

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
FRV-Rating-Sieger im Vergleich	Seite 7
Abschlusskosten in der Lebensversicherung	Seite 8
LVB.A.T. und LVB.A.T. <sup>2</sup>	Seite 11

## Kurzmeldungen:

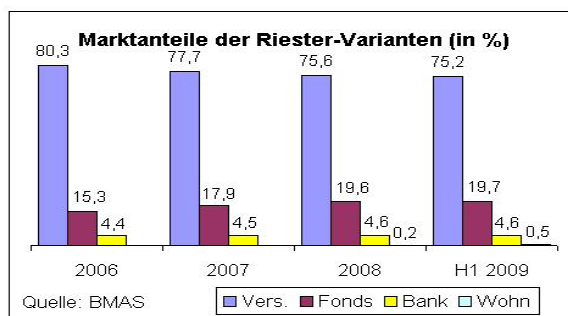
**Zur Bedeutung von Ratings:** In der Ausgabe Nr. 719 – 720 seines map-reports erläutert **Chef-Redakteur Manfred Poweleit** sehr anschaulich, welchen Zweck sein Lebensversicherungsrating verfolgt. Insbesondere sein bescheidenes Selbstverständnis hebt sich sehr wohltuend von der Selbstgefälligkeit einiger Rating-Agenturen ab: *„Deshalb ist im Lebensversicherungsrating von map-report das Rating selbst nur ein Randprodukt. Im Mittelpunkt stehen die unseres Erachtens wichtigsten Fakten, die man kennen sollte, um sich eine Meinung zu bilden. Das Rating ist nur eine Technik, um diese Fakten durch systematische Verdichtung nach subjektiver Gewichtung zu einer Bewertung zu führen. Deshalb bietet das LV-Rating von map-report im Gegensatz zur typischen Arbeitsweise von Ratingagenturen eine Faktensammlung mit vollkommen transparenter Gewichtung, die es dem Leser erlaubt, auf dieser Basis sein eigenes Rating zu erstellen. Nicht zufällig hat map-report das Verfahren eines transparenten Ratings gewählt. Und nicht zufällig arbeitet map-report nicht als Rating-Agentur, also nicht im Auftrag der bewerteten Unternehmen. Wir sind Informationsdienstleister. Ein Dienstleister ist jemand der dient und dabei Leistung bringt. Nicht jemand, der sich selbst zum Kaiser krönt. Das passt nicht zum Dienen.“*

**Geschäftsergebnisse LV1871:** Die Lebensversicherung von 1871 a. G. konnte im ersten Halbjahr 2009 ihre Beitragssumme des Neugeschäfts gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,6% auf 431 Mio. Euro steigern. Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** hatte einen Anteil von gut 15% am Neugeschäft. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** legten sogar um über 22% auf 232,6 Mio. Euro zu. Maßgeblichen Anteil am Erfolg hatten **fondsgebundene Produkte mit Garantie**. Dazu sagte **Vorstandschef Karl Panzer**: *„Die Menschen legen in unsicheren Zeiten wieder hohen Wert auf Sicherheit. Diesem Kundenwunsch tragen wir mit einer gezielten Produktoffensive Rechnung. Das kommt bei unseren Kunden gut an, wie unsere Halbjahreszahlen belegen.“*

**Unrechtmäßige Verwendung von Überschüssen:** Ist in einem Versicherungsvertrag (gegen Einmalbeitrag) vereinbart, dass aus den Überschussanteilen während der Aufschubzeit eine zusätzliche Rente gebildet wird, **so darf der Versicherer diese Überschussanteile nicht dazu verwenden, eine evtl. Lücke in der Deckungsrückstellung für die garantierte Rente aufzufüllen.** Dies entschied der **BGH am 8. Juli 2009 (Az.: IV ZR 102/06)**. In dem konkreten Fall hatte ein Kunde im Jahr 1995 ca. 176.000 Euro in eine Rentenversicherung mit acht Jahren Aufschubzeit eingezahlt. Die tatsächliche ausgezahlte Rente inkl. Gewinn betrug 1.760 Euro, obwohl der Versicherer nur wenige Monate zuvor die voraussichtliche Rente mit 2.270 Euro beziffert hatte. Der Kläger warf dem Versicherer vor, dass dieser die Rente auf Basis alter Sterbetafeln kalkuliert habe, obwohl ihm zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits bekannt gewesen sei, dass diese Sterbetafeln nicht mehr haltbar seien. Das Gericht ging davon aus, dass der Versicherer zur Sicherung der garantierten Rente einen Teil der Überschüsse zur Auffüllung der Deckungsrückstellung für die Garantierente verwendet hat. Dazu sei er wegen der **Nachreservierungs-Anordnung der Aufsichtsbehörde** verpflichtet gewesen. Da im vorliegenden Fall der **Nachreservierungsbedarf nicht aus Überschüssen finanziert werden dürfe**, komme u. a. in Betracht, hierfür Aktionärsmittel heranzuziehen. Da die Vorinstanz aber keine Feststellungen dazu getroffen hat, wie sich die Nachreservierung auf die Verwendung der Überschüsse während der Aufschubzeit ausgewirkt hat, wurde der Fall zur endgültigen Klärung an die Vorinstanz zurückverweisen.

**Klage gegen Ratingagenturen:** Die Richterin **Shira Sheindlin aus New York** hat kürzlich eine **Klage eines Investors gegen die Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's zugelassen.** Die beiden Ratingagenturen hatten mit dem Hinweis auf das Grundrecht auf freie Rede die Nichtzulassung der Klage beantragt. Diese Argumentation wies das Gericht zurück; die Agenturen stellten ihre Bewertungen nicht der breiten Öffentlichkeit, sondern nur einem begrenzten Kreis von Investoren zur Verfügung. Die Urteile der Ratingagenturen seien essentieller Bestandteil von Anlageentscheidungen. Konkret geht es um die (zu) gute Einstufung von Finanzprodukten, die sich im Verlaufe der Finanzkrise als Totalausfälle erwiesen. In diesem Zusammenhang habe die Bank Morgan Stanley dreimal höhere Honorare als üblich an die Ratingagenturen gezahlt. Mit seiner Entscheidung hat das Gericht in **New York** den Weg frei gemacht für **Schadenersatzklagen gegen Ratingagenturen.** **Anwälte** lobten bereits die Entscheidung der Richterin: **„Endlich könnten sich die Ratingagenturen nicht mehr hinter dem Grundrecht auf freie Meinungsäußerung verschanzen.“**

**Aufholjagd gestoppt:** Auch im **zweiten Quartal 2009** ist die **Riester-Rente weiter gewachsen.** Das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales** meldete knapp 220.000 neu abgeschlossene Verträge. Davon entfielen etwa 65% auf Rentenversicherungen. Im Bestand verteilen sich die Marktanteile bei insgesamt ca. 12,6 Mio. Riester-Verträgen wie folgt auf die einzelnen Riester-Arten:



**Überraschendes Ergebnis:** Das **Landgericht Berlin** kam zu einer überraschenden Entscheidung beim **Widerspruch der Verbraucherzentrale Hamburg (VZHH)** gegen eine **einstweilige Verfügung der Debeka Lebensversicherung a. G.** Der **Koblenzer Lebensversicherer** hatte die Verbreitung der Broschüre „**Ampelcheck Geldanlage**“ der **VZHH** untersagen lassen. Kritikpunkt war vor allem die Dreifarbenlogik, mit der Sicherheit, Rendite, Transparenz und Eignung verschiedener Geldanlage- und Versicherungsprodukte bewertet wurden. Der **Vorsitzende Richter der 27. Zivilkammer, Michael Mauck**, gab einerseits dem **Widerspruch der VZHH statt**, da es bei der **Debeka** an der unmittelbaren Betroffenheit fehle. Andererseits legte er Wert auf die Feststellung, dass die Broschüre als Produkttest indiskutabel und weder sachlich noch neutral gestaltet worden sei: „**Die Broschüre ist inhaltlich nicht vertretbar. Hier werden Äpfel mit Birnen verglichen.**“ Zur Argumentation der Verbraucherschützer in ihrer Stellungnahme erläuterte **Debeka-Chef Uwe Laue**: „**Es geht ihr nicht um eine objektive und neutrale Information der Verbraucher, sondern um ihren ideologischen Feldzug gegen die Versicherungswirtschaft.**“

**Frist muss gewahrt werden:** Ein Kläger hatte sich im **März 2005** bei einem Sturz auf Glatteis einen Bruch des Knöchels im linken Sprunggelenk zugezogen. Diesen Unfall meldete er seinem privaten Unfallversicherer nur vier Tage später. Im **März 2006** attestierte das Gutachten eines Klinikarztes entgegen der Prognose des ersten behandelnden Arztes einen Dauerschaden. Ende **August 2007** legte der Versicherte dieses Gutachten seinem Unfallversicherer vor und machte einen **Invaliditätsanspruch** geltend. **Zu Unrecht, argumentierte der Versicherer mit Hinweis auf die Meldefrist von 15 Monaten in den Bedingungen**, worauf der Kunde gegen seinen Versicherer klagte. Den Einwand des Versicherten, aufgrund des zwischenzeitlich vom Versicherer geleisteten Krankentage- und Genesungsgeldes hätte der Versicherer mit möglichen Invaliditätsansprüchen rechnen müssen, ließ das Amtsgericht München nicht gelten. Da in der ursprünglichen Schadenanzeige ausdrücklich bestätigt wurde, dass nicht mit einer dauerhaften Beeinträchtigung zu rechnen sei, wären die Ansprüche auf Invaliditätsleistungen erstmals im August 2007, also nach Ablauf der vereinbarten Frist, geltend gemacht worden (**Az.: 163 C 22609708**).

**Finanztest 10/2009 I:** In der aktuellen Ausgabe von **Finanztest 10/2009** beschäftigt sich die **Stiftung Warentest** unter anderem mit dem Thema **Altersvorsorge und Riester-Renten**. Anders als bspw. die **VZHH** (s. o.) kamen die **Warentester** diesmal zu durchaus differenzierten Erkenntnissen. So heißt es in dem Artikel u. a. **„Für den Aufbau einer Zusatzrente eignet sich die geförderte Altersvorsorge gut“**, **„Für alle die noch keine private Vorsorge getroffen haben, ist die Riester-Rente erste Wahl für die Altersvorsorge“** und **„Die Riester-Verträge sind auch rentabler als vergleichbare Sparanlagen ohne Förderung“**. Zudem erläutert die **Stiftung Warentest**, dass **nur Versicherungsgesellschaften** überhaupt in der Lage seien, **lebenslange Auszahlungen**, so wie sie der Gesetzgeber bei Riester-Renten fordert, **zu garantieren**. Schließlich wird auch das Thema Risikopuffer in der Kalkulation der Lebenserwartung durchleuchtet; die Versicherer sind gesetzlich dazu verpflichtet, mindestens 75% ihrer Risikoüberschüsse an die Kunden weiter zu geben.

**Finanztest 10/2009 II:** In der gleichen Ausgabe von **Finanztest 10/2009** berichten die **Warentester** über eine **Untersuchung zur Beratungsqualität der Vermittler** einiger großer deutscher Versicherer. Unabhängig von der Methodik oder den Ergebnissen dieser Untersuchung sind die Ausführungen am Ende des Artikels viel interessanter: **„Ein Allianz-Vertreter übergab sogar 165 Seiten lose. ... Bei der Generali umfassten die Informationen über 22 000 Seiten – 763 Seiten waren es auf einem Datenträger der Zurich.“** Damit dürfte einmal mehr sehr deutlich geworden sein, dass die **Zielsetzung des Gesetzgebers bei der Neuordnung des VVG und der Schaffung der Informationspflichtenverordnung keinesfalls erfüllt** wurde. Ganz im Gegenteil, anstatt mehr Klarheit und Transparenz für den Kunden zu schaffen, ist es noch schwieriger geworden, aus einem Wust von Informationen das heraus zu filtern, was wirklich wichtig ist. Insofern überrascht es nicht, **„dass am Ende viele unserer Tester keine Ahnung hatten, was der Vermittler ihnen alles verkauft hatte.“** Transparenz geht anders, und die Kosten für diese Informationsflut trägt letztlich der Verbraucher.

**Haftung von Rating-Agenturen: Drei Juristen aus Österreich und Deutschland** beschäftigen sich in der nächsten Ausgabe der Zeitschrift **„Recht der internationalen Wirtschaft“** mit der Frage der **Haftung von Rating-Agenturen**. Im Fazit kommen sie zu dem Schluss, dass die **„allumfassenden Haftungsfreizeichnungen“** der Rating-Agenturen **„völlig unwirksam“** seien und geben einer Durchsetzung von Schadenersatzforderungen vor Gericht gute Chancen. Wörtlich heißt es bei **Gerhard Wildmoser, Bernd Langoth (beide Wildmoser / Koch & Partner)** und **Jan Schiffer (Schiffer & Partner)**: **„Die allumfassenden Haftungsfreizeichnungen der Rating-Agenturen sind unwirksam, so dass bei Verletzung der Kardinalpflichten bereits leichte Fahrlässigkeit zur Haftung der Rating-Agentur führen kann.“**

**Gezillmerte Tarife in der bAV zulässig:** Das **Bundesarbeitsgericht (BAG)** hat in einem **Grundsatzurteil vom 15.09.2009 (3 AZR 17/09)** entschieden, dass **vollgezillmerte Versicherungstarife**, bei denen die gesamten Abschlusskosten zu Beginn der Versicherung fällig und mit den ersten Prämien verrechnet werden, **nicht gegen das im Rahmen der Entgeltumwandlung vom Betriebsrentengesetz geforderte Gebot der Wertgleichheit verstoßen** und daher eine Rückabwicklung der Entgeltumwandlung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer ausgeschlossen ist. Das viel zitierte anders lautende **Urteil des LAG München vom 15.03.2007 (4 Sa 1152/06)** ist daher für die Praxis **bedeutungslos** geworden. Das **BAG** sprach dem klagenden Arbeitnehmer auch **keine Schadenersatzansprüche** wegen unterlassener Aufklärung über die Folgen der Zillmerung zu, weil der Arbeitnehmer durch die Versicherungsunterlagen hinreichend informiert war. Allerdings wies das Gericht im Zusammenhang mit der Urteilsbegründung darauf hin, dass die Verwendung vollgezillmerter Tarife **im Einzelfall**, insbesondere bei hohen Abschlusskosten und kurzfristiger Kostenverteilung, **eine AGB-rechtswidrige unangemessene Benachteiligung** darstellen könne, die zu einem Auffüllungsanspruch des Arbeitnehmers im Leistungsfall führe. Über die Verwendung von Tarifen, bei denen entsprechend dem 2008 reformierten **Versicherungsvertragsgesetz (VVG)** die eingerechneten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Jahre verteilt werden, hatte das BAG nicht zu entscheiden. Es wies jedoch in seiner Pressemitteilung darauf hin, **dass es solche Tarife auch im Rahmen der Entgeltumwandlung für zulässig erachtet**. *„Wir begrüßen diese Klarstellung durch das Bundesarbeitsgericht. Eine gute Nachricht bringt das Urteil insbesondere auch für Arbeitgeber: Sie können jetzt darauf vertrauen, dass sie kein Haftungsrisiko eingehen, wenn sie ihren Arbeitnehmern eine betriebliche Altersversorgung über Versicherungslösungen anbieten“*, erklärte Jörg von Fürstenwerth (Foto), Vorsitzender der Hauptgeschäftsführung des GDV.

**Standard & Poor's selbstkritisch:** Sehr selbstkritisch äußerte sich **Torsten Hinrichs**, Geschäftsführer von **Standard & Poor's Deutschland**, in einem **Interview mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 5. September 2009**: *„In bestimmten Segmenten des Marktes für strukturierte Finanzierungen war die Treffsicherheit unserer Ratings schlicht enttäuschend. ... Wir haben in diesem Bereich dem Anspruch an uns selbst nicht genügt.“* Ein Problem sieht er jedoch auch in Missverständnissen über die Rolle von Ratings: *„Ratings sind Meinungsäußerungen über die künftige Zahlungsfähigkeit eines Schuldners. Sie sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen.“* Im Zusammenhang mit der o. g. Entscheidung von Richterin Shira Sheindlin stellt sich allerdings einerseits die Frage, wie rechtssicher eine solche Auffassung tatsächlich ist. Andererseits stellt sich aber auch die Frage nach dem generellen Nutzen von Ratings, wenn schon die Agenturen selber ihre Einschätzung lediglich als „Meinungsäußerung“ bezeichnen.

**Riester-Rente verstößt gegen Europarecht:** Der **Europäische Gerichtshof (EuGH)** hat die **Bundesrepublik Deutschland** dazu verurteilt, einige Punkte der **Förderrichtlinien der Riester-Rente nachzubessern (Az.: C-269/07)**. Im Einzelnen bemängelt der **EuGH**, dass Arbeitnehmer, die zwar in Deutschland arbeiten und hier auch Sozialversicherungsbeiträge abführen, aber ihren Wohnsitz im benachbarten Ausland haben und dort Einkommensteuer zahlen, nicht förderberechtigt seien. Als **Einschränkung des europäischen Rechtes auf freie Wahl des Wohnsitzes** sahen es die Richter an, dass eine erhaltene Riester-Förderung zurück gezahlt werden muss, wenn der Empfänger seinen Wohnsitz ins Ausland verlagert. Rechtswidrig sei zu dem die Einschränkung, das angesammelte Kapital nur dann für den Erwerb oder Bau eines Hauses einsetzen zu dürfen, wenn es sich um eine Immobilie in Deutschland handelt. Fraglich ist noch, ob evtl. geänderte Förderregeln nur für neue oder auch für bereits abgeschlossene Verträge gelten werden.

**Österreich Garant jetzt auch in Deutschland:** Die **Finance Life Lebensversicherung AG, in Wien, Tochter der Uniqa Versicherungsgruppe**, bringt ihr **Einmalbeitragsprodukt Österreich Garant** jetzt auch nach **Deutschland**. Es wird ein Mindestbeitrag in Höhe von 2.000 Euro fällig; nach einer Laufzeit von 12 Jahren garantiert der Versicherer eine **Mindestleistung in Höhe von 141,20%** auf den Brutto-Beitrag. **Garantiegeber ist die Raiffeisen Zentralbank Österreich AG**. Zusätzlich erhält der Kunde auf seinen **Sparbeitrag** eine Art **Inflationsschutz**; die **prozentuale Differenz zwischen Anfangs- und Endstand des Inflationsindex** wird seinem Sparbeitrag gutgeschrieben. In einer Beispielrechnung mit einem Einmalbeitrag von 10.000 Euro nennt die **Finance Life** einen Garantiewert in Höhe von 14.120 Euro, der sich bei einer angenommenen durchschnittlichen Inflationsrate von 3% p. a. auf insgesamt 18.100 Euro erhöht. Mit der aktuellen Tranche ihres Einmalbeitragsprodukt **Best Zins & RZB Garant-Spezialedition Klimaschutz II** hatte die **Finance Life** im **1. Halbjahr 2009 über 158 Mio. Euro** eingesammelt.

#### IMPRESSUM:

infinma news 09 / 2009

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](mailto: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.



## FRV-Rating-Sieger im Vergleich

In der letzten Ausgabe der **infinma news** hatten wir am **Beispiel der Berufsunfähigkeitsversicherung** aufgezeigt, dass ein gutes Produktrating allein keinesfalls ausreicht, um das für einen bestimmten Kunden „richtige“ Produkt auszuwählen. Abgesehen davon, dass es inzwischen eine fast unüberschaubare Anzahl an Produkten gibt, welche die Höchstnote bekommen, führt die jedem Ratingprozess immanente Aggregation von Produkteigenschaften zu einem Gesamtergebnis zwangsläufig dazu, dass wichtige Auswahlkriterien für den Kunden verloren gehen.

Da in einem bekannten Produktrating inzwischen – wie auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung - mehrere Rating-Kategorien zur Verfügung stehen, ist es schon nicht ganz einfach, das jeweils interessierende Produkte überhaupt wieder zu finden. So leuchtet es sicher nicht unmittelbar ein, warum ein Variable Annuities-Produkt als klassische Rentenversicherung klassifiziert wird. Auch die Einordnung einer fondsgebundenen Rentenversicherung, bei der ein Garantiefonds bespart wird, als Hybrid erscheint nicht zwingend plausibel.

Nachfolgend befassen wir uns mit fünf **sog. Dynamischen Wertsicherungsmodellen**, die in dem o. g. Produktrating allesamt die Höchstnote bekommen haben. Anhand von zehn exemplarisch ausgewählten Produktmerkmalen zeigen wir auf, wie unterschiedlich die Produkte in der Praxis tatsächlich sind. Ganz bewusst verzichten wir wieder auf die Nennung von Produkt- und Gesellschaftsnamen, da diese nahezu beliebig austauschbar sind:

	Produkt A	Produkt B	Produkt C	Produkt D	Produkt E
<b>Garantieleistung durch den Produkthanbieter</b>	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja
<b>Anlagewechsel im Garantiemodell möglich</b>	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
<b>Anlaufmanagement bei Einmalprämien</b>	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein
<b>Fondsgebundene Verrentungsform</b>	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja
<b>Konstante Rente möglich</b>	Nein	Ja	Ja	Nein	Nein
<b>Automatische Erhöhung der Garantie in der Ansparphase</b>	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein
<b>Prämienzahlungsendalter</b>	85	85	80	75	70
<b>Höchstes Beitrittsalter</b>	70	80	65	70	65
<b>Zuzahlungen</b>	Mindestens 250,- €	Mindestens 500,- €	Mindestens 500,- €	Mindestens 500,- €	Mindestens 250,- €
<b>Todesfallschutz</b>	Vertragsguthaben	Vertragsguthaben	0% - 400% der BS	0% - 100% der BS	10%, 60%, 100% oder 150% der BS

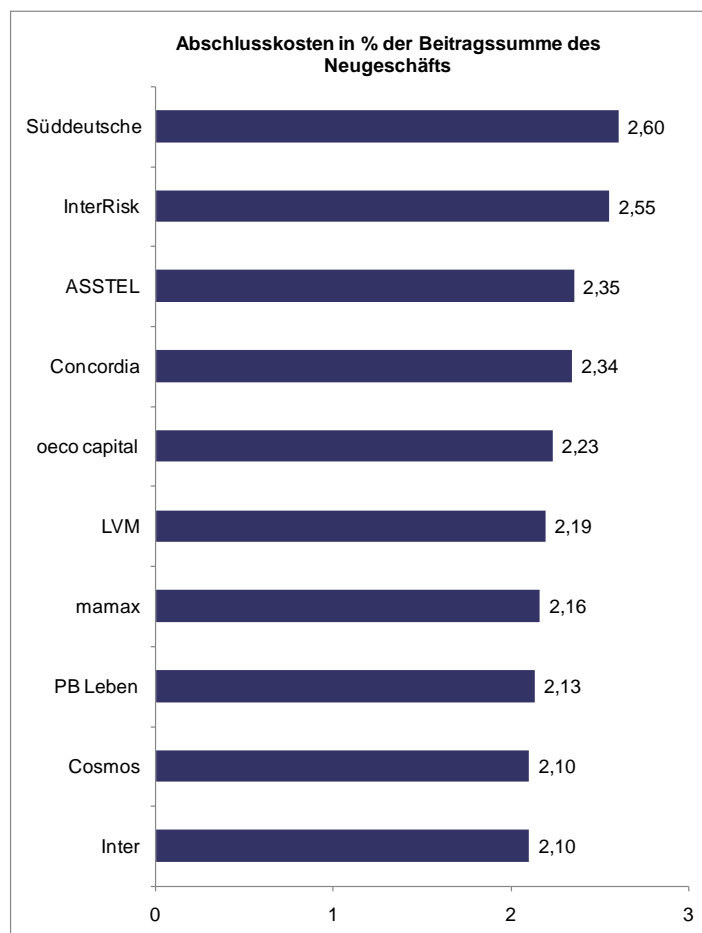
Aus der Tabelle ist unschwer zu erkennen, dass sich die verglichenen Produkte durchaus deutlich unterscheiden, bspw. darin, ob die zugesagte Garantieleistung tatsächlich vom Produkthanbieter erbracht wird oder von Dritten abhängig ist. Aus der Höchstbewertung, die alle genannten Produkte erhalten haben, geht dies jedoch nicht unmittelbar hervor.

## Abschlusskosten in der Lebensversicherung

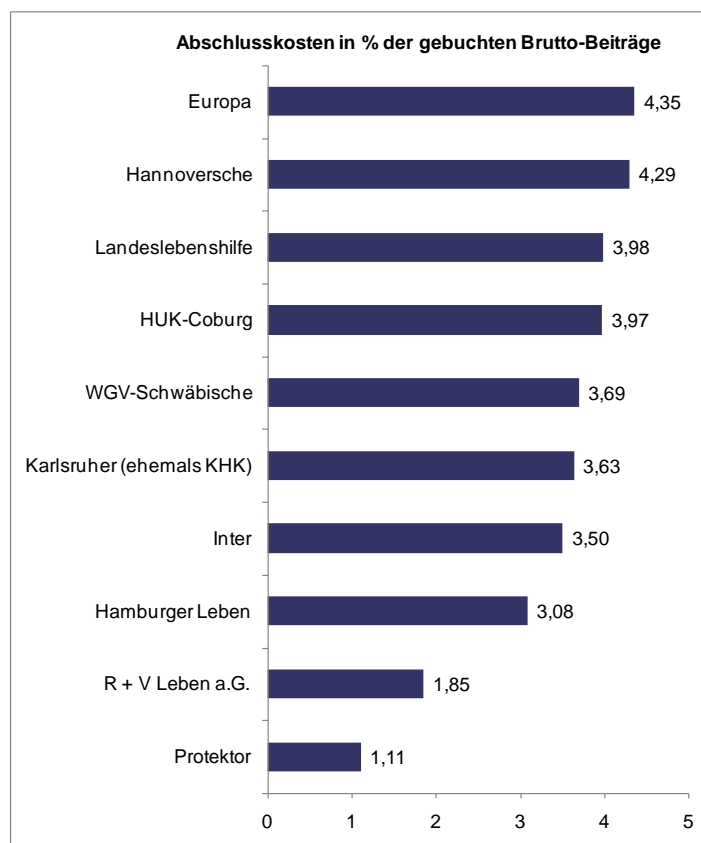
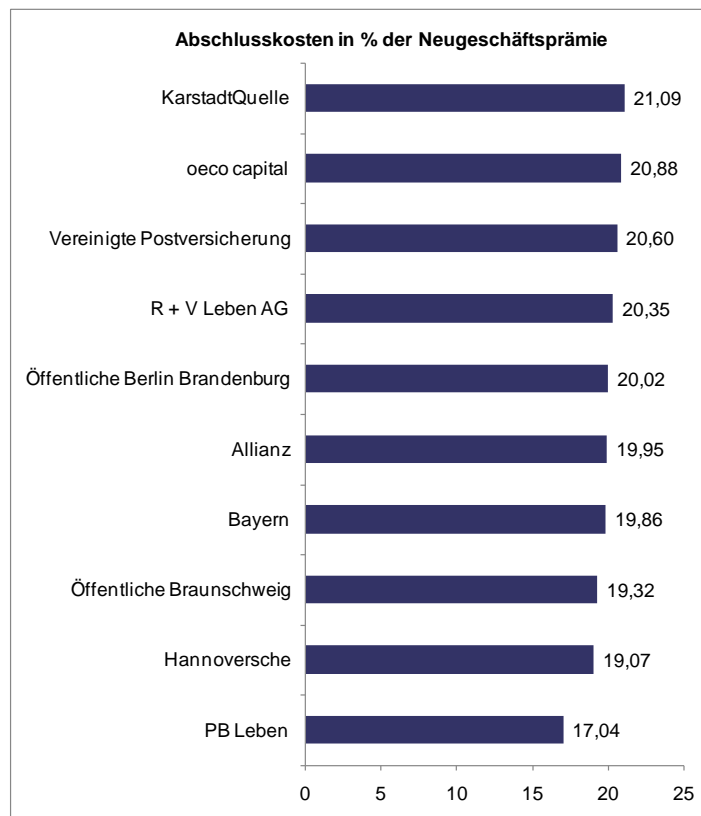
Vor allem **Verbraucherschützer und Medien** argumentieren immer wieder und gerne mit dem Argument zu hoher Abschlusskosten gegen Lebensversicherungsunternehmen und -produkte. Auffällig ist dabei vor allem, dass häufig jeder Hinweis darauf fehlt, wie Abschlusskosten denn überhaupt zu messen, geschweige denn zu vergleichen sind.

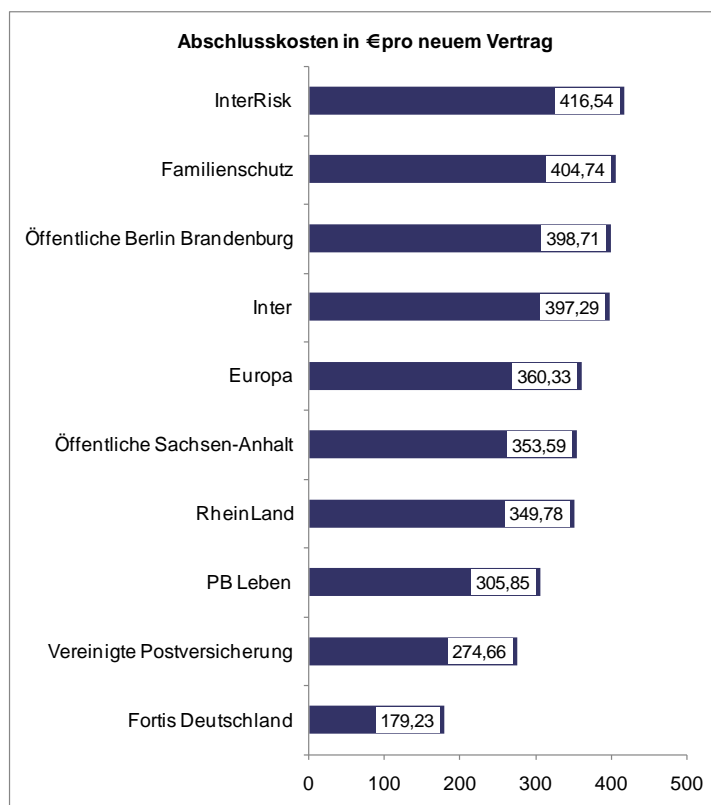
Wenn ein Lebensversicherer eine Abschlusskostenquote (bspw. bezogen auf die Beitragssumme des Neugeschäfts) von 3% nennt und ein anderer Anbieter eine Quote von 4%, dann lässt sich leider hieraus nicht unmittelbar die Aussage herleiten, der eine wäre teurer als der andere. Denn je nach gewählter Bezugsgröße kann man auch zu der genau umgekehrten Aussage gelangen. **Die Wahl der „richtigen“ Bezugsgröße wiederum ist durchaus kein trivialer Vorgang**; vielleicht ist auch genau das ein Grund dafür, dass sich die o. g. Kreise mit dieser Thematik meist lieber erst gar nicht beschäftigen.

Nachfolgend haben wir einmal verschiedene Kennzahlen dargestellt, mit deren Hilfe man Informationen über die Höhe der Abschlusskosten eines Lebensversicherers gewinnen kann. In den Grafiken sind jeweils die zehn Gesellschaften wiedergegeben, die im Jahr 2008 die günstigsten Relationen aufgewiesen haben.









Bei Betrachtung dieser vier Grafiken könnte man also sowohl **Inter, Protektor, PB Leben als auch Fortis Deutschland** zum Versicherer mit den niedrigsten Abschlusskosten kürten. Der Aussagegehalt einer jeden Entscheidung wäre jedoch überschaubar.

Bei der **Inter** bspw. liest man im Geschäftsbericht: *„Aufgrund der mit dem neuen Versicherungsvertragsgesetz geforderten Verteilung der Abschluss- und Vertriebskosten wurde der Generalagenturvertrag entsprechend geändert. Dadurch reduzierten sich die Abschlussaufwendungen.“*

Das **Neugeschäft bei Protektor – Insolvenz sicherungslösung der deutschen LV-Branche** - dürfte ausschließlich auf dynamische Anpassungen zu bestehenden Verträgen entfallen. Der Umfang der Beratung dürfte sich bei Protektor sicher auch in Grenzen halten.

Innerhalb der Lebensversicherer der **ProACTIV-Gruppe** gab es eine **Neuausrichtung der Geschäftsschwerpunkte zwischen PB Leben und PBV Leben** mit entsprechenden Auswirkungen auf die Höhe der Abschlusskosten.

Günstige Abschlusskosten können bspw. auch daraus resultieren, dass eine Gesellschaft überwiegend **Risikoversicherungen** vertreibt, bei denen bekanntlich Provisionen und Bewertungssummen vergleichsweise niedrig sind.

Als **Fazit** bleibt festzuhalten, dass es sehr wünschenswert wäre, wenn man sich zunächst einmal Gedanken darüber machen würde, anhand welcher Bezugsgrößen die Abschlusskosten von Lebensversicherern gemessen werden sollen, bevor man zu der pauschalen Aussage kommt, der eine wäre teurer als der andere.

## LVB.A.T. und LVB.A.T.<sup>2</sup>

**Wir freuen uns, Ihnen eine neue Produktfamilie von infinma vorstellen zu können.**

Mit den beiden **Bilanz-Analyse-Tools LVB.A.T. und LVB.A.T.<sup>2</sup>** können wir Ihnen ab sofort zwei unterschiedlich umfangreichere **Auswertungsmöglichkeiten für die Bilanzen und Kennzahlen der deutschen Lebensversicherer** anbieten. Zielsetzung bei der Entwicklung der B.A.T.s war es, **einfache Anwendung und Bedienung mit komfortabler Druckausgabe** zu kombinieren.

Sie können Ihre Auswertungen komplett nach eigenen Vorgaben erstellen und für bis zu 15 Gesellschaften bis zu 15 Bilanzkennzahlen miteinander vergleichen. Die Daten-Ausgabe wird dabei stets auf einer Druckseite aufbereitet.



Bilanzkennzahlen 2008 im Vergleich - kleine aber feine Unterschiede im Detail -															
	AachenMünchener	Allianz	Alte Leipziger	AVA	Brendle	Dabala	Generall	Hamburg-Mitteldeutsche	HDI-Generall	Nürnberg-Leban	P + V Leban AG	SV Leban	Victoria	Württembergische	Zürich Deutsche Harold
Nettoverzinsung (in %)	3,03	3,65	4,90	3,76	3,54	4,19	3,00	3,83	3,71	3,49	3,72	3,06	3,60	3,27	3,89
Nettoverzinsung 3 Jahre (in %)	3,96	4,54	4,85	4,29	4,34	5,04	4,37	4,36	4,24	4,15	4,57	4,24	3,95	4,34	4,30
Anteil FLV an den gesamten KA in %	22,94	1,37	1,10	3,56	4,35	0,02	2,95	0,59	4,78	20,92	1,05	1,77	1,21	1,90	12,77
Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen	0,79	4,84	6,67	0,20	1,73	2,57	-1,86	2,80	1,89	-0,84	2,16	0,19	1,79	-0,21	-0,22
Lasten in % der Kapitalanlagen	1,33	0,90	0,00	4,46	1,27	0,00	2,60	0,00	0,70	3,78	0,23	2,11	0,30	1,97	3,13
Zuführung zur RfB in % der geb. Brutto-Beiträge	3,54	7,09	20,13	7,82	7,58	11,65	3,98	5,73	6,82	14,02	9,63	5,81	5,98	9,76	2,27
Entnahme aus der RfB in % der geb. Brutto-Beiträge	7,05	16,55	16,90	12,65	12,51	13,82	13,99	0,01	9,03	11,07	15,19	15,29	10,10	16,18	7,32
Freie RfB in % der Deckungsrückstellung	1,63	4,90	3,48	1,83	3,57	2,36	3,88	1,89	1,13	6,44	6,11	3,73	0,80	3,27	1,87
Abschlusskosten in % der Beitragssumme Neugeschäft ("Abschlusskostensatz")	4,52	3,61	4,86	5,88	4,83	3,22	5,13	6,11	6,98	5,94	4,32	4,93	5,09	6,44	5,51
Abschlusskosten in % der geb. Brutto-Beiträge	16,38	7,36	11,05	8,76	10,60	5,96	13,65	13,77	12,65	20,53	7,71	7,68	9,28	10,55	14,82
Venv.-Kosten in % der geb. Brutto-Beiträge ("Verwaltungskostensatz")	3,05	1,32	3,19	3,48	2,85	1,40	3,20	3,65	2,89	3,90	1,90	2,80	2,65	3,14	2,68
Storno laufende Beiträge (in %)	9,39	4,27	4,36	5,26	5,50	3,12	6,29	6,01	5,26	7,43	4,23	4,53	6,74	4,80	6,54
Frühstorno laufende Beiträge (in %)	6,53	4,95	26,55	31,97	9,14	4,66	6,98	12,06	8,02	11,18	8,75	7,00	19,49	9,42	6,95
APE-Prämie (in Mio. €)	593,35	1.307,91	130,98	117,06	7.794,44	231,93	433,47	250,05	171,14	268,02	450,20	125,40	167,67	200,00	456,48
Eigenmittelquote (in %)	133,89	243,19	193,30	142,72	194,77	222,71	240,66	226,53	119,80	149,66	240,83	184,32	175,97	182,51	140,83

In der Version **LVB.A.T.** stehen Ihnen die 30 größten deutschen Lebensversicherer und insgesamt 30 wichtige Bilanzkennzahlen für den Bilanzjahrgang 2008 zur Verfügung.

Die Version **LVB.A.T.<sup>2</sup>** liefert mit über 90 Gesellschaften und weit mehr als 200 Kennzahlen für die Jahre 2004 – 2008 einen Datenpool von rund 110.000 Einzeldaten.

Die Auswahl der gewünschten Daten erfolgt über einen einfachen Auswahldialog, der mit wenigen Mausklicks zu bedienen ist.

**Auswahl**

Auswertungstyp  
 Standard  Individuell

Gesellschaften  
 verfügbare Gesellschaften: 27  
 ausgewählte Gesellschaften: 4

verfügbare Kennzahlen: 23  
 ausgewählte Kennzahlen: 7

Buttons: Hinzufügen =>, <= Entfernen, <= Alle Entfernen

Für die Nutzung der Tools ist keine Installation bzw. keine Setup-Routine erforderlich, da es sich um eine „einfache“ **Excel-Applikation** handelt, die lediglich auf den Rechner des Nutzers kopiert werden muss.

Für den Bezug der Tools ist **keine längerfristige vertragliche Bindungen und / oder keine Lizenzvereinbarung** erforderlich.

Weitere Informationen zu den beiden Tools finden Sie auf unserer Website [www.infinma.de](http://www.infinma.de) unter der **Rubrik Software + Tools**. Zu beiden Versionen haben wir Ihnen ein kurzes Handbuch erstellt, aus dem u. a. hervor geht, welche Gesellschaften und welche Kennzahlen Ihnen zur Verfügung gestellt werden.

Grundsätzlich stellen wir die Tools per E-Mail zur Verfügung. Wenn Sie es wünschen, senden wir Ihnen natürlich auch gerne eine CD zu.

Haben Sie weitere Fragen, Wünsche, Anregungen? Dann wenden Sie sich bitte per E-Mail an [info@infinma.de](mailto:info@infinma.de)