

ALTERSVORSORGE

Unruhige Zeiten

Die Diskussion um Rückstellungen und sinkende Garantiezinsen macht den Lebensversicherern das Leben schwerer

Die **Zeiten** für die deutschen Lebensversicherer **werden ungemütlicher**. Positionierte sich die Branche auf dem Höhepunkt der Rezession noch **erfolgreich als Fels in der Brandung**, kämpft sie nun mit den Folgen der dramatischen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise. Historisch niedrige Kapitalmarkttrenditen **verhageln die Bilanz**: Die **Überschussbeteiligungen sinken (s. Top-Story)**. Es fällt immer schwerer, garantierte Gewinnversprechen zu erwirtschaften – vielen gelang dies 2010 jedenfalls nicht.

Die **Finanzaufsicht BaFin** hat das registriert. Die Kontrolleure haben deshalb für die Tarifgeneration zwischen 1995 bis 2000 **höhere Rückstellungen** angeordnet. Verträge aus dieser Zeit müssen mit **garantierten vier Prozent auf den Sparanteil** der Prämie verzinst werden.

Zusätzliche Rückstellungen müssen die Lebensversicherer auch wegen der **neuen Eigenkapitalregeln** leisten, die ab 2012 greifen (**Solvency II**). Die letzten Details sind zwar noch nicht geklärt, an

höheren Reserven aber führt kein Weg vorbei. Was die Kunden schützen soll, verschärft die Lage der Versicherer: Je **mehr Reserven** sie bereithalten müssen, **desto weniger Geld** können sie am Kapitalmarkt gewinnbringend anlegen.

Die von der **Aktuarsvereinigung** vorgeschlagene **Absenkung des Garantiezinses von 2,25 auf 2,0 Prozent ab 2012** würde die Branche langfristig entlasten. Die Produkte lassen sich dann aber schlechter verkaufen. Und so überrascht es nicht, dass die Versicherer gegen den **Vorschlag der Bundesregierung** Sturm laufen, die **Zinsgarantie für Neuverträge** noch **dieses Jahr** drastisch auf **1,75 Prozent zu kappen**.

Die **tatsächlichen Verzinsungen** werden natürlich **auch künftig höher ausfallen**. Sie liegen derzeit bei gut **vier Prozent**. Vermittler halten mit dem Vorsorgeklassiker weiterhin einen Trumpf in der Hand. Der **FOCUS-MONEY-Versicherungsproufi** wünscht Ihnen einen guten Start ins neue Jahr.

INHALT

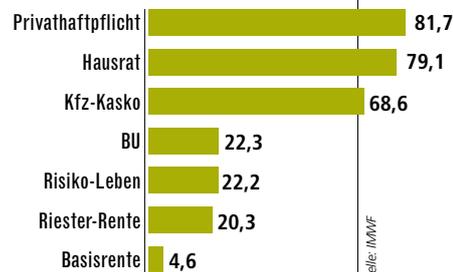
2-4	Top-Story: Lebensversicherer geben weniger
5	Magazin: bAV – viel Luft nach oben
6-7	Interview: Iduna-Chef Reinhold Schulte
8	Recht: Wem steht Geld aus Lebensversicherung zu?
9-11	Scoring: Provinzial Leben Hannover im Härtestest

STUDIE

Nachholbedarf

Immerhin: Bei der Absicherung von Grundrisiken sind die Deutschen eifrig, Lücken tun sich aber weiterhin häufig bei der Altersvorsorge auf.

Ausstattung der Deutschen mit Policen Angaben in Prozent



Quelle: IMWF

BAROMETER

Mit Zuversicht ins neue Jahr

Ende 2010 hat sich die **Stimmungslage** in Deutschland weiter aufgehellt, meldet die **Allianz** als Ergebnis ihrer „Zuversichtsstudie“. Schon im Winter 2009 waren die Werte für die Wirtschaftslage um neun und für die allgemeine Entwicklung Deutschlands um fünf Prozentpunkte gestiegen. Ende vergangenen Jahres kletterte die **Zuversicht für die Wirtschaft sogar um 21 Punkte auf 43 Prozent**, für die allgemeine Lage um acht Punkte auf 34 Prozent und für den Arbeitsmarkt um 20 Punkte auf 29 Prozent. **Der Optimismus für die künftige Entwicklung hat damit den höchsten Wert seit 2007 erreicht**.

ZERTIFIKAT

Durchblick bei der Altersvorsorge

Altersvorsorgeprodukte können künftig transparenter dargestellt und besser verglichen werden. Ein Testmodell des Softwarehauses **Morgen & Morgen** macht dies möglich. Mit dem neuartigen **Volatium® Verfahren** ermitteln die Experten, welche Renditen mit welcher Häufigkeit wahrscheinlich sind und zeigen Chancen und Risiken der einzelnen Produkte auf. **Hierfür werden 10000 denkbare Kapitalmarktverläufe simuliert**. Altersvorsorgetarife, deren Simulation dem Standard entsprechen, werden von Morgen & Morgen mit dem **Volatium® Zertifikat** ausgezeichnet.

IMPRESSUM

Verantwortlich für diesen Newsletter: FOCUS Magazin Verlag GmbH, Arabellastr. 23, 81925 München, Tel. 0 89/92 50-38 22, Fax: 0 89/92 50-36 20, E-Mail: Versicherungsproufi@focus-r.de
 Vorstände: Norman Wirth (geschäftsführender Vorstand), Frank Rottenbacher, Carsten Brückner, Amtsgericht München HRB 97887 Ust.Nr.: DE 811 286 855 **Jährliche Abo-Gebühr:** 500 Euro
 Projektleiter und verantwortlich i.S.d. MDSTV: Frank Pöpsel, Peter Lindemann, Arabellastr. 23, 81925 München **Disclaimer:** Sämtliche Inhalte des Versicherungsproufi wurden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann weder seitens des Verlags noch seitens der Redaktion eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit dieser Informationen gegeben werden. Die Ausführungen im Rahmen des Versicherungsproufi stellen im Übrigen weder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren noch eine Anlageberatung dar. Eine Haftung für eventuelle Vermögensschäden, die durch Anwendung von Hinweisen und Empfehlungen des Versicherungsproufi eventuell auftreten bzw. aufgetreten sind, ist demzufolge kategorisch ausgeschlossen.

Lebensversicherer geben weniger

Höhere Kosten und niedrige Kapitalmarkttrenditen zwingen die Lebensversicherer zur erneuten Absenkung der Gewinnbeteiligung

Der Trend der vergangenen Jahre setzt sich fort: Die deutschen Lebensversicherer reduzieren auch für 2011 die Gewinnbeteiligung ihrer Kunden zum Teil deutlich. Das belegt die jährliche Umfrage des FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi unter den 40 größten Unternehmen der Branche. Sie repräsentieren zusammen einen Marktanteil von 88 Prozent.

Mehrheit senkt. Die VP-Umfrage zeigt: 23 von 40 Versicherern senken ihre Überschussbeteiligung um bis zu 0,40 Prozentpunkte. 2010 kappten nur 13 Assekuranzen die Gewinnbeteiligung. Von den 23 Versicherern haben zwölf die Gewinnbeteiligung um 0,30 Prozentpunkte oder mehr gesenkt. Darunter sind die Debeka, der Volkswohl Bund die Provinzial Nordwest, die LVM und die Continentale. Vergangenes Jahr waren es nur zwei Anbieter.

Marktführer Allianz senkte um 0,20 Prozentpunkte. „Mit der Anpassung der laufenden Verzinsung der Verträge tragen wir dem historischen Zinstief Rechnung“, sagt Maximilian Zimmerer, Vorstandsvorsitzender der Allianz Leben.

Stabile Beteiligung. Da Erhöhungen der Überschussbeteiligung in weite Ferne gerückt sind, geraten jetzt die 17 Gesellschaften in den Fokus, die ihre Gewinnbeteiligung stabil halten können. Zu ihnen gehören Unternehmen wie die AachenMünchener, die Generali und die Ergo Leben. „Wir investieren in viele verschiedene Arten festverzinslicher Wertpapiere, dazu in Immobilien und – in geringem Umfang – in Aktien und Beteiligungen“, sagt Ergo-Vorstand Daniel

von Borries. „Gegen Phasen sehr niedriger Zinsen haben wir uns mit entsprechender Sicherungsinstrumenten gewappnet.“

Vier vor dem Komma wackelt. Wie bereits im Vorjahr haben sechs der zehn größten Unternehmen die Überschussbeteiligung reduziert, darunter die Württembergische gleich um 0,40 Prozentpunkte. Die Top-10-Unternehmen decken 53 Prozent des Marktes ab.

Im Durchschnitt sinkt die Überschussbeteiligung für 2011 auf 4,08 Prozent, nach 4,23 Prozent im Vorjahr. „Spätestens im nächsten Jahr wird die vier vor dem Komma nicht mehr zu halten sein“, sagt Manfred Poweleit, Herausgeber des Branchen dienstes map-Report.

Tiefstand bei den Zinsen. Ende August 2010 erreichte die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen mit 2,10 Prozent ihr historisches Tief. Das zeigt, in welchem außergewöhnlichen Umfeld sich die Versicherer bei der Kapitalanlage bewegen. Die Zinsen öffentlicher Schuldner sind seit Herbst 2008 – dem Ausbruch der Finanzkrise – um einen Prozentpunkt gefallen. Das verringert die Zinseinnahmen jedes Jahr um 1,5 Milliarden Euro. Fast 88 Prozent der 727 Milliarden Euro, die Lebensversicherer für ihre Versicherten angelegt haben, stecken in Schuldverschreibungen (s. Grafik).

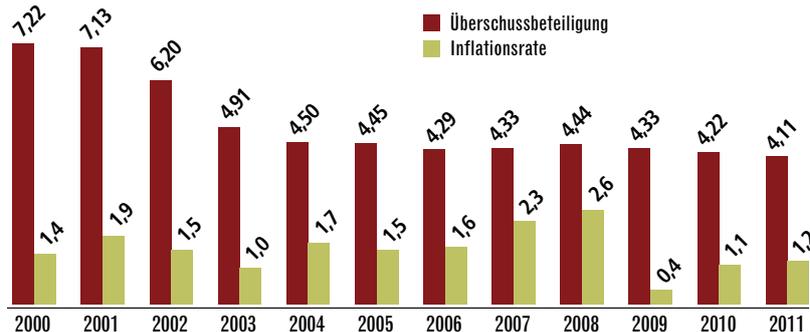
KOMPAKT

- ✓ **Verzinsung.** 57 Prozent der Versicherer reduzieren ihre Überschussbeteiligung.
- ✓ **Ursache.** Zinsen knapp über historischem Tief, nachhaltige Wende nicht in Sicht.
- ✓ **Einschnitt.** Ab Mitte 2011 droht die Senkung des Garantiezins auf 1,75 Prozent.
- ✓ **Gesamtverzinsung.** Gemessen am Zinsumfeld und der Inflation bleibt die Rendite der Lebensversicherung attraktiv.
- ✓ **Steuern.** Die Abgeltungsteuer erhöht die Attraktivität der Lebensversicherung.

Gewindeklaration und Profoliostruktur

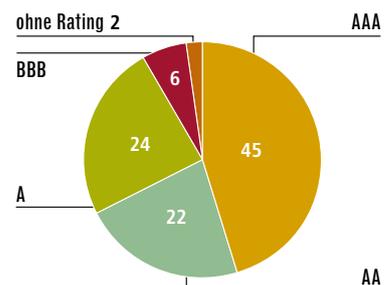
Seit 2010 sind die Überschussbeteiligungen durchschnittlich um mehr als drei Prozentpunkte gefallen. Grund: Die Zinsen sicherer Staatsanleihen, wichtigste Anlagekategorie, sind auf Tiefststände gesunken.

Überschussbeteiligung von Lebensversicherungen und Inflationsentwicklung
Angaben in Prozent



Quelle: map-Report, Destatis, Commerzbank

Aufteilung des festverzinslichen Portfolios nach Ratingklassen in Prozent



Quelle: Fitch, Schätzung

▶ Altersvorsorge

Noch zehren die Versicherten von ihrer langfristigen Anlagestrategie. Die **langlaufenden Papiere** bieten eine **akzeptable Verzinsung**. Nach Einschätzung der **Ratingagentur Fitch** legen die Gesellschaften für durchschnittlich zehn Jahre an. Die Experten schätzen den **durchschnittlichen Gesamtkupon des festverzinslichen Portfolios auf etwa 4,4 Prozent**. Der durchschnittliche **Wiederanlagekupon** wird von Fitch auf **knapp vier Prozent** taxiert. Damit wird der Abstand zum **durchschnittlichen Rechnungszins** in Höhe von **3,4 Prozent** immer geringer.

Für **2010** erwartet Fitch eine **Nettoverzinsung** für die Mehrheit der Lebensversicherer von **rund vier Prozent**. Nur **kapitalstarke Versicherer** können in renditestärkere Wertpapiere oder in **Immobilien, Solar- und Windkraftanlagen** investieren, um die Rendite aufzupeppen. Die **durchschnittliche Kreditqualität** des festverzinslichen Portfolios bleibt **hoch**.

Sicherheit hat ihren Preis. „Mit den gesunkenen Überschussbeteiligungen **reagieren die Versicherer in zwei Richtungen**“, sagt **Rainer Will, Geschäftsführer der Ratingagentur Assekurata**. „Sie tragen den gesunkenen Zinsen am Kapitalmarkt Rechnung. Angesichts der Zinsentwicklung wäre es von den Versicherern unsinnig, ihre Reserven zu plündern, um die Überschussbeteiligung konstant zu halten.“ Außerdem müssten sich die Unternehmen auf höhere Sicherheitsanforderungen bei ihren Kapitalanlagen einstellen (**Solvency II**).

Machen Sie den Kunden deutlich, dass die Entwicklung der Preis für die Sicherheit ihrer Altersvorsorge ist. **Denn eine schnelle und nachhaltige Zinswende ist nicht in Sicht**. Zwar ist

die Rendite zehnjähriger Bundesanleihen in den vergangenen Monaten um fast 50 Prozent auf rund drei Prozent gestiegen. Doch viele Experten sehen darin noch keine Zinswende und **erwarten für Ende 2011 Renditen von 3,20 bis 3,50 Prozent bei den Bundesanleihen**. Das ist kein Niveau, das die Versicherten glücklich machen wird.

Garantiezins sinkt. Mit **sinkender Überschussbeteiligung** und **gleichzeitiger Absenkung des Garantiezinses** wird das **Neugeschäft bedeutend erschwert**. „Diese Entscheidung wird das **Neugeschäft schwächen** und wirkt so kontraproduktiv für die Unternehmen“, sagt **Debeka-Vorstand Roland Weber**. Das **Finanzministerium** will den Garantiezins für **Verträge ab 1. Juli 2011 von 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent absenken**. Dagegen hält es die **Deutsche Aktuarvereinigung** für ausreichend, wenn der **Rechnungszins ab 2012 auf zwei Prozent reduziert** wird. Schon eine solche Absenkung wäre nach Einschätzung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) deutlich vorsichtiger als nach der Berechnungsformel notwendig. Für die **Risikotragfähigkeit der Unternehmen habe der Schritt kurz- bis mittelfristig nur wenig Bedeutung**, da er ausschließlich neu geschlossene Verträge betreffe. Außerdem würde die **Umstellung zur Mitte des Jahres die Versicherer zusätzlich belasten**. Poweleit: „Die Zeit für die Umstellung ist viel zu kurz, denn die gesamte Produktpalette einschließlich BU und Risikoleben ist betroffen.“

Verkaufsoffensive im ersten Halbjahr starten. Der so **aufgebaute Zeitdruck sollte für den Vertrieb genutzt werden** – unabhängig davon, ob die Anpassung vielleicht doch erst 2012 kommt. Denn eine mögliche **sinkende Garantieverzinsung ist ein gutes Argument**, um aus Vorsätzen der Kunden schnell Abschlüsse werden zu lassen. Die geplante deutliche Absenkung um einen halben Prozentpunkt unter die psychologisch wichtige Schwelle von zwei Prozent liefert Vermittlern dafür gute Argumente.

Noch hohe Gesamtverzinsung. Machen Sie deutlich, dass die **Kapitallebensversicherung (KLV)** und die **private Rentenversicherung** weiterhin **sichere Bausteine für die private Altersvorsorge** sind. „Mit einer **Gesamtverzinsung von 4,5 bis 5,0 Prozent** überzeugen die Produkte in dem gegenwärtigen Zinsumfeld“, sagt **Will**. So weisen **AachenMünchener, Debeka, Neue Leben, Targo, VGH, Stuttgarter, HUK Coburg und Europa** noch eine Gesamtverzinsung inklusive Schlussüberschuss und Sockelbeteiligung an Bewertungsreserven von **über fünf Prozent** auf (siehe Tabelle S.4).

Angesichts der Zinsumfelds leisten die meisten Versicherer noch eine gute Arbeit bei der Kapitalanlage mit den Kundengeldern. „**Nach Abzug der Inflation ist der reale Zins auch derzeit attraktiv**“, sagt **Ergo-Vorstand von Borries**. Angesichts der demografischen Entwicklung ist **private Altersvorsorge ohne Alternative**. Vermittler sollten außerdem das **Argument Abgeltungssteuer nutzen**: Während die Gewinne anderer Anlagen mit bis zu **28 Prozent Abgeltungssteuer** belegt werden, gilt für die KLV weiterhin das **Halbeinkünfteverfahren**. Der **Gewinn muss zur Hälfte mit dem persönlichen Steuersatz versteuert werden**, wenn der Vertrag zwölf Jahre läuft und nicht vor dem 60. Lebensjahr ausgezahlt wird. Das ist günstiger als die Abgeltungssteuer: Hinzu kommt, dass der Zinseszins während der Laufzeit nicht besteuert wird. **Die Private Rentenversicherung profitiert von der niedrigen Besteuerung des Ertragsanteils.** ■

Tops und Flops

Die laufende Verzinsung ist nicht alles – aber ein wichtiger Baustein für eine attraktive Ablaufrendite bei Kapitallebens- und Rentenversicherungen.

Höchste laufende Verzinsung 2011

Gesellschaft	Überschussbeteiligung in Prozent
Targo	4,80
Fortis Deutschland	4,50
Europa	4,50
Stuttgarter	4,40
Neue Leben	4,40
Volkswohl Bund	4,35

Quelle: VP, Assekurata

Niedrigste laufende Verzinsung 2011

Gesellschaft	Überschussbeteiligung in Prozent
Öffentliche Berlin-Brandenburg	3,40
Universa	3,50
Zurich	3,70
Victoria	3,70
Inter	3,75
Provinzial Rheinland	3,75

Quelle: VP, Assekurata

Überschussbeteiligung der 40 größten Lebensversicherer für 2011

Die 40 Gesellschaften bilden den Markt mit einem Anteil von 88 Prozent fast komplett ab. Durch teils deutliche Absenkungen fiel die durchschnittliche Überschussbeteiligung auf 4,08 Prozent nach 4,23 Prozent im Vorjahr. Im Schnitt werden den Kunden 0,15 Prozentpunkte weniger gutgeschrieben. Das historisch niedrige Zinsniveau fordert seinen Tribut.

Rang ¹⁾	Versicherung	Marktanteil in Prozent	Klassische Kapitallebensversicherung						PRV ⁴⁾	Riester ⁵⁾
			Überschussbeteiligung	Schlussüberschuss	Sockelbeteiligung an Bewertungsreserven	Gesamtverzinsung	Veränd. Überschuss zu 2010	Veränd. Gesamtverzinsung zu 2010		
1	Allianz	17,78	4,10	0,60	2)	4,90 ³⁾	- 0,20	- 0,25	4,10	4,10
2	R + V	5,52	4,10	0,55	2)	4,65	- 0,20	- 0,30	4,10	4,10
3	AachenMünchener	5,13	4,20	0,90	-	5,10	stabil	stabil	4,20	4,20
4	Generali	4,77	4,00	0,70	0,10	4,80	stabil	stabil	4,00	4,00
5	Zurich	4,67	3,70	0,90	-	4,60	- 0,10	- 0,20	3,70	3,70
6	Debeka	3,87	4,30	0,55	0,25	5,10	- 0,30	- 0,29	4,30	4,30
7	Ergo Leben	3,46	4,00	0,055	0,495	4,55	stabil	stabil	4,00	4,00
8	Bayern-Versicherung	2,75	3,80	6)	6)	4,50	- 0,35	- 0,40	6)	6)
9	Württembergische	2,71	3,5 – 4,0 ⁷⁾	6)	6)	4,20	- 0,40	- 0,40	3,5 – 4,0 ⁷⁾	3,5 – 4,0 ⁷⁾
10	Nürnberger Leben	2,62	4,00	0,50	-	4,50	stabil	stabil	4,00	4,00
11	HDI	2,34	4,00	0,50	8)	4,50	stabil	stabil	4,00	4,00
12	Axa	2,33	4,00	0,70	0,10	4,80	stabil	stabil	4,00	4,00
13	Victoria ⁹⁾	2,32	3,70	0,02	0,33	4,05	stabil	stabil	3,70	3,70
14	DBV	2,02	4,00	0,70	0,10	4,80	stabil	stabil	4,00	4,00
15	Provinzial Nordwest	2,00	4,00	10)	10)	10)	- 0,30	10)	4,00	4,00
16	Gothaer	1,83	3,80	0,72	0,08	4,60	stabil	stabil	4,00	4,30
17	Alte Leipziger	1,74	4,10	0,40	0,30	4,80	stabil	stabil	4,10	4,10
18	Signal-Iduna	1,68	4,10	0,35	-	4,45	- 0,20	- 0,20	4,10	4,10
19	Swiss Life	1,65	3,80	-	0,30	4,10	- 0,30	- 0,25	3,80	3,80
20	Provinzial Rheinland	1,62	3,75	11)	11)	11)	- 0,35	11)	11)	11)
21	Cosmos Direkt	1,58	4,25	6)	6)	6)	stabil	6)	4,25	4,25
22	Volkswahl Bund	1,35	4,35	0,65	2)	5,00	- 0,40	- 0,25	4,35	4,35
23	Neue Leben	1,18	4,40	0,55	-	5,25	- 0,20	- 0,20	4,40	4,40
24	Hannoversche	1,05	4,00	0,16	0,38	4,54	- 0,25	- 0,30	4,00	4,00
25	Targo	1,02	4,80	1,00	-	5,80	stabil	stabil	4,80	4,80
26	Ergo Direkt	0,98	4,10	0,50	-	4,60	stabil	stabil	4,10	12)
27	LVM	0,89	4,25	0,68	-	4,93	- 0,30	- 0,27	4,25	4,25
28	VGH	0,83	4,10	0,69	0,50	5,29	- 0,15	- 0,13	4,10	4,10
29	HUK Coburg	0,77	4,25	0,60	0,27	5,12	stabil	stabil	4,25	4,25
30	Deutscher Ring	0,75	4,30	-	-	6)	- 0,20	6)	4,30	12)
31	Continentale	0,69	4,30	0,46	0,20	4,96	- 0,30	- 0,23	4,30	12)
32	LV 1871	0,66	3,85	0,19 – 0,26	0,56 – 0,79	4,60 – 4,90	stabil	- 0,15 – 0,25	3,85	12)
33	PBV	0,60	4,20	0,70	-	4,90	- 0,30	- 0,30	4,20	4,20
34	Deutsche Ärztevers.	0,59	4,00	0,70	0,10	4,80	stabil	stabil	4,00	12)
35	DEVK Allgemeine	0,53	4,10	6)	6)	6)	- 0,20	6)	6)	6)
36	Stuttgarter	0,52	4,40	0,26	0,59	5,25	- 0,20	- 0,17	4,40	4,40
37	DEVK a. G.	0,48	4,10	6)	6)	6)	- 0,30	6)	6)	6)
38	Europa	0,37	4,50	0,40	0,17	5,07	- 0,30	- 0,24	4,50	12)
39	Condor	0,29	4,10	0,55	2)	4,65	- 0,20	- 0,30	4,10	12)
40	Asstel	0,27	3,80	6)	6)	6)	stabil	6)	4,00	4,25

1) nach verdienten Bruttobeiträgen, Basis Map-Report. 2) Schlussüberschuss und Sockelbeteiligung wird in einem Wert ausgewiesen. 3) Auf Basis der Bewertungsreserven Ende November 2010. 4) Überschussbeteiligung ohne Schlussüberschuss und Bewertungsreserven für eine private Rentenversicherung in der Ansparphase. 5) Überschussbeteiligung ohne Schlussüberschuss und Bewertungsreserven für eine Riester-Rentenversicherung in der Ansparphase. 6) Es wurden keine Angaben gemacht oder sie können nicht verwertet werden. 7) Je nach Tarifgeneration. 8) Bewertungsreserven werden jeweils zum individuellen Fälligkeitstermin ermittelt und zugeteilt. 9) Betreibt kein Neugeschäft mehr. 10) Angaben noch nicht möglich. 11) Unternehmen macht keine Angaben, Daten von Assekurata übernommen. 12) keine konventionellen Riester-Produkte im Angebot.

Quelle: VP-Umfrage

PRODUKTWELT

Rechtsschutz für Betriebe

Für **Mittelständler und Großunternehmen** bietet Roland jetzt einen **erweiterten Universal-Straf-Rechtsschutz**. Er deckt unter anderem die Kosten für Straf- und Ordnungswidrigkeitsverfahren ab. Der Rechtsschutz greift auch, wenn die Persönlichkeitsrechte des Kunden durch Dritte verletzt wurden. Der Versicherer hilft außerdem dabei, **Verfahren zu verhindern** oder eine Strafverteidigung vorzubereiten. Zum erweiterten Service gehört **die rund um die Uhr besetzte Roland-Strafverteidiger-Hotline**.

DESTATIS

In der bAV ist Luft nach oben

In die „Rente vom Chef“ fließen pro Kopf nicht einmal 300 Euro jährlich

Trotz staatlicher Förderung haben Arbeitnehmer in Deutschland 2008 **im Durchschnitt nur 273 Euro per Entgeltumwandlung in die betriebliche Altersvorsorge (bAV) eingezahlt**. Das meldet das Statistische Bundesamt (Destatis). Dies entspricht einem monatlichen Betrag von 22,75 Euro. Bezogen auf den durchschnittlichen Bruttojahresverdienst von 39000 Euro sind es **0,7 Prozent**. Auf alle Beschäftigten hierzulande hochgerechnet hat Destatis ein **Anlagevolumen in der betrieblichen Altersvorsorge von etwa sieben Milliarden Euro** ermittelt.

Die Unterschiede zwischen den Berufsgruppen sind riesig, denn Beschäftigte in gutbezahlten Bereichen können mehr in die bAV investieren als Arbeitnehmer in Niedriglohnbranchen. **Führend sind die in der Finanzbranche Tätigen**. Sie sparten jährlich im Durchschnitt **889 Euro** im Rahmen der bAV bei 55000 Euro Bruttojahresgehalt. Mit 1,6 Prozent war hier der Anteil des umgewandelten Bruttoverdienstes am höchsten. **Am wenigsten sparten Leiharbeiter** mit nur **29 Euro** jährlich (Anteil: 0,1 Prozent).

STUDIE

Erwartungen nicht erfüllt

Ein Großteil der Kunden – nämlich fast 80 Prozent – wollen sich darauf verlassen können, dass ihr Versicherungsberater **das für sie beste Produkt empfiehlt**. Doch nur etwa 60 Prozent sehen diese Erwartung als voll oder überwiegend erfüllt an. Das ergab eine Studie des **Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung**. Ähnlich hoch ist die Diskrepanz bei der Erwartung, der Berater solle **die Konditionen detailliert und verständlich darstellen**.

15.02. Nürnberg

16.02. Esslingen
bei Stuttgart17.02. Frankfurt
am Main

22.02. Hannover

23.02. Berlin

24.02. Hamburg

01.03. Neuss
bei Düsseldorf

02.03. München

03.03. Dresden



DEMNÄCHST IN IHRER STADT:
Der richtige Dreh für die Zukunft

HIER ANMELDEN!**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft

► Signal Iduna Gruppe

„Ich sehe große Chancen für nachhaltige Produkte“

Der PKV-Präsident und Signal Iduna-Vorstandsvorsitzende Reinhold Schulte über Reformbedarf bei Ärztehonoren und Nachhaltigkeit in der Branche

KOMPAKT

- ✓ **Reform.** Die veraltete GOÄ muss auf den Prüfstand, damit das PKV-System leistungsfähig bleibt.
- ✓ **Kosten.** Die PKV darf nicht der Zahlmeister für GKV-Kürzungen sein.
- ✓ **Studie.** Nachhaltigkeit in der Assekuranz gewinnt laut Vertriebsmonitor an Bedeutung.
- ✓ **Vertrieb.** Makler sollten für die anspruchsvolle Beratung zu nachhaltigen Produkten speziell geschult werden.

Versicherungsprofi: Ein Großteil der Privatpatienten muss dieses Jahr kräftige Beitragserhöhungen hinnehmen. Was sind die Gründe dafür?

Reinhold Schulte: Die privaten Krankenversicherer müssen deutlich gestiegene Kosten verkraften. Einer der Hauptkostentreiber sind dabei die Leistungsausgaben für die Behandlung durch niedergelassene Ärzte. Seit einigen Jahren steigt dieser Kostenblock in der PKV im Verhältnis deutlich stärker an als in der gesetzlichen Krankenversicherung. Schaut man sich die Zahlen an, wird die enorme Belastung für die PKV schnell klar. Binnen zehn Jahren sind die Ausgaben für die ambulante Arztbehandlung pro Privatversichertem um 41 Prozent gestiegen, nämlich von 583 Euro auf 822 Euro. In der GKV hingegen nahmen die Pro-Kopf-Ausgaben im gleichen Zeitraum nur um 24 Prozent zu. Sie liegen jetzt etwa bei 370 Euro. An diesen Zahlen sieht man auch, dass die Ärzte für die Behandlung eines Privatversicherten heute bereits mehr als das Doppelte abrechnen. Viele Praxen kompensieren bei uns das, was sie von der GKV aufgrund von Budgetierungen und Rabatten

nicht mehr bekommen. Doch die PKV kann und will nicht der Zahlmeister sein, der die GKV-Kürzungen ausgleicht.

VP: Wie wollen Sie diesem Trend begegnen?

Schulte: Wir kämpfen für eine grundlegende Strukturreform der völlig veralteten Gebührenverordnungen der Ärzte und Zahnärzte. Vor allem die GOÄ muss dringend auf den Prüfstand. Sie hinkt nicht nur dem medizinischen Fortschritt hinterher, sondern gibt auch Anreize zu medizinisch nicht vertretbaren Mengenausweitungen. Außerdem sind die Bewertungen ärztlicher Leistungen teilweise überhaupt nicht nachvollziehbar. Wir fordern zahlreiche Änderungen, so zum Beispiel, dass die Zeit mehr honoriert wird, die der Arzt konkret für das Gespräch mit dem Patienten aufwendet.

Sehr wichtig sind uns aber auch mehr Transparenz bei der Kalkulation der Leistungshöhen und eine Öffnungsklausel für die Gebührenordnungen, um mehr Vertragsfreiheit zwischen PKV und

Ärzten zu erzielen. Wir wollen künftig Vereinbarungen über Qualitätskriterien treffen. Die medizinische Versorgung würde dadurch noch verbessert.

VP: Aus der Ärzteschaft ist aber harsche Kritik an Ihren Forderungen zu hören...

Schulte: Ja, aber die Vorwürfe sind leicht zu entkräften. Einige Ärztesfunktionäre haben ins Feld geführt, die PKV strebe eine Budgetierung und die Deckelung der Ausgaben für ärztliche Leistungen an. Beides weise ich weit von mir, denn es ist in unserem Konzept überhaupt nicht vorgesehen. Wir wollen eine faire vertragliche Partnerschaft mit den Leistungserbringern, das heißt also, niemandem soll etwas aufgezungen werden, sondern beide Seiten handeln Vereinbarungen aus, mit denen sie gut leben können.

Übrigens plant ja auch die Bundesregierung, die Gebührenordnungen zu novellieren. Die Politik hat hier unsere volle Unterstützung. Denn nur so kann das seit Jahrzehnten erfolgreiche PKV-System auch in Zukunft leistungsfähig bleiben. Mit unserem Finanzierungsansatz sind wir zum Beispiel durch die Bildung von Altersrückstellungen auf Nachhaltigkeit ausgerichtet und dem demographischen Wandel gewachsen. Das hat die Politik offensichtlich begriffen.

VP: Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit denn in der Versicherungsbranche allgemein? ►



VITA

Reinhold Schulte

- **geb. am 17. Januar 1948** in Eslohe/Sauerland, verheiratet, drei Kinder
- **Seit 1997** Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe
- **Seit 2002** Vorsitzender des Verbandes der privaten Krankenversicherung
- **Seit 2009** Träger des Bundesverdienstkreuzes 1. Klasse

Signal Iduna

- 1999 durch die Fusion der Signal Versicherungen und der Iduna Nova entstanden
- Zusammenschluss mit dem Deutschen Ring Krankenversicherungsverein am 1. April 2009
- Mit 5,7 Milliarden Euro Beitrags-einnahmen, gehört der Konzern zu den Top 10 der Erstversicherer in Deutschland
- Rund 13000 Mitarbeiter betreuen mehr als 13 Millionen Verträge

► Signal Iduna Gruppe

Schulte: Die Nachhaltigkeit ist in der Assekuranz angekommen und bereits ein großes Thema für viele Versicherungsgesellschaften. Das hat der aktuelle Vertriebsmonitor der Assekuranz herausgefunden, den das Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen jüngst erhoben hat. Hierfür hat das Institut fast 400 Fach- und Führungskräfte in Deutschland, der Schweiz und Österreich befragt. Fast zwei Drittel von ihnen gaben an, die Nachhaltigkeit sei in ihrem Unternehmen ein Thema.

Die Studie hat aber auch gezeigt, dass derzeit die ökonomische und die nicht die ökologische Nachhaltigkeit die größte Rolle spielt. Damit ist beispielsweise auch die wirtschaftliche Belastbarkeit von Produkten und Tarifen gemeint. Rund 60 Prozent aller Fachleute halten dies für wichtig oder sogar sehr wichtig im Versicherungsbetrieb. Allerdings ergab die Befragung auch deutlich unterschiedliche Auffassungen bei den verschiedenen Vertriebschienen. Für den Außendienst ist die Nachhaltigkeit offensichtlich ein größeres Thema als für freie Vermittler.

VP: Woran liegt das?

Schulte: Aus Vertriebsicht liegt der Grund klar auf der Hand. Der Außendienst wird von Kundenseite her nicht mit der Erwartung konfrontiert, Preise verschiedener Anbieter zu vergleichen. Er kann sich im Beratungsgespräch mehr auf qualitative Argumente konzentrieren – und Nachhaltigkeit ist ein Merkmal für Qualität. Gleichzeitig ist die Beratungsleistung für nachhaltig orientierte Kunden anspruchsvoll und erfordert viel Hintergrundwissen vom Vertrieb. Denken Sie zum Beispiel an Krankenversicherungen mit speziellen Leistungen und Boni für sportliche, gesundheitsbewusste Kundengruppen. Bei solchen Produkten müssen die Anbieter ihre Vertriebsprofis speziell schulen, damit sie die nachhaltigen Aspekte der Produkte im Verkauf gezielt ansprechen können. In Zukunft wird aber auch für Makler die Nachhaltigkeit stark an Bedeutung gewinnen. Auch hier werden wir als Versicherer verstärkt Schulungen anbieten.

VP: Bei welchen Produkten setzt Ihr Unternehmen heute schon auf Nachhaltigkeit und was planen Sie?

Schulte: Die Signal-Iduna hat zum Beispiel ihren dreistufigen Au-



„Die größte Rolle spielt die ökonomische Nachhaltigkeit.“

Reinhold Schulte

totalitar mit den Varianten Kompakt, Optimal und Exklusiv um einen Öko-Bonus für Fahrzeuge mit geringem CO₂-Ausstoß ergänzt. Umweltbewusste Fahrer können mit diesem Produkt also ganz gezielt angesprochen werden. In unserer Krankenvollversicherung bieten wir eine Plus-Variante, die bei gesundheitsförderndem Verhalten Rückerstattungen von mehreren Hundert Euro im Jahr ermöglicht.

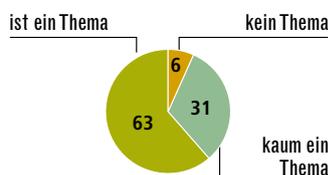
VP: Punkten die Produkte bei Ihren Kunden?

Schulte: Wir sind zufrieden. Insgesamt ist bei uns und in der Branche aber zu beobachten, dass das Thema Nachhaltigkeit bisher vor allem ein Marketing- und Kommunikationsthema ist. Das ist auch nicht verkehrt, denn Versicherer mit nachhaltigem Image haben sicherlich einen Attraktivitätsvorteil. Dabei sollte es jedoch nicht bleiben. Ich sehe große Chancen darin, in verschiedenen Produktsparten nachhaltig denkende Kundengruppen gezielt anzusprechen. Denn diese Klientel verfügt tendenziell über mehr Einkommen und orientiert sich weniger am Preis. Der Nachholbedarf an neuen Produktkonzepten für dieses Segment ist groß. Hier wird es sicherlich in Kürze neue Entwicklungen geben. ■

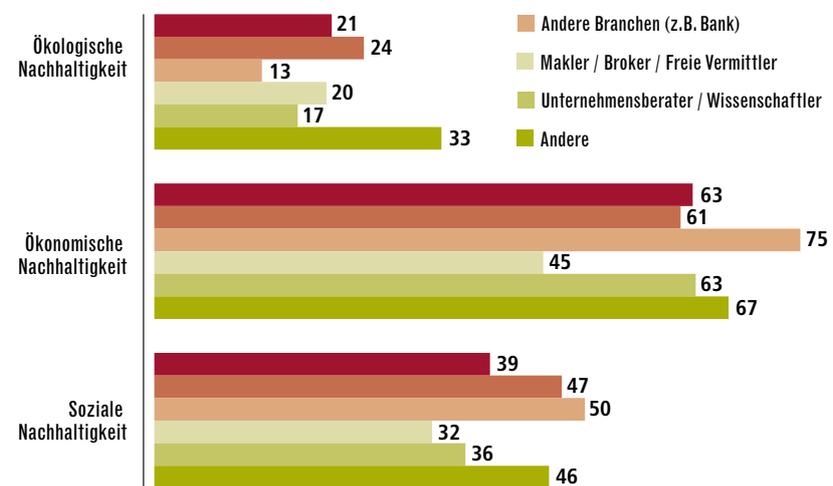
Die Bedeutung der Nachhaltigkeit

Für die meisten Fach- und Führungskräfte der Assekuranz sind nachhaltiges Wirtschaften und nachhaltige Produkte bereits wichtig. Die Ökologie spielt dabei aber nur eine kleine Rolle.

In wie weit ist in Ihrem Unternehmen Nachhaltigkeit ein Thema? Anteile in Prozent



Wie wichtig schätzen Sie das Thema „Nachhaltigkeit“ insgesamt für den Versicherungsbetrieb ein? Anteile Top 2 (sehr wichtig) in Prozent



Quelle: I.VW Vertriebsmonitor für die Assekuranz

KFZ-KASKO

Mildernde Umstände

Ein Vollkaskoversicherer darf einer Versicherten, die **nachts mit 0,59 Promille Alkohol** im Blut in einer Linkskurve geradeaus fährt und dadurch 9000 Euro Schaden verursacht, **nicht die komplette Leistung** verweigern. Das OLG Hamm hielt sogar eine Kürzung der Leistungen um 75 Prozent für überzogen, weil **die Autofahrerin an dem Tag erfahren** hatte, dass ihre Schwiegermutter an Krebs erkrankt war und ihr Vater ins Krankenhaus eingeliefert worden war. Eine **Leistungskürzung um 50 Prozent** sei ausreichend – bei 1,1 Promille wären es aber 100 Prozent (OLG Hamm, 20 U 74/10).

KFZ-HAFTPFLICHT

Unschuldig aufgefahren

Generell spricht der **sogenannte Anscheinsbeweis** bei einem Auffahrunfall für die Schuld des Hintermanns. Der ist jedoch entkräftet, wenn der Vorausfahrende **erst kurz zuvor in die Spur des Auffahrenden** gewechselt ist. Hier stand eine Frau an einer roten Ampel und fuhr an. Gleichzeitig setzte sich ein überholendes Auto vor sie und bremste – die Kollision stand **in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Spurwechsel**, die Schuld geht in voller Höhe auf den Überholenden über (KG Berlin, 12 U 144/09).

LEBENSVERSICHERUNG I

Aktuelle Ehefrau bezugsberechtigt

Das Landgericht Coburg (Az. 11 O 781/09), hat die Klage der ersten Ehefrau eines Versicherungsnehmers gegen die Versicherung ihres Ex-Ehemannes abgewiesen, nachdem diese **die Versicherungsleistung an die zweite Ehefrau ausgezahlt** hatte. Begründung: Der Versicherungsnehmer war **zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht verheiratet**. Deswegen sei davon auszugehen, dass im Todesfall der **jeweilige Ehepartner zu diesem Zeitpunkt** als Bezugsberechtigter anzusehen ist. Dieser Sicht schloss sich auch die höhere Instanz an (OLG Bamberg, Az. 1 U 64/10).

Der verstorbene Ex-Ehemann der Klägerin hatte 1975 eine Lebensversicherung abgeschlossen. 1978 heiratete er die Klägerin. Die Ehe wurde 1994 geschieden. Im September 2002 heiratete der Ex-Ehemann erneut. Als er später verstarb, zahlte die Versicherung **nach dem Wunsch der zweiten Ehefrau** an diese und einen Sohn die Versicherungsleistung aus. Die erste Ehefrau war der Ansicht, dass sie **trotz der Scheidung weiterhin bezugsberechtigt** gewesen sei. Nach den der Lebensversicherung zugrundeliegenden Richtlinien sei **der zum**

Zeitpunkt des Vertragsschlusses mit der versicherten Person verheiratete Ehegatte bezugsberechtigt. Auch hätte eine Bezugsberechtigung der Klägerin dem Willen des verstorbenen Ex-Ehegatten entsprochen. Die beklagte Versicherung meinte, dass **der jeweils aktuelle Ehegatte als begünstigt** aus der Lebensversicherung anzusehen sei.

Das Gericht hat die Richtlinien der Versicherung **unter Berücksichtigung der Rechtsprechung des BGH** ausgelegt. Ist die versicherte Person zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses verheiratet, ist davon auszugehen, dass dieser Ehegatte bezugsberechtigt sein soll. Dies gilt auch, wenn **die Ehe zum Zeitpunkt des Todes der versicherten Person nicht mehr besteht**. In solchen Fällen ist zu unterstellen, dass „Ehefrau“ eine konkrete Person bezeichnet.

Im vorliegenden Fall verhielt es sich jedoch anders. **Zum Zeitpunkt des Abschlusses des Versicherungsvertrages war der Mann nicht verheiratet**. Daraus lässt sich schließen, dass sich die Bezeichnung „Ehegatte“ **nicht auf eine konkrete Person** bezog – mit der Folge, dass der jeweilige (letzte) Ehepartner als Bezugsberechtigter gemeint sein soll.

BERUFSUNFÄHIGKEITSRENTE

Pfändungsschutz für Ex-Selbstständige

Auch zeitlich beschränkte Berufsunfähigkeitsrenten unterliegen dem Pfändungsschutz **innerhalb der allgemeinen Pfändungsgrenzen**. Dies hat der Bundesgerichtshof entschieden. Im vorliegenden Fall hatte ein zuvor selbstständig tätiger Insolvenzschuldner einen Versicherungsvertrag über Rentenleistungen abgeschlossen. Inhalt der Vereinbarung waren **eine monatlich zahlbare Rente** oder alternativ eine Kapitalabfindung beziehungsweise für den Fall der Berufsunfähigkeit eine zusätzliche Rente gewesen. Für den Fall der Berufsunfähigkeit war **die Zahlung einer Rente in Höhe von monatlich 912 Euro** bis zum Jahr 2020 vereinbart worden, fällig jeweils vierteljährig im Voraus.

Nachdem der Schuldner berufsunfähig geworden war, hatte die Versicherung an ihn regelmäßig gezahlt. Der

Verwalter im Insolvenzverfahren hatte später von der Versicherung **die Zahlung der vierteljährlichen Versicherungsleistung** an die Masse verlangt. Die Versicherung hatte dies abgelehnt.

Der Pfändungsschutz wurde mit Bezug auf § 851 c ZPO von einem Gericht zunächst negiert, **weil die Berufsunfähigkeitsrente keine „lebenslange“ Leistung** sei. Der BGH entschied dagegen in der Revision zugunsten des ehemaligen Selbstständigen und stützte sich dabei auf § 850 b ZPO. Danach unterliegen auch zeitlich beschränkte Berufsunfähigkeitsrenten von Selbstständigen **wie bei Arbeitnehmern und Beamten** dem Pfändungsschutz innerhalb der allgemeinen Pfändungsgrenzen (BGH, Az. XI ZR 132/09). Die Nettolohngrenze für Pfändungen liegt **aktuell bei 989,99 Euro**.

LEBENSVERSICHERUNG II

Police tilgt Schulden

Eine Lebensversicherung kassiert, wer begünstigt ist. Das gilt auch im Fall einer Kreditsicherheit. Hat ein Mann **seine Lebensgefährtin als widerruflich Begünstigte** eingetragen, dann aber den Widerruf ausgesprochen und die Rechte aus der Versicherung **zur Absicherung eines Kontokorrentkredits** einer GmbH & Co KG, an der er beteiligt war, abgetreten, so kann das Geldinstitut nach dem Tod des Lebensversicherten die Versicherungssumme einziehen.

Der Lebensgefährtin steht dann – soweit vorhanden – nur noch der Betrag zu, **der über den von der Bank beanspruchten Betrag** hinausgeht. Im verhandelten Fall waren die Schulden der GmbH allerdings **höher als die Versicherungssumme**, so dass die Partnerin des verstorbenen Versicherten leer ausging (BGH, IV ZR 22/09).

Im Härtetest: Provinzial Hannover

FOCUS-MONEY
GEPRÜFT
mit Unterstützung durch
Assekurata

Vorsorgeklassiker Lebensversicherung: Wie sich die Unternehmen im Branchenvergleich schlagen, wer das Vertrauen Ihrer Kunden verdient

Ratings geben Vermittlern und Kunden eine wichtige Orientierung. Seit 1996 analysiert die Ratingagentur Assekurata den Markt der Lebensversicherer in Deutschland. Dabei greifen die Kölner Experten auf öffentlich zugängliche Daten zu und nutzen für ihre Ratings, denen sich Versicherer freiwillig stellen, auch vertrauliche Unternehmensinformationen.

Umfangreiche Prüfung. Das Gesamtrating ergibt sich aus den Einzelergebnissen von fünf Teilqualitäten: Unter-

nehmenssicherheit, Erfolg, Gewinnbeteiligung, Kundenorientierung und Wachstum. Die systematische und detaillierte Kennzahlenanalyse basiert auf der Rechnungslegung, ausführlichen Managementinterviews und empirischen Kundenbefragungen.

Hilfreiche Kennzahlen. Der Versicherungsprofi vergleicht neun Kennzahlen, die Aufschluss über die Leistungsfähigkeit eines Versicherers geben sollen. Dieses Mal im Härtetest: die Provinzial Lebensversicherung Hannover. ■

KOMPAKT

Die gebuchten Beiträge der **Provinzial Lebensversicherung Hannover** legten 2009 um **15,3 Prozent** auf **671 Millionen Euro** zu. Wachstumstreiber waren **Policen gegen Einmalbeitrag**. Die VGH-Tochter gehört zu den kleineren Anbietern in Deutschland.

Rating	Bewertung
Assekurata	kein Urteil



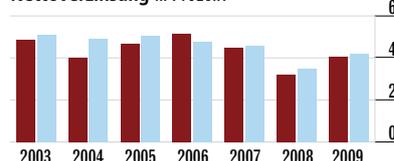
Fazit: Die VGH-Tochter hält die Kosten im Griff, behauptet sich am Kapitalmarkt und verzeichnet ein starkes Wachstum

1

Nettoverzinsung: Trend nach oben

2006 war die rühmliche Ausnahme – in allen anderen Jahren gelang es der Provinzial Leben nicht, die Konkurrenz bei der **Nettoverzinsung zu übertreffen**. Das schwache 2008er-Ergebnis aber haben die Hannoveraner wettgemacht und liegen mit **4,07 Prozent auf Augenhöhe** mit dem Markt (4,18 Prozent).

Nettoverzinsung in Prozent

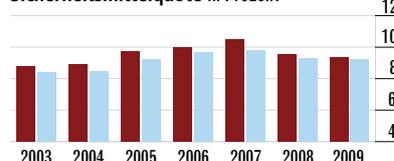


2

Sicherheitsmittel: starke Performance

Bei der Risikotragfähigkeit hat die VGH-Tochter die Nase vorn: Die **Sicherheitsmittelausstattung** der Provinzial Leben Hannover liegt **stets über dem Marktniveau**. Voraussetzung hierfür sind eine **starke Eigenkapitalbasis** und ein **gut gefüllter RfB-Topf**. 2009 lag die Quote bei **9,33 (Markt: 9,25) Prozent**.

Sicherheitsmittelquote in Prozent

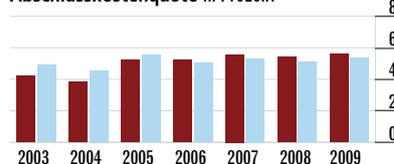


3

Abschlusskosten: Abstand verringert

Hohe Abschlusskosten können ein **Indiz für teuer erkaufte Neugeschäfte** sein. **Seit 2006** weisen die Niedersachsen eine **höhere Quote** aus als der Marktdurchschnitt. Der **Abstand zur Konkurrenz** bleibt allerdings konstant – und mit **knapp 0,3 Prozentpunkten** auch im Rahmen.

Abschlusskostenquote in Prozent

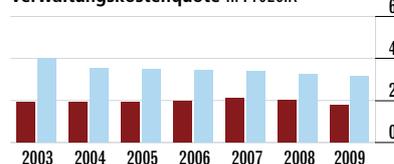


4

Verwaltungskosten: erstklassiger Wert

Je weniger Beiträge der Kunden für Verwaltungskosten draufgehen, **desto mehr Geld** kann am Kapitalmarkt angelegt werden. Bei der VGH-Tochter sind die **Abläufe effizient organisiert**: Die Quote **sinkt erneut** und erreicht mit **1,79 Prozent** einen Topwert – fast um die Hälfte niedriger als der **Markt (3,17 Prozent)**.

Verwaltungskostenquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Provinzial Hannover

Datenquelle: Assekurata

KONJUNKTURPAKET FREI HAUS.



» JETZT SICHERN!



Abonnieren Sie FOCUS-MONEY, Ihr ganz persönliches Konjunkturpaket mit vielen Vorteilen!

- FOCUS Mall Gutschein über € 35,-
- jede Ausgabe 8% günstiger
- Lieferung frei Haus
- verpassen Sie keine Ausgabe FOCUS-MONEY

Aktionsnummer: 631555 E/G05



OgilvyOne

 **0180 5 480 3000**

€ 0,14/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom;
abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen

LEXIKON

Wie sich der Härтетest zusammensetzt

- **Sicherheitsmittelquote.** Eigenkapital und freie RfB (inklusive Schlussüberschussanteilsfonds) in Prozent des Verpflichtungsvolumens
- **Nettoverzinsung.** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestandes zu Buchwerten
- **Abschlusskostenquote.** Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme Neugeschäft
- **Verwaltungskostenquote.** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der gebuchten Bruttoprämien

- **Disponible RfB-Quote.** Disponible RfB (ohne Schlussüberschussanteilsfonds) in Prozent der Summe aus festgelegter RfB und Veränderung des Schlussüberschussanteilsfonds
- **Deklarierte Überschussbeteiligung.** Laufende Verzinsung gemäß Überschussdeklaration in der Privaten Rentenversicherung (inklusive Rechnungszins)
- **Ablaufrendite.** Beitragsrendite bei Ablauf zum 31.10.2009 (inklusive Beteiligung an Bewertungsreserven) für einen Modellvertrag in der Kapitallebensversicherung:

Mann, Journalist, Nichtraucher; Eintrittsalter 30 Jahre, jährlich vor-schüssige Einzahlung von 1200 Euro, 100 Prozent Todesfallschutz

- **Stornoquote.** Vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestandes
- **Wachstum.** Veränderung der gebuchten Bruttobeiträge in Prozent des Vorjahresendbestandes

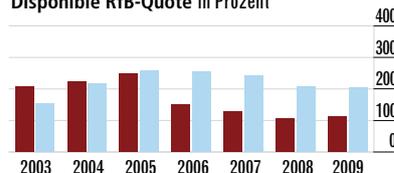


5

Disponible RfB: hinter dem Markt

Die Provinzial Hannover Leben hat 2009 mit **131,2 Millionen Euro** nahezu ihren **gesamten Bruttoüberschuss** den Rückstellungen zur Beitragsrückerstattung zugeführt. Mit **110,96 Prozent** weisen die Niedersachsen zwar eine **ausreichende, aber stark unterdurchschnittliche** disponible RfB-Quote aus.

Disponible RfB-Quote in Prozent

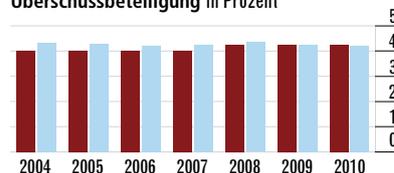


6

Gewinne: solide Leistung

2010 lag die **jährliche Gewinndeklaration** erstmals im Betrachtungsraum **oberhalb des Marktdurchschnitts**. Doch das **niedrige Zinsniveau am Kapitalmarkt** erzwingt für dieses Jahr eine **Senkung** der laufenden Gewinnbeteiligung um 0,15 Prozentpunkte auf **4,10 Prozent**. Das dürfte aber **Marktniveau** sein.

Überschussbeteiligung in Prozent



7

Ablaufrendite: keine Vergleichsdaten

Variierende Anlageergebnisse, Kostenquoten und Gewinnbeteiligungen: Erst am **Ende der Laufzeit** kennt der Kunde seine **tatsächliche Rendite**. Verträge mit **12 Jahren Laufzeit** werden durchschnittlich mit **3,68**, **20-jährige** mit **4,80** und **30-jährige** mit **5,33 Prozent** verzinst. Werte für die VGH liegen nicht vor.

Ablaufrendite 2009 in Prozent

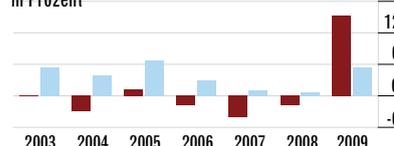


8

Wachstum: Ausbruch nach oben

Die **Attraktivität des Versicherers** spiegelt sich in Wachstumskennzahlen wider. Nach drei Minusjahren folgte 2009 ein Rekordjahr: Der Anstieg bei den **gebuchten Bruttoprämien** um **15,26 Prozent** war **fast dreimal so hoch** wie im Markt. Grund: das **starke Geschäft mit Policen gegen Einmalbeitrag**.

Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien in Prozent

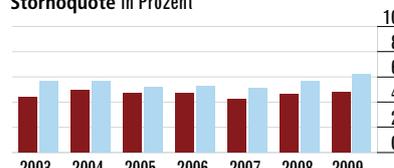


9

Storno: Vorsprung wächst

Ein **Indiz für die Wachstumsnachhaltigkeit** ist die Stornoquote. Hier erzielt die **Provinzial Hannover Leben** über den **gesamten Betrachtungszeitraum bessere Ergebnisse** als die Konkurrenz: Mit einer Quote von zuletzt **4,77 (Markt: 6,22) Prozent** konnte die VGH-Tochter den Vorsprung sogar noch ausbauen.

Stornoquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Provinzial Hannover

Datenquelle: Assekurata