

Die Sieger der Revolution

Von Ulrich Lohrer | ulrich.lohrer@finanzen.net

Von der **Reform der privaten Versicherungsgesetze** profitiert eine fast vergessene Gruppe: die Kunden. Wir haben die Bilanzen von 89 Gesellschaften gecheckt und werten die Versicherer danach, wie viel sie auszahlen (können).

Kundinnen und Kunden sind die Gewinner dieser Reform“, versprach Bundesjustizministerin Brigitte Zypries (SPD) Anfang Juli 2007 im Bundestag. Damit konnte sie die Mehrheit der Abgeordneten für den Gesetzesentwurf aus ihrem Ministerium überzeugen. Wenn am 1. Januar nächsten Jahres das neue Versicherungsvertragsgesetz in Kraft tritt, bedeutet das für die Versicherten nichts weniger als eine kleine Revolution: Ihre Rechte werden grundlegend erweitert.

Das neue Regelwerk löst das verstaubte alte Versicherungsvertragsgesetz ab, das noch aus der Zeit Kaiser Wilhelms II. stammt. Als es im Reichsgesetzblatt am 30. Mai 1908 veröffentlicht wurde, war →

Lebensversicherer: Die zehn besten Gesellschaften

Lebensversicherer	Gesamt- ¹ verzinsung 2007	Abschluss- kosten 2006	Verwaltungs- kosten 2006	Stille Reserven 2006	Punkte
Debeka	5,1%	3,1%	1,5%	7,1%	100
Europa	5,4%	2,9%	0,8%	0,2%	99
CIV	5,0%	2,8%	1,3%	4,2%	99
R + V a. Gegenseitigkeit	5,1%	3,5%	2,3%	7,4%	99
Allianz	4,5%	3,9%	1,7%	10,0%	97
WGV – Schwäbische	4,6%	2,0%	0,9%	1,0%	96
Presse-Versorgungswerk	4,5%	3,1%	1,8%	6,8%	96
Asstel	4,8%	3,0%	2,6%	4,2%	96
Karlsruher HK	4,9%	4,1%	1,7%	4,3%	96
Itzehoer	4,5%	3,2%	1,0%	3,3%	95

Quelle: Euro

→ Verbraucherschutz ein Fremdwort. Im Gremium für die Ausarbeitung des Gesetzesentwurfs saßen – wie bereits bei der Entstehung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (1901) – nur Beamte und Direktoren großer Versicherungsgesellschaften. „Die Konferenzen verliefen zu allseitiger Befriedigung, man einigte sich

über alle Punkte“, schwärmte denn auch der Vorsitzende, Geheimrat Tonio Bödicker. Weniger Grund zur Freude hatten die Versicherten. Ihre Vertreter waren erst gar nicht zu Wort gekommen.

Bei der Anhörung zur Reform der Versicherungsgesetze in diesem Jahr war das Bild ein ganz anderes: Jetzt saßen die

Lobbyisten der Kunden mit in den Gremien. Mit entsprechend anderem Ergebnis. „Endlich wird das 100 Jahre alte Versicherungsrecht verbrauchergerechter“, freut sich Lilo Blunck, Geschäftsführerin des Bunds der Versicherten. Vor allem für die größte Sparte der Branche, die Lebensversicherung, bringt das Gesetz wesentliche Verbesserungen (siehe Kästen unten).

Auch wenn Verbraucherschützer an einigen Punkten der Reform „noch erheblichen Nachbesserungsbedarf“ bemängeln (siehe Interview Seite 40), konnten sie doch wesentliche Ziele durchsetzen. So dürfen die Versicherer künftig die Abschlusskosten nicht mehr verschweigen.

Nicht für jeden aber wird dadurch der Produktvergleich leichter. Um die Auswirkungen des neuen Versicherungsrechts einschätzen zu können, hat Euro ein aufschlussreiches Ranking gebildet: die zehn besten von 89 deutschen Lebensversicherern (siehe Tabelle Seite 38).

Dafür recherchierte die Redaktion über 1500 unternehmensbezogene Zah-

Neues Versicherungsvertragsgesetz

Der Kunde profitiert

Im Juli verabschiedete der Bundestag das neue Versicherungsvertragsgesetz; zum 1. Januar 2008 wird es – die Zustimmung des Bundesrats vorausgesetzt – in Kraft treten. Für noch in diesem Jahr abgeschlossene Verträge wird bis Ende 2008 altes Recht angewandt, dann gilt auch für die Altverträge das neue Recht. Der Gesetzgeber berücksichtigte dabei wichtige Grundsatzurteile zu den Lebensversicherungen aus dem Jahr 2005. Hier die wichtigsten Änderungen:

Beteiligung an stillen Reserven: Versicherungsnehmer werden künftig an den „stillen Reserven“ – den noch nicht realisierten Gewinnen – beteiligt. Die Versicherer müssen die stillen Reserven offenlegen und den Kunden jährlich über ihren Anteil unterrichten. Bei Beendigung des Vertrags ist die Hälfte der stillen Reserven, die durch die Beiträge des Kunden erwirtschaftet worden sind, auszuzahlen. Ab 1. Januar 2008 hat jeder Versicherungsnehmer



Bundesjustizministerin Brigitte Zypries: Kleine Siege für die Versicherungsnehmer

(gilt für Neu- und Altverträge) diesen Anspruch, und zwar für die Restlaufzeit seines Vertrags nach dem 1. Januar 2008.

Auszahlung bei vorzeitiger Kündigung: Versicherungsnehmer, die ihren Vertrag vorzeitig kündigen, erhielten in den ersten Laufzeitjahren nur einen geringen – zum Teil sogar keinen – Rückkaufswert ausgezahlt. Der Grund: Sämtliche Abschlusskosten wurden

auf die ersten beiden Laufzeitjahre mit den Beiträgen verrechnet. Basis der Berechnung war der unklar definierte „Zeitwert“. Nun gilt für ab 2008 neu abgeschlossene Verträge, dass die Abschlusskosten bei Kündigung auf die ersten fünf Vertragsjahre verteilt werden und für die Berechnung des Rückkaufswerts künftig nach dem klar bestimmbar Deckungskapital zu berechnen sind. Damit werden die Rückkaufswerte in den ersten Jahren höher ausfallen.

Offenlegung der Kosten: Versicherer werden zur Kostentransparenz verpflichtet. Der Verordnungsentwurf vom 18. Juni 2007 sieht vor, dass der „Gesamtpreis der Versicherung einschließlich aller sonstigen Preisbestandteile“ auszuweisen ist. Für die Lebensversicherung muss der Versicherer zudem „Angaben zur Höhe der Kosten für die Vermittlung und den Abschluss des Vertrages“ zur Verfügung stellen.

713 Mrd. Euro

Kapitalanlagen verwalten deutsche Lebensversicherer für ihre Kunden, etwas mehr als das Bruttoinlandsprodukt aller Staaten des afrikanischen Kontinents, etwas weniger als das von Mexiko. Den weitaus größten Teil dieser Kapitalanlagen – 676 Milliarden Euro – haben die konventionellen Renten- und Kapitallebensversicherungen vor allem in festverzinsliche Wertpapiere investiert. Knapp 37 Milliarden Euro sind in den Fonds fondsgebundener Policen angelegt.

len (siehe Übersicht nach Gesellschaften auf den Seiten 46 bis 47). Aus wichtigen Kennziffern, der Gutschrift am Kapital der Versicherten für das Jahr 2007 (Gesamtverzinsung), den stillen Reserven und den Abschluss- und Verwaltungskostenquoten vom vergangenen Jahr (Tabellen rechts), wurde dann die einzigartige Rangliste ermittelt.

Beste Lebensversicherer 2007 in unserem Ranking ist demnach die Debeka in Koblenz. Die Gesellschaft glänzt durch sehr niedrige Kosten und eine gutes Anlageergebnis, das sie – großer Pluspunkt! – zu einem sehr hohen Anteil auch ihren Kunden gutschreibt. Das haben die Versicherten nicht zuletzt auch der Rechtsform der Debeka zu verdanken. Als Lebensversicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit sind die Versicherten gleichzeitig auch Eigentümer des Unternehmens – ein Verteilungskonflikt zwischen Versicherten und Eigentümer um die Anlagegewinne ist ausgeschlossen.

Das spricht sich auch bei den Anlegern herum: Die Geschäftspolitik zugunsten der Versicherten bekommt das Management mit einem Beitragszuwachs gedankt, der den Durchschnitt der Branche ums Dreifache überflügelt. „Es wird immer deutlicher, dass die Verbraucher ein überdurchschnittliches Preis/Leistungs-Verhältnis suchen“, vermerkt Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka Leben in Koblenz.

Hinter der Debeka erreichten der Direktversicherer Europa und die von der Citibank vertriebene CiV die meisten Punkte. Die Spitzenplätze beweisen, dass nicht Größe allein Vorteile für die Versicherten bringt: Neben Europa und CiV schoben sich auch andere kleine Versicherer wie die R + V auf Gegenseitigkeit und die WGV auf die vordersten Plätze.

Im Gegensatz zu Renditen aus tatsächlichen Ablaufleistungen, in der die Vergan-

werte eine große Rolle spielten, zeigt das Euro-Ergebnis übrigens die aktuelle Entwicklung auf. Basis bilden die Zahlen von 2006 und 2007. Sie wurden für die Hochrechnung einer fiktiven unternehmensbezogenen Auszahlung in zwölf Jahren verwendet.

Wie hoch die für einen Versicherten ausfallen kann, dessen Police in diesem Jahr ausbezahlt wird, berechnete jüngst der Branchendienst map-report. Er verglich Vertragslaufzeiten von zwölf und 30 Jahren am Beispiel von Versicherten, die eine Kapitallebensversicherung im 30. Lebensjahr abgeschlossen hatten. „Bei den höchsten Ablaufleistungen des Jahres 2007 dominiert die Debeka, die im Schnitt über unsere drei Musterverträge mit ihren tatsächlich erreichten Ablaufleistungen knapp 28 Prozent über dem Marktdurchschnitt liegt“, sagt Manfred Poweleit, Chefredakteur des map-reports in Artlenburg an der Elbe.

Der Debeka-Kunde erhält nach zwölf Jahren Laufzeit bei einem Jahresbeitrag von 1200 Euro rund 21 700 Euro ausgezahlt. Dies entspricht einer Rendite von 6,2 Prozent pro Jahr. Als Lebensversicherer mit der niedrigsten Ablaufleistung unter 48 Gesellschaften zahlt die Signal Iduna nur etwa 17 500 Euro (drei Prozent).

Auch bei einer Laufzeit von 30 Jahren erreichte die Debeka mit über 116 000 Euro den Spitzenplatz. Die Beitragsrendite liegt damit sogar bei 6,8 Prozent. Das Schlusslicht dagegen, die Gothaer, zahlte nur etwas über 84 000 Euro – ein Unterschied von 32 000 Euro!

Gegenüber 2006 fiel die durchschnittliche Rendite in diesem Jahr für alle ausgewerteten Policen mit 30-jähriger Laufzeit von 5,7 auf 5,5 Prozent. Bei Policen mit zwölfjähriger Laufzeit lag sie deutlich niedriger. Sie sank 2007 gegenüber dem Vorjahr von 4,4 auf 4,1 Prozent. Grund dafür sind die schlechten Anlageergebnisse der Assekuranten seit 2001, die sich bei kürzeren Laufzeiten stärker auswirken. →

Gesamtverzinsung

Die Gesamtverzinsung ist die Gutschrift für die Versicherten für das Jahr 2007. Verteilt werden kann maximal, was die Versicherer im Jahr zuvor am Kapitalmarkt erwirtschaftet haben. Für die gesamte Branche betrug diese **Nettoverzinsung 4,9 Prozent**, die Gesamtverzinsung 4,2 Prozent. Das sind die Versicherer, die ihren Kunden am meisten und am wenigsten gutschrieben:

Versicherer	Nettoverzinsung 2006	Gesamtverzinsung 2007
Die Besten		
Europa	5,0 %	5,4 %
Debeka	5,5 %	5,1 %
R + V a. Gegenseitigkeit	5,3 %	5,1 %
Fortis (Gutingia)	5,4 %	5,0 %
Volkswohl Bund	5,2 %	5,0 %
Die Schlechtesten		
Inter	3,8 %	3,5 %
VPV	4,1 %	3,5 %
Bayerische Beamten	4,4 %	3,5 %
Delta Lloyd	4,7 %	3,5 %
Victoria	4,2 %	3,6 %

¹ Rating nach Gesamtverzinsung, Erläuterung Seite 46

Kosten

Hohe Kosten können trotz guter Gesamtverzinsung zu niedrigen Renditen führen. Im Durchschnitt betrug die **Abschlusskostenquote 5,0 Prozent**, die Verwaltungskostenquote 3,0 Prozent. Diese Zahlen beziehen sich auf das gesamte Unternehmen. Den Anteil der Abschlusskosten pro einzelnen Vertrag müssen die Versicherer ab 2008 ihren Kunden mitteilen.

Versicherer	Abschlusskostenquote 2006	Verwaltungskostenquote 2006
Niedrige Kosten		
Europa	2,9 %	0,8 %
WGV-Schwäbische	2,0 %	0,9 %
Neue Leben	3,9 %	0,9 %
Itzehoer	3,2 %	1,0 %
Hannoversche Leben	3,5 %	1,3 %
Hohe Kosten		
Familienfürsorge	6,6 %	5,7 %
InterRisk	4,0 %	5,7 %
Rheinland	5,2 %	5,3 %
Bayerische Beamten	4,1 %	4,8 %
Inter	4,5 %	4,6 %

¹ Rating nach Verwaltungsquote, Erläuterung Seite 46



Verbraucherschützer zur Versicherungsreform

„Noch einiges zu verbessern“

Lars Gatschke, Versicherungsexperte bei der Verbraucherzentrale Bundesverband in Berlin, zu den Folgen des neuen Versicherungsvertragsgesetzes.

Euro: Was bringt das neue Gesetz?

Lars Gatschke: Die Versicherer werden zum fairen Umgang mit den Verbrauchern gezwungen. So muss der Interessierte rechtzeitig vor Vertragserklärung alle relevanten Informationen erhalten – und nicht erst wie beim bisherigen Policenmodell mit der Zusendung der Police. Positiv ist auch, dass das Alles-oder-nichts-Prinzip wegfällt: Ein geringes Verschulden des Versicherten hat angemessene Folgen und führt nicht mehr automatisch zur Leistungsfreiheit des Versicherers.

Euro: Was gibt es Neues bei Renten- und Lebensversicherungen?

Gatschke: Erstmals besteht für die einzelnen Verträge ein einklagbarer Anspruch an den Überschüssen, auch an den stillen Reserven. Der Anspruch besteht auch, wenn der Versicherte seine Police kündigt. Wir hätten uns aber gewünscht, dass es nicht der Verbraucher ist, der beweisen muss, wie viel Beteiligung ihm zusteht.

Euro: Stille Reserven sind noch nicht realisierte Gewinne aus den Kapitalanlagen der Versicherer. Versicherungsnehmer sollen die Hälfte der stillen Reserven, die durch ihre Beiträge entstanden sind, bei Vertragsende erhalten. Lässt sich daraus klar bestimmen, wie viel die Versicherten mehr bekommen?

Gatschke: Eben nicht. Es ist zwar jetzt definiert, auf welche Kapitalanlagen sich die stillen Reserven beziehen, also nicht nur Aktien und Immobilien, sondern auch festverzinsliche Wertpapiere. Aber weder im Gesetz noch in

einer Verordnung ist geregelt, wie die stillen Reserven genau zu verteilen sind. Dies werden nun die Versicherer in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen festlegen – ein möglicher Streitpunkt mit den Versicherten.

Euro: Bisher erhielten Versicherte, die ihre Police in den ersten Jahren kündigten, wegen sofortiger Verrechnung der Vermittlerprovisionen oft nur einen geringen – zum Teil gar keinen – Rückkaufswert ausgezahlt. Was wird sich hier ändern?

Gatschke: Bei Neuverträgen ab dem 1. Januar 2008 müssen die Abschluss- und Vertriebskosten im Fall einer Kündigung mindestens auf die ersten fünf Vertragsjahre verteilt werden. Dies führt bei einer Kündigung während dieser Zeit zu höheren Rückkaufswerten. Einige Versicherer haben jedoch angekündigt, von einer faktischen Kostenverteilung abzusehen. Die Vermittler werden dann bei Storno in Regress genommen. Wer aber nach fünf Jahren kündigt, hat dann genauso geringe Rückkaufswerte wie bisher.

Euro: Künftig soll es auch mehr Transparenz bei den Kosten geben.

Gatschke: Ja. Der Verordnungsentwurf sieht die Angabe von Abschluss- und Vertriebskosten in Euro vor. Bei den Verwaltungskosten ist das nicht so klar. Wir hoffen, dass das Justizministerium hier noch nachbessert. Eine klare Aufgliederung von Risiko- und Sparanteil ist ja nicht vorgesehen.

Euro: Sollen Interessierte mit dem Abschluss einer Police warten, bis das Gesetz zum 1. Januar in Kraft tritt?

Gatschke: Bei den kapitalbildenden Produkten – außer der Riester-Rente – wäre es sinnvoll, zu warten. Bei einer reinen Risikoabsicherung sollte dieser Aspekt nicht im Vordergrund stehen.

→ Zwischen 2001 und 2004 machten den Versicherer noch die fallenden Aktienkurse zu schaffen. „Die Hauptursache aber ist die Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt“, erklärt Manfred Poweleit. So sanken zwischen 2001 und 2005 die Zinsen festverzinslicher Wertpapiere jedes Jahr. Das Anlageergebnis müssen sich zudem die Eigentümer der Versicherer und die Versicherten teilen. Weil auch noch Kosten anfallen, liegt die Rendite unter der Gutschrift der Versicherten (siehe Chart Seite 44).

Geizige Versicherer? Seit Ende 2005 steigen die Zinsen am Kapitalmarkt wieder. Warum verweigern die Chefs der Assekuranzen ihren Kunden also eine höhere Gesamtverzinsung? „Die Kurse sind infolge des Zinsanstiegs in den vergangenen zwei Jahren deutlich gefallen“, rechtfertigt Maximilian Zimmerer, Vorstandschef der Allianz Leben in Stuttgart. „Nur bei der Neuanlage profitieren wir von den höheren Zinsen.“

Mit Kapitalanlagen von 120 Milliarden Euro sind die Schwaben unangefochtener Marktführer in Deutschland. Bei einer durchschnittlichen Kapitalbindungsdauer ihres Anleiheportfolios von sechs Jahren schichtet die Allianz jedes Jahr nur ein Sechstel dieses Vermögen in neue, höher verzinsliche Anleihen um. Die Wettbewerber machen's nicht anders – schlecht für Renditejäger. →

2,25 %

Garantiezinns, auch Rechnungszins genannt: In dieser Höhe müssen deutsche Lebensversicherer derzeit das Deckungskapital ihrer Versicherten verzinsen. Der Rechnungszins wird vom Bundesfinanzministerium festgelegt und orientiert sich am Durchschnitt der Umlaufrendite von zehnjährigen Bundesanleihen. Für den jeweiligen Vertrag gilt der zum Abschluss aktuelle Garantiezinns für die gesamte Laufzeit. So müssen die Versicherer noch für viele Altverträge einen Garantiezinns von vier Prozent erfüllen.

→ Aufgrund der Reform können sich nun einige Versicherte 2008 trotzdem auf einen Zuschlag freuen. Denn „erstmal erhält der einzelne Versicherungsnehmer auch einen Anspruch auf die stillen Reserven“, rühmt Bundesjustizministerin Zypries ihr Gesetz. Dabei handelt es sich um Wertzuwächse aus den Kapitalanlagen der Versicherungsgesellschaften, die in den Bilanzen nicht erscheinen, weil sie noch nicht realisiert wurden.

Die Beteiligung an den stillen Reserven ist allerdings gar nicht Frau Zypries zu verdanken, sondern einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts. Das nämlich hatte am 26. Juli 2005 aufgrund von Versichertenklagen entschieden, dass der Gesetzgeber bis zum 1. Januar 2008 eine angemessene Beteiligung der Versicherten an den Überschüssen gesetzlich regeln muss.

Ein Urteil mit finanziellen Auswirkungen. Die Kapitalanlagen aus den betroffenen Lebensversicherungen betragen Ende 2006 rund 676 Milliarden Euro. Im Durchschnitt lagen die stillen Reserven bei etwa drei Prozent der Kapitalanlagen. Jetzt steht die Hälfte davon den Versicherten bei Vertragsende zu.

66 Mrd. Euro

ausgezählte Leistungen fallen fast ausschließlich steuerfrei an, weil vor 2005 abgeschlossene Kapitallebensversicherungen noch unter das Steuerprivileg fallen: Erträge während der Laufzeit sind von der Einkommensteuer befreit, sofern für die Verträge eine Mindestlaufzeit von zwölf Jahren und eine Mindestbeitragsdauer von fünf Jahren eingehalten wurde. Die Erträge aus neu abgeschlossenen Policen unterliegen zur Hälfte dem persönlichen Einkommensteuersatz.

Nach der Erhebung von Euro würden die Versicherten, bezogen auf die stillen Reserven zum Jahresende 2006, rund 15 Milliarden Euro erhalten. „Durch diese Beteiligung dürften sich die Ablaufleistungen der Policen nächstes Jahr deutlich erhöhen“, verspricht denn auch Allianz-Leben-Chef Maximilian Zimmerer.

Ein Blick auf die Entwicklung der stillen Reserven seit 2001 allerdings zeigt, dass sie bisweilen beträchtlich schwanken. Einige Versicherer hatten zeitweilig sogar stille Lasten, weil sie die Kursverluste ihrer Aktienanlagen nicht sofort vollständig abgeschrieben hatten.

Liechtensteinische Lebensversicherungen

Kleine Fluchten

Die Vermögensberater des kleinen Fürstentums Liechtenstein freuen sich immer, wenn die Bundesregierung in Deutschland neue Steuerpläne schmiedet. Wie bereits bei der kurzzeitigen Einführung der Quellensteuer 1989 und bei der Abschaffung des Steuerprivilegs von Lebensversicherungen 2005 fließt dann zunehmend deutsches Kapital nach Liechtenstein. Ähnlich dürfte es nach der Einführung der Abgeltungsteuer auf bisher steuerfreie Kursgewinne von Wertpapieren (ab 2008) zugehen.

Besondere Vorteile bieten liechtensteinische Lebensversicherungen, wie sie auch von Finanzdienstleistern in Deutschland, der Schweiz und Österreich angeboten werden. „Anleger können den Mantel einer Lebensversicherungspolice über ihre bisherigen Konten oder Wertpapierdepots stülpen und Erträge und Wertzuwächse zur Hälfte oder zur Gänze steuerfrei vereinnahmen“, sagt Anton-Rudolf Götzberger, Steuerberater in München. Das

Kapital kann dann weiter von einer deutschen Bank verwaltet werden.

In seinem Buch „Diskrete Geldanlagen“ weist Götzberger darauf hin, dass die Erträge aus dem Deckungsstock einer liechtensteinischen Police keine Zinseinkünfte nach der **EU-Zinsrichtlinie** sind und nicht der 15-prozentigen Quellensteuer unterliegen. „Es ist allerdings Sache des Begünstigten, die erhaltenen Leistungen der Steuerbehörde seines Wohnsitzlandes zu melden“, sagt der Experte.

Das liechtensteinische Versicherungsaufsichtsgesetz sichert Anlegern ein zeitlich unbegrenztes **Versicherungsgeheimnis** zu: „Versicherungsunternehmen und ihre Mitarbeiter sind zur Geheimhaltung der Daten verpflichtet, die ihnen aufgrund der Geschäftsverbindungen mit Kunden anvertraut oder zugänglich gemacht worden sind.“ Selbstständige Versicherte können zudem vom **Konkursprivileg** profitieren: Die Police ist dem Zugriff eines Insolvenzverwalters entzogen.



Fürstentum Liechtenstein: Steuerfreie Wertzuwächse im Zeichen der Burg

Marktführer ist die zur Swiss Life gehörenden CapitalLeben. Aber auch Tochtergesellschaften deutscher (Aspecta), österreichischer (Uniqa, PrismaLife, Vienna-Life) und anderer Schweizer (ValorLife, American Security Life, Fortuna) Lebensversicherer sind im Fürstentum vertreten.

Weitere Informationen gibt es im Internet von der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein unter www.fma.li.li.

Aktuell jedoch sind die Reservetöpfe vieler Unternehmen wieder prall gefüllt (siehe Tabelle Seite 44 oben und Übersichtstabelle Seite 46 bis 47).

Den Verbraucherschützern geht das neue Gesetz natürlich nicht weit genug. Neben den stillen Reserven hätten sie am liebsten noch andere Summen den einzelnen Verträgen zugewiesen. „Der Schlussüberschuss-Anteilfonds und die freien RfB – ungebundene Rückstellungen für Beitragsrückerstattung – sollten den einzelnen Versicherungsverträgen zeitnäher zugeordnet werden“, fordert deshalb Lars Gatschke, Referent beim Verbraucherzentrale Bundesverband.

Aber dagegen wehren sich die Finanzvorstände. Ihr Argument: Vor allem die freien RfB können mit dem Eigenkapital als finanzieller Puffer herangezogen werden, wenn die Gesellschaft mal in eine finanzielle Schieflage geraten sollte.

Dass eine solche Situation eintreten kann, bekam im Jahr 2003 die Mannheimer Lebensversicherung zu spüren. Als Folge einer Fehlspekulation der Mannheimer gründete die Branche in einer Rettungsaktion die Auffanggesellschaft Protektor, die die Versicherungsbestände der Mannheimer weiterführte und für ihre Garantien einsprang. „Die Sanierung ist inzwischen erfolgreich abgeschlossen“, sagt Karl-Heinz Brommler, Vorstand der Protektor Lebensversicherung.

115

Lebensversicherungsgesellschaften standen Ende 2005 unter der deutschen Bundesaufsicht. Einige davon haben allerdings inzwischen ihre Geschäftstätigkeit eingestellt. Aktuell dürften knapp hundert Gesellschaften Policen vermitteln.

Mit einer hohen Rendite sollten die Versicherer der ehemaligen Mannheimer aber besser nicht rechnen, auch wenn die neuen Manager in der schwierigen Situation ihr Bestes taten: Sie müssen die zum Teil widersprüchlichen Interessen ihrer Mitglieder und ihrer Versicherten wahren. „Die deutschen Lebensversicherer haben die zur Sanierung benötigten Mittel bereitgestellt“, hält Brommler fest. „Folglich sind unsere erwirtschafteten Überschüsse sowohl an unsere Versicherten als auch an die Branche angemessen weiterzugeben.“ →

EUROPA

für Sie

FLEXIBLE RENTENVERSICHERUNG
für nur mit. **150,- €**
1.069,20 € mit.
Rente ein Leben lang
Mann 30 J., Laufzeit 35 J.

RISIKO-LEBENSVERSICHERUNG
100.000, €
Hinterbliebenenschutz
für mit. **4,76 €**
nur

... und wann kommen Sie zu uns?

*inkl. Überschussbeteiligung; garantiert für 2007
nicht aber für die gesamte Vertragsdauer

Das zahlt sich für EUROPA-Kunden aus:

- Günstig durch Direktabschluss – immer wieder gut platziert in unabhängigen Tests
- Konstant hohe Rendite bei Kapital- und Rentenversicherungen – niedrigste Verwaltungskosten
- Maßgeschneiderte fondsgebundene Lebensversicherungen für eine renditestarke und steuerbegünstigte Altersvorsorge
- Preiswerte Kfz-, Hausrat-, Haftpflicht-, Wohngebäude- und Unfall-Versicherungen
- Bester Service im Schadensfall – rund um die Uhr
- Persönliche Beratung durch qualifizierte Versicherungskaufleute – kein Call-Center

Höchste Gesamtverzinsung
5,4%* für Kapital- u.
Rentenversicherungen

EUROPA im Pressevergleich:

Kapital	Kfz	Rente	Risiko
PLATZ 1 Gesamtverzinsung Geld Bewertung des Met. 01/07 IDEEN, DIE BEWEGEN	STIFTUNG WARENTEST Bezugspreis "wert besser" als der Durchschnitt in Teil. Autarkie FINANZTISCH 11/2006 www.stiftung.de	Platz 1 Gesamt- Verzinsung Angebot 04/2007 EURO	STIFTUNG WARENTEST GÜNSTIGE ANGEBOTE in Teil. Lebensversicherungen FINANZTISCH 04/2007 www.stiftung.de

Service-Stellen vor Ort:

Dortmund 02 31 / 9 12 28 80 · Düsseldorf 02 11/435 38 63 · Hamburg 0 40/ 52 73 27 85
Hannover 05 11/28 12 08 · Karlsruhe 07 21/94 63 36 8 · Köln 02 21/5 73 72 00
München 0 89/ 82 00 08 12 · Nürnberg 09 11/3 66 47 20 · Stuttgart 07 11/6 07 11 93
Wiesbaden 06 11/9 10 15 57

02 21/57 37-2 00

Jetzt anrufen und sparen

www.europa.de

EUROPA

IHR DIREKT-VERSICHERUNGS-PARTNER

EUROPA Versicherungen, Piusstraße 137, 50931 Köln,
Fax 02 21/57 37-233, info@europa.de

11057

Stille Reserven

Ende 2006 hatten die Lebensversicherer Kapitalanlagen in Höhe von etwa **31 Milliarden Euro** nicht in den Bilanzen ausgewiesen. Nächstes Jahr haben Versicherte Anspruch auf die Hälfte davon. Hinzu kommen in der Bilanz ausgewiesene, aber einzelnen Verträgen noch nicht zugeordnete Sicherheitsmittel. Die Versicherer mit den höchsten und niedrigsten Reserven.

Versicherer	Sicherheitsmittel lt. Bilanz	Stille Reserven
Hohe stille Reserven		
KarstadtQuelle	k. A.	8,3 %
R + V a. Gegenseitigkeit	9,5 %	7,4 %
Stuttgarter	5,8 %	7,2 %
Debeka	5,5 %	7,1 %
Presse-Versorgungswerk	9,2 %	6,8 %
Geringe stille Reserven		
Mamax	60,7 %	-0,7 %
Inter	k. A.	-0,6 %
Oeco Capital	5,7 %	-0,1 %
Öfftl. LV Sachsen-Anhalt	9,4 %	0,1 %
BHW	25,0 %	0,1 %

¹ Rating nach stille Reserven; Erläuterung Seite 50

Kundenzufriedenheit

Die Anzahl vorzeitiger Vertragskündigungen (Storno) ist wie die Zahl der Beschwerden an die Aufsichtsbehörde BaFin ein Indiz für die Zufriedenheit oder Unzufriedenheit der Kunden. Im Durchschnitt betrug 2006 die **Stornoquote 5,09 Prozent**. Die Berechnung der Auszahlung bei Kündigung wurde neu geregelt: Bei früher Kündigung erhalten die Versicherten künftig mehr Geld.

Versicherer	Beschwerdequote	Stornoquote
Die zufriedensten Kunden		
R + V a. Gegenseitigkeit	0,0 %	1,9 %
WGV - Schwäbische	2,1 %	1,9 %
Cosmos	4,1 %	1,9 %
Ontos	5,2 %	2,0 %
Hannoversche Leben	6,0 %	2,0 %
Die unzufriedensten Kunden		
VHV	0,0 %	30,2 %
ClV	3,1 %	25,3 %
Fortis (Guldingia)	3,2 %	16,1 %
Delta Lloyd	6,4 %	9,2 %
WWK	15,0 %	8,5 %

¹ Rating nach Stornoquote; weitere Erläuterung Seite 50

94 Millionen

Lebensversicherungsverträge besitzen die Deutschen. Das entspricht etwa 1,2 Policen pro Einwohner - Babys und Greise miteingerechnet. 42 Prozent davon haben eine Kapitallebensversicherung, die eine Todesfallabsicherung für Hinterbliebene mit einer Kapitalauszahlung für den Versicherungsnehmer am Vertragsende kombiniert. Das Kombiprodukt ist allerdings oft wenig bedarfsgerecht, und nur wenige Versicherte haben eine Vorstellung über ihre zu erwartende Rendite.

→ Nachdem der Bundestag Ende 2004 den Sicherungsfonds auch gesetzlich für die Lebensversicherer vorgeschrieben hatte, betraute der damalige Bundesfinanzminister Hans Eichel (SPD) Protektor per Verordnung mit dieser Aufgabe. Mit dem völligen Verlust ihrer privaten Altersvorsorge durch den Konkurs ihrer Versicherungsgesellschaft haben die Versicherten daher kaum zu rechnen - allerdings würden in diesem Fall die Lasten auf die Gemeinschaft aller Versicherten verteilt.

In den vergangenen Jahren waren die Versicherer weniger bereit, Gewährleistungen wie den vom Bundesfinanzminister festgelegten Garantiezins der konventionellen Lebensversicherung zu übernehmen. Der Garantiezins liegt in Zeiten sinkender Zinsen tendenziell über dem Marktzins, in Zeiten steigender Zinsen eher darunter.

Bis vor Kurzem war es für die Versicherer nicht einfach, ihren Garantiezins am Kapitalmarkt zu erwirtschaften. Als Folge vertrieben die Lebensversicherer zunehmend fondsgebundene Policen, deren Anlagerisiko die Versicherten selbst zu tragen haben (siehe auch Seite 116). Aktuell jedoch liegt der Garantiezins mit 2,25 Prozent (siehe Chart rechts) deutlich unter der Rendite für Bundesanleihen mit zehnjähriger Restlaufzeit (4,6 Prozent). Die Versicherer können also ihre Verpflichtungen für neue Garantiepolicen problemlos erfüllen.

Steuervorteil mit Police. Trotzdem wird die Bedeutung der fondsgebundenen Police zunehmen, weil sie durch die künftige Abgeltungsteuer gegenüber der direkten Fondsanlage steuerlich begünstigt wird. Mit der Abgeltungsteuer werden die Kursgewinne von Wertpapieren (Aktien, Anleihen, Fonds) in Deutschland erstmals unabhängig von der Haltedauer besteuert. Die Steuer wird für Wertpapiere fällig, die ab 1. Januar 2009 erworben werden, wenn diese Papiere danach

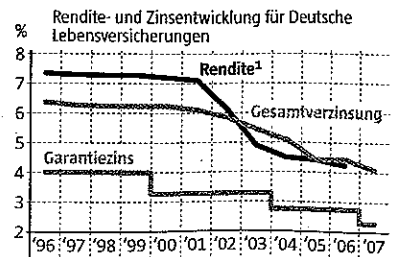
mit Gewinn verkauft werden. Der Steuersatz beträgt 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag.

Für nach 2005 abgeschlossene Lebensversicherungen ändert sich an der bisherigen Besteuerung dagegen nichts: Am Laufzeitende ist nur der halbe Ertragsanteil (Auszahlung abzüglich Beiträge) mit dem persönlichen Einkommensteuersatz (maximal 42 Prozent plus Solidaritätszuschlag) zu versteuern. Dadurch ergibt sich die kuriose Situation, dass Anleger, die über eine Police in einen Fonds investieren, tendenziell niedriger besteuert werden, als wenn sie den identischen Fonds direkt erwerben. Das Ende 2005 für Neuverträge abgeschaffte Steuerprivileg der Lebensversicherung (völlige Steuerfreiheit der Erträge von Lebensversicherungen mit einer Mindestlaufzeit von zwölf Jahren und Beitragszahlungsdauer von mindestens fünf Jahren) wird deshalb mit der Einführung der Abgeltungsteuer aller Voraussicht eine Renaissance erfahren.

Gut informierte Anleger stülpen über ihre Depots und Wertpapiere den Mantel einer liechtensteinischen Lebensversicherung. „In den vergangenen Jahren konnte man mit sol-

Policen: Rendite sinkt

Gesamtverzinsung, Rendite und Garantiezins seit 1996: Sinkende Gesamtverzinsung drückt Rendite für zwölfjährige Policen.



Quelle: BaFin, map-report

EURO


chen Modellen hohe Zuwächse verzeichnen“, sagt Matthias Gamper vom Finanzdienstleister Serviceline im liechtensteinischen Schaanwald. Diese Policen unterliegen während der Laufzeit nicht der 15-prozentigen EU-Quellensteuer und genießen über das liechtensteinische Versicherungsaufsichtsgesetz besondere Privilegien (siehe Kasten Seite 42). „Bei den üblichen Gesamtkosten von vier bis sechs Prozent rechnet sich dies ab einer Anlagesumme von knapp 100 000 Euro“, erläutert Gamper.

Auch Anleger, die sich aus steuerlichen Gründen künftig lieber für eine deutsche Police entscheiden, sollten auf die Kosten achten. Weil der Verordnungsentwurf bei Lebensversicherungen im Gegensatz zu Fonds den Ausweis von Abschluss- und Vertriebskosten ab 2008 in Euro und Cent vorsieht, fühlt sich die Assekuranzbranche bereits benachteiligt.

„Kostentransparenz im Sinne einer Vergleichbarkeit in der Altersvorsorge wird nur geschaffen, wenn für alle Anbieter vergleichbare Regeln herrschen“, klagt Jörg von Fürstenthor, Hauptgeschäftsführer des Gesamtver-

bands der Versicherungswirtschaft GDV in Berlin. Die Versicherer hoffen, dass das Justizministerium den betreffenden Passus von absoluten Beträgen in Prozentangaben ändert.

Die höhere Transparenz der Abschlusskosten wird das Geschäft für die Vermittler nicht einfacher machen. Auch die neue Regelung des Rückkaufswerts – des Auszahlungsbetrags bei Kündigung der Lebensversicherung – wird dem Außendienst nicht gefallen. Es erhöht den finanziellen Anreiz der Versicherten, Policen in den ersten Laufzeitjahren zu kündigen. Bei Frühstorno nehmen die Versicherungsgesellschaften jedoch ihren Vermittler wieder einen Teil ihrer Provision ab. Dies wird den Druck zugunsten einer bedarfsgerechteren Beratung erhöhen. Schon heute gilt die Stornohöhe neben der Beschwerdezahl als wichtiges Indiz für die Zufriedenheit der Kunden (siehe Tabelle Seite 44 unten).

Daran lässt sich auch kommendes Jahr messen, ob Ministerin Zypries recht hat: Ob sich die Kunden der Versicherer dann als Gewinner der Reform fühlen. 

8 Mio.

Neuverträge wurden vergangenes Jahr abgeschlossen – nicht mitgezählt sind Policen aus der betrieblichen Altersvorsorge (500 000 Stück). Am beliebtesten war die konventionelle Rentenversicherung, die mit knapp 28 Prozent den höchsten Anteil an den Neuverträgen einnahm – gefolgt von der fondsgebundenen Rentenversicherung mit knapp 16 Prozent. Für die bereits totgesagten traditionellen Kapitallebensversicherung wurde immerhin noch etwa eine Million Einzelverträge abgeschlossen, ein Marktanteil von gut zwölf Prozent. Dagegen wurden relativ wenig Risikopolice vermittelt. Auf Risikolebensversicherungen entfielen nur neun Prozent des Neugeschäfts, auf Berufsunfähigkeitsversicherungen sogar nur vier Prozent.

So ist das Leben:
Ohne gute Rendite keine
gute Altersvorsorge.

So ist Canada Life:
Top-Rendite
plus Garantie.

In der Altersvorsorge kostet Sicherheit Rendite und umgekehrt. Unsere Rentenversicherung mit Garantie vereint Rendite mit Sicherheit. Mit GENERATION private nutzen Sie die Chancen der Kapitalmärkte, sind aber durch jährlich garantierte Wertzuwächse vor Verlusten geschützt. Wie? Mit unserem bewährten Glättungsverfahren nutzen wir Erträge guter Jahre, um Ihnen auch in schlechten Börsenjahren einen Wertzuwachs zu sichern.

Das Ergebnis: eine Altersvorsorge, die sich für Sie lohnt. Nutzen Sie Innovationskraft und Sicherheit von Canada Life als Teil einer der weltweit finanzstärksten Versicherungsgruppen.

**Rufen Sie uns an und fragen Sie nach
einem unabhängigen Berater in Ihrer Nähe:
0800 6226232**

www.canadalife.de



Canada Life™

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

So lesen Sie die wichtigsten Kennzahlen

Bilanzen-Check

€uro erhob Kennzahlen für 89 Lebensversicherungen und vergab für 81 Gesellschaften eine Bewertung.

Unternehmensgröße

Die Summe der vom Versicherer angelegten **Kapitalanlagen** (ohne fondsgebundene Policen) und die Summe der gebuchten **Beiträge** geben eine Vorstellung von der Größe des Unternehmens. Große Gesellschaften sind nicht zwangsläufig aufgrund ihrer Größe sicherer und rentabler als kleine Versicherer.

Anlageergebnis

Die **Nettoverzinsung** stellt das Anlageergebnis abzüglich Anlagekosten, bezogen auf die durchschnittliche Kapitalanlage des jeweiligen Jahres und des Vorjahres, dar. Den Kunden wird für das Folgejahr die **Gesamtverzinsung** gutgeschrieben (hier ohne

Schlussüberschussbeteiligung, bezogen auf eine in diesem Jahr abgeschlossene Rentenversicherung). Die **Rendite** bezieht sich auf die Ablaufleistung 2007 einer Kapitallebensversicherung mit zwölf Jahren Laufzeit (1200 Euro Jahresbeitrag, Eintrittsalter 30, Mann).

Sicherheit

Ab nächstem Jahr werden die Versicherten zum Vertragsende zur Hälfte an den **stillen Reserven** beteiligt. Zusätzliche Sicherheit bietet das **Bilanz-Sicherheitspolster**. Dazu gehören die ungebundenen Rückstellungen für Beitragsrückgewähr (freie RfB) und das Eigenkapital der Gesellschaft (bezogen auf das Deckungskapital der Versicherten). Der **Aktienanteil** an der Kapitalanlage gibt Auskunft über die Renditechance. Ein hoher Aktienanteil muss kein hohes Anlagerisiko bedeuten, wenn hohe Reserven vorhanden sind.

Kosten

Die Zahl **Abschlusskosten** entspricht deren Verhältnis zur Beitragssumme des Neugeschäfts. Die Zahl **Verwaltungskostenquote** entspricht deren Verhältnis zur den gebuchten Bruttobeiträgen.

Zufriedenheit

Indiz für zufriedene Kunden sind wenige Kündigungen der Policen (**Stornoquote**) und wenig **Beschwerden** bei der Aufsichtsbehörde BaFin, beides im Verhältnis zum Bestand.

€uro-Note

Sie gibt an, wie der Versicherer Gesamtverzinsung, stille Reserven und Kosten zugunsten der Kunden ausrichtet. Für 100–95 Punkte gab es Note 1, für 94–90 Punkte Note 2, für 89–85 Punkte Note 3, für 84–80 Punkte Note 4 und für weniger als 80 Punkte Note 5.

Wichtige Kennzahlen: Gehört Ihr Lebensversicherer zu den Top Ten?

Gesellschaft	Kapitalanlag. in Mio. € 2006	Beiträge in Mio. € 2006	Nettoverzinsung 04-06	Nettoverzinsung 2006	Gesamt- verzinsung 2007	Rendite 2007	Stille- Reserven 2006	Bilanz- Sicherheit- polster 06	Aktien- quote 2006	Abschluss- kosten 2006	Verwaltungs- kosten 2006	Storno 2006	Beschwerden 2006	Punkte ²	€uro- Note
AachenMünchener	17354	3692	4,6%	4,5%	4,3%	4,2%	1,7%	4,1%	7,1%	4,5%	3,0%	7,2%	4,2	90	2
Allianz	120261	12518	5,6%	5,1%	4,5%	4,3%	10,0%	7,4%	21,0%	3,9%	1,7%	3,9%	4,2	97	1
Alte Leipziger	14024	1306	5,0%	4,7%	4,0%	3,4%	3,9%	5,3%	8,2%	4,9%	3,7%	4,8%	5,8	88	3
Arag	2582	218	4,4%	3,6%	4,0%	k. A.	1,7%	4,8%	8,2%	6,6%	4,3%	6,9%	8,4	85	3
Aspecta	1001	514	4,5%	4,5%	4,2%	k. A.	0,4%	13,7%	3,4%	6,5%	3,7%	7,6%	11,0	86	3
Asstel	2550	248	5,3%	5,0%	4,8%	4,9%	4,2%	6,4%	16,7%	3,0%	2,6%	2,5%	15,9	96	1
AXA	20423	1978	4,2%	4,3%	3,7%	k. A.	5,9%	2,9%	7,2%	5,9%	3,2%	5,3%	8,1	87	3
Barmenia	2057	184	4,9%	4,9%	4,3%	3,2%	3,0%	6,7%	7,1%	4,9%	4,2%	6,9%	7,4	89	3
Basler	1888	137	k. A.	4,5%	4,3%	3,6%	5,8%	6,0%	k. A.	5,0%	4,5%	4,8%	8,4	90	2
Bayerische Beamten	4626	276	4,3%	4,4%	3,5%	3,5%	2,4%	7,3%	12,7%	4,1%	4,8%	5,0%	6,1	85	3
Bayern Versicherung	18541	1935	5,0%	5,1%	4,1%	k. A.	2,3%	6,3%	k. A.	4,8%	1,8%	3,8%	5,5	90	2
BHW	1224	337	5,6%	5,2%	4,8%	k. A.	0,1%	25,0%	17,8%	4,2%	4,3%	6,5%	2,3	91	2
CIV	1900	834	5,0%	4,8%	5,0%	k. A.	4,2%	13,2%	7,2%	2,8%	1,3%	25,3%	3,1	99	1
Concordia	986	116	k. A.	3,9%	4,1%	k. A.	0,3%	k. A.	k. A.	3,1%	3,4%	k. A.	2,8	90	2
Condor	2867	212	4,6%	4,6%	4,4%	3,6%	4,0%	7,5%	6,5%	6,3%	4,4%	4,0%	5,9	88	3
Continentale	3703	514	5,2%	4,7%	4,6%	4,0%	3,3%	6,3%	>10%	5,4%	2,8%	6,2%	4,1	91	2
Cosmos Direkt	4196	1101	5,2%	4,9%	4,3%	5,0%	3,0%	9,6%	9,2%	2,1%	1,4%	1,9%	4,1	95	1
DBV-Winterthur	15902	1482	5,0%	4,0%	4,0%	3,2%	1,9%	7,9%	6,4%	5,6%	4,0%	4,6%	6,4	86	3
Debeka	23964	2709	5,8%	5,5%	5,1%	6,2%	7,1%	5,5%	1,0%	3,1%	1,5%	2,8%	1,8	100	1
Delta Direkt	75	53	4,4%	4,0%	3,9%	k. A.	0,1%	56,8%	0,0%	4,4%	1,5%	3,2%	1,5	89	3
Delta Lloyd	5432	487	4,7%	4,5%	3,5%	k. A.	1,3%	5,4%	k. A.	9,5%	4,4%	9,2%	6,4	79	5
Deutsche Leben	123	98	k. A.	4,2%	k. A.	k. A.	0,7%	k. A.	k. A.	14,0%	2,7%	4,1%	0,4	k. A.	-6
Deutsche Ärzte	4097	483	4,5%	4,3%	3,7%	k. A.	3,9%	4,4%	6,3%	5,7%	3,4%	2,4%	13,5	86	3
Deutscher Ring	6542	584	5,1%	4,5%	4,5%	k. A.	5,2%	12,6%	11,0%	5,5%	3,6%	7,9%	7,4	91	2
DEVK Allgemeine AG	2292	337	5,2%	5,4%	4,4%	3,8%	1,4%	6,6%	13,9%	3,6%	1,7%	5,6%	3,5	93	2
DEVK Verein	4609	380	5,8%	6,1%	4,4%	4,5%	4,0%	9,1%	15,2%	3,7%	2,5%	3,4%	1,2	93	2
Dialog	350	156	4,9%	4,5%	4,3%	3,9%	k. A.	4,4%	1,9%	3,2%	2,8%	3,4%	3,5	91	2
Europa	1308	277	5,4%	5,0%	5,4%	5,4%	0,2%	19,3%	>5%	2,9%	0,8%	2,5%	3,1	99	1
Familienfürsorge	2304	192	4,3%	4,3%	4,0%	3,6%	k. A.	k. A.	k. A.	6,6%	5,7%	2,8%	2,6	83	4
Familienchutz	259	30	4,7%	4,6%	4,3%	k. A.	1,7%	k. A.	k. A.	k. A.	20,3%	k. A.	5,4	k. A.	-7

Wichtige Kennzahlen: Gehört Ihr Lebensversicherer zu den Top Ten?

Gesellschaft	Kapitalanlag. in Mio. € 2006	Beiträge in Mio. € 2006	Nettoverzinsung		Gesamt- verzinsung 2007	Rendite 2007	Stille- Reserven 2006	Bilanz- Sicherheit- polster 06	Aktien- quote 2006	Abschluss- kosten 2006	Verwaltungs- kosten 2006	Storno 2006	Be- schwerden 2006	Punkte ¹	Euro- Note
Fortis (Gutingia)	29	12	6,5 %	5,4 %	4,7 %	k. A.	0,6 %	33,0 %	9,0 %	6,7 %	3,4 %	16,07 %	3,2	88	3
Generali	9877	1125	5,4 %	5,3 %	4,1 %	3,9 %	2,3 %	4,1 %	5,3 %	8,9 %	4,0 %	6,6 %	8,3	90	2
Gothaer	11660	1160	4,5 %	4,6 %	4,2 %	4,6 %	1,8 %	5,8 %	12,0 %	5,5 %	3,2 %	4,7 %	9,0	88	3
Hamburger	298	51	4,3 %	4,3 %	4,5 %	k. A.	0,2 %	6,7 %	k. A.	3,2 %	2,4 %	4,0 %	19,7	93	2
Hamburg-Mannheimer	32490	2927	4,5 %	4,7 %	4,2 %	3,7 %	5,4 %	4,0 %	13,0 %	6,5 %	3,8 %	6,5 %	6,1	88	3
Hannoversche Leben	10115	797	4,7 %	4,8 %	4,0 %	3,9 %	1,0 %	8,8 %	5,8 %	3,5 %	1,3 %	2,0 %	6,0	91	2
HanseMerkur	1243	106	4,7 %	4,7 %	4,6 %	k. A.	6,3 %	8,2 %	12,0 %	4,6 %	3,9 %	6,8 %	13,1	93	2
HDI Gerling	18348	1994	4,4 %	4,6 %	4,0 %	k. A.	1,9 %	2,0 %	8,3 %	6,4 %	2,9 %	4,4 %	7,7	86	3
Helvetia	920	130	4,9 %	4,8 %	4,2 %	k. A.	3,5 %	5,3 %	9,6 %	5,4 %	3,2 %	5,5 %	4,2	89	3
HUK-Coburg	6624	614	5,0 %	4,8 %	4,3 %	k. A.	2,6 %	8,9 %	5,3 %	2,2 %	1,6 %	2,1 %	3,7	94	2
Ideal	1082	171	5,5 %	5,9 %	4,5 %	4,5 %	4,0 %	5,0 %	5,0 %	6,6 %	3,8 %	4,8 %	3,3	89	3
Inter	1246	121	3,2 %	3,8 %	3,5 %	3,6 %	-0,6 %	k. A.	0,4 %	4,5 %	4,6 %	6,0 %	9,0	84	4
InterRisk	259	54	5,4 %	5,3 %	4,4 %	k. A.	4,0 %	14,0 %	4,5 %	4,0 %	5,7 %	6,0 %	1,2	90	2
Izehoer	254	37	3,5 %	3,4 %	4,5 %	k. A.	3,3 %	17,4 %	8,2 %	3,2 %	1,0 %	6,1 %	1,7	95	1
Karlsruher ⁵	11743	896	5,1 %	4,9 %	4,1 % ⁴	4,4 %	3,6 %	4,8 %	10,1 %	7,9 %	3,9 %	4,1 %	4,8	85	3
Karlsruher Hinterbliebenen ⁵	613	106	4,6 %	4,8 %	4,9 %	k. A.	4,3 %	2,9 %	9,8 %	4,1 %	1,7 %	2,6 %	3,8	96	1
KarstadtQuelle	3522	661	4,8 %	4,8 %	4,3 %	4,2 %	8,3 %	k. A.	15,6 %	5,0 %	3,8 %	4,8 %	4,3	91	2
Landeslebenshilfe	214	12	k. A.	k. A.	4,0 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	2,8 %	k. A.	4,0	k. A.	- ⁷
LV 1871	3328	486	5,3 %	5,0 %	3,9 %	4,5 %	3,0 %	3,9 %	6,6 %	5,1 %	2,4 %	4,1 %	3,9	88	3
LVM	5733	590	5,2 %	4,8 %	4,3 %	3,9 %	2,2 %	8,2 %	k. A.	2,6 %	2,1 %	4,7 %	4,4	93	2
Mamax	29	9	4,0 %	4,1 %	4,0 %	k. A.	-0,7 %	60,7 %	0,3 %	7,9 %	4,6 %	3,1 %	0,0	82	4
Mecklenburgische	891	102	4,6 %	4,2 %	4,1 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	5,1	k. A.	- ⁶
Münchener Verein	1960	156	4,5 %	4,1 %	4,0 %	k. A.	1,1 %	4,3 %	9,1 %	5,4 %	3,6 %	5,1 %	8,2	87	3
Neckermann	64	23	5,3 %	5,7 %	4,3 %	k. A.	k. A.	25,4 %	10,9 %	5,8 %	3,8 %	7,7 %	4,9	87	3
Neue Bayerische Beamten	204	51	5,8 %	4,9 %	4,8 %	k. A.	3,4 %	11,9 %	17,0 %	4,1 %	3,9 %	6,4 %	0,0	93	2
Neue Leben	6208	913	5,1 %	4,8 %	4,6 %	4,8 %	0,4 %	5,5 %	2,4 %	3,9 %	0,9 %	4,3 %	3,8	94	2
Nürnberger	11123	997	4,1 %	4,4 %	4,0 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	6,1 %	4,2 %	6,6 %	6,5	85	3
Nürnberger Beamten	30	13	4,2 %	4,0 %	4,0 %	k. A.	1,0 %	k. A.	k. A.	4,8 %	4,4 %	5,9 %	0,0	87	3
Oeco Capital	180	27	4,8 %	4,4 %	4,1 %	k. A.	-0,1 %	5,7 %	2,9 %	2,8 %	3,4 %	5,1 %	0,0	90	2
Öff LV Berlin-Brandenburg	529	95	4,8 %	5,1 %	4,2 %	k. A.	3,2 %	5,6 %	k. A.	5,4 %	2,8 %	5,0 %	4,5	89	3
Öfftl. Braunschweig	1224	130	6,0 %	5,5 %	4,1 %	4,2 %	2,8 %	5,7 %	12,1 %	4,5 %	2,5 %	4,8 %	k. A.	90	2
Öfftl. Oldenburg	731	72	5,2 %	5,1 %	4,2 %	4,1 %	0,9 %	7,0 %	k. A.	6,0 %	1,6 %	4,0 %	k. A.	88	3
Öfftl. Sachsen-Anhalt	457	84	k. A.	4,4 %	4,2 %	k. A.	0,1 %	9,4 %	5,4 %	5,6 %	1,6 %	6,8 %	k. A.	88	3
Ontos	72	20	4,7 %	5,3 %	4,3 %	k. A.	2,3 %	18,2 %	7,4 %	3,5 %	1,4 %	2,0 %	5,2	93	2
PB Leben	429	252	4,5 %	4,2 %	4,0 %	k. A.	k. A.	18,9 %	k. A.	2,6 %	1,7 %	k. A.	4,4	91	2
Protector	2488	174	3,9 %	4,1 %	3,5 % ²	k. A.	0,5 %	6,9 %	0,0 %	- ⁸	6,6 %	7,4 %	33,1	k. A.	- ⁸
Provinzial Hannover (VGH)	6478	619	4,6 %	5,2 %	4,3 %	4,2 %	0,8 %	5,7 %	k. A.	5,2 %	2,0 %	4,7 %	3,3	89	3
Provinzial Nordwest	16594	1439	5,1 %	4,8 %	4,3 %	3,9 %	6,7 %	4,9 %	8,3 %	5,1 %	2,2 %	4,0 %	2,9	92	2
Provinzial Rheinland	11361	1209	5,2 %	5,0 %	4,7 %	4,4 %	5,8 %	7,1 %	13,9 %	4,7 %	1,9 %	4,0 %	7,6	94	2
R + V a. Gegenseitigkeit	1334	159	5,3 %	5,3 %	5,1 %	k. A.	7,4 %	9,5 %	16,3 %	3,5 %	2,3 %	1,9 %	0,0	99	1
R + V AG	30761	3329	5,6 %	5,2 %	4,5 %	5,0 %	6,1 %	8,2 %	14,9 %	4,4 %	2,2 %	4,0 %	3,8	94	2
Rheinland	640	64	5,3 %	5,4 %	4,3 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	5,2 %	5,3 %	5,4 %	0,8	86	3
Saarland	897	103	4,9 %	5,2 %	4,3 %	k. A.	1,7 %	5,2 %	k. A.	5,3 %	2,5 %	4,7 %	1,8	89	3
Schweizer (Swiss Life)	11408	1260	5,1 %	5,2 %	4,1 %	4,0 %	3,7 %	3,3 %	9,5 %	4,9 %	3,2 %	4,9 %	5,3	89	3
Signal Iduna	18202	1469	4,9 %	4,6 %	4,3 %	3,0 %	3,4 %	8,1 %	26,5 %	6,6 %	4,1 %	5,1 %	3,5	87	3
Stuttgarter	4474	429	5,4 %	5,3 %	4,6 %	4,3 %	7,2 %	5,8 %	16,5 %	6,0 %	2,8 %	7,1 %	12,2	92	2
Süddeutsche	386	44	5,3 %	5,0 %	4,3 %	4,5 %	1,2 %	7,5 %	4,3 %	3,9 %	2,4 %	2,8 %	0,0	91	2
SV Sparkassen Versicherung	16437	1574	4,9 %	5,0 %	4,0 %	3,7 %	2,0 %	5,8 %	1,4 %	5,2 %	3,2 %	4,0 %	6,2	88	3
SV Sachsen	1758	315	5,4 %	5,2 %	4,0 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	4,6 %	2,0 %	5,5 %	k. A.	88	3
Versorgungswerk der Presse	4214	294	5,1 %	4,7 %	4,5 %	k. A.	6,8 %	9,2 %	18,2 %	3,1 %	1,8 %	2,3 %	k. A.	96	1
VHV	10	7	4,1 %	4,8 %	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	30,2 %	0,0	k. A.	- ⁷
Victoria	25388	2015	4,0 %	4,2 %	3,6 %	3,3 %	2,2 %	4,2 %	5,0 %	5,0 %	3,1 %	7,4 %	17,2	86	3
Volkfürsorge	24456	2378	4,4 %	4,6 %	4,3 %	3,5 %	4,9 %	k. A.	5,3	5,4 %	3,4 %	5,9 %	4,8	89	3
Volkwohl Bund	4356	804	6,0 %	5,2 %	5,0 %	4,6 %	5,6 %	k. A.	k. A.	k. A.	2,2 %	k. A.	7,0	k. A.	- ⁶
VPV AG	7959	508	4,4 %	4,1 %	3,5 %	4,1 %	0,8 %	3,8 %	0,6 %	8,8 %	3,8 %	4,2 %	5,1	80	4
WGV - Schwäbische	253	45	5,3 %	4,9 %	4,6 %	5,1 %	1,0 %	8,2 %	5,2 %	2,0 %	0,9 %	1,9 %	2,1	96	1
Württembergische	13425	1348	5,0 %	4,9 %	4,1 %	3,9 %	2,4 %	4,7 %	11,0 %	5,7 %	2,8 %	4,6 %	2,7	88	3
WWK	5231	841	5,0 %	4,9 %	4,0 %	4,0 %	4,0 %	10,6 %	15,9 %	5,2 %	3,3 %	8,5 %	15,0	88	3
•Zurich Deutscher Herold	28752	3617	4,7 %	4,6 %	3,8 %	3,4 %	1,4 %	k. A.	k. A.	6,0 %	3,0 %	5,5 %	7,3	86	3
Durchschnitt ³	7510	814	4,9 %	4,8 %	4,2 %	3,9 %	2,7 %	9,4 %	8,9 %	5,0 %	3,0 %	5,5 %	5,6	89,8	2,5

k. A. = keine Angabe oder Berechnung wegen fehlender Angaben nicht möglich; ¹Berechnung: Unter Berücksichtigung der Abschluss- und Verwaltungskosten sowie der Gesamtverzinsung wurde mit der finanzmathematischen Rentenformel der Endbetrag nach zwölf Jahren ermittelt, daraufhin die hälftigen stillen Reserven – sofern vom Versicherer angegeben – berücksichtigt. Die Zahlen wurden dann zum besten Wert (Debeka = 100 Punkte) in Bezug gesetzt. ²bezogen auf Altverträge, da kein Neugeschäft; ³ungewichtet; ⁴bezogen auf Neugeschäft Württembergische (siehe Fußnote 5); ⁵Karlsruher geht in Württembergische auf, aus Karlsruher HK wird Karlsruher; ⁶keine Bewertung möglich, da keine Antwort auf Anfrage; ⁷keine Bewertung möglich, da Teilnahme verweigert; ⁸kein Neugeschäft
 Quellen: Geschäftsberichte und Angaben der Versicherer; BaFin, infima, map-report (für Rendite);