

**WIE
SICHER
IST IHRE
LEBENS-
VERSICHERUNG
?**

131 ANBIETER IM TEST



So ist das Leben: Zwei Drittel aller Deutschen wünschen sich bei der Altersvorsorge vor allem eines – Garantien.*

So ist Canada Life: Hier gibt es garantierte Wertsteigerung für die Rente dank UWP-Prinzip.

Das **UWP-Prinzip** bedeutet Sicherheit, auf die Sie sich verlassen können: garantierte Wertsteigerung des Sparguthabens und Schutz vor Kurseinbrüchen. Mit allen Chancen bei positiver Börsenentwicklung durch Schlussbonus zu Rentenbeginn. Seit mehr als 10 Jahren bieten wir dieses bewährte Sicherheitskonzept erfolgreich in Deutschland an. Erhältlich in unseren **GENERATION-Rentenversicherungen** als Privat- und Basisrente sowie in der betrieblichen Altersvorsorge. Vertrauen Sie auf Canada Life, Teil einer der finanzstärksten Versicherungsgruppen weltweit – mit über 160-jähriger Erfahrung.

Sie sind interessiert? Dann informieren Sie sich jetzt: 06102-30618-00

Die maßgeblichen Einzelheiten zu Garantie und Schlussbonus finden Sie in unseren Versicherungsbedingungen.

www.canadalife.de



Canada LifeTM

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

* Quelle: Psychonomics „Kunden- und Maklererwartungen an die nächste Generation der Altersvorsorge“, 2009.

Langfristig stabil

Drum prüfe, wer sich ewig bindet. Seit Friedrich Schillers „Lied von der Glocke“ hat das Zitat auch nach mehr als 200 Jahren nichts an Aktualität verloren. Ganz im Gegenteil, gerade in sich rasch wandelnden Zeiten gilt es mehr denn je. Insbesondere im Versicherungsbereich, denn bei kaum einem anderen Gut geht man so langfristige Bindungen ein wie bei der Altersvorsorge. Die vertraglich vereinbarten Leistungen werden erst in vielen Jahren oder Jahrzehnten fällig. Volatile Kapitalmärkte oder Finanzkrisen können da schnell einen Strich durch die Gesamtrechnung machen. Damit aber die Lebensversicherer finanziell gewappnet sind, sollten sie selbst ein solides wirtschaftliches Fundament haben. Das untersuchen und bewerten externe Prüfer. Insofern ist die Finanzstärke für Kunden ein wichtiges Indiz, ob sie dem Anbieter ihr Geld anvertrauen können. Mehr dazu lesen Sie in diesem Booklet.

INHALT

Einführung	4
Warum die Bonität von Lebensversicherern so wichtig ist	
Ratings + Scoring	10
Wie Analysten die Finanzkraft der Gesellschaften prüfen	
Top-Anbieter	14
Die finanzstärksten deutschen Lebensversicherer	
Internationale Anbieter	20
Hierzulande aktive ausländische Gesellschaften mit Top-Bonität	
Pensionskassen	22
Stabile Einrichtungen für die betriebliche Altersvorsorge	

Redaktion: Werner Müller

Fotos: Dreamstime

Belastungstest:
Gute Versicherer
sollten eine starke
Finanzkraft
nachweisen
können

Bonität als Entscheidungskriterium

Und sie bewegt sich doch – die Versicherungsbranche. Jahrzehntlang als Hort von Besitzstandswahrern sowie kundenfeindlichen Geheimniskrämern und Verweigerern verschrien, hat die Assekuranz in den vergangenen Jahren teils erstaunliche Kehrtwendungen vollzogen. Sei es bei Kosten, Vertrieb, Transparenz oder Produktgestaltung. Oft zwar nicht ganz freiwillig, aber immerhin.

Nun öffnen die Versicherer zunehmend auch noch eine weitere Bastion und entdecken sie als echten Wettbewerbsfaktor: ihre Finanzstärke. In einer aktuellen Umfrage des Beratungsunternehmens Towers Watson und des Rückversicherers RGA stimmten 100 Prozent der befragten Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften der Aussage zu: „Die Wichtigkeit der Finanzstärke von Versicherern wird in Zukunft stark zunehmen.“

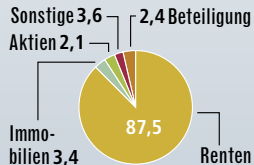
Und das aus gutem Grund. Denn die Lebensversicherer haben die Finanzkrise zwar ordentlich gemeistert und können selbstbewusst nach vorn schauen, was ihnen auch von unabhängiger Seite bescheinigt wird: „Der stabile Rating-Ausblick berücksichtigt die verbesserte Bilanzstruktur seit Ausbruch der Finanzkrise wie auch die gute Widerstandskraft gegen das aktuelle Niedrigzinsumfeld“, schreibt die Rating-Agentur Fitch.

Heikles Umfeld. Dennoch bleiben für die Branche aber viele Herausforderungen weiter bestehen – und sie muss neue bewältigen. Dazu zählen nicht nur die Risiken des Zinsniveaus, sondern etwa auch das allgemeine Kapitalmarktumfeld, Euro-Krise, sinkender Garantiezins, Kalkulation geschlechtsneutraler Unisex-Tarife oder neue aufsichtsrechtliche Anforderungen (s. Kasten Seite 8). ▶

In der Zinsfalle

Der mit Abstand größte Teil der Kapitalanlagen deutscher Lebensversicherer steckt in festverzinslichen Papieren. Das höchste Anlagerisiko ist daher ein dauerhaft niedriges Zinsniveau. Dann werden die Anbieter trotz einiger Ertragspuffer nicht umhinkommen, ihre Leistungen langfristig weiter zu senken. Steigen die Zinsen dagegen wieder an, könnten Kunden davon erst mit deutlicher Zeitverzögerung profitieren.

Anlageklassen in Prozent



Quelle: GDV

Wohl dem, der angesichts solcher Aussichten auf eine solide Kapitalbasis zurückgreifen kann. Da müssen die Versicherer ihre Kompetenz als Investoren beweisen. Das ist auch nötig, schließlich resultiert der überwiegende Teil der Leistungszusagen aus dem Anlageerfolg der Kundengelder. Denn mindestens 90 Prozent der erwirtschafteten Kapitalerträge sind dem Kunden gutzuschreiben. Hinzu kommen noch mindestens 75 Prozent der Risikogewinne – wenn also etwa weniger Risikoleistungen fällig werden als kalkuliert – sowie mindestens die Hälfte der Kostengewinne, der Versicherer also sparsamer wirtschaftet als im Produkt eingepreist.

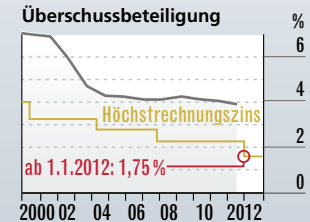
Hohe Zusagen. Von den Erträgen sind im Bereich der klassischen Policen sämtliche Garantien zu bedienen. Denn der bei Vertragsschluss geltende Garantiezins muss über die gesamte Laufzeit erwirtschaftet werden. Derzeit beträgt er 2,25 Prozent auf den Sparanteil, für Neuverträge ab 1. Januar 2012 werden es nur noch 1,75

Prozent sein. Aber alle vor 2007 abgeschlossenen Policen haben noch deutlich höhere Zusagen, die auch im heutigen Kapitalmarktumfeld weiter verdient werden müssen (s. Kasten rechts). Im Schnitt schätzen Experten die bestehenden Zusagen auf rund 3,3 Prozent.

Folge: Die Gesellschaften gehen auf Nummer sicher und haben vor allem Festverzinsliche im Portfolio, deren Erträge sich langfristiger kalkulieren lassen (s. Kasten links). Da fällt es aber manchmal schwer, zusätzliche Gewinne zu erwirtschaften. Das sollten die Versicherer aber, denn noch wichtiger als die garantierten Leistungen sind die jedes Jahr aufs Neue festgelegten Überschussbeteiligungen. Sind diese erst einmal dem Kundenkonto gutgeschrieben, dürfen auch sie nicht mehr reduziert werden. Wessen Ertragslage aber zu wünschen übrig lässt, der kann nur geringe Überschussbeteiligungen ausweisen oder muss in den folgenden Jahren eben weniger ausschütten.

Sinkende Renditen

Seit Jahren sind nicht nur der Garantiezins – der korrekt Höchstrechnungszins heißt –, sondern auch die tatsächlich gezahlten Überschussbeteiligungen stetig gesunken. Dennoch können sie sich im derzeitigen Marktumfeld durchaus sehen lassen. So wurden für 2011 im Branchenschnitt immerhin 4,18 Prozent auf den Sparanteil zugesagt. Finanzstarke Anbieter zahlen teils deutlich mehr, schwache eben weniger.



Quelle: Map-Report

Versicherer unter Druck

Die Versicherungsbranche muss sich derzeit an vielen Fronten zahlreichen Herausforderungen stellen:

Aufsicht: Die neuen europäischen Eigenkapitalregeln von Solvency II werden chancenreichere Investments erschweren.

Unisextarife: Spätestens ab 21. Dezember 2012 dürfen nur noch geschlechtsneutrale Einheits- tarife angeboten werden. Das dürfte die meisten Tarife verteuern.

Garantiezins: Zum 1. Januar 2012 sinken die Garantieleistungen, das könnte Ansehen und Abschluss- bereitschaft von Lebensversicherun- gen verschlechtern.

Kapitalmärkte: Niedrigzins- niveau, Euro-Krise, Staatsverschul- dung und Inflationsängste erschwe- ren die langfristig orientierten Inves- titionen der Versicherer.

Vertrauen prüfen. Daher ist es für Kun- den so wichtig, auch auf die Bonität der Gesellschaft zu achten. Die gewährten Garantien sind zwar auch in Zukunft si- cher, im Notfall muss eben die gesetzliche Auffangeinrichtung Protektor einspringen. Doch nur mit den garantierten Leistungen möchte sich kein Kunde zufriedengeben. Schließlich kommt es gerade in der Alters- vorsorge, bei der der Lebensabend finan- ziell gesichert werden soll, auf möglichst hohe und verlässliche Leistungen an. Denn auch wenn die Experten der Bran- che insgesamt eine ordentliche Ertrags- lage zugestehen, für jede einzelne Ge- sellschaft gilt das noch lange nicht. Da ist die finanzielle Leistungsfähigkeit doch höchst unterschiedlich. Versicherte sollten also genau hinschauen, wem sie ihr Geld langfristig anvertrauen – und wem eben nicht. So wird die Bonität des Anbieters na- türlich nicht zum alleinigen, aber zum zu- nehmend wichtigeren Entscheidungskrite- rium bei der Produktwahl. ■



Unsere Stärke für Ihre Sicherheit.

PrismaLife. Leben Sie mit uns.





Gewichte: Starke Versicherer können auch schwere Situationen erfolgreich meistern

Auf nachgewiesene Finanzkraft setzen

Kaum ein Kunde wird vermutlich selbst beurteilen können, ob der nach Tarif und Leistung favorisierte Versicherer zudem auch eine Top-Bonität besitzt. Ist er in der Lage, auf Dauer sicher und renditestark zu wirtschaften, oder kämpft er womöglich ums eigene Überleben? Gerade wenn die Finanzstärke im Wettbewerb an

Bedeutung gewinnt, ist es für jeden Anbieter naheliegend zu behaupten, besonders solide dazustehen. Etwas wert wird solch eine Aussage aber erst, wenn sie auch von unabhängigen Experten überprüft und bescheinigt wird. Genau darauf haben sich weltweit tätige Rating-Agenturen wie Fitch Ratings, Stan-

dard & Poor's, Moody's oder A.M. Best und deutsche Analysehäuser wie Assekurata oder DFSI spezialisiert. Sie prüfen und bewerten zahlreiche Kennzahlen sowie oft auch Strategien der Unternehmen und geben ihre Bonitätseinschätzung in Form einer Rating- oder Scoring-Note bekannt.

Klassische IFS-Ratings. Die großen internationalen Agenturen verlassen sich dazu nicht nur auf die öffentlichen Daten, sondern nehmen auch das Management genau unter die Lupe. Ausgangspunkt solcher interaktiven Finanzstärke-(IFS-)Ratings ist der Auftrag des zu bewertenden Unternehmens. Denn es muss freiwillig Einblick in sämtliche Bücher und Strategien gewähren. Wichtige Prüfungspunkte sind etwa Wettbewerbssituation, Produktpalette, Strategie, Unternehmensführung, konkrete Ertragskraft, Kapitalausstattung und finanzielle Flexibilität der Gesellschaft – alles zudem in simulierten Krisenszenarien.

Kundenorientierter Ansatz. Auch die Assekurata-Experten wollen es ganz ►

Die internationalen Prüfer

Fitch Ratings

Die Rating-Agentur mit rund 2000 Mitarbeitern an 50 Standorten wurde 1913 von John Knowles Fitch gegründet (www.fitch-makler.de).

Standard & Poor's

Die Historie der weltweit tätigen Rating-Agentur beginnt 1860 mit einer Publikation von Henry Varnum Poor (www.standardandpoors.com).

Moody's

Das dritte große Analysehaus von John Moody besteht seit 1900 (www.moodyseurope.com).

A.M. Best

Der internationale Spezialist für Versicherungsratings wurde 1899 von Alfred M. Best in New York gegründet (www.ambest.com).

Die nationalen Spezialisten

Assekurata

Die 1996 von Mummert Consulting und drei Versicherungsexperten gegründete Rating-Agentur hat ihren Sitz in Köln. Das Unternehmen hat sich auf die Qualitätsbeurteilung von Versicherungsgesellschaften aus Kundensicht spezialisiert. Dazu werden im Rating-Prozess auch Kundenbefragungen durchgeführt (www.assekurata.de).

DFS I

Das DFS I Deutsche Finanz-Service Institut besteht seit 2008 und sammelt entscheidungsrelevante Informationen wie etwa Rating-Urteile, Risikokennzahlen und Leistungsdaten im Finanzdienstleistungssektor. Diese Informationen werden gebündelt und zusammenfassend in einem eigenen Scoring dargestellt (www.dfsi-institut.de).

genau wissen und lassen dazu neben öffentlichen Daten, den ausführlichen Gesprächen mit der Unternehmensführung sogar die Ergebnisse einer Kundenbefragung in ihre Bewertung mit einfließen. 800 Kunden berichten dazu über ihre Erfahrungen mit dem Versicherer in den Bereichen Produktzufriedenheit, Beschwerdebearbeitung, allgemeine Kundenkommunikation und ihre Bereitschaft zur Weiterempfehlung. Neben der Kundenzufriedenheit basiert das Assekurata-Rating noch auf den Teilqualitäten Sicherheit, Anlageerfolg, Marktstellung und Gewinnbeteiligung.

Öffentliche Kennzahlen. Im Gegensatz zu den vorherigen Rating-Agenturen verwendet das DFS I für seine Studien zur Bonität der Lebensversicherer nur öffentlich zugängliche Informationen – und erstellt insofern kein Rating, sondern ein summarisches Scoring. Das gewährleistet einen großen Marktüberblick, geht aber nicht ganz so in die Tiefe. Grundlage der Bewertung sind zwei Komponenten: Die Subs-

tanzkraft des Unternehmens, die sich aus den Bilanzen ergibt, und die Kundenperformance, für die die aktuelle Überschussbeteiligung bewertet wird.

Vergleichbare Noten. Bei einer Gesamtliste aller Bonitätsurteile ist dabei zu

beachten: Nur weil Bewertungsstufen optisch gleich aussehen, müssen sie nicht auch die gleiche Bedeutung haben. FOCUS-MONEY hat deshalb die Expertenurteile mit vergleichbarer Aussage in dieselben Schulnoten umgerechnet (s. unten). ■

Bewertung der Rating-/Scoring-Stufen

S&P	Fitch	Moody's	A.M. Best	Assekurata	DFS I	Note
AAA	AAA	Aaa	A++			
AA+	AA+	Aa1				
AA	AA	Aa2	A+	A++	AAA	1
AA–	AA–	Aa3			AA+	1,25
A+	A+	A1	A		AA	1,75
A	A	A2		A+	AA–	2
A–	A–	A3	A–		A+	2,25
BBB+	BBB+	Baa1	B++	A	A	2,75
BBB	BBB	Baa2		A–	A–	3
BBB–	BBB–	Baa3	B+	B+	BBB	3,25

Quelle: eigene Darstellung

Mit Top-Finanzkraft auf das Siegerpodest

	Versicherung	Rating (von)	Note
2	Generali	AA– (Fitch, S&P)	1,25
	HUK-Coburg	AA+ (DFS)	1,25
	Mecklenburgische	AA+ (DFS)	1,25
	VHV	AA+ (DFS)	1,25
	Volkswohl Bund	AA– (Fitch)	1,25
	WWK	AA+ (DFS)	1,25
3	Alte Leipziger	A+ (Fitch)	1,75
	Condor	A+ (Fitch)	1,75
	Deutsche Ärzte-Vers.	A+ (S&P)	1,75
	DEVK	A+ (Fitch, S&P)	1,75
	Ergo Direkt	A+ (S&P)	1,75
	HDI-Gerling	A+ (S&P)	1,75
	LV 1871	A+ (Fitch)	1,75
	Nürnberger	AA (DFS)	1,75
	Provinzial NordWest	A+ (Fitch)	1,75
	Vorsorge	A+ (Fitch)	1,75
	Zurich Deutscher Herold	A1 (Moody's)	1,75

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFS



WWK

Der Anbieter aus München ist ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und gehört also seinen Kunden. Die profitieren unmittelbar von der ausgezeichneten Bonität.

HDI-Gerling

Der in Köln beheimatete Lebensversicherer ist Teil des Hannoveraner Talanx-Konzerns und kann so auch von dessen starkem Rückhalt profitieren.



Ideal

Der Berliner Lebensversicherer hat sich ganz auf eine ältere Kundengruppe spezialisiert und bietet darauf zugeschnittene Produktlösungen – bei starker Finanzkraft.

Süddeutsche

Die SDK-Unternehmensgruppe aus Fellbach bei Stuttgart ist vor allem für seinen Krankenversicherer bekannt. Aber auch der Lebensversicherer kann mit einem Top-Assekurata-Rating punkten.

Starke Bonität

	Versicherung	Rating (von)	Note
4	Bayern-Versicherung	A (S&P)	2
	Continentale	AA– (DFS)	2
	Direkte Leben	AA– (DFS)	2
	Fingro	Gothaer: A (Fitch)	2
	Gothaer	A (Fitch)	2
	Hannoversche	A (S&P)	2
	Ideal	AA– (DFS)	2
	Mamax	Uniga: A (S&P)	2
	Öffent. Berlin Brand.	A (S&P)	2
	Saarland	A (S&P)	2
	Skandia	A (Fitch)	2
	Stuttgarter	A (Fitch)	2
	Süddeutsche	A+ (Assekurata)	2
	WGV	AA– (DFS)	2

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFS

Das gute Mittelfeld

	Versicherung	Rating (von)	Note
5	Barmenia	A+ (DFS)	2,25
	Basler	A- (S&P)	2,25
	Delta Direkt	A+ (DFS)	2,25
	Deutsche Leben	A+ (DFS)	2,25
	HanseMerkur	A+ (DFS)	2,25
	HanseMerkur24	A+ (DFS)	2,25
	Helvetia	A- (S&P)	2,25
	InterRisk	A+ (DFS)	2,25
	Landeslebenshilfe	A+ (DFS)	2,25
	Moneymaxx	Basler: A- (S&P)	2,25
	Neckermann	A+ (DFS)	2,25
	Neue Bayer. Beamten	A+ (DFS)	2,25
	Öffentl. Sachsen-Anhalt	A+ (DFS)	2,25
	Ontos	A+ (DFS)	2,25
	R+V	A+ (DFS)	2,25
	Württembergische	A- (Fitch)	2,25

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI

HanseMerkur

Der Lebensversicherer aus Hamburg hat im Vergleich zum Vorjahr seine Bonität nochmals verbessert. Folge: einen Platz nach oben.



Neue Bay. Beamten

Das gesamte Neugeschäft im Lebensversicherungsbe- reich der Münchner BBV- Gruppe ist bei der Neuen Bayerischen Beamten kon- zentriert. Die kann eine gu- te Bonität vorweisen.

Deutscher Ring

Die langen Querelen um die Besitzverhältnis- se des Hamburger Le- bensversicherers haben seiner Bonität nicht ge- schadet: Nach wie vor gibt es gute Noten von Assekurata und DFSI.

Swiss Life

Die deutsche Niederlas- sung des Schweizer Le- bensversicherers sitzt in München und kann schon lange ein gutes Bonitätsrating von Standard & Poor's nachweisen.



Noch mit vorn dabei

	Versicherung	Rating (von)	Note
6	Asstel	A (DFS)	2,75
	Concordia	A (Assekurata, DFSI)	2,75
	Deutscher Ring	A (Assekurata, DFSI)	2,75
	Familienfürsorge	A (Assekurata, DFSI)	2,75
	Familienschutz	A (DFS)	2,75
	Heidelberger Leben	A (DFS)	2,75
	Nürnberger Beamten	A (DFS)	2,75
	Oeco Capital	A (Assekurata, DFSI)	2,75
	Öffentliche Oldenburg	A (DFS)	2,75
	Signal Iduna	A (Assekurata, DFSI)	2,75
	Swiss Life	BBB+ (S&P)	2,75
	Universa	A (DFS)	2,75
	VGH	A (DFS)	2,75

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI



Gegengewicht: Die Lebensversicherer sollten Kapitalmarktkrisen standhalten können

Gute Bonität – auch von jenseits der Grenze

Die große internationale Freizügigkeit von Kapitalverkehr und Dienstleistungen macht es auch für einige ausländische Lebensversicherer attraktiv, auf dem deutschen Markt vertreten zu sein. Manche sind sogar schon seit Jahrzehnten hierzulande aktiv. Aber nicht jeder hat auch ein speziell für seinen deutschen Ableger gel-

tendes Bonitätsurteil. Daher wird in diesen Fällen die Finanzstärke des gesamten Lebensversicherers aufgeführt. Die meisten Anbieter kommen aus dem angelsächsischen Raum, also Großbritannien und Irland, oder aus Luxemburg und Liechtenstein. Für die Bewertung gelten wieder die bereits geschilderten Kriterien. ■

Canada Life

Seit Jahren als Lebensversicherer mit Spitzennoten dabei: Canada Life. Die Kanadier agieren über eine irische Tochtergesellschaft seit 2000 in Deutschland erfolgreich von Köln und Neu-Isenburg aus.



Prisma Life

Der liechtensteinische Lebensversicherer wurde erst 2000 gegründet und hat sich bereits mit einer starken Bonität in Deutschland etabliert.



Top-Bonität der internationalen Anbieter

	Versicherung	Rating (von)	Note
1	Canada Life	AA (Fitch, S&P)	1
	Prudential	AA (Fitch, S&P)	1
2	Axa Life Europe	Axa: AA– (Fitch, S&P)	1,25
	Legal & General	AA– (Fitch, S&P)	1,25
3	Clerical Medical	A+ (Fitch, S&P)	1,75
	Friends Provident	A+ (Fitch)	1,75
	Prisma Life	AA (DFS)	1,75
	Standard Life	A+ (S&P)	1,75
	Vorsorge Luxemburg	Vorsorge: A+ (Fitch)	1,75
4	Royal London	A2 (Moody's)	2
5	R+V Lux	R+V: A+ (DFS)	2,25

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFS



Kraftübung: Stabilität für Betriebsrenten

Finanzstarke Renten vom Chef

Die Aussage, dass Kunden gerade bei der langfristigen Altersvorsorge auf die Bonität ihres Anbieters achten sollten, gilt natürlich für alle Policengattungen – und damit auch für die Betriebsrenten (bAV). Werden diese in Form einer Direktversicherung bAV abgeschlossen, ist der Vertragspartner eine normale Lebensversicherungsgesellschaft, sodass sich Arbeitnehmer an den zuvor aufgeführten Bonitätsratings orientieren können. Wird für die Rente vom Chef aber der ebenfalls beliebte Weg über eine Pensionskasse gewählt, gilt dies nicht mehr. Denn Pensionskassen sind eigens zum Zweck der Betriebsrente gegründete, rechtlich selbstständige Versorgungseinrichtungen. Dennoch bestehen sie in Form einer Versicherung, sodass an sie die gleichen Maßstäbe für eine Top-Finanzkraft anzulegen sind.

Wie wichtig das ist, zeigen die Stresstests der Finanzaufsicht BaFin. Den haben bereits einige Pensionskassen nicht bestanden.

Zwei Varianten. Dabei sind zwei Arten von Pensionskassen zu unterscheiden: Wettbewerbskassen leisten die bAV-Versorgung für mehrere unabhängige Unternehmen, sind also für alle Arbeitgeber und Arbeitnehmer offen (s. unten u. S. 24). Sie gehören zu Versicherungskonzernen und werden wie diese von der BaFin über-

wacht. Im Fall einer finanziellen Schiefelage würde der Sicherungsfonds Protektor zum Einsatz kommen.

Dagegen sind Firmenkassen nur für die Beschäftigten konkreter Betriebe oder Branchen zugänglich (Seiten 25/26). Die BaFin muss alle Tarife, Versicherungsbedingungen und Geschäftspläne ausdrücklich genehmigen und überwacht die Kassen auch. Droht eine Pleite, greift aber nicht Protektor ein, sondern dann haftet der Arbeitgeber. ■



Debeka

Die Pensionskasse der Debeka-Gruppe wurde Mitte 2002 gegründet und hat ein Top-Bonität.

Die finanzstärksten Wettbewerbskassen

	Versicherung	Rating (von)	Note
1	Generali	AA– (Fitch, S&P)	1,25
2	Debeka	AA (DfSI)	1,75
	Optima	AA (DfSI)	1,75
	Winsecura	AA (DfSI)	1,75
3	DeltaLloyd	AA– (DfSI)	2
	Swiss Life	AA– (DfSI)	2

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DfSI



Gute Wettbewerbskassen

	Versicherung	Rating (von)	Note
4	Allg. Rentenanstalt	A+ (DFSI)	2,25
	Deutsche Pensionskasse	A+ (DFSI)	2,25
	Hamburg-Mannheimer	A+ (DFSI)	2,25
	HDI-Gerling	A+ (DFSI)	2,25
	Nürnberger	A+ (DFSI)	2,25
	Pro bAV	A+ (DFSI)	2,25
	Provinzial Hannover	A+ (DFSI)	2,25
	R+V	A+ (DFSI)	2,25
	Victoria	A+ (DFSI)	2,25
	Volksfürsorge	A+ (DFSI)	2,25
5	Allianz	A (DFSI)	2,75
	Alte Leipziger	A (DFSI)	2,75
	Sparkassen	A (DFSI)	2,75

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI

Allg. Rentenanstalt

Die 2002 gegründete Allgemeine Rentenanstalt aus Stuttgart ist eine hundertprozentige Tochter der Württembergischen Lebensversicherung.



R+V

2004 gegründet, gehört die R+V Pensionskasse dem genossenschaftlichen Finanzverbund an. Sie hat ihren Sitz in Wiesbaden und kann eine gute Finanzkraft vorweisen.

Bayer

Die Firmenpensionskasse mit Sitz in Leverkusen soll die betriebliche Altersversorgung der Mitarbeiter des Chemiekonzerns Bayer sichern. Sie überzeugt mit einer sehr starken Bonität.



Firmenkassen mit bester Bonität

	Versicherung	Rating (von)	Note
1	Maler- und Lackiererh.	AAA (DFSI)	1
2	Bayer	AA+ (DFSI)	1,25
	Nestlé	AA+ (DFSI)	1,25
3	Berolina	AA (DFSI)	1,75
	Frankfurter Sparkasse	AA (DFSI)	1,75
4	Baugewerbe	AA- (DFSI)	2
	Dachdeckerh., Zentrales	AA- (DFSI)	2
	Dachdeckerh., Zusatz	AA- (DFSI)	2
	Gerling	AA- (DFSI)	2

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI

Baugewerbe

Die Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes agiert von Wiesbaden aus und ist eine gemeinsame Einrichtung der Tarifvertragsparteien der Bauwirtschaft.

Finanzstarke Firmenkassen

	Versicherung	Rating (von)	Note
5	Debeka	A+ (DFSI)	2,25
	Degussa	A+ (DFSI)	2,25
	Edeka Organisation	A+ (DFSI)	2,25
	Gothaer Versicherungsb.	A+ (DFSI)	2,25
	Hamburger von 1905	A+ (DFSI)	2,25
	Hannoversche, Altersk.	A+ (DFSI)	2,25
	MER	A+ (DFSI)	2,25
6	Wacker-Chemie	A+ (DFSI)	2,25
	West	A+ (DFSI)	2,25
	Bewag	A (DFSI)	2,75
	Caritas	A (DFSI)	2,75
	Deutsche Wirtschaft	A (DFSI)	2,75
	Dresdener	A (DFSI)	2,75
	Höchster	A (DFSI)	2,75
	Kölner	A (DFSI)	2,75
	MPK Müllerei	A (DFSI)	2,75
	Rheinische	A (DFSI)	2,75

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI

Edeka

Bei der Pensionskasse aus Hamburg können sich alle Mitarbeiter und selbstständige Einzelhandelsunternehmer der Edeka-Gruppe betrieblich absichern.

MPK Müllerei

Seit 1911 gibt es bereits die MPK Müllerei-Pensionskasse mit Sitz in Krefeld. Sie steht sämtlichen Unternehmen aus dem gesamten Ernährungs- und Agrarbereich offen.

Gehen Sie auf Nummer sicher: Geben Sie Gas



Mit *performance-safe* hohe Renditechancen und Sicherheit in einem



JETZT NEU!

- OPTIONALE HÖCHSTSTANDSABSICHERUNG
- GRÖßERE FONDS-AUSWAHL



WWK IntelliProtect® MACHT DIE RENDITE NOCH SICHERER. WWK Premium FörderRente *protect*.

- Erweitertes, offenes Fondsspektrum beim iCPPI der nächsten Generation
- Neue Option auf Wunsch: Ablaufmanagement mit Höchststandsabsicherung
- Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens

Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Servicetelefon: 01801/9958378* oder www.wwk.de
*3,9 ct/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max. 42 ct/Min.



WWK

Eine starke Gemeinschaft