

ASSEKURATA

Punkt!

16.03.2011

Unsere Themen:

- *Am Scheideweg*
 - *Lebensversicherer im Zinsdilemma – Trägt das Geschäftsmodell noch?*
Von Lars Heermann, Bereichsleiter Lebensversicherung bei der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH
 - *Mehr Wachstum durch mehr Transparenz - Ein Erfolgsmodell für die Lebensversicherung*
Von Dr. Maximilian Zimmerer, Vorstandsvorsitzender der Allianz Lebensversicherungs-AG
 - *Zwischen Niedrigzins und Garantiezinsabsenkung – Was spricht für die klassische Lebensversicherung?*
Von Roland Weber, Mitglied der Vorstände der Debeka Versicherungen
 - *Mit Produktinnovationen aus der Absatzkrise*
Von Dr. Herbert Schneidemann und Martin Gräfer, Vorstände der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG
 - *Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate*
 - *Ratingskala und Ratingdefinition des Assekurata-Ratings*
 - *Assekurata-Ratings*
-

Vorwort

Am Scheideweg

Bereits seit Jahren sehen sich die Lebensversicherer in ihrem angestammten Geschäftsfeld, der privaten Renten- und Lebensversicherung, großen Herausforderungen ausgesetzt. Stagnierende Überschüsse gehen einher mit sinkenden Wachstumszahlen im laufenden Beitragsgeschäft. Und aufgrund der Zinsflaute an den Kapitalmärkten wird nun auch der Höchstrechnungszins zum 01.01.2012 gesenkt.

Dabei belässt es das Finanzministerium nicht nur, wie von den Assekuranten empfohlen, bei einer Absenkung um 0,25 Prozentpunkte auf zwei Prozent, sondern geht gleich 0,5 Prozentpunkte auf 1,75 % herunter. Somit kommt es zum vierten Mal in Folge zu einer Reduzierung des Höchstrechnungszinses.

Die Hoffnung, durch diesen Schritt für eine Entlastung des Garantiezinsniveaus in den Beständen zu sorgen, dürfte sich zumindest kurzfristig nicht erfüllen. Hier tritt die Trägheit lang laufender Versicherungsbestände deutlich zu Tage. Der durchschnittliche Bestandsgarantiesatz reagiert nur sehr verzögert auf das Absinken des Rechnungszinses in den vergangenen Jahren. So verringerte sich das Garantiezinsniveau marktweit im arithmetischen Durchschnitt in den vergangenen fünf Jahren zwischen der letzten Absenkung (01.01.2007) bis



Dr. Reiner Will

heute um lediglich 13 Basispunkte von 3,43 auf 3,30 %. Unter der Reduzierung dürfte eher das Neugeschäft gegen laufende Prämien weiter unter Druck geraten, da die Absenkung des Höchstrechnungszinses die Garantiewerte im Neugeschäft mindert beziehungsweise das Beitragsniveau für die Garantiewerte neu geschlossener Verträge steigen lässt. In der Folge führt dies zu höheren Eigenbeiträgen für die Vorsorge, was zu Lasten der Attraktivität von Lebensversicherungsprodukten geht.

An Attraktivität könnte hingegen das fondsgebundene Geschäft gewinnen. Hierfür sprechen zum Beispiel Wertaufholungen nach der Kapitalmarktkrise und eine insgesamt weiterhin positive Grundstimmung für den Aktienmarkt.

Vor dem Hintergrund der Änderungen stellt sich vielfach die Frage, wie zukunftsfähig das Geschäft mit der

klassischen Renten- und Lebensversicherung noch ist. Um dies auszuarbeiten, haben wir drei externe Autoren gebeten, sich des Themas klassische Lebensversicherung anzunehmen.

Zunächst erörtert Dr. Maximilian Zimmerer, Vorstandsvorsitzender der Allianz Lebensversicherung, inwieweit eine transparentere Ausgestaltung der Produkte die Attraktivität erhöhen könnte.

Roland Weber, Mitglied der Vorstände der Debeka, bricht eine Lanze für das Produkt Lebensversicherung und erläutert, weshalb das Produkt trotz Niedrigzinsphase und Garantiezinsabsenkung weiterhin ein attraktives Altersvorsorgeinstrument darstellt.

Zum Abschluss erläutern Dr. Herbert Scheidemann und Martin Gräfer, beides Vorstandsmitglieder der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung, wie die Lebensversicherung anhand einiger Neuerungen wieder begehrenswert wird.

Ansonsten finden Sie in ASSEKURATA Punkt! wie gewohnt eine kurze Zusammenstellung der zuletzt veröffentlichten sowie aller aktuell gültigen Assekurata-Ratings.

Viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

Dr. Reiner Will, Geschäftsführender Gesellschafter der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Beitrag

Lebensversicherer im Zinsdilemma – Trägt das Geschäftsmodell noch?

Von Lars Heermann, Bereichsleiter Lebensversicherung der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH

Der Garantiezins für Lebensversicherungen wird zum 1. Januar 2012 von 2,25 % auf 1,75 % sinken. Dies hat das Bundesfinanzministerium in Berlin am 22. Februar verlauten lassen. Es ist damit dem Vorschlag der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) nicht gefolgt, die eine Herabsetzung auf 2,00 % für ausreichend erachtet hatte. In dem Schritt des Ministeriums tritt das anhaltende Niedrigzinsniveau an den Kapitalmärkten offen zu Tage. Dies nimmt Assekurata zum Anlass, die derzeitige Gesamtsituation auf dem Lebensversicherungsmarkt auf den Prüfstand zu stellen.



Lars Heermann

zu nennen, nach der Versicherer bis Ende 2012 ihre Tariflandschaft auf Unisex-Tarife umstellen müssen und ihre Prämien nicht geschlechtsbezogen unterscheiden dürfen. Letztlich hinterlassen auch die mittelbaren und unmittelbaren Folgen der Finanzmarktkrise ihre Spuren im traditionellen Geschäftsmodell der Lebensversicherung.

Schwieriges Wachstumsumfeld

Auf der Nachfrageseite sehen sich die Lebensversicherer mit einer spürbaren Kaufzurückhaltung der Verbraucher konfrontiert. Zwar sind die Prämieinnahmen der Branche in den Geschäftsjahren 2009 und 2010 gegenüber den verhaltenen Wachstumsraten der Vorjahre wieder deutlich gestiegen, waren allerdings in hohem Umfang durch Einmalbeiträge bestimmt. Zu einem nicht unerheblichen Teil stammten diese, wenngleich mit abnehmendem Trend, auch aus Kapitalisierungsge-

schäften oder Rentenversicherungsgeschäften mit kurzfristigem Kapitalanlagecharakter. Diese Einmalbeitragsformen sind in der öffentlichen Diskussion zwischenzeitlich in die Kritik geraten und wurden durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im September 2010 per Sammelverfügung und Rundschreiben stärker reglementiert. Über alle Produktarten macht das Einmalbeitragsgeschäft mittlerweile gut 30 % der insgesamt knapp 90 Mrd. Euro Gesamteinnahmen in der Lebensversicherung aus. Dies führt zu der Schlussfolgerung, dass der erhöhte Branchenabsatz mit gestiegenen Unsicherheiten verbunden ist und auch in den nächsten Jahren starke Schwankungen in der Geschäftsentwicklung zu erwarten sind, wie auch der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in der Presse herausstellte.

Strategische Reaktionen

Viele Anbieter begegnen diesen Unsicherheiten mit einer Industrialisierung ihrer Geschäftsprozesse und der Modifizierung ihrer Kostenstrukturen, um sich im intensiven Wettbewerb durch eine höhere Prozesseffizienz behaupten zu können. Daneben ist zu beobachten, dass sich einzelne Lebensversicherer in der Produktausrichtung auf andere Schwerpunkte konzentrieren, beispielsweise biometrische Absicherungs-lösungen oder fondsgebundene Altersvorsorgeprodukte. Letz-

Außenfaktoren beeinflussen Geschäftsmodell

Nicht nur wegen der Garantiezinsabsenkung befinden sich die Lebensversicherer in Deutschland in einem herausfordernden Marktumfeld. Zunehmende regulatorische Anforderungen zwingen die Anbieter zu einem hohen Einsatz an finanziellen, technischen und personellen Ressourcen. Dies wird sich perspektivisch mit den intensiven Vorbereitungen auf das neue Aufsichtsreglement nach Solvency II fortsetzen, wobei viele Unternehmen hinsichtlich der konkreten Ausgestaltung einen deutlichen Nachbesserungsbedarf bei der Aufsicht anmelden. Ganz aktuell ist auch die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs

tere dürften – verbunden mit neuartigen Produktmerkmalen und Garantiemechanismen – in der Gunst von Kunden und Vermittlern wieder an Bedeutung gewinnen, nachdem sie im Zuge der Finanzmarktkrise merklich an Vertrauen eingebüßt haben. Im Gegenzug verabschieden sich einige Marktteilnehmer mit der Neu-

ausrichtung ihres Produktportfolios mehr und mehr von den konventionellen Garantiever-sprechen an das Versichertenkollektiv, obwohl sich die Überschussbeteiligung in der klassischen Lebensversicherung vergleichsweise robust und krisenresistent präsentiert. Vielfältige Belege dafür liefert die aktuelle Assekurata-Studie

zur Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung die 2011 zum neunten Mal in Folge durchgeführt wurde und auf der Internetseite der Assekurata Rating-Agentur bestellt werden kann.

Überschussbeteiligung im Branchenspiegel

Verschiedene Verzinsungen im Überblick*)	Private Rente gegen laufenden Beitrag in der Aufschubzeit					
	Neugeschäft 2011	Neugeschäft 2010	Neugeschäft 2009	Neugeschäft 2008	Neugeschäft 2007	Neugeschäft 2006
Garantierte Verzinsung	2,25%	2,25%	2,25%	2,25%	2,25%	2,75%
Laufende Verzinsung	4,07%	4,20%	4,29%	4,39%	4,28%	4,24%
Gesamtverzinsung bei Bewertungsreserven gleich Null	4,72%	4,86%	4,94%	5,06%	4,92%	4,86%
Gesamtverzinsung bei Bewertungsreserven gleich Null zzgl. sonstiger Gewinnanteile	4,78%	4,90%	5,00%	5,12%	4,98%	4,90%
Gesamtverzinsung (inkl. enfällig bestimmter Bewertungsreserven) zzgl. sonstiger Gewinnanteile	5,06%	4,99%				

*) arithmetische Mittelwerte; bezogen auf den in der Studie verwendeten Mustervertrag

Abb. 1: Verzinsungen der privaten Rentenversicherung im Überblick

Unter Berücksichtigung aller Überschusskomponenten einschließlich endfälliger Bewertungsreserven offenbaren die Studienergebnisse, dass die durchschnittliche Gesamtverzinsung für einen Mustervertrag der privaten Rentenversicherung von 4,99 % im Vorjahr auf aktuell 5,06 % angestiegen ist. Nicht außer Acht gelassen werden darf dabei, dass die Erhöhung allein aus der Beteiligung der Kunden an den endfällig bestimmten Bewertungsreserven resultiert, wohingegen die laufende Verzinsung recht deutlich um 0,13 Prozentpunkte auf 4,07 % zurückgegangen ist (Abb. 1). Dies verdeutlicht, dass sich auch die Lebensversicherer dem historischen Zinstief an den Kapitalmärkten nicht entziehen können. Andererseits schreiben Lebensversicherer den Guthaben ihrer Kunden noch Erträge gut, die spürbar über

den im Neugeschäft realisierbaren Anlagerenditen liegen. Dies gelingt den Unternehmen durch lang laufende Festzinspapiere in ihren Kapitalanlagebeständen, die in der Vergangenheit erworben wurden und eine höhere Verzinsung als in der Neuanlage abwerfen. Infolge der jüngeren Marktzinsentwicklung liegen gerade auf diesen Papieren hohe Bewertungsreserven, die den Kunden für ablaufende Verträge anteilig gutzuschreiben sind, wodurch sich die Rendite des verbleibenden Kundenbestandes unweigerlich reduziert. Die zugrunde liegende gesetzliche Vorgabe, auch Zinspapiere in die Bemessung der auszuschüttenden Bewertungsreserven einzubeziehen, ist ökonomisch höchst fragwürdig, zugleich aber auch eine nachvollziehbare Motivation vieler Marktteilnehmer, die laufenden Gewinnbeteiligungsdeklaratio-

nen abzusenken. Gerade in Anbetracht der derzeit niedrigen Kapitalmarktzinsen für sichere Anlagen ist es für einen Lebensversicherer wenig sinnvoll, die laufenden Deklarationen auf Kosten der eigenen Substanz und der künftigen Wettbewerbsfähigkeit über Gebühr zu strapazieren. Die Vorteile der Lebensversicherung kommen ohnehin erst langfristig richtig zum Tragen. So hat sich die klassische Lebensversicherung in der längeren Vergangenheit unter Rendite-Risiko-Abwägungen als verlässliches Instrument der Altersversorgung erwiesen, was die Beitragsrendite einer 30-jährigen gemischten Kapitallebensversicherung, die zum 31.10.2010 abgelaufen ist, von durchschnittlich 5,45 % widerspiegelt (Abb. 2). Bei kurzen Laufzeiten fällt die Rendite dagegen deutlich geringer aus.

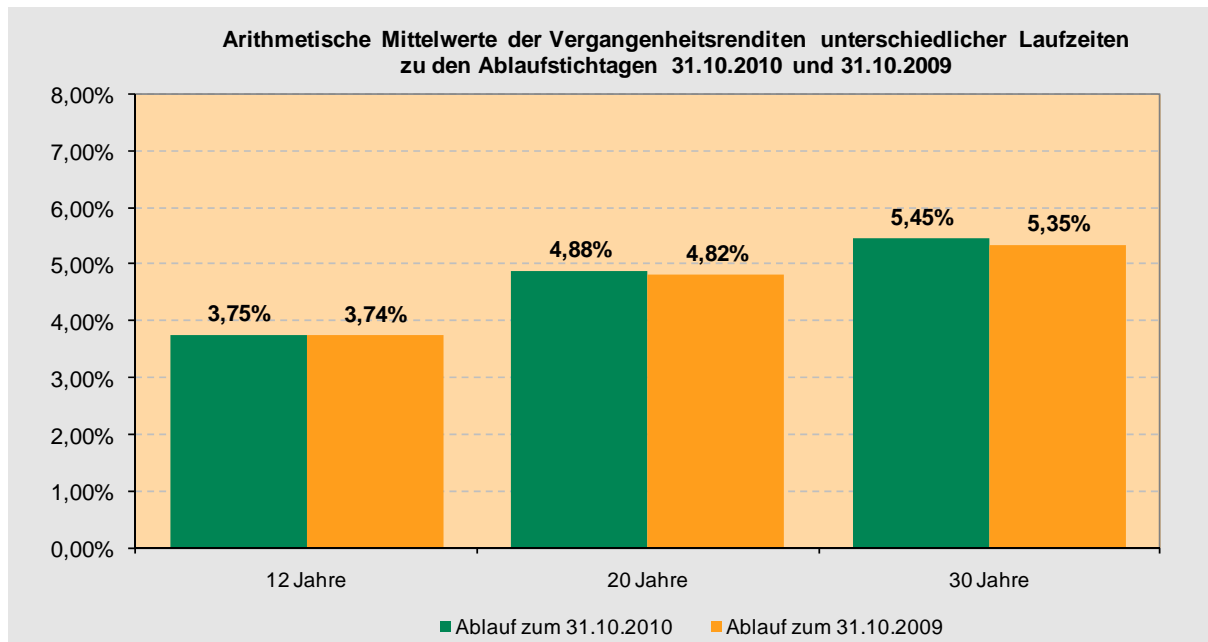


Abb. 2: Durchschnittliche Vergangenheitsrenditen in der Kapitallebensversicherung

Folgen der Garantiezinsabsenkung

Mit Blick auf die aktuelle Kapitalmarktsituation stellt das Niedrigzinsszenario für die Lebensversicherer eine hohe Bürde dar, neben der Bedienung der Garantien noch attraktive Überschüsse für die Kunden zu erwirtschaften. Schließlich liegt allein der durchschnittlich zu bedienende Garantiezins im Bestand der Lebensversicherer noch bei 3,30 %. Zwar trägt die anstehende Absenkung des Höchstrechnungszinnes (Garantiezinses) im Neugeschäft auf 1,75 % unter Risikogesichtspunkten – zumindest auf mittlere Sicht – zu einer Entlastung der Garantieanforderungen bei, dürfte aber schon kurzfristig den Policenabsatz erschweren. Denn ein reduzierter Garantiezins führt im Neugeschäft zu geringeren Garantiewerten bzw. höheren Prämien für gleiche Garantiewerte als bisher. Abgesehen von einmaligen Nachfrageeffekten aus einem „Jahreschlussverkauf“ 2011, um sich

den aktuellen Garantiezins von 2,25 % für die gesamte Vertragslaufzeit zu sichern, dürften viele Verbraucher daher die klassische Lebensversicherung als weniger attraktiv empfinden und sich hinsichtlich der langen Bindung an einen Versicherungsvertrag eher zurückhalten. Für Anbieter und Vermittler ergibt sich daraus die Notwendigkeit, das Altersvorsorgeprofil einer Lebensversicherung – welches zweifellos über die reine Garantieleistung deutlich hinausgeht – potenziellen Kunden verständlich zu vermitteln, ohne jedoch überzogene Erwartungen zu schüren. Dies gilt umso mehr, insofern Versicherungskunden in den vergangenen Jahren tendenziell informierter und preissensitiver geworden sind, was nicht zuletzt auf die stärkere Nutzung der „Neuen Medien“ zurückzuführen ist. Zugleich ist ihre Erwartungshaltung an leistungsfähige Produkte und hohe Servicestandards deutlich gestiegen. Die transparente Darstellung der Leistung sowie die fundierte Beratung

und Überzeugung der Kunden werden dadurch zu elementaren Erfolgsfaktoren in der Lebensversicherungsbranche.

Deklarationen sind nicht alles

Ähnliche Erkenntnisse liefern auch Analysen unserer Tochtergesellschaft ASSEKURATA Solutions GmbH auf Basis des Net Promoter Score®. Diese führen zu der Erkenntnis, dass die Überschussdeklaration eines Lebensversicherers nicht der einzige und allein entscheidende Hebel für die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden ist. Neben dieser ökonomischen Größe existieren weitere Faktoren, die sowohl wert- als auch kundenbindungsstiftend sind. Hierzu zählen beispielsweise die Art des Vertriebsweges oder die Qualität der adäquaten Kundenansprache. Gerade in der derzeitigen Niedrigzinsphase ist dies eine wichtige Botschaft. Denn die Stellschrauben für die Deklaration scheinen bei vielen Lebensversicherern ausgereizt. Um in diesem Zusammenhang eine Erosion in der Kundenbindung

zu verhindern, sind die Gesellschaften gut beraten, ihre unternehmensindividuellen Treiber auf die Kundenbindung zu analysieren und hier ihre Kompetenz gezielt auszubauen.

en. Letzten Endes wird es für die Lebensversicherer entscheidend sein, im Produkt- und Leistungswettbewerb Stärke zu beweisen und sich gezielt auf die individuellen

Bedarfssituationen, Serviceansprüche und finanziellen Möglichkeiten ihrer Kunden auszurichten.

Solvency II-Portal erfreut sich großer Beliebtheit

Als Ergebnis eines Gemeinschaftsprojekts wurde im August 2010 das Internetportal www.solvency-ii-kompakt.de online geschaltet. Solvency II kompakt berichtet über die aktuellen Entwicklungen von Solvency II und die sich daraus ergebenden Herausforderungen für die Versicherungsunternehmen. Das Portal wurde mit dem Ziel entwickelt, praxisrelevante Informationen der bisherigen und gegenwärtigen Ausgestaltung von Solvency II kompakt und verständlich darzustellen. Die Artikel werden von der Assekurata (Assekuranz Rating-Agentur GmbH), dem Institut für Mathematik der Universität Oldenburg unter Leitung von Prof. Dr. Dietmar Pfeifer und in Zusammenarbeit mit acs actuarial solutions GmbH sowie von Autoren der Steria Mummert ISS GmbH verfasst. Außerdem haben Gastautoren, beispielsweise Prof. Dr. Wagner (Universität Leipzig) und Prof. Dr. Prokop (Universität Oldenburg), Beiträge geschrieben.

Um das Solvency II-Portal aktuell und für die Leser interessant zu gestalten, wird die Website monatlich aktualisiert. Inzwischen ist es mit der Funktion „Auf dem Laufenden“ möglich, sich über die Aktualisierung automatisch informieren zu lassen. Diese neue Funktion hat gezeigt, dass unser Angebot auf einen sehr großen Zuspruch stößt. Mehr als 100 Interessierte haben sich bereits registriert. Darunter sind Vertreter aller großen deutschen Versicherer, aber auch Mitarbeiter von Großbanken, Universitäten, Nachrichtendiensten oder internationalen Anwaltskanzleien. Besonders stolz sind wir darauf, dass sich das Solvency II-Portal beim Suchmaschinenanbieter Google unter dem Stichwort „Solvency II“ auf der Startseite etabliert hat. Inzwischen erfolgen über 70 Prozent aller Seitenzugriffe im Internet über Google. Die Besucher des Portals verbleiben durchschnittlich mehrere Minuten auf den Seiten. Das lässt die Schlussfolgerung zu, dass die Artikel tatsächlich gelesen werden. Bemerkenswert ist, dass sogar im Januar, trotz der Ferien- und Feiertage, die Anzahl der Zugriffe deutlich gesteigert werden konnte. Dabei wurde die Seite aus 29 verschiedenen Ländern aufgerufen. Das zeigt, dass die Informationen des Portals auch unterwegs und international Interesse erzeugen.

Beitrag

Mehr Wachstum durch mehr Transparenz – Ein Erfolgsmodell für die Lebensversicherung

Von Dr. Maximilian Zimmerer, Vorstandsvorsitzender Allianz Lebensversicherungs-AG

In kaum einer anderen Geschäftsbeziehung ist Vertrauen zwischen Vermittler und Kunde so wichtig wie in der Finanzbranche. Für die Anbieter von Lebensversicherungen gilt dies in besonderem Maße, gehört die Altersvorsorge doch elementar zur persönlichen Lebensplanung, die nur mit verlässlicher und professioneller Unterstützung organisiert werden sollte. Zudem geht es bei der Lebensversicherung um eine sehr langfristige Geldanlage und – in der anschließenden Rentenphase - um Leistungen, die über viele Jahrzehnte erfolgen. Die Lebensversicherung verbindet Kunde und Anbieter so tatsächlich ein Leben lang. Vertrauen zu schaffen und immer wieder zu rechtfertigen, ist deshalb unerlässlich: durch faire Beratung und nachhaltige Betreuung nach Vertragsabschluss, durch hohe Transparenz der Produkte und der Versicherungsbedingungen. Nur wenn sich der Kunde tatsächlich gut und umfassend informiert fühlt, wird er auf dem sehr langen Weg der Vertragspartnerschaft mit seinem Vermittler und seinem Anbieter zufrieden sein.



Dr. Maximilian Zimmerer

Versicherungsbranche besonders stark ausgeprägt ist. Im Branchenvergleich gab es bei den Versicherern mit drei Prozent am wenigsten unzufriedene Kunden. Und: Die deutsche Versicherungswirtschaft hat im EU-Vergleich mit 81,4 Prozent den höchsten Anteil zufriedener Kunden. Bei Preis und Qualität der Dienstleistungen hoben die Kunden die deutschen Versicherer europaweit sogar auf den Spitzenplatz.

Kritiker mögen einwenden, dass die Analyse heute anders ausfallen würde. Zweifelsohne hat die gegenwärtig noch nicht ausgestandene Finanzkrise einen erheblichen Vertrauensverlust der Kunden gegenüber Banken, Fondsgesellschaften und auch Lebensversicherern bewirkt. Richtig ist aber auch, dass die Lebensversicherer die heftigen Verwerfungen an den Kapitalmärkten sehr gut gemeistert haben. Kein Unternehmen musste „gerettet“ werden, kein Kunde hat Geld verloren! Der angesehene Versicherungsexperte Manfred Poweleit hat der Bran-

che bescheinigt, dass die Leistungen an die Versicherungsnehmer wegen der hohen Eigenmittelausstattung der Anbieter nicht gefährdet sind. Er stellt fest: „Hätte es die Transparenz, die die häufig gescholtene Assekuranz hier vorführt, im Bankensektor gegeben, uns wären wohl große Teile der Finanzkrise erspart geblieben“.

Umstrittener Kostenausweis

Das gute Zeugnis sollte für die Lebensversicherer Ansporn sein, den Weg der Transparenz weiter zu gehen. Klare, leicht verständliche Produktinformationen können den Beratungsprozess verbessern, das Vertrauen des Kunden in komplexer gewordene Angebote stärken und letztlich für deren bessere Vergleichbarkeit sorgen – eine wesentliche Voraussetzung für Wettbewerb und Wachstum.

Warum Kunden sich für ein bestimmtes Angebot entscheiden, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Von den Garantien beispielsweise, der Flexibilität der Produkte, dem Service oder einfach nur von der Vertrauenswürdigkeit des Anbieters. Auch die Kosten können eine Rolle spielen. Wenn es um die Frage geht, was ein Vertrag letztlich bringt, sind sie aber meist weniger wichtig. Dennoch rücken Verbraucherschützer die Kosten häufig in den Fokus ihrer Kritik, wenn sie

Eine europaweite Analyse der Europäischen Kommission unter den für Verbraucher wichtigsten Dienstleistungssektoren hat bereits 2007 belegt, dass die Kundenzufriedenheit in der

über die Lebensversicherung sprechen. Ihr Hauptvorwurf: Die Produkte würden versteckte, hohe Kosten enthalten.

Auch wenn dem entgegnet werden konnte, dass die Ablaufleistungen schon immer unter Berücksichtigung der Kosten berechnet werden: Der Wunsch nach einem separaten Ausweis blieb immer ein Thema. Unter anderem deshalb hat der Gesetzgeber mit der 2008 umgesetzten VVG-Reform den Versicherern vorgeschrieben, dass die Kosten darzustellen sind: Seither sind die im Beitrag einkalkulierten Kosten, also die Abschluss- und Vertriebskosten sowie die laufenden Kosten der Versicherung, in Euro anzugeben.

Dieser Kostenausweis hat zwar mehr Transparenz geschaffen, ermöglicht aber

nur sehr eingeschränkt den Vergleich von unterschiedlich kalkulierten Produkten für den Kunden. Denn die Kosten fallen häufig zu unterschiedlichen Zeitpunkten an. Zudem ist die Berechnungsgrundlage je nach Produkt und Anbieter unterschiedlich. Der Euro-Ausweis reicht daher nicht aus, um den Einfluss der Kosten auf die Rendite der Produkte einzuschätzen.

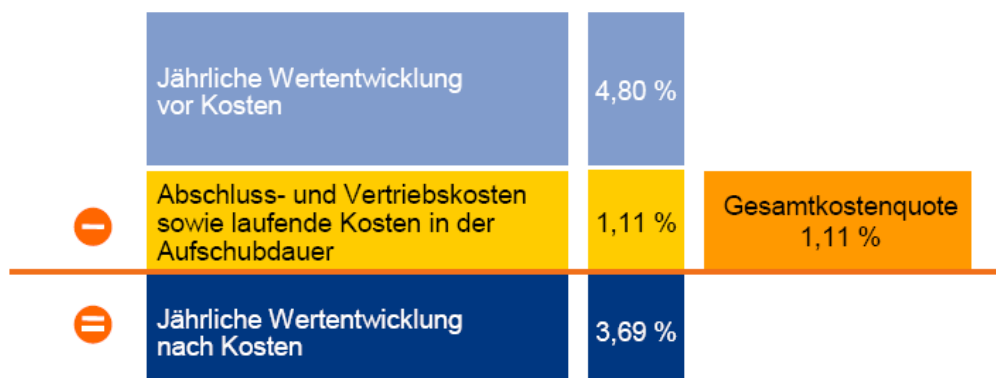
Vorreiter bei der Transparenz der Kosten

Die Allianz setzt als eine der ersten Lebensversicherer die Empfehlung des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) um und nennt in den Versicherungsangeboten die sogenannte „Gesamtkostenquote“. Anhand der Gesamtkostenquote, die neben den laufenden Kosten auch die Abschluss- und

Vertriebskosten, bei fondsgebundenen Produkten auch die Fondskosten, beinhaltet, können die Kunden auf einen Blick erkennen, um wie viel sich die jährliche Wertentwicklung eines Versicherungsvertrages durch Kosten reduziert. Zusammen mit dieser neuen Kennziffer wird stets angegeben, wie sich die Altersvorsorge vor Berücksichtigung der Kosten entwickeln könnte. Denn die Kostenquote allein gibt noch keine abschließende Auskunft darüber, wie leistungsfähig ein Versicherungsangebot ist. Der Kunde muss sich immer überlegen, von welcher Wertentwicklung vor Kosten auszugehen ist. Erst wenn man die Wertentwicklung vor Kosten um die Gesamtkostenquote reduziert, sieht man, was unterm Strich übrig bleibt.

Transparent: Die Wertentwicklung nach Kosten

Allianz Vorsorgekonzept Klassik



Beispiel: Allianz RiesterRente Klassik (Tarif ARS1), Mann, Laufzeit 30 Jahre, Endalter 67, Jahresbeitrag 1.200 €

Bei der klassischen Rentenversicherung entspricht die unterstellte Wertentwicklung vor Kosten der aktuellen gesamten Verzinsung. Vergleicht man die Wertentwick-

lung nach Kosten, zeigt sich gerade im Hinblick auf die aktuell niedrigen Kapitalmarktzinsen, wie attraktiv die angebotenen Altersvorsorgeverträge sind.

Unmissverständliche Modellrechnungen

Da die Gesamtkostenquote nur in Verbindung mit einer Angabe der möglichen Wertentwicklung vor Kosten

aussagekräftig ist, hat die Allianz bei kapitalmarktnahen Produkten, wie der fondsgebundenen Rentenversicherung, zudem die Modellrechnungen geändert: Die beispielhaft angenommenen Wertentwicklungen werden künftig vor Kosten ausgewiesen, d.h. auch Fondskosten sind künftig explizit in den Modellrechnungen mildernd berücksichtigt. Bislang wurden die Wertentwicklungen entsprechend den handelsüblichen Regeln bei Fondssparplänen ohne gesonderten Abzug der Fondskosten angegeben.

Statt den bisher drei Wertentwicklungsszenarien mit drei, sechs und neun Prozent kann ein Kunde bei den kapitalmarktnahen Produkten außerdem künftig anhand von sechs beispielhaften Angaben auf einer Skala von null bis zehn Prozent sehen, wie sich seine Police entwickeln könnte. Diese breitere Darstellung hilft, Missverständnisse bei den Kunden zu vermeiden. Es gilt noch deutlicher zu machen, dass die genannten Gesamtleistungen keine verbindliche Prognose sein können.

Gerade bei den etwas komplizierter gestrickten fondsgebundenen Rentenversicherungen sollte mehr Transparenz angestrebt werden. Die Allianz beispielweise bietet seit Jahresbeginn neu gestaltete Fondspolizen an. Bei diesen neuen Produkten werden etwaige Rückvergütungen aus den Fonds nicht nur der Höhe nach ausgewiesen, sondern auch an den Kun-

den weitergegeben. Jetzt können auch die gerade von Verbraucherschutzseite empfohlenen kostengünstigen Exchange-Traded Funds (ETFs) im Rahmen der fondsgebundenen Produkte angeboten werden – ein signifikanter Vorteil für Versicherungsvertriebe und Kunden.

Lebensversicherung gewinnt an Attraktivität

Je mehr Anbieter sich für mehr Transparenz entscheiden und die vom GDV empfohlene Gesamtkostenquote in ihren Angeboten ausweiten, desto stärker profitieren Kunden und Vermittler. Sie können Produkte einfacher miteinander vergleichen.

Die Initiative für mehr Kostentransparenz hat eine positive Resonanz bei Medien und Verbraucherschützern hervorgerufen. Die Zeichen stehen gut, dass auch Vermittler und Kunden die klare Darstellung von Preis und Leistung als wichtiges Qualitätsmerkmal der Lebensversicherung erkennen. Und die Anbieter? Sie sollten mehr Transparenz als kontinuierlichen Prozess verstehen und auch in anderen Bereichen des Geschäftsmodells Lebensversicherung für mehr Verständlichkeit sorgen.

So müssen Kunden auf den ersten Blick erkennen können, welche Chancen und Risiken die ihnen offerierten Produkte bergen. Die Lebensversicherungsbranche arbeitet deshalb richtigerweise an einer geeigneten Form, mit der die Ergebnisse finanzmathematischer Simulationen, die wir als Chance-

Risiko-Profile bezeichnen, nachvollziehbar und vor allem über alle Anbieter hinweg einheitlich beschrieben werden können. Erst wenn sich beim Vergleich dieser Profile unterschiedlicher Produkte deutliche Unterschiede in den Chancen und Risiken ableiten lassen, die Produkte also völlig unterschiedliche Typen sind, gewinnen sie an Aussagekraft und können echten Nutzen für den Kunden wie den Lebensversicherungsvertrieb stiften.

Die Harmonisierung der im Laufe von Jahrzehnten ganz unterschiedlich formulierten Versicherungsbedingungen gehört ebenfalls auf die Agenda zur Verbesserung der Transparenz. Und warum sollten die Unternehmen nicht auch bei ihren Kapitalanlagen für besseren Durchblick sorgen? Immer mehr Kunden wollen wissen, ob die Investmentstrategie ihres Anbieters neben wirtschaftlichen auch ökologischen und sozialen Aspekten genügt. Gerade die über viele Jahrzehnte anlegenden Lebensversicherer könnten deutlicher zeigen, dass sie die Kundengelder nachhaltig und ethisch vertretbar investieren.

Transparente Kosten, leicht zu überblickende Chancen und Risiken, verständlich formulierte Versicherungsbedingungen und nachweislich „saubere“ Kapitalanlagen - die neue Offenheit könnte das Vertrauen in die Lebensversicherung weiter erhöhen, ja sich zu einem Erfolgsmodell entwickeln.

Beitrag

Zwischen Niedrigzins und Garantiezinsabsenkung – Was spricht für die klassische Lebensversicherung?

Von Roland Weber, Mitglied der Vorstände der Debeka Versicherungen

Die Niedrigzinspolitik der Notenbanken sowie die weiterhin angespannte Situation an den Finanzmärkten haben dazu geführt, dass wir uns in einer dauerhaften Niedrigzinsphase befinden. Bundesanleihen mit zehn Jahren Laufzeit notieren bei 3,1 Prozent. Dennoch haben wir im vergangenen Jahr bei der Wiederanlage im Durchschnitt 4,4 Prozent erzielt. Wer noch mehr Rendite möchte, der muss auch höhere Risiken eingehen.



Roland Weber

Hier stellt sich die Frage, ob man seine Altersvorsorge auf Risiko aufbauen will oder nicht doch auf Sicherheit gesetzt werden sollte. Wir sind ganz klar der Meinung, dass beim Vermögensaufbau für den Ruhestand bei Arbeitnehmern und den meisten Selbstständigen eindeutig die Sicherheit im Vordergrund stehen sollte. Wer für das Alter schon ausreichend vorgesorgt hat, kann getrost auf Risiko gehen.

Wie viele Menschen, vor allem in den USA, haben im vergangenen Jahrzehnt zwei Mal den größten Teil ihrer Altersvorsorge verloren, da sie diese auf Aktien und Investmentfonds aufgebaut haben? Mit einer klassischen Lebens- oder Rentenversicherung wäre ihnen das nicht passiert.

Eine klassische Altersvorsorge, unabhängig davon, ob Lebens- oder Rentenversicherung, bietet dem Kunden zwar keine Aussichten auf

exorbitante Renditen, aber, wie beispielsweise die Debeka, immerhin eine aktuelle Gesamtverzinsung von bis zu fünf Prozent – und das in Krisenzeiten! Das ist zum Beispiel gegenüber dem Jahr 2004 nur ein Rückgang um 0,5 Prozentpunkte – trotz mehrfacher turbulenter Einbrüche an den Aktienmärkten.

Des Weiteren besitzen moderne klassische Altersvorsorgeprodukte eine Vielzahl hervorragender Eigenschaften. Ein ganz wichtiger Aspekt ist die Absicherung biometrischer Risiken, wie Langlebigkeit, Todesfall, Invalidität oder Pflegebedürftigkeit. Dadurch, dass der Kunde diese Unwägbarkeiten auf den Versicherer übertragen kann und dieser im Falle des Eintritts die finanziellen Risiken trägt, wird ein hohes Maß an Sicherheit geboten, das weit über eine einfache Verzinsung der Beiträge hinaus geht. Durch die Risikoübernahme schützen wir nicht nur die

einzelne Person, sondern spielen auch eine tragende Rolle im Sozialstaat. Gäbe es keine Versicherer, die die Gefahren des täglichen Lebens decken, würde der Staat mit deutlich mehr Sozialfällen belastet werden und in der Konsequenz die Gesamtheit der Bürger darunter leiden. Allein durch den Aspekt der Risikotragung unterscheiden wir uns positiv von Banken, die keine Biometrie in ihre Produkte integrieren können.

Lange herrschte die Meinung, die klassischen Altersvorsorgeprodukte seien starr und nicht anpassungsfähig, der Kunde sei in den einmal festgelegten Rahmenbedingungen gefangen. Im Laufe der letzten Jahre wurden die klassischen Altersvorsorgeprodukte jedoch so modernisiert, dass sie sich an geänderte Lebensumstände schnell und einfach anpassen lassen und dadurch ein hohes Maß an Flexibilität bieten. Die modernen Rentenversicherungen der Debeka bieten beispielsweise eine jederzeitige Kapitalentnahmeoption, den nachträglichen Einschluss von Hinterbliebenenschutz, die Anpassung des Todesfall-schutzes, flexible Zahlungsmöglichkeiten, variable Tarifgestaltung während der Laufzeit und vieles mehr.

Auch nach Absenkung des Rechnungszinses von 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent bieten klassische Rentenversicherungen ein durchaus hohes Garantieniveau. Es

sollte davon abgesehen werden, das Augenmerk nur auf den reinen Prozentsatz zu richten. Vielmehr muss der Gesamtumfang der Garantie betrachtet werden. Zieht man beispielsweise fondsgebundene Rentenversicherungen als Vergleichsbasis heran, so bieten diese häufig lediglich die Garantie, dass die Beiträge zum Ende der Aufschubzeit, und nur zu diesem Zeitpunkt, zur Verfügung stehen. Bis zur Regelung durch den Gesetzgeber musste bei dieser Produktart nicht einmal der Verrentungsfaktor garantiert werden. Die Garantien klassischer Rentenversicherungen gehen deutlich über den reinen Beitragserhalt zum festgelegten Rentenbeginn hinaus. Die in die Verträge fließenden Sparbeiträge werden von Beginn an mit dem Garantiezins, egal wie hoch dieser nun sein mag, über Laufzeiten von 30 oder 40 Jahren verzinst. Welche Bank gibt schon eine Zinsgarantie über einen solch langen Zeitraum? Im Laufe des Vertrages wird so Kapital aufgebaut, das zu jedem Zeitpunkt während der Vertragslaufzeit garantiert ist. Hinzu kommt die Verzinsung aus dem laufenden Überschuss, die dem Kunden jährlich zugeteilt wird und ab diesem Zeitpunkt garantiert

ist. Somit erhöht sich das Garantieniveau während der Aufschubzeit kontinuierlich. Man sollte nicht vergessen, dass dieser Betrag auch dann zur Verfügung steht, wenn der Kunde schon während der Vertragslaufzeit liquide Mittel benötigen sollte. Ab Rentenbeginn wird dem Kunden eine Rente gezahlt, deren Höhe bereits bei Vertragsabschluss garantiert wird, obwohl niemand die Entwicklung der Lebenserwartung und des Zinsniveaus für solch lange Zeiträume vorhersehen kann.

Man könnte meinen, dass die modernen Fondsprodukte eine ideale Mischung aus Garantie und Rendite darstellen. Sie wurden immer mehr verfeinert und mit den verschiedensten Garantiekonzepten ausgestaltet. Ein wichtiges Unterscheidungskriterium liegt darin, auf welche Art und Weise die Garantien erzeugt werden und wer der Garantieträger ist. Die Garantien werden zwar individuell für den Kunden ausgesprochen, sind aber nur punktuell und termingebunden gültig. Darunter leidet dann die Flexibilität, denn wünscht der Kunde eine Änderung der Police, führt dies in der Regel zu einem Verlust oder einer Anpassung der Garantiezusage. Je nach Ausgestaltung der fondsgebundenen Rentenver-

sicherung kann die Garantieerzeugung abhängig von der Kapitalmarktsituation sehr teuer ausfallen. Dadurch und durch das aktive Management des Fondsguthabens zur Renditemaximierung entstehen zusätzliche Kosten, die eine hohe in Aussicht gestellte Rendite deutlich an Attraktivität einbüßen lassen.

Wenn man nun den Kunden in einem umfassenden Beratungsgespräch auf diese Unterschiede hinweist und ihm die Vorzüge der klassischen Rentenversicherung darlegt, warum sollte er sich nicht dafür entscheiden, seine Altersvorsorge auf diesem Wege aufzubauen? Mit dem Aspekt der steuerlichen Vorteile hat man ein zusätzliches Argument für die klassische Rentenversicherung an der Hand.

Betrachtet man die klassischen Altersvorsorgeprodukte unter all diesen Blickwinkeln – Art und Umfang der Garantien, Höhe der Gesamtverzinsung, Krisenfestigkeit der Produkte, Absicherung biometrischer Risiken und steuerliche Vorteile –, sollte die Frage nicht lauten „Was spricht noch gegen die klassische Lebensversicherung?“!

Beitrag

Mit Produktinnovationen aus der Absatzkrise

Von Dr. Herbert Schneidemann und Martin Gräfer, Vorstände der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

Das klingt nicht gut: „Die Lebensversicherung wird unattraktiver“ titelte die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ am 24. Februar. Grund für diesen Pessimismus war die Entscheidung des Bundesfinanzministeriums, mit Beginn des Jahres 2012 den Höchstrechnungszins von 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent abzusenken. Diese verringerte Garantierendite könnte Verbrauchern suggerieren, dass sie künftig weniger von ihrer Lebensversicherung erwarten können. Dass dem so nicht ist, sagt der FAZ-Autor dankeswerter Weise gleich selbst: „Weil die Versicherer weniger Geld dafür einsetzen müssen, ihre Garantien durch sichere Zinstitel zu erwirtschaften, haben sie sogar etwas mehr Spielraum in ihrer Kapitalanlage“ – und das führt unter Umständen zu einer höheren Überschussbeteiligung, die ja letztendlich die Rendite bestimmt. Und die lag im abgelaufenen Jahr im Durchschnitt aller Anbieter fast doppelt so hoch wie der Rechnungszins.

Die Lebensversicherung bleibt also höchst attraktiv. Wir bei der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG sind sogar überzeugt: Die Lebensversicherung bleibt die tragende Säule in der Altersvorsorge der Deutschen, weil sie wie kein anderes Produkt die



Dr. Herbert Schneidemann

Martin Gräfer

drei entscheidenden Vorteile in sich vereint: Sicherheit, Stabilität und Flexibilität. Sicherheit steht für die Bürger laut einer aktuellen Studie der icon Wirtschafts- und Finanzmarktforschung mit 93 Prozent an erster Stelle bei der Wahl der Altersvorsorge. Und kein Produkt ist so sicher vor Ausfällen und so sicher in seiner Ausschüttung wie die Lebensversicherungen. Das bekamen ganz besonders die Anleger in Fondssparplänen zu spüren, denen die Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten sehr gründlich die Altersvorsorge verhaselten. Lebensversicherungen dagegen sind stabil: in ihrer Vertragsgestaltung, in ihrer Anlagepolitik und bei der Auszahlung der endfälligen Verträge. Und Lebensversicherungen sind flexibel – in der Wahl des Zeitpunkts, an dem Verträge enden sollen, und in der Art Auszahlung, als Rente, als Teilrente und

einmalige Kapitalleistung. Und im Gegensatz zu reinen Finanzprodukten erzielt die Lebensversicherung mit Abstand die höchste risikobereinigte Rendite. Nun muss das aber nicht bedeuten, dass man keine Überlegungen anstellen sollte, dieses bewährte Produkt durch den Einsatz modernster Mechanismen noch attraktiver zu machen.

Ideal wäre die Kombination einer klassischen Lebensversicherung mit den Gewinnchancen von Aktienanlagen, also der Sicherheit einer stabilen Garantieverzinsung mit der Möglichkeit, am Aktienmarkt ohne Verlustrisiko zu investieren.

Ein Fundamentalgesetz der Kapitalmärkte besagt, dass höhere Renditen nur mit höherem Risiko erzielt werden. Und hohe Risiken widersprechen dem Gedanken der Lebensversicherung. Man braucht also einen großen Sicherheitspuf-

fer – auf des Deutschen liebstes Kind übertragen, einen Airbag und eine große „Knautschzone“, um die Schwankungen und Risiken am Kapitalmarkt aufzufangen. Und hier ist nun die Innovationskraft und Kreativität der Produktentwickler und Aktuare der Lebensversicherungsunternehmen gefragt.

Wir bei der BBV-Neue Leben setzen diesen Anspruch mit der BBV Strategie-Rente XXL zusammen mit unserem Produktpartner Deutsche Bank in die Tat um.

Die BBV Strategie-Rente XXL ruht auf zwei Säulen: zum einen der Mindestverzinsung von 2,75 Prozent und zum anderen auf der Chance, von Gewinnen des europäischen Spitzenindex Dow Jones Euro STOXX 50 zu profitieren. Erreicht werden diese Leistungen durch eine Rentenversicherung in Verbindung mit der Anlage in Garantie-Zertifikaten. Diese werden von der Deutsche Bank AG aufgelegt. Die Sparbeiträge fließen in eigens für dieses Produkt entwickelte Garantie-Zertifikate. Dabei wurden im Durchschnitt mehr als die Hälfte der Sparbeiträge in Aktien investiert. Dadurch erhöhen sich die Renditechancen erheblich. Der Aktienteil des Garantie-Zer-

tifikates orientiert sich am Dow Jones EuroStoxx 50®-Index. Das übrige Vermögen wird vornehmlich am Geldmarkt oder in variabel beziehungsweise festverzinsliche Papiere mit hoher Bonität investiert. Gegebenenfalls wird die Strategie täglich den aktuellen Marktveränderungen angepasst. Die Aktienquote kann zwischen 0 und 100 Prozent schwanken. Durch diese Konstruktion können auch tägliche Mittelzu- und Mittelrückflüsse zu jeweils aktuellen Marktgegebenheiten in die Absicherungsstrategie eingebunden werden. Durch die Wertsicherungsstrategie der Garantie-Zertifikate erhält der Kunde einen Kapitalchutz zum Ende der Laufzeit. Das bedeutet: Die Sparbeiträge der BBV Strategie-Rente XXL sind zum Ende der Laufzeit zu 100 Prozent geschützt.

Die BBV-Strategie-Rente XXL verbindet also die Vorteile einer klassischen Lebensversicherung mit den Gewinnchancen der Wertpapierbörsen, ohne die entsprechenden Risiken eingehen zu müssen. Dabei liegt die Mindestverzinsung der BBV-Strategie-Rente XXL deutlich über dem Garantiezins der klassischen Lebensversicherung – unabhängig davon, ob man den heutigen oder den ab 1.

Januar 2012 gültigen Rechnungszins zugrunde legt.

Nicht verschwiegen werden soll ein Nachteil: Durch die entstandenen Kosten für die Absicherung der hohen Mindestverzinsung fallen zu Beginn der Vertragslaufzeit hohe Einmalkosten an. Sie führen dazu, dass in den ersten Jahren der Rückkaufswert gering ist. Um hier das Risiko einer vorzeitigen Vertragsauflösung, verursacht etwa durch Arbeitslosigkeit oder einem anders hervorgerufenen finanziellen Engpass, aufzufangen, bietet die BBV zusätzlich das „Vorsorge-ABS“ an – und das ohne Mehrkosten.

Dieses Extra bedeutet konkret: Im Falle einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit werden die Beiträge in den ersten fünf Vertragsjahren bis zu ein Jahr lang weiterbezahlt.

Wir sind davon überzeugt, uns mit unserer innovativen Produktgestaltung sowie einem umfangreichen Produktangebot an gezillmerten und ungezillmerten Tarifen für alle Vertriebswege im Umfeld der „Großen“ künftig erfolgreich behaupten zu können.

Ratings

Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate

WIFO GmbH bestätigt Urteil im Assekurata-Rating für Maklerpools

Köln, den 15. März 2011 – Mit der WIFO Wirtschafts- und Fondsanlagenberatung und Versicherungsmakler GmbH (WIFO GmbH) stellte sich nun der dritte Maklerpool einem Folgerating im Verfahren der ASSEKURATA Solutions GmbH. Hierbei legt die WIFO GmbH zahlreiche Verbesserungen innerhalb der Teilqualität Maklerorientierung dar. Damit bestätigt das Unternehmen sein sehr gutes Gesamtergebnis aus dem Vorjahr.

Die Teilqualitäten



Maklerorientierung: sehr gut
Maklerzufriedenheit: gut
Solidität: sehr gut

neue leben Lebensversicherung AG bestätigt erneut exzellentes Assekurata Rating

Köln, den 10. März 2011 – Die in Hamburg beheimatete neue leben Lebensversicherung AG (neue leben) hat sich zum wiederholten Mal dem Rating der ASSEKURATA Rating-Agentur GmbH gestellt. Die hervorragende Unternehmenssicherheit sowie die exzellente Erfolgs- lage und Gewinnbeteiligung

bescheren der neuen leben ein exzellentes Gesamturteil.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent
Erfolg: exzellent
Gewinnbeteiligung/Performance: exzellent
Kundenorientierung: gut
Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG erzielt Bestnote im Karriere-Rating

Köln, den 02. März 2011 – Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG (A.S.I.) erreicht in drei von vier Teilqualitäten ein exzellentes Urteil. Durch verbesserte Beratungskonzepte und einen positiven Wachstumskurs schafft A.S.I. auch insgesamt den Sprung auf die Bestnote A++ im Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH.

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: exzellent

Finanzstärke: exzellent
Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut
Wachstum: exzellent

Deutsche Vermögensberatung AG bestätigt exzellentes Urteil im Karriere-Rating

Köln, den 28. Februar 2011 – Auch im sechsten Folgerating der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) konnte die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG) überzeugen und bestätigte ein weiteres Mal die exzellente Unternehmensqualität aus Sicht der Vermögensberater

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: exzellent
Finanzstärke: exzellent
Beratungs- und Betreuungskonzept: exzellent
Wachstum: sehr gut

Assekurata-Rating der Landesschadenhilfe Versicherung VaG verliert Gültigkeit

Köln, den 18.02.2011 – Der Vorstand der Landesschadenhilfe Versicherung VaG hat sich entschieden, das im Februar 2011 fällige Folgerating nicht durchzuführen.

Assekurata bescheinigt Skandia Leben unverändert gute Unternehmensqualität

Köln, den 17. Februar 2011 – Die Skandia Lebensversicherung AG hat sich zum dritten Mal dem interaktiven Rating-Verfahren von Assekurata gestellt. Dabei erzielt die Gesellschaft erneut das Urteil A (gut). Im Rahmen des Folgerating 2011 bestätigt das Unternehmen die Vorjahresurteile in punkto Sicherheit (sehr gut), Erfolg (gut), Gewinnbeteiligung/Performance (gut) sowie Kundenorientierung (weitgehend gut). Die Teilqualität Wachstum erreicht ein weitgehend gutes Urteil (Vorjahr: sehr gut).

Die Teilqualitäten



Sicherheit: sehr gut

Erfolg: gut

Gewinnbeteiligung/Performance: gut

Kundenorientierung: weitgehend gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: weitgehend gut

DEVK-Lebensversicherer weiterhin stark

Köln, den 15. Februar 2011 – Sowohl der DEVK Lebensversicherungsverein als auch die DEVK Allgemeine Leben können im Assekurata-Folgerating 2011 zum sechsten Mal in Folge das sehr gute Gesamturteil (A+) erreichen.

Die Teilqualitäten

DEVK Lebensversicherungsverein



Erfolg: exzellent

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

DEVK Allgemeine Leben



Erfolg: sehr gut

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

Schadenversicherer der DEVK erneut mit exzellentem Assekurata-Rating

Köln, den 10. Februar 2011 – Der DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Sach- und HUK-Versicherungsverein a.G. (DEVK Verein) sowie die DEVK Allgemeine Versicherungs-AG (DEVK Allgemeine) erhalten von Assekurata zum 12. Mal in Folge ein

exzellentes Rating.

Die Teilqualitäten

DEVK Verein



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

DEVK Allgemeine



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im Markt: exzellent

SVAG Schweizer Vermögensberatung weiterhin mit guten Karriereperspektiven

Köln, den 9. Februar 2011 – Die Schweizer Vermögensberatung (SVAG) stellt sich als einziger Schweizer Finanzvertrieb auch in diesem Jahr der unabhängigen Bewertung der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Das Unternehmen bestätigt im zweiten Folgerating die Qualitätsurteile in allen vier Bewertungskategorien und erhält hierfür insgesamt das Rating „gut“.

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: gut
Finanzstärke: sehr gut
Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut
Wachstum: gut

Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG bestätigt sehr gutes Urteil im Karriere-Rating

Köln, den 20. Januar 2011 – Die Allfinanz Deutsche Vermögensberatung AG (Allfinanz) stellte sich zum zweiten Mal in Folge dem Assekurata-Karriere-Rating und bestätigt die Qualitätsurteile in allen vier Bewertungskategorien. Die ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata) vergibt der Allfinanz hierfür insgesamt das Rating A+.

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: sehr gut
Finanzstärke: exzellent
Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut
Wachstum: gut

Assekurata-Rating: NÜRNBERGER Krankenversicherung AG zum neunten Mal in

Folge mit „sehr gut“ ausgezeichnet

Köln, den 18. Januar 2011 – Die NÜRNBERGER Krankenversicherung AG (NKV) bestätigt auch in diesem Jahr das sehr gute Urteil (A+) der Vorjahre. Dabei verbessert sich das Unternehmen in der Kundenorientierung von weitgehend gut auf gut.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent
Erfolg: exzellent
Beitragsstabilität: exzellent
Kundenorientierung: gut
Wachstum/Attraktivität im Markt: gut

Barmenia Kranken mit gutem Ergebnis

Köln, den 13. Januar 2011 – Die Barmenia Krankenversicherung a. G. (Barmenia Kranken) erhält im aktuellen Assekurata-Rating ein gutes Urteil (A), nachdem das Unternehmen zuvor eine sehr gute Bewertung (A+) erhalten hatte. Die Gesellschaft überzeugt einmal mehr durch die exzellente Sicherheit und die sehr gute Kundenorientierung. Auch die Beitragsstabilität der Barmenia Kranken ist sehr gut. Zum guten Gesamtergebnis tragen darüber hinaus die weitgehend gute Erfolgslage sowie das voll zufriedenstellende Wachstum bei.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent
Erfolg: weitgehend gut
Beitragsstabilität: sehr gut
Kundenorientierung: sehr gut
Wachstum/Attraktivität im Markt: voll zufriedenstellend

Assekurata-Ratings der Barmenia Allgemeine und der Barmenia Leben verlieren ihre Gültigkeit Folgeratings werden nicht durchgeführt

Köln, den 13. Januar 2011 – Die Ratings der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG (Barmenia Allgemeine) und der Barmenia Lebensversicherung a. G. (Barmenia Leben) verlieren mit heutigem Datum ihre Gültigkeit. Die Unternehmensleitung hat sich entschieden, die im Dezember 2010 fälligen Folgeratings nicht durchzuführen.

Hallesche Krankenversicherung zum 13. Mal mit sehr gutem Assekurata-Rating

Köln, den 11. Januar 2011 – Die Hallesche Krankenversicherung a.G. (Hallesche) überzeugt in der Unternehmenssicherheit mit einem exzellenten Urteil. Auch in den anderen Prüfpunkten kann die Hallesche das sehr gute Urteil der Kölner Ratingagentur halten.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Beitragsstabilität: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

Alte Leipziger Lebensversicherung erneuert mit sehr gutem Assekurata-Rating

Köln, den 11. Januar 2011 – In ihrem ersten Folgerating überzeugt die Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. (AL-Leben) mit einer exzellenten Unternehmenssicherheit. Auch bei allen anderen Prüfpunkten kann die AL-Leben das sehr gute Vorjahresurteil der Kölner Rating-

agentur halten.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

ALTE OLDENBURGER zum 10. Mal mit A++ im Assekurata-Rating

Köln, den 6. Januar 2011 – Die ALTE OLDENBURGER Krankenversicherung AG bestätigt auch in der 10. Auflage des Assekurata-Ratings das exzellente Urteil. In den Teilqualitäten Erfolg und Kundenorientierung verbesserte sich das

Unternehmen jeweils um eine Notenkatgorie. Inzwischen erhält der Krankenversicherer aus Vechta in vier von fünf Prüfbereichen die Bestnote exzellent.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Beitragsstabilität: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

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/Performance** (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 ge-

währleistet das Komitee auch eine Ergebniskontrolle.

Das Assekurata-Rating-Komitee:

- Dipl.-Bw. Stefan **Albers**, Gerichtlich bestellter Versicherungsberater
- Diplom Mathematiker Volker **Altenähr**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Versicherungsgesellschaft, Dozent an der dualen Hochschule Baden Württemberg Mannheim
- Professor (em.) Dr. Dieter **Farny**, Seminar für Versicherungslehre der Universität zu Köln
- Professor Dr. Oskar **Goecke**, Professor an der FH Köln, Institut für das 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. Catherine **Pallenberg**, Berufsakademie Stuttgart, Studiengangsleitung Versicherung und Honorarprofessorin
- 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.

Die Assekurata-Ratingskala

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

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

Bei A++ bis B- gerateden 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 März 2011)

Lebensversicherung	Schaden-/Unfallversicherung
Alte Leipziger Leben A+	BGV Versicherung AG A+
Concordia Leben A	Badischer Gemeinde-Versicherungs-Verband A+
Cosmos Leben A++	Barmenia Allgemeine A+
Debeka Leben A++	Concordia Rechtsschutz A
Deutscher Ring Leben A	Concordia Versicherung A
DEVK Allgemeine Leben A+	DEVK Sach- und HUK-VVaG A++
DEVK Leben A+	DEVK Allgemeine A++
FAMILIENFÜRSORGE Lebensversicherung AG A	Gartenbau-Versicherung VVaG A++
Hannoversche Leben A+	HUK-COBURG Allgemeine A++
HUK-COBURG Leben A+	HUK-COBURG VVaG A++
IDEAL Leben A	HUK24 AG A++
IDUNA Vereinigte A	IDEAL Versicherung A
LVM Leben A++	LVM A++
neue Leben A++	LVM Rechtsschutz A++
Oeco capital Leben A	VPV Allgemeine A+
PBV Leben A+	
Skandia Leben A	
Swiss Life A	
SDK-Leben A+	
TARGO Lebensversicherung A+	
Nicht freigegebene Ratings Lebensversicherer:	Nicht freigegebene Ratings Schaden-/Unfallversicherer:
7 mit Ergebnissen von A+ bis B+	13 mit Ergebnissen von A+ bis B
(Stand März 2011)	(Stand März 2011)

Assekurata-Ratings (Stand März 2011)

Private Krankenversicherung	Gesetzliche Krankenversicherung
Alte Oldenburger Kranken A++	Hanseatische Krankenkasse - HEK A+
Barmenia Kranken A	KKH-Allianz A+
Concordia Kranken A+	
Debeka Kranken A++	
Deutscher Ring Kranken A+	
Gothaer Kranken A	
Hallesche Kranken A+	
HUK-COBURG Kranken A+	
LVM Kranken A++	
NÜRNBERGER Kranken A+	
SIGNAL Kranken A	
SDK-Kranken A+	
Nicht freigegebene Ratings private Krankenversicherer:	
9 mit Ergebnissen von A+ bis B	
(Stand März 2011)	

Impressum:

ASSEKURATA PUNKT!
Nr.28/Jahrgang 2011

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

Sitz der Gesellschaft: Köln
 Handelsregister: HRB 27849
 Amtsgericht Köln
 Umsatzsteueridentifikationsnr.: DE 181828481
 Geschäftsführer: Dr. Christoph Sönnichsen,
 Dr. Reiner Will

Redaktion:

Russel Kemwa
 Pressesprecher
 Tel.: 0221 27221-38
 Fax: 0221 27221-77
 E-Mail: russel.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 GmbH 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.