancen bestehen, dass Bancassurance deutlich im Vertriebsspektrum dazu gewinnen wird.

infinma: Herr Kox, wir danken Ihnen für das Gespräch.