



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 6 / 2005

18.05.2005

**In dieser Ausgabe berichten wir über:**

- **Kurzmeldungen**
- **Neugeschäft in der Lebensversicherung 2004**
- **FINGRO Vorsorgeplan**
- **Lebensarbeitszeit-Modelle**
- **1. infinma-Konferenz: Bilanzkennzahlen zur Beurteilung von Lebensversicherungsunternehmen**

### **Kurzmeldungen:**

**Produktwelt der Provinzial Nord:** Die **Provinzial Nord**, neue Firmierung der bisherigen **Provinzialgesellschaften in Kiel und Münster**, rät ihrem Vertrieb, zukünftig Lebensversicherungsprodukte nicht mehr über die Steuerfreiheit, sondern über das Thema **biometrische Risiken** zu verkaufen. Die neue Produktwelt ist auf das Alterseinkünftegesetz ausgerichtet. Für Arbeitnehmer gibt es die Firmenrente und die Sparkassen-Pensionskasse, für Privatkunden die Privatrente. Zudem wird den einzelnen Lebensphasen durch Fokussierung auf die Zielgruppen Singles oder Familien Rechnung getragen. Dazu stehen spezielle Zielgruppen wie Gutverdiener, Beamte und Selbständige im Fokus.

**Hannoversche gewinnt Vertrauen zurück:** „*Die Hannoversche Leben hat das Vertrauen der Kunden zurück gewonnen, sie ist zurück auf dem Weg in die Zukunft*“, sagte **Vorstandssprecher Frank Hilbert**. **Bewertungsreserven** in Höhe von 39,5 Mio. € stehen **stille Lasten** in Höhe von 15,9 Mio. € gegenüber. Die Nettoverzinsung erhöhte sich von 3,82% in 2003 auf 4,24% im Geschäftsjahr 2004. Bereits Ende 2003 hatte die **VHV-Gruppe** das Eigenkapital des Versicherers um 220 Mio. € erhöht. Die Anzahl der Verträge ist um 0,4% leicht zurückgegangen; dennoch stiegen die gebuchten Bruttobeiträge um 2,8% auf 830 Mio. €. Die ohnehin niedrige Stornoquote ging auf 2,3% zurück. Die **Wiederanlagequote** ablaufender Kapitalversicherungen konnte von 1,5% auf 9,1% gesteigert werden.

**2005 wird ein Riester-Jahr:** Nach Einschätzung von **Dr. Walter Thiesen, Vorstandsvorsitzender der AMB Generali**, wird 2005 ein Riester-Jahr: „*Riester ist inzwischen im Bewusstsein der Bevölkerung angekommen*.“ Die **AMB-Gruppe** wird daher diese Produkte auch über ihren Direktversicherer **Cosmos** vertreiben. Ende 2004 hatten nur rund 10% aller zulageberechtigten Personen einen Riester-Vertrag. Die Einschätzung von Thiesen hat sich inzwischen zumindest für die AMB Generali bestätigt. Die Lebensversicherer des Konzerns verkauften im 1. Quartal 2005 rund 39.000 Riester-Verträge, was einem Plus von 43% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

**Freie Vertriebe für Volksfürsorge immer wichtiger:** Bei den **sonstigen Vertriebswegen** der **Volksfürsorge** handelt es sich zum einen um den **Bankenvertrieb über die Commerzbank** und zum anderen um den Vertrieb über **Makler, Mehrfachagenten und Vertriebsorganisationen**. Wichtigste Vertriebsorganisation ist die **OVB**, während andere Vertriebe wie der **AWD** nur eine untergeordnete Rolle spielen. Mit einer Beitragssumme von 2,9 Mrd. € trugen die sonstigen Vertriebe zu etwa 40% zum gesamten Neugeschäft bei. Die Wachstumsrate liegt bei 44% und ist damit fast doppelt so hoch wie in der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation. Der neue Bereichsleiter für Vertriebspartner, **Oliver Brüß**, möchte den Neugeschäftsanteil mittelfristig auf 50% erhöhen.

**Hamburg-Mannheimer baut auf WM-Effekt:** Die **Hamburg-Mannheimer, offizieller Versicherer der Fußball-Weltmeisterschaft 2006**, hofft auf positive Effekte nicht nur für weitere Vertragspartnerschaften für Sportereignisse, sondern auch auf Verträge im Bereich **Altersvorsorge und Vermögensbildung**. „**Wer eine WM versichern kann, ist auch für die private Vorsorge der richtige Partner**“, sagte **Vertriebsvorstand Dr. Ulf Redanz**. Neben der geförderten und nicht geförderten privaten Altersvorsorge setzt das Unternehmen auf die betriebliche Altersvorsorge und ein Junioren-Paket, das aus Ausbildungs-, Unfall-, Kranken-Ergänzungs- und Renten- bzw. Kinderversicherung besteht.

**Skepsis bei der Rürup-Rente:** Eine **repräsentative Umfrage der Delta Lloyd** in Zusammenarbeit mit **TNS Infratest** bei 1.000 14- bis 55-Jährigen hat ergeben, dass lediglich 1,7% der Deutschen den Abschluss einer **Rürup-Rente** beabsichtigen. Erstaunlich ist, dass 54,7% derjenigen, die der **Rürup-Rente** ablehnend gegenüber stehen, sich für das Alter bereits ausreichend abgesichert fühlen. Weitere 23,9% sind aus finanziellen Gründen nicht in der Lage, einen entsprechenden Abschluss zu tätigen. Immerhin 43,4% der Befragten sind der Meinung, dass die Produkteigenschaften ihren Bedürfnissen nicht entsprechen. Diese Gruppe dürfte aber einer inhaltlichen Auseinandersetzung mit dem Produkt zugänglich sein. Beim Vertrieb der Rürup-Produkte wird jedoch ein erheblicher Beratungsaufwand erforderlich sein.

**Sparplan bei der DBV-Winterthur:** Nach Aussage von **Konzernchef Frank Keuper** wird die **DBV-Winterthur** in den nächsten drei Jahren 550 der z. Zt. 3718 Vollzeitstellen streichen. Damit sollen jährlich Personal- und Sachkosten in Höhe von 60 Mio. € eingespart werden. Betriebsbedingte Kündigungen sollen möglichst vermieden, können aber nicht ausgeschlossen werden. Der Wachstumsschwäche der letzten Jahre will **Keuper** mit einer **Rückbesinnung auf die Wurzeln im öffentlichen Dienst** begegnen. Darüber hinaus soll der **Vertrieb über Makler ausgebaut** werden. Von aktuell 2.000 Maklern seien lediglich 350 aktiv, diese sorgen jedoch in der Lebensversicherung für 40% des Neugeschäfts. Gerade im öffentlichen Sektor sieht **Keuper** eine Marktlücke, da die Kernwettbewerber **HUK-Coburg und Debeka andere Geschäftsmodelle** hätten. Lediglich Marktführer **Allianz** verkaufe in diesem Marktsegment über Makler.

**Dreistellige Wachstumsraten bei Clerical Medical:** Im Berichtsjahr 2004 sind die **Beitragseinnahmen** (laufende Jahresbeiträge zzgl. einem Zehntel der Einmalbeiträge) des **britischen Versicherers** um 150% auf 146,2 Mio. € gestiegen. Die Zahl der neu abgeschlossenen Policen erhöhte sich um 270% auf ca. 40.500. Im letzten Jahr hat das Unternehmen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge eine Direktversicherung und eine Rückdeckungsversicherung auf den Markt gebracht. Seit Anfang des Jahres bietet das Unternehmen auch eine Rürup-Rente an und ist jetzt in allen drei Schichten des Alterseinkünftegesetzes mit eigenen Angeboten vertreten.

**Equitable verklagt Vorstand und Wirtschaftsprüfer:** Der ehemals **größte britische Versicherer auf Gegenseitigkeit, Equitable Life**, hat sein **früheres Management** auf 1,7 Mrd. Pfund und **Ernst & Young LLP, seinen früheren Wirtschaftsprüfer**, auf 2,05 Mrd. Pfund verklagt. Im Jahre 2000 stand der Versicherer kurz vor dem Kollaps und musste seine garantierten Auszahlungen für 750.000 Kunden radikal kürzen und das Neugeschäft einstellen. **Insgesamt verlor die Equitable Life dabei 1,5 Mrd. Pfund.** Über Jahrzehnte hinweg verkaufte das Unternehmen Produkte mit einem garantierten Zins und einer Überschussbeteiligung. Als die Leitzinsen Ende der 80er Jahre in kurzer Zeit von 15% auf 5% sanken, geriet die **Equitable Life** in Schwierigkeiten. 1994 entschloss sich die Gesellschaft, für Hunderttausende von Kunden die letzte Bonuszahlung zu streichen. Genau diesen Schritt erklärte das höchste britische Gericht im Jahr 2000 für unzulässig. Da das Unternehmen mit einem solchen Urteil nicht wirklich gerechnet hatte, geriet es in eine lebensbedrohliche Schieflage. Nun sollen die damaligen Wirtschaftsprüfer und insgesamt 15 Mitglieder des Vorstandes verantwortlich gemacht werden.

**Beutelmann sieht neue Chancen bei Altersvorsorgeprodukten:** Im Rahmen des sechsten „Vorlesungstags an der Universität Leipzig“ äußerte sich **Barmenia-Chef Josef Beutelmann** zur **Entwicklung einzelner Vertriebskanäle**. Nach seiner Einschätzung spielt der **Ausschließlichkeitsvertrieb** immer noch eine führende Rolle. Allerdings werde die Bedeutung von **Banken und Makler** weiter zunehmen. Die Bedeutung von **Direktversicherern** schätzt **Beutelmann** weiterhin als gering ein, da sie über ihren Vertriebskanal nur wenige und beratungsarme Produkte anbieten können. Allerdings sei die hohe Preissensibilität und Wechselbereitschaft internetaffiner Kunden zu beachten. Aufgrund der demografischen Entwicklung und der daraus folgenden **Verschärfung der Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme** sieht er **neue Chance für den Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten. Neben der betrieblichen Altersvorsorge werden laut Beutelmann Assistance-Leistungen eine große Rolle spielen.**

**Umorganisation des Arbeitsplatzes bei Selbständigen:** Schon seit langer Zeit steht die **Rechtsprechung** auf dem Standpunkt, dass bei selbständigen und mitarbeitenden Inhabern eines Betriebes im Falle der Beantragung von Leistungen aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu prüfen ist, ob durch **Umorganisation des Arbeitsplatzes oder durch Umverteilung von Tätigkeiten** Möglichkeiten einer Betätigung entstehen, die eine bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit ausschließen. Allerdings ist bei **Kleinbetrieben i. d. R. wirtschaftlich und organisatorisch davon auszugehen, dass eine solche Umorganisation nicht möglich** ist. So hat bspw. das **OLG Koblenz unter dem Aktenzeichen VersR 2003, 469**, entschieden, dass bei einer von zwei mitarbeitenden Betriebsinhabern und ein bis zwei oder drei Angestellten betriebenen Massagepraxis organisatorische Aufgaben in Grenzen halten und Verlagerungen von körperlich belastender Tätigkeit auf Mitarbeiter zu augenfälligen Ungleichgewichten bei der Tätigkeitsverteilung führen. Bei einem selbständigen Architekten, der zusammen mit vier Mitarbeitern ein auf Holzbauprojekte spezialisiertes Unternehmen betrieb, hat das **OLG Koblenz unter dem Aktenzeichen NJW-RR 2003, 682**, entschieden, dass der gesamte Betrieb so auf ihn als Spezialisten zugeschnitten war, dass die Beeinträchtigung an körperlicher Belastbarkeit nicht durch eine betriebliche Umverteilung ausgeglichen werden können. Das besondere Fachwissen eines Versicherten, das seinem Betrieb das Gepräge gibt, kann dazu führen, dass ihm jede Möglichkeit der Umorganisation genommen wird.

**W.A.S. 1.2:** Unsere Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. steht ab sofort in der Version 1.2 zur Verfügung. Nähere Einzelheiten zu Inhalten und Bezugsmöglichkeiten finden Sie im Internet unter: <http://www.infinma.de/wasistwas.php>

**Rekordumsatz bei der DVAG:** Die **Deutsche Vermögensberatung (DVAG)** hat im Jahre 2004 ihren Umsatz aus dem Verkauf von Finanzprodukten um 33% auf 934 Mio. € gesteigert. Der Jahresüberschuss hat sich um 26% auf 89 Mio. € erhöht. Beim Geschäft mit **Riester-Renten** sieht sich **Firmengründer und Vorstandschef Reinfried Pohl als Marktführer**. Mit 68.000 Verträgen habe man einen **Marktanteil von 21%** erreicht. **Keine Chancen sieht Pohl für die Rürup-Rente**. Seit Jahresbeginn sind von fast 400.000 Anträgen an seine Produktpartner lediglich knapp 500 **Rürup-Verträge** gewesen. **Die DVAG ist wichtigster Vertriebspartner der AMB Generali Gruppe** und für mehr als 50% des Beitragsaufkommens verantwortlich.

**Leicht positives Ergebnis bei AXA Leben:** Der Vorstand der **AXA Konzern AG** hat das Geschäftsergebnis des Jahres 2004 seiner beiden Lebensversicherer als **„nur leicht positiv“** bezeichnet. Als Gründe nennt er den fortgesetzten Abbau der stillen Lasten im Aktienbereich, höhere Abschlusskosten aufgrund des starken Neugeschäfts im letzten Quartal 2004 sowie die Anpassung der Deckungsrückstellung in der Rentenversicherung an die neuen Sterbetafeln, die mit 104 Mio. € zu Buche geschlagen hat. Die Beitragseinnahmen der **AXA Lebensversicherung AG** gingen in 2004 um 3,8% zurück. Die Stornoquote stieg von 6% auf 6,7% an. Das Kapitalanlageergebnis verbesserte sich um 2,1%, der Bruttoüberschuss erhöhte sich von 45 Mio. € auf 66 Mio. €. Auch bei der **Deutschen Ärzteversicherung AG** gingen die Beitragseinnahmen zurück und zwar um 4,5%. Die Stornoquote erhöhte sich leicht auf 2%, bleibt aber deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Der Bruttoüberschuss ist von 19 Mio. € auf 85 Mio. € stark angestiegen.

**Deutscher Ring ertragsstark und offensiv am Markt:** Die **Unternehmensgruppe Deutscher Ring** sieht sich als ertragsstark und in den Kennmärkten gut positioniert an. Nach eigenen Angaben konnte in der Lebensversicherung das Neugeschäft erheblich gesteigert werden. Dank nachhaltigem Kostenmanagement konnte die **Verwaltungskostenquote** von 4,1% auf 3,7% und die **Abschlusskostenquote** von 5,6% auf 5,3% reduziert werden. Die **Nettoverzinsung** der um 1% auf 6,6 Mrd. Euro angewachsenen Kapitalanlagen betrug 5,7%. **„Die erneut gesteigerte Substanzkraft der Unternehmensgruppe erlaubt es uns, in neue Märkte zu investieren“**, sagte **Vorstandschef Wolfgang Fauter** auf der Bilanzpressekonferenz. Als Beispiel für das offensive Vorgehen am Markt nannte er den für Herbst 2005 geplanten Eintritt in den **Lebensversicherungsmarkt der Slowakei** sowie den **Erwerb der Aegon Lebensversicherungs-AG**. Deren Marke **MoneyMaxx** soll erhalten bleiben und die Marktposition des **Deutschen Rings** im Geschäft mit fondsgebundenen Lebensversicherungen stärken und die Kooperation mit bestehenden Maklerverbindungen fortsetzen.

**UNED erneut im Gespräch:** Nach einem Artikel in dem Online-Magazin **FONDS professionell Online** vom 5.4.2005 hat die **Zülpicher UNED AG** die **Provisionszahlungen** an zumindest einen Teil ihrer Vermittler von **Einmal- auf Ratenzahlung** umgestellt. **Vorstand Christian Theilmann** rechtfertigte die Maßnahme: **„Wir mussten entsprechend vorsichtig agieren und haben deshalb bei einigen Verträgen auf die ratierliche Auszahlung umgestellt.“** Das sehen einige Makler offensichtlich anders; in einem konkreten Fall sollen nach Ablauf einer Frist sogar die Kunden eines Maklers von diesem über **„die offensichtliche Zahlungsunfähigkeit von UNED / Liberty Europe“** informiert werden. Schon im letzten Sommer hatten wir in unseren **infinma NEWS 7/2004** die Frage nach der Vorfinanzierung der sicher nicht ganz niedrigen Abschlusskosten gestellt. Während man uns damals abwechselnd die Finanzierung über ein **Rückversicherungskonsortium** und über die **Liberty Mutual** als Lösung präsentierte, hat der **Vorstand der UNED** auf unsere Bitte um eine Stellungnahme zur Gesamtproblematik erneut nicht reagiert.

**ERGO Konsortialtarife auch 2005:** Auch für das Neugeschäft 2005 bietet die **Victoria** wieder **Konsortialtarife mit der Hamburg-Mannheimer** an. Die Tarife entsprechen im Leistungs- und Beitragsumfang den Produkten der **Victoria**, sehen aber durch die Quotierung im Rahmen des Konsortialvertrages eine verbesserte Gewinnbeteiligung vor. In der aufgeschobenen Rentenversicherung liegt die Konsortialquote bei 70% / 30% zu Gunsten der **Hamburg-Mannheimer**. Daraus resultiert eine Gewinnbeteiligung in Höhe von 4,35% inkl. Schlussgewinn. Für die Sofort-Rente wird bei gleicher Quote eine Gewinnbeteiligung von 4,60% genannt. In der Kapital- und Risikoversicherung schließlich liegt die Quote bei 50% / 50%, bei einer Gewinnbeteiligung von 4,25%. Federführender Vertragspartner ist die **Victoria**.

**Volkswohl Bund mit Maklern auf der Überholspur:** Im Geschäftsjahr 2004 wuchs der Bestand der **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** um gut 10% auf 968.000 Verträge. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** lag mit 3,5 Mrd. Euro um 50% über dem Vorjahreswert. Die Zahl der freien Vertriebspartner wurde in 2004 auf über 11.000 weiter ausgebaut, davon brachten etwa 6.000 Neugeschäft. Der größte Anteil des Geschäfts entfällt auf 1.500 Makler. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug in 2004 6,5%, die Verwaltungskostenquote lag bei 2,3% und der Abschlusskostensatz bei 5,1%. Die Stornoquote betrug 6,3%. Für die Nachreservierung der Rentenversicherung hat das Unternehmen in 2004 107 Mio. € aufgewendet. Für 2005 erwartet **Vorstands-Vorsitzender Joachim Maas** ein Beitragsplus von mehr als 10%. Im laufenden Geschäftsjahr entfällt etwa ein Viertel des Neugeschäfts auf Riester-Renten, ein Drittel auf Berufsunfähigkeitsversicherungen. Die klassische Lebensversicherung macht immerhin noch fast 20% des Geschäftes aus.

**S&P-Ausblick für Lebensversicherer nun stabil:** Die international renommierte Rating-Agentur **Standard & Poor's** hat den **Ausblick** für die **deutsche Lebensversicherungsbranche** von „*negativ*“ auf „*stabil*“ herauf gesetzt. „*Unser jetzt stabiler Ausblick für die deutschen Lebensversicherer basiert auf der Erwartung einer nachhaltigen, wenn auch nur graduellen Erholung der Rentabilität. Es wird erwartet, dass diese Verbesserung vor allem durch eine geringere Risikoexponierung, Kostensenkungsmaßnahmen und einen stärkeren Fokus auf nachhaltige Erträge erzielt werden kann*“, sagte **Karin Clemens**, Analystin bei S&P.

**HUK-Coburg – Neuzugang in der Lebensversicherung auf Rekordniveau:** Die HUK erzielte in 2004 im eingelösten Neugeschäft ein Plus von 104% bezogen auf die Stückzahl und von 92,5% bezogen auf den laufenden Beitrag. Wachstumsträger war vor allem die kapitalbildende Lebensversicherung, vor der mehr als drei Mal so viele Verträge abgesetzt wurden als im Jahr zuvor. Doch auch bei der Rentenversicherung und fondsgebundenen Produkten konnte eine kräftige Steigerung der Nachfrage verzeichnet werden. Der Bestand des Unternehmens wuchs um 11,4% auf 712.000 Verträge. Die Beitragseinnahmen erreichten knapp 550 Mio. € und lagen um 6,8% über dem Vorjahreswert. Der Gesamtüberschuss der HUK-Coburg verbesserte sich von 161,5 Mio. € auf 185,4 Mio. €; davon wurden fast 95% der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt. Weitere 100 Mio. € wurden den Versicherungsnehmern inklusive der rechnungsmäßigen Zinsen direkt gutgeschrieben.

**Die besten Makler-Versicherer:** Anlässlich ihres **11. CHARTA-Marktplatzes** hat die **CHARTA Börse für Versicherungen AG** am **11. Mai 2005** die Gewinner ihres Qualitätsbarometers ausgezeichnet. Grundlage der Ergebnisse ist eine **Online-Befragung**, die das **Kölner Marktforschungsunternehmen psychonomics** bei 6.000 Maklern durchgeführt hat. Insgesamt haben 420 Makler zu den **9 Kriterien: Produkte und Prämien, Leistungsabwicklung, Policierung, Extranet-Maklerportal, Image oder Ruf, Maklerbetreuung, Erreichbarkeit, Courtagabwicklung sowie Software-Angebote** Bewertungen abgegeben. In der **Lebensversicherung** gingen die drei ersten Plätze an den **Volkswohl Bund, die Condor und Standard Life**. Bei den **Krankenversicherern** machten die **Alte Oldenburger, die Nürnberger und die uni-versa** das Rennen.

**Victoria Pensionskasse jetzt dereguliert:** Mit Abschluss des Geschäftsjahres 2004 hat die **Victoria Pensionskasse** die Voraussetzungen für die Deregulierung erfüllt. Hierzu zählen u. a. eine Bilanzsumme von mindestens 250 Mio. € und jährliche Beitragseinnahmen von mindestens 12,5 Mio. €. Nach der **Allianz Pensionskasse** hat die **BaFin** nun die **Victoria Pensionskasse** als zweites Unternehmen unter den neu gegründeten überbetrieblichen Pensionskassen **dereguliert**. Das Unternehmen ist damit einem normalen Lebensversicherer gleichgestellt und muss die **Solvabilitätsanforderungen und weitgehenden Informationspflichten gegenüber der BaFin** in vollem Umfang erfüllen. Durch die Deregulierung entfällt künftig die Vorab-Genehmigung von Tarifen und Versicherungsbedingungen durch die **BaFin**, was zu deutlich schnelleren Reaktionszeiten am Markt führt. **„Zudem haben wir im Rahmen der rechtlichen Vorschriften durch die Deregulierung größere Gestaltungsmöglichkeiten bei den Produkten. Diesen Vorteil werden wir nutzen“**, sagte **Dr. Roland Schäfer** von der **Victoria Pensionskasse**.

**GKA – Erfolg mit Multiline-Versicherungen:** Bereits seit dem Jahre 2000 bietet die **Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-AG** eine auf dem **Baukastensystem** beruhende **Multiline-Versicherung bzw. Allgefahrendeckung** an. Fast **50% seines Firmenkundengeschäfts** macht die **GKA** inzwischen mit diesem Produkt. Aus den **neun Bausteinen Haftpflicht, Rechtsschutz, Unfall, Sachwerte und Erträge, Warenkredit, Montage und Baugeräte, Transport, Vertrauensschaden sowie Verkehrshaftung** müssen mindestens zwei ausgewählt werden. Bis zu sieben Bausteine können kombiniert werden. Der Jahresumsatz bestimmt die Höhe der Prämie und der Kunde zahlt einen Gesamtbeitrag für alle Deckungen. Darüber hinaus ermöglicht **Gerling** die so genannte **Umbrella-Lösung**, bei der Mehrspartenschutz von **Gerling** über evtl. bereits vorhandene Versicherungen übergestülpt werden kann. Was der Kunde schon bei einem Wettbewerber versichert hat, wird aus der **Gerling-Deckung** heraus genommen. Im Schnitt enthält jede Multiline-Police 4,5 verschiedene Versicherungen. **Nach eigenen Aussagen seien die Schadenquoten gut und die Multiline-Produkte sehr bestandsfest.**

#### IMPRESSUM

infinma-NEWS 6 / 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.

## Neugeschäft 2004

Wie schon in den letzten Jahren hat die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** in **Heft 7/2005** als einer der Ersten am deutschen Markt eine komplette **Übersicht über die Neugeschäftszahlen des Jahres 2004 der deutschen Lebensversicherer** präsentiert. Auch wenn die Daten zumindest z. T. noch auf Schätzungen der Unternehmen beruhen, wollen wir Ihnen die wichtigsten Erkenntnisse nicht vorenthalten.

Betrachtet man sich die **TOP30 nach den gebuchten Bruttobeiträgen** (Angabe in Mio. €), so gibt es gegenüber dem Vorjahr wenig Veränderungen. Die Vorjahresplatzierungen sind in Klammern angegeben:

Platz	Gesellschaft	Gebuchte Brutto-Beiträge	Platz	Gesellschaft	Gebuchte Brutto-Beiträge
1(1)	Allianz	10.898	16(16)	Württembergische	1.273
2(3)	R+V	3.739	17(17)	Alte Leipziger	1.263
3(2)	Hamburg-Mannheimer	3.283	18(15)	Gothaer	1.192
4(4)	AachenMünchener	3.234	19(20)	Swiss Life	1.170
5(5)	Deutscher Herold	2.756	20(19)	Provinzial Rheinland	1.129
6(6)	Victoria	2.416	21(22)	Westfälische Prov.	970
7(7)	Volskfürsorge	2.350	22(21)	Karlsruher	940
8(9)	Debeka	2.180	23(24)	Generali	867
9(8)	AXA	2.042	24(26)	Cosmos	848
10(10)	Gerling	1.836	25(25)	Hannoversche	803
11(12)	Nürnberger Leben	1.773	26(23)	Zürich	773
12(11)	Bayern	1.768	27(27)	WWK	755
13(18)	SV Leben	1.571	28(-)	CiV	726
14(13)	Iduna	1.551	29(28)	neue leben	724
15(14)	DBV-Winterthur	1.412	30(30)	Provinzial Hannover	622

Die **R+V** hat sich den zweiten Platz unter den größten deutschen Lebensversicherern mit deutlichem Vorsprung gesichert, nachdem dem Unternehmen im letzten Jahr nur wenige Millionen an Beiträgen zum zweiten Platz fehlten.

Den größten Sprung nach vorne machte die **SV Leben**, die aufgrund der **Fusion der SV Sparkassen Versicherung Baden-Württemberg mit der Sparkassen Versicherung Hessen-Nassau-Thüringen** nun auf Platz der 13 der größten deutschen Lebensversicherer liegt.

Die **Karstadt Quelle** hat sich nur ein Jahr in den TOP30 gehalten; dafür ist mit der **CiV** auf Platz 28 ein alter Bekannter zurückgekehrt.

Knapp gescheitert am Einzug in die TOP30 sind die **Berlinische Leben und der Volkswohl Bund**.

Die **Entwicklung der Prämieinnahmen** ist bei den einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich. Während die **R+V** bei den gebuchten Beiträgen ein Plus von 12,2% aufweisen kann, steht bei der **Victoria** ein Minus von 7,9% zu Buche.

Schaut man sich die **Neugeschäftsentwicklung** einmal etwas genauer an, so kommt man bei einigen Gesellschaften durchaus zu überraschenden Erkenntnissen. Während sich z. Zt. in der Presse gerade die Meldungen über Rekordzuwächse im Boomjahr 2004 überschlagen, gibt es überraschend viele Anbieter, die in 2004 einen Rückgang zu verzeichnen hatten: **ARAG, AXA, Basler, BBV, Delta Direkt, DÄV, DLVAG, Familienschutz, Gothaer, HanseMerkur, KarstadtQuelle, mamax, Neckermann, oeco capital, Plus, SV Sachsen, Victoria, Volksfürsorge und Zürich.**

Dem gegenüber gibt es Gesellschaften mit mehr als 100% Plus beim Neugeschäftsbeitrag, z. B. die **neue leben (+110%), die LV1871 (+111%), die Skandia (+113%) oder die Europa (+133%)**. Auch ausländische Anbieter wie die **Canada Life, Standard Life und Legal & General** glänzen mit 3-stelligen Zuwachsraten.

Bemerkenswert war aber auch das Comeback von Gesellschaften wie **Gerling oder Hannoversche**, die nach einigen Jahren mit schwächeren Ergebnissen wieder hohe Wachstumsraten aufweisen konnten. Bei den laufenden Neugeschäftsbeiträgen erzielte **Gerling** einen Zuwachs von fast 70%.

Im Branchenschnitt gibt die **ZfV** für den gesamten Neugeschäftsbeitrag ein Plus von 12,4% an, bei der Stückzahl gar von 37%.

Ein Blick auf die Einmalbeiträge des Neugeschäfts zeigt, dass zwar einerseits im Markt eine Tendenz zum Rückgang der Einmalprämien zu beobachten ist, dass es jedoch andererseits auch hier z. T. deutliche „Ausreißer“ gibt. So erhöhten sich die Einmalbeiträge bspw. bei der **Aspecta** von 1 Mio. € auf 55,4 Mio. € und bei der **Hannoverschen** von 31 Mio. € auf 93,5 Mio. €.

Interessant ist vor allem die Feststellung, dass sich herausragendes Neugeschäft genau so wenig wie rückgängiges Neugeschäft an der Unternehmensgröße, der Rechtsform, dem bevorzugtem Vertriebsweg oder den Produktschwerpunkten fest machen lässt. Vielmehr sind „Gewinner“ und „Verlierer“ quer durch den Markt verteilt.

So verwundert das Fazit nicht, das **Chefredakteur Marc Surminski** zieht: **„Insgesamt fällt die Bilanz des Rekordjahres 2004 gemischt aus. Nicht alle deutschen Lebensversicherer haben in gleicher Weise vom großem Neugeschäftsboom profitieren können. ... Wer im großen Steuerschlussverkaufsjahr 2004 nicht kräftig gewachsen ist, muss sich Gedanken machen, wie er in einem Jahr mit ungleich schwereren Rahmenbedingungen für die Lebensversicherer wieder Anschluss an den Markt finden kann.“**

Im Zusammenhang mit der alljährlichen Frühjahrsbefragung der **ZfV** gibt es noch eine weitere Beobachtung zu machen, die doch ein wenig bedenklich stimmt. Gerade im Hinblick auf die anstehende Umsetzung der europäischen Vermittlerrichtlinie hätte man erwarten können, dass sich auch die Versicherungsunternehmen bemühen, den Wunsch nach mehr Transparenz am Markt zu unterstützen. Allerdings stellt die **ZfV** hierzu fest: **„Und nie zuvor war es so schwer, von den Gesellschaften die benötigten Daten für die jährliche Neugeschäftsumfrage der ZfV zu bekommen. Die Gründe sind ganz unterschiedlich – und nicht immer darin zu suchen, dass die Zahlen, die verweigert werden, vermutlich schwach sind. ... Insgesamt ist es bedenklich, dass schon in einem Rekordjahr wie 2004 mehr Versicherer mit Informationen geizen als jemals zuvor. Für die Zukunft lässt das nichts Gutes ahnen.“**



## FINGRO Vorsorgeplan

Die **FINGRO AG** ist eine **Gemeinschaftsgründung** aus dem Kreis der Geschäftsleitung und der **Gothaer Lebensversicherung a. G.**. Die in **Mannheim** ansässige Gesellschaft hat am 1.7.2004 ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen. **Mehrheitsaktionär ist mit 51% die Gothaer.** Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, die Kompetenzen verschiedener Unternehmen zu bündeln und stellt seine Produkte aus dem Versicherungs- und Investmentbereich ausschließlich unabhängigen Finanzdienstleistern zu Verfügung.

Mit dem **FINGRO Vorsorgeplan** bietet die Gesellschaft eine **fondsgebundene Risikoversicherung** mit folgenden beliebig kombinierbaren Absicherungsmöglichkeiten an:

- **Hinterbliebenenabsicherung (Todesfallschutz)**
- **Absicherung von Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und 24 weiteren schweren Krankheiten**
- **Erwerbsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit**
- **Berufsunfähigkeit**

Bei Tod und bei Eintritt einer schweren Krankheit werden 101% des vorhandenen Fondsguthabens fällig, mindestens aber die vereinbarte Versicherungssumme. Das gleiche gilt für den Baustein Erwerbsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit. Bei Gleichzeitigkeit verschiedener Ereignisse wird i. d. R. die Leistung nur einmal fällig, bspw. wird bei Eintritt einer schweren Krankheit und gleichzeitiger Pflegebedürftigkeit nur einmal die vereinbarte Versicherungsleistung ausbezahlt.

Die monatliche Berufsunfähigkeitsrente kann maximal 4% der Mindesttodesfallsumme bzw. der Versicherungssumme betragen. Im Falle einer Berufsunfähigkeit erfolgt im Unterschied zu den anderen versicherten Leistungen keine Einmalzahlung, sondern eine laufende Rentenzahlung. Hierbei kann es zu einer Überschneidung bzw. gleichzeitigen Leistungen kommen. So kann bspw. bei Eintritt eines Schlaganfalls neben der Einmalzahlung aus der Absicherung schwerer Krankheiten gleichzeitig eine Berufsunfähigkeitsleistung fällig werden. Die Berufsunfähigkeitsrente würde dann bis zum ursprünglich vereinbarten Ablauf bzw. dem Wegfall der Berufsunfähigkeit gezahlt.

Kinder zwischen 1 und 18 Jahren sind ohne zusätzliche Beitragszahlung mitversichert.

Vertragstyp **FC05-1** beinhaltet die Todesfallabsicherung, Vertragstyp **FC05-2** neben der Todesfallabsicherung auch den Schutz bei Eintritt einer schweren Krankheit. Der Vertragstyp **FC05-3** sichert den Eintritt einer schweren Krankheit ab, bei einer Mindesttodesfallsumme von 5.000,- €

Der **FINGRO Vorsorgeplan** sieht eine laufende Beitragszahlung vor. Er ist so konzipiert, dass er für die reine Todesfallabsicherung und die Kombination Tod und schwere Krankheiten die Möglichkeit einer lebenslangen Absicherung bietet. Bei den Tarifen **FC05-1** und **FC05-2** ist das planmäßige Endalter daher 100 Jahre, die Beitragszahlung ist bis zum 85. Lebensjahr vorgesehen. Wird der Schwerpunkt auf die Absicherung von schweren Krankheiten (**Tarif FC05-3**) gelegt, endet Vertrag und Beitragszahlung mit Alter 70. Der Kunde kann also weitestgehend selber entscheiden, wenn er den Versicherungsschutz nicht mehr benötigt. Die monatliche **Mindestprämie** beträgt 20,- € für die reine Todesfallabsicherung bzw. 30,- € bei den Tarifen **FC05-2** und **FC05-3**. Die Beiträge werden zu 100% in die ausgewählten Fonds investiert. Der Anteilskauf erfolgt ohne Ausgabeaufschlag. Die Kosten für den Versicherungsschutz bzw. die Vertragsverwaltung werden laufend dem Fondsguthaben entnommen.

Die Beiträge sind zunächst für fünf Jahre garantiert. Anschließend findet jährlich eine Überprüfung statt, ob das vorhandene Fondsvermögen ausreicht, um den vereinbarten Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten. Eine solche Überprüfung wird auch fällig, nach einer Zahlungsunterbrechung, bei Wiederaufnahme der Beitragszahlung nach Beitragsfreistellung und bei Verminderung der Beitragszahlung oder Beitragsfreistellung. Sollte sich im Rahmen der Vertragsüberprüfung ein neuer Beitrag ergeben, so gibt es folgende Möglichkeiten:

- **Anpassung der Beitragshöhe bzw. laufenden Beitragszahlung**
- **Einmalige Zuzahlung zum Ausgleich der Beitragsanpassung**
- **Anpassung des Versicherungsschutzes**
- **Versicherungsschutz und Beitragshöhe unverändert lassen, wohl wissend, dass die Beiträge nicht ausreichen werden, um den Versicherungsschutz über die gesamte Versicherungsdauer aufrecht zu erhalten.**

Der **FINGRO Vorsorgeplan** beinhaltet eine **Nachversicherungsgarantie**. Diese ermöglicht es dem Versicherten, seinen Versicherungsschutz bei bestimmten Anlässen ohne Gesundheitsprüfung an seinen veränderten Bedarf anzupassen. Die Anpassung kann u. a. bei Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes oder Kauf oder Bau von selbst genutztem Wohneigentum Anlässen erfolgen.

Nach einer absolvierten Beitragszahlungsdauer von fünf Jahren kann bis zu zwei Jahre mit der Beitragszahlung ausgesetzt werden. Der Versicherungsschutz wird in dieser Zeit aus dem Fondsvermögen finanziert. Sollte sich das Fondsguthaben besser entwickeln, als angenommen, so kann im Rahmen einer Vorauszahlung darüber verfügt werden.

Für die Kapitalanlage stehen fünf Fonds zur Auswahl:

- **Fidelity Funds European Growth A**
- **Pioneer Funds America C**
- **Templeton Growth Euro Fund**
- **Lingohr-Sytematic-BB-Invest**
- **E. I. Capital Peak-Performance.**

Der Anteil jedes einzelnen Fonds muss mindestens 10% und mindestens 10,- € betragen. **Fondswechsel (Shiften bzw. Switchen)** sind viermal pro Kalenderjahr kostenfrei, danach fallen pro Fondswechsel 10,- € an Gebühren an. Im Versicherungsfall kann die Auszahlung einer fällig werdenden Einmalzahlung auch durch **Übertragung der Fondsanteile (Naturalleistung)** erfolgen. Hierfür wird eine Gebühr in Höhe von 1% des Fondsvermögens, maximal 100,- €, fällig, zzgl. „weiterer uns für die Übertragung von Fondsanteile in Rechnung gestellten Kosten.“

Da es sich bei dem **FINGRO Vorsorgeplan** um eine Risikoversicherung handelt, sind die Einmalzahlungen nach Auffassung von Steuerexperten aktuell steuerfrei. Die Idee einer fondsgebundenen Risikoversicherung – ähnliche Produkte bieten bspw. auch die **Canada Life und Gerling** an – ist sicher sehr interessant und kombiniert die Chancen einer Investmentanlage mit dem Versicherungsschutz. Aufgrund der zahlreichen Gestaltungsmöglichkeiten kann der **FINGRO Vorsorgeplan** für unterschiedlichste Zielgruppen und deren Bedarf angepasst werden. Wir sehen aufgrund der recht komplexen Produktkonstruktion aber auch einen erhöhten Beratungsbedarf für den Makler, der das Produkt vertreibt. Insbesondere sollte der Kunde darauf aufmerksam gemacht werden, dass sein Versicherungsvertrag keine garantierten Leistungen im eigentlichen Sinne beinhaltet. Nach Aussagen der Gesellschaft ist der **FINGRO Vorsorgeplan** jedoch eher konservativ und sicherheitsorientiert kalkuliert.

## Lebensarbeitszeit-Modelle

Auf dem 11. CHARTA-Marktplatz am 11. und 12. Mai 2005 in Neuss referierte u. a. Frank-Henning Florian, Vorstand der R+V Lebensversicherung AG, zum Thema „**Lebensarbeitszeit-Modelle ... die etwas andere Form der Altersversorgung**“. Gerne geben wir Ihnen nachfolgend die wichtigsten Inhalte seines Vortrages wider.

Die **Rahmenbedingungen** im Markt lassen sich aus Sicht der Lebensversicherer an Hand der vier Kriterien **Kunden, Wirtschafts und Soziales, Technologie sowie Wettbewerb** beschreiben.

Im **Kunden-Segment** ist eine verstärkte Nachfrage nach großen und kapitalstarken Anbietern zu beobachten; bei diesen geht man davon aus, dass sie die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre tendenziell besser überstanden haben als andere Unternehmen. Weiterhin spielt die Privatisierung im öffentlichen Sektor vor allem auch im Hinblick auf die Beamtenversorgung eine große Rolle.

Das **wirtschaftliche und soziale Umfeld** ist geprägt von zahlreichen und einschneidenden Veränderungen, wie bspw. dem Alterseinkünftegesetz, der Vermittlerrichtlinie, der Einführung neuer Rechnungslegungsvorschriften (IFRS / IAS) und dramatischen Entwicklungen im Bereich der Sozialsysteme. Während bspw. im Jahre 1920 die Lebensarbeitszeit bei etwa 50% gelegen hat, ist sie bis zum Jahre 2005 auf 20% - 25% gesunken. Die Jahresarbeitszeit ist von 1973 bis 2005 von ca. 1.800 Stunden auf 1.500 zurückgegangen. Inzwischen werden statistisch etwa ein Drittel aller Frauen zeitlebens kinderlos bleiben. Das Verhältnis Beitragszahler zu Rentnern lag noch in 1993 bei 100:45 und wird sich in den nächsten 35 Jahren auf 100:100 verschieben. Es werden also früher oder später in Deutschland Arbeitskräfte fehlen. Die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft sorgt für einen verstärkten Lohndruck. Gemessen an den Lohnkosten in Deutschland liegt das Niveau in Asien bei lediglich 20%. Der Anteil der staatlichen Altersvorsorge an der Gesamtrente ist in Deutschland mit 85% extrem hoch. In Großbritannien liegt der Anteil bei etwa 65%, in den Niederlanden, den USA und der Schweiz zwischen 40% und 50%. Dementsprechend ist den genannten Ländern, mit Ausnahme der USA, die Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung sehr viel höher. Während in Deutschland lediglich 5% der Gesamtrente aus der bAV stammen, sind es in den Niederlanden 40%. Schon allein aus diesen Fakten lässt sich **das große Potential erkennen, dass sich für Lebensversicherer im Bereich der bAV bietet.**

In diesem Zusammenhang hört man immer häufiger Schlagworte wie: „**Härter und länger arbeiten ... Erhöhung der Lebensarbeitszeit...Privatvorsorge unausweichlich**“ oder „**Lebensarbeitszeit...demographische Arbeitszeit...länger Arbeiten**“.

Betrachte man das **Potential**, das sich hieraus für Finanzdienstleister ergibt, so kommt man auf eine imposante Zahl **von mehr als 100 Mrd. €**. Alleine die jährlichen Überstunden sind in Deutschland mit 26 Mrd. € anzusetzen. 50 bis 70 Mrd. € entfallen auf potentielle Umwandlungsbeträge von Gehaltsbestandteilen; weitere 25 bis 35 Mrd. € haben sich auf Zeitkonten der Arbeitnehmer angesammelt.

**Gerade auch für den Mittelstand wird die Bedeutung der bAV sowie von Lebensarbeitszeit-Modellen wachsen.** Die bAV ist ein wichtiges Instrument zur Personalgewinnung und vor allem zur Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. Da bereits nahezu alle großen Unternehmen bereits heute mehr oder weniger vielfältige bAV-Lösungen anbieten, besteht gerade für den Mittelstand die Gefahr, dass hierdurch qualifizierte Arbeitskräfte abgeworben werden können. Durch eine innovative Gestaltung der Versorgungskonzepte kann die bAV an die Unternehmensziele gekoppelt werden. Mit Hilfe von „Ertragslagemodellen“ können Skaleneffekte erzielt und Wachstums- bzw. Kapazitätsauslastungsschwankungen reduziert werden. Nicht zuletzt im Hinblick auf flexible Übergänge in den Ruhestand werden Lebensarbeitszeitmodelle auch ihren Weg in den Mittelstand finden.

Allerdings bewegt sich die Thematik „**Zeitkonto**“ in einem **komplexen Umfeld aus Sozialversicherungs-, Insolvenz-, Steuer- und Arbeitsrecht**, so dass gerade mittelständische Unternehmen den Aufwand zur Führung von Zeitkonten i. d. R. nicht alleine bringen können.

Für den **Arbeitgeber** geht es im Wesentlichen um

- *Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit*
- *Entkoppelung von Arbeits- und Betriebszeiten*
- *Auslagerung saisonaler und konjunktureller Schwankungen*
- *Übertragung von Vorsorgerisiken und administrativer Aufgaben*
- *rechtzeitige Planung und Finanzierung von Vorruhestandslösungen*
- *Minimierung der Kosten für die Insolvenzversicherung.*

Die Interessen der **Arbeitnehmer** sind diesen durchaus nicht konträr gegenüber zu stellen:

- *Dauerbeschäftigungssicherheit*
- *Glättung des Einkommens*
- *Nutzung von Steuervorteilen*
- *Einsparung von Sozialabgaben*
- *Individualisierung von Vorruhestands-, Alters- und Lebensplanung*
- *Finanzierung von Freistellungsphasen*

Das einfache **Modell der Lebensarbeitszeit** sieht drei Phasen vor:

- *Aufbau des Guthabens in Form von Zeit- und Geldwerten*
- *Wertsteigerung des Guthabens durch Verzinsung am Kapitalmarkt*
- *Nutzung des Wertguthabens, bspw. durch vorgezogenen Ruhestand*

Die in das Wertguthaben einfließenden Geldbestandteile können sowohl tariflicher als auch außertariflicher (Zulagen, Tantiemen etc.) Natur sein. Zeitwerte können aus bspw. aus Überstunden und Urlaubstagen gespeist werden.

Ein **Verwaltungssystem für Zeitkonten** sollte folgende Anforderungen erfüllen:

- *Komplette Auslagerungsmöglichkeit für die Personalabteilung*
- *Revisionssichere Kontenverwaltung*
- *Abdeckung der marktgängigen Modelle*
- *Abwicklung der im Rahmen eines Lebensarbeitszeit-Modells üblichen Geschäftsvorfälle einschl. einer möglichen Insolvenz*
- *Lebensarbeitszeit-Modelle aus einer Hand*

**Gerade im Mittelstand sollte die Einführung und der Aufbau von Lebensarbeitszeit-Modellen in Stufen erfolgen**, bspw. dergestalt, dass in einem ersten Schritt Überstunden in ein Wertguthaben eingebracht werden. Dies hat für das Unternehmen zudem den Vorteil der Kostenneutralität.

**Insgesamt bieten die demographischen Rahmenbedingungen nicht nur große Herausforderungen, sondern auch interessante Chancen und im Bereich der bAV lassen sich Lebensarbeitszeit-Modelle harmonisch in ein Unternehmen integrieren.**

## 1. infinma-Konferenz:

### Bilanzkennzahlen zur Beurteilung von Lebensversicherungsunternehmen<sup>1</sup>

Am **14. April** fand in Köln mit großem Erfolg die erste **infinma-Konferenz** statt. Das Thema lautete „**Bilanzkennzahlen zur Beurteilung von Lebensversicherungsunternehmen**“. Die Teilnehmer kamen aus verschiedenen Fachabteilungen bei Versicherern (Makler-Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Unternehmenskommunikation u. ä.) und von Maklern.

Im ersten Vortrag stellte **Marc Glissmann**, geschäftsführender Gesellschafter der infinma GmbH, den **Geschäftsbericht als wichtigste Informationsquelle** vor. Anhand des Geschäftsberichtes der **Allianz 2003** erläuterte er den grundlegenden Aufbau eines Geschäftsberichtes und ging vor allem auf einige Kapitalanlagepositionen der Aktiv-Seite näher ein. Der Geschäftsbericht ist die umfassendste extern zugängliche Informationsquelle über einen Lebensversicherer.

Anschließend referierte **Dr. Jörg Schulz**, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter der infinma GmbH, zu **Kennzahlen zu Kapitalanlagen und Kapitalanlageerfolg**. Er erläuterte die Struktur der Kapitalanlagen und zeigte die branchenweite Entwicklung seit 1995 auf. Im Hauptteil seines Referates stellte Dr. Schulz verschiedene Zinsbegriffe vor. Anhand von Nettoverzinsung, Bruttoverzinsung, laufender Durchschnittsverzinsung, vollständiger Nettoverzinsung und fiktiver Nettoverzinsung verdeutlichte er, **dass es den Zinsbegriff schlechthin zur Beurteilung des Kapitalanlageerfolges eines Lebensversicherungsunternehmens nicht gibt**. Dies zeigt auch die folgende Tabelle:

Zinsbegriff	Wert, Allianz 2003
Nettoverzinsung	6,53%
Bruttoverzinsung	7,88%
laufende Durchschnittsverzinsung	5,47%
vollständige Nettoverzinsung	6,88%
fiktive Nettoverzinsung	5,96%

Seine weiteren Ausführungen beschäftigten sich mit Kennzahlen zum Kapitalanlageverhalten, den Bewertungsreserven und den stillen Lasten.

In einem weiteren Vortrag ging **Dr. Schulz** auf Kennzahlen zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB), zu den Kosten, zu Bestand und Neugeschäft, zur Bestandsfestigkeit sowie zum Service eines Lebensversicherers ein. Anhand der RfB-Kennzahlen zeigte er, dass viele Kennzahlen stark von der jeweiligen Bestandsstruktur eines Unternehmens abhängen. Genau dieser Umstand wird jedoch in vielen Verfahren zur Bewertung von Versicherungsunternehmen nicht oder nicht angemessen berücksichtigt, so dass es zu falschen Schlussfolgerungen bzgl. der Unternehmensqualität kommen kann. Im Zusammenhang mit den Kosten wies **Dr. Schulz** u. a. darauf hin, dass selbst die auf den ersten Blick triviale Aussage, dass hohe Kosten aus Kundensicht nachteilig sind, nicht zwangsläufig richtig sein

---

<sup>1</sup> Es sind noch einige wenige Exemplare der Tagungsunterlagen vorhanden; diese können Sie zum Preis von 50,- € (zzgl. MWSt und inkl. Versand) bei uns beziehen. Richten Sie Ihre Bestellung bitte per Mail an: [info@infinma.de](mailto:info@infinma.de)

muss. Resultieren bspw. hohe Abschlusskosten aus einer besonders intensiven und restriktiven Risikoprüfung, so können diese Kosten später zu geringeren Schadenaufwendungen führen und so dem gesamten Versichertenkollektiv zugute kommen. Insbesondere bei den Abschlusskosten stellt sich zudem, ähnlich wie bei der Verzinsung, die Frage nach der „richtigen“ Kostengröße.

In seinem Fazit kommt **Dr. Schulz** zu dem Schluss, dass die Aggregation mehrerer Kennzahlen zu einem Gesamturteil i. d. R. nicht zielführend ist und auf diese Weise wichtige und interessante Einzelinformationen verloren gehen können.

Alle auf der Konferenz vorgestellten Kennzahlen findet der interessierte Anwender in der **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. der infinma GmbH**. Nähere Informationen hierzu gibt es auf der Homepage von infinma unter: <http://www.infinma.de/wasistwas.php>

Den Gastvortrag schließlich hielt **Thomas Schulz, Vorstand der Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG**, zum Thema **Möglichkeiten und Grenzen der Argumentation mit Kennzahlen**.

Auch **Schulz** ging zunächst auf das Thema Kosten ein und zeigte auf, wie sich bspw. die Verwaltungskosten aufgrund der schwierigen Abgrenzung zu den Regulierungs- und den sonstigen Aufwendungen beeinflussen lassen. Im Zusammenhang mit der weit verbreiteten Abschlusskostenquote – Abschlusskosten gemessen an der Beitragssumme des Neugeschäfts – wies er den auf den ersten Blick paradoxen Zusammenhang nach, dass ein hohes Frühstorno die Abschlusskostenquote reduziert.

Bei der Messung des Kapitalanlageerfolgs bestätigte **Schulz**, dass bspw. die Nettoverzinsung als einzelne Kennzahl wenig aussagefähig ist und wies darauf hin, dass die Formeln zur Messung der Verzinsung von einem gleichmäßigen Aufbau des Kapitalanlagebestandes ausgehen und somit Gesellschaften mit hohem Jahresendgeschäft benachteiligen.

In einem weiteren Teil seines Vortrages relativierte **Schulz** die Aussagekraft verschiedener Rating-Ansätze. Im Wesentlichen durch unterschiedliche Ansätze bei der Berücksichtigung des sog. „**Risikobasierten Kapitals**“ kommen verschiedene Rating-Ansätze zu abweichenden Bedeckungsgraden und somit zu einer höchst unterschiedlichen Einschätzung des Risikobedarfs. Die folgende Tabelle zeigt für ein fiktives Unternehmen die Ergebnisse einiger gängiger Risikomodelle:

	Solvabilität	BaFin Stresstest A35	BaFin Stresstest RA25	BaFin Stresstest R10	S&P	GDV	Fitch
Risikokapital	147	164	154	152	187	160	160
risikobasiertes Kapital	76	158	134	91	132	105	265
Über- /Unterdeckung	71	6	20	61	65	55	-105
Bedeckung	193%	104%	115%	168%	142%	152%	60%

Schließlich ging **Schulz** auf Risiken ein, die nicht aus dem Geschäftsbericht ablesbar sind und wies u. a. auf die zunehmende Bedeutung der Prospekthaftung hin. Im Hinblick auf die Kapitalanlagen erläuterte er vor allem das Wideranlagerisiko und die Gefahren zukünftiger Zinssenkungen und –steigerungen.