

# ASSEKURATA

## Punkt!

---

Nr.3 Jahrgang 2006

11.05.2006

---

### Unsere Themen:

---

- *Die Zukunft der Lebensversicherung*
  - *Von Urteil zu Urteil Die Entwicklung im deutschen Lebensversicherungsmarkt*  
von Russel Kemwa, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Assekurata
  - *Individuelle Verbraucherrechte stärken - Inwieweit hat das Auswirkungen auf das Kollektiv der Versicherung?*  
Es kommentieren Dipl.Math. Axel H. Kleinlein, Geschäftsführer des aktuariellen Büros math concepts und Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Heilmann, Geschäftsführer Lebensversicherung/Pensionsfonds beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)
  - *Ein altes und schwieriges Thema: Die stillen Reserven der Lebensversicherer*  
Von Professor Dr. Dieter Farny
  - *VVG-Reform und Modellrechnungen für Lebensversicherungsverträge*  
Von Professor Dr. Oskar Goecke; Direktor des Instituts für Versicherungswesen, Fachhochschule Köln
  - *DÜVA 2000plus - Tagesaktuelle Auswertungen zum Versicherungsmarkt*  
Von Christoph Seck, Bereichsleiter Schaden-/Unfallversicherungen der Assekurata
  - *Versicherungen, ein Thema für Alt und Jung - Erfahrungsbericht eines Schülerpraktikanten*  
Von Kevin Rosemann, 17 Jahre, Schülerpraktikant
  - *Beispielrechnungen für Altersvorsorgeverträge - Rendite-Risiko-Profil langfristiger Sparprozesse*  
Buchtipps aus der Reihe: Transparenz im Versicherungsmarkt, Band 5, Autor: Professor Dr. Oskar Goecke
  - *Die Assekurata-Ratings der letzten Monate*
  - *Ratingskala und Ratingdefinition des Assekurata-Ratings*
  - *Assekurata-Ratings*
-

**Vorwort****Die Zukunft der Lebensversicherung**

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Hallo und willkommen zu einer weiteren Ausgabe von **ASSEKURATA. PUNKT!**, dem Newsletter aus dem Hause Assekurata. Nach dem Sondernewsletter zur Überschussbeteiligung der deutschen Lebensversicherer wollen wir uns auch in diesem Heft der Lebensversicherungsbranche widmen.

Während die Pläne des Umbaus des deutschen Krankenversicherungssystems bislang immer noch im Spekulativen liegen, gibt es für die Baustelle „Deutscher Lebensversicherungsmarkt“ bereits konkrete Forderungen und Pläne.

So haben im vergangenen Jahr die höchsten deutschen Gerichte mit zwei Urteilen die individuellen Rechte der Versicherten hervorgehoben. Auf dieser Grundlage basierte dann der Abschlussbericht, den die Experten-Kommission zur Reform des Versicherungsvertragsrechts (VVG-Reform) Bundesjustizministerin Brigitte



*Dr. Reiner Will*

Zyprios am 13. März dieses Jahres vorlegte.

Die verschiedenen Etappen, von den Gerichtsurteilen bis zum Vorschlag einer Transparenzoffensive des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft

(GDV), zeichnen wir in diesem Heft noch einmal nach.

Im Referenten-Entwurf fordert die Kommission unter anderem die Neuregelung von grundlegenden Vertragsmerkmalen wie Überschussbeteiligung und Rückkaufswerten im Vertragsrecht. Darüber hinaus sollen die Versicherungsunternehmen dazu verpflichtet werden, unrealisierte Gewinne unwiderruflich an alle, und schon vorab an die Versicherten

auszuschütten. Ziel ist es, die Rechte der einzelnen Versicherten zu stärken. Inwieweit dies auch Auswirkungen auf das Kollektiv der Versicherungen hat, kommentieren Axel Kleinlein und GDV-Geschäftsführer Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Heilmann.

Die stillen Reserven spielen gerade für Lebensversicherer eine sehr große Rolle. Weshalb das so ist und warum eine Beteiligung der Versicherten an ebendiesen Reserven komplex und kompliziert ist, erörtert Professor Dr. Farny.

Sie sehen, auch dieses Heft birgt Stoff für Diskussionen. Auf Ihre Reaktion und Leserbriefe bin ich schon jetzt gespannt.

Viel Spaß beim Lesen.

Ihr

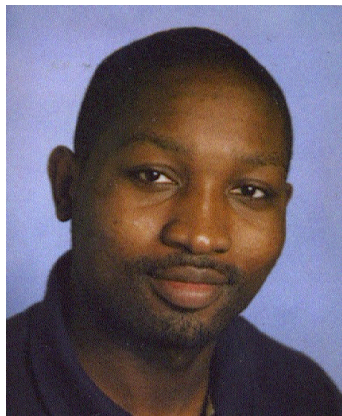
Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der Assekurata

**Titel****Von Urteil zu Urteil****Die Entwicklung im deutschen Lebensversicherungsmarkt**

Von Russel Kemwa; Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Assekurata

Die deutsche Versicherungsbranche befindet sich im Umbruch. Kein Wunder, dass es hier turbulent zur Sache geht. Kaum ein Tag vergeht, ohne dass sich jemand dazu berufen fühlt, sich zur Zukunft der deutschen Versicherungslandschaft zu äußern. Während die Diskussion bei der Krankenversicherung bisher aber eher im Spekultativen bleibt, zeichnen sich in der Lebensversicherung bereits konkrete Veränderungen ab.

Den Anfang machte das Bundesverfassungsgericht (BVerfG.). In seinem Urteil vom 26. Juli 2005 räumte das höchste deutsche Verfassungsorgan den Kunden von Lebensversicherern mehr Rechte ein. Laut Richterspruch müssen bei der Schlusszahlung aus einer Lebensversicherung die durch die Prämienzahlungen geschaffenen Vermögenswerte und die stillen Reserven der Unternehmen angemessen berücksichtigt werden. Zugleich hat das Gericht aber auch die stillen Reserven als Risikopuffer für die Unternehmen anerkannt. Dem Gerichtsentscheid zufolge müssen die Gesetzesänderungen bis Anfang 2008 umgesetzt sein. Für die Kunden dürfte



Russel Kemwa

dieses Urteil eine höhere Transparenz im Dickicht der Gewinnbeteiligung ergeben, da insbesondere die Entstehung von Schlussüberschüssen unter Berücksichtigung stiller Reserven und einzelner Gewinn- und Verlustquellen offener dargestellt werden sollen. „Das Verfassungsgerichtsurteil stärkt die individuellen Schutzrechte der Versicherten nach einer verursachungsgerechteren Gewinnbeteiligung“, urteilte deswegen auch Dr. Reiner Will, geschäftsführender Gesellschafter der Assekurata in einer Pressemitteilung. Gleichzeitig sei aber zu befürchten, dass die kollektiven Schutzbedürfnisse und Schutzmöglichkeiten geschwächt werden, wenn stille Reserven und Beitragsrückerstattungen individueller an die Versicherten fließen müssen. „Damit sind die Versicher-

ten zugleich Gewinner und Verlierer des Verfassungsgerichtsurteils“, zog Reiner Will Resümee. Werden den Lebensversichern Möglichkeiten genommen, mittels Bilanzierungsreserven in den Kapitalanlagen, durch Verrechnung von Gewinnquellen insbesondere im Bereich der Verwaltungs- und Abschlusskosten und bei der Gestaltung der Schlussgewinnbeteiligung Ergebnisschwankungen auszugleichen, kann dies zukünftig zu Prämien erhöhungen beitragen.

**BGH auf Seite der Kunden**

Kurz darauf, am 12. Oktober 2005, kam dann der nächste Paukenschlag. In einem Urteil zum Rückkaufswert von Lebensversicherungen schlug sich auch der Bundesgerichtshof (BGH) auf die Seite der Kunden. Stein des Anstoßes waren die Fälle, in denen Lebensversicherungspolice bereits nach wenigen Jahren wieder gekündigt werden. Wer seine Lebensversicherung in den ersten Jahren nach dem Vertragsabschluss kündigte, bekam in der Regel nur einen Bruchteil der eingezahlten Beiträge zurück. Das liegt daran, dass die Abschlussprovisionen durch die so genannte Zillmerung den Versicherungsverträgen zu Beginn der Vertragslaufzeit belastet werden. Im Ergeb-

nis zahlt der Kunde mit den ersten Beiträgen zunächst die Vermittlungsgebühren. Bis der eigentliche Kapitalaufbau anfängt, können je nach Vertrag bis zu vier Jahre ins Land gehen. Nach Auffassung der Richter am BGH sollten Versicherte zumindest etwa die Hälfte ihrer eingezahlten Beiträge zurückbekommen. Unmittelbar betroffen sind Verträge, die zwischen 1994 und 2001 abgeschlossen wurden.

### Assekurata-Befragung über finanzielle Folgen

Dieser Richterspruch bewirkt eine finanzielle Belastung für die Versicherungswirtschaft. Über die Höhe lassen sich zum heutigen Zeitpunkt noch keine abschließenden Angaben machen. Dafür sind zu viele Bestandteile des Richterspruchs noch mit einem Fragezeichen versehen. Sind beispielsweise alle Versicherer betroffen oder ist das Urteil bei einzelnen Gesellschaften nicht einschlägig? Wann beginnt die fünfjährige Verjährungsfrist (§ 12 VVG)? Müssen die Versicherer von sich aus aktiv werden oder muss eine Nachzahlung erst dann geprüft werden, wenn die potenziell betroffenen Kunden auch tatsächlich einen Anspruch angemeldet haben. Unstreitig scheint jedoch, dass der entstehende Aufwand zu Lasten des Rohüberschusses und damit der Gewinnbeteiligung der vertragstreuen Kunden geht.

In ihrer jährlichen Studie zur Überschussbeteiligung der deutschen Lebensversicherer bat Assekurata die teilnehmenden Unternehmen daher, den geschätzten Aufwand unter Maßgabe

bestimmter Prämissen anzugeben:

Bisher unterschreiben die Kunden einen Antrag, erhalten aber die vollständigen

Angenommen, 20 % der betroffenen Kunden würden aufgrund des BGH-Urteils einen Anspruch geltend machen:	mit Berücksichtigung der Verjährung	ohne Berücksichtigung der Verjährung
Anzahl der betrachteten VU	46	45
Marktanteil der betrachteten VU	33,34%	32,37%
Betroffene Verträge	766.684 Stück	946.246 Stück
daraus entstehender Gesamtaufwand	153,65 Mio. €	170,66 Mio. €
Durchschnittlicher Aufwand pro Vertrag	200 €	180 €

Diese Teilerhebung, die wegen der Prämissen und der eingeschränkten Antwortzahl nicht repräsentativ sein kann, verdeutlicht gleichwohl den Hebel des BGH-Urteils. Selbst wenn sich nur jeder fünfte anspruchsberechtigte Kunde melden würde, lässt sich ein potenzieller Gesamtbedarf von 461 Mio. € (bei Anwendbarkeit der Verjährung) beziehungsweise 521 Mio. € (bei Nicht-Anwendbarkeit der Verjährung) abschätzen. Sollten sich alle Kunden melden oder die Versicherer dazu verpflichtet werden, alle Kunden von sich aus anzusprechen, lässt sich aus dieser Umfrage ein Gesamtbedarf zwischen 2,3 Mrd. € und 2,6 Mrd. € hochrechnen.

### Referentenentwurf zur VVG-Reform

Die Vorgaben der höchsten deutschen Richter sollten natürlich auch in die für 2008 geplante Reform des Versicherungsvertragsrechts (VVG) einfließen. Am 15. März diesen Jahres stellte das Bundesjustizministerium den Referentenentwurf zur VVG-Reform vor. 124 Seiten ist er stark, weitere 193 Seiten umfasst die Begründung. Zentrale Punkte des Papiers sind aus Sicht der Lebensversicherer:

- *Abschaffung des Policenmodells*

Unterlagen und Bedingungen zu der abgeschlossenen Police erst mit dem Vertrag wenn dieser schon läuft. Dieses so genannte Policenmodell soll abgeschafft werden. Allerdings sollen Versicherungsnehmer durch eine ausdrückliche schriftliche Erklärung auch künftig das Policenmodell wählen können. Das ist wichtig, wenn der Kunde sofort Versicherungsschutz benötigt. „Technisch und organisatorisch dürfte die umfangreiche Dokumentation vor Antragstellung viele Versicherer und Vermittler vor erhebliche Probleme stellen“, gibt Assekurata-Geschäftsführer Dr. Reiner Will zu bedenken.

- *Berechnung des Rückkaufswerts*

Der Rückkaufswert der Lebensversicherung soll künftig nach dem Deckungskapital der Versicherung und nicht mehr nach dem Zeitwert der Versicherung zu berechnet werden. Der so berechnete Rückkaufswert dürfte dann im Regelfall höher sein als der nach dem Zeitwert berechnete.

- *Höherer Rückkaufswert bei frühzeitiger Vertragsbeendigung*

Die Abschlusskosten der Lebensversicherung sollen künftig analog zu Riester

Verträgen auf die ersten fünf Vertragsjahre verteilt werden. Der Rückkaufswert fällt damit in den ersten Jahren höher aus als nach der bisherigen Praxis. „Dieser Produktvorteil aus Kundensicht könnte die Einkommenssituation von Vermittlern beeinträchtigen“, kommentiert Dr. Reiner Will. „Gerade für Berufseinsteiger kann dies negativ sein.“

- *Intensivere Beratung*

Versicherer sollen ihre Kunden künftig vor Vertragsabschluss intensiver beraten und das Gespräch dokumentieren. Die Beratungsintensität ist abhängig von der Produktkomplexität, den Vorkenntnissen des Kunden und der Beitragshöhe der Versicherung.

- *Die Aufgabe des Alles-oder-nichts-Prinzips*

Bei einer Verletzung von Anzeige- oder Obliegenheitspflichten sollen sich die Folgen für den Versicherungsnehmer künftig danach bemessen, wie stark sein Verschulden wiegt. Bei grob fahrlässigen Verstößen können die Leistungen beispielsweise nicht mehr komplett gestrichen, sondern nur entsprechend der Schwere der Schuld gekürzt werden.

- *Beteiligung an stillen Reserven*

Die Kunden sollen einen Anspruch auf Beteiligung an den stillen Reserven erhalten, die der Versicherer mit ihren Beiträgen aufgebaut hat. Hierbei sollen die Versicherten an der Hälfte der Bewertungsreserven beteiligt werden. Die Zuteilung der Überschüsse soll verur-

sachungsgerecht innerhalb von zwei Jahren erfolgen. Begleitet wird dies durch Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften, das heißt eine Offenlegung nicht realisierter Gewinne und Verluste aus Kapitalanlagen. „Eine Umsetzung dieser Vorschläge hätte erhebliche Konsequenzen für das Geschäftsmodell der Lebensversicherer“, gibt Reiner Will zu bedenken. „Die Funktion stiller Reserven als Risikopuffer ginge massiv zurück. Die Kapitalanlage müsste kurzfristiger und volatiler erfolgen. Langfristige Renditechancen gingen verloren und Garantiefunktionen in der heutigen Form könnten kaum mehr angeboten werden. Zudem würden die Risikotragfähigkeit und die Solvabilität der Lebensversicherer leiden. Im Ergebnis würde das Gegenteil von dem erreicht, was das Verfassungsgericht angestrebt hat: Lebensversicherungskunden würden nicht in ihren Interessen gestärkt, sondern geschwächt.“

Einen möglichen Kompromiss zwischen dem VVG-Entwurf und den Anforderungen der Gerichte stellt das Eckpunktepapier des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zur so genannten Transparenzoffensive dar. Es sieht unter anderem folgende Maßnahmen vor:

In der Planungsphase soll der Kunde durch Modellrechnungen (Verhältnis Verwaltungskosten zu angelegten Mitteln) und eine eindeutige und allgemein verständliche Zusammenstellung der wichtigsten

Kennzahlen zum Preis-Leistungs-Verhältnis umfangreich und nachvollziehbar beraten werden.

Hat sich der Kunde für ein Produkt entschieden, so wird er ohne Aufforderung in regelmäßigen Abständen über die aktuelle Vertragsentwicklung unterrichtet. Dabei wird der Informationsgehalt der üblichen jährlichen Standmitteilungen z.B. auf Hochrechnungen sowie Angaben über die Höhe der Auszahlung bei vorzeitiger Auflösung des Vertrages ausgeweitet.

Die stillen Reserven, die nicht als Risikopuffer für die Garantiezahlungen zurückgehalten werden müssen, sollen zu 90 % dem einzelnen Kunden auf einem Schlusszahlungskonto gutgeschrieben werden. Nach Ablauf des Versicherungsvertrages wird dieser Betrag ausgezahlt.

Bei einer Veränderung der Lebenssituation geht die zyklische in eine individuelle Beratung über, in der vor allem alternative Szenarien aufgezeigt werden sollen.

Nach Aussage des GDV wird der Verbraucher bei einer Realisierung des Modells innerhalb der VVG-Reform jederzeit wissen, wo er mit seiner Vorsorge steht. Er wird sowohl in der Planungsphase als auch im weiteren Versicherungsverlauf informativ begleitet. Diese neue Transparenz soll aber nicht nur die Position des Kunden reformieren, sondern auch die Marktposition der einzelnen Anbieter stärken.

**Kommentar**

**Individuelle Verbraucherrechte stärken - Inwieweit hat das Auswirkungen auf das Kollektiv der Versicherung?**

Es kommentieren Dipl.Math. Axel H. Kleinlein, Geschäftsführer des aktuariellen Büros math concepts und Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Heilmann, Geschäftsführer Lebensversicherung/Pensionsfonds beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

*Von Dipl.Math. Axel H. Kleinlein -* Das Geschäftsmodell der Lebensversicherer steht vor großen Umwälzungen. Denn Entscheidungen des Verfassungsgerichts und des Bundesgerichtshofs aus dem letzten Jahr regeln wichtige Branchenfragen neu und sollen ab 2008 Gesetzeskraft erlangen. Zudem steht die Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes an. Unter Hochdruck arbeitet das Bundesjustizministerium daher an der Neugestaltung des Versicherungsrechts. Nach aktuellen Plänen sollen die Unternehmen zu höherer Transparenz verpflichtet werden, zu Mindestrückkaufswerten in der Lebensversicherung und zur Aufgabe des Alles-oder-Nichts-Prinzips. Die Beteiligung der Kunden an stillen Reserven muss zudem Eingang ins Gesetz finden. Der Plan: Jedes Jahr überweisen die Lebensversicherer zusätzliche Überschüsse an ihre Kunden in Höhe der Hälfte der stillen Reserven. Der Verbraucher kann also durch das neue Gesetz viel gewinnen. Sicher ist dies aber noch nicht. Besonders bei der Behandlung der stillen Reserven lauern Gefahren: Zwingen etwa die Details des Gesetzes die Unternehmen dazu, ihre Rücklagen zu realisieren, so würde ihre langfristige Anlagepolitik torpediert. In der Folge würden die klassischen Garantieprodukte für Kunden erheblich teurer. Die Gefahren bei einer nicht wohl austarierten Umsetzung des Gesetzes sind immens – besonders auch für die Branche. Im Augenblick kann sie der Öffentlichkeit und dem Justizministerium diese komplizierte Materie aber nur schwer vermitteln. Für die Experten der Versicherungswirtschaft wäre es daher hilfreich, könnten sie auf eine gesunde Vertrauensbasis bauen. Dieses Vertrauen ist aber im Laufe der letzten Jahre geschwunden. Zusätzlich zur „Transparenzoffensive“ wäre also eine „Vertrauensoffensive“ notwendig. Ein Prüfstein ist hier der Umgang der Unternehmen mit ihren ehemaligen Kunden, die durch das BGH-Urteil noch Gelder zu bekommen haben. Durch schnelle und kulante Zahlung könnten die Unternehmen einigen Argwohn abbauen. Mit neu gewonnenem Vertrauen wären die Spezialisten der Branche in den Augen der Verbraucher und der Politik womöglich nicht mehr nur noch Lobbyisten. Sie wären wieder gesuchte Berater für ein gutes Gesetz.

*Von Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Heilmann -* Es ist ein bekanntes Phänomen - die Wahrnehmung von Gegenständen und Fakten ändert sich mit der Perspektive des Betrachters. Dies gilt auch - und ganz besonders - für Versicherungsprodukte. Erscheinen sie dem einen als leicht und verständlich, so sind sie dem anderen „ein Buch mit sieben Siegeln“. Heißt es hier, Lebensversicherung ist „Zinseszinsrechnung mit ein bisschen Biometrie“, so charakterisiert man sie dort als „Black Box“. Dieses Dilemma lässt sich nicht auflösen, indem man die Wahrheit wie so oft „in der Mitte“ ansiedelt. Lebensversicherung - und auf die Betrachtung dieser Sparte soll sich diese Notiz beschränken – ist in ganz ungewöhnlichem Maße von Rahmenbedingungen (politisch, rechtlich, wirtschaftlich, steuerlich, ...) abhängig und entsprechend komplex. Diese Abhängigkeit allein kann schon dazu führen, dass ein Lebensversicherungsprodukt zu solch einem „bürokratischen Monstrum“ wird, als das man die Riester-Rente zu Beginn abgestempelt hat. Allzu viele Köche hatten mitgerührt, und nicht wenige davon hatten dabei angeblich oder vermeintlich primär den Verbraucherschutz im Sinn. Ferner ist ein typisches Lebensversicherungsprodukt eine ganz außergewöhnliche Mischung aus Versicherungstechnik einerseits, deren konsequente Anwendung den „Ausgleich in der Zeit“ und den „Ausgleich im Kollektiv“ ermöglicht, und Kapitalanlage andererseits. Erst deren systematische Verknüpfung – ein professionelles Asset-Liability-Management – gestattet die Produktion der Dienstleistung „Lebensversicherungsschutz“ in einer Weise, dass zwei der wesentlichsten Anforderungen der Verbraucher an ein Lebensversicherungsprodukt erfüllt werden können: langfristiger Versicherungsschutz bei garantierten Leistungen für den Todes- und den Erlebensfall. Will man also die individuellen Rechte der Verbraucher im Bereich der Altersversorgung stärken, muss man sicherstellen, dass die Lebensversicherungsunternehmen auch weiterhin in der Lage sind, ihre Portefeuilles so zu steuern, dass Ausgleich in der Zeit und Ausgleich im Kollektiv ermöglicht werden. Genau dies hat auch das Bundesverfassungsgericht vor Augen gehabt, als es in seinem Urteil vom 26. Juli 2005 feststellte: „Eine Ausrichtung auf das Interesse nur des einzelnen Versicherten bzw. nur der ausscheidenden Versicherten widerspricht dabei allerdings dem Grundgedanken einer Risikogemeinschaft.“

## Rubrik

### Ein altes und schwieriges Thema: Die stillen Reserven der Lebensversicherer

Von Professor Dr. Dieter Farny

Es gibt mehrere Anlässe, erneut über die stillen Reserven in den Kapitalanlagen der Lebensversicherer nachzudenken: die jüngste höchstrichterliche Rechtsprechung, die Debatte über mehr Transparenz in der Lebensversicherung, die bevorstehende Reform des VVG, nicht zuletzt die tatsächliche Entwicklung der stillen Reserven in den letzten Jahren.

#### Das Verständnis von Lebensversicherung

Eine sachgerechte Betrachtung der stillen Reserven hat allerdings weitere Hintergründe, nämlich Natur und Funktionen von Lebensversicherungsgeschäften. Soweit die Lebensversicherung Altersvorsorge bewirkt, ist sie ein extrem langfristiges Geschäft. Sie verbindet Sparvorgänge bis zum Eintritt des Alterstermins und Entspargvorgänge während der Altersphase mit der Absicherung gegen die biometrischen Risiken des frühzeitigen Todes oder des sehr langen Lebens, dies alles mit den notwendigen Geschäftsprozessen für Vertrieb, Vertragsabwicklung und das Kapitalanlagemanagement. Bei den Spar- und Entspargeschäften gibt es konkurrierende Produkte zur Lebensversicherung, bei der Risikoabsicherung nicht.

Das komplexe Gesamtprodukt Lebensversicherung



Prof. Dr. Dieter Farny

lässt sich wirtschaftlich und aktuarisch in Teile auflösen. Ob damit die Transparenz bei den Kunden verbessert wird, ist mehr als fraglich, weil nach allen empirischen Befunden intellektuelle Interessen und Fähigkeiten der Bürger im Regelfall nicht auf Versicherungsgeschäfte gerichtet sind. Dass eine solche teilproduktbezogene Transparenz zu einer Aufteilung von Nutzen, Kosten und Preisen für die Produktteile führen kann, erscheint – zumindest derzeit – als Illusion.

Ein weitere Aspekt des Produktverständnisses betrifft besonders die in der Lebensversicherung enthaltene Kapitalbildung und den Kapitalverzehr mit entsprechenden Spar- und Entspargvorgängen. Der Gesamtvorgang erstreckt sich im Regelfall über einen Gesamtzeitraum von mehreren Jahrzehnten (Eintrittsalter des Versicher-

ten zuzüglich fernere Lebenserwartung). In einem derart langen Zeitraum besteht naturgemäß eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass sich die Geschäftsgrundlagen für Kapitalbildung und -verzehr ändern, so dass eine Kalkulation mit größter Vorsicht vorzunehmen ist oder über die Verteilung der Risiken aus diesen Änderung zwischen den Parteien Vereinbarungen zu treffen sind. Die Langfristigkeit des Geschäfts ist nach wie vor ein Grund für die starke Regulierung der Lebensversicherung durch die Versicherungsaufsicht.

#### Extremmodelle und Realität

Für Kapitalbildung und -verzehr lassen sich zwei extreme Produktgestaltungen der Lebensversicherung feststellen:

- Die Risiken der Werterhaltung des Kapitals und seiner Verzinsung trägt der Versicherungsnehmer. Das folgt dem Geschäftstyp der Investmentfonds. In Verbindung mit der Risikodeckung entspricht das der fondsgebundenen Lebensversicherung.
- Der Lebensversicherer trägt allein die Risiken der Werterhaltung des Kapitals und einer garantierten Verzinsung. Das bedeutet nominelle Spar- und Entspargvorgänge mit einer vereinbarten festen Verzinsung. In Verbindung mit dem Risikogeschäft ent-

spricht das der konventionellen nominellen Lebensversicherung.

In der Realität können Lebensversicherungsgeschäfte nicht nur nach den reinen Extremmodellen gestaltet werden, sondern auch auf der gesamten Skala zwischen den Extremen. Insbesondere ist seit Jahrzehnten das Prinzip der rein nominellen Lebensversicherung mit Garantieverzinsung durch die Gewinnbeteiligung der Versicherungsnehmer abgeschwächt. Wertveränderungen beim Sparkapital und Zinsänderungen auf dem Kapitalmarkt beeinträchtigen zwar nicht die garantierte nominelle Kapitalerhaltung und die garantierte Verzinsung, eröffnen aber die Möglichkeit einer Mehrverzinsung aus der Gewinnbeteiligung, die vertraglich vereinbart und nach aufsichtsrechtlichen Grundsätzen zu gewähren ist. Die Gewinnbeteiligung folgt den Grundsätzen des Investmentfondsgeschäfts. Jedes Jahr werden nach vorgegebenen Regeln (des Handelsrechts) Wertveränderungen des Sparkapitals, die tatsächliche Rendite der Kapitalanlagen und weitere Gewinn-/Verlustquellen (Risikoverlauf, Betriebskosten und andere) in einem als „Rohüberschuss“ bezeichneten Fonds zusammengeführt, der größtenteils für gegenwärtige und zukünftige Gewinnbeteiligungen zu verwenden ist. Insbesondere durch die Wahl des garantierten Rechnungszinssatzes lassen sich – bei Fortbestand der garantierten Kapitalerhaltung – beliebig viele Varianten finden, wie das Risiko der Verzinsung zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer aufgeteilt wird.

Die reinrassige fondsgebundene Lebensversicherung operiert mit einem Garantiezins von null Prozent.

Die Möglichkeit des Produktverständnisses von Lebensversicherungsgeschäften ist also ein weites Feld. Deshalb ist davor zu warnen, dass der Gesetzgeber im neuen VVG vielleicht nur einen einzigen Produkttyp zulässt und alle anderen untersagt. Noch gilt in unserem Wirtschaftssystem das Prinzip, dass die Nachfrager darüber entscheiden, welche Typen von Produkten sie wünschen, auch welche Risiko-Rendite-Positionen sie beziehen wollen. Diese Entscheidungsautonomie der Kunden ist auch dann zu respektieren, wenn die Transparenz unter der Vielfalt leidet.

### Die stillen Reserven

Stark vereinfacht ausgedrückt, entstehen stille Reserven in den Kapitalanlagen der Lebensversicherer, wenn die Zeitwerte der Kapitalanlagen die Buchwerte, speziell die ursprünglichen Anschaffungswerte, übersteigen. Sinken die Zeitwerte unter die Buchwerte, entstehen stille Lasten, falls die Wertverluste nicht abgeschrieben werden müssen. Stille Reserven und Lasten sind somit wesentlich von den Wertansätzen in der Bilanz abhängig.

Bei den Wertveränderungen der Kapitalanlagen sind allerdings zwei Fallgruppen zu unterscheiden:

- Nominelle Kapitalanlagen mit fester Verzinsung (z.B. festverzinsliche Wertpapiere, Darlehensforderungen aller Art) erfahren – bei konstanter Bonität der

Schuldner – Wertveränderungen, wenn die Kapitalmarktzinssätze für solche Anlagen steigen oder fallen. Der geänderte Wertbetrag der einzelnen Anlagen hängt vor allem von seinem Zinskupon in Relation zum Marktzins und von der restlichen Laufzeit der Anlage ab. Durch Marktzensänderungen können stille Reserven oder stille Lasten entstehen; beide lassen sich durch Verkauf der Anlage oder durch Zu- und Abschreibungen erfolgsmäßig realisieren. Allerdings hat das Konsequenzen für den bei der Wiederanlage erzielbaren Zinsertrag. Insbesondere wird die einmalige gewinnerhöhende Auflösung von stillen Reserven in nominellen Kapitalanlagen durch künftige Minderungen der Zinserträge „bestraft“.

- Reale Kapitalanlagen (z.B. Grundbesitz, Anteile und Beteiligungen an anderen Unternehmen, Aktien) können Wertveränderungen aus ganz verschiedenen Gründen erfahren, die mit der jährlichen Rendite nur mittelbare und lose Zusammenhänge aufweisen. Erinnerung sei an die Aktienbaisse in den Jahren 2001-2003, die mit den Gewinnausschüttungen der Unternehmen wenig zu tun hatte. Bei realen Kapitalanlagen ist die Streuung möglicher Wertsteigerungen und -verluste weit höher als bei nominellen Anlagen. Entsprechend höher sind die Sicherungskosten, z.B. für Hedgegeschäfte, sowie Kosten für bereit gehaltenes Risiko (Eigen)Kapital. Die Natur der



stillen Reserven in realen Kapitalanlagen ist also ganz anders als im Fall nomineller Anlagen.

### ...und wem sie gehören

Mit diesen Überlegungen lässt sich auch an die Frage herangehen, wem die stillen Reserven in den Kapitalanlagen „gehören“, wann und welchen Versicherungsnehmer sie zufließen können oder sollen. In der gebotenen Kürze lassen sich dazu folgende Thesen entwickeln.

1. Zunächst ist zu klären, ob die in der Bilanz ausgewiesenen Kapitalanlagen überhaupt zum „Sicherungsvermögen“ gehören, das die Verpflichtungen der Lebensversicherer aus Spar- und Entsparvorgängen deckt. Vor allem die nicht börsennotierten 100 %-Beteiligungen an Konzernunternehmen sind im Sicherungsvermögen nicht zulässig, die darin enthaltenen stillen Reserven sind für das Thema irrelevant.
2. Eine wie auch immer gestaltete gesetzlich vorgeschriebene Beteiligung der Versicherungsnehmer an Wertsteigerungen und den dadurch entstandenen stillen Reserven löst naturgemäß die Frage aus, ob die Versicherungsnehmer auch an den Wertverlusten und stillen Lasten zu beteiligen sind. Bei nominellen Lebensversicherungen mit garantierter Kapitalerhaltung und Verzinsung ist dies vertragsrechtlich ausgeschlossen, wenn dadurch die Garantien beeinträchtigt würden. Da bei sehr langfristigen Versicherungsgeschäften

Wertveränderungen bei den Kapitalanlagen nach oben und nach unten nicht ausgeschlossen werden können, ja sogar ziemlich wahrscheinlich sind, ergibt sich ein Chancen-Risiken-Ausgleich bei den Wertveränderungen im Zeitablauf. Das führt zur Erkenntnis, dass Lebensversicherer, die über Jahrzehnte hinweg Kapitalerhaltung und Verzinsung in bestimmter Höhe garantieren, diese Garantien absichern müssen und zwar auch durch den Einsatz stiller Reserven. Es ist also ein richtiges Argument, dass stille Reserven unter anderem einen „Puffer“ für den Fall bilden, dass Kapitalanlagen an Wert verlieren oder die Zinserträge die Garantieverzinsung nicht decken. Anders gesagt: Die Garantien „kosten“ etwas, nämlich die spontane und vollständige Zuweisung der stillen Reserven an die Versicherungsnehmer.

3. In der Diskussion bleibt bisher unklar, wie stille Reserven auf die einzelnen Versicherungsnehmer zugerechnet werden könnten. Hat beispielsweise ein Versicherungsnehmer, der hohe Sparbeiträge (auch Einmalbeiträge) in einer Hochzinsphase oder während einer Aktienbaisse eingezahlt hat, andere oder höhere Ansprüche als der Einzahler in einer Niedrigzinsphase oder während einer Aktienhausse? Eine solche Differenzierung würde schon daran scheitern, dass die einzelne Kapitalanlage, die eine stille Reserve enthält, nicht das Namenschild des

Kunden trägt, aus dessen Prämieinzahlungen sie angeschafft wurde. Eine Beziehung des einzelnen Versicherungsnehmers zu den stillen Reserven des Versicherers kann also nur eine ganz pauschale, sozusagen „durchschnittliche“ sein. Ist das auch „angemessen“?

4. Stille Reserven führen nach geltendem Handelsrecht nur dann zu verwendungsfähigen Rohüberschüssen und davon abhängigen möglichen Gewinnbeteiligungen, wenn sie erfolgswirksam realisiert werden, sei es durch – zulässige – Zuschreibungen auf Kapitalanlagen oder durch Gewinne bei deren Abgang. Der Bilanzansatz zu Tageswerten, soweit diese die Anschaffungswerte übersteigen, ist unzulässig. Mit welchen Tricks diese rechnungslegungsrechtlichen Hürden überwunden werden können, ist ebenso unklar wie etwaige Änderungen in zukünftigen Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS. Im Übrigen ist darauf hinzuweisen, dass die Gewinnbeteiligung in den vor 1994 abgeschlossenen Altbeständen Teil des genehmigungspflichtigen Geschäftsplans war und in seiner Form Vertragsbestandteil ist. Nach diesen Regelungen ist die Gewinnbeteiligung in strikter Form aus dem handelsrechtlichen Jahresabschluss nach HGB/RechVersV abzuleiten. Ein Split für die Beteiligung an den stillen Reserven nach Alt- und Neubestand verstößt vermut-

lich gegen den Gleichheitsgrundsatz.

#### Das BVerfG-Urteil

Das Urteil des BVerfG vom 26.07.2005 verlangt, dass bei Vertragsende (offenbar das Ende der Kapitalbildungsphase; was danach?) in einem Schlussüberschussanteil „die durch die Prämienzahlungen geschaffenen Vermögenswerte angemessen berücksichtigt werden“. Der Gesetzgeber soll einen so verstandenen Schutzauftrag durch Änderung des Vertrags- und Aufsichtsrechts, möglicherweise auch des Bilanzrechts bis Ende 2007 erfüllen. Wie das im Einzelnen geschehen soll, hat das Gericht nicht gesagt, sondern der Fantasie des Gesetzgebers und der Beteiligten überlassen. Angesichts der Kompliziertheit der Materie lassen sich Horrorvisionen über entsprechende Gesetzes- und Verordnungstexte nicht unterdrücken.

Der GDV hat zur Lösung der Aufgabe ein Konzept vorgestellt, wonach 90 % der „ü-

berschüssigen“, d.h. nicht als Risikopuffer benötigten, Bewertungsreserven in Aktien und Immobilien (nicht in nominellen Kapitalanlagen) einem „Schlusszahlungskonto“ der einzelnen Versicherungsnehmer gutzuschreiben sind. Diese Idee ist mit den hier aufgestellten Thesen verträglich. Die rechnerische, technische und rechnungslegungsmäßige Ausführung enthält allerdings noch einige offene Fragen.

Die Frage nach stillen Reserven in den Kapitalanlagen der Lebensversicherer, soweit diese aus Kapitalbildungs- und -verzehrprozessen stammen, ist berechtigt. Die Antworten sind freilich schwierig. Die Transparenz über die tatsächlich vorhandenen stillen Reserven kann und sollte verbessert werden, vor allem durch eine stärkere Differenzierung nach einzelnen Anlagearten und -klassen.

Die Beteiligung der Versicherungsnehmer an den stillen

Reserven, wie immer das rechnerisch und technisch durchgeführt wird, kann keine unbedingte sein, sondern wird begrenzt durch das Prinzip der garantierten nominellen Kapitalerhaltung und der garantierten jährlichen Verzinsung. Wenn die Kunden an Wertsteigerungen der Kapitalanlagen beteiligt werden wollen, können sie nicht zugleich Garantien über Jahrzehnte beanspruchen, die gegen Wertverluste schützen. Denn die Garantien werden unter anderem durch Bildung und Auflösung von stillen Reserven gesichert.

Das Urteil des Bundesverfassungsgerichtes formuliert eine vage Zielvorstellung und überlässt es dem Gesetzgeber und den Beteiligten, einen rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Weg dorthin zu finden. Da bleibt vor allem die Hoffnung auf gute Navigationsgeräte!

**Rubrik**

**VVG-Reform und Modellrechnungen für  
Lebensversicherungsverträge**

Von Professor Dr. Oskar Goecke; Direktor des Instituts für Versicherungswesen, Fachhochschule Köln

Wenn ein Lebensversicherer mit Zahlenangaben hinsichtlich der möglichen Ablaufleistungen (inkl. Überschussbeteiligung) wirbt, so muss er künftig dem Kunden standardisierte Modellrechnungen vorlegen (§ 154 VVG-E). Wie diese standardisierten Modellrechnungen (früher hätte man hierfür den Begriff „Beispielrechnungen“ verwendet) tatsächlich aussehen sollen, ist noch offen, soll jedoch per Verordnung geregelt werden (§ 7 Abs.2 VVG-E).



*Professor Dr. Oskar Goecke*

Verfolgt man die Entwicklung der verschiedenen VVG-Entwürfe, so ist festzustellen, dass die Verfasser nur sehr widerwillig derartige Angaben zur künftigen Überschussbeteiligung zulassen wollten. Das ist insofern verständlich, als jede unverbindliche Darstellung der möglichen Leistungen falsche Hoffnungen wecken kann. Außerdem müssen sich die Lebensversicherer vorhalten lassen, dass sie in den Jahren vor dem Börsencrash mit Modellrechnungen geworben haben, die beim besten Willen nicht als realistisch eingestuft werden konnten (siehe die Assekurata-Studie „Der Renditewettbewerb in der Lebensversicherung – Marktstudie zur Plausibilität von Beispielrechnungen“, Lohmar-Köln 2001).

Aus den Fehlern der Vergangenheit muss man lernen: Ein Verbot von Modellrechnungen würde bedeuten, das Kind mit dem Bade auszuschütten! Denn der Kunde will schließlich seine Altersvorsorge organisieren, dazu benötigt er eine Planungsgrundlage. Bei dem derzeit niedrigen Garantiezins (der im Übrigen noch weiter sinken dürfte) sind die Garantieleistungen zwar ein Sicherheitsnetz, jedoch keine vernünftige Planungsgröße. Außerdem wäre die Versuchung für den Vermittler, doch eine handgestrickte Modellrechnung vorzulegen – um sie dann jedoch schnell wieder verschwinden zu lassen – zu groß. Andererseits ist meines Erachtens ein Zurück zu den alten „unternehmensindividuellen“ Beispielrechnungen ein ebenso schlechter Weg, denn sie waren so transparent wie schwarze Tinte!

Was ist zu tun? Zunächst ist der VVG-Entwurf im Hinblick auf die Modellrechnungen zu begrüßen. Auch ist das in § 154 VVG-E vorgeschlagene Konzept, mittels dreier Zinsszenarien die Chancen und Risiken darzustellen, ein gangbarer Weg. Völlig offen ist bisher, wie die Zinsszenarien festzulegen sind, wie die Kosten zu berücksichtigen sind und wie die übrigen Überschussquellen berücksichtigt werden sollen. Ich habe diese Fragen in einem Forschungsprojekt, das unter anderem auch von Assekurata gefördert wurde, untersucht (siehe Buchtipps). Diese Untersuchung enthält unter anderem konkrete Vorschläge dahingehend, wie die Kosten transparent gemacht werden können und wie sich Zinsszenarien festlegen lassen. Diese Vorschläge basieren auf einer etwas tiefer gehenden Analyse der Risiken, die mit langfristigen Sparprozessen verbunden sind. Diese Risiken müssen transparent gemacht werden. Zugleich belegen die Berechnungen, dass die Lebensversicherung mit Gewinnbeteiligung für den langfristigen Sparer ein sehr günstiges Rendite-Risiko-Profil anbieten kann. Das kann der Kunde jedoch nur dann sehen und verstehen, wenn Modellrechnungen transparent sind.

**ASSEKURATA intern****DÜVA 2000plus - Tagesaktuelle Auswertungen  
des Versicherungsmarkts**

Von Christoph Seck, Bereichsleiter Schaden-/Unfallversicherungen der Assekurata

In Zeiten zunehmenden Wettbewerbs und dem damit verbundenen Prämien- und Kostendruck gewinnt die Aktualität von Marktdaten sowie die Konkurrenzbeobachtung zur Entwicklung der eigenen Strategien zunehmend an Bedeutung. Mit DÜVA 2000plus steht Versicherungsunternehmen nun ein Marktinformationssystem zur Verfügung, das hinsichtlich Zeitnähe der Information und Inhalten neue Maßstäbe setzt. Denn DÜVA 2000plus ermöglicht von nun an die Darstellung der Daten im Umfang der handelsrechtlichen Rechnungslegung.

Wer detaillierte Informationen über den Versicherungsmarkt beziehen wollte, musste bislang lange warten. Erst nach Auswertung der handelsrechtlichen Jahresabschlüsse standen diese Daten in Gänze zur Verfügung. Umfassende Informationen über die Marktentwicklung erhielten Marktteilnehmer so oft erst ab Mitte des dritten Quartals. Mit DÜVA 2000plus können Versicherungsunternehmen nun die für die Berichterstattung an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) notwendigen Datenmeldungen an einen von Assekurata verwalteten Datenpool übermitteln. Der Vorteil: Sämtliche Marktteilnehmer können sich

bereits ab Ende des ersten Quartals, also noch bevor die handelsrechtlichen Jahresabschlüsse veröffentlicht sind, ein genaues Bild über die Entwicklung wesentlicher wirtschaftlicher Parameter im Markt verschaffen.

Die Software DÜVA der Unternehmensberatung Steria Mummert ISS unterstützt Versicherungsunternehmen auf dem deutschen Versicherungsmarkt bereits seit 15 Jahren bei ihren umfangreichen Meldepflichten. DÜVA 2000plus ermöglicht den Unternehmen nun, die eigenen Daten mit denen definierter Unternehmensaggregate und dem Markt zu vergleichen. Sofern sich die Informationen auf die im Jahresabschluss veröffentlichten Daten beziehen, ist sogar ein Vergleich von Einzelunternehmen möglich.

Damit erhalten die Gesellschaften für den hohen Aufwand, der ihnen mit den Meldungen an die BaFin entsteht, einen zusätzlichen Nutzen. Lediglich ein zusätzlicher Knopfdruck und die Daten werden an den von Assekurata betreuten Datenpool versandt. Assekurata sammelt und speichert die Daten und stellt den teilnehmenden Unternehmen zielgruppengerecht gestaltete Auswertungen in Form von Kennzahlen zur Verfügung.

Mit Hilfe der eigens dafür bereitgestellten Software

lassen sich die Daten detailgenau sowohl tabellarisch als auch grafisch darstellen. So lassen sich Entwicklungen gegenüber den Vergleichsmaßstäben aufzeigen und deren Ursachen analysieren. Dabei ist die Untersuchung von Zeitreihen von bis zu fünf Jahren möglich.

Die Datenübermittlung erfolgt über gesicherte Internetverbindungen. Alle Teilnehmer können sich permanent einen Überblick verschaffen, wie viele Versicherer bereits am Datenpool partizipieren.

Neben der hohen Aktualität bei der Datenauswertung bietet DÜVA 2000plus den Unternehmen aber noch einen zweiten wesentlichen Vorteil. In der Endausbaustufe ist auch ein Marktvergleich über solche Daten möglich, die in der handelsrechtlichen Rechnungslegung nicht enthalten sind. Voraussetzung ist lediglich, dass ein Unternehmen seine eigenen internen Informationen an den Datenpool liefert. Diese nicht öffentlich zugänglichen Daten werden allerdings nicht auf Basis von Einzelunternehmen sondern nur gruppenweise dargestellt, so dass die Anonymität der Daten gesichert bleibt.

DÜVA 2000plus ist ab dem zweiten Quartal 2006 erhältlich. Die Produkteinführung erfolgt in drei Phasen.

- In Phase eins geht die Basisvariante an den Start. Hiermit ist die Analyse zunächst auf Kennzahlen aus den handelsrechtlichen Jahresabschlüssen begrenzt.
- In einer zweiten Phase wird die Standardvariante realisiert. Hier haben die Teilnehmer aus der ersten Phase die Möglichkeit, ihre Anregungen aus ihren bisherigen Erfahrungen mit DÜVA 2000plus in die Entwicklung einzubringen. Die Standardvariante wird

neben der Erweiterung des Kennzahlenkatalogs auch auf interne Daten zusätzliche Möglichkeiten zum Vergleich mit weiteren standardisierten Unternehmensgruppen bieten. Start ist ab Anfang 2007.

- In der letzten Ausbaustufe wird die Auswertung von individuell definierten Kennzahlen bezogen auf eigens von den Unternehmen entwickelte Vergleichsgruppen möglich sein.

Mit DÜVA 2000plus können sich alle an der Entwicklung des Versicherungsmarktes Interessierten ohne zusätzlichen Aufwand ein umfassendes und detailliertes Bild von aktuellen Marktentwicklungen machen. Sie erkennen Trends früher und sind so in der Lage, ihre eigene Marktposition schneller und besser als in der Vergangenheit zu beurteilen und abzusichern.

**Impressum:****ASSEKURATA PUNKT!****Nr.3/Jahrgang 2006**

Herausgeber:

**ASSEKURATA**

Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Venloer Straße 301-303

50823 Köln

Tel.: 0221 27221-0

Fax.: 0221 27221-77

E-Mail: [info@assekurata.de](mailto:info@assekurata.de)**Redaktion:**

Russel Kemwa

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Tel.: 0221 27221-38

Fax: 0221 27221-77

E-Mail: [kemwa@assekurata.de](mailto:kemwa@assekurata.de)

Die Aufsätze und Berichte wurden sorgfältig recherchiert und geben die Meinung des Verfassers wieder. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur keine Gewähr. Assekurata haftet nicht für unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen.

Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung von Assekurata. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-Rom oder ähnlichen Datenträgern.

## Rubrik

# Versicherungen – Ein Thema für Alt und Jung

## Erfahrungsbericht eines Schülerpraktikanten

Von Kevin Rosemann, 17 Jahre, Schülerpraktikant

Deutschland ist ein reiches Land – vor allen Dingen an Versicherungen: Haftpflicht-, Kfz-, Kranken-, und Rentenversicherungen gehören heute zum Alltag jeden Bürgers. Allein deswegen müsste auch jeder darüber informiert sein. Aber sind wirklich alle informiert? Nein, speziell die Gruppe der Jugendlichen ist es nicht. Sie bekommen zwar manchmal mit, wie die Eltern sich über die Beiträge der Krankenversicherung unterhalten oder wie die Rentenversicherung wieder einmal Thema in den Nachrichten ist. Allerdings bleibt den Jugendlichen doch der größte Teil der Welt der Versicherungen verborgen.



Kevin Rosemann

wie sie sich versichern sollen und – viel wichtiger – wo dies überhaupt möglich ist. Wird die Zielgruppe der Jugendlichen also von den Versicherungsgesellschaften in Werbung und Information weit verfehlt, obwohl ja gerade für diese eine Zukunftsplanung und damit auch Versicherungen eine große Rolle spielen?

Zukunft. Ein in der heutigen Zeit sehr oft diskutiertes Schlagwort. Nicht nur dass viele Jugendliche heute gar keine Vorstellung über ihre Zukunft haben, nein, sie sehen auch nicht die Risiken, die in dieser lauern könnten. Woher kommt das Geld, wenn man wegen Krankheit keinen Beruf ausüben kann? Wie bezahlt man den Arzt? Viele denken: „Ach ich schau’ mal, was ich brauche, und nehme dann das Billigste.“ Doch das kann sich als schwerwiegender Fehler herausstellen. Wer nämlich heute sprichwörtlich „die Ohren offen hält“, wird sehr schnell auf die Problematik des demo-

graphischen Wandels und die damit verbundene Verminderung der gesetzlichen Rente aufmerksam. Damit stellt sich die Frage, ob und wie man diese Einbußen auffangen kann.

Einen Eindruck darüber, wie mangelhaft Jugendliche über Versicherungen informiert sind, gewann ich bei einer Umfrage unter 47 Schülern an meiner Schule. Lediglich zehn Schüler wussten, dass die Rentenversicherung gesetzlich vorgeschrieben ist. 30 % meinten sogar, dass sie selbst gar nicht für das Alter vorsorgen müssten. Dies ist nur ein Beispiel für die nicht anerkannte Wichtigkeit der Zukunftsplanung, welche bei Jugendlichen vorherrscht, die kurz vor dem Einstieg in das Berufsleben stehen.

Bremsend wirkt sich auch das schlechte Image aus, das Versicherungen bei jüngeren Leuten genießen. Die Jugend will zumeist überhaupt nicht mit Versicherungen in Kontakt kommen. Doch dieses schlechte Bild rührt von eben diesem Informationsmangel. Leute, die etwas mit Versicherungen zu tun haben, empfinden die Jugendlichen eher als unangenehm denn hilflos. Ebendies zeigt sich auch in der Befragung: Weniger als zehn Prozent charakterisierten etwa die Vermittler von Versicherungen als „vertrauenswürdig“,

Was ist denn nun der Unterschied zwischen privaten und gesetzlichen Versicherern? Wozu braucht man eine Lebensversicherung? Und was verbirgt sich hinter dem ominösen Begriff „Riesiger Rente“? Mit solchen Fragestellungen beschäftigen sich Jugendliche wenig oder sogar überhaupt nicht. Gemäß dem Motto – „Na und? Du brauchst das doch eh noch nicht.“ Allerdings die wichtige Frage nach den Versicherungen lässt sich auf Dauer nicht umgehen. Dabei besteht das Problem darin, dass viele Jugendliche „keinen Plan“ davon haben,

was sie ja sein sollten. Dagegen hatten 30-40 % überhaupt kein Vertrauen zu ihnen. Nach Beendigung der Umfrage in einem Kurs bekam ich unter merkwürdigen Blicken die ungläubige Frage gestellt: „Willst du so was echt mal machen?“

Die Befragung zeigt auch, dass die Kraftfahrzeug- und die Krankenversicherung die bekanntesten Versicherungen unter Jugendlichen sind. Sie wurden am häufigsten genannt, während die Existenz der, vor allem in der heutigen, von Arbeitslosigkeit, Alterung und Armut geprägten Zeit, wichtigen gesetzlichen Arbeitslosen- und Rentenversicherungen teilweise völlig ignoriert wurde und verdutztes Stauen hervorrief. Dies bestätigt nur noch einmal die Unwissenheit über die besonders wichtigen Absicherungen der Arbeitswelt.

Zugegeben, es ist so, dass ich ebenfalls die oben genannten Vorurteile über Versicherungen hatte, bevor ich das Schülerpraktikum bei Assekurata begann. Ich stellte mir vor, dass jeder,

der etwas mit Versicherungen zu tun hatte, „spießig und langweilig“ sein müsste. Doch vor allem war ich mir der Wichtigkeit von Versicherungen nicht bewusst: Für mich waren das immer nur nebensächliche Angelegenheiten der Eltern gewesen, die ich nur aus Gesprächen kannte, die ich nebenbei aufgeschnappt hatte. Mich um so etwas kümmern zu müssen, lag alles noch in weiter Ferne, „es wird schon auf mich zukommen“. Allerdings ist mir mittlerweile klar geworden, dass Versicherungen zum Schritt in die Selbstständigkeit unverzichtbar und eher ein angenehmer Luxus sind als eine finanzielle Last. Ich bin sogar sehr froh darüber, in einem Land zu leben, in dem es möglich ist, sich auf diese Weise zu schützen.

Folglich ist es schade, dass nicht mehr Jugendliche über Versicherungen aufgeklärt werden und somit ihre Möglichkeiten der Zukunftspaltung erkennen. Meiner Meinung nach fehlt die Aufklärung und Information über dieses Thema sowohl

von Seiten der Eltern als auch der Schulen, in denen dieses Thema beispielsweise im Politikunterricht oft gar nicht angesprochen wird. Die Welt der Versicherungen, die einen großen Teil unserer hohen Lebensqualität ausmacht, sollte nicht von den Jugendlichen verkannt werden.

Eine Möglichkeit, die sich sehr anbietet, um Schüler und angehende Erwachsene zu informieren und interessieren, ist sicherlich das Schülerpraktikum. Dadurch ergäben sich Möglichkeiten der Kommunikation zwischen den Praktikanten und den Versicherern. Folglich wäre dies ein sehr guter Weg zur Information der Jugendlichen, die auch ihre Freunde und Bekannten auf das Thema Versicherungen aufmerksam machen. Ich kann aus eigener Erfahrung sagen, dass ich in nur zwei Wochen Praktikumszeit sehr viel Wichtiges und Interessantes von ganz und gar nicht spießigen Menschen gelernt habe.

**Buchtipp**

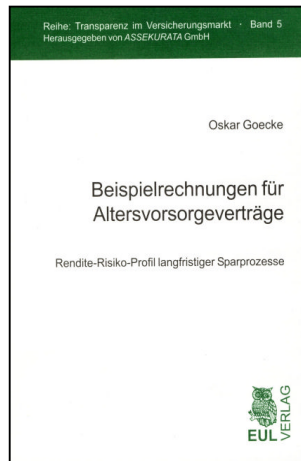
**Aus der Reihe Transparenz im Versicherungsmarkt Band 5**

**Beispielrechnungen für Altersvorsorgeverträge  
Rendite-Risiko-Profil langfristiger Sparprozesse**

Autor: Professor Dr. Oskar Goecke

Herausgegeben von der ASSEKURATA GmbH

Wir müssen uns von der Illusion verabschieden, dass die gesetzliche Rentenversicherung eine Lebensstandard sichernde Altersvorsorge bereitstellen kann. Das hat der Gesetzgeber erkannt und hat verschiedene Förderprogramme für die private kapitalgedeckte Altersvorsorge aufgelegt.



Die Bürger nehmen jedoch diese Förderung nur zögernd an, obwohl private Vorsorgemaßnahmen so intensiv wie nie zuvor vom Staat unterstützt werden. Die Zurückhaltung ist zumindest nachvollziehbar, denn die Entscheidung für eine private Altersvorsorge verlangt ein Abwägen zwischen Konsumverzicht heute und Versorgungsleistungen in zukünftigen Jahren. Die Beiträge, die der Verbraucher in einen Fonds oder in einen Lebensversicherungsvertrag einzahlt, sind konkret gefühlter Konsumverzicht –

die Versorgungsleistungen, die möglicherweise erst in Jahrzehnten fällig werden, sind äußerst ungewiss. Die nahe liegende Frage des Kunden „Mit welchen Rentenleistungen kann ich denn eines Tages rechnen?“ wird von den Produktanbietern sehr unterschiedlich beantwortet. Lebensversicherer werden auf Mindestleistungen (Garantieverzinsung) hinweisen, jedoch die Leistungen aus der Überschussbeteiligung in wohlklingende Unverbindlichkeiten hüllen. Die Anbieter von Investmentfonds werden darauf hingewiesen, dass Zinsgarantien unnötigerweise

Ertragschancen an den Kapitalmärkten verhindern.

In der vorliegenden Arbeit wird ein neues Konzept für Beispielrechnungen vorgestellt. Beispielrechnungen sind Modellrechnungen der künftigen Versorgungsleistungen. Sie sollen fair und transparent sein und zudem einen Vergleich zwischen unterschiedlichen Produktgestaltungen ermöglichen. So können Beispielrechnungen zu einer echten Planungshilfe für Verbraucher werden und zugleich die Transparenz und Planbarkeit der privaten Altersvorsorge fördern. Ein besonderes Augenmerk wird auf das Rendite-Risiko-Profil langfristiger Sparprozesse gelegt. Hierbei werden verschiedene Anlagestrategien von Fondssparplänen und Lebensversicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung verglichen.



## Ratings

### Die Assekurata-Ratings der letzten Monate

**Bestnote A++ für die LVM Krankenversicherungs-AG LVM VVaG und LVM Lebensversicherungs-AG erreichen im Folgerating jeweils ein A+**

Köln, den 10. Mai 2006 – Die LVM Krankenversicherungs-AG verbessert sich im Folgerating 2006 auf das Spitzenurteil A++ (exzellent). Die LVM Lebensversicherungs-AG und die Konzernobergesellschaft, der LVM Landwirtschaftliche Versicherungsverein Münster a.G., erreichen jeweils die Note A+ (sehr gut).

#### Die Teilqualitäten:

##### LVM

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: weitgehend gut



##### LVM Kranken

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

Beitragsstabilität: exzellent

Erfolg: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut



##### LVM Leben

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

Gewinnbeteiligung: exzellent

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent



**„Exzellent“ für die Öffentliche Sachversicherung Braunschweig und „Gut“ für die Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig**

Köln, den 19. April 2006 – Die Versicherungsunternehmen der Öffentlichen Braunschweig haben sich erneut dem kundenorientierten Rating von Assekurata gestellt. Dabei konnte die Öffentliche Sach ihr exzellentes Ergebnis des jüngsten Folgeratings und die Öffentliche Leben ihr gutes Ergebnis des Erstratings bestätigen.

#### Die Teilqualitäten:

##### Öffentliche Leben

Sicherheit: sehr gut

Kundenorientierung: gut

Gewinnbeteiligung: gut

Erfolg: gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut



##### Öffentliche Sachversicherung

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: exzellent

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut



**Swiss Life bestätigt 2006 sehr gutes Vorjahresrating**

Köln, den 05. April 2006 – Die Swiss Life stellte sich zum zweiten Mal dem Rating der Assekurata. Dabei kann die Gesellschaft ihr sehr gutes Vorjahresurteil bestätigen und untermauert damit ihre hohe Wettbewerbsfähigkeit im deutschen Lebensversicherungsmarkt.

#### Die Teilqualitäten:

Sicherheit: sehr gut

Kundenorientierung: gut

Gewinnbeteiligung: gut

Erfolg: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent



**„Exzellent“ für den Debeka Lebensversicherungsverein a. G.**

Köln, den 03. April 2006 – Zum dritten Mal in Folge erreicht die Debeka Leben ein exzellentes Assekurata-Rating. Dabei erhält das Unternehmen in vier von fünf

Teilqualitäten ein exzellentes Urteil.

**Die Teilqualitäten:**

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

Gewinnbeteiligung: exzellent

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent



**Im Erstrating 2006 erreichen die Lebensversicherer deDEVK beide das Rating A+**

Köln, den 14. März 2006 – Die beiden Lebensversicherer des DEVK-Konzerns stellten sich zum ersten Mal dem Rating der Assekurata. Beide Unternehmen schafften auf Anhieb ein sehr gutes Urteil(A+). Mit der Bewertung positionieren sie sich im Spitzenfeld des deutschen Lebensversicherungsmarktes.

**Die Teilqualitäten:**

*DEVK Lebensversicherungsverein*

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: gut

Gewinnbeteiligung: gut

Erfolg: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: gut



*DEVK Allgemeine Leben*

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

Gewinnbeteiligung: sehr gut

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent



**DBV-Winterthur Krankenversicherung AG mit gutem Assekurata-Rating**

Köln, den 20. Februar 2006 – Die DBV-Winterthur Krankenversicherung AG (DWK) hat sich zum ersten Mal dem interaktiven Rating der Assekurata Assekuranz Ratingagentur GmbH gestellt. Hierbei erhält die Gesellschaft die Beurteilung A (gut) und kann sich damit in einem schwierigen Marktumfeld gut behaupten.



**Die Teilqualitäten:**

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: gut

Beitragsstabilität: gut

Erfolg: gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: voll zufriedenstellend

**DEVK Schaden-/Unfallversicherer bestätigen exzellente Unternehmensqualität**

Köln, den 30. Januar 2006 – Der Deutsche Eisenbahn Versicherung Sach- und HUK-Versicherungsverein a.G. (DEVK VVaG) und die DEVK Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft (DEVK AG) erhalten von Assekurata jeweils das Rating A++. Dies entspricht einer exzellenten Gesamtunternehmensqualität aus Kundensicht.

**Die Teilqualitäten:**

*DEVK VVaG*

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: exzellent

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent



*DEVK AG*

Sicherheit: exzellent

Kundenorientierung: exzellent

Gewinnbeteiligung: gut

Erfolg: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent



## Definition des Assekurata-Ratings

Weit mehr als ein mechanischer Kennzahlenvergleich - Assekurata ist die erste deutsche Ratingagentur, die sich auf die Qualitätsbeurteilung von Erstversicherungsunternehmen spezialisiert hat.

Mit den von Assekurata durchgeführten Ratings hat sich ein Qualitätsmaßstab für Versicherungsunternehmen im deutschen Markt etabliert, der dem Verbraucher als Orientierungshilfe bei der Wahl seines Versicherungsunternehmens dient.

Assekurata ratet nur Versicherer, die sich freiwillig der Beurteilung stellen. Den Auftrag für ein Assekurata-Rating muss die Versicherungsgesellschaft deshalb selbst erteilen. Dieses Prinzip garantiert, dass Assekurata die unternehmensinternen Informationen zur Verfügung gestellt werden, die für ein fundiertes interaktives Urteil notwendig sind.

Bei den interaktiven Ratings nimmt Assekurata eine führende Rolle in Deutschland ein. Das Besondere an den Assekurata-Ratings ist, dass

- neben öffentlich zugänglichen Daten auch **interne Daten des Versicherungsunternehmens** zur Analyse herangezogen werden.
- die Analysten in **persönlichen Interviews mit dem Management** die Unternehmen genau unter die Lupe nehmen.

- Assekurata über die Kriterien **Erfolg** und **Sicherheit** ebenfalls die Finanzstärke des Versicherers untersucht, darüber hinaus jedoch als einzige Ratingagentur die **Gewinnbeteiligung** (bei Lebensversicherern), die **Beitragsstabilität** (bei Krankenversicherern) und die **Attraktivität** des Unternehmens (alle Versicherer) bewertet, was besonders für Makler von Interesse ist, wenn es um die Partnerauswahl geht.

Durch eine **Kundenbefragung** bezieht Assekurata darüber hinaus als einzige Rating-Agentur die Meinung der Versicherungsnehmer über ihren Versicherer direkt in die Urteilsfindung mit ein.

Das von den Rating-Analysten erarbeitete Ergebnis wird in Form eines ausführlichen Berichtes dem **Rating-Komitee** zur endgültigen Entscheidungsfindung vorgelegt. Dieses Gremium ist ein Kreis unabhängiger Experten der Versicherungsbranche.

Das Ratingkomitee ist das urteilsgebende Organ von Assekurata. Es diskutiert die Ergebnisse und bestimmt das endgültige Rating. Diese komplexe Aufgabe ist nur durch ein Expertengremium zu bewältigen. Neben der fachlichen Fundierung des Urteils durch die herausragenden Marktkenntnisse der Komiteemitglieder gewährleistet das Komitee

auch eine Ergebniskontrolle.

### Das Assekurata-Rating-Komitee:

- Dipl.-Bw. Stefan Albers, Gerichtlich bestellter Versicherungsberater
- Professor (em.) Dr. Dieter Farny, Seminar für Versicherungslehre der Universität zu Köln
- Dr. Peter Frey, ehemaliger Vorstandsvorsitzender eines internationalen Rückversicherers
- Professor Dr. Oskar Goecke, Professor an der FH Köln, Institut für das Versicherungswesen
- Professor Stefan Materne, Professor an der FH Köln, Institut für Versicherungswesen
- Professor Dr. Hans Peter Mehring, Professor an der FH Köln, Institut für Versicherungswesen
- Dr. Helmut Müller, ehemaliger Präsident des Bundesaufsichtsamtes für Versicherungswesen
- Dipl.-Kfm. Eberhard Kollenberg, ehemaliger Partner einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Professor Dr. Heinrich R. Schradin, Direktor des Instituts für Versicherungslehre an der Universität zu Köln

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite [www.assekurata.de](http://www.assekurata.de)

## Assekurata-Ratingskala

Das Rating der Assekurata unterscheidet insgesamt elf Ratingklassen, die wiederum zu fünf Kategorien zusammengefasst sind.

Rating	Definition	Kategorie
A++	Ein A++ geratetes Versicherungsunternehmen erfüllt die Qualitätsanforderungen und die Qualitätserwartungen der Versicherungsnehmer exzellent.	Sehr gut
A+	... sehr gut	
A	... gut	Gut
A-	... weitgehend gut	
B+	... voll zufrieden stellend	Zufrieden stellend
B	... zufrieden stellend	
B-	... noch zufrieden stellend	
C+	... schwach	Schwach
C	... sehr schwach	
C-	... extrem schwach	
D	... mangelhaft	Mangelhaft

Bei A++ bis B- gerateten Versicherungsunternehmen handelt es sich nach Ansicht von Assekurata um unbedenkliche Versicherungsunternehmen. Assekurata stellt mit dem Rating keine Bewertungsrangfolge auf. Die einzelnen Qualitätsklassen können einfach, mehrfach und nicht besetzt sein. Bisher wurden nur voll zufrieden stellende bis exzellente Ratings veröffentlicht. Das liegt zum einen daran, dass durch die freiwillige Ratingteilnahme eine positive Auslese stattfindet, indem zunächst gute Unternehmen den Schritt wagen. Zum anderen können sich Versicherer mit einem weniger guten Rating gegen eine Veröffentlichung entscheiden. Die betroffenen Versicherer streben eine Verbesserung ihrer Qualität an, bevor sie sich erneut dem Ratingprozess stellen.

Ein Assekurata-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Versicherungsunternehmens, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, einzelne Versicherungsverträge abzuschließen oder aufzugeben. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Kunden zugrunde gelegt; sie bezieht sich nicht auf einzelne Policen oder Verträge und enthält auch keine Empfehlungen zu speziellen Anforderungen einzelner Kunden. Beim Assekurata-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Versicherungsunternehmen selber zur Verfügung gestellt werden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt werden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil geändert oder aufgehoben werden.

## Assekurata-Ratings (Stand Mai 2006)

Krankenversicherung	Lebensversicherung	Schaden/Unfallversicherung
Alte Oldenburger Kranken <b>A++</b>	Barmenia Leben <b>A</b>	Barmenia Allgemeine <b>A+</b>
Barmenia Kranken <b>A+</b>	CiV Leben <b>A+</b>	DEVK Sach- und HUK-VVaG <b>A++</b>
Concordia Kranken <b>A+</b>	Cosmos Leben <b>A++</b>	DEVK Allgemeine <b>A++</b>
DBV Winterthur Kranken <b>A</b>	Debeka Leben <b>A++</b>	Gartenbau-Versicherung VVaG <b>A++</b>
Deutscher Ring Kranken <b>A</b>	Hannoversche Leben <b>A</b>	HUK-COBURG Allgemeine <b>A++</b>
Gothaer Kranken <b>A-</b>	IDEAL Leben <b>A</b>	HUK-COBURG VVaG <b>A++</b>
Hallesche Kranken <b>A+</b>	IDUNA Vereinigte <b>A+</b>	Itzehoer VVaG <b>A+</b>
HUK-COBURG-Kranken <b>A+</b>	LVM Leben <b>A+</b>	LVM <b>A+</b>
LVM Kranken <b>A++</b>	Öffentliche Leben <b>A</b>	Öffentliche Sachversicherung <b>A++</b>
Nürnberger Kranken <b>A+</b>	Provinzial Rheinland Leben <b>A++</b>	Provinzial Rheinland <b>A+</b>
SIGNAL Kranken <b>A</b>	Swiss Life <b>A+</b>	WWK Allgemeine <b>A+</b>
Süddeutsche Kranken <b>A+</b>	Süddeutsche Leben <b>A+</b>	
Union Kranken <b>A+</b>	VPV Leben <b>B+</b>	
	WWK Leben <b>A+</b>	
<b>Nicht freigegebene Ratings Krankenversicherer:</b> 5 mit Ergebnissen von A+ bis B (Stand Mai 2006)	<b>Nicht freigegebene Ratings Lebensversicherer:</b> 6 mit Ergebnissen von A+ bis B+ (Stand Mai 2006)	<b>Nicht freigegebene Ratings Schaden/ Unfallversicherer:</b> 10 mit Ergebnissen von A+ bis B (Stand Mai 2006)