

Lebensversicherungen

BELASTUNGS- TEST

Sinkende Zinsen machen
den Anbietern zu schaffen.

Welche Gesellschaften
auf Jahre die größten
Reserven haben

Elefant auf Stühlchen:
Niedrige Zinsen drücken
die Rendite – es sei
denn, die Gesellschaft
hat Rücklagen



Der Bundesfinanzminister hat entschieden: Der Höchstrechnungszins für Kapitallebens- und Rentenversicherungen sinkt von 2,25 auf 1,75 Prozent. Das ist die Rendite, die die Gesellschaften Neukunden maximal garantieren dürfen. Experten hatten gewarnt, dass die Branche bei anhaltend niedrigen Zinsen womöglich nicht genug Geld verdient, um ihre Garantien einhalten zu können.

Die Versicherer liefen gegen die Pläne Sturm. Sie wollten unbedingt eine Zwei vor dem Komma. Denn Maklern und Ausschließlichkeitsvertretern dürfte es schwerfallen, Neukunden für den neuen Mickerzins zu begeistern. Nur in einem Punkt konnte sich die Versicherungswirtschaft durchsetzen: Statt wie geplant schon am 1. Juli 2011 fällt die 2-Prozent-Marke erst am 1. Januar 2012. Der Vertrieb hat also sechs Monate länger Zeit, Policen zu den alten Konditionen zu verkaufen.

Garantie übererfüllt. Für Kunden, die bereits eine Police abgeschlossen haben, ändert sich nichts. Wer beispielsweise zwischen 1995 und 2000 unterschrieb, erhält weiterhin mindestens vier Prozent Rendite auf seinen Sparanteil. Das ist der Teil der Beiträge, der nach Abzug von Garantie-, Provisions- und Verwaltungskosten übrig bleibt. Tatsächlich liegt die Überschussbeteiligung, die die Gesellschaften gutschreiben, oft weit über dem Mindestzins. Hinzu kommen der Schlussüberschuss sowie eine Beteiligung an den stillen Reserven.

Der größte Teil der Überschüsse speist sich aus Kapitalmarktgewinnen. Von jedem Euro, den die Lebensversicherer dort erwirtschaften, müssen sie mindestens 90 Cent an ihre Versicherten ausschütten. Hinzu kommen Gewinne aus sinkenden Verwaltungskosten oder weil Kunden früher sterben als kalkuliert – die Rente also gar nicht erleben.

Weil die Assekuranzen sichergehen müssen, dass das zugesagte Geld am Vertragsende auch verfügbar ist, wandert der größte Teil der Kapitalanlagen in festverzinsliche Wertpapiere. Doch in einer Niedrigzinsphase wird das zum Problem: Zum einen lassen sich die Beitragseinnahmen nur noch zu geringen Zinsen anlegen. Zum an-

deren müssen die Versicherer fürchten, dass sie bei steigenden Zinsen mit ihren Anleihen Kursverluste erleiden.

In der Zinsfalle. Die Zinswende ist bereits zu beobachten: Im August 2010 lag die Umlaufrendite deutscher Anleihen bei 1,8 Prozent; mittlerweile beträgt sie 2,88 Prozent. Der durchschnittliche Garantiezins liegt noch höher. Nach Angaben der Experten aus der Abteilung Versicherungsanalyse bei Fitch Ratings beträgt er über den gesamten Vertragsbestand hinweg 3,4 Prozent. Je nachdem wie stark oder schwach das Neugeschäft ausfalle, müssten die meisten Versicherer noch auf lange Sicht einen Zins über drei Prozent bedienen, heißt es bei Fitch.

Einigen gelingt das nur noch mit Mühe: Delta Lloyd schreibt seinen Kunden nur noch 3,25 Prozent gut – und hat das Neugeschäft im Frühjahr 2010 eingestellt. Auch Victoria Leben, Familienschutz Leben, Plus Leben und Hamburger Leben verwalten nur noch ihren Bestand. Dass sie dabei den Ehrgeiz entwickeln, mehr als die garantierte Verzinsung auszuschütten, sollten die Kunden lieber nicht erwarten.

„Wir werden in den nächsten zwei Jahren erleben, dass eine Reihe von substanzschwachen Lebensversicherern ihr Neugeschäft einstellt“, prophezeit Marco Metzler, Fachbeirat des Deutschen Finanz-Service Instituts (DFSI). Umso wichtiger ist es, dass sich die Kunden finanzstarke Lebensversicherer aussuchen, die auch eine längere Niedrigzinsphase ohne größere Blessuren überstehen.

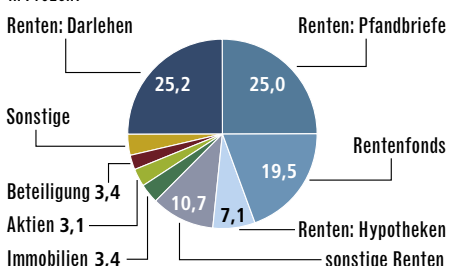
Das DFSI hat anhand öffentlich zugänglicher Unternehmenskennzahlen die Finanzstärke der deutschen Lebensversicherer untersucht. In den Score gingen sowohl die finanzielle Substanz (Substanzkraft) als auch die Ausschüttungspolitik gegenüber dem Kunden (Kundenperformance) ein. Top-Noten unter den 40 größten Lebensversicherern erhielten DEVK, HUK-Coburg und der FOCUS-MONEY-Testsieger des Jahres 2010, die WWK. Metzler ist sich sicher: „Diese Gesellschaften werden auch 2011 deutlich mehr als den Garantiezins erwirtschaften.“ ■ ▷

WERNER MÜLLER/MARKUS VOSS

Vermeintlich sicher

Der größte Teil der Kapitalanlagen deutscher Lebensversicherer steckt in festverzinslichen Papieren. Steigen die an, sind die Versicherer daran gebunden – oder gezwungen, unter Verlusten umzuschichten.

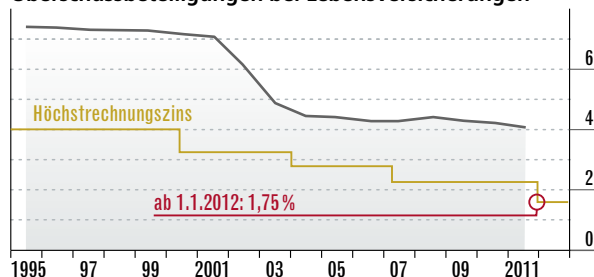
Anlageklassen in der Lebensversicherung in Prozent



Immer weniger Rendite

Nicht nur der Garantiezins, auch die tatsächlich gezahlte Überschussbeteiligung ist seit 1995 stetig gesunken. Kritiker fürchten, dass sich die Assekuranzen nun mit Anleihen auf dem aktuellen Zinsniveau „einloggen“ – und damit auf Jahre nur noch dürre Zinsen zahlen.

Überschussbeteiligungen bei Lebensversicherungen



DFS-SCORING

Die Kennzahlen für eine starke Finanzkraft

Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFS), ein unabhängiger Brancheninformationsdienst, hat in einer aktuellen Studie die Bonität der deutschen Lebensversicherer analysiert und in einem Scoring bewertet. Grundlage waren die Bilanzen der Gesellschaften von 2009 sowie die aktuelle Gewinnbeteiligung der Versicherungskunden für 2011. Der DFS-Score besteht aus zwei Komponenten: einer Note für die Substanzkraft des Unternehmens und einer Note für die Performance aus Sicht der Kunden. Im Licht des aktuellen Niedrigzinsniveaus geht die Substanzkraft mit 60 Prozent in die Endnote ein, die Kundenperformance mit 40 Prozent. Die Kriterien im Überblick:

Substanzkraft

Die Lebensversicherung sollte den Versicherten eine möglichst früh voraussehbare und verlässliche Altersversorgung erwirtschaften. Sicherheit hat dabei oberste Priorität. Dafür sind eine solide Kapitalausstattung und stabile Erträge nötig: die Substanzkraft. Diese errechnet sich aus dem Eigenkapital, den bereits fest zugesagten sowie zwischengeparkten Überschüssen und möglichen stillen Reserven oder stillen Lasten in der Bilanz.

Eigenkapital

Die Policen müssen risikoadäquat mit Eigenkapital unterlegt werden. Je höher das Eigenkapital, desto eher kann der Versicherer Kursschwankungen am Kapitalmarkt ausgleichen. Mit einem höheren Eigenkapital sinkt die Gefahr, dass eine Versicherung im Fall einer Finanzkrise den Stresstest der Finanzaufsicht BaFin nicht besteht und ihre Papiere sofort zu niedrigen Kursen verkaufen muss. Das Eigenkapital kann im Bedarfsfall zur Auffüllung der RfB (s. u.) verwendet werden und dient als zusätzlicher Zinsträger für die Überschussbeteiligung. Je mehr Eigenkapital, desto sicherer ist das Geld der Kunden. Im Vorteil sind hier in der Regel Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, deren Kunden zugleich Eigentümer der Gesellschaft sind. Sie können ein hohes Eigenkapital vorhalten und stehen nicht unter dem Druck von Aktionären, die hohe Ausschüttungen erwarten.

Freie RfB

Nur ein Teil der den Kunden zustehenden Gewinnanteile aus der Überschussbeteiligung wird noch im selben Jahr als Direktgut schrift verbucht. Der größte Teil der Überschüsse geht in die freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB), die der Versicherer neuerdings erst innerhalb von zwei

Jahren zuteilen muss. Verfügt eine Gesellschaft über eine sehr hohe freie RfB, kann sie aus diesem Puffer Schwankungen ausgleichen. Je mehr freie RfB ein Versicherer aufgebaut hat, desto flexibler ist er in seiner Kapitalanlagepolitik. Läuft es an der Börse einmal nicht, kann er aus Reserven, die noch nicht gebunden sind, zuschießen.

Substanzkraftquote I

Addiert man Eigenkapital, Sonderposten mit Rücklageanteil und freie RfB und teilt diese Summe durch die Deckungsrückstellung (die bereits fest eingezahlten und verzinsten Kundengelder), ergibt sich die Substanzkraftquote (s. Formel). Sie liefert ein Indiz dafür, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Versicherer auch in Zukunft eine stabile Überschussbeteiligung ausweisen und die prognostizierten Erträge ohne größere Schwankungen auszahlen kann.

$$\text{Substanzkraftquote} = \frac{\text{Eigenkapital} + \text{freie RfB}}{\text{Deckungsrückstellung}}$$

Substanzkraftquote II

Die Substanzkraftquote I (oben) wird um 25 Prozent aus dem Saldo der stillen Reserven und stillen Lasten ergänzt. Dies ermöglicht eine zeitwertorientierte Betrachtung der finanziellen Substanz eines Lebensversicherers. Zudem haben die Kunden einen Anspruch darauf, direkt an den Bewertungsreserven beteiligt zu werden. Diese entstehen zum Beispiel, wenn der Kurs einer Aktie höher ist als ihr Buchwert. Stille Lasten liegen vor, wenn der Marktwert der Kapitalanlage unter dem Buchwert liegt. Dass das DFSI nur 25 Prozent des Saldos ansetzt, soll starken Schwankungen der stillen Reserven in Einzeljahren Rechnung tragen und Versicherer mit extrem schlechten oder extrem guten Geschäftsjahren nicht benachteiligen oder bevorzugen. Für die so ermittelte adjustierte Finanzkraftquote vergibt das DFSI Punkte: 100 Punkte für eine Quote von 11,5 Prozent, danach prozentual entsprechend weniger.

Kundenperformance

Die Nettoerrenditen in den Portfolios der Versicherer sind auf Grund des gesunkenen Zinsniveaus und von Verlusten im Zuge der Kapitalmarktkrise stark gefallen. Die Überschussbeteiligungen wurden aber nicht im gleichen Maß abgesenkt. Einige Versicherer leben also von der Substanz. Das kann langfristig nicht gutgehen. Nur wenn sich beide Werte im Einklang befinden, ist eine

dauerhaft hohe und stabile Performance zu erwarten. Die Punkte der DFSI-Kundenperformance bemessen sich zu je 50 Prozent an der Nettoerrendite der Kapitalanlagen sowie der Höhe der deklarierten Gewinnbeteiligung für 2011.

Nettoerrendite der Kapitalanlagen

Die Nettoerrendite stellt das Anlageergebnis abzüglich der Anlageaufwendungen dar. Sie gibt Aufschluss über die Effizienz des Versicherungsunternehmens, da den Erträgen die Verwaltungskosten für die Kapitalanlage gegenübergestellt werden. Zudem hängt die Überschussbeteiligung für die Kunden zum größten Teil von der erzielten Nettoerrendite ab. Sie zeigt also an, wie viel der Versicherer mit der Anlage seiner Kundengelder verdient und ob die Erträge ausreichend sind, neben der Ausschüttung an die Kunden weitere Substanzkraft aufzubauen. Ab 4,9 Prozent gibt es vom DFSI 100 Punkte. Die besten Versicherer kommen derzeit auf 5,07 Prozent Nettoerrendite.

Gewinnbeteiligung 2011

Die jährlich neu deklarierte Gewinnbeteiligung hängt vor allem von der Entwicklung der Kapitalmärkte, aber auch vom Verlauf der Sterblichkeit und den Kosten ab. Verbessern sich die Erträge, kann die Gewinnbeteiligung erhöht werden, bei einer Verschlechterung ist eine Senkung zu erwarten. Die Gewinnbeteiligung wird in ihrer Höhe nicht garantiert. Erst wenn der Jahresüberschuss feststeht, werden auch die Gewinnsätze erklärt. Die Erträge speisen sich aus drei Quellen: Zinsgewinne, wenn mehr Zinsen erwirtschaftet werden konnten als eingerechnet. Kostengewinne, wenn weniger Kosten angefallen sind als kalkuliert. Und Sterblichkeitsgewinne, die bei Risiko- und Kapitaltarifen dann entstehen, wenn weniger versicherte Personen sterben als kalkuliert. Bei Rentenversicherungen ist die Wirkung genau umgekehrt.

Von den meisten Gewinnen darf ein Versicherungsunternehmen selbst maximal zehn Prozent beanspruchen (etwa für die Bildung von Eigenkapital). Mindestens 90 Prozent müssen über die Gewinnbeteiligung an die Vertragspartner zurückfließen. Dabei gelten zwei Grundsätze: Die Gewinnanteile sollen so gerecht wie möglich und so schnell wie möglich auf den konkreten Vertrag verteilt werden. Die Gewinnbeteiligung der Kunden kann den Versicherer Substanzkraft kosten, wenn er über mehrere Jahre hinweg mehr an die Kunden ausschüttet, als er in der Lage ist zu verdienen.

Derzeit bietet die Targo Lebensversicherung (ehemals CiV) mit 4,8 Prozent die höchste Überschussbeteiligung im Markt. Ein Wert ab 4,6 Prozent bringt im DFSI-Scoring 100 Punkte.



Gesamtergebnis

Substanzkraft und Kundenperformance sind zwei wichtige Indikatoren für die aktuelle und künftige Leistungsfähigkeit eines Lebensversicherers. In das Gesamtergebnis geht die Substanzkraft mit 60 Prozent ein, die Performance mit 40 Prozent. Die Gesamtpunktzahl wurde vom DFSI in eine Notenskala umgerechnet. Für die Höchstnote AAA sind mindestens 96,05 Punkte erforderlich. Für 96,04 bis 91,05 Punkte gibt es die zweitbeste Einstufung AA+, für 91,04 bis 86,05 Punkte ein AA. Die Noten sinken in 5-Punkte-Schritten. Nach dieser Systematik hat das DFSI in seiner aktuellen Studie insgesamt drei Gruppen unter die Lupe genommen: Die erste Kategorie enthält die nach Kapitalanlagen 40 größten deutschen Lebensversicherer. Die beiden anderen Kategorien umfassen mittelgroße und kleine Lebensversicherer sowie Spezialanbieter von Fondspolizen. Die Tabelle zeigt die 25 größten Gesellschaften, die mindestens die Note A vom DFSI erhielten. Alle Ergebnisse gibt es unter www.dfsi-institut.de.

„Wir werden in den nächsten zwei Jahren erleben, dass eine Reihe von substanzschwachen Lebensversicherern ihr Neugeschäft einstellt“

Die Bedeutung der Scoring-Stufen

Angelehnt an die Notenstufen der großen internationalen Rating-Agenturen wie Standard & Poor's oder Fitch Ratings, hat auch das Deutsche Finanz-Service Institut seine DFSI-Bewertung in Scoring-Noten von AAA bis C klassifiziert. Insbesondere die besseren Bonitätsnoten sind dabei zur Feinabstimmung nochmals mit Plus- und Minus-Zusätzen versehen.

Rating	Bedeutung
AAA	extrem stark
AA+, AA, AA-	sehr stark
A+, A, A-	stark
BBB	befriedigend
BB	leicht schwach
B	schwach
C	nicht ausreichend
+/-	Feinabstimmung

Quelle: DFSI

Große Anbieter mit Top-Finanzstärke

In alphabetischer Reihenfolge – von Allianz bis WVK – bescheinigt das DFSI unter den 40 größten deutschen Lebensversicherern den folgenden 25 Gesellschaften eine starke (A) bis sehr starke Finanzkraft (AA+):

Lebensversicherer	Substanzkraft						Kundenperformance					Scoring	
	Freie-RfB-Quote	Eigenkap.-Quote	St. Lasten/St. Res.-Quote	Subst.kraft-Quote I	Subst.kraft-Quote II	Subst.kraft ges. DFSI Punkte ¹⁾	Nettorend. der Kapitalanlagen	Nettorendite DFSI Punkte ²⁾	Gew.bet.-gung 2010	Gew.bet. DFSI Pkte ³⁾	Perf. gesamt DFSI Pkte ⁴⁾	Gesamtbew. DFSI Pkte ⁵⁾	DFSI-Note
Allianz	4,72%	1,42%	9,63%	6,32%	8,73%	75,89	4,54%	92,59	4,10%	89,13	90,86	81,88	AA-
Alte Leipziger	3,50%	3,09%	7,37%	6,66%	8,50%	73,94	4,75%	96,84	4,10%	89,13	92,99	81,56	AA-
Axa	2,60%	1,52%	4,38%	4,12%	5,21%	45,34	4,01%	81,92	4,30%	93,48	87,70	62,28	A
Bayern-Vers.	3,34%	1,53%	4,41%	4,87%	5,97%	51,94	3,85%	78,51	3,80%	82,61	80,56	63,39	A
Continental	5,11%	2,37%	4,69%	7,48%	8,65%	75,24	4,53%	92,45	4,30%	93,48	92,96	82,33	AA-
Cosmos	6,48%	2,32%	2,29%	8,80%	9,37%	81,50	3,30%	67,35	4,25%	92,39	79,87	80,85	A+
DBV	3,80%	1,65%	4,62%	5,45%	6,61%	57,44	3,09%	62,98	4,00%	86,96	74,97	64,45	A
Debeka	2,78%	1,52%	2,24%	4,30%	4,86%	42,26	5,07%	100,00	4,30%	93,48	96,74	64,05	A
Dt. Ärztevers.	3,45%	1,78%	3,65%	5,23%	6,14%	53,40	4,04%	82,48	4,30%	93,48	87,98	67,23	A
Deutscher Ring	3,86%	1,10%	6,43%	4,96%	6,57%	57,12	3,83%	78,20	4,30%	93,48	85,84	68,61	A
DEVK Allgemeine	3,65%	2,36%	9,53%	6,01%	8,39%	72,98	4,79%	97,76	4,10%	89,13	93,44	81,17	AA-
DEVK Dt. Eisenb.	5,08%	2,00%	15,16%	7,08%	10,87%	94,51	4,56%	93,04	4,10%	89,13	91,08	93,14	AA+
Ergo Direkt	4,54%	1,95%	3,08%	6,49%	7,26%	63,13	4,68%	95,52	4,10%	89,13	92,32	74,81	A+
Gothaer	2,28%	2,38%	4,82%	4,66%	5,86%	51,00	3,53%	72,04	4,00%	86,96	79,50	62,40	A
Hannoversche	4,82%	4,13%	4,19%	8,95%	10,00%	86,95	3,96%	80,91	4,00%	86,96	83,93	85,74	AA-
HUK-Coburg	5,26%	2,76%	10,53%	8,02%	10,65%	92,63	4,59%	93,76	4,25%	92,39	93,08	92,81	AA+
Signal Iduna	3,29%	1,78%	4,69%	5,07%	6,24%	54,29	4,20%	85,63	4,10%	89,13	87,38	67,52	A
LVM	5,28%	2,12%	3,75%	7,40%	8,34%	72,49	4,48%	91,38	4,25%	92,39	91,88	80,25	A+
Neue Leben	3,54%	2,11%	3,63%	5,65%	6,56%	57,01	4,45%	90,80	4,40%	95,65	93,22	71,50	A+
Nürnberger	7,49%	2,63%	3,75%	10,12%	11,06%	96,16	3,48%	71,09	4,00%	86,96	79,03	89,31	AA
Provinzial Hann.	2,27%	2,95%	1,23%	5,22%	5,53%	48,07	4,07%	83,06	4,10%	89,13	86,10	63,28	A
R+V	5,57%	1,16%	6,23%	6,77%	8,33%	72,42	4,52%	92,17	4,10%	89,13	90,65	79,71	A+
Stuttgarter	4,23%	2,25%	7,44%	6,48%	8,34%	72,51	4,56%	93,06	4,40%	95,65	94,36	81,25	AA-
Volkswahl Bund	4,18%	1,46%	6,88%	5,73%	7,45%	64,78	5,07%	100,00	4,35%	94,57	97,28	77,78	A+
WVK	5,79%	3,82%	5,90%	10,38%	11,85%	100,00	4,68%	95,49	3,80%	82,61	89,05	95,62	AA+

alphabetische Reihenfolge; ¹⁾11,5% adjustierte Substanzkraftquote = 100 Punkte; ²⁾4,9% Nettorendite = 100 Punkte; ³⁾4,6% Gewinnbeteiligung 2011 = 100 Punkte; ⁴⁾Nettorendite zu 50%, Gewinnbeteiligung zu 50%; ⁵⁾Substanzkraft zu 60%, Kundenperformance zu 40%

Quellen: DFSI, Unternehmensangaben



FOCUS-MONEY-Versicherungspreis

Die besten Lebensversicherer

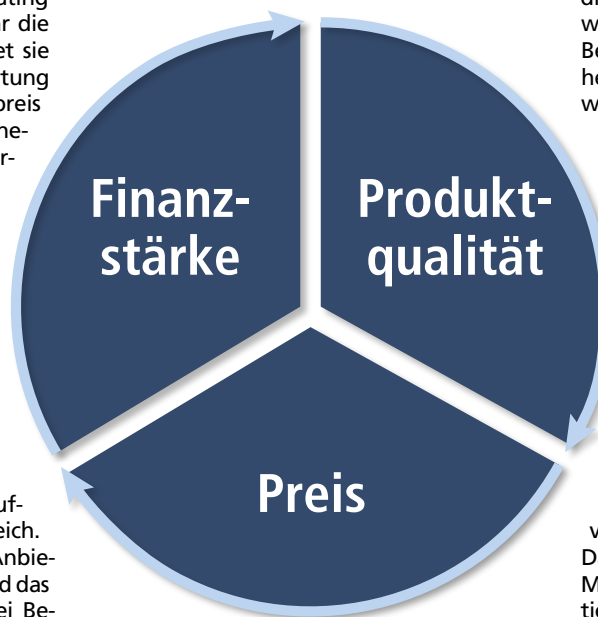
Hervorragende Leistungen sollen auch honoriert werden: FOCUS-MONEY kürt daher gemeinsam mit den Experten der Rating-Agentur Franke & Bornberg jedes Jahr die besten Lebensversicherer und zeichnet sie im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung mit dem FOCUS-MONEY-Versicherungspreis aus. Das Ergebnis: Bester Lebensversicherer 2010 ist die WWK, gefolgt vom Vorjahressieger Allianz.

Grundlage für die Ermittlung der Preisträger sind die im Lauf eines Jahres erschienenen Booklets, die alle wichtigen Vorsorgeprodukte unter die Lupe nehmen. So wurden für 2010 die Testergebnisse der betrieblichen Altersvorsorge, der Risikolebensversicherung, des Berufsunfähigkeitschutzes, der Rürup-, Riester- und Privatrente ausgewertet (s. Titel oben).

Drei Top-Noten erforderlich. Der Aufbau dieser Booklets ist dabei stets gleich. Geprüft werden die Finanzstärke des Anbieters, die Versicherungsbedingungen und das Preis-Leistungs-Verhältnis. In allen drei Bereichen müssen die Tarife überzeugen, um im Endergebnis vorn dabei zu sein.

Die Bonität der Versicherungsgesellschaft zählt, weil es gerade im Vorsorgebereich um langfristige Verträge geht, auf die sich Kunden auch in 30, 40 oder 50 Jahren noch verlassen müssen. Da ist es wichtig zu wissen, ob Kapitalausstattung und Geschäftsmodell des Anbieters nachhaltigen Ertrag gewährleisten können. Eine Garantie gibt es dafür natürlich nicht, aber die Bonitätsurteile renommierter Rating-Agenturen wie Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best oder Asskurata bieten ganz gute Anhaltspunkte.

Worauf es ankommt:



Nächster wichtiger Baustein ist – soweit möglich – der Tarifcheck der Versicherungsbedingungen, um die Produktqualität beurteilen zu können. Denn was nützen die vollmundigsten Versprechen, wenn sie hinterher nicht eingehalten werden. Deshalb haben die Versicherungsexperten von Franke & Bornberg das Kleingedruckte unter die Lupe genommen und bewertet. Ein transparentes und kundenfreundliches Bedingungswerk ist dabei Pflicht. Es zählt nur, was der Kunde auch schwarz auf weiß hat, damit er diesen Anspruch im Zweifel auch durchsetzen kann.

Und schließlich ist der Versicherungsschutz immer auch eine Preisfrage. Schließlich soll die gewählte Versicherung möglichst preiswert sein, beziehungsweise für die gezahlten Beiträge sollen möglichst hohe Leistungen herauskommen. In konkreten Beispielfällen werden diese Werte ermittelt.

Aus der Kombination der drei geprüften Bereiche ergibt sich eine Gesamt- und damit eine Reihenfolge der Gesellschaften. Zudem werden aber noch innerhalb des Booklets Kategorien gebildet, die jeweils separate Ergebnislisten enthalten. So gibt es beispielsweise bei den Risikopolisen eigene Ergebnisse für 10-jährige, 20-jährige und 30-jährige Laufzeiten. Bei den meisten Vorsorgeprodukten geht es aber um unterschiedliche Policenarten für die diversen Vorsorgetypen. Nicht jeder will schließlich Sicherheit um jeden Preis, andere setzen vielleicht eher auf renditestarke Policen. Daher gibt es verschiedene Kategorien. Meist sind das klassische Policen mit Garantiezins, reine Fondspolicen, konventionelle Hybridpolicen, die von beidem etwas anbieten, und moderne dynamische Hybridpolicen, die auf Beitragsabsicherung und kapitalmarktnahe Investments setzen.

Und so ergibt sich das Gesamtranking: Für jedes Booklet wird in drei Rechenschritten eine Gesamtnote gebildet. In Schritt eins werden an die Gesellschaften für alle Kategorien Punkte vergeben. Wie beim Autorennen gibt es davon je nach Platzierung mehr oder weniger: Für einen ersten Platz erhält der Versicherer 10 Punkte, für den zweiten Platz neun Punkte und so weiter. Das reicht bis hinunter zum zehnten Platz, für den es noch einen Punkt gibt.



Im zweiten Rechenschritt werden dann Durchschnittswerte je Booklet gebildet. Wer also in zwei Kategorien punktet, etwa mit fünf und sieben Punkten, erhält als Durchschnittsnote für das Booklet sechs Punkte. Beim jährlichen Versicherungspreis sollen jedoch die allgemein besten Lebensversicherer gekürt werden. Daher gibt es je Booklet einen zusätzlichen Bonuspunkt, wenn das Unternehmen breit aufgestellt ist und in jeder Einzelkategorie einen Tarif in den Top Ten bieten kann. So können Kunden auch auf einen Blick erkennen, welcher Versicherer in allen Bereichen Top-Produkte hat, und welcher Versicherer sich vielleicht eher auf

bestimmte Produktlinien konzentriert und dort dafür besonders gute Tarife bietet.

Dazu ein Beispiel: Der Volkswohl Bund belegt im Renten-Booklet bei klassischen Tarifen Platz drei (= 8 Punkte), bei Fondspolizen Platz drei (= 8 Punkte), bei Hybridpolizen Platz zwei (= 9 Punkte) und bei dynamischen Hybridprodukten wiederum Platz drei (= 8 Punkte). Das ergibt eine Durchschnittsnote für das Booklet von 8,2. Weil der Volkswohl Bund aber in allen bewerteten Kategorien zu den Top-Anbietern zählt, erhält er für die Privatrente noch den Bonuspunkt.

Und neben den einzelnen Vorsorge-Booklets zählt für die Gesamtbewertung schließ-

lich noch das extra für FOCUS-MONEY entwickelte DFSI-Scoring. Dabei fließen natürlich die Werte für 2010 ein, das aktuelle Scoring für 2011 ist auf den vorigen Seiten ausführlich dargestellt. Denn Substanzkraft und Kundenperformance sind wichtige Parameter, um die nachhaltige Qualität der Gesellschaften beurteilen zu können. Die Punktevergabe für das DFSI-Scoring erfolgt nach dem gleichen Prinzip, wobei es zehn Punkte für die meisten DFSI-Punkte gibt, neun für die zweitmeisten und so weiter.

Für das Endergebnis des FOCUS-MONEY-Versicherungspreises werden die Werte dann zu einer Gesamtsumme addiert (s. unten).

Top Twenty der Serviceanbieter

Als beste Lebensversicherer mit Agentur- und Maklervertrieb wurden 2010 WWK, Allianz und Volkswohl Bund ausgezeichnet. Sie haben es in der Königsdisziplin trotz zahlreicher Konkurrenz aufs Treppchen geschafft. Dabei liegen WWK und Allianz auch im Gesamtranking vorn, also inklusive der Direktversicherer und ausländischen Anbieter.

Durchschnittsnoten je Booklet; 1. Platz = 10 Punkte; 2. Platz = 9 Punkte; 3. Platz = 8 Punkte; 4. Platz = 7 Punkte; 5. Platz = 6 Punkte; 6. Platz = 5 Punkte; 7. Platz = 4 Punkte; 8. Platz = 3 Punkte; 9. Platz = 2 Punkte; 10. Platz = 1 Punkt; plus 1 Bonuspunkt, wenn der Anbieter in allen Kategorien des Booklets Top-Ten-Tarife hat

Rang	Gesellschaften	bAV	Risiko-LV	BU	Rürup	Riester	Rente	DFSI-Scoring	Gesamtsumme
1	WWK	10		10	10	9,3 + 1	9,6	10	59,9
2	Allianz		8 + 1	10 + 1	9,2 + 1	9	8,3	7	54,5
3	Volkswohl Bund	7,3	4,3 + 1	8	9,2 + 1	7,6 + 1	8,2 + 1		48,6
4	Debeka	10		8	10	9	10		47
5	Nürnberger	6,5	8,3 + 1	8,5 + 1	5	8 + 1	5	2	46,3
6	Alte Leipziger	9		6	7,6	5,5	7,3	9	44,4
7	Neue Leben	4,5		7	9,5	6	7,6	6	40,6
8	Generali	10	6	8	5	5	3,6		37,6
8	HDI Gerling	7		8	7	10	5,6		37,6
9	ClV/Targo	9				10	8,3	10	37,3
10	LV 1871	8		8,5 + 1	8,3	5	6,3		37,1
11	AachenMünchener	5	4,3 + 1	6	6,6	5	4,6		32,5
12	PBV	6,5			8	8	7		29,5
13	Stuttgarter	8		4	6	6	5		29
14	Continentale			4	4	8	3	8	27
15	Zurich Deutscher Herold	6			7,3 + 1	6,5	4,2 + 1		26
16	Bayern Versicherung	6		9	4,5	4	2		25,5
17	Swiss Life	8		5	5	4	2,5		24,5
18	Moneymaxx	4		7	7,5		5,5		24
19	Axa			4	7,3	6	6,3		23,6
20	Signal Iduna	6,5		10	2,5	1	2		22

Quelle: Booklets FOCUS-MONEY