

ASSEKURATA

Punkt!

07.06.2011

Unsere Themen:

- *Freunde, Frauen und Produkte – Viel los im Vertrieb*
 - *Frauen im Vertrieb*
Von Sabine Brunotte, Geschäftsführerin BrunotteKonzept
 - *friendsurance - die erste „Social“ Versicherung*
Von Stefanie Post, Kölner Institut für Versicherungsinformation GmbH
 - *„Unisex“-Tarife in der Lebensversicherung – was ungleich ist wird gleich gemacht!*
Von Carolin Lamla, Analystin ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur
 - *Neugeschäftserfolg trotz abgesenktem Garantiezins auch vor dem 1. Januar 2012 kein Widerspruch*
Von Dr. Jürgen Voß, NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
 - *Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate*
 - *Ratingskala und Ratingdefinition des Assekurata-Ratings*
 - *Assekurata-Ratings*
-

Vorwort

Freunde, Frauen und Produkte – Viel los im Vertrieb

Hallo und herzlich willkommen zu einem neuen Heft von ASSEKURATA Punkt!. Twitter, Facebook, Xing. Wohin man blickt, alle Welt scheint im Web 2.0 Fieber. Kaum eine (Fach)zeitschrift, in welcher dieses Phänomen nicht zum Kommunikationsmedium der Zukunft ausgerufen wird.

Dabei beschreibt Web 2.0 alle Aktivitäten im Internet, bei denen der Nutzer aktiv Inhalte als Produzent mit gestaltet, so wird er vom Consumer zum „Prosumer“. Bisher ist die Versicherungsbranche eher zurückhaltend, was Web 2.0 Aktivitäten betrifft. Zwar bieten Versicherer Apps und Podcasts an, sie twittern, vermitteln Informationen über eigene YouTube-Channel und stellen ihr Unternehmen auf eigenen Facebook- und Xing-Seiten vor, jedoch stehen hier die Informationsvermittlung und Mitarbeiter-suche im Vordergrund. Vertriebsaktivitäten gibt es nur bedingt.

Nun macht sich mit der Alecto GmbH ein neuer Marktteilnehmer auf, das Potenzial sozialer Netzwerke für seine innovative Geschäftsidee zu nutzen. Die Grundidee: Freunde schließen sich zusammen und stehen für die Schäden von Freunden ein. Frau Stefanie Post von unserem Tochterunternehmen KIVI hat sich das Prinzip einmal genauer angeschaut.



Dr. Reiner Will

Die anhaltende Diskussion über eine Frauenquote zeigt wieder einmal, dass es Frauen bei der Besetzung gewisser Positionen nicht einfach haben. Dies gilt nicht nur bei Spitzenpositionen. In der Versicherungswirtschaft reicht schon eine Gegenüberstellung der Frauenquote im Innen- und im Außendienst. Der Anteil an Mitarbeiterinnen liegt im Innendienst laut dem Arbeitgeberverband der Versicherungs-Unternehmen in Deutschland e.V. (AGV) seit Jahren auf einem Niveau über 50 Prozent, und ging 2009 leicht auf 54,2 (2008: 54,3) Prozent zurück. Im Außendienst blieb der Frauenanteil mit 19,9 (2008: 19,0) Prozent immer noch relativ gering. Sabine Brunotte plant die Gründung eines Netzwerkes für Frauen im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Sie hat sich auf die Suche nach möglichen Gründen gemacht.

Nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 01.03.2010 dürfen Versicherer ab dem 21.12.2012 nicht mehr das Geschlecht als Merkmal für unterschiedliche Prämien verwenden. Im vergangenen Heft hatte sich unser Senior-Analyst Gerhard Reichl bereits mit möglichen Folgen des Urteils für die private Krankenversicherung beschäftigt. Doch auch die Lebensversicherungsbranche wird sich nach dem Richterspruch in der Kalkulation der Tarife umstellen müssen. Was dies bedeuten könnte, hat unsere Analytistin Carolin Lamla zusammengefasst. Des Weiteren stellt Dr. Jürgen Voß von der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG dar, weshalb das absolute Niveau der Garantieverzinsung nicht allein über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, und wie Produktinnovationen die private Altersvorsorge trotz Garantiezinsabsenkung attraktiv halten können.

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

Viel Spaß bei der Lektüre.

Ihr

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

Beitrag

Frauen im Vertrieb

Von Sabine Brunotte, Geschäftsführerin BrunotteKonzept

Nach den jüngsten Meldungen über die Eskapaden des Strukturvertriebes HMI hat das Thema Frauen im Vertrieb eine zusätzliche Bedeutung gewonnen. Der ERGO-Konzern ist mit den Berichten über das Angebot bezahlter Sexdienstleistungen in den Gellertthermen im wahrsten Sinne des Wortes baden gegangen und seine Presseabteilung muss mit einem PR-Gau umgehen. So viel zum Boulevard.



Sabine Brunotte

Doch zurück zum Alltag. Hier hat das Thema Frauen bei Versicherern und Finanzdienstleistern eine andere Bedeutung. Und die ist viel ernster. Wie das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) ermittelte, haben Frauen bei Banken und Sparkassen im Jahr 2009 lediglich 2,9 Prozent der Vorstandsposten eingenommen, in der Assekuranz sind es mit 2,5 Prozent noch weniger. Unter 62 untersuchten Versicherern stand elf Vorstandsfrauen eine erdrückende Majorität von 392 Männern gegenüber. Die Branchengrößen Allianz, Munich Re und Talanx meldeten Fehlanzeige in der obersten Führungsriege. Von den 30 größten Versicherern hatten 2009 nur ERGO und Zürich Vorstandsposten mit Frauen besetzt. Die Forderungen nach einer Quote werden lauter.

Frauen im Vertrieb

Im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist eine Quote weitgehend unbekannt. Dabei sind auch

hier Frauen unterrepräsentiert, wenn auch nicht so krass wie in den Leitungsgremien. Unter den rund 8.900 Vermittlern im BVK, Bundesverband deutscher Versicherungskaufleute, stellen Frauen nur 7,4 Prozent der Mitglieder. Doch BVK-Präsident Michael H. Heinz will das ändern: „Der BVK war und ist bestrebt, den Beruf des Versicherungsvermittlers auch für Frauen attraktiv zu machen.“ Wie das geschehen soll, ist allerdings noch nicht zu erkennen. Das BVK-Präsidium ist bislang ein reiner Männerclub, ein Projekt zur Förderung des Frauenanteils im BVK lässt auf sich warten.

Mehr zutrauen

Der Verband deutscher Versicherungsmakler (VDVM) hat mit Adelheid Marscheider eine erfolgreiche Frau in den Vorstandsreihen. Die Unternehmerin hat ihre Firma selbst aufgebaut. Sie ist überzeugt, dass Frauen generell die gleichen Chancen hätten wie Männer. Dass die Realität anders aussieht, liegt ihrer Meinung nach auch an den

Frauen selbst. Aufgrund ihrer familiären Situation hätten Frauen oft die Befürchtung, dass die Arbeitszeiten im Vertrieb für sie nicht realisierbar seien. Dazu fehle oft der Mut, die vorhandenen Fachkenntnisse und Fähigkeiten auch tatsächlich einzusetzen. „Frauen sollten sich einfach mehr zutrauen“, so ihr Fazit. Für die Arbeit im VDVM sucht sie weitere Mitstreiterinnen.

Frauenvertriebe

Versicherer, die spezielle Lösungen für Frauen im Portfolio haben, setzen bereits jetzt auf Frauenvertriebe. In den eigenen Reihen allerdings ist der Anteil der Verkäuferinnen noch gering. Dabei wären sie gut beraten, häufiger als bisher Frauen für den Vertrieb zu gewinnen. Gerade die flexibleren Arbeitszeiten im Außendienst kommen vielen Frauen entgegen, wie manche Vertriebsorganisationen beweisen. Die Telis Finanz bringt es dabei sogar auf eine ansehnliche Quote von 37 Prozent Frauenanteil. Die A.S.I. Wirtschaftsberatung will sich ebenfalls stärker Frauen zuwenden. Diese fänden hier die Chance, Familie und Beruf miteinander zu verbinden sowie Freiräume zu schaffen, die andere Berufsbilder nicht bieten. Ohne weibliche Unterstützung wird die Assekuranz ihr Nachwuchsproblem jedenfalls nicht in den Griff bekommen. Schon heute gestaltet sich die Suche nach qualifizierten Mitarbeiter/innen schwierig, nicht zuletzt wegen der Imageprobleme der Branche. Als zusätzlicher Anreiz

kann für Personalverantwortliche gelten, dass gemischte Teams erfolgreicher sind.

Vorreiterin Allianz

Bei einer Umfrage unter großen deutschen Versicherern von BrunotteKonzept hat keines der Unternehmen bislang ein Frauenförderprogramm speziell für den Vertrieb auf den Weg gebracht. Auf Unternehmensebene findet Frauenförderung in der Assekuranz aber durchaus statt. Die Allianz kümmert sich schon seit langem zielgerichtet um Frauen. Allianz Leben hat in den neunziger Jahren ein Programm zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf ins Leben gerufen, das gut ausgebildete Mitarbeiterinnen auch nach der Geburt eines Kindes an das Unternehmen binden sollte. Mittler-

weile gibt es viele Frauenprojekte im Konzern. „Die Förderung von Frauen ist für uns eine absolute Notwendigkeit“, erklärt Wolfgang Brezina, Personalvorstand der Allianz Deutschland AG. „Kein Unternehmen kann es sich leisten, das Potenzial von fast 50 Prozent seiner Angestellten nicht auf allen Ebenen zu nutzen. Wir arbeiten deshalb intensiv daran, die Karrieren von Frauen zu beschleunigen.“ Das hat bei der Allianz Suisse bereits Früchte getragen. Sie holte jüngst erstmals zwei Frauen in den Verwaltungsrat und möchte damit ihre Attraktivität als familienfreundliches Unternehmen erhöhen. Außerdem sei es Ziel der Allianz Suisse, flexible Arbeitszeitmodelle auf allen Stufen einzuführen.

Die Aufsicht ist weiblich

Auch wenn Frauen in der Branche insgesamt noch unterrepräsentiert sind, sollte eines nicht unter den Tisch fallen: Die Aufsicht ist weiblich. Bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist die oberste Aufpasserin für Versicherungen eine Frau. Gabriele Hahn, Exekutivdirektorin Versicherungsaufsicht, trägt auf nationaler Ebene Verantwortung für die Branche. Dass sie in ihrer langen Verwaltungskarriere auch die Station einer Gleichstellungsbeauftragten absolviert hat, sollte der Frauenfrage auch nicht abträglich sein. Und nicht zu vergessen: Auch der oberste Verbraucherschützer der Republik, Ilse Aigner, ist eine Frau. Das lässt hoffen.

Sabine Brunotte plant die Gründung eines Netzwerkes für Frauen im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Interessentinnen erreichen sie unter:

sabine.brunotte@brunottekonzept.de

Beitrag

friendsurance - die erste „Social“ Versicherung

Von Stefanie Post, Kölner Institut für Versicherungsinformation GmbH

Auf dem Internetportal friendsurance.de (Alecto GmbH) können sich Freunde zusammen schließen und kleinere Schäden untereinander aufteilen. Kombiniert wird diese Solidargemeinschaft mit einem Versicherungsvertrag, der die größeren Schäden abdeckt. Das Netzwerk der Freunde weist ähnliche Funktionen auf wie ein Selbstbehalt, der Versicherungsnehmer spart infolgedessen einen Teil der Versicherungsprämie. Auf dem zweiten Versicherungskongress der Vereinigung der Versicherungsbetriebswirte e.V. (VVB) wurde diese Idee im Mai 2011 mit dem Sonderpreis Vernetzung ausgezeichnet.

Den Anfang nahm alles im Winter: Herunterfallender Schnee und Dachschildeln hatten den Wagen eines Gründungsmitglieds beschädigt. Da er die Reparaturkosten tragen musste, überlegte er sich, dass es sinnvoll wäre, wenn sich Freunde in derartigen Situationen unterstützen würden. Nach dem Motto „Einer für Alle, Alle für Einen“ entwickelten Geschäftsführer Tim Kunde und Dr. Sebastian Herfurth zusammen mit dem friendsurance-Management daraufhin die Idee der ersten „Social“ Versicherung Deutschlands: Das Prinzip ist recht einfach: friendsurance versucht, die Grundidee von Versicherungen, die



Stefanie Post

ursprünglich in Dorfgemeinschaften entstanden, die sich in Notlagen gegenseitig unterstützten, wieder zum Leben zu erwecken. Diese Gemeinschaft wird im Internet wieder hergestellt.

Zunächst schließt der Nutzer bei friendsurance.de eine Versicherung ab und lädt Freunde ein, als so genannter „Vertrauensfreund“ seinem Sicherheitsnetz beizutreten. Dabei haftet das Sicherheitsnetz allerdings nur für die Schäden des jeweiligen Gründers. Um selbst die Vorteile eines solchen Netzes zu erfahren, müssen auch die Mitglieder eine Versicherung auf friendsurance.de abschließen. Dabei weist das System Vertrauensfreunde mit einer Versicherung derselben Art (Bspw. Hausrat, oder Haftpflicht) automatisch dem Sicherheitsnetz des anderen zu. Im besten Fall tritt so jeder Freund für das ähnliche Risiko des anderen ein. Je nach Sparte kann das Sicherheitsnetz aus bis zu 16 Mitgliedern bestehen.

Dabei nutzt friendsurance geschickt das Potenzial sozialer Netzwerke als Mittel zur Kundenerreichung. Denn verschickt werden die Einladungen via Mail oder

Facebook. Dabei dient das soziale Netzwerk nicht nur zur Mitgliedervernetzung, sondern auch als Vertriebskanal.

Jedes Mitglied unterstützt das Netz im Schadenfall mit einem zuvor festgelegten Beitrag von 10-50 €, der Freundeskreis verpflichtet sich so, bis zu einer gemeinsam vereinbarten Höchstgrenze Versicherungsschäden untereinander aufzuteilen. Darüber hinaus gehende Schäden übernimmt wie sonst auch die Versicherung, das Risiko des Einzelnen ist also auf seinen Unterstützungsbetrag begrenzt.

Für die mit friendsurance kooperierenden Versicherungsunternehmen birgt die Allianz einige Vorteile. Mit Eintritt in das Sicherheitsnetz eines Freundes erfolgt eine Bewertung des erwarteten Risikos jenes Freundes. Diese Risikobewertung ist für das soziale Netz besser möglich als für das Versicherungsunternehmen – denn wer wird schon für den als ungeschickt bekannten Freund das Haftpflicht-Risiko übernehmen? Ferner entfallen die Kosten für Kleinschäden, da der Verwaltungsaufwand von friendsurance übernommen und die Aufwendungen für die Versicherungsfälle durch das private Sicherheitsnetz getragen werden.

Ein weiterer Vorteil ist der Rückgang des Versicherungsbetrugs und des moralischen Risikos, da durch entstehende Schäden nicht mehr „nur“ eine anonyme Gesellschaft, sondern auch Freunde unmittelbar betroffen sind

Letztendlich bietet der Vertrieb über Facebook den Versicherungsunternehmen den Zugang zu einer meist jungen Kundengruppe, die durch Kundenbindungsmaßnahmen für einen langen Zeitraum an das Unternehmen gebunden werden kann. In Summe reduzieren diese Vorteile die Kosten des Versicherungsunternehmens erheblich.

Bisher bieten nur wenige Versicherer den Tarif mit Freund-Option an: die Haftpflichtkasse Darmstadt, die BBV, die KS/Auxilia Rechtsschutz und die Ammerländer Versicherung. Laut friendsurance sollen jedoch weitere Versicherungsunternehmen folgen. Versicherungstarife mit Freund-Option bestehen für die Sparten Hausrat, Rechtsschutz und Private Haftpflicht; weitere Tarife für Kfz-Versicherungen und Krankenkassen sind geplant. Darüber hinaus bietet

friendsurance reine Freund-Absicherungen an, denen kein Versicherungsvertrag zugrunde liegt. Es handelt sich um eine Hilfs-Vereinbarung unter Freunden, die im Schadenfall eine Unterstützung an den Betroffenen bezahlen. Diese Freund-Absicherung kann für den Diebstahl von Fahrrädern, Laptops und Handys vereinbart werden.

Die beschriebenen Kostenvorteile auf Seiten des Versicherungsunternehmens werden in Form eines Jahresbonus an die Versicherungsnehmer weitergegeben. Je mehr Mitglieder das eigene Sicherheitsnetzwerk umfasst, umso höher fällt der Jahresbonus aus. Laut friendsurance sind so Prämieinsparungen um bis zu 70 % möglich. Aufgrund der zuvor vereinbarten begrenzten Haftung ist die finanzielle Belastung für die Mitglieder des Sicherheitsnetzes absehbar, insbesondere, da die Wahrscheinlichkeit, dass

innerhalb eines Jahres mehrere Schäden gleichzeitig auftreten, sehr gering ist.

Für die Vermittlung der Versicherungsverträge erhält die als Makler registrierte Alecto GmbH eine Provision, die reine Freund-Absicherung dient ihr lediglich als Werbemittel und ist für die friendsurance-Nutzer kostenlos.

Obwohl die Vorteile für alle beteiligten Interessengruppen offensichtlich sind, sollte sich ein potenzieller friendsurance-Nutzer gut überlegen, ob er Freunde und Familienmitglieder in die Schadenregulierung mit einbeziehen möchte. In schlechten Zeiten, in denen unbeabsichtigt mehrere Schäden verursacht werden, könnte die Solidarität des Sicherheitsnetzes leiden, denn bekanntlich hört bei Geld die Freundschaft auf.

Beitrag

„Unisex“-Tarife in der Lebensversicherung – was ungleich ist wird gleich gemacht!

Von Carolin Lamla, Analystin ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur

Nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 01.03.2010 dürfen Versicherer ab dem 21.12.2012 nicht mehr das Geschlecht als Merkmal für unterschiedliche Prämien verwenden. Ursprünglich hatte die Europäische Union (EU) die Gleichstellung von Mann und Frau bereits im Jahr 2004 per Richtlinie festgeschrieben. Diese untersagte die geschlechtsspezifische Diskriminierung von Männern und Frauen beim Zugang zu und bei der Versorgung mit Dienstleistungen und wurde für Neuverträge ab dem 21.12.2007 rechtskräftig.



Caroline Lamla

Allerdings erhielten Versicherungsunternehmen eine Ausnahmeregelung, so dass sie bis heute ihre Beiträge und Leistungen nach Maßgabe des Äquivalenzprinzips kalkulieren und Kunden in möglichst identische Versicherungskollektive einordnen können. Im Vordergrund dieser Kalkulation stehen statistische Fakten in Form von beobachtbaren Sterbewahrscheinlichkeiten. Am Ende soll dann eine Prämie stehen, die dem Risiko äquivalent ist. Im Sinne der Versicherungstechnik ist diese Vorgehensweise nicht diskriminierend, sondern ganz im Gegenteil fair, weil objektiv nachweisbar und risikospezifisch. Eine geschlechtsspezifische Kalkulation birgt somit sowohl für Männer als auch

für Frauen unterschiedliche Vor- und Nachteile, je nachdem, welches Risiko abgesichert wird. Bei Rentenversicherungen beispielsweise zahlen Frauen aufgrund der höheren Lebenserwartung im Allgemeinen höhere Beiträge als Männer. Im Gegensatz dazu bezahlen Männer aufgrund ihres größeren versicherungstechnischen Sterblichkeitsrisikos, bei reinen Todesfallversicherungen, wie der klassischen Risikoversicherung höhere Beiträge.

Dabei differenziert die Versicherungsmathematik in der Rentenversicherung nicht nur nach dem Geschlecht, sondern auch nach der allgemeinen Bevölkerungssterblichkeit und der beobachteten Sterblichkeit von Personen, die eine Rentenversicherung abschließen (Versichertensterblichkeit). Diese unterscheiden sich nachweislich deutlich von der Gesamtbevölkerung. Zum einen schließen eher gesunde Personen eine Rentenversicherung ab, zum anderen gehören die privat Rentenversicherten zumeist höheren Einkommensschichten an, die eine höhere Lebenserwartung aufweisen und die auch leicht-

teren Zugang zu einer besseren medizinischen Versorgung haben.

Generell wird in der Versicherungswirtschaft derzeit verstärkt darüber diskutiert, individuelle Lebensumstände der Versicherungsnehmer bei der Risikoeinstufung stärker zu berücksichtigen. Beispiele für derart weiche Kriterien könnten Beruf, Ernährung, Lebensstil sowie familiäres und/oder soziales Umfeld sein. Fraglich ist allerdings die Nachhaltigkeit solcher Kriterien, da sie schwerer messbar sind und sich über den Zeitverlauf einer Versicherungsdauer grundsätzlich ändern können. Diese Überlegungen verdeutlichen aber, dass im Vordergrund der versicherungsmathematischen Prämienkalkulation das jeweilige Risiko steht, beziehungsweise aus Sicht der Versicherung eine möglichst auskömmliche Kalkulation. An diesen Prinzipien wird auch eine künftig geschlechtsunspezifische Kalkulation in der Versicherungswirtschaft nichts ändern.

Die Kalkulation geschlechtsneutraler Tarife ist für die Lebensversicherungsbranche kein Neuland. Erfahrungen konnten die Gesellschaften bereits im Jahr 2006 mit der Einführung der Unisex-Riester-Rente sammeln. Hier wurde der Risikofaktor Geschlecht nicht als Kriterium in die Beitragsberechnung einbezogen. Klar ist, dass die Versicherer auch bei der nun anstehenden Ausweitung der

Unisex-Tarifwelt auf ausreichende Sicherheiten Wert legen werden. Dabei kommt es insbesondere auf die Vorhersagegenauigkeit des Mischverhältnisses zwischen Männern und Frauen in den zukünftigen Beständen an. Denn die Versicherungsmathematiker stehen vor der Herausforderung, die Verteilung von Männern und Frauen innerhalb der Kollektive vorausschauend festzulegen und, basierend auf Erwartungswerten, Sicherheiten zu kalkulieren. Nicht auszuschließen ist, dass für dieses Risiko künftig auch zusätzliche Zuschläge in die Versicherungsprämien einfließen.

Im Durchschnitt ist daher damit zu rechnen, dass die Prämien sowohl für Männer als auch für Frauen insgesamt steigen werden. Individuell gesehen wird es jedoch sowohl „Gewinner“ als auch „Verlierer“ geben. Speziell die Absicherung über eine Risikolebensversicherung wird für Frauen deutlich teurer und für Männer günstiger. In der Rentenversicherung hingegen sehen die Verhältnisse umge-

kehrt aus:

Nach einem aktuellen Rechenbeispiel der Deutschen Aktuar Vereinigung (DAV) könnte sich die Unisex-Tarifierung künftig wie folgt auswirken: Unter Einbezug geschlechtsspezifischer Risikofaktoren und einem hypothetischen Kaufpreis von 100.000 € für eine private Rentenversicherung, bezieht ein Mann heute in der Rentenphase monatlich 702,64 €. Eine Frau bekommt wegen ihrer durchschnittlich fünf Jahre höheren Lebenserwartung monatlich mit 615,89 € weniger ausgezahlt. Eine geschlechtsneutrale Kalkulation auf Basis eines Durchschnittswerts der Lebenserwartung von Männern und Frauen würde für beide Geschlechter einen monatlichen Bezug von 657,27 € ergeben.

Über die Auswirkungen von Unisex-Tarifen wird im Moment viel diskutiert und spekuliert. Insbesondere wird befürchtet, dass es zu Nachfrageschiebungen kommt. Sogar von massiven Nachfrageausfällen bei dem jeweili-

gen Geschlecht, das mit Preiserhöhungen konfrontiert wird, ist die Rede. Aus der heutigen Perspektive ist diese Argumentation sicherlich nachvollziehbar und in einer Übergangszeit von Relevanz. Fällt zukünftig aber die Transparenz über diese Preisunterschiede weg, dürften für die Verbraucher die geschlechtsspezifischen Preisdifferenzierungen und damit die individuellen Vor- und Nachteile in den Hintergrund rücken. Für ein solches Nachfrageverhalten gibt es viele praktische Alltagsbeispiele. So akzeptieren Verbraucher vielfach sehr selbstverständlich gleiche Preise für Kleidungsstücke unterschiedlicher Größen, obwohl sich ein kalkulatorischer Preisunterschied aufgrund der Menge der verwendeten Materialien ergibt. Zudem zeigen die Erfahrungen bei der Riester-Rente, dass sich die bei Einführung geäußerten Befürchtungen im Hinblick auf einen starken Preisanstieg nicht in dem Maße realisiert haben.

Beitrag

Neugeschäftserfolg trotz abgesenktem Garantiezins auch vor dem 1. Januar 2012 kein Widerspruch

Von Dr. Jürgen Voß, NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

Bereits Ende 2010 war klar, dass der Höchstrechnungszins in der deutschen Lebensversicherung zum vierten Mal seit dem Jahr 2000 gesenkt werden wird. Durch die am 11. März 2011 verkündete „Verordnung zur Änderung der Deckungsrückstellungsverordnung“ steht dies auch offiziell fest. Der Zins verringert sich ab dem 1. Januar 2012 von 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent. Die Reaktionen in den Medien haben nicht lange auf sich warten lassen. Vom Niedergang der Lebensversicherung war dabei die Rede. Doch die Auguren haben sich schon öfter getäuscht. Auch bei den vergangenen Absenkungen haben sie die Perspektiven als düster angesehen. Letztlich blieben die Folgen aber sehr gering.



Dr. Jürgen Voß

Zahlreiche Produktinnovationen im Bereich der Altersvorsorge haben in den letzten Jahren bewiesen, dass das absolute Niveau der Garantieverzinsung nicht allein über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Wichtiger ist ein intelligentes Design des Produkts, bei dem das Zinsversprechen in einem ausgewogenen Verhältnis zu den Renditechancen und anderen Eigenschaften steht. Als Beispiel seien dynamische Hybridprodukte genannt, die sich trotz einer Garantieverzinsung von 0 Prozent (Beitragserhaltung) erfolgreich im

Markt positioniert haben. Auch konventionelle Versicherungen mit abgesenkter Garantie können eine interessante Alternative darstellen. So gewährt der Konzept-Tarif, den die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG seit 1995 anbietet, in der Anwartschaftsphase nur einen Zins von 1,5 Prozent. Da die Garantie und die damit verbundenen Kapitalanlagerisiken geringer sind als bei einer konventionellen Versicherung mit einem Zins von 2,25 Prozent, kann der Versicherer eine renditeorientierte Anlagestrategie betreiben, d. h. stärker als bei konventionellen Produkten üblich in die ertragreiche, aber auch volatile Anlageklasse Aktien investieren. Beim Konzept-Tarif wird zu 30 Prozent in Aktien investiert. Die verbleibenden 70 Prozent werden in einem diversifizierten Portfolio von sicheren und lang laufenden Anleihen bester Bonität angelegt. Die praktische Umsetzung dieser Anlagestrategie

erfolgt in einem eigenen Deckungsstock, der von dem der konventionellen Versicherungen getrennt ist.

Diese einfache und transparente Vorgehensweise bietet mehrere Vorzüge. Durch den hohen Aktienanteil kann langfristig eine im Vergleich zu einem durchschnittlichen Versichererportfolio höhere Kapitalanlagerendite erwartet werden. Aus der konstanten Aktienquote resultiert zudem eine antizyklische Anlage, die einem zyklischen Verhalten im Regelfall überlegen ist: Bei fallenden Kursen werden Aktien günstig gekauft, bei steigenden Kursen dagegen mit Gewinn verkauft. Vorteilhaft ist auch die im Vergleich zu Fonds günstige Kostenstruktur bei der Anlage im Deckungsstock.

Die höhere Volatilität in der Kapitalanlage erfordert neben dem niedrigeren Garantiezins auch noch eine etwas andere Gestaltung der Überschussbeteiligung. So wird der Versicherungsnehmer jährlich über einen (Schluss-)Überschuss am Kapitalanlageerfolg beteiligt. Der jeweilige Überschuss-Satz spiegelt dabei die Entwicklung der Kapitalanlage im Deckungsstock des Konzept-Tarifs wider. Die höchsten Überschuss-Sätze in den zurückliegenden 16 Jahren seit Bestehen des Konzept-Tarifs waren 24,3 Prozent (1998), 13,3 Prozent (1997), 13,1 Prozent (2006) und 10,5 Prozent (1999 und 2008). Die für 2011 deklarierte Gesamt-

verzinsung beträgt wie im Vorjahr 6,2 Prozent. In Extrajahren kann dieser Satz auch einmal negativ sein, so z.B. 2009, als er in Folge der Finanzmarktkrise -7,2 Prozent betrug. In einem solchen Fall wird der vorhandene (Schluss-)Überschuss reduziert. Der erreichte Überschusswert ist also nicht garantiert. In jedem Fall wird aber unabhängig von der Überschussdeklaration die jährliche Verzinsung von 1,5 Prozent auf alle eingezahlten Sparbeiträge garantiert.

Insgesamt lässt der Konzept-Tarif durch sein Anlagekonzept in der Anwartschaftsphase eine höhere Rendite erwarten als ein gewöhnlicher konventioneller Tarif mit einer Verzinsung von 2,25 Prozent. Dabei werden ebenso garantierte Rückkaufs- und Ablaufwerte zugesagt, die aber der Höhe nach geringer sind. Im Vergleich zu Fonds- oder Indexgebundenen Versicherungen mit Garantie sind die Garantien des Konzept-Tarifs jedoch im Regelfall deutlich höher. Zu Beginn der Rentenphase wird das erreichte Guthaben mit den üblichen Rechnungsgrundlagen einer konventionellen Versicherung,

also insbesondere mit 2,25 Prozent Rechnungszins, garantiert verrentet.

Der Konzept-Tarif kann damit in nahezu allen Bereichen der privaten und betrieblichen Altersversorgung eingesetzt werden, als private Lebens- oder Rentenversicherung (Schicht 3), in der betrieblichen Altersversorgung (Schicht 2) ebenso wie als Basisrente (Schicht 1).

Spezielle Vorteile hat der Konzept-Tarif im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Im Durchführungsweg Unterstützungskasse ergibt sich ein im Vergleich zu konventionellen Versicherungen mit einer Garantieverzinsung von 2,25 Prozent regelmäßig geringerer PSV-Beitrag. Denn der PSV-Beitrag bemisst sich hier an der zugesagten Rente, die bei einer niedrigeren Garantieverzinsung während der gesamten Anwartschaftsphase ebenfalls kleiner ist. Auch bei der Rückdeckung von Pensionszusagen erweist sich der Konzept-Tarif als vorteilhaft. Hier ist der Aktivwert einer Versicherung als Teil des Betriebsvermögens steuerlich ertragswirksam zu aktivieren. Da die bereits erwirtschafteten Überschüsse

beim Konzept-Tarif bei der Berechnung des Aktivwerts nicht berücksichtigt werden, kommt es in der Anwartschaftsphase zu erheblichen Steuerstundungseffekten, die dem Unternehmer zusätzliche Liquidität verschaffen.

Der Konzept-Tarif der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG mit einer inzwischen erreichten Versicherungssumme von 3 Milliarden Euro beweist seit 16 Jahren, dass sich eine konventionelle Versicherung mit abgesenkter Gesamtverzinsung erfolgreich im Wettbewerb positionieren kann, wenn das gesamte Produktdesign interessant und stimmig ist. Man darf gespannt sein, welche Innovationen die deutschen Lebensversicherer ab dem 1. Januar 2012 auf den Markt bringen werden, um auch bei einem Höchstrechnungszins von 1,75 Prozent für den Kunden weiterhin attraktive Produkte anbieten zu können. Sicher erscheint, dass der Niedergang der sogenannten klassischen deutschen Lebensversicherung noch etwas auf sich warten lassen wird.

Ratings

Die Assekurata-Ratings der vergangenen Monate

Cosmos Lebensversicherungs-AG bestätigt exzellentes Vorjahresergebnis: A++

Köln, den 24.05.2011 – Die Cosmos Lebensversicherungs-AG (CosmosDirekt Leben) bestätigt zum sechsten Mal in Folge ihr exzellentes (A++) Assekurata-Rating. Dabei erreicht die CosmosDirekt Leben in den Teilqualitäten Sicherheit und Kundenorientierung jeweils ein sehr gutes Ergebnis. Exzellente Urteile erhält das Unternehmen in den Teilqualitäten Erfolg, Gewinnbeteiligung/Performance sowie Wachstum/Attraktivität im Markt.

Die Teilqualitäten



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

Assekurata-Ratings der BGV und der BGV AG verlieren Gültigkeit

Köln, den 21.04.2011 – Der Vorstand des BGV – Badische Versicherungen hat sich entschieden, den im April 2011 turnusmäßig bei beiden Versicherern anstehenden

Ratingprozess nicht durchzuführen.

SDK bestätigt sehr gutes Ergebnis im Karriere-Rating

Köln, den 30. März 2011 – Zum dritten Mal in Folge bestätigt die Süddeutsche Krankenversicherung a. G. (SDK) das sehr gute Karriere-Rating der ASSEKURATA Solutions GmbH. Mit kontinuierlicher Arbeit kann die SDK für ihren Ausschließungsvertrieb die sehr guten beruflichen Rahmenbedingungen auf konstant hohem Qualitätsniveau halten.

Die Teilqualitäten



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

Debeka Personenversicherer erneut mit exzellentem Assekurata-Rating

Köln, den 22. März 2011 – Sowohl der Debeka Krankenversicherungsverein a. G. (Debeka Kranken) als auch der Debeka Lebensversicherungsverein a. G. (Debeka Leben) erhalten im aktuellen Assekurata-Rating die Best-

note exzellent (A++). Dabei erreicht die Debeka Leben in allen fünf Teilqualitäten exzellente Ergebnisse. Die Debeka Kranken erhält in vier Teilqualitäten eine exzellente und in einer Teilqualität eine sehr gute Bewertung.

Die Teilqualitäten

Debeka Lebensversicherungsverein



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

Debeka Krankenversicherungsverein



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

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG erzielt Bestnote

im Karriere-Rating

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

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: exzellent

Finanzstärke: exzellent

Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut

Wachstum: exzellent

Deutsche Vermögensberatung AG bestätigt exzellentes Urteil im Karriere-Rating

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

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: exzellent

Finanzstärke: exzellent

Beratungs- und Betreuungskonzept: exzellent

Wachstum: sehr gut

Assekurata-Rating der Landesschadenhilfe Versicherung VaG verliert Gültigkeit

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

Assekurata bescheinigt Skandia Leben unverändert gute Unternehmensqualität

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

Die Teilqualitäten



Sicherheit: sehr gut

Erfolg: gut

Gewinnbeteili-

gung/Performance: gut

Kundenorientierung: weitgehend gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: weitgehend gut

DEVK-Lebensversicherer weiterhin stark

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

Die Teilqualitäten

DEVK Lebensversicherungsverein



Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Gewinnbeteili-

gung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

DEVK Allgemeine Leben

DEVK Allgemeine Leben



Sicherheit: sehr gut

Erfolg: sehr gut

Gewinnbeteili-

gung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im Markt: sehr gut

DEVK Allgemeine Leben

Schadenversicherer der DEVK erneut mit exzellentem Assekurata-Rating

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

Die Teilqualitäten

DEVK Verein



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im

Markt: exzellent

DEVK Allgemeine



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Kundenorientierung: exzellent

Wachstum/Attraktivität im

Markt: exzellent

SVAG Schweizer Vermögensberatung weiterhin mit guten Karriereperspektiven

Köln, den 9. Februar 2011 – Die Schweizer Vermögensberatung (SVAG) stellt sich als

einzigem Schweizer Finanzvertrieb auch in diesem Jahr der unabhängigen Bewertung der ASSEKURATA Solutions GmbH (Assekurata). Das Unternehmen bestätigt im zweiten Folgerating die Qualitätsurteile in allen vier Bewertungskategorien und erhält hierfür insgesamt das Rating „gut“.

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: gut

Finanzstärke: sehr gut

Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut

Wachstum: gut

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

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

Die Teilqualitäten



Vermittlerorientierung: sehr

gut

Finanzstärke: exzellent

Beratungs- und Betreuungskonzept: sehr gut

Wachstum: gut

Assekurata-Rating: NÜRNBERGER Krankenversicherung AG zum neunten Mal in Folge mit „sehr gut“ ausgezeichnet

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

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Beitragsstabilität: exzellent

Kundenorientierung: gut

Wachstum/Attraktivität im

Markt: gut

Barmenia Kranken mit gutem Ergebnis

Köln, den 13. Januar 2011 – Die Barmenia Krankenversicherung a. G. (Barmenia Kranken) erhält im aktuellen Assekurata-Rating ein gutes Urteil (A), nachdem das Unternehmen zuvor eine sehr gute Bewertung (A+) erhalten hatte. Die Gesellschaft überzeugt einmal mehr durch die exzellente Sicherheit und die sehr gute Kundenorientierung. Auch die Beitragsstabilität der Barmenia Kranken ist sehr

gut. Zum guten Gesamtergebnis tragen darüber hinaus die weitgehend gute Erfolgs-lage sowie das voll zufriedenstellende Wachstum bei.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: weitgehend gut

Beitragsstabilität: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im

Markt: voll zufriedenstellend

Assekurata-Ratings der Barmenia Allgemeine und der Barmenia Lebensversicherung werden nicht durchgeführt

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

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

Köln, den 11. Januar 2011 – Die Hallesche Krankenversicherung a.G. (Hallesche) überzeugt in der Unterneh-

menssicherheit mit einem exzellenten Urteil. Auch in den anderen Prüfpunkten kann die Hallesche das sehr gute Urteil der Kölner Ratingagentur halten.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Beitragsstabilität: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im

Markt: sehr gut

Alte Leipziger Lebensversicherung erneut mit sehr gutem Assekurata-Rating

Köln, den 11. Januar 2011 – In ihrem ersten Folgerating überzeugt die Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. (AL-Leben) mit einer exzellenten Unternehmenssicherheit.

Auch bei allen anderen Prüfpunkten kann die AL-Leben das sehr gute Vorjahresurteil der Kölner Ratingagentur halten.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: sehr gut

Gewinnbeteiligung/Performance: sehr gut

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im

Markt: sehr gut

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

Köln, den 6. Januar 2011 – Die ALTE OLDENBURGER Krankenversicherung AG bestätigt auch in der 10. Auflage des Assekurata-Ratings das exzellente Urteil. In den Teilqualitäten Erfolg und Kundenorientierung verbesserte sich das Unternehmen jeweils um eine Noten-kategorie. Inzwischen erhält der Krankenversicherer aus Vechta in vier von fünf Prüfbereichen die Bestnote exzellent.

Die Teilqualitäten



Sicherheit: exzellent

Erfolg: exzellent

Beitragsstabilität: exzellent

Kundenorientierung: sehr gut

Wachstum/Attraktivität im

Markt: exzellent

Definition des Assekurata-Ratings

Weit mehr als ein mechanischer Kennzahlenvergleich - Assekurata ist die erste deutsche Ratingagentur, die sich auf die Qualitätsbeurteilung von Erstversicherungsunternehmen spezialisiert hat. Bewertet werden Krankenkassen, Krankenversicherer, Schaden-/Unfall- sowie Lebensversicherer.

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

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

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

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

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

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

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

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

Das Assekurata-Rating-Komitee:

- Dipl.-Bw. Stefan **Albers**, Gerichtlich bestellter Versicherungsberater
- Diplom Mathematiker Volker **Altenähr**, ehemaliger Vorstandsvorsitzender einer Versicherungsgesellschaft, Dozent an der dualen Hochschule Baden Württemberg Mannheim
- Professor (em.) Dr. Dieter **Farny**, Seminar für Versicherungslehre der Universität zu Köln
- Professor Dr. Oskar **Goecke**, Professor an der FH Köln, Institut für das Versicherungswesen
- Professor Dr. Hans Peter **Mehring**, Professor an der FH Köln, Institut für Versicherungswesen
- Dr. Helmut **Müller**, ehemaliger Präsident des Bundesaufsichtsamtes für Versicherungswesen
- Dipl.-Kfm. Eberhard **Kollenberg**, ehemaliger Partner einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Professor Dr. Catherine **Pallenberg**, Berufsakademie Stuttgart, Studiengangleitung Versicherung und Honorarprofessorin
- Professor Dr. Heinrich R. **Schradin**, Direktor des Instituts für Versicherungslehre an der Universität zu Köln

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite www.assekurata.de.

Die Assekurata-Ratingskala

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

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

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

Ein Assekurata-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Versicherungsunternehmens, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, einzelne Versicherungsverträge abzuschließen oder aufzugeben. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Kunden zugrunde gelegt; sie bezieht sich nicht auf einzelne Policen oder Verträge und enthält auch keine Empfehlungen zu speziellen Anforderungen einzelner Kunden.

Beim Assekurata-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Versicherungsunternehmen freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Versicherungsunternehmen selber zur Verfügung gestellt werden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt werden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil geändert oder aufgehoben werden.

Assekurata-Ratings (Stand Juni 2011)

Lebensversicherung

Alte Leipziger Leben **A+**
 Concordia Leben **A**
 Cosmos Leben **A++**
 Debeka Leben **A++**
 Deutscher Ring Leben **A**
 DEVK Allgemeine Leben **A+**
 DEVK Leben **A+**
 FAMILIENFÜRSORGE Lebensversicherung AG **A**
 Hannoversche Leben **A+**
 HUK-COBURG Leben **A+**
 IDEAL Leben **A**
 IDUNA Vereinigte **A**
 LVM Leben **A++**
 neue Leben **A++**
 Oeco capital Leben **A**
 PBV Leben **A+**
 Skandia Leben **A**
 Swiss Life **A**
 SDK-Leben **A+**
 TARGO Lebensversicherung **A+**

Schaden-/Unfallversicherung

Barmenia Allgemeine **A+**
 Concordia Rechtsschutz **A**
 Concordia Versicherung **A**
 DEVK Sach- und HUK-VVaG **A++**
 DEVK Allgemeine **A++**
 Gartenbau-Versicherung VVaG **A++**
 HUK-COBURG Allgemeine **A++**
 HUK-COBURG VVaG **A++**
 HUK24 AG **A++**
 IDEAL Versicherung **A**
 LVM **A++**
 LVM Rechtsschutz **A++**
 VPV Allgemeine **A+**

Nicht freigegebene Ratings Lebensversicherer:
 7 mit Ergebnissen von A+ bis B+
 (Stand Juni 2011)

Nicht freigegebene Ratings Schaden-/Unfallversicherer:
 13 mit Ergebnissen von A+ bis B
 (Stand Juni 2011)

Assekurata-Ratings (Stand Juni 2011)

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

Impressum:

ASSEKURATA PUNKT!
Nr.30/Jahrgang 2011

Herausgeber:
ASSEKURATA
Assekuranz Rating-Agentur GmbH
Venloer Straße 301-303
50823 Köln
Tel.: 0221 27221-0
Fax.: 0221 27221-77
E-Mail: info@assekurata.de

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

Redaktion:

Russel Kemwa
Pressesprecher
Tel.: 0221 27221-38
Fax: 0221 27221-77
E-Mail: russel.kemwa@assekurata.de

Die Aufsätze und Berichte wurden sorgfältig recherchiert und geben die Meinung des Verfassers wieder. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH keine Gewähr. Assekurata haftet nicht für unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung von Assekurata. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-Rom oder ähnlichen Datenträgern.