

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Standard Life veröffentlicht Wertentwicklungen	Seite 5
MONEYMAXX Discover	Seite 6
BaFin Statistik '06: Pensionskasse und Pensionsfonds	Seite 7
Neugeschäft in der Lebensversicherung 2007	Seite 9
Interview mit Werner Tewes, Vorstand der CHARTA Börse für Versicherungen AG	Seite 12

Kurzmeldungen:

Neugeschäft bei der Generali auf hohem Niveau: Die Generali **Lebensversicherung AG** verzeichnete im **Geschäftsjahr 2007** 175.063 eingelöste Versicherungsscheine; dieses entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von fast 10%. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** wuchs um gut 13% auf 3,4 Mrd. Euro. Nach Angaben der Gesellschaft ist diese Steigerung vor allem auf das Geschäftsfeld der **Berufsunfähigkeitsversicherung** zurück zu führen. In der **betrieblichen Altersvorsorge** wurden Zuwächse von 2,7% bei den laufenden Beiträgen und von 93,6% bei den Einmalbeiträgen verzeichnet. Die **Verwaltungskostenquote** blieb konstant bei 2,5%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug 4,8%. Auch für das Jahr 2008 erwartet **Vorstandschef Dr. Wilhelm Kittel** wieder über dem Marktdurchschnitt liegende Ergebnisse.

Alle Vertriebswege der Volksfürsorge erfolgreich: „Die Volksfürsorge geht nach einem für ihre Vertriebswege sehr erfolgreichen Jahr 2007 gestärkt in das neue Geschäftsjahr“, kommentierte **Vorstandschef Jörn Stapelfeldt** anlässlich der Bilanzpressekonferenz. Die **Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG** steigerte ihr **eingelöstes Neugeschäft** um mehr als 8% auf 255 Mio. Euro. Vor allem der Vertrieb über die **Commerzbank** sowie der **Maklerbereich** legten zu; aber auch die eigene **Ausschließlichkeitsorganisation** erreichte bessere Werte als im Vorjahr. Fast 50% des Neugeschäfts entfielen auf die fondsgebundene Rentenversicherung. In der betrieblichen Altersvorsorge legte der Neugeschäftsbeitrag um 12% zu. Die Brutto-Beiträge des Bestandes erhöhten sich um 2% auf 2,4 Mrd. Euro. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen lag mit 4,5% in etwa auf dem Vorjahresniveau. Die Verwaltungskostenquote blieb konstant bei 3,4%, die Abschlusskostenquote betrug 5,4%. Auch für eine **2008** erwartet **Stapelfeldt** eine ähnlich gute Entwicklung.

SBU-Bestand der Branche: Die **Statistik '06 der BaFin** – siehe auch Artikel auf Seite 6 f. – weist für das Geschäftsjahr 2006 einen **Endbestand an selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherungen** von 2.081.000 Stück – nach 1.900.000 im Vorjahr - aus. Bei einem zugehörigen laufenden Beitrag in Höhe von 1.324 Mio. Euro ergibt sich eine durchschnittliche Beitragshöhe von 636 Euro pro Vertrag. Das Neugeschäft belief sich auf 339.000 Stück, bei einem laufenden Beitrag von 264 Mio. Euro. Hieraus resultiert ein Durchschnittsbeitrag von etwa 780 Euro. Auch die versicherte Jahresrente stieg gegenüber dem Vorjahr auf jetzt 11.500 Euro deutlich an. Die **Stornoquote** für die Berufsunfähigkeitsversicherung lag im Jahr 2006 bei etwa 4%.

Gutes Neugeschäft bei der VPV: Die **VPV Lebensversicherungs-AG** steigerte im **Geschäftsjahr 2007** ihre Neugeschäftsbeiträge um gut 25% auf 45 Mio. Euro. Es wurden 33.099 Verträge neu abgeschlossen. Maßgeblichen Einfluss auf dieses Ergebnis hatte die neu eingeführte **VPV Sorglos-Rente**, eine fondsgebundene Rentenversicherung. Im laufenden Jahr sollen drei weitere fondsgebundene Rentenversicherungen eingeführt werden. *„Neben Garantie- und Renditechancen werden diese Hybridprodukte insbesondere Ertragsicherheit gewährleisten“*, erläuterte **Vorstand Dr. Hans Bücken**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 3,9%. Der **Abschlusskostensatz** stieg auf 9,5%, der **Verwaltungskostensatz** verbesserte sich auf 3,5%. Die im letzten Jahr gegründete **Maklergesellschaft Vereinigte Post. Die Makler AG** vermeldet bisher knapp 100 Makler, die für eine Zusammenarbeit gewonnen werden konnten. Die Gesellschaft soll zukünftig einige tausend Makler betreuen und u. a. persönlichen Service, Bearbeitung von Kundenaufträgen, fachliche und rechtliche Hilfestellung und Weiterbildungsaktivitäten leisten.

Dialog wächst über Durchschnitt: Nach eigenen Angaben hat die **Dialog Lebensversicherung AG** im **Geschäftsjahr 2007** ihren **Marktanteil in der Risikoversicherung** von 6,4% auf 6,7% ausgebaut. Im Neugeschäft wuchsen die laufenden Beiträge um 2,3% auf 31,5 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 3,4% auf 542 Mio. Euro. Die Prämieinnahmen des Bestandes legten um 11,2% auf 156 Mio. Euro zu. Entsprechend zufrieden äußerte sich **Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi**: *„In einem stagnierenden Umfeld konnten wir uns erfolgreich behaupten. Unsere hohen Marktanteilsgewinne zeigen, wie stark unsere Stellung im Maklergeschäft ist. Immer mehr Makler in den Märkten Deutschland und Österreich suchen die Zusammenarbeit mit uns.“* Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag mit 4,5% etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Während sich die **Abschlusskostenquote** von 3,2% auf 3,3% leicht erhöhte, ging die **Verwaltungskotenquote** auf 2,6% weiter zurück. Im **Jahr 2008** möchte **Burchardi** die Vertriebsorganisation weiter ausbauen, die Zahl der Vertriebspartner erhöhen und die bestehenden Maklerverbindungen intensivieren.

Hannoversche Leben steigert Neugeschäft: Die **Hannoversche Leben** konnte im **Geschäftsjahr 2007** ihre **Neugeschäftsbeiträge** um 4% auf 166 Mio. Euro steigern, davon entfielen 45 Mio. auf laufende Beiträge. Im Bereich der **Rentenversicherungen** lagen die Neugeschäftszuwächse bei über 40%. Das Unternehmen baute seinen **Marktanteil im Neugeschäft der Risikoversicherungen** nach eigenen Angaben auf knapp 7% aus. Aufgrund hoher Abläufe von fällig werdenden Kapitalversicherungen sind die Beiträge des Bestandes auf 801 Mio. Euro leicht zurück gegangen. Die **Stornoquote** wurde mit 1,9% angegeben, die **Verwaltungskostenquote** mit 1,3% und die **Abschlusskostenquote** mit 3,0%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 4,8% auf 4,6% zurück. Im laufenden **Jahr 2008** will die **Hannoversche Leben** das Risikogeschäft einschl. der Berufsunfähigkeitsversicherung sowie das Rentengeschäft weiter forcieren.

LV1871 legt zu: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. aus München** hat im **Geschäftsjahr 2007** ihre **gebuchten Bruttobeiträge** um 5,7% auf 514 Mio. Euro gesteigert. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 6,5% auf 1,3 Mrd. Euro. Die im Herbst letzten Jahres eingeführte **Riesterrente RieStar** wurde bereits einen Monat nach Produkteinführung zum – gemessen an der Stückzahl - absatzstärksten Produkt im Vertrieb. Die in **Liechtenstein** gegründete **LV1871 Pensionsfonds AG** konnte bereits 29 Mio. Euro an Beiträgen verbuchen. „*Der LV 1871 Pensionsfonds hat unsere Erwartungen um das Fünffache übertroffen*“, erklärt **LV 1871-Vorstandsvorsitzender Karl Panzer**.

Aspis Pronia startet mit Rürup-Rente: Im Rahmen einer Vertriebstagung in **Neu-Isenburg** hat der **griechische Lebensversicherer Aspis Proinia** u. a. seine neue **Basis-Rente** vorgestellt. Vertragspartner ist die **ASPIS PRONIA A.E.G.A. – ASPIS PRONIA Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft - in Athen, Griechenland**. Die Gesellschaft ist beim **Entwicklungsministerium der Griechischen Republik**, Direktion für Versicherungsbetrieb und Aktuarswesen, registriert und für den Betrieb der Lebens- und Rentenversicherung in allen Arten und damit verbundener Zusatzversicherungen zugelassen. Für die **Bundesrepublik Deutschland** erfolgte die Registrierung bei der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** unter der Nr. 7323. Die Gesellschaft unterliegt dem **griechischen Aufsichtsrecht**; ein dem deutschen Recht vergleichbarer Garantiefonds besteht nicht. Darüber hinaus gilt das deutsche **VVG**. Bei der **Basis-Rente** handelt es sich um eine **aufgeschobene Rentenversicherung**, die mit einem **Rechnungszins von 3,35%** (für Prämie und Deckungskapital) kalkuliert ist. Die Versicherungen sind überschussberechtigt; das Gewinnbeteiligungssystem ähnelt dem deutschen System und beinhaltet bspw. eine Direktgutschrift von Zinsgewinnen. Der **Vertrieb in Deutschland** erfolgt exklusiv über die **Delta Consulting GmbH in Neu-Isenburg**, die z. Zt. auch als **deutsche Niederlassung der Aspis Pronia** fungiert.

Canada Life legt 2. Tranche auf: In der Zeit vom **1. April 2008 bis zum 16. Juni 2008** kann im Rahmen des **Flexiblen Kapitalplans** der **Canada Life** der **strukturierte Fonds Spektrum 12** bespart werden. Am Ende der 12-jährigen Laufzeit erhält der Kunde mindestens 125% seiner Einmalanlage. Darüber hinaus orientiert sich die Leistung an den besten drei Ergebnissen von insgesamt vier zur Verfügung stehenden Anlageklassen. Das Besondere an dem Fonds ist, dass der Versicherer die Zusammensetzung der Anlageklassen rückwirkend am Ende der Laufzeit bestimmt. Die Anlageklasse mit der besten Wertentwicklung wird mit 45% gewichtet, die zweite mit 30% und die dritte mit 25%. Die Anlageklasse, die retrospektiv das schlechteste Durchschnittsergebnis erzielt hat, wird vollständig aus der Bewertung genommen. Bereits im Herbst hatte **Canada Life** einen ähnlichen Fonds aufgelegt. *„Der große Erfolg der ersten Tranche hat uns darin bestätigt, das Fondskonzept erneut, diesmal mit geänderter Gewichtung der Anlageklassen, anzubieten“*, erklärte **Günther Soboll**, Hauptbevollmächtigter für Deutschland.

Ankündigung Bilanzvergleich TOP30: Auf unserer Internetseite www.infinma.de werden wir Ihnen im – kostenlosen – **Login-Bereich** ab dem **13. Mai 2008** die ersten Auswertungen im Rahmen unserer großen **Bilanzanalyse der 30 größten deutschen Lebensversicherer** zur Verfügung stellen. Bis dahin werden wir mindestens die Geschäftsberichte von **AachenMünchener, Allianz, Hamburg-Mannheimer, Volksfürsorge, Württembergische Leben und Zurich Deutscher Herold** ausgewertet haben, so dass wir schon mit der ersten Veröffentlichung sechs der zehn größten Unternehmen und einen kumulierten **Marktanteil von ca. 35%** abdecken können. Die Analysen werden danach natürlich fortlaufend aktualisiert. In unserer **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** werden wir ab der **Version 4.3, Juli 2008**, aktuelle Bilanzauswertungen zur Verfügung stellen können.

IMPRESSUM:

infinma-NEWS 4 / 2008

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.

Standard Life veröffentlicht Wertentwicklungen

Standard Life hat kürzlich im Rahmen einer **Maklerinformation** u. a. die Wertentwicklung ihrer With-Profits-Kapitalanlagen sowie der Suxxess-Funds veröffentlicht – die Grafik rechts zeigt die Jahresperformance der Serie III:

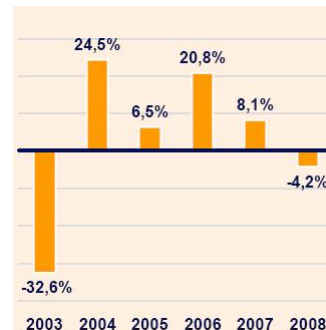
Wertentwicklung p.a. unserer With Profit-Kapitalanlagen
jeweils zum 1. März 2008

Serie (Auflagejahr)	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	Jährliche Wertentwicklung seit Auflegung
Serie II (1996)	-3,7 %	7,1 %	9,6 %	6,6 %	9,9 %
Serie III (2001)	-4,2 %	7,7 %	10,6 %	-	1,9 %
Serie IV (2006)*	-4,1 %	-	-	-	-2,1 %

* Die Sparbeiträge für With Profit-Neuverträge ab 10. Juli 2006 fließen in die Serie IV.

Kalenderjahr
2007

Wertentwicklung 01.01.2007 - 31.12.2007
0,8 %
1,9 %
2,8 %



Wertentwicklung der SUXCESS-Funds I und II

Fund (Auflagejahr)	01.01.2007 – 31.12.2007	kum. Rendite seit Auflegung zum 31. 12.2007	kum. Rendite seit Auflegung zum 29. 02.2008
SUXCESS-Fund I (2005)	4,3 %	45,0 %	33,1 %
SUXCESS-Fund II* (2006)	4,8 %	19,9 %	10,3 %

* Sparbeiträge für SUXCESS-Neuverträge ab 10. Juli 2006 fließen in den SUXCESS-Fund II.

Die angegebenen Werte beziehen sich ausschließlich auf das **reine Anlageergebnis der Suxxess-Funds I und II**. Hierbei sind weder die Auswirkungen des Glättungsverfahrens **Smoothing** noch Kosten, die durch den Versicherungsvertrag entstehen, also Abschluss- und Verwaltungskosten sowie ggf. Kosten für den Risikoschutz, berücksichtigt. Die Werte können somit nicht unmittelbar auf den einzelnen Versicherungsvertrag angewendet werden.

Die vergangenen 12 Monate waren an den Kapitalmärkten geprägt von der so genannten **Subprime-Krise** – die Hypothekenkreditkrise, die ausgehend von den **USA** weltweit zu starken Kursverlusten führte. So haben die **Aktienindices MSCI World und FTSE 100** im 1-Jahres-Zeitraum März 2007 – Februar 2008 jeweils etwa 13% eingebüßt. Für den **S&P 500** wurde ein Minus von gut 16% ermittelt.

„In dem ausgesprochen volatilen Anlageklima der vergangenen zwölf Monate, das insbesondere von der immer noch anhaltenden Hypothekenkreditkrise geprägt war, ist es uns gelungen, eine Performance zu erzielen, die sich im Schnitt des Marktes bewegt. Unsere Anlagen haben sich damit sehr gut behauptet“, erklärte **Matthias Wiegel, Sales Director für Standard Life Deutschland**.

MONEYMAXX Discover

Die **MONEYMAXX Lebensversicherung Zweigniederlassung der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich unter der Bezeichnung **Discover** eine neue **Produktfamilie fondsgebundener Rentenversicherungen** eingeführt. Unter der Bezeichnung **Discover level 1** wird die **fondsgebundene Basisrente** angeboten; **Discover level 3** ist die Bezeichnung für die **private Variante**.

Discover level 3 kann gegen laufenden Beitrag und gegen Einmalbeitrag abgeschlossen werden. Optional kann eine **Garantieleistung** zum vereinbarten Rentenbeginn in Höhe zwischen 10% und 100% der Beitragssumme vereinbart werden. Beim **Todesfallschutz** besteht die Wahlmöglichkeit zwischen zwei Varianten: Beitragsrückgewähr (bzw. Fondsguthaben, sofern dies höher ist) oder frei wählbare Todesfallleistung zwischen 10% und 500% der Beitragssumme. Der **Rentenbeginn** erfolgt spätestens zum 85. Lebensjahr. Die **Dynamik** der Beiträge kann zwischen 3% und 10% betragen. Als **Zusatzversicherungen** sind Berufs-, Erwerbs- und Grundunfähigkeitsversicherung vorgesehen. **Teilauszahlungen** sind ebenso möglich wie eine **Beitragspause**.

Für die **Fondsanlage** stehen Einzelfonds zahlreicher Investmentgesellschaften wie bspw. **Pionier, DWS, JP Morgan oder Threadneedle** sowie drei exklusiv von **Franklin Templeton** gemagte Varianten zur Verfügung. Die Aufteilung der Sparbeiträge auf die Fonds bzw. die Umschichtung des vorhandenen Fondsguthabens sind 12 Mal im Jahr kostenlos möglich. Erstmals zu Beginn des sechsten Versicherungsjahres kann ein Teil des vorhandenen Fondsguthabens **in das konventionelle Sicherungsvermögen des Lebensversicherers umgeschichtet** werden.

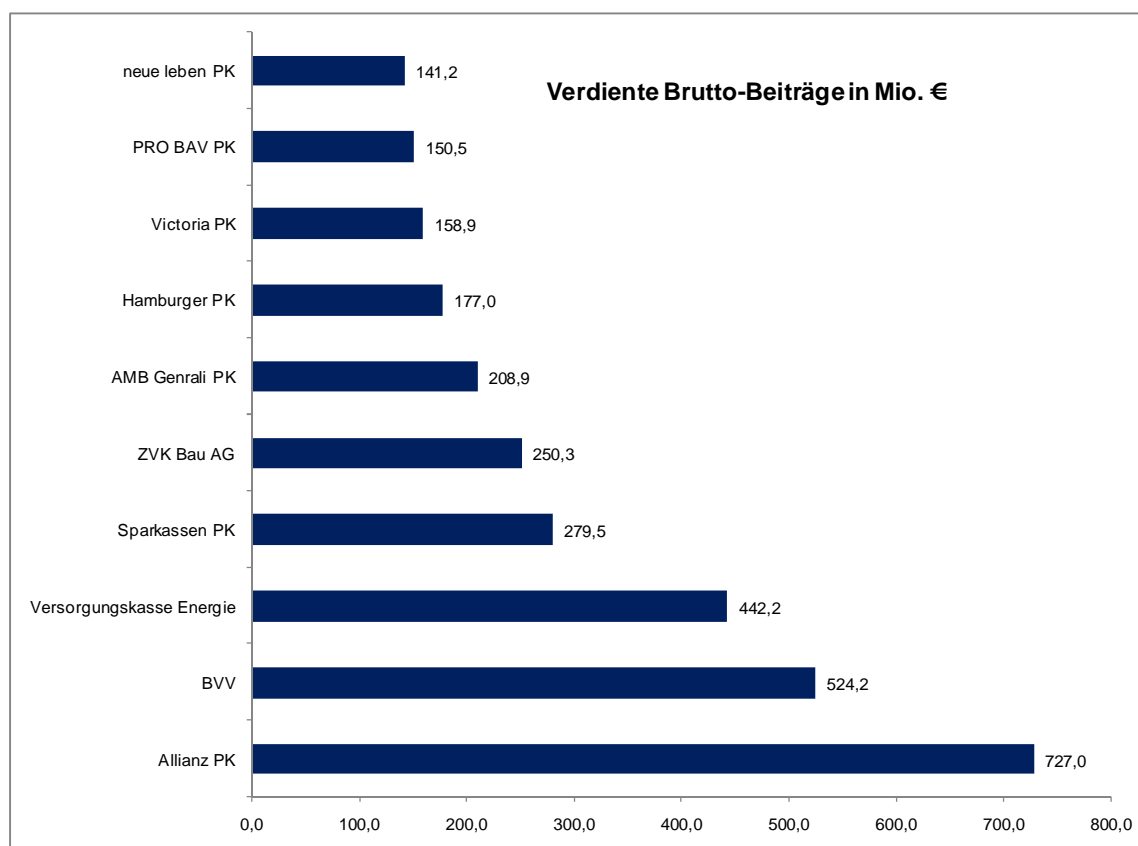
Zum **Rentenbeginn** wird mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen eine Rente berechnet; allerdings **garantiert die Gesellschaft** mindestens den zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses berechneten **Rentenfaktor**. Für die Verrentung selber kann neben der **Kapitalauszahlung** zwischen den Modellen **lebenslange Altersrente, Rente für Zwei, abgekürzte Altersrente, Rente mit Kapitaloption und Altersrente mit Übergang** gewählt werden. Sofern die versicherte Person das 68. Lebensjahr noch nicht vollendet hat, kann zum Rentenbeginn **ohne erneute Gesundheitsprüfung eine Pflegerente** von bis zu 1.500 Euro gegen Einmalbeitrag abgeschlossen werden.

Das Produkt **Discover level 1** in der **Basisversorgung** sieht im Prinzip genauso aus wie die private Variante. Aufgrund der gesetzlichen Vorgaben ist jedoch bspw. **keine Kapitaloption** möglich. Dennoch kann eine **garantierte Mindestleistung** vereinbart werden, die zu Rentenbeginn für die Bildung einer lebenslangen Altersrente zur Verfügung steht. Während der sog. Aufbauphase kann das gesamte Vertragsvermögen in Form einer Rente an die Hinterbliebenen weiter gegeben werden. Zuzahlungen sind jederzeit möglich.

BaFin Statistik '06: Pensionskasse und Pensionsfonds

Kürzlich hat die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** ihre alljährliche **Statistik der Erstversicherungsunternehmen** veröffentlicht. Darin finden sich u. a. einige Informationen zu **Pensionskassen und Pensionsfonds**.

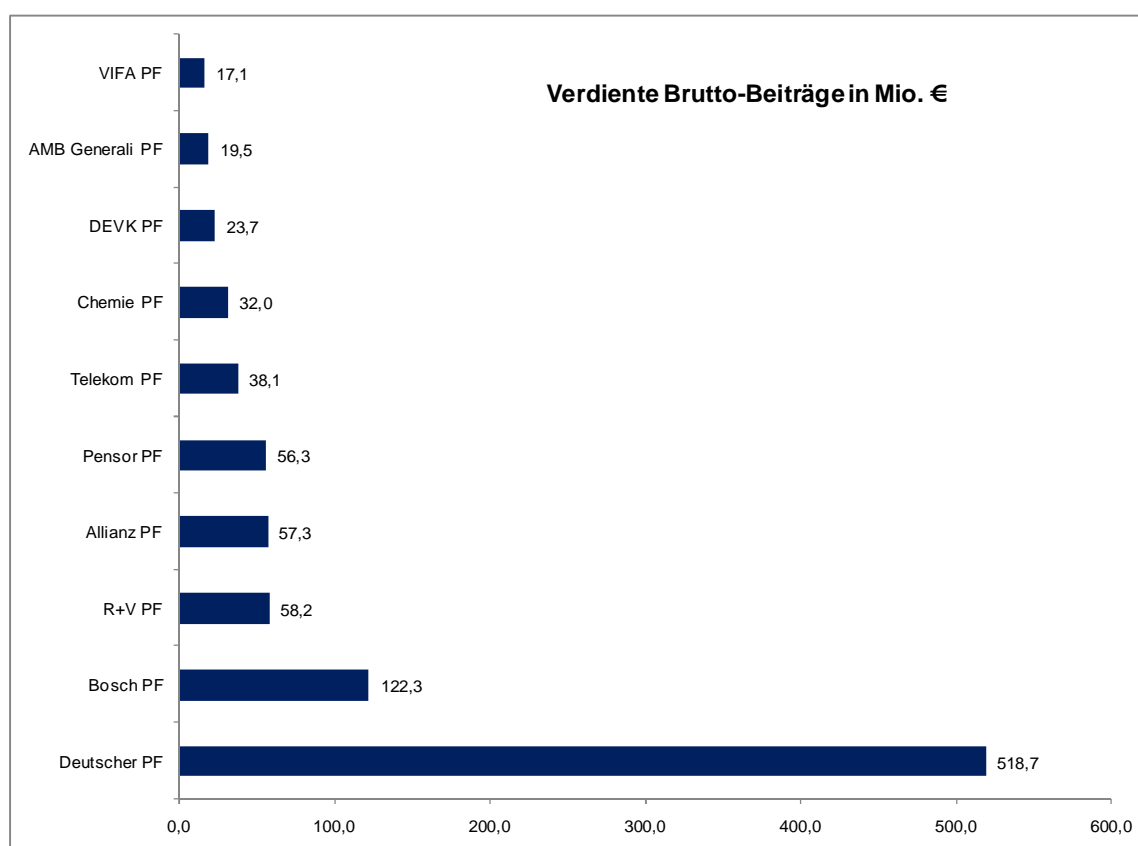
Zum Berichtszeitraum unterstanden **152 Pensionskassen** mit einer Bilanzsumme zwischen 18,9 Mrd. Euro und 274.000 Euro der Aufsicht. Insgesamt kamen die Pensionskassen auf Beitragseinnahmen in Höhe von 5,6 Mrd. Euro, das entspricht gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von 3,9%. Die Grafik zeigt eine Übersicht über die zehn größten Pensionskassen des Geschäftsjahres 2006 – gemessen an den verdienten Brutto-Beiträgen:



Die **Kapitalanlagen der Pensionskassen** belaufen sich insgesamt auf 92,2 Mrd. Euro. Der größte Teil davon entfällt mit 32,9% auf Investmentanteile, dahinter folgen Schuldscheinforderungen und Darlehen mit 25,9% und Namensschuldverschreibungen mit 25,6%. Der Anteil der direkt gehaltenen Aktien ist auf 0,1% weiter zurück gegangen. Das **Soll des Sicherungsvermögens** der Pensionskassen wurde im Geschäftsjahr 2006 zu 104,6% bedeckt.

Im Branchendurchschnitt erzielten die **Pensionskasse eine laufende Verzinsung** in Höhe von 4,8%; die **Reinverzinsung** lag mit 4,9% geringfügig höher. Die **Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb** lagen im Durchschnitt bei 7,3%.

Im Jahr 2006 standen **24 Pensionsfonds unter der Aufsicht der BaFin**. Die verdienten **Beiträge der Pensionsfonds** stiegen von 535 Mio. Euro im Vorjahr auf etwa 1 Mrd. Euro. Das Wachstum war geprägt von der **Übertragung bestehender Leistungszusagen** auf Pensionsfonds; so erhöhte sich insbesondere die **Zahl der Leistungsempfänger** von 38.000 auf 164.000. Die **zehn größten deutschen Pensionsfonds** – gemessen an den verdienten Brutto-Beiträgen – zeigt die folgende Grafik:

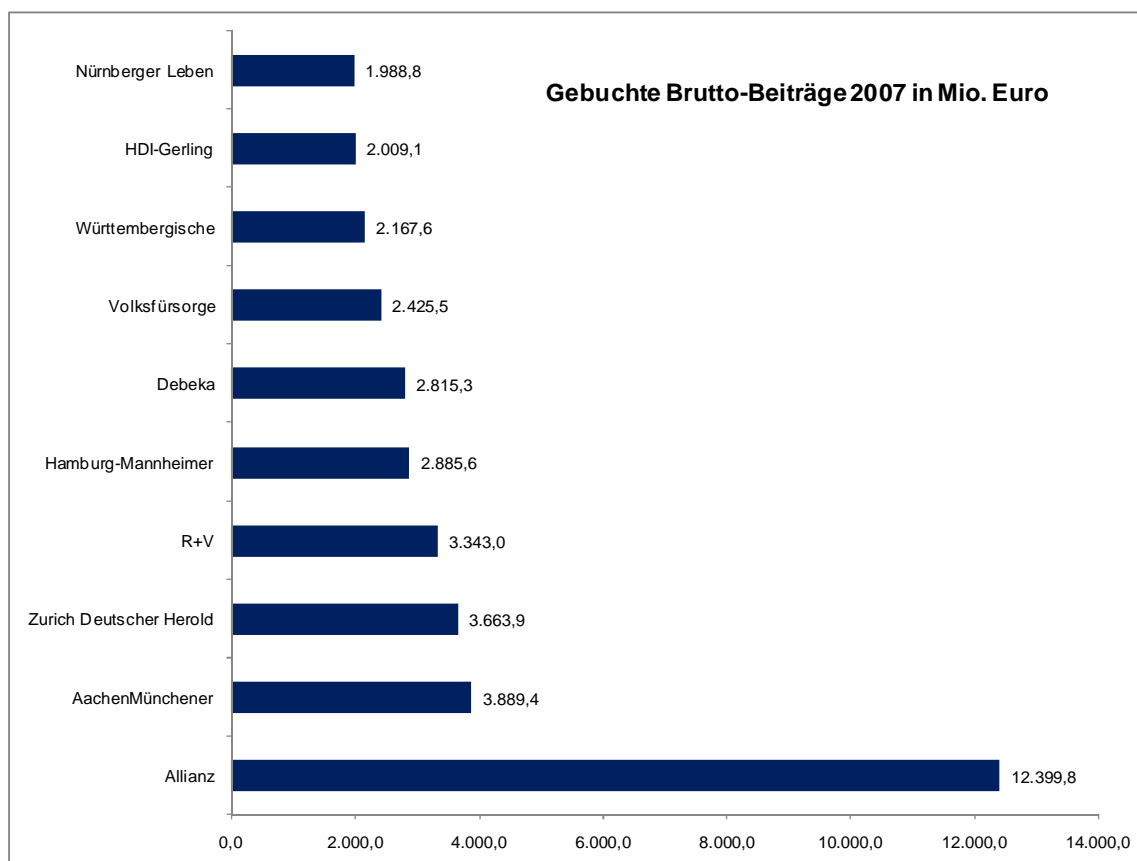


Die **Ertragslage der Pensionsfonds** war auch im Jahr 2006 weiterhin von den Aufwendungen zur Ingangsetzung des Geschäftsbetriebes bestimmt. Somit haben auch die Kennzahlen zu den Pensionsfonds nur begrenzten Aussagegehalt. Die laufende Verzinsung der Kapitalanlagen lag bei 0,4%, die Reinverzinsung bei 4,2%. Die Abschlussaufwendungen beliefen sich auf 1% und die Verwaltungsaufwendungen auf 1,4% der verdienten Brutto-Beiträge. Das Jahresergebnis der Branche war negativ und lag bei 6,6 Mio. Euro; die Hälfte der Unternehmen erwirtschaftete einen Verlust. Alle berichtspflichtigen **Pensionsfonds** konnten nachweisen, dass Eigenmittel in erforderlicher Höhe vorhanden waren. Insgesamt waren die tatsächlichen Eigenmittel mit 137 Mio. Euro ungefähr doppelt so hoch wie die erforderlichen Eigenmittel in Höhe von 68 Mio. Euro.

Neugeschäft in der Lebensversicherung 2007

In der **Ausgabe 7/2008** hat die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** die Ergebnisse ihrer alljährlichen Frühjahrsumfrage zum **Neu- und Gesamtgeschäft der deutschen Lebensversicherer** veröffentlicht.

Für die gebuchten **Brutto-Beiträge des Geschäftsjahres 2007** ergibt folgende Rangfolge der zehn größten deutschen Lebensversicherer¹:



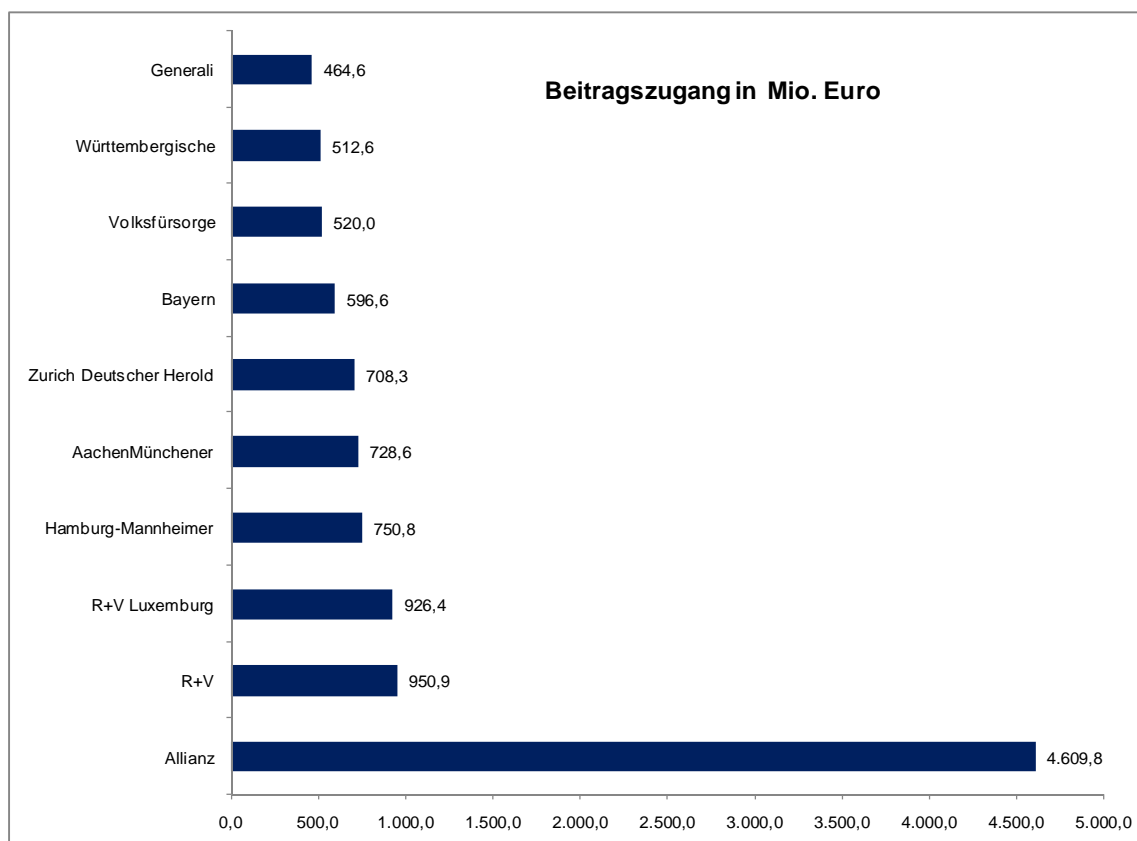
Die **Allianz** konnte ihre Spitzenposition mit einem Beitragswachstum von 1,9% sicher behaupten. Unter den Top 10 erzielte die **AachenMünchener** mit 5,4% das höchste Beitragsplus. Die **Nürnberger Leben** wuchs um 4,3% und sicherte sich damit einen Platz in den Top 10. Den größten Sprung nach vorne machte die **Württembergische Leben**; bedingt durch die **Fusion mit der Karlsruher** liegt der Stuttgarter Versicherer jetzt auf Platz 8 der größten deutschen Lebensversicherer. Allerdings steht bei den Beiträgen ein Minus von 3,4% zu Buche. Nicht in den Top 10 vertreten ist die **AXA**, weil das Geschäft mit dem derzeit wichtigsten Produkt, dem **TwinStar**, bei der **irischen AXA Life Europe** verbucht wird. Ansonsten hätte es für Platz 9 gereicht.

¹ Bei den Zahlen handelt es sich i. d. R. um eigene Angaben der Lebensversicherer zu den gebuchten Brutto-Beiträgen ohne RfB und ohne Pensionskasse bzw. Pensionsfonds.

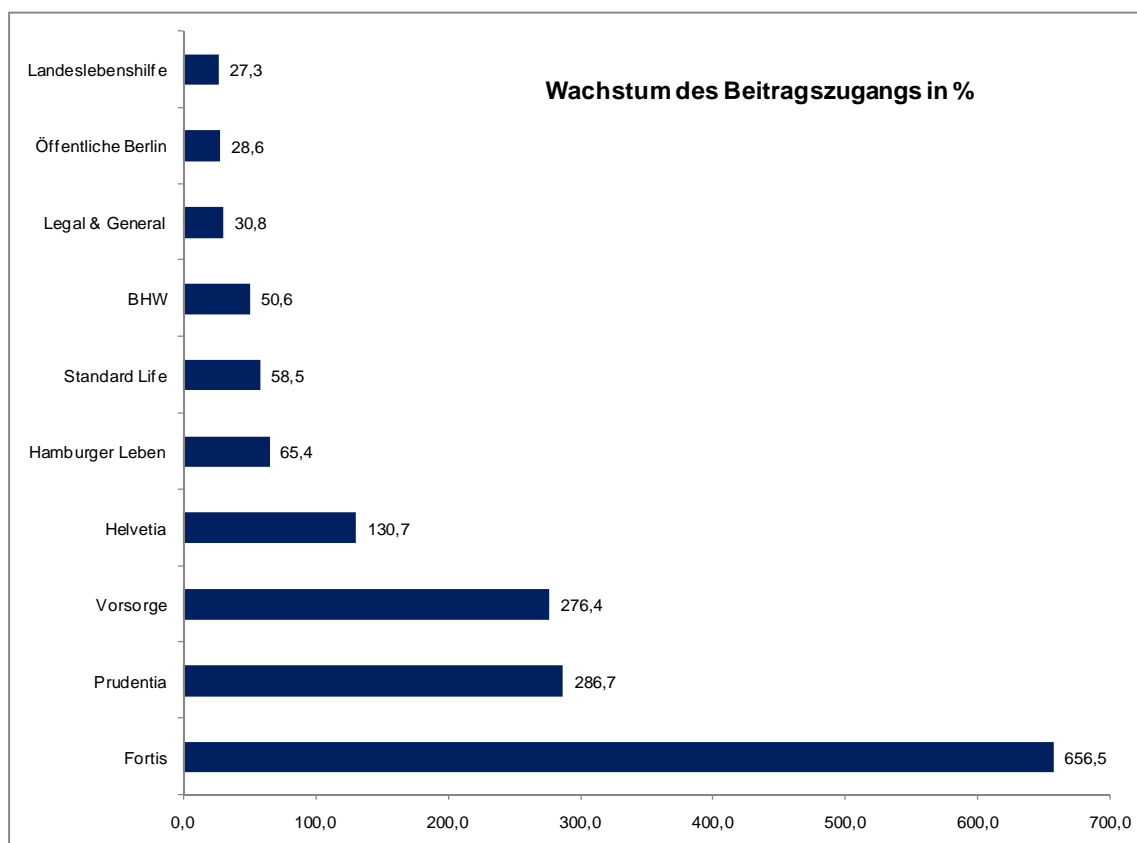
In den **Top 30 der deutschen Lebensversicherer**, für die wir Ihnen nach dem Eingang der Geschäftsberichte 2007 regelmäßig auf unserer Homepage unter www.infinma.de eine ausführliche Bilanzanalyse zur Verfügung stellen, findet man mit der **R+V Luxemburg (auf Rang 20)** und der **Standard Life (auf Rang 29)** auch zwei ausländische Anbieter, für die wir Ihnen leider keine Bilanzdaten auswerten können. Stattdessen werden die **Heidelberger Leben** und die **HUK-Coburg** auf den Plätzen 31 und 32 berücksichtigt. Den Sprung in die **Top 30** knapp verpasst haben der **Deutsche Ring** und die **LVM**. Fusionsbedingt ist die **Karlsruher Leben**, die zuvor den Bestand der ehemaligen **Karlsruher Hinterbliebenenkasse** übernommen hat, in dieser Liste nicht mehr vertreten.

Betrachtet man das **Neugeschäft inkl. Pensionskasse und Pensionsfonds**, dann ergibt sich in der Rangfolge der größten zehn Anbieter lediglich eine Veränderung. Anstelle der **Nürnberger Leben** belegt die **Victoria** den zehnten Platz.

Auch beim **Beitragszugang** hat die **Allianz** erwartungsgemäß die Nase vorn. Etwas überraschend dürfte für viele der hohe Anteil der **R+V Luxemburg**, die fast so viel Neugeschäft akquirierte, wie die **R+V Leben AG**. Beim Neugeschäftsbeitrag konnte sich die **Generali**, die bei den Beitragseinnahmen des Bestandes lediglich auf Position 24 landete, in den **Top 10** platzieren.



Innerhalb der Branche waren im **Geschäftsjahr 2007** sehr **unterschiedliche Neugeschäftsentwicklungen** zu beobachten. Hohe Zuwachsraten erzielen i. d. R. vor allem kleinere Anbieter aufgrund ihrer niedrigen Ausgangsbasis. An der Spitze liegt diesmal die **Fortis Deutschland** - ehemals Gutingia - mit weitem Abstand vor der **Prudentia** und der **Vorsorge**. Mit der **Standard Life** erreichte jedoch auch einer der größeren Anbieter die **Top 10**. Der **Volkswohl Bund** hat mit einem Plus von 26,1% einen Platz unter den ersten Zehn nur knapp verpasst.



Mit der **mamax** (-55,0%) und der **Neckermann Leben** (-46,5%) mussten zwei Direktanbieter die höchsten Einbußen beim Neugeschäft hinnehmen. Allerdings hatten auch renommierte Gesellschaften wie die **Iduna** (-44,0%), die **Debeka** (-27,1%) oder die **Swiss Life** (-22,5%) erhebliche Rückgänge zu verzeichnen.

Wie schon in den letzten Jahren, so spielte auch in 2007 das **Einmalprämiengeschäft** eine wichtige Rolle. Die **Allianz** erreichte Einmalprämien in Höhe von mehr als 3,7 Mrd. Euro; das sind mehr als 80% des gesamten Neuzugangs. Bei der **R+V Luxemburg** liegt die Quote sogar bei über 94%. Auch die **Bayern Versicherung**, **KarstadtQuelle**, **Clerical Medical** und die **PB Leben** kommen auf einen Anteil von mehr als 80%.



Interview mit Werner Tewes, Vorstand der CHARTA Börse für Versicherungen AG

infinma: Herr Tewes, sagen Sie uns doch bitte zunächst etwas zur aktuellen Situation und strategischen Ausrichtung der CHARTA Börse für Versicherungen AG.

Tewes: CHARTA ist ein Maklerverbund, der im letzten Jahr deutliche Zuwächse verzeichnen konnte. So ist die Zahl der CHARTA-Partner von 371 im Dezember 2006 auf 480 im Dezember 2007 angestiegen. Unser Ziel ist, die Stellung des CHARTA-Partners als unabhängigen

Versicherungsmakler zu stärken. Wir wollen den Makler in jedweder Form in seinem Tagesgeschäft unterstützen und seine Rahmenbedingungen optimieren. Dafür sind wir mittlerweile verlässlicher Partner an den Versicherungsmärkten geworden, ansonsten wären solche Gestaltungsspielräume gar nicht möglich.

infinma: Wie unterscheidet sich die CHARTA von Makler-Pools, Haftungsdächern und beispielsweise strukturierten Vertrieben?

Tewes: CHARTA ist im Gegensatz zu den Vorgenannten eine Solidargemeinschaft in Form einer Selbsthilfeeinrichtung. Anteilseigner sind alleinig Versicherungsmaklerbetriebe, die sich dem Grundsatz „vom Makler für Makler“ verschrieben haben. Hierüber hinausgehend unterscheidet uns, dass bei CHARTA jeder Makler auf der Basis eigener bilateralen Vereinbarungen mit den Versicherungsunternehmen zusammenarbeitet. Jeder CHARTA-Partner ist also identifizierbar durch die Höhe und Qualität seiner Geschäfte.

infinma: Können Sie schon etwas dazu sagen, wie das Geschäftsjahr 2007 für Sie und Ihre Mitglieder verlaufen ist?

Tewes: Das Geschäftsjahr 2007 ist gut verlaufen. Charta ist ordentlich gewachsen. Der Aufschwung, der für den Mittelstand festzustellen war, ist auch bei den Maklern angekommen. Wir sind zufrieden.

infinma: Viele Marktteilnehmer kennen CHARTA unter anderem als Partner von psychonomics bei der Erstellung von Marktstudien, beispielsweise zur Maklerzufriedenheit. Welche Bedeutung haben diese Studien für Ihr Unternehmen? Was sind die Schwerpunktthemen dieser Studien? Arbeiten Sie auch in anderen Bereichen mit externen Partnern zusammen?

Tewes: Marktstudien haben für die Arbeit von CHARTA als Maklerverbund eine große Bedeutung. Sie stellen einen Gradmesser dar, der schwerpunktmäßig die Zusammenarbeit von Versi-

cherungen und Maklern beleuchtet, wobei hierin auch die Zufriedenheit der Makler mit den Versicherungen berücksichtigt wird. Hierzu erscheint jährlich das „CHARTA Qualitätsbarometer“. Die Ergebnisse des diesjährigen CHARTA Qualitätsbarometers werden in Kürze, nämlich dem 06.05.2008, auf dem CHARTA-Marktplatz in Neuss verkündet. Das Qualitätsbarometer und der hierin enthaltende Qualitätsindex bewirkt unter anderem, dass Versicherungen ihr Auftreten gegenüber Maklern reflektieren, was wiederum dabei hilft, CHARTA und den CHARTA-Partnern die Kommunikation und Zusammenarbeit mit Versicherungen zu erleichtern. Einen weiteren Studenschwerpunkt stellt die von CHARTA in Auftrag gegebene Studie „Marktanteile der Versicherer im Vertriebskanal Makler“ dar, die alle zwei Jahre erscheinen wird. Mit dieser Studie ist es uns erstmalig gelungen, die Positionierungen der Versicherungsunternehmen im Maklermarkt transparent zu machen: Welches Versicherungsunternehmen spielt in welcher Sparte bei den Maklern eine große oder eben eine kleine Rolle? Auch die mit dieser Studie erlangten Ergebnisse helfen CHARTA bei der Unterstützung des Maklers und ermöglichen den Versicherungen im Gegenzug auch, den für sie wichtigen Vertriebsweg „Makler“ zu bedienen. CHARTA arbeitet auch in anderen Bereichen mit externen Partnern zusammen. So kooperieren wir in Kapitalanlagebereich etwa mit Jung, DMS & Cie. oder im Weiterbildungsbereich mit der Akademie für Versicherungsmakler. Außerdem sind wir Fördermitglied der Deutschen Makler Akademie. Dies sind nur wenige Beispiele für ein enges Netz, das CHARTA in der Branche geknüpft hat.

infinma: In der Branche wird die Umsetzung der VVG-Reform immer noch heftig diskutiert. Welche Erfahrungen hat die CHARTA hier gemacht? Welche Aufwände mussten Sie in diesem Zusammenhang erbringen? Wie schätzen Sie den Erfolg der VVG-Reform beispielsweise im Hinblick auf mehr Transparenz ein?

Tewes: Seit Anfang dieses Jahres sieht sich der Versicherungsmakler mit einigen Neuerungen bzgl. seiner Arbeitsabläufe und derer der Versicherer konfrontiert. Noch sind die Nachwirkungen nicht ganz abgeklungen, doch gewöhnt man sich langsam an die neuen Abschlussmodelle. Neben dem Antrags- und dem Invitativmodell ist besonders auch das Stellvertretermodell ein Thema. Am Anfang noch etwas mit Ehrfurcht hinsichtlich der VVG-Konformität behandelt, können immer mehr Versicherer das Stellvertretermodell darstellen. Wir halten dies auch für die praktikablere Lösung, da im Stellvertretermodell der Makler den Kunden auch hinsichtlich der Informationspflichten vertritt, der Kunde also nicht mehr vor Vertragsabschluss Unmengen von Papier in Empfang nehmen muss. Die Kenntnis des Maklers reicht aus, und die Unterlagen können dem Kunden auch später zugehen. Der Schlüssel zum Stellvertretermodell liegt allerdings in einer entsprechend formulierten Maklervollmacht, mit der der Makler rechtlich wirksam als Vertreter seines Kunden auftreten kann. Wir mussten durch die VVG-Reform zunächst viel Aufklärungsarbeit leisten. Hierzu bestehende Fragen haben wir mit Hilfe einer individuellen Hotline und durch Rundschreibenbeiträge in unserem monatlichen und exklusiv für CHARTA-Partner herausgegebenen

ca. 60 Seiten starken Newsletter beantwortet. Darüber hinausgehend haben wir den CHARTA-Partnern gebündelte Informationsunterlagen, Übersichten zum VVG-Handling der Versicherer sowie zu den Änderungen der Courtagebestimmungen der Versicherer über das CHARTA Extranet zur Verfügung gestellt. Besonders in den Produktinformationsblättern sehen wir einen großen Schritt in Richtung Kundenfreundlichkeit und bedauern gleichzeitig, dass die Versicherungswirtschaft erst gesetzliche Vorgaben benötigt, um den Kunden und Maklern ein derartiges Instrument an die Hand zu geben. Zwar stellen sich gerade bzgl. der Kostentransparenz noch einige Fragen, wie der Ausweis in absoluten Eurobeträgen zu gestalten bzw. zu bewerten ist, aber grundsätzlich ist auch er ein Vorteil für den Kunden und hilft, die Kostenstruktur von Versicherungsprodukten zu entmystifizieren. Alles in allem gehen wir davon aus, dass die Informationspflichtenverordnung nur zu Beginn für „Wirbel“ sorgen wird und sich nach und nach die Vorteile auch für die Makler raus kristallisieren werden. Die Makler werden langfristig von den neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen profitieren. Dazu gehört jedoch aufgrund der Anforderungen auch ein hoher Grad der Professionalität. Der Einzelkämpfer wird es in Zukunft also sehr schwer haben. Größere Maklerunternehmungen, Bürogemeinschaften mit Fachspezialisten und Verbände bzw. Pools, die einen umfangreichen Dienstleistungskatalog anbieten, werden unserer Meinung nach zu den Gewinnern gehören. Weiter gehen wir davon aus, dass der Berufsstand über kurz oder lang wieder an Ansehen gewinnen wird und gerade die unabhängigen Makler eine deutliche Statusaufwertung erwarten dürften.

infinma: Wo liegen aktuell Ihre Produktschwerpunkte? Beschreiben Sie doch bitte einmal das Zusammenspiel von CHARTA einerseits und Produktgeber andererseits.

Tewes: CHARTA befasst sich mit allem, was dem CHARTA-Partner die Arbeit erleichtert und ihn am Markt stärkt. Hierbei bieten wir unseren Partnern ein differenziertes Dienstleistungsangebot. Zu diesem zählen vielfältige „Backofficedienstleistungen“, ebenso auch Versicherungsdienstleistungen (Deckungskonzepte und Rahmenvereinbarungen), Dienstleistungen im Bereich von Fachwissen und Fachinformationen, Bestandsführungssoftware/ Vergleichssoftware, qualifiziertes Formularwesen, Fortbildung und Foren, Betriebswirtschaft, Marketing und PR, Vermittlung von Investmentfondanteilen, Kranken-, Lebens- und Unfallversicherungspool, Vermögensschadenhaftpflicht mit Alleinstellungsmerkmalen und spezieller Rechtsschutzversicherung für Makler (Courtage- und Wettbewerbsstreitigkeiten). Die Vorteile für den Makler sind vielfältig: Von eigenen Deckungskonzepten über den Verzicht der Versicherer auf Mindestumsätze, auf Sicherheiten in den Personenversicherungssparten bis hin zu pekuniären Vorteilen, die jeweils auch auf der Basis höherer Umsätze (z.B. Gesamtumsätze aller CHARTA-Makler) erfolgen.

infinma: Welche Bedeutung hat für Sie das Thema Abgeltungssteuer? Wie unterstützen Sie hier Ihre Mitglieder?

Tewes: Es sind bereits zahlreiche Produkte mit dem Fokus auf der Abgeltungssteuer auf dem Markt, und es werden noch einige andere und auch teilweise neuartige Produktentwicklungen folgen. Wir bedienen uns hier bei unseren Kooperations- und Versicherungspartnern und arbeiten mit diesen natürlich in jeder Hinsicht eng zusammen. Dabei konzentrieren wir uns als Maklerverbund jedoch mehr auf die Sensibilisierung für das Thema und die praktische und vertriebliche Umsetzung, als auf die Entwicklung neuer Produkte. Wir erfinden also das Produktrad nicht neu, sondern bringen es ins Rollen. Wir sehen ein enormes Potential in dem Vertriebsthema „Abgeltungssteuer“. Wer sich den Vertriebsansatz Abgeltungssteuer entgehen lässt, der steht unserer Meinung nach nahezu alleine da und überlässt den anderen das Feld. So könnte ein Makler, der seine Kunden nicht rechtzeitig informiert und „einfängt“, wichtige Geschäftsanteile an Banken oder andere Marktteilnehmer verlieren. Dies gilt es auch verbundseitig zu verhindern, indem man aufklärt und auch direkt Hinweise gibt, wie eine funktionierende Umsetzung gelingen kann. Sei es über Softwarelösungen oder einfach durch die Tatsache, dass man mit einem intelligenten Konzept oder einem starkem Vermögensverwalter seinem Kunden auch beim Thema „Abgeltungssteuer“ weiterhelfen kann. Abgesehen von unseren eigenen Bestrebungen begleiten wir natürlich die vertrieblichen Bestrebungen unserer Kooperationspartner und sind auch offen für Sonderveranstaltungen, Publikationen und Tools rund um das Thema Abgeltungssteuer. Grundsätzlich können wir über unsere Kooperationspartner nahezu sämtliche Lösungsmöglichkeiten anbieten, die im gleichen Atemzuge mit der Abgeltungssteuer genannt werden. Dachfonds z.B. können wir über JDC, Oppenheim und die portfolio concept GmbH bedienen. Und beim Stichwort "Fondspolice" stehen uns nahezu 25 renommierte Lebensversicherungsunternehmen zur Seite, die ihrerseits mit einer heterogenen Palette an Lösungen und vertrieblichen Ansätzen und Hilfsmitteln aufwarten können. Diese transportieren wir natürlich auch zu gegebener Zeit, sind aber darauf bedacht, unseren Maklern stets die Rosinen zu präsentieren und eben jenen roten Faden, den er in dieser stürmische Zeit braucht. Auch unsere Hausmesse, der CHARTA-Marktplatz am 06. und 07. Mai 2008, verschließt sich dem Thema Abgeltungssteuer nicht.

infinma: Was erwartet uns auf dem diesjährigen CHARTA-Marktplatz? Können ihre Mitglieder neue Formen der Unterstützung bzw. neue Serviceleistungen erwarten?

Tewes: Auch dieses Jahr erwarten wir auf dem CHARTA-Marktplatz wieder erstklassige Referenten, die den Besuchern neue Erkenntnisse zur aktuellen Entwicklung in der Versicherungswirtschaft vermitteln. Von diesen habe ich eben schon einige benannt. Die 13 Referenten, die mit ihren Vorträgen die Themen ansprechen, die die Branche aktuell bewegen, sind vor allem Versicherungsvorstände. Auf der Agenda stehen z.B. die VVG-Reform mit dem neuen Vermittlerrecht, die Abgeltungssteuer, die Gesundheitsreform, die Haftung des Maklers vor dem Hintergrund der gesetzlichen Änderungen sowie die Honorarberatung als Alternative zur klassischen Courtage. Im administrativen Bereich werden wir neue IT-Modelle vorstellen: Komplett neue Tarifrechnerum-

gebungen, die online und universell für viele Produkte einer Sparte funktionieren, eine projektierte Schnittstelle zu Outlook, die Funktionalität unserer Transaktionsplattform .STEP, über die für 3 Kfz-Gesellschaften Neugeschäft abgerechnet wird, und anderes mehr.

infinma: Können Sie schon ein erstes Stimmungsbild geben, wie es dem durchschnittlichen Makler nach Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform geht? Haben sich Beratungsprozesse verändert? Wie haben sich Arbeitsaufwand und Ertragslage entwickelt?

Tewes: Durch die Vermittlerrichtlinie und die VVG-Reform ergibt sich beim Versicherungsmakler ein erheblicher Mehraufwand. Zu diesem trägt insbesondere ein zusätzlicher bürokratischer Aufwand bei, der auch aus dem Wegfall des Policenmodells und aus Verpflichtungen, wie der Erstellung von Beratungsprotokollen, folgt. Beim Makler hat sich der Arbeitsaufwand erhöht, ohne dass sich seine Ertragslage verbessert hätte. Darüber hinaus: Die Verlängerung der Haftungszeiten ist gar nicht zwangsläufig. Erste Versicherungsunternehmen nehmen sie ja bereits zurück. Wir haben inzwischen zahlreiche Versicherungsunternehmen aufgefordert, die Veränderungen der Courtagebestimmungen zu überdenken und den Makler schadlos zu stellen. Wir sehen durchaus die Gefahr, dass sich Makler zukünftig eher den Versicherungsunternehmen zuwenden, die Makler nicht am Stornorisiko stärker als bisher beteiligen werden. Wir sind bestmöglich bemüht, die CHARTA-Partner bei der Bewältigung ihres erhöhten Arbeitsaufwandes zu unterstützen. Diese Unterstützung liegt insbesondere im Bereich von „Backofficedienstleitungen“, wie selbstverständlich im Angebot eines umfangreichen „Formularwesens“, welches z.B. Mustervordrucke für Beratungsprotokolle und Beratungsverzicht beinhaltet. Hierüber hinausgehend engagieren wir uns auch im Arbeitskreis „EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“, der es sich zum Ziel gesetzt hat, sämtliche Prozesse im Versicherungswesen standardisiert und einfach zu handhaben zu installieren.

infinma: Herr Tewes, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.