

ALTERSVORSORGE

Gute Inflation

Die gute Wirtschaftslage führt zu steigenden Einkommen – und zu höheren Preisen. Für Vermittler ist das positiv

Gestärkt aus der Krise – für Deutschland gilt das bestimmt. Viel schneller als prognostiziert erreicht die Wirtschaftsleistung der größten europäischen Volkswirtschaft bereits im Sommer wieder ihr **Vorkrisen-Niveau**. Das jedenfalls haben Experten der Dekabank errechnet.

Der Erfolg weckt verständliche Begierde: Kurz vor Beginn der Tarifverhandlungen in wichtigen Branchen – darunter auch die **Versicherungswirtschaft** – haben die Gewerkschaften sich mit **hohen Lohnforderungen** positioniert. Ein **Gehaltsplus von fünf bis sieben Prozent** wollen sie für die Beschäftigten durchsetzen.

Auch für **Vermittler** ist die aktuelle Entwicklung in mehrer Hinsicht interessant: Steigen die Einkommen, dürfte auch die **Bereitschaft der Kunden** wieder zunehmen, **in die Altersvorsorge einzuzahlen**.

Im Verlauf der **Rezession** haben viele Verbraucher ihre **Ausgaben für eine finanziell gesicherte Zukunft zurückgefahren**. Dass sich auch weiterhin die schon oft totgesagten privaten Renten- und Ka-

pitallebensversicherungen dafür bestens eignen und keinen Wettbewerb scheuen müssen, belegt unsere **Topstory (ab S. 2)**.

Den **Vorsorgeklassikern**, die zuletzt stark unter dem niedrigen Zinsniveau an den Kapitalmärkten gelitten haben, **kommen die boomende Wirtschaft und höhere Löhne ebenfalls entgegen:** Denn in Deutschland zeichnet sich ein **deutlicher Preisanstieg** ab. Auch wenn die amtliche Inflationsrate noch bei 1,9 Prozent liegt, ist die **sogenannte gefühlte Inflation** bereits bei 5,2 Prozent angelangt. Kein Zweifel – das Leben wird teurer.

Mit höheren Inflationsrisiken aber nimmt auch der **Aufwärtsdruck auf die Zinsen** zu. Die Anlagestrategien der Versicherer können wieder **höhere Renditen für ihre Kunden erwirtschaften**.

Wie auch Sie **mehr Kapital aus Ihren Kundenbeziehungen** herausholen können, wollen wir Ihnen mit der Aktion **„Courtage Coach“** zeigen: Mehr Erträge, weniger Kosten – der **Versicherungsprofi** wünscht Ihnen dabei viel Erfolg!

INHALT

2-4	Top-Story: LV-Policen bleiben wettbewerbsfähig
5	Magazin: Attraktive Lehrlingslöhne
6-7	Courtage Coach: So steigern Sie Ihre Provisionen!
8	Recht: Kfz-Schein im Auto – Risiken kennen
9-11	Scoring: Alte Leipziger Leben im Härtesten

VORSORGE

Sinkende Sparrate

Fataler Trend: Im Gegensatz zu den Männern haben Frauen ihre Ausgaben für die Altersvorsorge 2010 drastisch reduziert.

Durchschnittlicher monatlicher Vorsorgebetrag in Euro



Quelle: AXA-Ruhestand-Barometer 2010

LV-KOSTEN

Allianz startet Transparenzinitiative

Mit der Einführung einer **neue Gesamtkostenquote** setzt die Allianz bei ihren Lebensversicherungsprodukten auf mehr Transparenz. Der Wert enthält **neben laufenden Kosten auch Abschluss- und Vertriebskosten**. Bei fondsgebundenen Produkten werden auch die **Fondskosten** ausgewiesen, so dass Kunden erkennen können, **wie die Kosten ihres Vertrages die Rendite beeinflussen**. Das betrifft auch Modellrechnungen: So werden die **Fondskosten** bei der Annahme möglicher Wertentwicklungen **wertmindernd** berücksichtigt. Ziel ist eine **klare und verständliche Kundeninformation**.

UMFRAGE

Zahl säumiger Kunden steigt

Auf rund 150000 beziffert das **Verbraucherportal FinanceScout24** die Zahl der Kunden in der privaten Krankenversicherung, die ihre Beiträge nicht mehr aufbringen wollten oder könnten. **Die Beitragsrückstände in der PKV** summieren sich demnach auf etwa 300 Millionen Euro. In der FinanceScout-Umfrage äußerten sich unter anderem die ERGO-Gruppe und die Hallesche, wo jeweils **etwa ein Prozent der Mitglieder** wiederholte Mahnungen ignorierten. Unterhalb des Basistarifs ist deshalb ein **Spezialtarif** in der Diskussion, der **nur noch medizinische Notfälle** abdecken würde.

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: versicherungsprofi@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 Versicherungsprofi 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 Versicherungsprofi 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 Versicherungsprofi eventuell auftreten bzw. aufgetreten sind, ist demzufolge kategorisch ausgeschlossen.

LV-Policen bleiben wettbewerbsfähig

Trotz sinkender Überschussbeteiligung bleiben private Rente und Lebensversicherung attraktiv. Was bei der Produktauswahl wichtig ist

Die überraschend starke Absenkung der Überschussbeteiligung der Lebensversicherer auf den niedrigsten Stand der vergangenen Jahrzehnte stellt die Branche und damit auch die Vermittler dieses Jahr vor große Herausforderungen. Doch die jüngsten Studien zur Überschussdeklaration von map-Report und Assekurata zeigen, dass die Auswirkungen auf Ablaufleistungen oder Rentenhöhe geringer ausfallen als befürchtet. Außerdem sollten Vermittler die Höhe der Deklaration bei der Produktauswahl nicht überbewerten. Das belegen konkrete Beispielrechnungen. „Wer Guthaben hoch verzinst, der liefert nicht unbedingt hohe Gewinne beim Kunden ab“, sagt map-Report-Herausgeber Manfred Poweleit.

Laufende Verzinsung bröckelt. Zum Jahresende 2010 hatte der FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi in einer Umfrage unter den 40 größten Lebensversicherern eine Absenkung der durchschnittlichen Überschussbeteiligung von 4,23 auf 4,08 Prozent festgestellt. Zu fast identischen Ergebnissen kommen jetzt die beiden renommierten Ratingagenturen: Assekurata ermittelte bei einer Umfrage unter 72 Unternehmen einen Durchschnittswert von 4,08 Prozent über alle Tarifarten und -generationen. In der privaten Rentenversicherung, der im Neugeschäft bedeutendsten Versicherungsart, gewähren die Anbieter eine laufende Verzinsung in Höhe von durchschnittlich 4,07 Prozent (gegenüber 4,20 Prozent im Vorjahr), so die Analysten.

Ähnlich sehen die Ergebnisse auch beim map-Report aus, der 65 Versicherer unter die Lupe genommen hat. Der Deklarationssatz für die kapitalbildende Lebensversicherung geht danach von 4,20 Prozent auf 4,07 Prozent zurück. Das gilt auch für die aufgeschobene Leibrentenversicherung

gegen laufenden Beitrag.

Sparer kaum betroffen. Die

Auswirkungen für die Vorsorgesparer bleiben aber gering. So sinken die kalkulatorischen durchschnittlichen Ablaufleistungen in den Beispielrechnungen des map-Reports für die Lebensversicherung (12 Jahre Laufzeit, 1200 Euro Jahresbeitrag) um weniger als ein Prozent oder 174 Euro auf 17545 Euro. Die Schere der untersuchten Anbieter klappt dabei zwischen 16464 Euro und 19387 auseinander, was einer Differenz von knapp 3000 Euro entspricht. Bei den Policen mit 30 Jahren Laufzeit fällt der Rückgang der Ablaufleistung mit 2,67 Prozent oder 1814 Euro auf 66183 Euro etwas kräftiger aus (siehe Tabellen S. 4).

Stabiles Zinstief. Ursache für die Entwicklung sind wie in den Vorjahren die niedrigen Zinsen am Kapitalmarkt. In der langfristigen Durchschnittsbetrachtung seit 1955 liegt die Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere bei 6,5 Prozent. Jetzt wird noch nicht einmal die Hälfte erreicht. Die Aussichten sind nicht gut, denn stark steigende Zinsen würden die Verschuldungskrise der Staaten verschärfen. „Inzwischen dürfte die Niedrigzinspolitik die deutschen Vorsorgesparer einen mehrstelligen Milliardenbetrag gekostet haben“, sagt Poweleit.

Rendite bleibt attraktiv. Doch die Versicherungsgesellschaften gleichen die sinkenden Überschüsse teilweise durch andere Komponenten aus. „Unter Berücksichtigung aller Überschusskomponenten einschließlich erst endfäll-

KOMPAKT

- ✓ **Überschussbeteiligung.** Hohe Verzinsung führt nicht automatisch zu hohen Gewinnen beim Kunden.
- ✓ **Unterschiede.** Bei gleicher Überschussbeteiligung zahlen Versicherer aber bis zu 56 Euro weniger Rente im Monat.
- ✓ **Konkurrenzfähig.** Laufende Verzinsung erreicht 4,08 Prozent und bleibt im aktuellen Zinsumfeld attraktiv.
- ✓ **Verkaufsoffensive.** Senkung des Garantiezins für schnelle Abschlüsse nutzen.

Laufende Verzinsung nach Vertragsart und Generation

Basis für die Ergebnisse sind 72 befragte Unternehmen. Die Angaben zur laufenden Verzinsung beruhen auf dem arithmetischen Mittel. Der Durchschnitt über alle untersuchten Tarifgenerationen und Produktarten liegt bei 4,08 Prozent – nach 4,19 Prozent im Vorjahr.

	Garantiezins 2,25 Prozent		Garantiezins 2,75 Prozent		Garantiezins 3,25 Prozent		Garantiezins 4,00 Prozent		Garantiezins 3,50 Prozent	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Kapitalleiben	4,07	4,19	4,06	4,17	4,05	4,17	4,13	4,24	4,04	4,18
Private Rente	4,07	4,20	4,06	4,18	3,97	4,09	4,11	4,21	4,03	4,17
Laufende Rente	4,35	4,44	4,31	4,41	4,05	4,10	4,20	4,23	3,94	3,96
Riester Rente	4,05	4,19	4,01	4,15	3,97	4,11	–	–	–	–
Basis-Rente	4,07	4,21	4,05	4,18	–	–	–	–	–	–
Durchschnitt	4,12	4,24	4,10	4,22	4,01	4,12	4,15	4,23	4,01	4,10

Alle Angaben in Prozent

Quelle: Assekurata

Kapitallebensversicherung

lig bestimmter Bewertungsreserven **fällt die Gesamtverzinsung 2011 höher als im Vorjahr aus**", sagt Assekurata-Geschäftsführer Reiner Will. So steigt die durchschnittliche Gesamtverzinsung für einen Mustervertrag der privaten Rentenversicherung (Laufzeit 25 Jahre) von 4,99 Prozent auf 5,06 Prozent. **Angesichts des Zinsniveaus zeigt das, wie wettbewerbsfähig das Produkt noch ist.** Das gilt auch, wenn man nur die Beitragsrenditen betrachtet. Sie fallen insgesamt niedriger aus, da der laufende Überschuss und die anderen Gewinnanteile nur auf den Sparanteil des Versicherten entfallen. So ermittelte Assekurata für den Mustervertrag der Rentenversicherung eine Beitragsrendite von 3,81 Prozent (nach 3,94 Prozent im Vorjahr).

Höhere Bewertungsreserven. Die Versicherten müssen an den Bewertungsreserven bei Ablauf anteilig beteiligt werden. **„Durch das niedrige Zinsniveau an den Kapitalmärkten sind die Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere im zurückliegenden Jahr deutlich angestiegen“**, sagt Will. Nach Berechnungen von Assekurata dürften sie innerhalb der Kapitalanlagen etwa doppelt so hoch gewesen sein wie zum Vorjahreszeitpunkt. Bezogen auf die Buchwerte der gesamten Kapitalanlagen **notierten sie marktweit bei rund acht Prozent.** „Auch die **Sockelbeteiligung** an den Bewertungsreserven steigt an“, sagt Will (siehe Tabelle). „Gleichzeitig gehen aber **konventionelle Schlussüberschüsse** zurück.“

Vom Abbruch abraten. Ihre Kunden sollten deshalb ihre Verträge **unbedingt bis zum Laufzeitende durchhalten** und sich nicht durch sinkende Deklarationen verunsichern lassen. Nur so können sie die Versorgungslücke im Alter schließen. **Denn die endfälligen Bewertungsreserven machen bis zu 25 Prozent der Ablaufleistung aus.** Die Ratingagentur Franke & Bornberg zeigt in einer Analyse von Rentenversicherungstarifen auf, dass zahlreiche Anbieter neben einer abgesenkten laufenden Verzinsung auch die **Rückkaufswerte reduziert** haben, was von einigen sogar zur **Erhöhung der Ablaufleistung** genutzt wurde.

Lebenslange Einkünfte. Trotz sinkender Überschussbeteiligungen bleibt die **private Rentenversicherung** einer der wichtigsten Bausteine in der privaten Altersvorsorge. Sie eignet sich vor allem dann, wenn von den monat-

lichen Zahlungen **regelmäßige Ausgaben** bestritten werden müssen. Lassen Sie in der Beratung keinen Zweifel daran aufkommen: **Die PRV ist eine sichere Geldanlage und garantiert lebenslang ein zusätzliches Einkommen.** Angesichts der steigenden Besteuerung der staatlichen Rente punktet die private Rente zudem mit **Steuervorteilen.**

Renten sinken kaum. Die map-Studie zeigt, dass die Rückgänge bei den Rentenversicherungen auf Grund der gesunkenen Deklarationen nicht dramatisch sind. In der **Leibrentenversicherung** ist nach einer Aufschubzeit von 20 Jahren mit einem Jahresbeitrag von 1200 Euro **durchschnittlich eine Monatsrente von 168,13 Euro zu erwarten** (s. Tabelle S. 4) nach 172,39 im Vorjahr. Das ist ein Rückgang von 4,26 Euro oder rund **2,5 Prozent.** Analysiert wurden insgesamt 60 Anbieter. Die Spanne der für das erste Jahr ausgewiesenen Monatsrenten reicht von rund **200 Euro bei der LV 1871** bis zu nur noch **127 Euro bei der Inter.** In der sofortbeginnenden Rentenversicherung sinkt nach Einzahlung von einmalig **50000 Euro** die erste Rentenzahlung um 1,11 Prozent oder 2,67 Euro auf eine monatliche Auszahlung von 237,90 Euro.

Schwaches Kriterium. Hohe Überschussbeteiligungen führen nicht automatisch zu hohen Renten. **Die Targo-Versicherung bietet mit 4,80 Prozent** die höchste Überschussbeteiligung, landet aber im Ranking der höchsten Renten **nur auf Platz zehn.** Dagegen verspricht die **LV 1871** bei einer Überschussbeteiligung von weniger als vier Prozent **mit 202 Euro die höchste Rente** nach 20 Jahren. „Vermittler sollten sich davor hüten, den Deklarationsatz als K.o.-Kriterium für die Wahl eines Lebensversicherers einzusetzen“, sagt Poweleit. Weit abgeschlagen sind bei der Rentenhöhe die Platzhirsche Debeka (Rang 27) und Allianz (31).

Große Differenzen. Auch identische Überschussbeteiligungen führen zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen. Bei einer Deklaration von jeweils 4,10 Prozent verspricht die **R+V knapp 200 Euro** pro Monat lebenslange Zahlung, die Allianz nur 171 Euro, die DEVK aG 158 Euro und die WGV-Leben nur 144 Euro. **Die Differenz macht also bis zu 56 Euro monatlich aus.** Das ist für den Versicherten pro Monat ein Abendessen zu zweit, das er sich leisten kann – oder eben nicht. ▶

Überschüsse in der Privaten Rentenversicherung

Neben den endfällig bestimmten Bewertungsreserven steigen auch die Sockelbeteiligungen an. Gleichzeitig gehen aber die konventionellen Schlussüberschüsse zurück.

Arithmetische Marktdurchschnittswerte am Beispiel der privaten Rentenversicherung	Neugeschäft 2011	Neugeschäft 2010	Neugeschäft 2009
Garantiezins	2,25	2,25	2,25
Laufender (Zins-) Überschuss	1,82	1,95	2,03
Konventioneller Schlussüberschuss	0,43	0,54	0,54
Sockelbeteiligung	0,21	0,10	0,09
Sonstige Gewinnanteile (Kosten- und Risikoüberschuss)	0,06	0,05	0,05
Endfällige Bewertungsreserven	0,28	0,10	–

Alle Angaben in Prozent

Quelle: Assekurata

Assekurata-Studie

Überwiegend erwarten die Versicherer, dass der Garantiezins erst kommendes Jahr sinkt.

Zu welchem Zeitpunkt rechnen Sie mit der Absenkung des Rechnungszinses?
Angaben in Prozent



Welchen Rechnungszins erwarten Sie?
Angaben in Prozent



Basis: Assekurata-Umfrage bei 55 Unternehmen, Umrechnung durch VP

Kapitallebensversicherung

Verkaufsoffensive starten. Fast alle Versicherer (87 Prozent) stellen sich darauf ein, dass der **Garantiezins** erst zum **1. Januar 2012** sinken wird (siehe Grafik S. 3). Das ergab eine **Assekurata-Umfrage**. 65 Prozent der Befragten erwarten eine Absenkung auf zwei Prozent statt der vom Finanzministerium favorisierten 1,75 Prozent.

Starten Sie die Verkaufsoffensive trotzdem bereits jetzt und nutzen Sie den **Zeitplan des Finanzministeriums**, der eine Absenkung zum 1. Juli 2011 vorsieht, **für Ihre Argumentation beim Kunden**. Schließlich gibt es trotz gesunkener Überschüsse **keine Alternative** zur privaten Vorsorge mit Versicherungsprodukten. ■

Top-Leistungen 2011

Die sinkende Überschussbeteiligung hat kaum Auswirkungen auf die Ablaufleistung. Der männliche Musterkunde zahlt 1200 Euro jährlich in eine Lebensversicherung.

Kapitalleben über 12 Jahre

Rang	Versicherung	Überschussbeteiligung in Prozent	Hochgerechnete Ablaufleistung in Euro	Veränderung in Prozent zu 2010
1	CosmosDirekt	4,25	19 387	0,00
2	InterRisk	4,40	18 880	0,00
3	HUK-Coburg	4,25	18 685	2,76
4	DEVK aG	4,10	18 664	-2,51
5	Delta Direkt	4,11	18 661	-0,30
6	Öffentliche Braunschweig	4,00	18 657	0,00
7	Debeka	4,30	18 646	-1,65
8	WGV-Leben	4,10	18 554	-1,17
9	Ontos	4,08	18 509	0,00
10	Targo	4,80	18 234	0,00
11	DEVK AG	4,10	18 177	-1,30
12	Ergo Direkt	4,10	18 088	0,00
13	Süddeutsche	4,10	18 048	-1,33
14	Nürnberger	4,00	17 963	0,02
15	VGH	4,10	17 959	-0,74
	Marktdurchschnitt	4,07	17 545	-0,98

Einzahlung 1200 Euro jährlich von einem männlichen Angestellten *Quelle: map-Report*

Kapitalleben über 30 Jahre

Rang	Versicherung	Überschussbeteiligung in Prozent	Hochgerechnete Ablaufleistung in Euro	Veränderung in Prozent zu 2010
1	CosmosDirekt	4,25	79 439	0,00
2	HUK-Coburg	4,25	77 740	5,60
3	Öffentliche Braunschweig	4,00	75 492	0,00
4	Targo	4,80	74 899	0,00
5	Delta Direkt	4,11	74 704	-0,53
6	Debeka	4,30	74 675	-4,62
7	InterRisk	4,40	72 475	0,00
8	Stuttgarter	4,40	72 435	-2,85
9	Asstel	3,97	72 010	-3,81
10	WGV-Leben	4,10	71 182	-3,05
11	Ontos	4,08	69 745	0,00
12	VGH	4,10	69 691	-2,03
13	Ergo Direkt	4,10	69 335	0,00
14	Volkswohl Bund	4,35	68 527	-3,98
15	LVM	4,25	68 286	-4,55
	Marktdurchschnitt	4,07	66 183	-2,67

Einzahlung 1200 Euro jährlich von einem männlichen Angestellten *Quelle: map-Report*

Topleistungen 2011: Rentenversicherung

Die Höhe der Rente lässt sich nicht an der Überschussbeteiligung festmachen. Eine gleiche Deklaration kann zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen führen. Der männliche Musterkunde ist 43 Jahre alt und zahlt über 20 Jahre jährlich 1200 Euro in die Rentenpolice ein.

Rang	Versicherung	Überschussbeteiligung in Prozent	Hochgerechnete Ablaufleistung in Euro	Veränderung in Prozent zu 2010
1	LV 1871	3,89	202,09	-0,29
2	R + V	4,10	199,94	-8,15
3	CosmosDirekt	4,25	199,29	-0,27
4	LVM	4,25	192,00	-4,00
5	HUK-Coburg	4,25	189,44	+2,90
6	Concordia	4,20	186,80	-4,80
7	Alte Leipziger	4,27	185,84	-0,30
8	Volkswohl Bund	4,35	185,00	-7,50
9	Iduna	4,10	182,91	-3,81
10	Targo	4,80	182,67	-0,32
11	Stuttgarter	4,40	181,95	-2,27
12	Hannoversche	4,00	181,72	-7,03
13	Ergo Direkt	4,10	180,84	+0,28
14	HanseMercur	4,25	180,80	-2,96
15	Nürnberger	4,00	178,33	-3,03
16	Karlsruher	4,00	178,21	-5,38
17	VGH	4,10	177,88	-3,77
18	Asstel	3,93	177,81	-0,34
19	Oeco capital	4,00	177,80	-6,57
20	Öffentliche Sachsen-Anhalt	4,15	177,65	-4,60
21	HDI-Gerling	3,75	176,76	+2,60
22	Öffentliche Braunschweig	4,00	176,67	-0,34
23	Sparkassen Sachsen	4,00	176,63	-5,89
24	Generali	3,80	176,00	0,00
25	Zurich Deutscher Herold	3,78	175,08	-0,44
26	VHV	4,10	174,70	-5,56
27	Debeka	4,15	173,47	-7,66
28	Fortis Deutschland	4,50	172,46	-9,68
29	DBV Familienfürsorge	4,00	171,87	+0,22
30	Familienfürsorge	4,10	171,78	-2,69
31	Allianz	4,10	170,94	-6,19
32	Neue Leben	4,18	170,59	-0,34
33	Barmenia	4,00	169,37	-0,31
34	PBV Leben	4,15	169,20	-3,29
35	Gothaer	3,83	167,89	-0,34
	Marktdurchschnitt	4,07	168,13	-2,47

Quelle: map-Report

PRODUKTWELT

Nachlass für Gesunde

Die Axa-Lebensversicherung, die Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung und die Deutsche Ärzteversicherung haben ihre Risiko-Lebensversicherungen optimiert. Alle drei Lebensversicherer des Axa-Konzerns honorieren künftig eine gesunde Lebensweise.

Besonders niedrige Beiträge zahlen Kunden, die seit mindestens zehn Jahren Nichtraucher sind, ein günstiges Berufsrisiko und einen Body-Mass-Index zwischen 18,5 und 30 haben.

Flexibel kombinieren

Individuelle Versicherungspakete können sich Firmenkunden der Zurich Gruppe Deutschland jetzt zusammenstellen. Der neue „Firmen Modular-Schutz“ richtet sich an Selbstständige und Unternehmer der Branchen Dienstleistung, Baunebengewerbe, Gastronomie, Handel und Handwerk. Möglich ist die freie Kombination von acht Bausteinen wie Gebäude, Inhalt/Ertragsausfall, Haftpflicht oder Rechtsschutz. Bei der Auswahl mehrerer Module sind Vergünstigungen möglich.

Schutz bei Jobverlust

Durch den Abschluss einer Arbeitslosigkeitversicherung (ALV) können Kunden der Versicherung Condor ihre Altersvorsorge bei Zahlungsproblemen schützen. Die ALV ist ein Angebot der R+V, das der Kunde optional zu einem „Congenial riester garant“ Vertrag wählen kann.

Bei unverschuldetem Verlust des Jobs übernimmt sie bis zu einem Jahr lang die Beiträge für die Riester-Rente. Der Jahresbeitrag liegt bei 2,5 Prozent des jährlichen Eigenbeitrags.

RATINGS

Stabile Beiträge

Die Urteile unabhängiger Ratingagenturen dienen freien Vermittlern als Nachweis für die Leistungsfähigkeit von Versicherern – und sind damit ein wichtiges Argument im Kundengespräch:

Bereits zum 13. Mal erhielt die Hallesche Krankenversicherung von der Ratingagentur Assekurata die Note „sehr gut“ (A+). In der Kategorie Unternehmenssicherheit erzielte der Versicherer erneut das Top-Urteil „exzellent“. Die Beitragsstabilität bewerteten die Analysten mit „sehr gut“.

Die Barmenia Krankenversicherung rutschte in der Assekurata-Bewertung leicht von „sehr gut“ im Vorjahr auf aktuell „gut“ (A) ab. Hier wirkte sich unter anderem die nur noch „weitgehend gute“ Erfolgslage des Hauses aus. Im Bereich Sicherheit glänzte die Barmer dennoch mit „exzellent“, in der Beitragsstabilität mit „sehr gut“.

Die Ratings der Barmenia Allgemeine Versicherung und der Barmenia Lebensversicherung haben ihre Gültigkeit verloren, da keine Folgeratings durchgeführt wurden.

AUSBILDUNG

Attraktive Lehrlingslöhne

Die Assekuranz zahlt ihren Auszubildenden im Branchenvergleich mit die höchsten Gehälter. Was das BIBB noch herausfand

Die Versicherungsbranche leidet an Nachwuchssorgen. Junge, qualifizierte Kräfte sind gefragt. Dabei bietet bereits die Ausbildung in der Assekuranz vergleichsweise attraktive Verdienstchancen. Der Beruf Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen ist mit durchschnittlich 837 Euro monatlicher Vergütung (AGV-Tarif) hierzulande der am besten bezahlte kaufmännische Ausbildungsberuf (s. Grafik).

Auch im Vergleich aller untersuchten Berufe (186 im Westen und 151 im Osten) rangiert die Assekuranz in der Spitzengruppe. Dies zeigt die aktuelle Veröffentlichung der Ausbildungsvergütungen des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB). Durchschnittlich 678 Euro pro Monat verdienen Azubis in Deutschland im Jahr 2010 nach Tarif. Das waren 1,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Im Westen lag der Lohn mit 688 Euro deutlich höher als im Osten (612 Euro).

In der Assekuranz betrug der Anstieg allerdings nur 0,7 Prozent. Im ersten Ausbildungsjahr erhalten die Azubis 778 Euro, im zweiten 653 Euro und im dritten Jahr 927 Euro.

Die mit Abstand höchsten Ausbildungsvergütungen erhielten Binnenschiffer mit durchschnittlich 978 Euro monatlich. Zu den Niedrigverdienern unter den Lehrlingen zählten Maler und Lackierer mit 421 Euro im Monat (Osten: 388 Euro) und Friseure/Friseurinnen mit 451 Euro (Osten: 269 Euro).

Ausbildungsvergütung in kaufmännischen Berufen
Durchschnittliche monatliche Beiträge in Euro

Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen	Ostdeutschland	837
	Westdeutschland	837
Industrie-kaufmann/-frau	Ostdeutschland	747
	Westdeutschland	813
Kaufmann/-frau im Einzelhandel	Ostdeutschland	634
	Westdeutschland	714
Bürokaufmann/-frau	Ostdeutschland	513
	Westdeutschland	586

Quelle: BIBB

PKV

„Zesar“ treibt Apothekenrabatte ein

Die gesetzlich eingeführten Arzneimittelrabatte gelten seit 1. Januar auch für Privatversicherte. Um die Ansprüche gegenüber den Pharmaunternehmen geltend zu machen, haben der Verband der privaten Krankenversicherung und die Träger der Beihilfe ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Die

Zentrale Stelle zur Abrechnung von Arzneimittelrabatten („Zesar“) in Köln soll bereits ab dem II. Quartal mit dem Inkasso beginnen.

Die Versicherten zahlen in der Apotheke wie bisher den vollen Medikamentenpreis und erhalten die vereinbarte Erstattung. Anschließend fordert

Zesar den gesetzlichen 16-prozentigen Herstellerrabatt vom Anbieter ein und führt diesen an die Versicherer und Beihilfestellen weiter. Die Branche rechnet mit Einsparungen von etwa 300 Millionen Euro jährlich. Das Geld muss laut Gesetz in die Prämienenkung oder -stabilisierung fließen.

Chancen nutzen, Ertrag steigern

Große Aktion des FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi: So optimieren Sie Ihr Geschäft und steigern Ihre Courtagen

Zu viel Bürokratie, komplexere Produkte, größere Haftungsrisiken: Im Wettlauf um die Kundschaft steigen die Herausforderungen für freie Vermittler. Hinzu kommt, dass die **Abschlussbereitschaft** vieler Verbraucher etwa im **Bereich der Altersvorsorge** seit der dramatischen Wirtschaftskrise deutlich zurückgegangen ist, wie zuletzt eine Studie der Postbank ergab.

Exklusiver Service. Einnahmen steigern, Kosten senken – und neue Kundenpotenziale in bislang nicht betreuten Versicherungssparten erschließen: Der **FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi** startet ab sofort die Aktion „**Courtage Coach**“. Gemeinsam mit den Experten des Augsburger Backoffice-Dienstleisters SDV AG können **Leser des Versicherungsprofi exklusiv und kostenlos** nach neuen Märkten und und Erlösquellen fahnden – und die eigenen Courtageansprüche nachhaltig steigern.

Beispiel Produktportfolio. Die Kunden sind vorhanden, **das Leistungsangebot aber hat Lücken.** „Viele Vermittler sind auf bestimmte Sparten oder sogar Produkte



VITA

Gerhard Lippert

- geboren am **12. Januar 1967**, ledig
- **Beruf** Versicherungskaufmann
- **1991-1994** Hauptagentur Signal
- **1994-2005** Vertriebsleiter Signal Iduna
- **2005–2007** Organisationsleiter Barmenia
- **2007-2009** Regionaldirektor bei der 1:1 Assekuranzservice AG
- **seit 10/2009** Key Account Manager der SDV AG (Strategieentwicklung Versicherungsvertriebe, Courtage Coach)

spezialisiert und **nutzen nicht die Chance zu einer ganzheitlichen Beratung**“, sagt „Courtage-Coach“

Gerhard Lippert von der SDV AG. Dabei ließen sich häufig die **Cross-Selling-Quoten nachhaltig steigern.**

So können Vermittler, die sich **auf neues Terrain wagen**,

etwa **Marktbeobachtungen** oder **qualifizierte Backoffice-Leistungen** nutzen – auch um **nicht in Haftungsfallen zu tappen**: „Wir bieten zum Beispiel im gewerblichen Bereich eine Vor-Ort-Beratung oder führen im Hintergrund für unsere Kunden die notwendigen Risikoabfragen bei der Policierung von Kranken- und Lebensversicherungen durch“, so Lippert.

Beispiel Software. Vergleich macht reich – noch immer nutzen Vermittler zu selten die Chance, mit **leistungsstarken Angebots- und Vergleichsrechnern die attraktivsten Angebote im Markt zu identifizieren.** „Im Idealfall können Vermittler auch auf Softwareangebote zurückgreifen, die spezielle Wünsche zum Beispiel hinsichtlich der Policenanbieter berücksichtigen“, erläutert „Courtage Coach“ Lippert. „Wir wickeln mit unserem Kunden und Verwaltungsprogramm alle versicherungstechnischen Vorgänge ab.“

Beispiel Provisionen. Vermittler haben das Recht, auch für **Versicherungsverträge, die ein Kunde nicht bei ihm abgeschlossen hat, jährliche Courtagen vom Versicherer** zu bekommen. „Das aber setzt einen Maklervertrag voraus“, so Experte Gerhard Lippert. Den aber **nutzen mehr als 20 Prozent der Vermittler nicht, ergab eine aktuelle Studie des Versicherungsprofi.** Keine Entschuldigung für Versäumnisse bei der Courtageoptimierung ist der bürokratische Aufwand: Serviceanbieter wie die SDV AG übernehmen die **komplexe und zeitintensive Einforderung der Ansprüche** aus einem Maklermandat.

Beispiel Maklerauftragservice. Nicht alle Versicherer übertragen nach Anzeigen des Maklervertrags laufende Policen courtagepflichtig für verschiedene Versicherungssparten. Hier bietet sich eine **Umdeckung an, von der beide etwas haben – Vermittler und Versicherungsnehmer.** „Mit dem Ziel der **Prämieneinsparung** werden die die **Risiken in leistungsstarke Tarife umgedeckt**“, sagt Lippert. Wer sich darum nicht selbst kümmern mag, kann auch diese Leistung bei einem kompetenten Servicedienstleister abfragen. ■

So machen Sie mit

- 1 Mausclick.** Interessierte klicken einfach hier den Courtage Coach an oder drucken sich Seite 7 dieser Ausgabe aus.
- 2 Ausfüllen.** Dort tragen Sie Ihre Kontaktdaten und Infos zu Ihrem Maklerbetrieb ein.
- 3 Abschicken.** Den Bogen können Sie online oder per Fax an den FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi zurückschicken.
- 4 Kontakt.** Der Courtage Coach meldet sich telefonisch oder besucht Sie auf Wunsch.



Ihr Draht zum Provisions- Experten

- 1 Ausfüllen.** Machen Sie mit! Füllen Sie diesen Fragebogen aus und holen Sie sich Hilfe vom Courtage Coach. Die Angaben sind für die Experten wichtige Vorabinformationen.
- 2 Abschicken.** Senden Sie den Fragebogen per E-Mail oder Fax an uns zurück. Je eher, desto besser!
- 3 Courtage steigern.** Jeder interessierte Makler wird vom Courtage Coach kontaktiert, zunächst per Telefon oder Mail. Auf Wunsch besucht der Experte Sie und optimiert gemeinsam mit Ihnen Ihre Erträge.



Gerhard Lippert



Wie lange sind Sie in
der Assekuranz tätig? Jahre

Wie lange sind
Sie als Makler tätig? Jahre

Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens (Schwerpunkt, Größe)

In welche Richtung soll sich Ihre Agentur in den nächsten Jahren entwickeln?

Wie hoch ist die Anzahl der Verträge pro Kunde im Durchschnitt?

Einfach **hier** klicken und per E-Mail senden

Meine Daten

Firmenname

Vorname, Name

Straße/Hausnummer

Postleitzahl/Wohnort

Telefon (Festnetz und Mobil)

E-Mail

Vermittlernummer

Oder per Fax an 089-92503610

KFZ-KASKO

Gefahr durch Kfz-Schein im Auto?

Wer kennt das nicht? Die leidige Suche nach dem Fahrzeugschein. Viele Inhaber einer Kaskoversicherung lösen diese Frage durch die Aufbewahrung des Scheins im Fahrzeug. Dies kann unter dem Gesichtspunkt der sogenannten „nachträglichen Gefahrerhöhung“ zu Problemen mit Versicherern führen. Oft ist dann im Falle eines Diebstahls nicht nur das Fahrzeug, sondern auch der Versicherungsschutz verloren.

Besonders gewerbliche Betreiber mit Fahrzeugflotten stehen hier vor erheblichen Risiken. Zu Recht? Jüngste Entscheidungen zeigen neue Entwicklungslinien auf.

Die Gesetzeslage

Laut § 23 VVG darf der Versicherungsnehmer (VN) nach Abgabe seiner Vertragserklärung ohne Einwilligung des Versicherers keine Gefahrerhöhung vornehmen. Verletzt der VN diese Verpflichtung, kann der Versicherer den Vertrag ohne Einhaltung einer Frist kündigen, es sei denn, der VN hat die Verpflichtung weder vorsätzlich noch grob fahrlässig verletzt (§ 24 VVG).

Beruhet die Verletzung auf einfacher Fahrlässigkeit, kann der Versicherer unter Einhaltung einer Frist von einem Monat kündigen. Verletzt der VN seine Verpflichtung nach § 23 VVG sogar vorsätzlich und tritt der Versicherungsfall nach der Gefahrerhöhung ein, ist der Versicherer möglicherweise schon nicht zur Leistung verpflichtet (§ 26 VVG).

Die Praxis

In der Praxis sehen Versicherer in der Aufbewahrung des Fahrzeugscheins im Fahrzeug regelmäßig eine solche einwilligungspflichtige Gefahrerhöhung und kündigen den Vertrag. Das kann vor Gericht durchaus Bestand haben: So geht das OLG Celle davon aus, dass der Fahrzeugschein dem Täter erlaube, das Fahrzeug endgültig zu entwenden (Az. 8 U 62/07). Durch Vorzeigen des Scheins könne sich der Täter als scheinbar berechtigter Fahrzeugführer ausweisen. Entscheidend sei vor allem die Erleichterung der Grenzüberschreitung, um das Fahrzeug z.B. in Osteuropa zu verwerten. Ein „verstecktes“ Aufbewahren ändere daran nichts.

Der VN kann hier nur noch den sogenannten „Kausalitätsgebeweis“ führen, wonach die endgültige Entwendung auch

ohne den Fahrzeugschein gelungen wäre. Ein solcher Beweis dürfte in der Regel schwer zu führen sein.

Die Rechtsentwicklung

Die Ansicht des OLG Celle wurde in jüngster Zeit jedoch von mehreren Gerichten verworfen. Das OLG Bremen kam zu dem Schluss, dass das Belassen des Fahrzeugscheins hinter der Sonnenblende allenfalls eine unerhebliche Gefahrerhöhung darstelle (Az. 3 U 77/09). Das bloße Vorhandensein des Fahrzeugscheins im Pkw erleichtere – anders

etwa als ein im Fahrzeug zurückgelassener Zweitschlüssel – dem Dieb das Entwenden selbst nicht.

Dem folgt auch das OLG Oldenburg (Az. 5 U 153/09). Es wies darauf hin, es sei im Schengenraum nach Ausschreibung zur Fahndung ohne Belang, ob der Täter den Kfz-Schein vorweisen kann, weil auch hier die Identifikation des Fahrzeugs durch Abgleich der Fahrzeug-Identifizierungsnummer (FIN) erfolgt. Einer Entdeckung könne der Täter hier nur entgehen, wenn die FIN am Fahrzeug verändert und entsprechend falsch in neuen Papieren angegeben werde.

Der Ausblick

Zu beachten ist, dass es für die Entwendung regelmäßig nicht nur auf den Vorgang des Einbruchs selbst ankommt, sondern eben auch darauf, ob das entwendete Fahrzeug „endgültig“ verloren ist. Ob hier der Fahrzeugschein von entscheidender Bedeutung ist, bleibt strittig. Das OLG Bremen hat die Revision zum BGH in dieser grundlegenden Frage zugelassen.

Den Sonderfall, dass sich der Fahrzeugschein beim Wechsel des Versicherers bei Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers im Fahrzeug befand, hat das OLG Celle jüngst entschieden (Az. 8 U 87/10). Hier liegt selbst in den Augen der strengen Celler Richter keine Gefahrerhöhung im Sinne des § 23 VVG vor.



Beschlagen im Versicherungsrecht: Rechtsanwalt Markus Weyer von der Berliner Sozietät AndersenWeyer (www.andersenweyer.com)



Was Weyer rät

PROVISION

Storno beweispflichtig

Ein Versicherungsvertreter hat einen **Provisionsanspruch**, wenn der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision berechnet. Der Anspruch kann entfallen, **wenn der Vermittler einen Fehler gemacht hat**, den der Versicherer nicht zu verantworten hat. Storniert das Unternehmen den vermittelten Vertrag und verlangt die Provision zurück, so ist es „**darlegungs- und beweispflichtig**“. Der Versicherer muss die Voraussetzungen für die Provisionsrückforderungen darlegen und gegebenenfalls beweisen (Brandenburg. OLG, Az. 12 U 96/09).

WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG

Schaden ist unverzüglich zu melden

Ein Versicherungsnehmer muss einen **Schaden unverzüglich** bei seiner Versicherung anzeigen, um seine Ansprüche nicht zu verlieren. Das gilt auch, wenn ein Antrag gestellt, **der Versicherungsschein aber noch nicht zugesandt** wurde. Ein Ehepaar beantragte im November bei einem Versicherer eine Wohngebäudeversicherung. **Einen Monat später** kam es zu einem Wasserschaden. Als das Paar Mitte Januar den Versicherungsschein erhielt, meldete es den Schaden, reichte **die Rechnungen für die Reparatur** ein und verlangte die Erstattung. Die Versicherung

lehnte ab. Eine Meldung des Schadens eintritts **sechs Wochen nach dem Vorfall** sei zu spät. Sie habe dadurch keine Möglichkeit gehabt, den Schaden zu begutachten.

Dagegen klagte das Ehepaar. Die Anzeige **nach Erhalt des Versicherungsscheins sei ausreichend** gewesen. Das Gericht verneinte das jedoch. Laut Vertrag sei der Versicherungsnehmer verpflichtet, dem Versicherer den Schaden unverzüglich (**ggf. mündlich oder telefonisch**) anzuzeigen und das Schadensbild möglichst unverändert zu lassen (AG München, Az. 244 C 26368/09).

Im Härtetest: Alte Leipziger Leben



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 Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. ■

KOMPAKT

Die gebuchten Bruttoprämien der **Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.** legten 2009 um 9,41 Prozent auf rund **1,4 Milliarden Euro** zu. Damit zählt der Maklerversicherer aus Hessen zu den 20 größten Anbietern in Deutschland.

Rating	Bewertung
Assekurata	A+ (sehr gut)
S&P	A- (sehr gut)

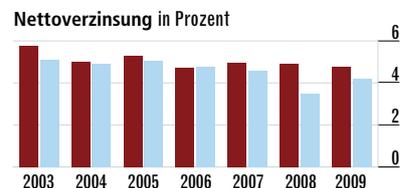


Fazit: Der Versicherer aus Oberursel ist nicht nur wegen seiner exzellenten Unternehmenssicherheit eine Top-Wahl

1

Nettoverzinsung: hohe Quote

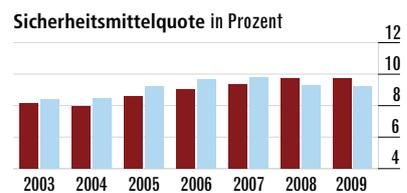
Kontinuität ist Trumpf: Sogar 2008, als die Finanzkrise die Kapitalmärkte in die Knie zwang, lieferten die **Anlagestrategien der AL-Leben ein erstklassiges Ergebnis** ab. Auch 2009 erzielten sie mit **4,74 Prozent** eine signifikant höhere Nettoverzinsung als die Konkurrenz mit durchschnittlichen **4,18 Prozent**.



2

Sicherheitsmittel: exzellentes Ergebnis

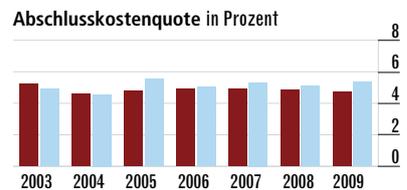
Seit 2003 ist die **Sicherheitsmittelausstattung** der AL-Leben **kontinuierlich gestiegen** und lag 2009 auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Mit einer Quote von zuletzt **9,72 Prozent der Kundenguthaben** liegt der Versicherer aus dem Obertaunus inzwischen deutlich besser als der **Markt (8,89 Prozent)**.



3

Abschlusskosten: sinkende Quote

Hohe Abschlusskosten sind ein Indiz für teuer erkaufte Neugeschäfte. Der AL-Leben aus Oberursel gelang es 2009 **gegen den Trend, die Abschlusskostenquote auf 4,74 Prozent zu senken** – die **Wettbewerber** legten durchschnittlich um 0,16 Prozentpunkte auf insgesamt **5,34 Prozent** zu.



4

Verwaltungskosten: positiver Trend

Der **wirtschaftliche Umgang** mit den zur Verfügung stehenden Mitteln zeigt sich auch bei den **Verwaltungskosten**. Hier liegen die Hessen mit **2,75 Prozent** zwar noch leicht hinter dem **Wettbewerb (2,52 Prozent)** – haben im Vergleich zum Vorjahr aber **0,3 Prozentpunkte wettgemacht**.



□ Marktdurchschnitt ■ Alte Leipziger

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 Härtestest 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

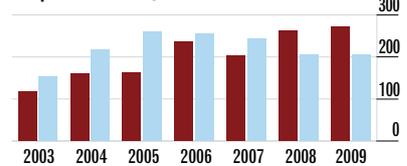


5

Disponible RfB: langer Atem

Das Polster ist beruhigend: Mit einer disponiblen RfB-Quote von 271,36 (Markt: 205,48) Prozent weisen die Hessen ein überdurchschnittliches Stabilisierungspotenzial auf. Ihre aktuelle Gewinnbeteiligung könnte die AL-Leben gut zweieinhalb Jahre finanzieren, der Markt schafft nur knapp zwei Jahre.

Disponible RfB-Quote in Prozent

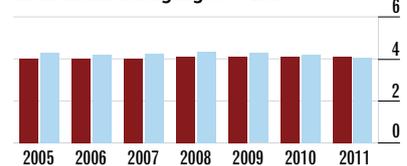


6

Gewinne: stabile Beteiligung

Die AL-Leben setzt auch bei der Gewinndeklaration auf Kontinuität – und das zahlt sich aus: **Erstmalig im Betrachtungszeitraum** verspricht der Versicherer aus dem Hochtaunus für dieses Jahr eine – wenn auch nur geringfügig – **höhere Überschussbeteiligung als die Konkurrenz: 4,10 (4,07) Prozent.**

Überschussbeteiligung in Prozent



7

Ablaufrendite: knapp hinter dem Markt

Der Abstand zur Konkurrenz ist gering und die Ablaufrenditen sind bei längeren Laufzeiten attraktiv. Nach 20 Jahren werfen die Verträge der AL-Leben eine jährlich Rendite von **4,77 (Markt: 4,86) Prozent** ab – nach 30 Jahren steigt die Rendite auf **5,17 (Markt: 5,44) Prozent.**

Ablaufrendite 2009 in Prozent

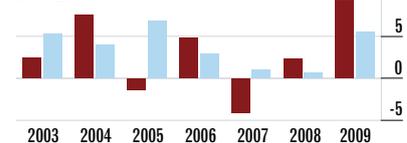


8

Wachstum: deutlich vorm Markt

Die Attraktivität des Versicherers spiegelt sich in Wachstumskennzahlen wider. Zwei drastischen Einbrüchen stehen zum Teil deutliche Zuwächse im Betrachtungszeitraum gegenüber. Mit **9,41 Prozent** übertraf das **Bestandswachstum der AL-Leben** das des Marktes (5,48 Prozent) zuletzt deutlich.

Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien in Prozent

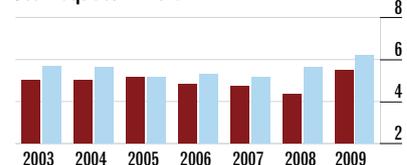


9

Storno: nachhaltig solide

Ein Indiz für die **Wachstumsnachhaltigkeit** ist die Stornoquote. Über dem gesamten Betrachtungszeitraum lag sie bei der AL-Leben niedriger als im Markt: **zuletzt 5,51 Prozent** gegenüber 6,22 Prozent. Das **Abgangs-Zugangs-Verhältnis** nach laufendem Beitrag lag 2009 bei sehr guten **89,14 Prozent.**

Stornoquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Alte Leipziger

Datenquelle: Assekurata