

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2013	Seite 6
infinma Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T.	Seite 8
E-Interview mit Dr. Dr. Michael Fauser, Vorstand Continentale Lebensversicherung AG	Seite 11

Kurzmeldungen

InterRisk steht zu Garantien: Während in der Branche und in der Öffentlichkeit bereits über die **Vor- und Nachteile neuartiger Garantieprodukte** diskutiert wird, hat sich die **InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group** kürzlich sehr deutlich positioniert. In einem Interview mit der **Zeitschrift AssCompact** sagte **Vorstandschef Roman Theisen**: *„Für die Kunden, denen ein garantierter Rechnungszins wichtig ist, werden wir auch in Zukunft konventionelle, unbefristete Garantien anbieten: Wir halten dies für ein unverzichtbares Alleinstellungsmerkmal der Lebensversicherung ... Darüber hinaus müssen wir anders als mancher Marktteilnehmer nicht behaupten, aus unserer Not eine Tugend für den Versicherungsnehmer zu machen.“* Er verweist zudem darauf, dass die laufende **Durchschnittsverzinsung und die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** seit vielen Jahren über dem Branchendurchschnitt lägen, und die Situation bzgl. des Garantiezinses bei einigen Wettbewerbern deutlich herausfordernder sei.

R+V hält Abschnittsgarantien für wenig geeignet: In einem **Interview mit Focus Money** äußerte sich **Friedrich Caspers, Vorstandschef der R+V Versicherung AG**, u. a. über neue Garantiemodelle, die seit kurzem am deutschen Markt angeboten werden: *„Unseres Erachtens ist es wichtig, dass Altersvorsorge planbar und verlässlich sein muss, und dies über Jahrzehnte hinweg. Dabei ist das Thema Sicherheit ein unschlagbares Argument. Das hat sich gerade in der Finanzkrise gezeigt. Garantien, die nur die nächsten fünf bis zehn Jahre umfassen, halten wir für ein Lebensversicherungsprodukt wenig geeignet.“* Im Hinblick auf das **bAV-Geschäft** kündigte **Caspers** an, die **R+V** wolle ihre Strategie der Beteiligung an **Branchen-Versorgungswerken** weiter ausbauen. Den viel kritisierten **„Pflege-Bahr“** sieht er durchaus positiv: *„Die Förderung gibt den Menschen einen Anlass, sich mit der Absicherung des Pflegerisikos zu beschäftigen. Insofern begrüßen wir die staatliche Förderung im Bereich Pflege und werden diese aktiv im Verkauf nutzen.“*

GDV sieht Grenzen der Geldpolitik: Dr. Jörg von Fürstenwerth, Vorsitzender der **GDV-Geschäftsführung**, äußerte Anfang Mai deutliche **Kritik an der letzten Zinssenkung der EZB**: „*In erster Linie gehen die unnatürlich niedrigen Zinsen auf Kosten der Altersvorsorgesparer – mit spürbaren Folgen: allein 2012 verzeichneten die Lebensversicherer für ihre Kunden zinsbedingte Mindereinnahmen von 4 Mrd. Euro. Genau deshalb haben wir die Zinssenkung der EZB letzte Woche kritisiert.*“ In diesem Zusammenhang verweist er auch auf die **sinkende Bereitschaft zum Sparen und zur Vorsorge**, die durch die aktuell sehr niedrigen Zinsen negativ beeinflusst wird. Zudem stellt er die Frage nach der bisherigen **Wirksamkeit der expansiven Geldpolitik**: „*Die positiven Effekte der anhaltenden Niedrigzinspolitik für europäische Krisenländer halten sich bisher in Grenzen. Heute ist nicht sichergestellt, dass zusätzliche Liquidität in den Krisenländern auch ankommt. ... Geldpolitik hat hier ihre Grenzen.*“ Vor diesem Hintergrund kann man durchaus mal die Frage stellen, warum die Medien und vor allem Verbraucherschützer immer wieder die Lebensversicherer für angeblich unzureichende Leistungen kritisieren. Müsste die Kritik nicht vielmehr denen gelten, die die anhaltenden Niedrigzinsen zu verantworten haben, also bspw. auch den Politikern?

myLife sports: Unter der Bezeichnung **myLife sports** hat die **myLife Lebensversicherung AG** in Kooperation mit der **Aon Versicherungsmakler Deutschland GmbH** und der **SCOR Global Life Deutschland** ein **Zielgruppenkonzept für Profisportler** auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um eine **Kombination aus Berufsunfähigkeitsschutz und konventioneller Rentenversicherung, die als Nettotarif ohne vertriebliche Abschlusskosten kalkuliert ist**. Das Produkt kann im Alter von 18 bis 27 Jahren abgeschlossen werden, und der BU-Schutz läuft bis maximal zum 32. Lebensjahr. Berufsunfähigkeit liegt bei einem BU-Grad ab 75% vor, eine Karenzzeit von 12 Monaten ist obligatorisch. Es können bis zu 50% des Bruttoeinkommens, max. 5.000 Euro im Monat, abgesichert werden. Standardmäßig reduziert sich nach Ablauf des BU-Schutzes ab dem 32. Lebensjahr die zu zahlende Prämie um den entsprechenden BU-Anteil. Beitragserhöhungen und Zuzahlungen ab 20.000 Euro sind möglich.

Allianz BU leistet auch bei Krankschreibung: Zum **1. Juli 2013** hat die **Allianz Lebensversicherungs-AG** das Leistungsspektrum ihrer **Berufsunfähigkeitsvorsorge PLUS** erweitert. Leistungen werden auch dann fällig, wenn die versicherte Person ununterbrochen 6 Monate lang **krankgeschrieben** war. Die Leistung erfolgt rückwirkend ab Beginn der Krankschreibung und ist auf längstens 18 Monate begrenzt. Als Nachweis sind ärztliche Bescheinigungen in Form einer **Krankschreibung („Gelber Zettel“)** erforderlich, von denen mindestens eine von einem Facharzt der betreffenden Richtung ausgestellt sein muss. Um Leistungen aufgrund einer Krankschreibung zu erhalten muss immer ein **Antrag auf BU-Leistungen** gestellt werden. Die bisher auf Ärzte beschränkte **Infektionsklausel** in der BU wurde auf **alle Berufe** ausgedehnt. Zudem ist eine **neue Berufsgruppe C+** eingeführt worden.

Allianz Vorsorgekonzept „Perspektive“: Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat ihr Produktportfolio um das **Vorsorgekonzept „Perspektive“** erweitert, das sowohl gegen laufenden als auch gegen Einmalbeitrag abgeschlossen werden kann. Dabei werden die Sparbeiträge vollumfänglich im **Sicherungsvermögen der Allianz** angelegt. Bei Tod während der Aufschubzeit und zum Rentenbeginn werden die **gezahlten Beiträge** garantiert. Zum Rentenbeginn wird aus dem vorhandenen Vertragsguthaben unter Verwendung der dann für das Neugeschäft verwendeten Rechnungsgrundlagen für Sofort-Renten eine lebenslange Rente ermittelt, die jedoch mindestens der bei Vertragsabschluss genannten Rente entspricht. Die **laufende Überschussbeteiligung** wird jährlich gutgeschrieben und erhöht das Garantiekapital. Für das **Jahr 2013** hat die **Allianz** für das **Konzept „Perspektive“** eine **Gesamtverzinsung von 4,5%** gegenüber 4,2% für die bisherigen klassischen Tarife deklariert

uniVersa führt Demenzbaustein ein: Als **Ergänzung zur Pflegetagegeldversicherung** hat die **uniVersa Krankenversicherung a. G.** die **Tarife uni-PT-Komfort plus und uni-PT-Premium plus** eingeführt, die bereits in der so genannten **Pflegestufe 0** leisten. Damit steht für den **Fall einer Demenzerkrankung** bereits dann ein Pflegetagegeld zur Verfügung, wenn zwar ein erheblicher Betreuungsbedarf besteht, aber aufgrund der körperlichen Verfassung noch keine Einstufung in die Pflegestufen I bis III erfolgt. Dabei leistet der Komfort-Tarif bei Pflegestufe 0, sofern keine andere Pflegestufe besteht. Der Premium-Tarif leistet bei „Pflegerstufe 0“ sowie in den Pflegestufen I, II und III bei erheblichem Betreuungsbedarf und sieht eine Beitragsbefreiung bei Demenz in Pflegestufe III vor. In beiden Fällen sind **jährliche Sonderzahlungen** bis zum 20fachen Tagessatz möglich. Damit reagiert die **uniVersa** darauf, dass bereits heute in Deutschland 1,4 Mio. Menschen an Demenz erkrankt sind und sich diese Zahl bis zum Jahr 2050 auf 3 Mio. mehr als verdoppeln soll.

Münchener Verein setzt auf strategische Geschäftsfelder: *„Wir bleiben unserer Linie treu und haben unser flexibles Pflegetagegeld optional förderfähig gestaltet und mit Vorteilen wie Inflationschutz, Dynamik und Wartezeitverkürzung sowie weiteren Produktbausteinen wie Todesfallabsicherung versehen“*, erklärte **Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe**. Das **strategischen Geschäftsfeld Pflege** habe im ersten Halbjahr eine 62%ige Produktionssteigerung verzeichnet. In der Lebensversicherung hatte die **betriebliche Altersversorgung** mit gut 50% den **größten Anteil am Neugeschäft**. **Reitzler** sieht das als Beleg für die erfolgreiche Investition des Versicherers in langfristige Kundenbeziehungen und maßgeschneiderte Vorsorgekonzepte für die strategische Zielgruppe Handwerk. So werde seit der **Unisex-Einführung** Ende 2012 erfolgreich eine **spezielle Handwerker-Rente** mit einem Beitragsvorteil von bis zu 7 Prozent angeboten. Die **fondsgebundene Lebensversicherung** erreichte einen Anteil von rund 20% am Neugeschäft. Während die **gebuchten Brutto-Beiträge** um knapp 3% zurück gingen, erhöhte sich die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** auf 4,3%.

Debeka streicht Sofortüberschuss: Die **Debeka Lebensversicherung a. G.** hat für ca. 400.000 Kunden, die einen **Vertrag mit 4% Rechnungszins** abgeschlossen hatten, die sog. **Sofort-Überschussbeteiligung** gestrichen. Die **Debeka** hatte bereits in den **80er Jahren** als einer der wenigen Anbieter auch **für die Kapitallebensversicherung eine Überschussbeteiligung** eingeführt, wie sie ansonsten vor allem in der **Risiko- und BU-Versicherung** üblich ist, nämlich einen Sofort-Überschuss zur Verrechnung mit der Prämie. Dementsprechend hat die **Debeka** mit einem **(garantierten) Tarifbeitrag** und einem **(niedrigeren) Inkassobeitrag** gearbeitet. Nun müssen die Kunden den **(höheren) Tarifbeitrag** zahlen. *„50 Prozent der Erhöhungen liegen unter 60 Euro im Jahr. In Extremfällen liegt die Erhöhung bei jährlich 120 Euro“*, erläuterte **Pressesprecher Christian Arns**. Erstaunlich an der Berichterstattung zu dieser Thematik ist jedoch vor allem die zum Teil mehr und zum Teil weniger offen geäußerte Kritik. So heißt es in einem Bericht, dass die Kunden der **Debeka** inkl. Schlussüberschuss nun nur 4,4 bis 4,5 Prozent erhalten. Bei welcher anderen, vergleichbar sicheren Anlage ist aktuell eine solche Verzinsung möglich? Auch die in einem Artikel verwendeten Formulierungen *„400.000 Lebensversicherte der Debeka verlieren Sonderüberschuss“* oder *„Auch der Musterknabe muss Federn lassen“* zeigen vor allem, **dass es offensichtlich immer noch „hip und trendy“ ist, auf den Lebensversicherern herumzuhacken**. Warum kritisiert eigentlich niemand mal diejenigen, die wirklich für die Probleme u. a. am Kapitalmarkt, in der Lebensversicherung und in der Altersvorsorge verantwortlich sind, nämlich die Politiker, die beharrlich an der bisher erfolglosen Politik des billigen Geldes festhalten?

Verzicht auf Courtagerückforderung: In einer **Vertriebspartnerinformation** erklärte **Standard Life**, dass die Gesellschaft bei Verträgen mit den Tarifen **Maxxellence Basic, Freelax Basic, Freelax DV und Freelax Group DV**, die **zwischen dem 01. Mai 2011 und 30. September 2013** abgeschlossen wurden **und aufgrund von Elternzeit, Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit beitragsfrei** gestellt werden, auf eine **Rückforderung der Courtage verzichtet**. Das gilt auch für Fälle von Beitragsferien bzw. Beitragsreduzierungen sowie bei Deckungskapitalübertragungen im Rahmen von Direktversicherungen. Zusätzlich gilt für die im Aktionszeitraum abgeschlossenen Verträge, dass eine **Beitragsfreistellung eines Direktversicherungsvertrages** aus den drei genannten Gründen jederzeit möglich ist. Auch **Canada Life** verzichtet für alle Neuanträge, die in der **Zeit vom 1.7.2013 bis 31.12.2013** eingehen, **auf Antrag auf eine eventuell anstehende Courtage- bzw. Provisionsrückforderung**, falls der Kunde den geschlossenen Vertrag **aufgrund von Zahlungsschwierigkeiten lediglich beitragsfrei weiterführen oder den Beitrag reduzieren** muss. Diese Sonderregelung gilt für alle Verträge der Tarife **GENERATION business (betriebliche Altersvorsorge in den Durchführungswegen Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage), GENERATION basic plus (Basialtersvorsorge) und Garantierter Rentenplan basis oder bAV**.

Vorsorge richtet sich stärker auf Bankenvertrieb aus: Die **Vorsorge Lebensversicherung AG** will sich in Zukunft noch stärker auf das **Geschäft mit Bankpartnern** ausrichten. Zudem sieht die Gesellschaft in dem Geschäftsbereich „**Third-Party-Administration**“ weiterhin gute Erfolgschancen. „Unsere Erfolge bei der Gestaltung individueller Produkte und der Ausbau effizienter Verwaltungsabläufe sind der Grundstein für den langfristigen Erfolg“, sagte **Thomas Bischof, Mitglied des Vorstandes**. „Wir wollen dabei sowohl mit Banken als auch mit Family Offices, Fondsgesellschaften und Vermögensverwaltern zusammenarbeiten.“ Im **Geschäftsjahr 2012** stiegen die gebuchten **Brutto-Beiträge** um 3,8% auf 193 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um fast 14% auf 835 Mio. Euro. **Abschluss- und Verwaltungskostensatz** betragen 4,25% bzw. 2,44%.

Finanztransaktionssteuer kostet Milliarden: „Die Steuer ist und bleibt ein politischer Irrweg“, sagte **Werner Baumann, Präsident des Deutschen Aktieninstituts (DAI)**, im Hinblick auf die **geplante Finanztransaktionssteuer**. Die Vorstellung der Politik sei illusorisch, dass die Steuerlast im Finanzsystem verbleibt. „Bankchefs wie Jürgen Fitschen und Anshu Jain werden alle Hebel in Bewegung setzen, um einen maximalen Teil der Steuer an Kunden weiterzuleiten“, ergänzte **Baumann**. **Elf EU-Länder, darunter Deutschland**, haben sich auf die **Einführung einer sog. Finanztransaktionssteuer** geeinigt, bei der jeder einzelne Kauf und Verkauf bei Aktien und Anleihen mit 0,1 Prozent und bei Derivaten mit 0,01 Prozent besteuert werden soll. Nach einer **Untersuchung des DAI** müssten die **Verbraucher in Deutschland** mit (zusätzlichen) **Steuern zwischen 2,6 Milliarden Euro und 3,6 Milliarden Euro** rechnen. Betroffen von der Steuer seien auch alle privaten Vorsorgeprodukte und die Auswirkungen seien umso größer, je häufiger die jeweiligen Portfolios umgeschichtet werden. Die **Fondsgesellschaft Union Investment** hatte für einen Musterfall ausgerechnet, dass jemand, der monatlich über 40 Jahre hinweg 100 Euro in einen Fondssparplan einzahle, bei einer unterstellten Rendite von fünf Prozent am Ende mit etwa **10% weniger an Auszahlung** rechnen müsse.

IMPRESSUM:

infinma news 07 / 2013

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.

Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2013

Der **GDV** hat kürzlich seine alljährliche Broschüre „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2013“ veröffentlicht. Bereits in der Einleitung zieht der **Branchenverband ein positives Fazit** für das **Geschäftsjahr 2012**: „Die Lebensversicherung entwickelte sich zuletzt stabil und übertraf damit die Erwartungen.“

Eingelöste Versicherungsscheine		
	Lfd. Beitrag für ein Jahr in Tsd. EUR	Anteil in Prozent
Einzelversicherungen		
Kapitalversicherungen ¹⁾	224 808	5,2
Fondsgebundene Kapitalversicherungen	122 718	2,8
Fondsgebundene Rentenversicherungen	804 877	18,7
Risikoversicherungen	377 070	8,7
Renten- und Pensionsversicherungen	1 417 135	32,9
Berufsunfähigkeitsversicherungen	410 111	9,5
Pflegerentenversicherungen	21 968	0,5
Sonstige Einzelversicherungen ²⁾	51 481	1,2
Kollektivversicherungen		
Kapitalversicherungen	75 474	1,7
Bausparrisikoversicherungen	17 481	0,4
Restschuldversicherungen	2 426	0,1
Übrige Kollektivversicherungen ³⁾	787 892	18,3
Insgesamt	4 313 441	100,0

Betrachtet man das **Neugeschäft**, gemessen am laufenden Beitrag der eingelösten Versicherungsscheine, dann dominiert die **(klassische) Rentenversicherung** mit einem Anteil von knapp einem Drittel am gesamten Neugeschäft. Gut 18% entfallen jeweils auf **Fondsgebundene Versicherungen und übrige Kollektivversicherungen**. Beim **Neuzugang gegen Einmalbeitrag** dominiert die **Restschuldversicherung** mit einem Anteil von mehr als 40%. Das **größte Wachstum im Neugeschäft** konnte die **Pflegerentenversicherung** verbuchen, bei der sich die Anzahl der neu abgeschlossenen Versicherungen mehr als verdoppelt hat. Das **Neugeschäft bei den geförderten Produkten** ist im **Geschäftsjahr 2012** deutlich zurück gegangen. Bei **Riester-Renten** steht bei der Anzahl der eingelösten Versicherungsscheine ein Minus von 35,5% zu Buche, bei der **Basis-Rente** sind es -15,7%. Erfolgreich hat sich auch die betriebliche Altersversorgung entwickelt. Die **Zahl der bAV-Verträge** ist um fast 5% auf ca. 14,5 Millionen angestiegen.

Der **Kapitalanlagenbestand der Lebensversicherer** hat sich in 2012 um gut 3% auf 764,5 Mrd. Euro erhöht. Die **Bruttoneuanlagen** beliefen sich auf 125,2 Mrd. Euro und verteilten sich entsprechend der folgenden Tabelle:

	in Mio. EUR	Anteile in Prozent
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	1 212,2	1,0
2. Kapitalanlagen in verbundenen Unternehmen und Beteiligungen:		
a) Anteile an verbundenen Unternehmen	2 297,3	1,8
b) Ausleihungen an verbundene Unternehmen	1 043,5	0,8
c) Beteiligungen	802,4	0,6
d) Ausleihungen an Unternehmen mit Beteiligungsverhältnis	37,0	0,0
3. Sonstige Kapitalanlagen:		
a) Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		
1) Aktien	6 513,6	5,2
2) Investmentanteile	34 706,0	27,7
3) Andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	150,3	0,1
b) Inhaberschuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	38 896,0	31,1
c) Hypotheken-, Grundschuld- und Rentenschuldforderungen	6 125,1	4,9
d) sonstige Ausleihungen:		
1) Namensschuldverschreibungen	17 025,2	13,6
2) Schuldscheinforderungen und Darlehen	13 460,6	10,8
3) Darlehen und Vorauszahlungen auf Versicherungsscheine	933,7	0,7
4) übrige Ausleihungen	213,1	0,2
e) Einlagen bei Kreditinstituten ²⁾	69,2	0,1
f) andere Kapitalanlagen	1 734,8	1,4
Summe der neuen Kapitalanlagen	125 220,0	100,0

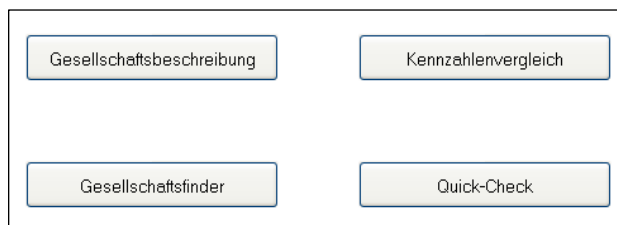
Dabei haben vor allem **Neuinvestitionen in Aktien** mit einem Anteil von 5,2% (nach 12,0%) und in **Investmentanteilen** mit einem Anteil von 27,7% (nach 21,3%) gegenüber dem Vorjahr deutlich an Bedeutung gewonnen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ist von 4,13% auf 4,59% deutlich gestiegen, während die **laufende Durchschnittsverzinsung** von 4,19% auf 4,01% zurück gegangen ist.

Die **Eigenmittelquote** als Maßstab für die **Sicherheit und Solidität der Lebensversicherer** ging 2012 auf 166,5% zurück (Vorjahr: 177,0%). Sie setzt das Eigenkapital und die nicht festgelegten Mittel der Lebensversicherer ins Verhältnis zu den eingegangenen Risiken. Damit die Erfüllbarkeit der Verträge gesichert ist, sollte diese Quote immer größer als 100 Prozent sein.

Die **Verwaltungskostenquote** blieb in 2012 mit 2,4% ebenso unverändert wie die **Abschlusskostenquote** mit 5,0%. Gemessen an der Stückzahl erreichte die **Stornoquote** mit 3,48% **den niedrigsten Wert seit 1993**. So ganz unzufrieden mit ihren Lebensversicherungen können die Deutschen also entgegen vielen anders lautenden Pressemitteilungen doch nicht sein.

infinma Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T.


Im Rahmen der **Wettbewerbs-Analyse-Tools W.A.T.s** von **infinma** steht voraussichtlich ab **Mitte September 2013** auch ein **Bilanz-Analyse-Tool**, das sog. **Bil.A.T.**, zur Verfügung. Wie alle **infinma Tools** enthält auch das **Bil.A.T.** vier Hauptprogrammteile:



In der **Gesellschaftsbeschreibung** kann sich der Anwender einen ersten Überblick über einen Anbieter verschaffen und findet Informationen zu **Bestand und Neugeschäft, zu Marktanteilen und Wachstum, zu den Kapitalanlagen** und eine erste Übersicht über wichtige Kennzahlen.

Alte Leipziger					
	Stammdaten	Wichtige Kennzahlen	Kapitalanlagen	Bestand und Neugeschäft	Marktanteile und Wachstum
Gesellschaftsname	ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit				
Rechtsform	V.V.a.G.				
Strasse	Alte Leipziger-Platz 1				
Ort	61440 Oberursel				
Internet	www.alte-leipziger.de				
E-Mail	service@alte-leipziger.de				
Größenangaben des Geschäftsjahres	2012	2011	2010		
Gebuchte Brutto-Beiträge	1.782.762.272	1.590.421.594	1.483.000.275		
Versicherte Summe im Bestand	81.682.989.000	74.884.279.000	69.132.065.000		
Versicherungen im Bestand	1.204.719	1.125.564	1.065.551		
Kapitalanlagen ohne FLV	16.870.323.206	16.143.735.254	15.709.822.544		
Kapitalanlagen der FLV	422.212.593	315.195.848	293.703.799		
Bilanzsumme	18.212.585.419	17.260.824.616	16.753.996.940		

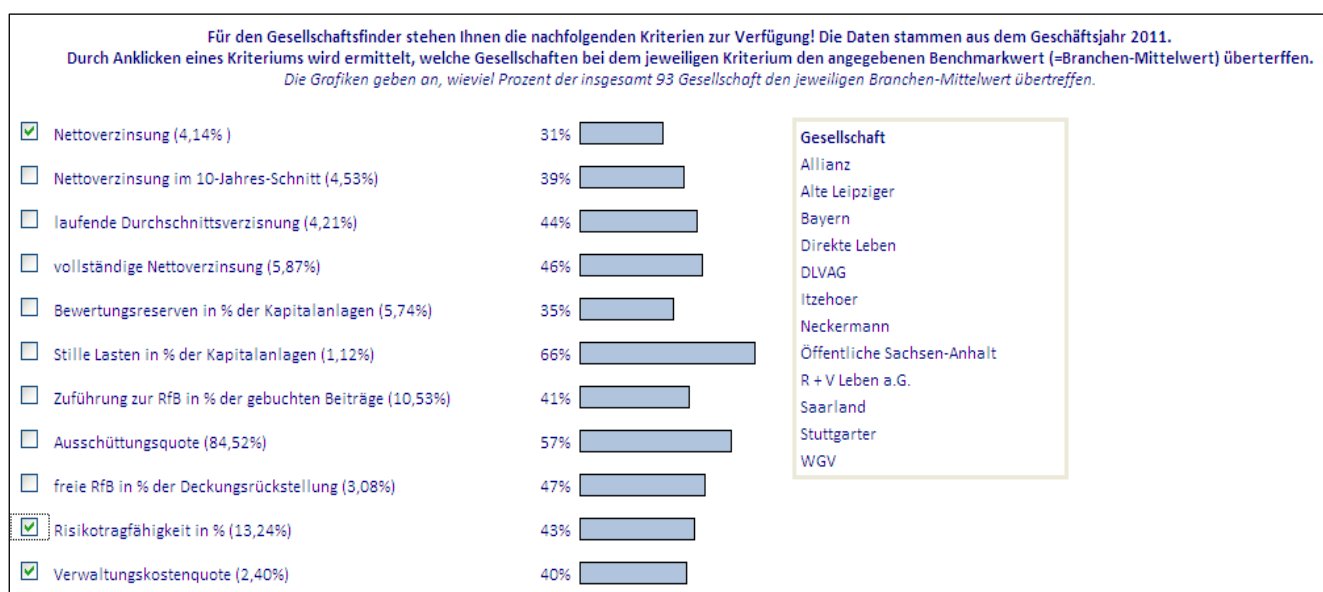
Der **Kennzahlenvergleich** ermöglicht es, **bis zu sieben Gesellschaften** miteinander zu vergleichen. Zudem werden **automatisch die Branchen-Durchschnittswerte** hinzu gefügt. Aktuell sind ca. **50 Kennzahlen aus den Bereichen Verzinsung, Kapitalanlagen, Kosten, RfB, Abgänge, Bestand und Sonstiges** verfügbar. Eine Erweiterung des Kennzahlenkatalogs ist bei Bedarf jederzeit möglich. Der **Ausdruck** ist für eine einzelne Kennzahl oder einen kompletten Kennzahlenblock möglich. Das Gleiche gilt für die **Export-Funktion**, mit der die ausgewerteten Daten automatisch in Excel eingefügt werden können. Es werden stets **die letzten fünf** Jahre angezeigt, aktuell also die Jahre von 2012 – 2008. Sollte für eine der gewählten Gesellschaften das aktuellste Jahr noch nicht verfügbar sein, so ist der Vergleich für die Vorjahre dennoch möglich; lediglich im aktuellen Jahr wird ein „k. A.“ eingeblendet.



Auswahl Druckausgabe und Export

NV	2012	2011	2010	2009	2008
Branche	k.A.	4,14	4,28	4,18	3,54
AachenMünchener	4,01	3,35	4,17	4,17	3,03
Allianz	4,99	4,60	4,30	4,54	3,65
Alte Leipziger	5,44	4,49	4,82	4,75	4,90
Bayern	4,63	4,34	4,29	3,85	3,16

Die aus den **(Produkt-) Analyse-Tools** bekannte und beliebte Funktion **Produktfinder** heißt im **Bil.A.T. Gesellschaftsfinder**. Hier sind für **mehr als 20 Kennzahlen** die **Branchen-Mittelwerte als Benchmark** vorgegeben, und der Anwender kann durch Setzen der entsprechenden Häkchen nach den gewünschten Vergleichskriterien selektieren. **Die Ergebnisliste zeigt dann die Gesellschaften an, die in allen ausgewählten Kriterien mindestens den Branchenmittelwert erreichen.** Die **Balken** und die **zugehörigen Prozentangaben** zeigen an, wie viele Gesellschaften bei der jeweiligen Kennzahl die Benchmark erreichen. Auf diese Weise ist es möglich, **mit nur wenigen Mausklicks und ohne jede Eingabe eine nachvollziehbare Gesellschaftsauswahl anhand objektiver Kriterien** vorzunehmen. Im **Ausdruck** ist natürlich dokumentiert, welche Suchkriterien vom Nutzer vorgegeben wurden. **Die Branchen-Mittelwerte für 2012 stehen voraussichtlich bei Einführung des Bil.A.T.s zum 15. September schon zur Verfügung.**



Auch die Funktion **Quickcheck** wurde aus den **Produkt-Analyse-Tools** übernommen. Es können, wie beim Kennzahlenvergleich, **bis zu sieben Gesellschaften** ausgewählt werden. Für diese Unternehmen wird dann für die gleichen Kennzahlen wie im Produktfinder in einer Übersicht dargestellt, **ob für die jeweilige Kennzahl der Branchen-Durchschnitt mindestens erreicht wurde oder nicht**. Die Checkboxen vor den einzelnen Kennzahlen ermöglichen es zudem, den **Vergleich auf ausgewählte Kennzahlen** zu beschränken.

Wichtige Kennzahlen im Vergleich zum Branchen-Mittelwert 2011

Legende:

- Branchen-Mittelwert erreicht oder übertroffen
- Branchen-Mittelwert nicht erreicht

	AachenMünchener	Allianz	Alte Leipziger	ARAG	ASSTEL	AXA	Barmenia
<input checked="" type="checkbox"/> Nettoverzinsung	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Nettoverzinsung im 10-Jahres-Schnitt	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Laufende Durchschnittsverzinsung	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Vollständige Nettoverzinsung	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Stille Lasten in % der Kapitalanlagen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Zuführung zur RfB in % der gebuchten Beiträge	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Ausschüttungsquote	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Auf vielfachen Wunsch unserer Anwender haben wir zudem in das Programm wieder ein **Kennzahlen-Glossar** integriert. Für die wichtigsten Bilanzkennzahlen kann sich der Anwender hier eine kurze inhaltliche Beschreibung anzeigen lassen.

In der **Gesellschaftsübersicht** wird schließlich aufgelistet, welche Gesellschaften in dem Programm verfügbar sind und welches das jeweils aktuellste, bereits vorliegende Geschäftsjahr ist.

Einzel-Maklern bietet **infinma** die Möglichkeit, das **Bil.A.T.** ab dem 15. September 2013 zu günstigen Konditionen kennen zu lernen. Bei Angabe der Vermittler-Registernummer und bei Erteilung einer Lastschrifttermächtigung wird für den Zugang zum **Bil.A.T.** bis zum Jahresende lediglich eine einmalige Einrichtungsgebühr in Höhe von 70,- Euro (zzgl. MWSt.) berechnet. Ab 2014 beträgt der Preis 36,- Euro (zzgl. MWSt.) im Monat bei monatlicher Kündigungsfrist. Interessenten melden sich bitte per Mail an: **webservice@infinma.de**

Auch für Produkthanbieter wie **Versicherer** bietet **infinma** aktuell interessante „*Kennenlern-Angebote*“ an. Diese umfassen auch die Analyse-Tools wie bspw. das **Kinder-Analyse-Tool Kids.A.T.**, das **Direktversicherungs-Analyse-Tool DV.A.T.**, das **Riester-Analyse-Tool Ri.A.T.** oder das **Rürup-Analyse-Tool Rü.A.T.** Für alle dies bzgl. Fragen steht Ihnen Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz, joerg.schulz@infinma.de, gerne zur Verfügung.



E-Interview mit Dr. Dr. Michael Fauser, Vorstand Continentale Lebensversicherung AG

infinma: Herr Dr. Dr. Fauser, Sie haben kürzlich die Geschäftsergebnisse des Jahres 2012 bekannt gegeben. Wie lief es denn bei Ihrem Lebensversicherer?

Dr. Dr. Fauser: Wir sind sehr zufrieden. Die Continentale Lebensversicherung konnte ihre Beitragseinnahmen um 3,3 Prozent auf 581 Millionen Euro erhöhen. Damit haben wir das Branchenwachstum von 1,1 Prozent deutlich übertroffen. Unser innovativer Unisex-Retter, den wir als erster Versicherer 2012 auf den Markt gebracht haben, hat zu diesem Erfolg sicherlich einiges beigetragen. Außerdem bieten wir unseren Kunden auch im Jahr 2013 eine sehr attraktive laufende Verzinsung in Höhe von 3,85 Prozent. Inklusive Schlussüberschuss und Beteiligung an den Bewertungsreserven ergibt sich eine Gesamtverzinsung von rund 4,8 Prozent. Auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung sind wir sehr gut positioniert. Die Continentale BU-Vorsorge Premium hat Höchstnoten von führenden Rating- und Vergleichsanbietern erhalten.

infinma: Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebswege – Makler und Ausschließlichkeitsorganisation – bei Ihnen? Wie sehen Sie das Thema Bancassurance?

Dr. Dr. Fauser: Beide Vertriebswege sind wichtige, gleichberechtigte Säulen unseres Erfolges. In der Zusammenarbeit mit Vermittlern – sowohl mit unseren Ausschließlichkeitsvertriebspartnern als auch mit Maklern – legen wir schon lange höchsten Wert auf eine freundschaftliche und partnerschaftliche Kooperation, aber auch auf Qualität und Professionalität. Deshalb unterstützen wir Vermittler mit qualifizierten Weiterbildungsangeboten und regelmäßigen Informationsveranstaltungen wie der Continentale LV-Roadshow und dem Continentale PKV-Forum. Sie sehen, die Continentale setzt gezielt auf den beratenden, qualifizierten Vermittler als einzigen Weg zum Kunden. Verkaufsformen, die den Interessen der Vermittler entgegenstehen, wie klassische Kooperationen mit Krankenkassen, Internet- oder Bankenvertrieb, schließt die Continentale als Serviceversicherer aus.

infinma: Können Sie uns etwas dazu sagen, wie sich das Geschäft bei Ihnen verteilt, bspw. auf die private Vorsorge und die bAV? Welchen Stellenwert haben konventionelle Renten im Vergleich zu fondsgebundenen Produkten? Welche Bedeutung haben Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken?

Dr. Dr. Fauser: Wir setzen auf einen ausgewogenen Produktmix aus klassischen und fondsgebundenen Versicherungen, Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen, denn das sorgt neben

unserer konservativ ausgerichteten Kapitalanlagepolitik für Stabilität. Die klassischen Produkte machen derzeit etwa 43 Prozent unseres Bestandes aus, die fondsgebundenen 36 Prozent und Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen 21 Prozent. Im Markt sind fast zwei Drittel des Bestandes klassische Produkte mit zum Teil sehr hohen Garantiezinsen von 4 Prozent oder 3,5 Prozent. Bei uns ist der Bestand also deutlich ausgeglichener.

Die betriebliche Altersversorgung spielt bei uns ehrlich gesagt derzeit leider noch nicht die Rolle, die wir uns wünschen. Wettbewerbsfähige Produkte haben wir, wie die jüngste Auszeichnung unserer klassischen und fondsgebundenen Direktversicherung durch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP) beweist. Allerdings sind wir als bAV-Versicherer bislang noch nicht so bekannt. Das wollen wir jetzt aber ändern und eine noch bessere Unterstützung für die Vertriebspartner aufbauen. Mit den Continentale bAV-Konferenzen haben wir bereits einen Anfang gemacht.

infinma: Sie haben kürzlich die easyRente eingeführt. Was ist das Besondere an diesem Produkt?

Dr. Dr. Fauser: Sie zeichnet sich durch Einfachheit aus. Die Continentale easyRente ist Rentenversicherung pur. Das ist genau das, was viele Kunden und Vermittler wollen. Wir kommen daher mit knappen Bedingungen aus, der Antrag hat nur eine Seite und im Beratungsgespräch ist das Produkt sehr leicht verständlich. Selbstverständlich bieten wir bei der easyRente ebenfalls einen Garantiezins für die gesamte Laufzeit. Selbst wenn Änderungen am Vertrag wie Sonderzahlungen oder Beitragserhöhungen vorgenommen werden, geschieht das immer zu dem bei Vertragsabschluss gültigen Garantiezins. Dabei hält sich der Kunde bei der easyRente alle Möglichkeiten offen und kann sie flexibel seiner Lebenssituation anpassen. Er kann ganz traditionell über einen entsprechenden Monatsbeitrag seine Altersvorsorge aufbauen. Er kann aber auch den Mindestbeitrag von 10 Euro pro Monat abschließen und immer wieder Sonderzahlungen leisten, was zum Beispiel für Selbstständige eine attraktive Variante ist. Viele Menschen lehnen auch eine Rentenversicherung mit dem Argument ab, sie kämen über Jahrzehnte nicht an ihr Geld. Das haben wir ernstgenommen. Bei der easyRente hat der Kunde sein persönliches Rentenguthaben. In das kann er einzahlen, er kann aber auch problemlos Geld oder Teilrenten entnehmen. Kapital kann er auch noch nach Rentenbeginn entnehmen und das Rentenguthaben kann sogar vererbt werden.

Wenn ein Kunde also mit einer klassischen Rentenversicherung in der dritten Schicht gut aufgehoben ist, können der Kunde und sein Vermittler mit der easyRente quasi nichts falsch machen.

infinma: Die Continentale wird von unseren Kunden häufig im Zusammenhang mit der Berufsunfähigkeitsversicherung genannt. Was sind hier die Besonderheiten Ihrer Produkte? Welchen Service bieten Sie Ihren Vertriebspartnern? Was hat es mit dem sog. Medical Home Service auf sich?

Dr. Dr. Fauser: Mit unserer BU-Vorsorge Premium bieten wir einen hochwertigen, mehrfach ausgezeichneten Versicherungsschutz – wie übrigens unter anderem infinma bestätigt hat. Anhand persönlicher Berufsprofile ermitteln wir den Beitrag in sechs Berufsgruppen äußerst differenziert. Neben dem ausgeübten Beruf spielt auch eine Rolle, ob der Versicherte zum Beispiel eine abgeschlossene Ausbildung oder einen Meistertitel hat, Aufsichtstätigkeiten übernimmt oder einen überwiegenden Teil der Arbeitszeit am Schreibtisch verbringt. Zudem ist sie zum Beispiel durch umfangreiche Nachversicherungsgarantien sehr flexibel. Mit der starterVorsorge BU Premium bieten wir Berufseinsteigern außerdem ein günstigen Einstieg in die Absicherung, die bereits alle Vorteile des langlaufenden Vertrags bietet – mit automatischer Vertragsverlängerung.

Neben ausgezeichneten Bedingungen wird in der Berufsunfähigkeits-Vorsorge umfassender Service immer wichtiger. Durch unsere Servicegrundsätze helfen wir im Leistungsfall schnell, transparent und unbürokratisch – und immer mit einem festen Ansprechpartner. Neu ist außerdem der Support-vor-Ort im Leistungsfall durch den Medical Home Service. Der feste Ansprechpartner unserer Leistungsabteilung bietet dem Kunden im Leistungsfall Unterstützung vor Ort an und stellt auf Wunsch den Kontakt zu unserem Medical Home Service her. Zum Wunschtermin kommt examiniertes medizinisches Personal mit dem Leistungsantrag zu ihm nach Hause und füllt diesen gemeinsam mit ihm aus. Diesen Service über den Dienstleister Medicals Direct Deutschland bieten wir bereits seit zwei Jahren für die Antragsstellung an, als Alternative zum Arztbesuch bei einer für den Versicherungsschutz notwendigen medizinischen Untersuchung.

Zwei von vielen Services, die nicht nur von Kunden, sondern auch von Vertriebspartnern sehr geschätzt werden. Zudem bieten wir Vermittlern für das Beratungsgespräch vielfältige Unterstützung. Zum Beispiel können freie Vermittler ganz einfach mit dem neutralen, kurzweiligen Kunden-Film „BU vs. Kfz-Kasko“ und dazu passendem Informationsmaterial in die BU-Beratung einsteigen.

infinma: Bei einigen Anbietern beobachten wir z. Zt. den Trend hin zu Multi-Risk-Absicherungen als günstige Alternative zur BU. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein?

Dr. Dr. Fauser: Die umfassende Absicherung gegen die finanziellen Folgen von Berufsunfähigkeit – einem existenziellen Risiko – sollte immer an erster Stelle stehen und am besten schon in jungen Jahren abgeschlossen werden. Denn bei Multi-Risk-Absicherungen kann es immer passieren, dass ausgerechnet die Ursache, die zu einer Berufsunfähigkeit führt, nicht mit abgesichert ist. Ich denke da vor allem an psychische Erkrankungen, die ja mittlerweile Hauptursache sind. Andererseits wird aufgrund der immer stärker werdenden Differenzierung die hochwertige BU-Absicherung zunehmend teurer werden. Eine günstige Alternative ist hier in erster Linie die Erwerbsunfähigkeitsabsicherung. In bestimmten Situationen kann allerdings ein Multi-Risk-Produkt durchaus sinnvoll sein.

infinma: Zur Zeit wird in der Branche viel über die Finanzierbarkeit von (Zins-) Garantien diskutiert. Allianz und ERGO haben bereits Produkte eingeführt, die zum Rentenbeginn lediglich die eingezahlten Beiträge garantieren. Wie ist hier die Continentale positioniert? Was planen Sie für die Zukunft?

Dr. Dr. Fauser: Wir sind strikte Verfechter von klassischen Produkten mit uneingeschränkter Garantie für die gesamte Vertragslaufzeit. Und hier, davon bin ich überzeugt, handeln wir im Interesse von Kunden und Vermittlern. Kunden wollen Garantieprodukte, weil sie Verlässlichkeit und Sicherheit bieten. Und damit brauchen auch Vermittler diese Produkte, um ihren Kunden passende Angebote machen zu können. Sehen Sie: Garantieprodukte müssen nach Solvency II besonders stark mit Eigenkapital hinterlegt werden. Das ist für Gesellschaften ein Problem, die an der Eigenkapitalrendite gemessen werden – also Gesellschaften, die von der Börse und Aktionärsinteressen abhängig sind. Für die Continentale als Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit gilt das glücklicherweise nicht. Hinzu kommt, dass die Continentale sehr gut mit Eigenkapital ausgestattet ist. Wir stehen also zu unseren Garantien – heute, morgen und auch in Zukunft.

infinma: Zum Schluss noch zwei Fragen zum laufenden Geschäftsjahr 2013: Können Sie uns schon etwas zum bisherigen Verlauf sagen? Wo lagen bspw. Ihre Produktschwerpunkte? Was dürfen Ihre Vertriebspartner in diesem Jahr von der Continentale noch erwarten?

Dr. Dr. Fauser: Unser Produktschwerpunkt liegt in diesem wie auch auf im vergangene Jahr ganz klar auf unseren klassischen Garantien. Mit dem bisherigen Verlauf sind wir – auch durch unser neues Produkt, der Continentale easyRente – äußerst zufrieden. Wir arbeiten derzeit noch an einer weiteren Innovation. Darüber möchte ich aber selbstverständlich noch nicht mehr verraten.

infinma: Herr Dr. Dr. Fauser, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der Continentale weiterhin alles Gute und viel Erfolg.