



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 2 / 2007

01.03.2007

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Konventionelle Lebensversicherungen in Deutschland
- BaFin Statistik '05
- Helvetia CleVesto Allcase
- Stern Heft 5/2007 / Stern online: Private Rentenversicherung

Kurzmeldungen:

Volksfürsorge auf dem richtigen Weg: „*Wir sind auf dem richtigen Weg. Das Neugeschäft entsprach unseren Erwartungen, wir sind sehr zufrieden*“, kommentierte Jörn Stapelfeld, Vorstandsvorsitzender der Volksfürsorge das Geschäftsjahr 2006. Das eingelöste Neugeschäft in der Lebensversicherung stieg um knapp 25% auf 443 Mio. Euro. Davon entfallen 235 Mio. auf laufende Beiträge und 208 Mio. auf Einmalbeiträge. Maßgeblich zu der positiven Entwicklung beigetragen hat die **betriebliche Altersversorgung** mit einem Anteil von etwa einem Drittel an den eingelösten Versicherungsscheinen. Mit 80.000 neuen **Riesterverträgen** wurde ein Plus von fast 50% gegenüber dem Vorjahr erzielt. Im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen konnte die Beitragssumme um 100% gesteigert werden; großen Anteil an diesem Erfolg hat das neu eingeführte LivingStar-Konzept. Die gebuchten Brutto-Beiträge blieben mit 2,38 Mrd. Euro nahezu konstant. Die Vertriebspartner im Maklerbereich haben in 2006 ihre Lebensproduktion verdoppelt und erzielten bereits 42% der Vertriebsleistung. Für 2007 erwartet **Stapelfeld** eine ähnliche Entwicklung: „*Mit unserer Multikanalstrategie (Stammorganisation, Makler- und Bankenvertrieb) sind wir gut aufgestellt. Durch die Übernahme der Makler-Servicegesellschaft AMPAS und des Makler-Services der AachenMünchener zum 1. Januar 2007 erreichen wir zusätzliche Wachstumsimpulse.*“

LV1871 setzt auf Unabhängigkeit: Die LV1871 erzielte im Jahr 2006 das zweitbeste Ergebnis ihrer Firmengeschichte. Die **gebuchten Bruttobeiträge** stiegen um 9% auf 486 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 25% auf 1,2 Mrd. Euro. **Das Neugeschäft verteilt sich gleichmäßig auf die klassische Rentenversicherung, fondsgebundene Versicherungen und die selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung.** Die klassische Kapitallebensversicherung kommt auf gut 10% Anteil am Neugeschäft. „*Diese Verteilung des Geschäfts bestätigt unsere Strategie der Unabhängigkeit*“, erklärte **Vorstandschef Karl Panzer**. Auch von einzelnen Vertrieben sei man unabhängig; der Anteil des größten Vermittlers am gesamten Neugeschäft läge bei gerade mal 2,7%, so **Panzer**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** wird voraussichtlich 5,0% betragen. Die **Stornoquote** liegt konstant bei 4%. Die **Verwaltungskostenquote** ist mit 2,3% weiter gesunken.

Deutschland hinkt hinterher: Die **Swiss Re** hat in ihrer **Studie sigma Nr. 5/2006** zusammen mit der österreichischen Versicherungsgruppe **Uniq** die **jährlichen Pro-Kopf-Ausgaben für Lebensversicherungen in Westeuropa** untersucht. Im Durchschnitt geben die **Westeuropäer jährlich 1.234 Euro** für Lebensversicherungen aus. An der Spitze liegen **Großbritannien (2.645 Euro), die Schweiz (2.477 Euro) und Frankreich (1.991 Euro)**. **Deutschland liegt mit nur 838 Euro ebenso deutlich unter dem Durchschnitt wie Österreich (881 Euro)**. Schlusslicht in **Westeuropa** sind die **Griechen** mit lediglich 171 Euro. Dass sich auch in der ansonsten eher trägen Lebensversicherung relativ schnell einiges bewegen lässt, zeigt das Beispiel **Italien**. In nur 10 Jahren (von 1996 bis 2005) stiegen die Pro-Kopf-Ausgaben von 232 Euro auf 1.167 Euro; diese entspricht einem Plus von 404%.

IDEAL setzt Erfolgsgeschichte fort: Die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** hat im Jahr 2006 ihre **Beitragseinnahmen** um 28% auf 168 Mio. Euro steigern können. Die neu abgeschlossenen Verträge erreichten mit 77.600 einen Rekordstand. **Vorstandschef Rainer M. Jacobus** sieht damit die Geschäftspolitik des **Berliner Seniorenspezialisten** bestätigt: *„Durch die gestiegene Medienberichterstattung über den demographischen Wandel und die Krise der gesetzlichen Sicherungssysteme beschäftigen sich immer mehr ältere Menschen mit ihrer eigenen Vorsorge. Hiervon kann die IDEAL als weiterhin einziger reiner Seniorenversicherer in Deutschland besonders profitieren.“* Zukünftiges **Potential** sieht **Jacobus** vor allem noch im Bereich der **Absicherung der Pflegebedürftigkeit** und der **Wiederanlage von Geldern aus ablaufenden Lebensversicherungen**.

VPV Leben im Aufwind: Die **VPV Lebensversicherungs-AG** konnte ihr **Neugeschäft** im Jahr 2006 um mehr als 70% auf knapp 42 Mio. Euro steigern. Das entspricht einem Zuwachs von 52,5% bei den laufenden Beiträgen und um 126,8% bei den Einmalbeiträgen. **Wachstumstreiber bei den Einmalbeiträgen war die neu eingeführte „Sorglos-Rente“**. Die **Nettoverzinsung** lag unverändert bei 4,1%. Die **Verwaltungskostenquote** betrug 3,9%. Durch die Emission nachrangiger Inhaberschuldverschreibungen konnte die **Eigenmittelquote** auf 128% erhöht werden. Für das Jahr 2007 ist ein weiterer **Ausbau des Vertriebs** geplant. Die Zahl der Vermittler soll von 650 um weitere 100 steigen.

Canada Life wächst vor allem in der bAV: Die **Beitragseinnahmen des Neugeschäfts** - gemessen an den laufenden Beiträgen und einem Zehntel der Einmalbeiträge – der **Canada Life Assurance Europe Limited** stiegen auf 91 Mio. Euro. Insbesondere das **bAV-Geschäft** konnte mit einer Zuwachsrate von 46% deutlich ausgebaut werden. Die Beitragseinnahmen in diesem Segment beliefen sich auf 23,6 Mio. Euro. *„Die Zahlen belegen, dass die Produkte anelsächsischer Prägung aufgrund der aktienorientierten Anlagestrategie für immer mehr deutsche Kunden eine sinnvolle Alternative bei der Altersvorsorge darstellen“*, freute sich **Günther Soboll**, **Hauptbevollmächtigter der Canada Life für Deutschland**. Der Gesamtbestand beläuft sich inzwischen auf 320.000 Policen.

MLP führend bei der Basisrente: Der **Finanzdienstleister MLP AG** hat im **Bereich Altersvorsorge im Jahr 2006 eine Beitragssumme von 7,1 Mrd. Euro** vermittelt. Dabei wurden rund **45.000 Basisrenten** verkauft. Mit einem **Marktanteil von rund 32%** sieht sich **MLP** nach eigenen Angaben als Vorreiter der Branche. Die Zahl der Vermittler wurde im letzten Jahr um 133 auf 2.649 ausgebaut. Durchschnittlich vermittelt **MLP** jedem Kunden mehr als sechs Verträge. Die Zahl der Kunden ist um 5% auf 691.000 angewachsen. Den Ertrag je Berater gab **MLP** mit 186.000 Euro an.

Riester-Fonds holen auf: Im Jahr 2006 wurden mehr als **2,4 Mio. Riester-Policen** verkauft; davon alleine im letzten Quartal mehr als 1 Mio. War das Riester-Geschäft lange Zeit eine Domäne der **Versicherer**, so haben die **Riester-Fonds** inzwischen kräftig aufgeholt; vom ersten bis zum vierten Quartal 2006 haben die **Fondsgesellschaften ihren Anteil an den Riester-Verträgen von 20,1% auf 27,1% ausgedehnt**. Im Neugeschäft wurde bei der Fonds-Variante in 2006 ein **Zuwachs von 114%** gegenüber dem Vorjahr verzeichnet. Insgesamt wurden seit Einführung der Riester-Rente mehr als 8 Mio. Verträge abgeschlossen.

Falsche Angaben kosten Versicherungsschutz: Wie wichtig es ist, in einem Versicherungsantrag korrekte Angaben zu machen, zeigen **zwei Gerichtsurteile**. Beim Abschluss einer **Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung** hatte ein Versicherter bestehende Depressionen verschwiegen; er litt u. a. an Schlafstörungen, Tagesmüdigkeit und Konzentrationschwächen. Länger zurück liegende Erkrankungen hatte er jedoch angegeben. Als die Versicherung davon erfuhr, hat sie den Vertrag wegen arglistiger Täuschung angefochten und gekündigt. Zu Recht, befand das **Berliner Kammergericht (Az.: 6 U 233 / 04)**.

Eine an Lungenkrebs gestorbene Raucherin hatte im **Antragsformular ihrer Lebensversicherung** die Frage nach Tabakkonsum in den letzten zwei Jahren verneint. Ein halbes Jahr nach Beantragung erkrankte sie an einem Bronchialkarzinom. Nach ihrem Tod beantragte ihr Sohn die Auszahlung der Versicherungssumme. Der Versicherer fand jedoch heraus, dass sie jahrelang geraucht hatte, focht den Vertrag wegen arglistiger Täuschung an und verweigerte jegliche Zahlung. **Das LG Coburg gab dem Versicherer Recht (Az.: 11 O 220 / 06)**, da sich die Versicherte in den günstigeren Nichtraucherstarif „hineingemogelt“ habe.

Rating-Haftung: Ein Artikel in der aktuellen Ausgabe **Nr. 1 / Februar 2007** der **portfolio international** befasst sich mit der Frage nach der **Rating-Haftung**. Bisher hat es noch keinen Fall gegeben, in dem eine Rating-Agentur wegen einer zu guten Beurteilung angeklagt worden wäre. Experten meinen jedoch, dass sich dies durchaus bald ändern könne. **Zwar versuchen Rating-Agenturen sich in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von jeder Haftung frei zu stellen**, doch das Urteil der Experten ist eindeutig. **„Eine Haftungsbegrenzung oder sogar ein Haftungsausschluss ist im Kerngeschäft eines Dienstleisters überhaupt nicht möglich“**, urteilt der Münchener Rechtsanwalt Johannes Fiala und Jürgen Braatz, Herausgeber des Newsletters **Ratingwissen**, meint: **„Aber das wird ihnen nicht gelingen.“** Seiner Meinung nach **„besteht bei den Rating-Agenturen gar nicht das Bewusstsein einer Haftung gegenüber Dritten, wie dem Anleger oder dem Vermittler.“** Schließlich fasst **Rechtsanwalt Klumpe** zusammen: **„Wenn man davon ausgeht, dass die Rating-Agentur gegenüber dem Anleger haftet, auch ohne dass ein Vertragsverhältnis zwischen beiden besteht, ist dies auch gegenüber dem Vermittler oder dem Vertriebsunternehmen zu bejahen.“**

IOSCO fordert freiwilligen Verhaltenskodex: Die **Organisation Internationaler Wertpapieraufsichtsbehörden (IOSCO)** hat kleine Ratingagenturen aufgefordert, sich einen **freiwilligen Verhaltenskodex** zu geben. Gerade kleiner Agenturen, wie in **Deutschland Creditreform oder GDUR-Mittelstands-Rating**, hätten keinen Verhaltenskodex. Dies geht aus einem **Bericht der IOSCO** hervor. Die Aufsichtsbehörden hätten 2004 einen Verhaltenskodex vorgelegt, an den die Agenturen sich halten, oder Abweichungen erklären sollten. Gefolgt seien dieser Aufforderung aber vor allem die Branchengrößen wie **Standard & Poor's, Moody's und Fitch**. **In Deutschland gelte das nur für Euler Hermes**. Laut **IOSCO** sei es jedoch im Interesse der Branche, dass sich auch kleinere Firmen darauf verpflichten, Zielkonflikte zu meiden und transparent zu sein.

Basler kauft Winterthur Europe Vie: Die **Basler Versicherungsgruppe** hat von der **Winterthur** die **Winterthur Europe Vie in Luxemburg** gekauft. Die **Basler** will das auf fondsgebundenen Lebensversicherungen und Sparverträge spezialisierte Unternehmen mit der eigenen **Tochter La Baloise in Luxemburg fusionieren**. Die beiden Firmen kommen zusammen auf einen Umsatz von 300 Mio. Euro.

Protector mit Gewinnbeteiligung: Die als **Auffanggesellschaft der Lebensversicherungsbranche** ins Leben gerufene **Protector Lebensversicherungs-AG** gewährt ihren Kunden für das Geschäftsjahr 2007 **erstmalig eine Überschussbeteiligung**. Verträge mit einem Rechnungszins von 3% (3,25%) erhalten demnach einen laufenden Gewinnanteil in Höhe von 0,5% (0,25%). Lediglich Verträge mit einer Garantieverzinsung von 4% erhalten nach wie vor keine Gewinnbeteiligung. **Protector** hatte im Jahre **2003** die Verträge der ehemaligen **Mannheimer Lebensversicherung AG** übernommen. Zweck der Gesellschaft ist die **Sanierung von Versicherungsbeständen notleidender** Lebensversicherungsgesellschaften, die der deutschen Versicherungsaufsicht unterliegen. Neugeschäfte, die nicht im Zusammenhang mit den übernommenen Beständen stehen, sind ausgeschlossen.

Power Corp. kauft Putnam: Die **kanadische Holding-Gesellschaft Power Corporation of Canada** kauft von dem **US-Konzern Marsch & McLennan, New York**, dessen Tochtergesellschaft **Putnam Investments**. Beide Seiten haben sich nach Berichten des **Wall Street Journals** auf einen Kaufpreis von **3,9 Mrd. Dollar für die zwölftgrößte amerikanische Fondsgesellschaft** geeinigt. Allerdings müssten der Verwaltungsrat sowie Fondsanteileigner von **Putnam** dem Verkauf noch zustimmen. Zur **Power Corp. in Montreal** gehören u. a. **der größte kanadische Lebensversicherer, die Great-West Lifeco Inc. sowie die größte kanadische Fondsgesellschaft IGM Financial**. Neben sieben Tageszeitungen in **Kanada** gehört auch die **Canada Life Assurance** zu dem in Familienbesitz befindlichen Konzern.

Delta Lloyd mit neuen Fondspolice: Mit der **Delta Lloyd Fondsrente** und dem **Delta Lloyd LifeConcept** bietet der **Finanzdienstleister Delta Lloyd** zwei neue fondsgebundene Produkte an. Während die **Fondsrente** speziell auf das Ziel Altersvorsorge ausgerichtet ist, kann beim **LifeConcept** die Altersvorsorge mit dem Hinterbliebenenschutz kombiniert werden. Beide Produkte bieten einen **garantierten Rentenfaktor** sowie die Möglichkeit, den Fall der Berufsunfähigkeit abzusichern. Für die Kapitalanlage kann der Kunde entweder aus **17 Einzelfonds ein individuelle Portfolio** zusammenstellen, sich für ein **von Delta Lloyd aktiv gemanagtes Depot** entscheiden oder einen **Garantiefonds mit Höchststandsgarantie** besparen. Die Produkte sehen einen monatlichen Mindestbeitrag von 25 Euro vor; Zuzahlungen sind möglich. Während der bis zu 20 Jahre dauernden sog. **Verfügungsphase**, die entweder von Anfang an integriert ist oder nachträglich eingeschlossen werden kann, sind jederzeit Kapitalauszahlungen aus dem Guthaben möglich. Der Auszahlungstermin kann bis zum 100. Lebensjahr hinausgeschoben werden.

ACE mit Dread Disease-Deckung: Die **ACE European Group Limited** bietet eine **Dread Disease-Zusatzdeckung** an, die ausschließlich als **Ergänzung zu einer Gruppenunfallversicherung für Firmen** angeboten wird. Vereinbart werden kann eine **Kapitalzahlung** zwischen 5.000 und 50.000 Euro. Für den Abschluss ist **keine Gesundheitsprüfung** erforderlich. Bei der Police handelt es sich um eine **Ausschnittsdeckung**, die nur die drei häufigsten schweren Krankheiten **Krebs, Herzinfarkt und Schlaganfall** absichert. **Torsten Bauer, Director Accident & Health bei ACE**, sieht als **Zielgruppe vor allem mittlere und große Firmen ab 500 Mitarbeitern, die ihre Führungskräfte absichern wollen**.

Standard Life deklariert Bonuszins: Für den Zeitraum vom **1. Februar 2007 bis zum 31. Januar 2008** hat Standard Life für alle überschussberechtigten deutschen und österreichischen Lebens- sowie aufgeschobene Rentenversicherungen einen Bonuszins von **2% festgelegt**. Der jährlich deklarierte Bonuszins ist zum ursprünglich vereinbarten Vertragsablauf garantiert.

R+V mit Rekordergebnis beim Neugeschäft: Die **Lebens- und Pensionsversicherer der R+V** haben mit einem **Neugeschäftsbeitrag** von 1,8 Mrd. Euro den höchsten Wert der Unternehmensgeschichte erzielt. Dies ist ein Plus von 56% gegenüber dem Vorjahr. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** stiegen um 13,5% auf 4,7 Mrd. Euro. Im **Privatkundengeschäft** wurde eine hohe Wiederanlagequote von ausgezahlten Lebensversicherungen in fondsgebundene Versicherungen und private Rentenversicherungen erreicht. Mit mehr als 100.000 verkauften **Riester-Renten** akquirierten die Versicherer einen Neubeitrag von 45 Mio. Euro und erzielten nach eigenen Angaben einen Marktanteil von 5%. In der **betrieblichen Altersversorgung** konnte im Neugeschäft ein Plus von 130% erzielt werden. *„Wir haben mit unseren Vorsorgeprodukten den Bedarf unserer mittelständischen Kundschaft genau getroffen“*, erläuterte R+V-Chef Dr. Friedrich Caspers.

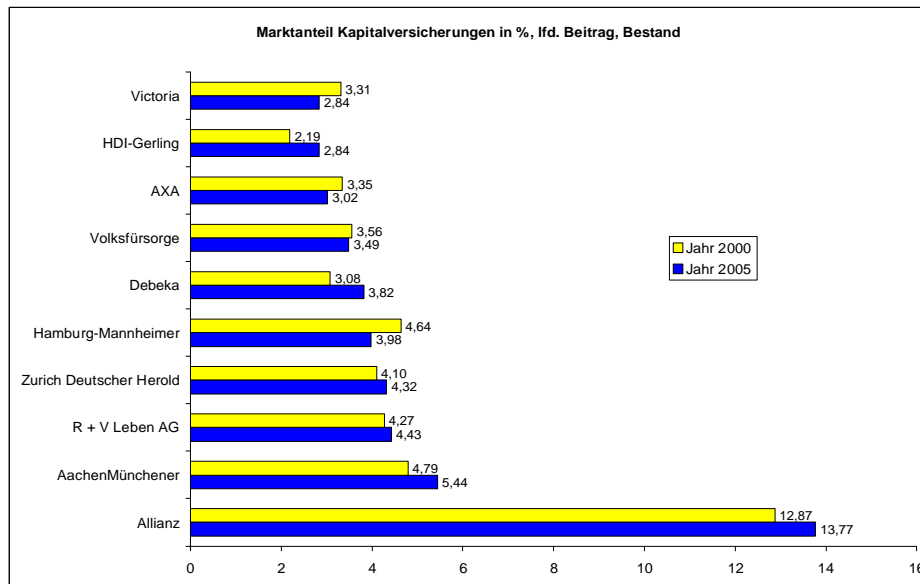
LV1871 gründet Pensionsfonds in Liechtenstein: Die **Münchener LV1871 a. G.** hat einen **eigenen Pensionsfonds** aufgelegt und jetzt von der **Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA)** die Zulassung erhalten. Nach eigenen Angaben ist das Unternehmen der erste Anbieter, der die **Vorteile des Pensionsfonds-Standortes Liechtenstein** nutzt. Die **LV1871 bietet jetzt in der bAV alle fünf Durchführungswege** und nutzt die in **Liechtenstein** entfallenden Einschränkungen bei der Produktgestaltung. So kann bspw. ein Kapitalwahlrecht oder eine Anpassungsmöglichkeit an die Liquiditätssituation des Unternehmens angeboten werden. Die **FMA Liechtenstein** kontrolliert die Einhaltung des Pensionsfondsgesetzes, die **BaFin** die Einhaltung der sozial- und arbeitsrechtlichen Vorschriften. Die grenzüberschreitende Tätigkeit wird durch die **EU-Pensionsfondsrichtlinie** geregelt.

Global topSelect-Reihe der Victoria: Im Rahmen der von der **Vorsorge Lebensversicherung AG** als Partner der **Victoria Versicherungsgesellschaften** angebotenen fondsgebundenen Versicherungen der **Global topSelect-Reihe** wurden die Anlagemöglichkeiten erweitert. Insgesamt stehen **fünf Anlagestrategien** zur Verfügung: **individuelle Fondsauswahl, Zielfonds von Fidelity, von FERI gemanagte Strategiedepots (Stabilität, Wachstum, Chance), von Templeton gemanagte Depots (Ertrag, ausgewogen, dynamisch) sowie Garantiefondskonzepte von DWS und Pioneer.** Die Fondspalette umfasst insgesamt ca. 80 Fonds. Neu eingeführt wurde zudem – außer beim Riester-Produkt – ein **garantierter Rentenfaktor.**

IMPRESSUM infinma-NEWS 2 / 2007 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.
---	--

Konventionelle Lebensversicherungen in Deutschland

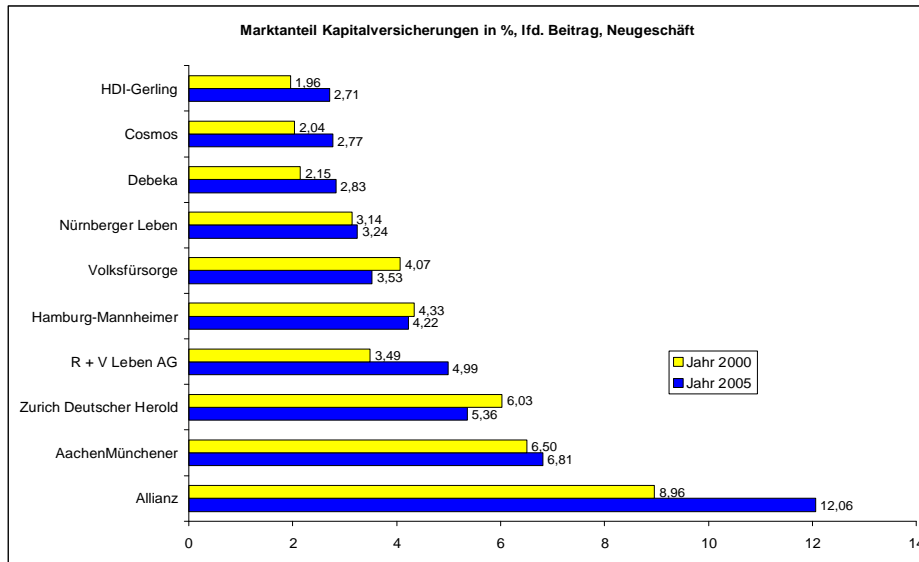
In den **Ausgaben 10 / 2006 und 11 / 2006** der **infinma NEWS** hatten wir uns ausführlich mit **Fondspolice in Deutschland** beschäftigt. In den nächsten beiden Ausgaben wollen wir darstellen, wie sich das **Geschäft mit konventionellen Kapital- und Rentenversicherungen** in den letzten fünf Jahren verändert hat und wer die großen bzw. wichtigen Anbieter sind. Den Anfang macht in dieser Ausgabe die **klassische Kapitallebensversicherung**. Alle verwendeten Informationen stammen aus den **Geschäftsberichten der deutschen Lebensversicherer** und beruhen auf einem erfassten Marktanteil von mehr als 99%.



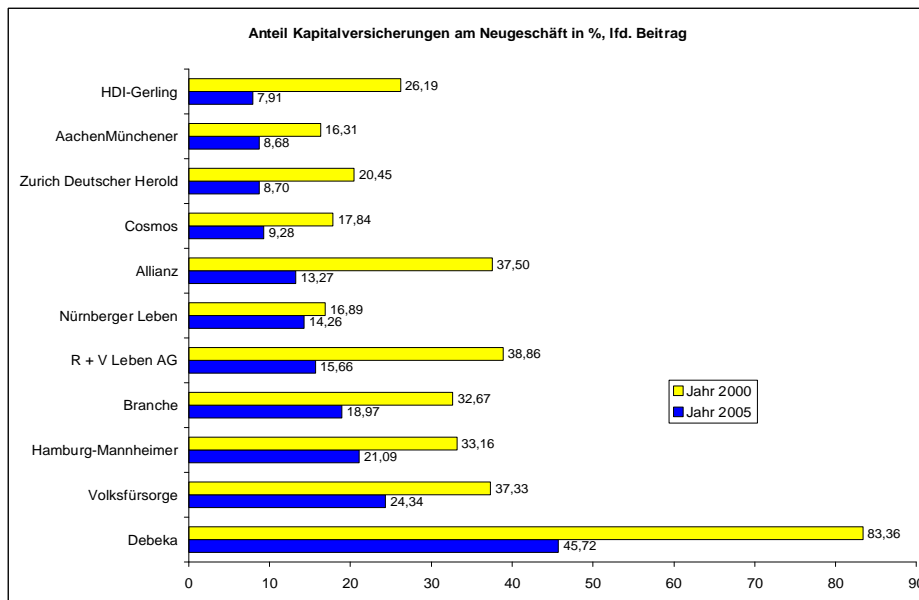
Die Auswertung der **Marktanteile des Bestandes** zeigt zunächst, dass die **zehn Versicherer mit den höchsten Marktanteilen bei den Kapitalversicherungen mit einer Ausnahme auch die zehn größten deutschen Lebensversicherer** sind. Die **Bayern Versicherung** wird bei den **Kapitalversicherungen** durch **HDI-Gerling**¹ aus den **Top-10** verdrängt. Den insgesamt höchsten Marktanteilszuwachs hat - fusionsbedingt – die **Provinzial Nord-West** mit **1,27%-Punkten** zu verzeichnen.

Die **Betrachtung des Neugeschäfts** zeigt geringfügige Veränderungen. Anstelle von **Victoria** und **AXA** haben die **Cosmos** und die **Nürnberger Leben** den **Sprung in die Top-10** geschafft. Mit einem Plus von **3,1%-Punkten** kann die **Allianz** hier den höchsten Zuwachs vermelden. Auch die **R+V Leben AG** konnte mit **1,5%-Punkten** deutlich zulegen. Die höchsten Rückgänge beim Marktanteil des Neugeschäfts weisen die **Bayern Versicherung, Aspecta, AXA** und **Zurich Deutscher Herold** auf. Dies dürfte – mit Ausnahme der **Bayern Versicherung** – eine Folge der strategischen Ausrichtung der Unternehmen sein, sich bewusst auf den Vertrieb fondsgebundener Produkte zu fokussieren.

¹ Bei den Angaben zu **HDI-Gerling** (bzw. **Zurich Deutscher Herold**) handelt es sich um die Werte der ehemaligen **Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG** (bzw. **Deutscher Herold Lebensversicherung AG**), die noch bis einschl. 2005 einen eigenen Jahresabschluss vorgelegt haben.



Das Gesicht der deutschen Lebensversicherungsbranche hat sich in den letzten fünf Jahren sehr deutlich verändert. **Branchenweit ist der Anteil der Kapitalversicherungen am Neugeschäft von knapp 33% auf ca. 19% zurückgegangen.** Bei einzelnen Gesellschaften ist dieser Effekt noch sehr viel stärker zu beobachten, so vor allem bei der **Debeka**, aber auch bei **Allianz** und **R+V**. Relativ konstant geblieben ist der Anteil der Kapitalversicherungen lediglich bei der **Nürnbergger Leben**.



Bemerkenswert ist jedoch, dass bei einigen kleineren Anbietern der genau umgekehrte Trend zu erkennen ist. Die **BBV**² und die **Öffentliche Sachsen-Anhalt**³ haben den Anteil der Kapitalversicherungen am Neugeschäft erheblich ausgebaut. Zusammen kommen die beiden Gesellschaften auf einen **Marktanteil** von ca. 0,2%.

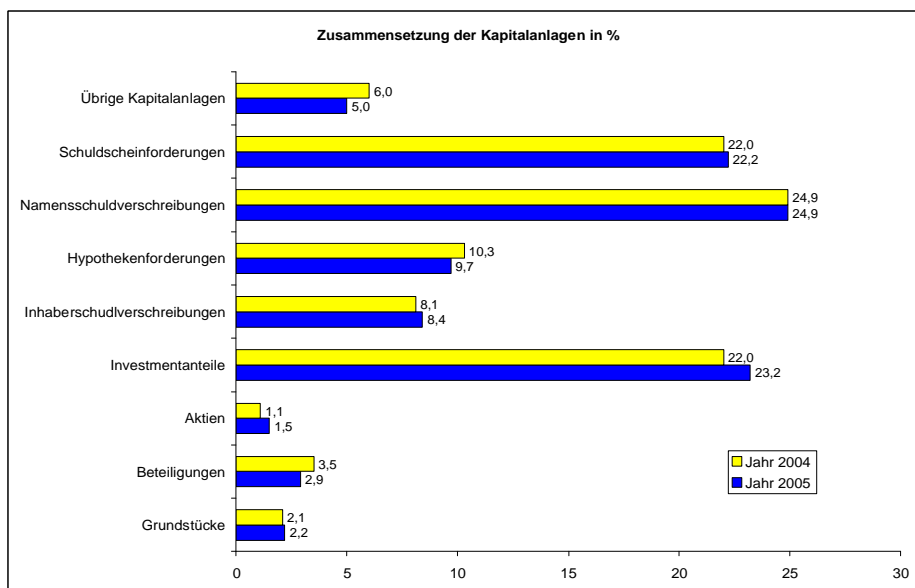
² Der Anteil stieg von 35,10% auf 48,51%.

³ Der Anteil stieg von 27,94% auf 55,37%.

BaFin Statistik '05

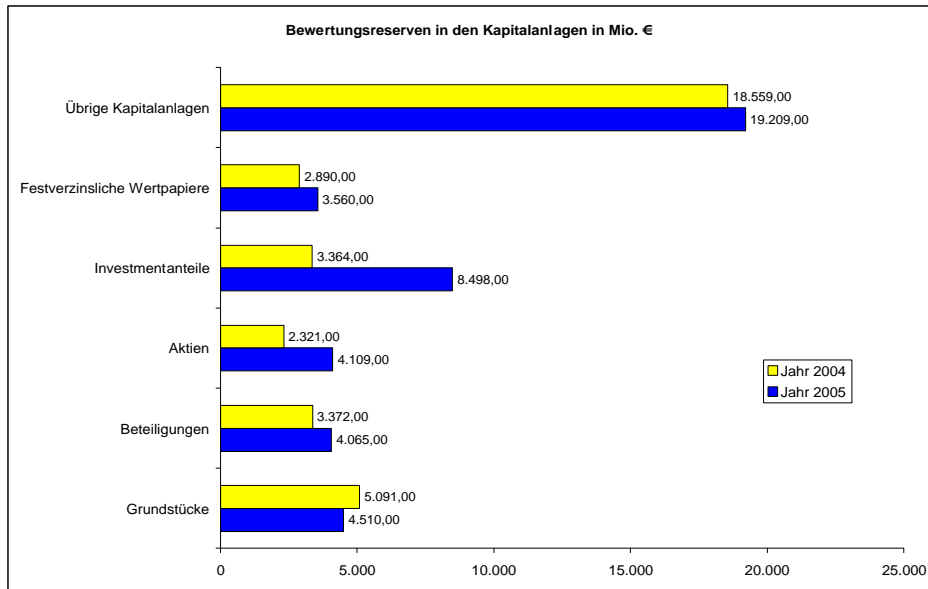
Kürzlich ist die **Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - Erstversicherungsunternehmen – '05** erschienen. Nachfolgend stellen wir einige interessante Auszüge aus dem Bereich der deutschen Lebensversicherer vor.

Im Jahr 2005 sind die **Kapitalanlagen der deutschen Lebensversicherer** um 3,6% auf 648,7 Mrd. Euro angewachsen. Die **Zusammensetzung der Kapitalanlagen** zeigt, dass sich Veränderungen in der Branche nur sehr langsam vollziehen. So ist bspw. der **Anteil der direkt gehaltenen Aktien** an den gesamten Kapitalanlagen trotz der positiven Börsenentwicklung lediglich von 1,1% auf 1,5% gestiegen. Bei den **Investmentanteilen** war der Zuwachs mit einer Steigerung von 22,0% auf 23,2% nur geringfügig höher. Nach wie vor machen festverzinsliche Anlagen den weitaus größten Anteil des Kapitalanlagen-Portfolios der Lebensversicherungsunternehmen aus. Die Grafik zeigt auch deutlich, dass die gesetzlich zulässigen Höchstgrenzen bei der Aktienanlage bei weitem nicht ausgeschöpft werden.

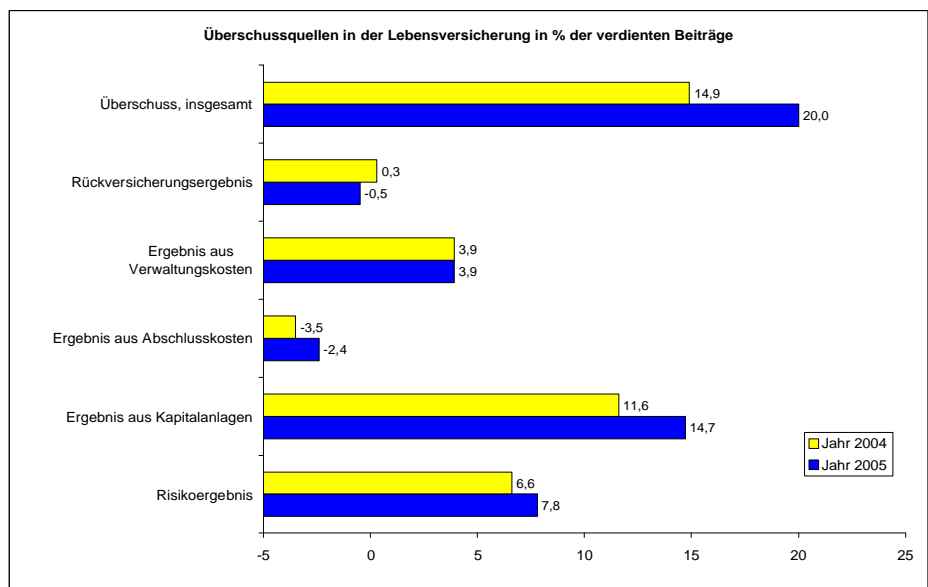


Die anhaltende **Erholung der deutschen Lebensversicherungsbranche von der Kapitalmarktkrise der Jahre 2001 – 2003** zeigt sich u. a. deutlich bei der **Entwicklung der Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen**. Insgesamt sind die Bewertungsreserven um 23,5% von 35,6 Mrd. Euro auf 43,9 Mrd. Euro angewachsen. Bezogen auf die vorhandenen Kapitalanlagen bedeutet dies eine Steigerung von 5,5% auf 6,5%. Die deutschen Kranken- und Sach- und Unfall-Versicherer kommen zusammen auf Bewertungsreserven in Höhe von 37,1 Mrd. Euro. Maßgeblichen Anteil an diesem Wachstum hatten erwartungsgemäß die **Aktien** mit einem Zuwachs bei den Reserven um 77% und die **Investmentanteile** mit einem Plus von 153%. Neben den übrigen Kapitalanlagen (mit 43,7%) haben inzwischen die Investmentanteile mit 19,3% den höchsten Anteil an den vorhandenen Bewertungsreserven. **Auf Grundstücke entfallen immerhin 10,3% der Reserven; auf Aktien lediglich 9,3%.**

Interessant ist, dass der Aktienanteil an den Bewertungsreserven bei den deutschen Lebensversicherern (9,3%) deutlich höher ist als bei den Erstversicherungsunternehmen insgesamt (7,1%) und den Kranken- (3,8%) bzw. Schaden- und Unfallversicherern (4,7%) im Einzelnen.



Auch die **Überschuss-Situation der Lebensversicherungsunternehmen** hat sich im Jahr 2005 verbessert. Der Brutto-Überschuss stieg von 14,9% der verdienten Brutto-Beiträge auf 20,0% bzw. von 10,1 Mrd. Euro auf 14,4 Mrd. Euro. **Wichtigste Ergebnisquelle ist nach wie vor das Ergebnis aus Kapitalanlagen, das mit 73,5%** zum gesamten Überschuss beigetragen hat. Das **Kostenergebnis hat sich weiter verbessert** und beträgt nun mit 1,1 Mrd. Euro 1,5% der verdienten Beiträge. Im Bereich des **Risikoergebnisses** ist das Ergebnis aus Sterblichkeit nahezu unverändert geblieben. Die Risiken Unfalltod und Berufsunfähigkeit waren wie in den Vorjahren mit 0,3% bzw. 2,5% positiv. Lediglich das **Erlebensfallrisiko ist aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung mit -0,1% leicht negativ**. Dividiert man den Überschuss nach Abzug der Aufwendungen für Beitragsrückerstattung und unter Berücksichtigung des in Rückdeckung übernommenen Versicherungsgeschäftes durch die Anzahl der Gesellschaften, so hat sich der durchschnittliche statistische Jahresüberschuss pro Unternehmen von 7,55 Mio. Euro auf 12,71 Mio. Euro deutlich erhöht.



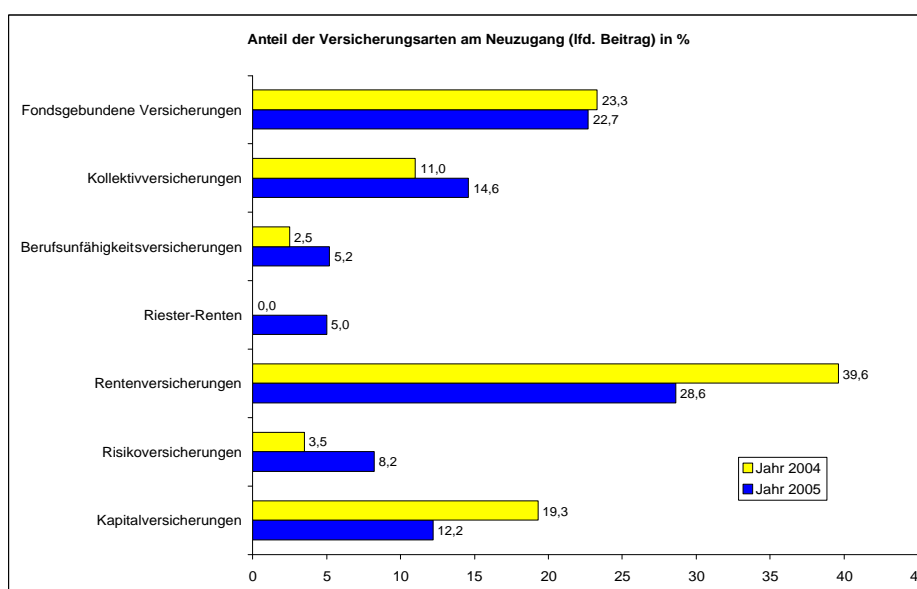
Die **gebuchten Brutto-Beiträge** des Bestandes sind um 5,9% auf 72,1 Mrd. Euro gestiegen; davon sind 9,2 Mrd. Euro Einmalbeiträge. Knapp 85% der Beiträge entfallen auf Einzelversicherungen, 15% auf Kollektivversicherungen.

Beim Storno berechnet die BaFin folgende Quoten:

- ❖ **Frühstorno: Sonstiger vorzeitiger Abgang in % des eingelösten Neugeschäfts**
- ❖ **Spätstorno: Rückkäufe und Umwandlungen in beitragsfreie Versicherungen in % des Anfangsbestandes**
- ❖ **Gesamtstorno: Sonstiger Vorzeitiger Abgang zuzüglich Rückkäufe und Umwandlungen in beitragsfreie Versicherungen in % der mittleren Bestandssumme des Geschäftsjahres**

Während sich das **Gesamtstorno** (von 5,0% auf 4,9%) und das **Spätstorno** (von 3,9% auf 3,5%) leicht rückläufig entwickelt haben, ist das **Frühstorno** von 9,3% auf 16,8% deutlich angestiegen. Als Erklärung wird hier das starke Neugeschäft Ende 2004 genannt. Zudem ist die durchschnittliche Versicherungssumme beim Frühstorno relativ hoch und offensichtlich werden Verträge mit hohen Versicherungssummen häufiger in den ersten Jahren storniert als Verträge mit niedrigeren Summen.

Das Neugeschäft ist im Jahr 2005 bei fast allen Versicherungsarten zurückgegangen. Der für ein Jahr fällig werdende **laufende Beitrag des Neugeschäfts** ging insgesamt von 9,4 Mrd. Euro auf 4,2 Mrd. zurück. Die **Einmalbeiträge des Neugeschäfts** sind von 6,5 Mrd. Euro auf 8,0 Mrd. Euro gestiegen. Der **Anteil der Risikoversicherungen** an den laufenden Beiträgen ist deutlich von 3,5% auf 8,2% gestiegen. Auch die **Berufsunfähigkeitsversicherung** hat mit einem Anteil von 5,2% deutlich zugelegt. Der Anteil der Rentenversicherungen ist von 39,6% auf 28,6% stark gefallen. „**Wachstumssieger**“ im Jahr 2005 waren die **Riester-Renten**, die ihren Anteil auf 5% steigern konnten. Insgesamt verzeichnete die Branche bei den laufenden Beiträgen einen Zugang von **327 Mio. Euro allein aus neu abgeschlossenen Riester-Verträgen**. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von über 350%. Betrachtet man die Summe aus laufenden und Einmalbeiträgen im Einzel- und Kollektivgeschäft – einschl. der Riester-Renten – **so entfällt auf die Rentenversicherung ein Anteil von 61,1%. Damit war die private Rentenversicherung der bedeutendste Geschäftszweig in der Lebensversicherung.**



Helvetia CleVesto Allcase

Die **Helvetia** bietet mit **CleVesto Allcase** eine **fondsgebundene Rentenversicherung** an, die eine Weiterentwicklung der „kleinen Schwester“ **CleVesto Life** darstellt. Als wesentliche Abgrenzungsmerkmale gegenüber dem bisherigen Produkt nennt der Versicherer **die lebensbegleitende Vorsorge und den variablen Rentenbeginn**.

Der **Rentenbeginn** ist während der Laufzeit frei wählbar und frei verschiebbar. Er setzt automatisch zum 85. Lebensjahr ein.

Zum Rentenbeginn ist eine – auch teilweise – **Kapitalauszahlung** möglich. Daneben wird ein **Rentenplan mit einer Rentengarantiezeit** zwischen 5 und 20 Jahren, maximal bis zum Alter 85, angeboten. Der **Rentenplan mit Cash-Option** erlaubt eine vollständige oder teilweise Auszahlung des Vertragsguthabens auch während der Rentenbezugszeit. So kann auch ein sog. **Rentenvorschuss** dargestellt werden. Schließlich kann das Vertragsguthaben über einen **Auszahlplan** ausgeschüttet werden.



Der **Todesfallschutz** ist frei wählbar; er entspricht mindestens dem Vertragsguthaben zzgl. 1% der Beitragssumme. In Form von **Zusatzversicherungen** können die Risiken Berufsunfähigkeit und Unfalltod abgesichert werden. Für den Rentenbezug kann eine Hinterbliebenenrentenzusatzversicherung vereinbart werden.

Die **Risikobeiträge** werden jeweils nach dem aktuellen Alter, also risikogerecht, berechnet und entnommen. Es wird regelmäßig überprüft, ob Beiträge und Anteilguthaben ausreichen, um alle Leistungskomponenten für die nächsten ein bis fünf Jahre zu finanzieren. Sollte dies nicht der Fall sein, so kann es zu einer Anpassung des Vertrages, also höheren Beiträgen oder reduzierten Leistungen kommen. Können die Risiko- und Kostenbeiträge für die nächsten drei Monate nicht finanziert werden und nimmt der Kunde kein Änderungsangebot an, so endet der Vertrag.

Rentenleistungen werden grundsätzlich nicht garantiert; eine Garantieleistung kann jedoch optional eingeschlossen werden. Bei Umtausch des Vertragsguthabens in eine konventionelle Rentenversicherung werden die zum Umwandlungszeitpunkt gültigen Rechnungsgrundlagen verwendet.

Die Mindestprämie beträgt 100 Euro monatlich bzw. 7.000 Euro bei Einmalprämien. Zuzahlungen sind ab 2.000 Euro möglich. Die Beitragszahlungsdauer geht längstens bis Alter 85. Das Eintrittsalter kann zwischen 0 und 70 Jahren liegen.

Für die **Fonds Auswahl** stehen 24 Einzelfonds aus 10 Assetklassen zur Verfügung. Je nach Risikoneigung stehen drei Anlagestrategien – **SpeedLane**, **MainLane**, **SafeLane** – zur Verfügung. Während bei **SpeedLane** zu 100% in Aktienfonds investiert wird, liegt der Aktienanteil bei **SafeLane** bei maximal 30%. Darüber hinaus werden eine dynamische und eine ausgewogene Vermögensaufbaustrategie angeboten. Fünf Jahre vor Ablauf beginnt automatisch ein **Kapitalablaufmanagement**, das eine Umschichtung in die Strategie **SafeLane** vorsieht. **Switchen und Shiften** sind vier Mal jährlich kostenlos möglich. Es können maximal 20 Fonds verwaltet werden. Der Mindestanteil pro Fonds beträgt 10% des Beitrages.

Stern Heft 5/2007 / Stern online: Private Rentenversicherung

In Heft 5/2007 des Stern findet man u. a. den Artikel „Private Rentenversicherung – Wenn das Geld nicht mehr reicht“ von Frank Donovitz. Am Beispiel von im Internet unter

www.stern.de/privatrente

veröffentlichten Alternativrechnungen wird der Versuch unternommen, die angebliche Überlegenheit von Fondssparplänen gegenüber Versicherungslösungen zu belegen. Zu diesem Zweck wird eine Fondsgebundene Rentenversicherung mit einer Kombination aus Fondssparplan und Sofort-Rente verglichen. Im Ergebnis wird ein Unterschiedsbetrag von knapp 70.000 Euro zu Gunsten des Fondssparplans ausgewiesen. Daraus resultieren dann auch entsprechend deutlich höhere Rentenleistungen.

Nachfolgend möchten wir Sie lediglich auf einige der größeren Ungereimtheiten in der Berechnung hinweisen:

- ❖ Der verwendete Tarif bei der fondsgebundenen Rentenversicherung wird bereits seit mehreren Jahren nicht mehr angeboten.
- ❖ Darüber hinaus enthält der Tarif eine **Todesfalleistung**.
- ❖ Bei dem alternativ berechneten Investmentfonds-Sparplan hat man der Einfachheit halber darauf verzichtet, einen konkreten Anbieter oder gar konkrete besparte Fonds zu benennen. Eine solche Argumentation im luftleeren Raum hat häufig den Vorteil, dass man sich auf die völlig fiktiven Vorteile einer solchen Anlage beschränken kann – bspw. eine durchgängige Rendite von 8% bei gleichzeitiger willkürlicher Kostenbelastung.
- ❖ Völlig unklar bleibt, welche Kosten beim Fondssparplan berücksichtigt wurden. Unabhängig von der konkreten Höhe bspw. des Ausgabeaufschlages bzw. der jährlichen Verwaltungs- und Depotgebühren spielt natürlich das unterstellte Anlegerverhalten eine Rolle. Änderungen der Vermögensanlage (Switchen und Shiften) sind i. d. R. mit zusätzlichen Kosten verbunden.
- ❖ Um den Beitrag für die Sofort-Rente berechnen zu können, müsste der Autor in der Lage sein, schon heute eine Rente mit Versicherungsbeginn im Jahre 2037 berechnen zu können. Die Rente soll nämlich nicht heute beginnen, sondern mit Fälligwerden des Sparplans in 30 Jahren. Unabhängig von der Frage, welche Anbieter dann noch sofort beginnende Renten anbieten, stellt sich natürlich die Frage nach den dann gültigen **Rechnungsgrundlagen (Rechnungszins und Sterbetafel)**. Dabei ist es völlig unerheblich, welchen konkreten Anbieter man zu Grunde legt; sicher ist lediglich, dass die aus dem Einmalbeitrag in 30 Jahren tatsächlich fällig werdenden Rentenzahlungen allenfalls zufällig Ähnlichkeiten mit dem Beispiel haben.

Interessant ist auch, dass einige **Stern-Leser** bereits sehr schnell die Fragwürdigkeit dieses Artikels erkannt haben; so heißt es bspw. im **Internet-Forum** unter der o. g. Adresse:

„Milchmädchenrechnung Schade, dass sich der Stern an der allgemeinen Verunsicherung der Menschen in Sachen Altersvorsorge mit so grob fahrlässigen Beispielrechnungen beteiligt. Wieviel bekommt der Stern, um Cosmos zu pushen?“

oder

„1. Kosten im Fondssparplan? 2. Steuern beim Fondssparplan? 3. Wie schafft man es, heute die Leistungen einer in 30 Jahren abgeschlossenen Rente (Sterbetafel, Kosten...) zu berechnen? 4. Versicherungen rechnen mit, ein Fondssparplan ohne Ablaufmanagement. Daher ist die progn. Rendite bei Rentenversicherungen automatisch geringer... Nachsitzen!“