

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
GDV-Zahlen 2011	Seite 8
SBU der VPV	Seite 10
infinma erneuert BU-Zertifikate	Seite 11

Kurzmeldungen

Condor BUZ gegen Einmalbeitrag: Die **Condor Lebensversicherungs-AG** bietet ihre **Berufsunfähigkeitszusatzversicherung Comfort-BUZ** auch gegen **Einmalbeitrag** an. Das Angebot richtet sich vor allem an Gutverdiener und an Großeltern, die für ihre Enkel eine nachhaltige Investition suchen. In der Einmalbeitragsvariante entspricht die **Bruttoprämie der Nettoprämie**, im Vergleich zur Summe der ratierlichen Prämien ist der Einmalbeitrag deutlich niedriger. Die **Überschüsse** werden **verzinslich angesammelt**. Sollte der BU-Fall bis zum Ablauf der Versicherung nicht eingetreten sein, so erhält der Versicherte die angesammelten Überschussanteile ausbezahlt. Für einen Mann mit Eintrittsalter 35 Jahren, Endalter 67, Comfort-BUZ, Berufsgruppe 2, BU-Rente mtl.1.000 EUR, Risiko-Lebensversicherung nach Tarif 809 und 7.500 EUR Todesfallsumme gibt die **Condor** eine Einmalprämie in Höhe von 33.320,33 Euro sowie eine voraussichtliche Ablaufleistung (inkl. Überschussanteilen) von 43.985,50 Euro an.

Alte Leipziger sieht gute Chancen: Die **Alte Leipziger** konnte im **Geschäftsjahr 2011** ihre gesamten **Neugeschäftsbeiträge** um 11,5% auf knapp 500 Mio. Euro steigern. Die Einmalbeiträge erhöhten sich um 7,3% auf 327 Mio. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** wuchsen um 7,2% auf 1,59 Mrd. Euro. Das **Eigenkapital** der Gesellschaft wurde weiter gestärkt und die **Eigenkapitalquote** erreichte 34,9%. Für die Zukunft plant die **Alte Leipziger** wieder ein **verstärktes Engagement in Aktien**. Seit Jahresende habe der Konzern seine Aktienquote von Null auf fünf Prozent erhöht, erklärte **Dr. Walter Botermann, Vorstandschef der Alten Leipziger**. In den kommenden Jahren soll die Quote auf zehn Prozent steigen. Zudem will die Gesellschaft **verstärkt in Immobilien** investieren. Im Hinblick auf die zukünftigen Regelungen von **Solvency II** sieht sich das Unternehmen gut gerüstet. Die **Alte Leipziger** könne sich eine hohe Aktienquote leisten. *„Die EU-Kommission stärkt mit ihren Überlegungen die eigenkapitalstarken Gesellschaften“*, sagte Botermann.

Alte Leipziger mit Unisex-Umtauschgarantie: Mit einer **kostenfreien Unisex-Umtauschgarantie** bietet die **Alte Leipziger** ihren Kunden das Recht, abgeschlossene Verträge mit Versicherungsbeginn vom 01.06.2012 bis 01.12.2012, denen eine geschlechtsspezifische Kalkulation zugrunde liegt, **in einen Unisex-Tarif** umzuwandeln, wenn sich durch diese Neukalkulation eine Besserstellung ergibt. Die Umtauschgarantie gilt für folgende Tarife: Klassische Renten, Fondsrenten ohne Beitragsgarantie, Fondsrenten mit Beitragsgarantie, Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung (im Bereich bAV nur für Direktversicherungen und Pensionskassen). Zum Umtauschzeitpunkt darf der Vertrag weder beitragsfrei gestellt noch leistungspflichtig sein. **Der Umtausch erfolgt bei gleich bleibendem Nettzahlbeitrag. Die Alte Leipziger führt eine automatische Prüfung durch und versendet ein Umtauschangebot**, wenn sich für den Kunden durch die Unisex-Kalkulation eine Besserstellung ergibt.

Öffentliche Braunschweig wächst: Die **Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig** ist im **Geschäftsjahr 2011** gewachsen. Zum Wachstum in der Lebensversicherung trug wie schon im Vorjahr vor allem das **Einmalbeitragsgeschäft** bei. Die **Öffentliche** legte 69,8 (64,7) Millionen Euro zu. Die laufenden Beiträge hingegen sanken leicht auf 84,3 (85,7) Millionen Euro. Beim Neugeschäft wurde insgesamt ein Zuwachs von 8,4 Prozent verbucht. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei 2,2% und die **Abschlusskostenquote** bei 4,3%. Die **Stornoquote** sank auf 3,7 (4,2)%. **Kritik übte Vorstandschef Michael Doering an Solvency II.** Obwohl das Regelwerk Mitte 2013 in Kraft treten sollte, seien viele Details noch offen – ein „unhaltbarer Zustand“. Nachbesserungen seien vor allem bei den Risikomodellen nötig, nach denen Staatsanleihen mit Null Eigenkapital unterlegt werden müssen, Immobilien dagegen mit 25 Prozent und mehr. Am meisten stößt sich **Doering** an dem seiner Ansicht **nach ausufernden Berichtswesen.** Dies müsse auf ein beherrschbares Maß zurückgeschnitten werden. Diese Überregulierung treibe die Kosten nach oben und gehe damit zu Lasten der Kunden.

Social Media überschätzt: Die **Bedeutung von Social Media bzw. Sozialen Netzwerken im Bereich der Finanzdienstleistung wird überschätzt.** Das ist eines der **Ergebnisse einer Vermittlerstudie**, die die **Zeitschrift procontra** kürzlich veröffentlicht hat. Den befragten Maklern liegt offenbar nicht allzu viel daran, ob ein Versicherer in der Social-Media-Welt aktiv ist. Rund der Hälfte (51,1%) ist es egal, nicht einmal 10% erachten diese Präsenz als wichtig oder gar notwendig. Ein Grund hierfür könnte in der Qualität der Angebote liegen. Zwei Drittel der Befragten bewerten sie als gering. **Simone Szydlak, Pressesprecherin beim Volkswahl Bund**, äußerte sich sehr deutlich zu dem Thema: „*Wir sehen derzeit keine Notwendigkeit einer eigenen Präsenz. Einzelne regionale Maklerbetreuer sind zum Beispiel über XING aktiv, um ihr persönliches Netzwerk mit Informationen zu versorgen.*“ Auch die **HanseMerkur** ist noch nicht für Makler aktiv bzw. präsent: „*Konkret für Makler verbreiten wir noch keine gezielten Informationen über Soziale Netzwerke*“, erklärte **Unternehmenssprecher Heinz-Gerhard Wilkens.**

Fehltag fast verdoppelt: Die **Anzahl der Fehltag von Arbeitnehmern aufgrund von Burn-out-Symptomen wie Erschöpfung und Antriebslosigkeit hat seit 2004 drastisch zugenommen.** Habe es 2004 bei 100 Versicherten wegen solcher Symptome nur 0,6 Fehltag im Jahr gegeben, seien es 2011 rund 9 Tage gewesen, erklärte die **Bundespsychotherapeutenkammer (BPtK)**. 12,5 Prozent aller Krankheitsausfälle gingen demnach auf psychische Erkrankungen zurück, die Tendenz sei sogar steigend. Der **Präsident der Bundespsychotherapeutenkammer, Rainer Richter**, sieht die Ursache dafür vor allem in **wachsendem Druck am Arbeitsplatz**. Psychische Erkrankungen führten zu besonders langen Fehlzeiten von durchschnittlich 30 Tagen im Jahr, bei Depressionen seien es sogar 39 Tage. Die volkswirtschaftlichen Kosten beliefen sich auf 26 Milliarden Euro.

Allianz weist Kritik zurück: Die **Allianz** hat **Vorwürfe von Verbraucherschützern** zurückgewiesen, sie benachteilige bei der Riester-Rente ältere, ärmere sowie kinderreiche Kunden. Das Unternehmen werde die vom **Bund der Versicherten (BdV)** und der **Verbraucherzentrale Hamburg** geforderte **Unterlassungserklärung nicht abgeben**, erklärte ein **Allianz-Sprecher**. Er warf den Verbraucherschützern vor, **„die Riester-Rente in Misskredit zu bringen und die Riester-Sparer in unverantwortlicher Weise zu verunsichern“**. **BdV** und **Verbraucherzentrale** hatten der **Allianz** vorgeworfen, Kunden mit niedrigen Beiträgen nur eingeschränkt an den sogenannten Kostenüberschüssen zu beteiligen. Eine Analyse habe ergeben, dass die **Allianz** Kostenüberschüsse nur an Kunden auszahle, deren Garantiekapital höher als 40 000 Euro sei. Diese Grenze sei für ärmere, ältere und kinderreiche Kunden kaum erreichbar, kritisierten die Experten. Die **Allianz** erklärte, Kostenüberschüsse entstünden nur bei Verträgen, die mit einem überdurchschnittlichen Beitrag abgeschlossen würden. **„Da die Verträge mit kleinen Beiträgen nicht zu den Kostenüberschüssen beitragen, ist es ursachungsorientiert, diese Verträge nicht an den Kostenüberschüssen zu beteiligen.“**

VHV mit neuer Fondsrente: Die **VHV Lebensversicherung AG** hat kürzlich unter der Bezeichnung **VHV Fondsrente Variorente-Invest** eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt. Dabei handelt es sich um ein **dynamisches 3-Topf-Hybrid-Konzept**, bei dem die Kapitalanlage zwischen dem **konventionellen Deckungskapital, einem Wertsicherungsfonds (DWS Garant 80 FPI) und einer freien Fondsanlage** umgeschichtet wird. Die Besonderheit des Umschichtmechanismus beschrieb **Michael Stein, Vertriebsdirektor der VHV Leben**: *„Durch einen zusätzlichen Puffer wird das Umschichten von freien Fonds in die Sicherungskomponenten reduziert. Dadurch wird dem typisch prozyklischen Verhalten von Garantiekonzepten entgegengewirkt. Entscheidend für die Höhe der Rendite ist die Fondsauswahl des dritten Topfes.“* Zur Auswahl stehen drei gemanagte Dachfonds und 40 Einzelfonds, von denen neben dem Wertsicherungsfonds bis zu vier gleichzeitig bespart werden können.

GDV kritisiert Öko-Test: In der **Juni-Ausgabe** hat sich die **Zeitschrift Öko-Test** wieder einmal an einem Versicherungsthema versucht. Diesmal ging es um **Angebote der betrieblichen Altersvorsorge (bAV)** für einen 55-jährigen männlichen Musterkunden, der monatlich 175 Euro Bruttoentgelt umwandelt und mit 65 in Rente geht. Insgesamt sieht **Öko-Test die Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge kritisch**. Viele der untersuchten Direktversicherungen und Pensionskassen garantierten dem Arbeitnehmer nicht einmal den Erhalt des eingezahlten Kapitals. Inzwischen hat der **GDV** eine Stellungnahme zu der Veröffentlichung in **Öko-Test** abgegeben: *„Die Qualität der fachlichen Methoden von Öko-Test ist zweifelhaft und die Beiträge zu Versicherungsprodukten für die Altersvorsorge sind selten neutral“*, sagt **Dr. Peter Schwark, Mitglied der GDV-Hauptgeschäftsführung**. Unterschiede zwischen verschiedenen Arten von Pensionskassen seien von **Öko-Test** nicht adäquat berücksichtigt. Die Überschussbeteiligung werde in den Hintergrund gerückt, die steuerlichen Vorteile der bAV gegenüber Alternativenanlagen blieben unberücksichtigt. Auch dass im Heft 55-Jährige im Vordergrund der Analyse stehen, sei eine **geschickte Manipulation**, da dadurch nur kurze Ansparprozesse betrachtet würden.

WWK mit Unisex-Option: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** bietet ihren Kunden ab sofort eine **Unisex-Option für in 2012 abgeschlossene Verträge** an. Kunden können mit ihren Versicherungsvertrag **ohne erneute Gesundheitsprüfung mit Beginn des zweiten Versicherungsjahres in den Unisex Nachfolgevertrag** wechseln. Die Vertragskonstellation bleibt beim Umtausch ebenso erhalten wie der garantierte Brutto-Beitrag. Somit können aktuell Verträge abgeschlossen werden, ohne dass der Kunde Gefahr läuft, eine evtl. höhere Unisex-Leistung zu verpassen. Die Option gilt für die verkaufsoffenen **konventionellen und fondsgebundenen Rentenversicherungen der WWK in Deutschland und Österreich**, sowie die **WWK PflegeRente** mit Versicherungsbeginn ab dem 01.01.2012 und für die aktuelle Tarifserie **WWK BioRisk** ab dem 01.04.2012.

BBV mit starkem Neugeschäftswachstum: Die **Bayerische Beamten Versicherungen (BBV-Gruppe)** konnten im **Geschäftsjahr 2011** ihre Ergebnisse deutlich verbessern. In der Lebensversicherung erhöhte sich die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 46%. Beim **laufenden Beitrag** legte das Neugeschäft um 37% zu. Die **Verwaltungskostenquote** der Neuen Bayerischen Beamten Lebensversicherung AG ging auf 2,6% zurück. Entsprechend zufrieden äußerte sich **Vorstandschef Dr. Herbert Schneidemann**: *„Unser Zukunftsprogramm hat gegriffen und unsere neuen Produkte erhalten gute Resonanz am Markt. Damit haben wir die Basis für weiteres profitables Wachstum geschaffen.“* Zwischenzeitlich wurde der Vertrieb neu ausgerichtet und die Betreuung der Vertriebspartner intensiviert. Auch einige Innovationen wurden im letzten Jahr auf den Weg gebracht. *„Gerade bei Diagnose X konnten wir an sich ausgezeichnete Produkte zu einem intelligenten Beratungsansatz mit einer Vorort-Risikoprüfung zusammenbinden. Damit kommen wir sowohl bei den Beratern als auch bei Kunden hervorragend an“*, ergänzte **Vertriebsvorstand Martin Gräfer**.

Allianz steht zur klassischen Lebensversicherung: „*Die Kritik an der Lebensversicherung, die auf dem klassischen Sicherungsvermögen beruht, ist unberechtigt*“, sagte kürzlich **Markus Faulhaber, Vorstandschef der Allianz Lebensversicherungs-AG**. Zwar könne er nachvollziehen, warum einige seiner Kollegen diese Versicherungsform kritisieren, bei der die Gesellschaften den Großteil des Kapitalanlagerisikos tragen, allerdings **teile die Allianz diese Kritik nicht**. „**Uns nützen unsere Kapitalstärke und die niedrigen Verwaltungskosten.**“ Bei der **Allianz** liegt die **Verwaltungskostenquote** bei 1,1% der Beiträge, der Branchendurchschnitt lag 2011 bei 2,4%. „*Bei den heutigen Niedrigzinsen wirkt sich das natürlich spürbar aus*“, ergänzte **Faulhaber**. Seit Ausbruch der Finanzkrise würden konventionelle Versicherungen mehr nachgefragt als fondsgebundene Produkte.

R+V-KinderVorsorge IndexInvest: Die **R+V** hat ein Produkt eingeführt, das sich an **Eltern, Großeltern und Paten**, die für ein Kind Geld ansparen wollen, richtet. Bei der **R+V-KinderVorsorge IndexInvest** handelt es sich um eine **Kapitalversicherung mit festem Auszahlungstermin**. Bei ihr erhält der Kunde zum gewählten Termin das aufgebaute Kapital für das Kind. Im **Todesfall** übernimmt die **R+V die weitere Beitragszahlung**, so dass in jedem Fall zum Auszahlungstermin die volle Leistung erbracht wird. **Die R+V-KinderVorsorge IndexInvest beruht auf dem Prinzip der indexbasierten Rentenversicherung R+V-PrivatRente IndexInvest**. Der Kunde kann jedes Jahr neu entscheiden, ob er mit der **Überschussbeteiligung** für seinen Vertrag an der **Wertentwicklung des Euro Stoxx 50** partizipieren oder sich alternativ für eine **festen Verzinsung** entscheiden möchte. Bei der Indexpartizipation führt auch eine negative Entwicklung des Index nicht zu einem Wertverlust. Der Policenwert kann niemals sinken, da alle erzielten Erträge – aus der Indexpartizipation oder der sicheren Verzinsung – dem Vertrag jährlich gutgeschrieben werden („**Lock-In**“) und ab dann garantiert sind. Die Mindestlaufzeit liegt bei 12 Jahren, der laufende Beitrag beträgt mindestens 25 Euro monatlich.

Europa bietet Online-Abschluss: Als nach eigenen Angaben erster Versicherer überhaupt bietet die **Europa Lebensversicherung AG** ihren **Vertriebspartnern** die Möglichkeit, **Risikolebensversicherungen online** abzuschließen. **Während des Beratungsgesprächs** kann der Makler online auch den Vertragsabschluss vornehmen. Dadurch ist der Makler jetzt in der Lage, den kompletten Vorgang von der individuellen Beratung über die Angebotserstellung bis zum konkreten Abschluss mit dem Kunden gemeinsam durchzugehen. Nach der Antragsstellung muss der Kunde **lediglich die Einwilligungsklausel im Original gegenzeichnen** oder der Makler druckt die Einwilligungsklausel direkt nach dem Onlineabschluss aus und schickt seinerseits das vom Kunden gegengezeichnete Dokument an seinen Maklerbetreuer bei der Europa. Bei polizierfähigen Anträgen garantiert die Europa eine **Policierung innerhalb von 24 Stunden**.

Heinen hält QIS 7 für möglich: Während die Branche noch auf die **Ergebnisse der jüngsten Auswirkungenstudie für Solvency II (QIS 6)** wartet, hält **Norbert Heinen, Vorstandschef der Württembergischen**, auch einen **weiteren Test QIS 7 für möglich**. Der **GDV** hatte den hiesigen Versicherern in diesem Frühjahr die Möglichkeit eingeräumt, die Regeln des neuen Versicherungsaufsichtsregimes Solvency II noch einmal zu testen. **Heinen** äußerte sich nun über erste Resultate. **Die Württembergische habe die Studie bestanden**, aufgrund des allgemein gesunkenen Zinsniveaus allerdings knapper als im Vorgängertest. Gegenüber der **Börsen-Zeitung** sagte er: **„Wir kommen über die Hürden“**. Nachdenklich stimmt **Heinen** z. B., dass die **Ausstattung mit Solvenzkapital** maßgeblich von dem Zeitpunkt abhängt, an dem man rechnet. So seien die Ergebnisse der **Württembergischen**, die QIS 6 außer mit dem Studientichtag 31. Dezember 2011 noch einmal per Ende März 2012 gerechnet hat, drei Monate später deutlich besser ausgefallen. Zudem beinhalte das Gesamtmodell **Fehlanreize**. Das Regelwerk sei **„wie eine Truppe, die im Gleichschritt über eine Brücke geschickt wird. Das erzeugt Resonanzschwingungen, die die Brücke im schlimmsten Fall zum Einsturz bringen können.“** In der Politik sei man sich der Fehlanreize nicht richtig bewusst, ist **Heinen** überzeugt. Seine Kritik zielt konkret auf die politisch gewollte Nullgewichtung auch für südeuropäische Staatsanleihen ab, in die Versicherer geradezu reingedrängt würden.

Johnigk plädiert für mehr Qualität im Vertrieb: **Michael Johnigk, Vertriebsvorstand der Signal-Iduna-Gruppe**, plädierte kürzlich auf der **Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA)** für **mehr Qualität im Vertrieb**. *„Qualität und Versicherungsvertrieb gehören unmittelbar zusammen, wenn man dauerhaft erfolgreich am Markt bestehen will.“* Dabei war **Johnigk** durchaus selbstkritisch: *„Die Assekuranz hat teilweise auch ein selbstverschuldetes Imageproblem. Wenn wir heute eine Watschen bekommen, dann hat das an manchen Stellen auch reale Gründe. Das immer nur auf die Presse und die Verbraucherschützer abzuschieben, das wäre zu kurz gegriffen.“* Konkret wies er bspw. auf **zu große Kundenbestände** von bis zu 1.500 Kunden pro Vermittler und die **hohe Fluktuationsrate** im Vertrieb hin. Die **Nähe zum Kunden** ist für **Johnigk** ein wichtiger Erfolgsfaktor: *„Die Menschen wollen einen persönlichen Berater. Die wollen sich nicht die Beratung und die Bedingungen aus dem Internet holen.“*

uniVersa mit flexibler Rentenzahlung: Die **uniVersa Lebensversicherung a.G.** hat die **Flexibilität** ihrer **Riesterrente** erhöht. Zu Rentenbeginn kann jetzt sowohl bei der **klassischen wie auch der fondsgebundenen Riesterrente zwischen einer Sofort- und Bonusrente** gewählt werden. Die **Sofortrente** fällt zu Rentenbeginn höher aus und wird danach konstant weitergezahlt bzw. an die Überschussentwicklung angepasst. Bei der **Bonusrente** fällt die Startzahlung niedriger aus, dafür wird der Rentenzahlbetrag jährlich dynamisiert. Die Art der Überschussrente kann bis zu vier Wochen vor dem Rentenbeginn frei gewählt bzw. geändert werden.

Gothaer fürchtet Zinsanstieg: Während die meisten deutschen Versicherer über **dauerhaft niedrige Kapitalmarktzinsen** klagen, fürchtet **die Gothaer exakt das Gegenteil, nämlich den raschen Anstieg der Zinsen.** „Das größte Risiko für die Lebensversicherer ist ein schneller Zinsanstieg mit Kündigungsquoten von acht bis neun Prozent“, sagte **Finanzchef Jürgen Meisch** auf der Bilanz-Pressekonferenz. **Er befürchtet, dass Kunden in größerem Umfang kündigen, weil sie woanders höhere Erträge erzielen.** Dann benötigt der Versicherer hohe Barmittel und muss Langfristpapiere zu ungünstigen Bedingungen verkaufen. Um rascher reagieren zu können, falls die Zinsen steigen, **investiert Meisch bereits seit drei Jahren kurzfristiger:** „Unsere Duration liegt bei 5,5 Jahren.“ Das seien zwei Prozent weniger als im Marktschnitt. Zwar sei die **Verzinsung der Kapitalanlagen um 0,3 Prozentpunkte niedriger**, aber das verdiene die **Gothaer** über ihre Strategie, bei der attraktiv verzinste **Firmenanleihen** eine große Rolle spielen.

infinma erneuert EU-Zertifikate: Zum **2. Mal** hat **infinma Zertifikate für Erwerbsunfähigkeitsversicherungen** vergeben. Die Anzahl der **getesteten Produkte** hat sich von 60 auf **67**, bei unverändert **28 Gesellschaften**, erhöht. Zudem ist das **Niveau** bei den Marktstandards bei zwei Kriterien **gestiegen:** Beim **Prognosezeitraum** ist die Standardregelung jetzt die 6-Monats-Prognose. **Nachversicherungsoptionen** sind bei der Mehrheit der Produkte möglich. Trotz der insgesamt gestiegenen Anforderungen haben die beim letzten Mal schon ausgezeichneten Produkte folgender Anbieter auch diesmal wieder das **begehrte infinma-Zertifikat** erhalten: **ARAG, Continentale, EUROPA und Volkswahl Bund.** Die Zahl der **zertifizierten Tarife ist auf 8 angestiegen**, darunter erstmals zwei Tarife der **Continentale Österreich.** Weitere Informationen zu den EU-Zertifikaten finden Sie auf der infinma Homepage http://www.infinma.de/lupe_msbu.php. Inzwischen steht auch die aktuelle Version der Software EU-Lupe, Version 12.2, Juli 2012, zur Verfügung. Diese Software können Interessenten in diesem Jahr kostenlos erhalten; Anfragen dazu bitte an info@infinma.de.

IMPRESSUM:

infinma news 06 / 2012

 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.

GDV-Zahlen 2011

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat kürzlich seine Broschüre „*Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2012*“ veröffentlicht und damit umfangreiches **Zahlenmaterial zu den Geschäftsergebnissen 2011 der deutschen Lebensversicherer** zur Verfügung gestellt.

Übersicht über die Ergebnisse der Lebensversicherungen i. e. S.

	Gesamtjahr 2011	Veränderung in Prozent	Gesamtjahr 2010
Neuzugang			
Anzahl der Verträge	6,3 Mio. Stück	+ 2,9	6,1 Mio. Stück
Beitragssumme	167,5 Mrd. EUR	+ 6,4	157,4 Mrd. EUR
Laufender Beitrag	145,7 Mrd. EUR	+ 11,2	131,0 Mrd. EUR
Einmalbeitrag	21,8 Mrd. EUR	- 17,4	26,4 Mrd. EUR
Annual Premium Equivalent (APE)	8,3 Mrd. EUR	+ 0,0	8,3 Mrd. EUR
Versicherte Summe	276,3 Mrd. EUR	+ 7,7	256,6 Mrd. EUR
Bestand an Hauptversicherungen			
Anzahl der Verträge	89,7 Mio. Stück	- 0,9	90,5 Mio. Stück
davon: förderfähige LV „Riester-Produkte“			
Anzahl Neuzugang	946 Tsd. Stück	- 3,6	982 Tsd. Stück
Anzahl Bestand	10,8 Mio. Stück	+ 4,8	10,3 Mio. Stück
davon: förderfähige LV „Basisrenten“			
Anzahl Neuzugang	211 Tsd. Stück	- 3,2	218 Tsd. Stück
Anzahl Bestand	1,5 Mio. Stück	+ 16,4	1,3 Mio. Stück
Gebuchte Brutto-Beiträge (ohne Beiträge aus RfB)	83,2 Mrd. EUR	- 4,6	87,2 Mrd. EUR

Danach hat das **Neugeschäft der Lebensversicherer** im Geschäftsjahr gemessen an der **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 6,4% zugenommen. Wachstumstreiber waren die **laufenden Beiträge**, während das **Einmalbeitragsgeschäft** deutlich zurück gegangen ist. Das **Annual Premium Equivalent (APE-Prämie)** stieg um 0,8% an. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** reduzierten sich um 4,6%.

Lebensversicherung i. e. S.: Neuzugang mit laufender Beitragszahlung 2011

	Eingelöste Versicherungsscheine		Erhöhung der		Versicherungssummen		Neuzugang insgesamt		
	Lfd. Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anteil in Prozent	Lfd. Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anteil in Prozent	Lfd. Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anteil in Prozent	Lfd. Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anteil in Prozent	Veränderung in Prozent
Einzelversicherungen									
Kapitalversicherungen ¹⁾	250 741	5,5	403 152	36,9	20 243	4,3	674 136	11,0	- 2,8
Fondsgebundene Kapitalversicherungen	166 354	3,6	92 623	8,5	12 295	2,6	271 272	4,4	- 8,3
Fondsgebundene Rentenversicherungen	881 412	19,3	169 810	15,6	116 816	24,8	1 168 038	19,1	+ 0,0
Risikoversicherungen	381 950	8,4	27 246	2,5	2 433	0,5	411 629	6,7	- 0,9
Renten- und Pensionsversicherungen	1 593 702	35,0	313 788	28,7	118 857	25,2	2 026 347	33,1	+ 14,3
Berufsunfähigkeitsversicherungen	363 358	8,0	38 884	3,6	7 849	1,7	410 091	6,7	+ 16,2
Pflegeversicherungen	12 064	0,3	525	-	532	0,1	13 121	0,2	+ 34,3
Sonstige Einzelversicherungen ²⁾	44 645	0,9	305	-	83 849	17,8	128 799	2,1	- 14,8
Kollektivversicherungen									
Kapitalversicherungen	66 598	1,5	14 167	1,3	19 860	4,2	100 625	1,7	- 5,8
Bausparversicherungen	20 723	0,5	1 008	0,1	39	-	21 770	0,4	+ 9,3
Restschuldversicherungen	3 332	0,1	-	-	4 706	1,0	8 038	0,1	- 18,5
Übrige Kollektivversicherungen ³⁾	770 813	16,9	30 171	2,8	83 736	17,8	884 720	14,5	+ 34,0
Insgesamt	4 555 692	100,0	1 091 679	100,0	471 215	100,0	6 118 586	100,0	+ 8,2

Bei der **Aufteilung des Neugeschäfts mit laufendem Beitrag auf die einzelnen Versicherungsarten** liegt die **konventionelle Rentenversicherung** mit einem Anteil von 35% deutlich an der Spitze. **Fondsgebundene Rentenversicherungen** liegen mit knapp 20% auf dem zweiten Rang. Den höchsten Zuwachs bei den laufenden Beiträgen konnten die **Pflegerentenversicherungen** (auf niedrigem Niveau) mit 34,3% verzeichnen. Ähnlich stark wuchs auch das **Übrige Kollektivgeschäft**, also bspw. Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Bei den **geförderten Produkten** ging das Neugeschäft gemessen an der Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge sowohl bei **Riester** (- 3,6%) als auch bei **Rürup** (- 3,2%) zurück. Allerdings erhöhten sich auch hier die laufenden Beiträge des Neugeschäfts um 1,5% bzw. 6%.

Davon: Bestand an förderfähigen Lebensversicherungen („Riester-Verträge“)

	Anzahl in Tsd.	Veränderung in Prozent	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Mio. EUR	Veränderung in Prozent	Versicherte Summe in Mio. EUR	Veränderung in Prozent
2001	415,8	–	86,7	–	2 631,0	–
2002	2 936,8	+ 606,3	465,7	+ 437,1	14 410,4	+ 447,7
2003	3 352,0	+ 14,1	532,8	+ 14,4	16 593,6	+ 15,2
2004	3 472,6	+ 3,6	950,0	+ 78,3	24 832,5	+ 49,7
2005	4 418,7	+ 27,2	1 291,5	+ 36,0	32 593,0	+ 31,3
2006	6 245,9	+ 41,4	2 503,3	+ 93,8	58 809,1	+ 80,4
2007	8 042,0	+ 28,8	3 333,3	+ 33,2	77 114,6	+ 31,1
2008	9 131,3	+ 13,5	4 628,1	+ 38,8	104 875,5	+ 36,0
2009	9 825,8	+ 7,6	5 041,0	+ 8,9	113 515,4	+ 8,2
2010	10 318,6	+ 5,0	5 025,6	– 0,3	122 269,6	+ 7,7
2011	10 818,6	+ 4,8	5 351,9	+ 6,5	132 328,3	+ 8,2

Davon: Bestand an förderfähigen Lebensversicherungen („Basisrenten“)

	Anzahl in Tsd.	Veränderung in Prozent	Laufender Beitrag für 1 Jahr in Mio. EUR	Veränderung in Prozent	Versicherte Summe in Mio. EUR	Veränderung in Prozent
2005	147,8	–	219,8	–	9 832,6	–
2006	295,8	+ 100,1	542,4	+ 146,8	8 829,0	+ 130,4
2007	608,1	+ 105,6	1 255,8	+ 131,5	20 431,5	+ 131,4
2008	862,8	+ 41,9	1 762,9	+ 40,4	30 375,3	+ 48,7
2009	1 080,0	+ 25,2	2 122,0	+ 20,4	36 354,0	+ 19,7
2010	1 277,2	+ 18,3	2 416,8	+ 13,9	41 775,2	+ 14,9
2011	1 486,1	+ 16,4	2 757,9	+ 14,1	47 630,3	+ 14,0

In der **betrieblichen Altersversorgung (bAV)** erhöhten sich die **Bestände an laufenden Beiträgen** sowohl in der **Direktversicherung** (+ 8,1%) und der **Rückdeckungsversicherung** (+ 3,6%), als auch in der **Pensionskasse** (+ 1,1%) und im **Pensionsfonds** (+ 7,5%).

Gemessen an der Stückzahl ging die **Stornoquote** weiter auf 3,5% zurück und erreichte damit den **niedrigsten Wert seit 1993**. Die **Verwaltungskostenquote** lag unverändert bei 2,4%, während die **Abschlusskostenquote** leicht auf 5,0% zurück gegangen ist.

Die **Eigenmittelquote**, die ein Maßstab für die Sicherheit und Solidität der Lebensversicherer ist, ging 2011 geringfügig auf 177,5 Prozent zurück (Vorjahr: 181,9 Prozent). Die **Eigenmittelquote** setzt das Eigenkapital und die nicht festgelegten Mittel der Lebensversicherer ins Verhältnis zu den eingegangenen Risiken. Damit die Erfüllbarkeit der Verträge gesichert ist, sollte die Quote größer als 100 Prozent sein.

Der **Kapitalanlagenbestand der Lebensversicherer** erhöhte sich – ohne die Kapitalanlagen der fondsgebundenen Versicherungen – auf gut 740 Mrd. Euro. Die Brutto-Neuanlage belief sich auf 131 Mrd. Euro, davon entfiel knapp die Hälfte auf **Inhaber- und Namensschuldverschreibungen**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging gegenüber 2010 weiter von 4,27% auf 4,14% zurück. Die **laufende Durchschnittsverzinsung** erreichte 4,19%.

SBU der VPV

Die **VPV Lebensversicherungs-AG** hat ihre SBU-Bedingungen zum 01.07.2012 angepasst und erstmals das BU-Zertifikat der infinma GmbH erhalten. Sie erfüllt mit ihren selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherungen in allen **17 Kriterien mindestens den Marktstandard**.

Die VPV bietet die Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung in zwei Varianten an, als **SBU** und als **Power + BU**. **Beide Tarife** sind schon jetzt **Unisex-Tarife** und beinhalten eine **Wechseleoption, bei der zwischen dem 3. und 10. Vertragsjahr** bei einer beitragspflichtigen Versicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine bessere Berufsgruppe gewechselt werden kann, sofern sich die berufliche Situation verbessert hat. **Bei gleicher Leistung** ergibt sich dann eine geringere Prämie. **Eine Verschlechterung der Berufsgruppe und damit eine Erhöhung der Prämie ist ausgeschlossen**. Ähnliche Umgruppierungen sind auch bei anderen Anbietern möglich, allerdings ist die **VPV nach einer aktuellen Auswertung die einzige Gesellschaft**, die dies eindeutig in den Bedingungen regelt:

„Welche Möglichkeiten haben Sie bei Änderung Ihrer beruflichen Tätigkeit?“

Ändert sich die berufliche Tätigkeit der versicherten Person, haben Sie die Möglichkeit bei gleichbleibender Leistung Ihre Beiträge zu senken. Voraussetzung hierfür ist, dass

- *die neue berufliche Tätigkeit dann in eine für Sie günstigere Berufsklasse eingestuft werden kann,*
- *die Versicherung beitragspflichtig ist,*
- *seit Versicherungsbeginn mindestens 3 Jahre vergangen sind, höchstens aber 10 Jahre.*

Sind die Voraussetzungen erfüllt, haben Sie das Recht ohne erneute Gesundheitsprüfung die Berufs-klasse zu wechseln (Umstufung).“

Die **Power + BU** bietet zusätzlich die Möglichkeit die **Beitragsüberschüsse mit dem Kapitalanlagesystem „ISS® – das Intelligente Shift-System“** in Fonds mit Garantien anzulegen. Die VPV stellt ihren Kunden eine Beitragsrückgewähr in Aussicht, wenn der Leistungsfall nicht eintritt. **Das ISS®** ist ein computer-gesteuertes Kapitalanlagesystem, das die Überschussanteile abhängig vom Börsenverlauf anlegt. Die Fondsanlage mit Garantieelement wird dabei laufend überprüft und angepasst.

Makler und freie Vermittler können sich bei der Antragstellung durch ein **Online-Tool für die Gesundheitsprüfung** unterstützen lassen. Der **Sofort-Check 24/7** prüft im Kundengespräch, ob und zu welchen Bedingungen der Abschluss der SBU möglich ist und weist parallel dazu ein Alternativangebot in Form eines erweiterten Grundfähigkeitsschutzes aus. Nach eigenen Angaben lag die **Annahmequote der VPV im Jahr 2011 bei 93%**.

Mit dem **VPV Case-Management** versucht die VPV Lebensversicherungs-AG neue Wege in der Leistungsregulierung zu gehen. Sie unterstützt den Kunden vom BU-Leistungsfall an und stellt ihm einen Ansprechpartner zur Seite, der den Kunden schon bei der Leistungsanfrage unterstützt und ihn auch während der Leistungszeit auf Wunsch ständig begleitet und ihm im **Idealfall** dabei hilft, **wieder in den normalen Arbeitsalltag eingliedert zu werden**.

infinma erneuert BU-Zertifikate

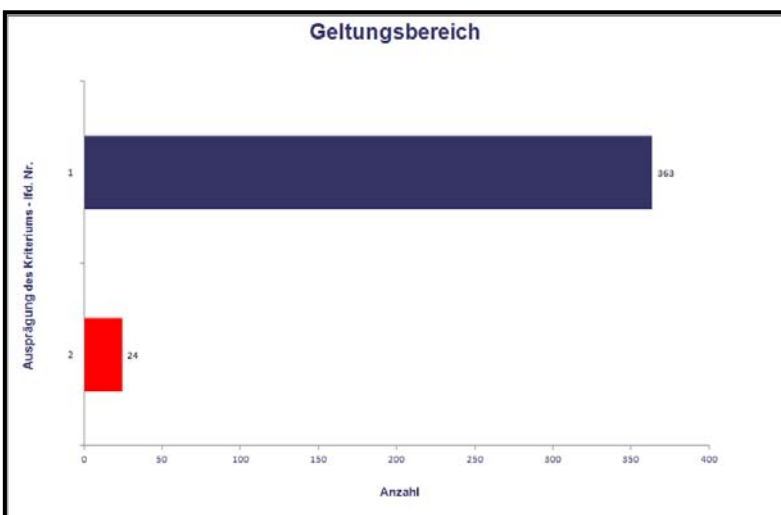
Mit Veröffentlichung der **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 12.2, Juli 2012**, hat **infinma** zum **3. Mal BU-Zertifikate** für die **SBU- und BUZ-Tarife der dritten Schicht** vergeben, die **in allen 17 wichtigen Kriterien einer guten BU-Bedingung den Marktstandard erfüllen oder sogar übertreffen haben**. Die Voraussetzungen und Kriterien wurden schon in früheren Artikeln beschrieben und sind auch unter www.infinma.de/lupe.php einsehbar.

Mit der **VPV Lebensversicherungs-AG** und der **IDUNA Vereinigte Lebensversicherung a. G.** haben zwei weitere Gesellschaften ihre Versicherungsbedingungen zum 01.07.2012 geändert, so dass sie nun auch das begehrte BU-Zertifikat erhalten. Dadurch ist die Zahl der zertifizierten Unternehmen auf **18 von 88 Gesellschaften** angestiegen. Im **September 2011** waren es noch **11 von 86** und im **März 2012 16 von 87 Gesellschaften**. Die große Resonanz und die Bereitschaft einiger Versicherer ihre BU-Bedingungen anzupassen, bestätigen die Vorgehensweise von infinma, die wichtigsten BU-Bedingungskriterien gegen den Marktdurchschnitt zu vergleichen.

Bei dem Verfahren der Marktstandards handelt es sich **ausdrücklich nicht um ein Rating-Verfahren**. Es werden somit auch keine einzelnen Kriterien gegeneinander aufgewogen bzw. zu einem Gesamtergebnis verdichtet. Voraussetzung für die Zertifizierung ist das in allen (!) Kriterien mindestens der Marktstandard erreicht wird. Auf diese Weise konnten bisher sicher gestellt werden, dass es **keine Flut von „Testsiegern“** gibt und die **Anzahl der ausgezeichneten Produkte überschaubar** bleibt.

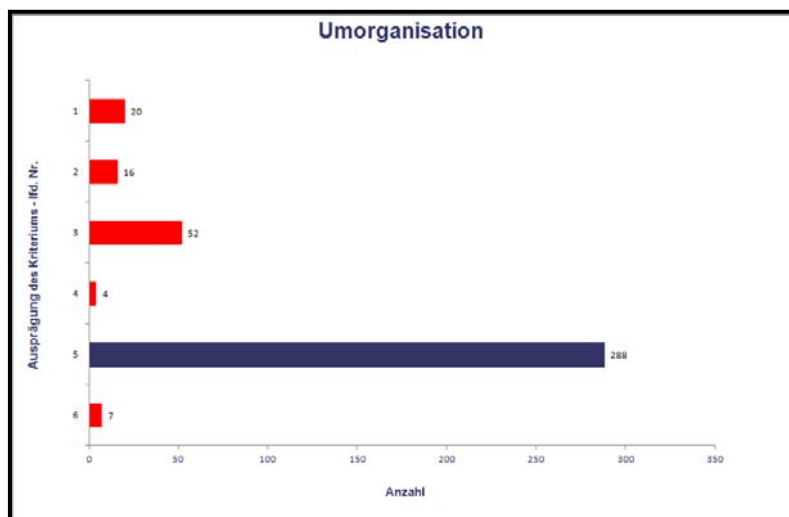
Neben der **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** steht ab sofort auch die im Vertrieb so beliebte **BU-Lupe in der aktuellen Version 12.2** zur Verfügung. Nähere Informationen zu diesem Software-Tool finden Sie hier: http://www.infinma.de/bu_lupe.php

Um den Zertifikaten weiteres Gewicht zu verleihen werden diese in Zukunft **nur noch zweimal im Jahr** aktualisiert und zwar jeweils im **März und im Oktober eines Jahres**. Darüber hinaus werden im Oktober zwei Kriterien neu bewertet, um die kundenrelevanten Unterschiede in den Bedingungsvarianten noch besser heraus stellen zu können.



1. weltweiter Versicherungsschutz
2. kein weltweiter Versicherungsschutz

Beim **Geltungsbereich** hat sich inzwischen der **weltweite Versicherungsschutz** ganz deutlich als Marktstandard etabliert. Interessant für Kunden und Vermittler ist daher vor allem, welche Regelungen greifen, **wenn der Leistungsfall im Ausland eintritt**. Können die Untersuchungen dann auch **im Ausland durchgeführt** werden? **Wer übernimmt die Kosten** in welcher Höhe, wenn Untersuchungen in Deutschland gefordert werden? Sind diese Punkte in den Bedingungen eindeutig geregelt?



1. Umorganisation auch für Angestellte mit Weisungs- und Direktionsbefugnis
2. Umorganisation auch für Angestellte, die einem Betriebsinhaber gleichgestellt sind
3. Umorganisation auch für Geschäftsführer einer KG oder Vorstände einer AG und Angestellte mit Unternehmensleitungsfunktion
4. Umorganisation auch für Versicherte, insbesondere Selbstständige und Freiberufler
- 5. Umorganisation des Arbeitsplatzes nur bei Selbstständigen und Freiberuflern erforderlich**
6. Keine Angaben im Bedingungswerk

Ein weiteres Kriterium, das überarbeitet wird, regelt die **Umorganisation des Arbeitsplatzes**. Hier wurde **bisher schwerpunktmäßig auf den Personenkreis** abgestellt, für den eine Umorganisation in Frage kommen kann. Allerdings war bisher schon die Möglichkeit der Umorganisation für Angestellte die Ausnahme in den Bedingungen. Die Unterschiede im Hinblick auf den Personenkreis lagen denn auch häufig in juristischen Spitzfindigkeiten. Wann ist bspw. ein Angestellter einem Betriebsinhaber gleich gestellt? In vielen Gesprächen hat sich heraus gestellt, **dass im Vertrieb vor allem die Auswirkungen einer evtl. Umorganisation von Interesse sind**. Werden bei einer **erforderlichen Umorganisation** die zumutbaren Kosten eindeutig begrenzt? Wird evtl. ein **Umorganisationszuschuss gezahlt**? Ist eine **zumutbare Einkommensminderung** eindeutig geregelt? Ist die nach erfolgter Umorganisation ausübende Tätigkeit im Hinblick auf **Einkommen und Lebensstellung** genau beschrieben?

Über die aus dieser Neubewertung evtl. resultierenden Veränderungen sowie die aktuellen Ergebnisse der Marktstandards 10/2012 wird sowohl in den infinma news als auch auf der infinma Homepage informiert.

Ergänzung in eigener Sache: Die Kurzmeldung „*Makler muss unabhängig sein*“ aus den infinma news 5/2012 basiert auf einem Interview, das **Prof. Dr. Matthias Beenken** mit **Rechtsanwalt Thomas Leithoff** geführt hat. Das Interview wurde in der **Versicherungswirtschaft 9/2012** veröffentlicht.