

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **BaFin-Statistik: Die Lebensversicherung 2004**
- **Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung 2006**
- **AssCompact 1/2006: Ansichten und Aussichten 2006**
- **Interview mit Dr. Werner Rupp, Sprecher des Vorstandes, Nürnberger Lebensversicherung AG**

Kurzmeldungen:

Riester-Rente nicht EU-konform? Die **Europäische Kommission** vertritt die Auffassung, dass einige Regelungen der **Riester-Rente gegen den EG-Vertrag und damit gegen europäisches Recht verstoßen**. Dabei geht es vor allem um Vorschriften, die gegen das **Verbot der Diskriminierung auf Grund der Staatsangehörigkeit sowie gegen die Regeln der Freizügigkeit** verstoßen. Konkret nennt die **EU-Kommission** bspw. die Verwendung eines Teils der Riester-Rente zum Erwerb von Wohneigentum, bei dem die Immobilie allerdings in Deutschland liegen muss. Weiterhin können Arbeitnehmer, die weniger als 90% ihres Einkommens in Deutschland verdienen, keine Zulagen in Anspruch nehmen. **Für den Fall, dass Deutschland die Regelungen zur Riester-Rente nicht ändert, hat die Kommission bereits eine Klage vor dem Europäischen Gerichtshof angekündigt.**

Bewährungsfrist für SEB Bank: *„In zwei Jahren werden wir Bilanz ziehen und dann entscheiden, wie es weiter geht“*, sagte Annika Falkengren, Chefin des schwedischen Finanzkonzerns **SEB**. Auch einen **Verkauf der deutschen SEB AG** wollte sie nicht ausschließen. Grund für die Unzufriedenheit der Schweden sei die Eigenkapitalrendite gewesen, die in den ersten Monaten 2005 weit unter dem Ergebnis der schwedischen Mutter von 16,5% gelegen habe. Zwar habe die **SEB in Deutschland** eine sehr gute Privatkundenbasis mit einem attraktiven Durchschnittseinkommen, allerdings komme es jetzt darauf an, diese Potentiale auch zu nutzen.

Kein Einbruch bei der Itzehoer: Der in der Branche befürchtete Einbruch im Lebensversicherungsgeschäft ist bei der **Itzehoer Lebensversicherung AG** ausgeblieben. **Vorstandschef Wolfgang Bitter** kommentierte das Geschäftsjahr 2005 wie folgt: *„Obwohl Steuervergünstigungen abgeschafft worden sind, haben wir wieder das Niveau von 2003 erreicht. Die Beiträge sind von 30,1 Millionen auf 33,5 Millionen Euro gestiegen – ein Wert weit über dem Durchschnitt.“*

ifo rechnet mit höherem Wachstum: Das **Münchener ifo Institut** rechnet für 2006 mit einem erhöhten **Wirtschaftswachstum von bis zu zwei Prozent** und liegt damit noch über der Prognose der **Bundesregierung**, die mit maximal 1,8% rechnet. **Gerhard Flaig, Leiter der ifo-Konjunkturabteilung**, blickt optimistisch in die Zukunft: **„2008 könnte die deutsche Wirtschaft ihren Konjunkturmehrpunkt erreichen. Auch die Arbeitslosigkeit könnte dann weiter sinken – wenn die Politik endlich die notwendigen Reformen anpackt.“** Dazu seien eine Senkung der Lohnnebenkosten sowie eine weitere Lockerung des Kündigungsschutzes notwendig.

Biene Maja Kinderversorgung: Im Rahmen ihres **Versorgungskonzeptes für Kinder** bietet die **Nürnberger** drei verschiedene Schutzbriefe an, die jeweils um Zusatzbausteine ergänzt werden können. Der **Biene Maja Junior Schutz Brief** baut ab Geburt eine flexible Altersversorgung auf. Der **Biene Maja Enkel Schutz Brief** sichert ebenfalls ab Geburt die Zukunft eines Kindes ab - bis der Vertrag mit 18 Jahren selbst übernommen werden kann. Beide Produkte basieren auf der **Comfort Fondsgebundenen Rentenversicherung**. Zusätzlicher finanzieller Schutz, beispielsweise durch eine **Kinder-Unfallversicherung** oder eine **Kinder-Krankenversicherung**, kann individuell gewählt werden. Grundbaustein für den **Biene Maja Schüler Schutz Brief** ist die Nürnberger Investment Berufsunfähigkeitsversicherung, mit der eine länger anhaltende Schulunfähigkeit abgesichert werden kann.

Preiskampf bei Gebrauchtpolicen: Die Käufer für **gebrauchte Lebensversicherungspolicen**, wie bspw. **Markführer cash.life, die Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH, die WestLB Life Markets GmbH oder die Partner in Life S.A.**, rechnen auch im Jahr 2006 mit einem expandierenden Geschäftsvolumen. Bei einem geschätzten Absatz von Policen im Wert von 700 Millionen Euro würde dies ein **Plus gegenüber 2005 von 40%** bedeuten. Das Marktpotential ist grundsätzlich groß; laut Aussage des **GDV** werden jährlich etwa 12 Mrd. Euro an Versicherungsleistungen vor dem ursprünglich vereinbarten Vertragsablauf ausbezahlt. Davon werden jedoch weniger als 10% den „Gebrauchthändlern“ angeboten. **Allerdings entsprechen nur ganz bestimmte Policen den Anforderungen der Käufer.** Der Rückkaufswert muss in der Regel mindestens 10.000 Euro betragen und die Restlaufzeit darf nicht über 15 Jahren liegen. **Der zunehmende Wettbewerb** hat inzwischen dazu geführt, dass die Preise für Gebrauchtpolicen steigen und vereinzelt auch die Kriterien zum Ankauf gelockert werden. Dennoch weist der **Bund der Versicherten** darauf hin, dass die Gebrauchthändler nicht für alle Kunden, die ihre Policen vorzeitig kündigen wollen oder müssen, hilfreich sind.

Zukunft der PKV: Mit dem ihm eigenen Humor kommentiert **Manfred Poweleit, Chef-Redakteur des map-reports**, in der **Nr. 615-617** die von der Politik initiierte Diskussion um die **Private Krankenversicherung in Deutschland**: **„Auch wenn unsere Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt mal wieder in bester Bierkutscher-Manier über die PKV herzieht und es nicht länger hinnehmen will, dass sich die Privatversicherer nur auf Gutverdiener konzentrieren, darf man eines nicht vergessen: Sie erweckt zwar immer wieder den Eindruck, als hätte sie nicht alle Latten am Zaun – immerhin entscheidet die Politik über die Höhe der Beitragsbemessungsgrenze, wer sich privat versichern kann und wer nicht – aber so lange die privaten Krankenversicherer knapp 100 Milliarden Euro Kundengelder bei rasant steigender Tendenz verwalten, so lange können wir uns sicher sein, dass die Politik dieses Geld mit ebenfalls steigender Tendenz in der vorsintflutlichen Gesetzlichen Krankenversicherung verbraten will.“** (map-report, Nr. 615-617, S. 2)

BaFin gegen Aufweichung von Zinsgarantien: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) verschärft die Anforderungen an die Transparenz von privaten Rentenversicherungen. Eine Reihe von Lebensversicherer hatte versucht, die von ihnen selbst gegebenen Zinsgarantien durch entsprechende Formulierungen in den Versicherungsbedingungen aufzuweichen. **Gegen solche Klauseln hat sich nun die BaFin gewandt.** Ein Sprecher erläuterte: *„Werden in der Rentenversicherung Garantien in den Versicherungsbedingungen unter Vorbehalt gestellt, müssen die Versicherungsnehmer vor Vertragsabschluss darüber informiert werden. Außerdem können individuell zugeteilte Überschüsse grundsätzlich nicht zur Finanzierung der Garantieleistung verwendet werden.“* Entsprechende Einschränkungen müssten am Anfang der Bedingungen stehen und erkennbar hervorgehoben werden.

Scope unter scharfer Kritik: Die Rating-Agentur Scope hat der gesamten Rating-Branche einen fragwürdigen Dienst erwiesen. Die Rating-Agentur hatte für die offenen Immobilienfonds der Kan-Am-Gruppe Verkaufsempfehlungen ausgesprochen. Die daraus resultierenden Mittelabflüsse führten am 17.1. maßgeblich zur **Schließung des US-Grundinvest** mit Mitteln von immerhin 600 Millionen Dollar. Die Investmentbranche reagierte mit deutlichen Kommentaren. So sagte bspw. **Bärbel Schomberg, Geschäftsführerin bei Degi:** *„Ein Rating, verbunden mit An- und Verkaufsempfehlungen ist problematisch.“* Ein namentlich nicht genannter Fondsmanager war weniger zurück haltend: *„Es ist traurig, dass diese Experten, obwohl sie mit ihren qualitativen Einschätzungen an anderer Stelle danebenlagen, nun ein Haus wie Kanam in den Boden treten.“* Rechtsanwalt **Till Entzian** ging noch einen Schritt weiter: *„Panikmache und Erpressung gehören zum Geschäftsmodell bestimmter Ratingagenturen und selbst ernannter Experten.“* **Bundesbank-Vorstandsmitglied Edgar Meister** sieht in dem Vorgang gar eine „Privatfehde“ zwischen **Scope und Kan-Am**. Es ist zu befürchten, dass das Vorgehen bzw. Verhalten von **Scope** erstens kein Einzelfall ist und zweitens dem Ansehen der Rating-Branche insgesamt sicher nicht dienlich ist.

Riester-Rente legt zu: Das Geschäft mit der **Riester-Rente** hat im letzten Jahr bei vielen Anbietern deutlich zugelegt. Spielte bisher das Geschäft mit **Investmentfonds** im Bereich **Riester** eine eher untergeordnete Rolle, so konnte **Union Investment** in 2005 ca. 245.000 Neukunden vermelden. **Damit liegt eine Investmentgesellschaft erstmals vor den Versicherungsgesellschaften.** Marktführer **Allianz** vermeldet ca. 200.000 neue Verträge, die **AachenMünchener** etwa 140.000. **Bisher sind insgesamt nach Schätzungen des BVI fast 5 Millionen Riester-Verträge abgeschlossen worden,** davon gehen jedoch lediglich gut 10% auf das Konto von Fondsanbietern. Auch diese Zahl unterstreicht die führende Rolle der **Union Investment**, denn der Marktführer im Fondsgeschäft, die **DWS**, hat im letzten Jahr lediglich rund 16.000 neue Verträge abschließen können. Allerdings haben alle genannten Gesellschaften, ob Lebensversicherer oder Fondsanbieter, ihr Neugeschäft mehr als verdoppelt. Viele Fondsgesellschaften haben jedoch beim Absatz von **Riester-Produkten** die Konkurrenz quasi im eigenen Haus. So verkauft bspw. die **Deutsche Bank** neben den **DWS-Fonds** auch **Riester-Renten des Deutschen Herold**. Bei den **Genossenschaftsbanken** werden **Riester-Produkte der R+V** vertrieben. Die **R+V** meldet einen Bestand von gut 100.000 Verträgen und einen Zuwachs von etwa 30% im Jahr 2005.

Zielsparfonds sollen Lebensversicherern Konkurrenz machen: Im Wettbewerb um die private Altersvorsorge haben zur Zeit die **Lebensversicherer gegenüber Fondsgesellschaften** deutlich die Nase vorn. Doch im Jahr 2006 will die **Investmentbranche** Boden gut machen. „**2006 wird das Jahr sein, in dem sich die Investmentfonds im direkten Wettbewerb mit den Versicherern um die Altersvorsorge der Deutschen profilieren sollten**“, erwartet **Fondsberater Björn Drescher**. Hier sieht die Branche vor allem mit den noch relativ neuen **Zielsparfonds** gute Chancen. Die auch **Lebenszyklusfonds** genannten Produkte haben **wie Versicherungen eine festgelegte Laufzeit und eine Sparrate**. Während der Laufzeit wird das Vermögen automatisch umgeschichtet, um so das Risiko überschaubar zu machen. Zu Beginn der Laufzeit wird vor allem in Aktien investiert, zum Ende der Laufzeit hin wird dann in Anleihen oder Geldmarkttitel umgeschichtet. Dieser Automatismus dürfte der Bequemlichkeit vieler Anleger entgegen kommen. **DWS-Produkt-Managerin Dorothee Wetzel** sieht große Vorteile der neuen Fonds: „**Mit der breiten Diversifikation, der automatischen Umschichtung und der Ausrichtung an einem Ziel sind die Zukunftsfonds individuell zugeschnittene Produkte für die Altersvorsorge.**“ In den **USA** hat das im Rahmen von Zielsparfonds verwaltete Vermögen inzwischen mehr als **100 Milliarden Dollar** erreicht. Auch dort hatte es allerdings ein paar Jahre gedauert, bis sich das Modell durchsetzte.

FTD-Serie Strategiecheck 2006: Am **10.1.** veröffentlichte die **Financial Times Deutschland** im Rahmen ihres **Strategiechecks 2006 einen Beitrag über die Lebensversicherer**. Die Autoren sehen für die Lebensversicherer vor allem Probleme aus dem **Zusammentreffen von gestiegenen Transparenzanforderungen und Kundenfreundlichkeit sowie niedrigen Zinsen und steigendem Wettbewerbsdruck**. Konsequenz könnte eine Konsolidierungswelle sein. Als Gewinner sieht die **FTD** vor allem große Versicherer, die sich frühzeitig auf Wachstumsmärkte wie die betriebliche Altersversorgung spezialisiert haben und dem Kunden ein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Kleineren Versicherungsver-einen auf Gegenseitigkeit, die keinem Konzern angehören, werden möglicherweise Transparenz- und Eigenkapitalvorschriften zusetzen.

Provinzial Rheinland übertrifft Marktwachstum: Die **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** konnte im letzten Jahr ihre **Beitragseinnahmen** um 8,3% auf 1,2 Mrd. Euro steigern. Nach eigenen Angaben hat das Unternehmen damit zum 12. Mal in Folge das Marktwachstum übertroffen. Das **Neugeschäft** ist gegenüber dem Rekordjahr 2004 von 256 Mio. Euro auf 203 Mio. Euro zurückgegangen. Der Anteil der Kapitalversicherungen ist deutlich gesunken, bei Rentenversicherungen gegen Einmalprämie konnte das Unternehmen einen Zuwachs von 84% verzeichnen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** verbesserte sich auf 5,4%.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 1 / 2006
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.

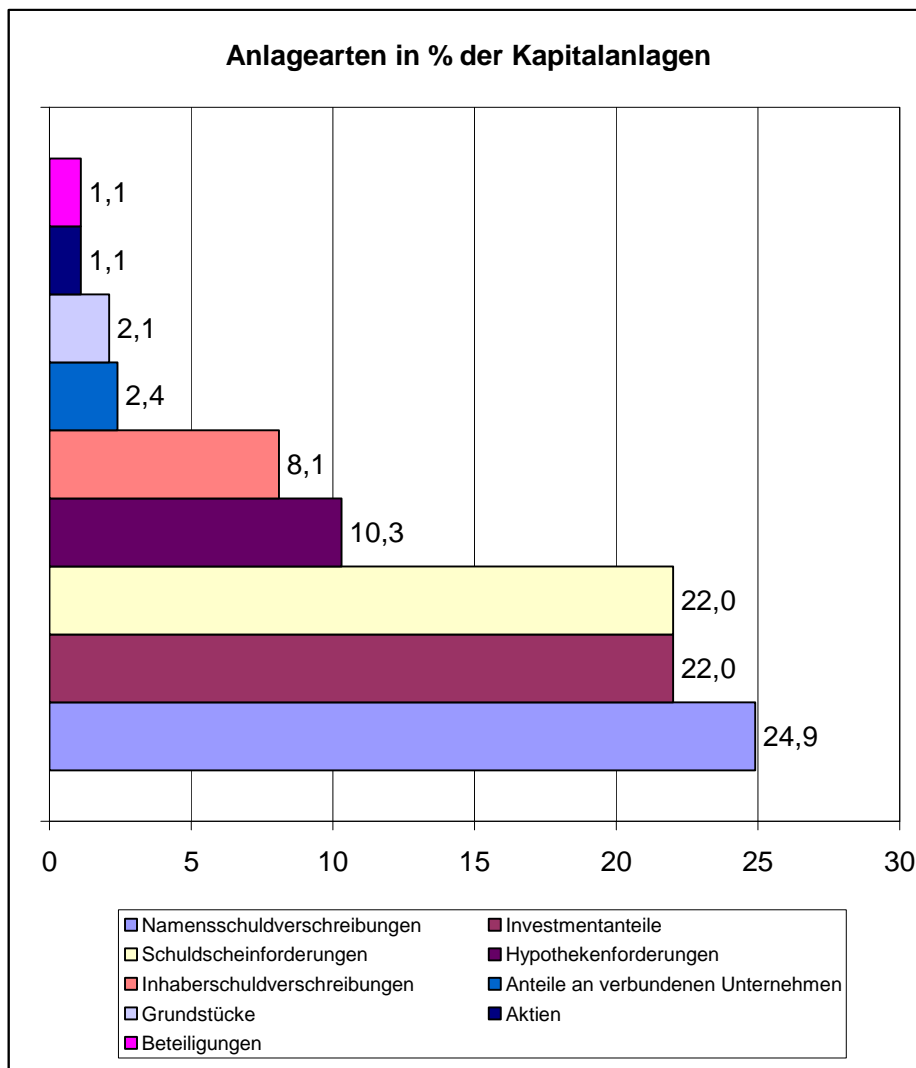
Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

BaFin-Statistik: Die Lebensversicherung 2004

Im Dezember letzten Jahres legte die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** ihre **alljährliche Statistik** über die ihr unter stehenden Erstversicherungsunternehmen vor.

Für die Gesamtbranche sind aus dieser Statistik einige interessante Informationen zu entnehmen, die in den veröffentlichten Geschäftsberichten der Einzelunternehmen nicht oder nicht immer enthalten sind.

Bei den **Lebensversicherungsunternehmen** hat sich die **Summe der Kapitalanlagen** um 2,9% auf 626,3 Mrd. Euro erhöht. Den größten Anteil am Zuwachs hatten mit den **Inhaberschuldverschreibungen** und den **Schuldscheinforderungen** festverzinsliche Titel. Der Anteil der wichtigsten Kapitalanlagen ist in der folgenden Grafik dargestellt:



Der ohnehin schon **sehr geringe Anteil der direkt gehaltenen Aktien** ist von 1,4% weiter auf nur noch 1,1% zurückgegangen. Auch der Anteil der Investmentanteile ging auf 22,0% weiter zurück.

Die in den gesamten Kapitalanlagen enthaltenen Bewertungsreserven betragen 35,6 Mrd. Euro bzw. 5,5%. Davon entfällt knapp die Hälfte auf die übrigen Kapitalanlagen, die

zum größten Teil nicht zu Anschaffungskosten bilanziert werden, so dass der Ausweis der darin enthaltenen Bewertungsreserven nicht zwingend vorgeschrieben ist. Bei den ausweispflichtigen Bewertungsreserven haben die Grundstücke mit gut 5 Mrd. Euro den größten Anteil. **Gemessen an den Buchwerten der Kapitalanlagen belaufen sich die Reserven in den Grundstücken auf 38%.** Eine ähnliche hohe Relation zeigt sich auch bei den Aktien; Buchwerten in Höhe von 6,6 Mrd. Euro stehen Zeitwerte in Höhe von 9 Mrd. Euro gegenüber, so dass sich hier eine Quote von 34,9% ergibt.

Die Entwicklung der Kapitalanlagen und vor allem der Bewertungsreserven entspricht somit der allgemeinen Entwicklung am Kapitalmarkt. **Die Versicherten konnten von der Erholung der Börsenkurse profitieren.**

Lediglich die Kapitalanlageergebnisse spiegeln sich in dieser Entwicklung nicht wider. Sowohl die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen (4,8%)** als auch die **laufende Durchschnittsverzinsung der Kapitalanlagen (4,9%)** sind weiter leicht zurückgegangen. Das Ergebnis aus Kapitalanlagen hat sich jedoch mit 7,9 Mrd. Euro (nach 5,9 Mrd. Euro in 2003) deutlich verbessert.

Daraus resultiert letztlich auch ein **deutlich erhöhter Jahresüberschuss**, der nach Berücksichtigung der Aufwendungen für Beitragsrückerstattung und des in Rückdeckung übernommenen Geschäfts mit knapp 800 Millionen Euro fast doppelt so hoch ist, wie im Jahr davor. Gemessen an den verdienten Brutto-Beiträgen beläuft sich der Brutto-Überschuss auf 14,9% (nach 13,7% in 2003).

Wichtigste Ergebnisquelle ist nach wie vor das Ergebnis aus Kapitalanlagen, das alleine 11,6% der verdienten Brutto-Beiträge ausmacht. Das Ergebnis aus Abschlusskosten ist auf -3,5% zurückgegangen, wird aber durch ein positives Verwaltungskostenergebnis in Höhe von 3,9% mehr als kompensiert. Die Neubewertung der Deckungsrückstellung in der Rentenversicherung hat zu einer Verringerung des Ergebnisses beim Sonstigen Risiko¹ von 1,5% auf 0,9% geführt. Das Ergebnis aus Sterblichkeit liegt unverändert bei 5,0%.

Die Eigenkapitalausstattung der deutschen Lebensversicherungsunternehmen hat sich weiter leicht verbessert. Gemessen an der Deckungsrückstellung stieg das verfügbare Eigenkapital von 1,53% auf 1,64% an. **Die meisten Versicherten konnten die Solvabilitätsspanne mit Eigenkapital und freien Gewinnreserven bedecken.**

Die Lebensversicherer legten im Geschäftsjahr 2004 93,7% der Bilanzsumme in Vermögenswerten an. Es war eine Überdeckung des gebundenen Vermögens von 3,1% der Bilanzsumme gegeben. **Alle Lebensversicherer konnten ihr gebundenes Vermögen in vollem Umfang mit Vermögenswerten bedecken.**

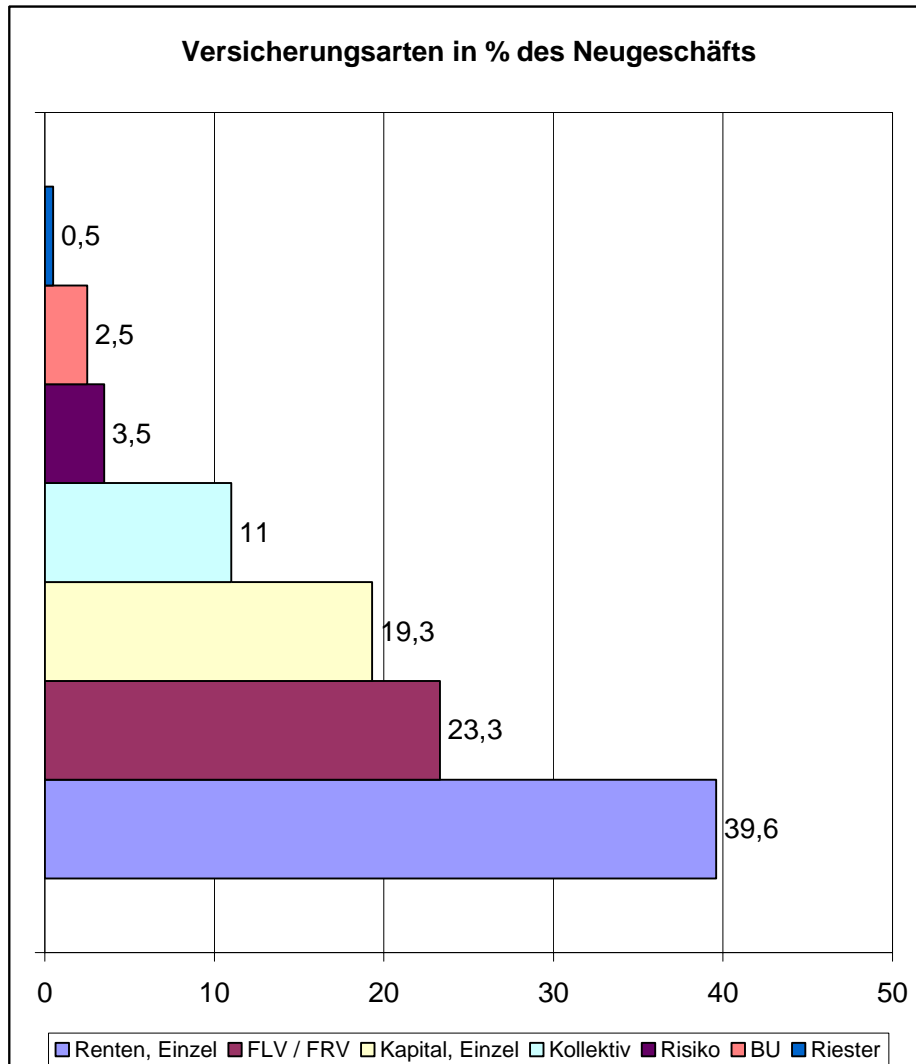
Das Neugeschäft in der Lebensversicherung nahm im Jahr 2004 gegenüber dem Vorjahr gemessen an der Versicherungssumme um 33,2% und gemessen an der Anzahl der Verträge um 36,7% zu. Der laufende Beitrag des Neugeschäfts betrug 9,4 Mrd. Euro (+ 59%), die Einmalprämien lagen bei 6,5 Mrd. Euro (-10%).

Die durchschnittliche Versicherungssumme liegt im Neugeschäft bei der Einzel-Kapitalversicherung bei 18.900 Euro, in der Risikoversicherung bei 72.000 Euro und bei der Einzel-Rentenversicherung² bei 21.400 Euro.

¹ Zu den wichtigsten Sonstigen Risiken gehören das Unfalltod,- das Berufsunfähigkeits- und das Erlebensfallrisiko.

² Bei Rentenversicherungen wird die 12-fache Jahresrente zu Grunde gelegt.

Während im Neugeschäft die konventionelle Rentenversicherung deutlich dominiert (siehe Grafik), hat im Bestand die Kapitalbildende Lebensversicherung mit 40,3% der gesamten Versicherungssumme immer noch den größten Anteil. **Interessant ist auch, dass sowohl bei der Kapitalversicherung, als auch bei der Rentenversicherung die Durchschnittssummen im Bestand deutlich höher sind.**



Bzgl. der Bestandsfestigkeit ist gegenüber dem Vorjahr eine leichte Erholung festzustellen. Sowohl das Frühstorno³ (9,3%) als auch das Spätstorno⁴ (3,9%) und das Gesamtstorno⁵ (5,0%) gingen leicht zurück.

³ Frühstorno: Sonstiger vorzeitiger Abgang in % des eingelösten Neugeschäfts

⁴ Spätstorno: Rückkäufe und Umwandlungen in beitragsfreie Versicherungen in % des Anfangsbestands

⁵ Gesamtstorno: Sonstiger vorzeitiger Abgang zzgl. Rückkäufe und Umwandlungen in beitragsfreie Versicherungen in % der mittleren Bestandssumme des Geschäftsjahres

Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung 2006

Nachdem sich im Jahr 2005 in der Gewinnbeteiligung bei den deutschen Lebensversicherern relativ wenig verändert hatte, sind für 2006 einige Veränderungen zu beobachten. In unserer aktuellen Auswertung (www.infinma.de) haben wir inzwischen Versicherer mit einem Marktanteil – gemessen an den laufenden Beiträgen des Bestandes – von zusammen deutlich mehr als 90% erfasst.

Die Auswertung zeigt schon jetzt, **dass es immer schwieriger wird, Aussagen zur Höhe der gesamten Verzinsung bzw. zur gesamten Gewinnbeteiligung zu machen.** In der Öffentlichkeit hat sich offensichtlich eine Sprachregelung durchgesetzt, bei der man als **Gesamtverzinsung die Summe aus (garantiertem) Rechnungszins und der laufenden Gewinnbeteiligung** versteht. Somit wird es schon rein sprachlich schwer, einen Begriff zu finden, der die Summe aus (garantiertem) Rechnungszins, der laufenden Gewinnbeteiligung und der Schlussgewinnbeteiligung umschreibt. In Anlehnung an die Verzinsung der Kapitalanlagen **wollen wir diese Summe zukünftig als vollständige Gesamtverzinsung** bezeichnen.

Allerdings ist es durchaus verständlich, dass in den Medien vielfach nur die Gesamtverzinsung genannt und verglichen wird. **Mit Angaben zur vollständigen Gesamtverzinsung sind die meisten Unternehmen sehr zurückhaltend.** Zudem ist die Berechnung der vollständigen Gesamtverzinsung nicht ganz einfach, da für die **Schlussgewinnbeteiligung** bei den meisten Anbietern eine **andere Bezugsgröße** als für die laufende Gewinnbeteiligung zu Grunde gelegt wird. Während sich die laufende Verzinsung in aller Regel auf das angesammelte Guthaben des Versicherten bezieht, kann die Schlussgewinnbeteiligung u. a. folgende Bezugsgrößen haben: Guthaben des Versicherten, Summe der laufenden Gewinnanteile, Versicherungssumme oder Prämie. Hier sind der Phantasie und dem Einfallsreichtum der Versicherer quasi keine Grenzen gesetzt. Dies erschwert natürlich die Vergleichbarkeit erheblich und aus diesem Grund haben wir uns in diesem Jahr dazu entschieden, bei der Darstellung der Veränderung zum Vorjahr lediglich die Gesamtverzinsung zu berücksichtigen.

Im Vorjahr hatten wir für 89 erfasste Unternehmen für die Gesamtverzinsung einen Durchschnittswert von etwa 4,29% ermittelt. In 2006 ergibt sich bei bisher 82 ausgewerteten Gesellschaften ein Wert von ca. 4,18%. Im Schnitt der Branche ist die Gesamtverzinsung also weiter leicht gesunken; der Trend der letzten Jahre hat sich fortgesetzt.

Im Hinblick auf die vollständige Gesamtverzinsung lassen sich keine so eindeutigen Aussagen treffen. Allerdings ist davon auszugehen, dass nur die wenigsten Unternehmen eine Reduzierung der Gesamtverzinsung durch eine gleichzeitige und gleichwertige Erhöhung des Schlussgewinnanteils ausgeglichen haben. **So kann man auch für die vollständige Gesamtverzinsung von einem moderaten Rückgang ausgehen.**

Besonders auffällig war in diesem Jahr, wie spät einige Anbieter ihre Gewinnbeteiligung bekannt gegeben haben. Noch am 30.12.2005 gab es zahlreiche Gesellschaften, die keine Angaben zur Höhe ihrer Gewinnbeteiligung machen konnten oder wollten. Grundsätzlich war auch eine **starke Zurückhaltung bei der dies bzgl. Öffentlichkeitsarbeit** zu erkennen. Selbst Anbieter, die ansonsten jeden Wechsel eines stellvertretenden Gebietsdirektors in Form einer Pressemeldung kommunizieren, hielten sich beim Thema Gewinnbeteiligung auffallend zurück. Es ist sicher kein Zufall, dass diese Zurückhaltung vor allem bei Gesellschaften zu beobachten war, die ihre Gewinnbeteiligung gesenkt haben. Ob eine solch restriktive Informationspolitik auf Dauer hilfreich ist, kann man sicher bezweifeln. Vorbildlich zeigte sich mit der **Allianz** einmal mehr der Marktführer; die Informationen zur Gewinnbeteiligung wurden gewohnt früh in der Presse kommuniziert.

Wir möchten uns bei allen Unternehmen bedanken, die dazu beigetragen haben, dass wir schon Ende 2005 nahezu den kompletten Markt abdecken konnten.

AssCompact 1/2006: Ansichten und Aussichten 2006

Wie in jedem Jahr so veröffentlicht die Zeitschrift **AssCompact** auch diesmal wieder die Statements zahlreicher Führungskräfte und Vorstände aus dem Vertrieb der deutschen Assekuranz. Einige der sehr interessanten Aussagen möchten wir Ihnen nicht vorenthalten und geben Ihnen Auszüge aus den Statements wieder.

Dietmar Bläsing, Vorstand Vertrieb VOLKSWOHL BUND Versicherungen:

„Anfang Januar starten wir unsere Fondsoffensive mit attraktiven Neuerungen bei der FRV/FLV und nach dem erneut ersten Platz beim Capital Innovationspreis für unsere Risiko-Rente werden wir im Frühjahr mit einem gänzlich neuen Ansatz zur Absicherung biometrischer Risiken eine bundesweite Roadshow durchführen.“

Jörg Braun, Leiter Maklervertrieb Allianz Leben:

„Als Marktführer in der privaten und betrieblichen Altersversorgung wird Allianz Leben 2006 eine Reihe von Neuheiten vorstellen – darunter innovative Versicherungsprodukte im Kapitalanlagebereich, die einzigartig in Deutschland sind.“

Sven Enger, Vorstand Vertrieb Skandia:

„Unser Schwerpunkt liegt jetzt klar auf unsere Fondsrente, daneben auf der bAV, der Dread Disease und dem direkten Fondsinvestment.“

Frank-Henning Florian, Vorstandsmitglied R+V Lebensversicherung AG:

„R+V bietet dafür Lebensarbeitszeitkonten mit garantierter Verzinsung und übernimmt für die Firmen den kompletten Verwaltungsaufwand ... R+V ist überdies spezialisiert auf bAV-Modelle aller Durchführungswege.“

Dr. Reinhard Fuchs, Vorstandsvorsitzender WWK Lebensversicherung a. G.:

„Unsere hohen Erwartungen stützen sich in erster Linie auf unsere neue WWK Premium FondsRente. Dieses Produkt hat die Komplexität des Alterseinkünftegesetzes für den Vertrieb deutlich reduziert.“

Stefan Giesecke, Vertriebsvorstand Aspecta Global Group:

„In der privaten und betrieblichen Altersvorsorge sehe ich für unsere Gesellschaften in Deutschland und Europa gute Wachstumschancen auf Grund unserer Innovationsstärke in der Produktentwicklung ... Dabei setzen wir insbesondere auf Fondspolizen und bAV-Produkte.“

Ron van het Hof, Vorstand Marketing und Vertrieb Gothaer:

„Das Bekenntnis zum Maklervertriebsweg werden wir jetzt weiter mit Leben füllen und den Dialog vertiefen. Wir können und wollen mit unseren unabhängigen Vertriebspartnern wachsen. Dabei stehen Qualität und Service sowie die Stärkung der Marke Gothaer ganz oben auf unserer Agenda.“

Jürgen Klein, Vorstandsvorsitzender FINGRO AG:

„Wir erwarten 2006 eine starke Nachfrage für Produkte zur Absicherung von Lebens- und Überlebensrisiken wie Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsrisiken und innovativen Produkten zur Absicherung von schweren Krankheiten. Darüber hinaus wird der Makler verstärkt nach fondsgebundenen Produktlösungen – auch über die Rentenversicherung hinaus - nachfragen.“

Klaus G. Leyh, Vertriebsvorstand Swiss Life Deutschland:

„Swiss Life wird als Maklerversicherer in diesem Jahr folglich ihre Stärken im Bereich betrieblicher Altersversorgung und Berufsunfähigkeitsvorsorge weiter ausbauen. Die demographische Entwicklung erfordert auch ein klares Bekenntnis zu Riester- und Rürup-Produkten.“

Herbert Osterkorn, Vorstand Vertrieb, Marketing und Unternehmenskommunikation LV1871:

„Im Mittelpunkt des kommenden Jahres steht die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produktpalette mit dem klaren Ziel, unsere Position als Rentenspezialist im Markt der unabhängigen Vermittler weiter auszubauen.“

Lüder Mehren, Vertriebsvorstand der Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG:

„Im Jahr 2006 wollen wir unsere führende Position in der FLV weiter ausbauen. Die Produktpalette erhält ein „Facelift“ und wird um ein Garantiefonds-Konzept ergänzt.“

Dr. Joachim Rauscher, Vertriebsvorstand Nürnberger Versicherungsgruppe:

„Im Bereich der Altersvorsorge gilt der Grundsatz: „Vorsorgeberatung wird zur Förderberatung“. Unsere Vertriebspartner unterstützen wir mit Basis-Renten und diskontierten Zulagen-Renten. Innovationen bei unseren BU-Produkten und dem Kindervorsorgeprodukt „Biene Maja“ sowie die Försetzung des positiven Trends in der bAV stehen ebenso im Mittelpunkt.“

Joachim Röhl, Vorstand Vertrieb / Marketing Bayerische Beamten Versicherungen:

„2006 wird das Jahr unserer hervorragenden BBV-Fondsrente GARANTIEhoch3 und des BBV-Förderplans GARANTIEhoch3, dem Rendite-Turbo unter den Riester-Angeboten.“

Horst Peter Schmitz, Ecclesia Versicherungsdienst:

„Rahmenverträge mit Arbeitgebern für die Themen bAV, Zeitwertkonten und für das Belegschaftsgeschäft stehen im Vordergrund.“

Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.:

„Die Entwicklung zeigt: Die Beratungskompetenz eines Versicherungsmaklers wird immer wichtiger!“



Interview mit Dr. Werner Rupp, Sprecher des Vorstandes, Nürnberger Lebensversicherung AG

infinma: Herr Dr. Rupp, viele Lebensversicherer hatten in 2005 mit einem deutlichen Rückgang des Neugeschäfts zu kämpfen. Von der Nürnberger Leben hörte man zwischenzeitlich sehr viele positive Zahlen. Können Sie schon was zum voraussichtlichen Geschäftsergebnis des letzten Jahres sagen?

Dr. Rupp: Die NÜRNBERGER Lebensversicherer haben sich 2005 trotz erschwelter Rahmenbedingungen gut behauptet. In den ersten neun Monaten wurden 245.000 neue Verträge – mehr als im Jahr zuvor – im Inland abgeschlossen. Die NÜRNBERGER lag damit deutlich über dem Marktdurchschnitt. Das wird sich bis zum Jahresende nicht geändert haben, auch wenn uns Verbandszahlen noch nicht vorliegen. Auf der Ertragsseite werden wir eine deutliche Steigerung haben.

infinma: Können Sie uns was dazu sagen, wie sich Ihr Neugeschäft auf einzelne Vertriebswege aufteilt?

Dr. Rupp: Das Neugeschäft der NÜRNBERGER Lebensversicherer kommt zu zwei Dritteln aus dem Vertriebsweg Makler/Mehrfachagenturen, das dritte Drittel verteilt sich auf Generalagenten, Autohaus-Agenturen und unseren Vertriebsweg Familienschutz.

infinma: Inwieweit spielten dabei staatliche geförderte Produkte (Rürup, Riester) für Ihre Vertriebspartner eine Rolle?

Dr. Rupp: Insbesondere die Zulagen-Rente, so heißt bei uns die Riester-Rente, hat sich sehr gut entwickelt. Hiervon haben unsere Vertriebspartner fast 57.000 vermittelt. Bei der Basis-Rente waren es an die 7.500.

infinma: Was waren aus Ihrer Sicht die entscheidenden Faktoren für Ihre Vertriebsfolge? Was macht die Nürnberger als Partner für Makler und Drittvermittler so interessant?

Dr. Rupp: Dafür gibt es viele Gründe. Wir sind bundesweit mit qualifizierten Maklerbetreuern präsent. Dann spielen sowohl unsere Unabhängigkeit als auch exzellente Ratings eine wichtige Rolle. Wir haben zum Beispiel Top-Bewertungen von renommierten Rating-Agenturen wie Assekurata, Standard & Poors oder Franke & Bornberg. Wenn das alles gepaart wird mit einem exzellenten Produkt- und Dienstleistungsangebot, dann ist das für viele höchst attraktiv.

infinma: Wie wichtig sind aus Ihrer Sicht Anreizsysteme für Makler neben guten Produkten und marktkonformen Provisionen, bspw. Schulungs- und Weiterbildungsveranstaltungen, Softwareunterstützung u. ä.?

Dr. Rupp: Softwareunterstützung durch hervorragende Beratungstechnologie ist sehr wichtig. Auch hier sind wir top, wie das CHARTA-Qualitätsbarometer 2004 herausgefunden hat, wo die NÜRNBERGER Platz 1 belegte. Außerdem bieten unsere bundesweiten Aus- und Weiterbildungszentren ein großes und aktuelles Ausbildungsangebot, zum Beispiel BWV-Ausbildung, Produktschulungen, Verkaufstrainings.

infinma: Welche Tendenzen sehen Sie für 2006? Wird die Nürnberger Leben mit neuen Produkten und / oder Verkaufskonzepten auf den Markt kommen?

Dr. Rupp: Die sehr attraktive Förderung der Riester-Rente dürfte zur Fortführung des Booms führen. Bei der Basis-Rente – auch in Verbindung mit einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung – erwarten wir ebenfalls gute Zuwächse.

Mit Produktmodifizierungen und -innovationen im Bereich der Kinderversorgung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der lebenslangen Risikoabsicherung wollen wir gezielt die Wachstumspotentiale dieser Marktsegmente nutzen.

Alle Berufsunfähigkeitsversicherungen können künftig mit einem Schnell-Hilfe-Zusatzbaustein kombiniert werden, der ein Zusatzkapital bei Eintritt bestimmter schwerer Krankheiten vorsieht.

Die neue lebenslange Risikoversicherung wird in unser Verkaufskonzept für die Zielgruppe der Menschen ab 50 integriert, das weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Auch die betriebliche Altersversorgung wird 2006 weiter gut wachsen. Wie verschiedene Auszeichnungen belegen, zählt die NÜRNBERGER zu den beliebtesten und kompetentesten Anbietern.

infinma: Einige Anbieter (Talanx, Allianz, R+V) und Analysten sehen eine stark steigende Bedeutung des Vertriebs von Versicherungsprodukten über Banken und Sparkassen. Wie sehen Sie das? Wie ist die Nürnberger hier positioniert?

Dr. Rupp: Das sehen wir anders. Wir durchleben einen Paradigmenwechsel im Versicherungsverkauf. Gefördert durch Alterseinkünftegesetz und wachsende Transparenzanforderungen wie Vermittlerrichtlinie tritt der Beratungsverkauf an die Stelle des Produktverkaufs. Rundum-Versicherung wird zum Gebot der Stunde, Vorsorgeberatung wird zur Förderberatung.

infinma: Herr Dr. Rupp, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen auch für das Jahr 2006 viel Erfolg.