

FINANZEN

# proontra

LV-CHECK

Starter

Ausgabe 2016

*Bilanzanalyse der deutschen  
Lebensversicherer*





<b>Register</b> .....	04
<b>Vorwort</b> .....	05
<b>Management Summary</b> .....	06
<b>Nachgefragt</b> .....	10
<b>Neugeschäft</b> .....	12
<b>Erträge &amp; Kosten</b> .....	14
<b>Finanzstärke</b> .....	16
<b>Bestände</b> .....	18

## A

**AachenMünchener**  
Lebensversicherung AG

**Allianz** Lebensversicherung AG

**ALTE LEIPZIGER**  
Lebensversicherung a. G.

**ARAG** Lebensversicherung AG

**AXA** Lebensversicherung AG

## B

**Barmenia** Lebensversicherung a. G.

**Basler** Lebensversicherungs-AG

## C

**Concordia oeco**  
Lebensversicherung AG

**Condor**  
Lebensversicherung AG

**Continentale**  
Lebensversicherung AG

**CosmosDirekt**  
Lebensversicherung AG

**Credit Life** AG

## D

**Debeka** Lebensversicherung a. G.

**Delta Direkt**  
Lebensversicherung AG

**Deutsche Ärzteversicherung**  
Lebensversicherung AG

**DEVK Allgemeine**  
Lebensversicherung AG

**Dialog** Lebensversicherung AG

**die Bayerische** Lebensversicherung AG

**DIREKTE LEBEN** Lebensversicherung AG

## E

**ERGO** Lebensversicherung AG

**ERGO direkt** Lebensversicherung AG

**EUROPA** Lebensversicherung AG

## F

**Familienfürsorge** Lebensversicherung AG

## G

**Generali** Lebensversicherung AG

**Gothaer** Lebensversicherung AG

## H

**Hannoversche** Lebensversicherung AG

**HanseMerkur** Lebensversicherung AG

**HDI** Lebensversicherung AG

**HELVETIA** schweizerische  
Lebensversicherung AG

**HUK-COBURG**Lebensversicherung AG

## I

**IDEAL** Lebensversicherung a. G.

**IDUNA** Vereinigte  
Lebensversicherung a. G.

**INTER**  
Lebensversicherung AG

**InterRisk** Lebensversicherung AG

**Itzehoer** Lebensversicherung AG

## K

**Karlsruher** Lebensversicherung AG

## L

**Landeslebenshilfe** V.V.a.G.

**LV 1871** Lebensversicherung a. G.

**LVM** Lebensversicherung AG

## M

**Mecklenburgische** Lebensversicherung AG

**MÜNCHENER VEREIN**  
Lebensversicherung a. G.

**myLife** Lebensversicherung AG

## N

**neue leben** Lebensversicherung AG

**NÜRNBERGER** Lebensversicherung AG

## O

**Öffentliche Berlin-Brandenburg**  
Lebensversicherung

**Öffentliche Braunschweig**  
Lebensversicherung

**Öffentliche Oldenburg**  
Lebensversicherungsanstalt

**Öffentliche Sachsen-Anhalt**  
Lebensversicherung

## P

**PB** Lebensversicherung AG

**Provinzial Hannover**  
Lebensversicherung AG

**Provinzial NordWest**  
Lebensversicherung AG

**Provinzial Rheinland**  
Lebensversicherung AG

## R

**R+V** Lebensversicherung a. G.

**Rheinland** Lebensversicherung AG

## S

**SAARLAND**  
Lebensversicherung AG

**Sparkassen Versicherung**  
Lebensversicherung AG

**Stuttgarter** Lebensversicherung a. G.

**Süddeutsche**  
Lebensversicherung a. G.

**SV Sachsen**  
Lebensversicherung AG

**Swiss Life** AG

## T

**TARGO** Lebensversicherung AG

## U

**uniVersa** Lebensversicherung a.G.

## V

**Versicherungskammer Bayern**  
Lebensversicherung AG

**VOLKSWOHL BUND**  
Lebensversicherung a. G.

**VPV** Lebensversicherung AG

## W

**WGV** Lebensversicherung AG

**Württembergische**  
Lebensversicherung AG

**WWK** Lebensversicherung a. G.

## Z

**Zurich Deutscher Herold**  
Lebensversicherung AG

## Sondereffekte 2015



Die VHV Leben verschmolz zum 1.1.2015 mit ihren 15.097 Verträgen auf die Hannoversche Lebensversicherung AG.



HanseMerkur weist seit 2015 ihre fondsgebundenen Bestände gesondert aus, wodurch ein Bestand von 6.519 Policen entstand. Diese wurden bislang, wegen der geringen Bedeutung, in der Renten-Sparte geführt.

\* Lebensversicherer im engeren Sinne (ohne Pensionskassen und -fonds)\_Angaben „Markt“ basieren auf den Werten der hier angeführten Unternehmen

## *Liebe Makler, liebe Leser,*

die anhaltende Niedrigzinsphase, die regulatorischen Veränderungen sowie die notwendigen Investitionen um digital Schritt zu halten, beeinflussen weiterhin den Markt der Lebensversicherer. Sie stellen die Anbieter vor Herausforderungen, die am Ende nicht jeder bewältigen wird. Genau genommen sind es keine einzelnen Herausforderungen, die gemeistert werden müssen. In der Summe ist es ein Wandel, der die Branche einmal auf links dreht und die Spreu weiter vom Weizen trennt. Die Anzahl an Anbietern sinkt weiter. Der aktuelle procontra LV-Check führt noch 69 Lebensversicherer im engeren Sinne (ohne Pensionsfonds und -kassen) und liefert Indizien für Anbieter, die die Segel noch streichen werden.

Nicht alle besitzen das Know-how und die Finanzstärke, um die notwendige Innovationskraft aufbringen zu können. Diese braucht es aber, um künftig zu bestehen. Produkte, die „Garantien“ neu interpretieren. Kommunikationswege, die die Kun-

den und freien Vertriebe erreichen. Digitale Prozesse und schlanke Tarifangebote, die die Kosteneffizienz erhöhen und die kriselnde Ertragsseite entlasten.

### **Starter-Version für Gesamtmarkt**

Der procontra LV-Check liefert Ihnen eine der umfangreichsten und transparentesten Marktanalysen der deutschen Lebensversicherer. In der kostenfreien **Starter-Version** erhalten Sie einen Überblick über die Gesamtmarktentwicklung der wichtigsten Kennzahlen zum Neugeschäft, der Kosten- und Ertragssituation, der Bestands- und Stornoentwicklung sowie der Finanzstärke.

Die Berechnung der Kennzahlen basiert auf dem offiziellen Standard (Kennzahlenmappe) des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Für eine detaillierte Analyse der einzelnen Anbieter mit den Kennzahlen der Vorjahre, empfehlen wir Ihnen die **Profi-Version** des LV-Checks. Alle Infos dazu unter [www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)



Besuchen Sie die Facebookgruppe  
[Lebensversicherer transparent](#)

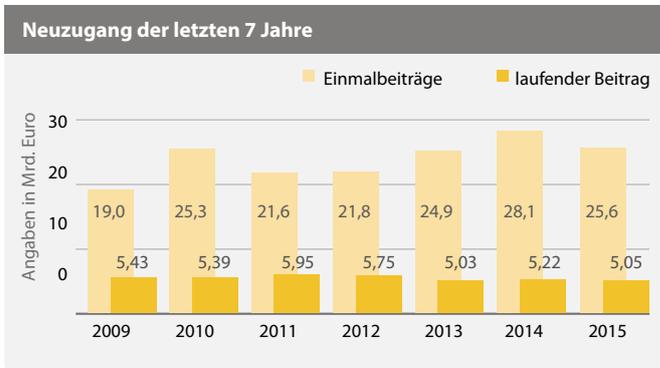
**Matthias Hundt**  
Studienautor und  
Chefredakteur der procontra



# Neugeschäft

## Neuzugang geht zurück

■ Nach dem Zuwachs im Vorjahr (+3,7 Prozent) ging der Neuzugang nach laufendem Beitrag in 2015 um drei Prozent auf rund fünf Milliarden Euro zurück. Nur ein Drittel konnte sein Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessern. Ein Effekt, den viele Anbieter auch mit dem Ausnahmejahr 2014 begründen. Auffällig war die Alte Leipziger, die durch einige umfangreiche bAV-Abschlüsse ihren gesamten Neuzugang von 162 auf 230 Millionen Euro um 42 Prozent steigerte. Branchenprimus Allianz verbuchte einen um 7,1 Prozent höheren Neuzugang (779 Mio. €).



## Unterschiedliche Entwicklung der Einmalbeiträge

■ Das Neugeschäft gegen Einmalbeitrag ging insgesamt zurück. Nach dem Rekordjahr 2014 (28,1 Mrd. €) verbuchten die Anbieter Ende 2015 rund 9 Prozent weniger. In Summe standen 25,6 Milliarden Euro. Dabei handhaben die Versicherer das Geschäft ganz unterschiedlich. Der Neuzugang bei der Debeka ging um über 44 Prozent zurück, da man „weitestgehend auf den Abschluss von Verträgen gegen Einmalbeitrag verzichtete“. Andere Anbieter, wie beispielsweise die

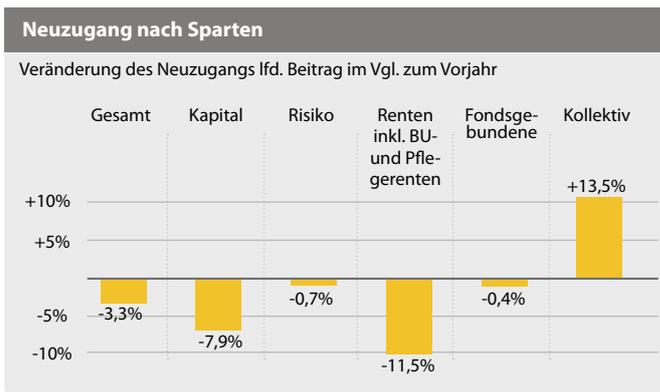
Bayerische (+73%), der Münchener Verein (+105%) oder die Credit Life AG (+195%), verbuchten starke Zuwächse und setzen auch weiterhin auf das Einmalbeitragsgeschäft. Aufgrund der Entwicklung gegen laufenden und einmaligen Beitrag, blieb auch der Neuzugang nach APE (lfd. Beitrag + Einmalbeiträge/10) unter der Vorjahresmarke von rund acht Milliarden Euro. 7,6 Milliarden Euro bedeuteten einen Rückgang um 5,2 Prozent.

## Kollektivsparte wächst

■ In der Spartenbetrachtung schmolzen die Bestände der klassischen Kapitalversicherungen weiter dahin. Kaum ein Anbieter verfolgt hier noch ein aktives Neugeschäft. Der Neuzugang ging von 520 Millionen in 2014 auf 479 um rund acht Prozent erneut zurück. Lediglich bei der InterRisk, Continentale, Bayerischen, Ergo direkt, LV1871 und der WGV fiel der Neuzugang in der Kapital-Sparte höher aus als im Jahr zuvor. Auch die Renten- (-11,5 %) und Risikosparte (-0,7%) sowie das fondsgebundene Geschäft (-0,4%) verfehlten ihre Vorjahresergebnisse im Neuzugang.

Einen Rekord erzielte hingegen die Kollektivsparte. Über 13 Prozent legte der Neuzugang zu. Unterm Strich standen 1,23 gegenüber 1,08 Mrd. € in 2014. Wie beispielsweise die Alte Leipziger begründete, beeinflussten hier vor allem Abschlüsse größerer bAV-Verträge das Ergebnis positiv und halfen, das Gesamtergebnis zu heben. Auch die R+V betont in ihrem Geschäftsbericht, dass vor allem Verträge der betrieblichen Al-

tersversorgung zum Neugeschäft beitragen. „Mit einem Anteil von 43,8 Prozent am gesamten Neugeschäft erreichte die betriebliche Altersversorgung ein Rekordergebnis“, hieß es. Insgesamt legte der Kollektiv-Neuzugang der R+V, nach 2014 (+21 %), in 2015 um 17 Prozent erneut zu.



# Erträge & Kosten

## LVRG senkt die Abschlusskosten

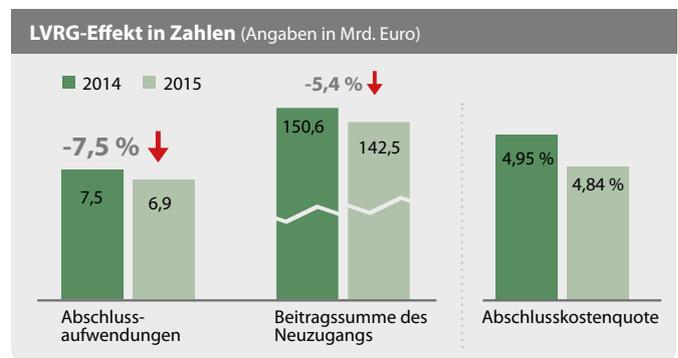
■ Die Abschlussaufwendungen der Lebensversicherer sind im ersten Bilanzjahr unter dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) deutlich gesunken. Durchschnittlich gingen die Ausgaben für Vertrieb und Abschluss der Anbieter um 7,5 Prozent zurück.

Der Gesetzgeber erließ zum 1.1.2015 unter anderem eine Absenkung des Höchstzillmersatzes bei Lebensversicherungen von 40 auf 25 Promille. Seitdem dürfen die Unternehmen in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit ihre Abschlusskosten nur in Höhe von bis zu 25 Promille der Beitragssumme eines Lebensversicherungsvertrages bilanziell anrechnen. In der Folge gab das Gros der Anbieter diese Belastung an die Vertriebe weiter und passte ihre Vergütungsmodelle an.

Jetzt könnte man schlussfolgern, dass die sinkenden Aufwendungen nur eine logische Folge aus dem zurückgehenden Neugeschäft sind. Wenn weniger verkauft wird, müssen schließlich auch weniger Provisionen gezahlt werden. Doch das die Entwicklung vorrangig den angepassten Provisionsmodellen zuzuschreiben ist und weniger am zurückgehenden Neugeschäft liegt, bestätigen nicht nur die Anbieter auf Nachfrage,

sondern belegt auch die Entwicklung der Bezugsgrößen. Die Beitragssumme des Neuzugangs ging nämlich nur um 5,4 Prozent zurück und ist folglich nicht für den gesamten Rückgang der Aufwendungen verantwortlich.

Die neuen Provisionsmodelle nach LVRG führen auch zu einer Verschiebung der Kosten. Die Kürzung der Abschlussprovisionen geht einher mit höheren laufenden Zahlungen. Diese führen die Anbieter dann unter Verwaltungskosten. Die entsprechende Quote stieg 2015 leicht von 2,17 auf 2,25 Prozent.

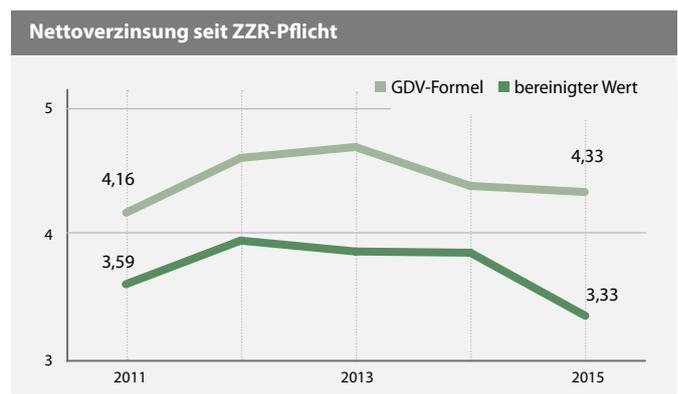


## Nettoverzinsung verliert Aussagekraft

■ In der Vergangenheit wurde immer wieder die Nettoverzinsung herangezogen, um die Lebensversicherer auf einer Ertragsbasis vergleichen zu können. Zurecht, so ist sie doch die einzige Zins-Kennzahl, die mittels GDV-Formel auch für Außenstehende nachvollziehbar zu berechnen ist. Doch seit 2011 geht die Aussagekraft der Nettoverzinsung gen null. Der Grund liegt in der Finanzierung der Zinszusatzreserve (ZZR), die die Anbieter seit nunmehr fünf Jahren aufbauen müssen, um ihre früheren Garantiezusagen zu stützen.

Für diese Finanzierung bedienen sich die Lebensversicherer zunehmend ihrer Bewertungsreserven. Die Realisierung von Bewertungsreserven – als Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen geführt – erhöhen direkt das Kapitalanlageergebnis. Seit 2011 (ca. 4 Milliarden Euro) hat sich die Summe dieser Position bei den Versicherern auf 9,5 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Ihr Anteil am Kapitalanlageergebnis stieg in diesem Zeitraum von 13,6 auf über 25 Prozent. Entsprechend konstant konnte die Nettoverzinsung nach GDV-Formel über 4 Prozent gehalten werden. Da diese Erträge jedoch für die Finanzierung der Zinszusatzreserve gebraucht werden, verfälscht es die Berechnung der Nettoverzinsung. Bislang gibt es noch keine

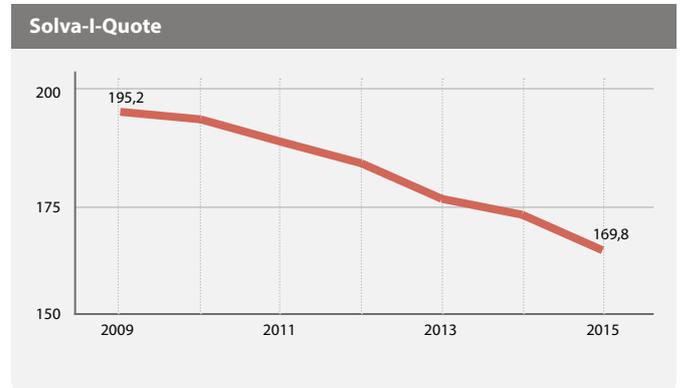
offizielle Formel, die diese Entwicklung berücksichtigt. Einige Versicherer weisen aber von sich aus bereits eine angepasste Nettoverzinsung mit aus. Hier fehlt es noch an einem einheitlichen Vorgehen und damit an Vergleichbarkeit. Der procontra LV-Check liefert mit der „bereinigten Nettoverzinsung“ einen Wert, der die Finanzierung der ZZR aufgreift und als Orientierung besser geeignet ist als die Verbandsformel. Hierfür wurden die Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen dem Anlageergebnis entzogen.



# Finanzstärke

## Abschied von der Solva-I-Quote

■ 2015 war auch das letzte Bilanzjahr unter Solvency I. Ab sofort gilt Solvency II und damit eine „risikogerechtere Eigenkapitalausstattung“ für die Anbieter. Fortan wird die SCR (Solvency Capital Requirement) ausgewiesen und ein Vergleich mit den Solva-I-Quoten hat keine Aussagekraft mehr. In wieweit die neue Solva-II-Quote überhaupt eine Orientierung liefern wird, wird sich zeigen. Unterschiedliche Berechnungsmodelle erschweren einen Anbietervergleich und die Berücksichtigung der aktuellen Kapitalmarktsituation gibt der Quote eine kurze Lebensdauer. Zudem wird sie dadurch deutlicher schwanken. Experten raten, die Quote anfangs nicht überzubewerten.



# Bestände

## AachenMünchener neue Nr. 2

■ Die Reihenfolge unter den „Big Five“ der Lebensversicherer war lange Jahre identisch. Gemessen am Policenbestand: Allianz, Ergo, AachenMünchener, Generali und R+V. In 2015 tauschten Ergo und AachenMünchener nun die Plätze. Mit rund 105.000 Policen mehr im Bestand kann sich die Generali-Tochter aus Aachen jetzt Nummer zwei der deutschen Lebensversicherer nennen.

Der Plätzetausch basiert allerdings nur auf der Tatsache, dass die AachenMünchener in den vergangenen Jahren weniger Verträge verlor als die Ergo. Seit 2011 schmolz der Bestand um durchschnittlich 1 Prozent, hingegen die Düsseldorfer Ergo 3 Prozent verlor. Auch Deutschlands Nummer 4, die Generali,

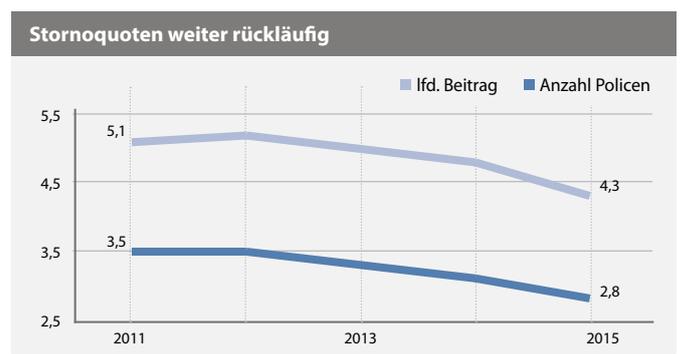
büßt seit Jahren Bestände ein und könnte ihren Rang bald an die R+V verlieren. Nur noch 146.000 Verträge trennen beide Unternehmen. 2010 waren es noch gut eine Million Policen.

Anbieter	Anzahl Policen	Veränderung Vorjahr
Allianz	10.480.858	+0,4 %
AachenMünchener	5.158.636	-1,0 %
Ergo	5.053.155	-3,9 %
Generali	4.436.618	-2,7 %
R+V	4.290.558	-0,3 %

## Stornoquoten sinken weiter

■ Die Stornoquoten gingen sowohl nach laufendem Beitrag als auch nach Anzahl der Policen weiter zurück. Marktweit gingen die Quoten dabei in allen Sparten zurück. Die höchste Stornoquote (Ifd. Beitrag) weist nach wie vor die Fondssparte aus (6,6 %).

Vor allem die Rentenversicherungen reduzierten die vorzeitigen Abgänge stetig. Lag die Stornoquote 2009 noch bei rund 7 Prozent so wiesen die 69 Lebensversicherer im LV-Check zum Ende 2015 einen Wert von 4,9 und damit erstmals unter 5 Prozent aus.



# Werden Sie zum LV-Profi!

## Der LV-Check ist in drei Versionen erhältlich



*Starter*

- Daten & Entwicklung Gesamtmarkt
- Management-Summary
- Ergebnisse aktuelles Geschäftsjahr
- Tendenz zum Vorjahr

Gratis



*Profi*

- Daten & Entwicklung Gesamtmarkt
- Management-Summary
- Ergebnisse aktuelles Geschäftsjahr
- Tendenz zum Vorjahr
- + Daten & Entwicklung der einzelnen Lebensversicherer
- + Fakten-Check mit den Anbietern
- + Ergebnisse Vorjahr
- + 3-Jahresentwicklung
- + Sparten-Analyse (Kapital-, Risiko-, Renten-, Fondsgebunden-, Kollektivgeschäft)
- + Gesamtnote sowie die vier Teilnoten für die Bereiche Neugeschäft, Erträge & Kosten, Finanzstärke und Kundenzufriedenheit.

48,50 €

inkl. 19% MwSt.



*Analyst*



### Profi-Version inklusive

- Individuelle Auswahl von 3 Lebensversicherern für direkten Vergleich
- Spezifische Analyse der wichtigsten Kennzahlen
- Auswertung der vergangenen 5 Geschäftsjahre
- + Weitere Kennzahlen auf Anfrage
- + proontra LV-Noten zum Gesamtergebnis sowie den vier Teilbereichen Neugeschäft, Erträge & Kosten, Finanzstärke und Kundenzufriedenheit

490 €

inkl. 19% MwSt.

Jetzt bestellen unter:  
[www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)

# ? Was fiel auf in 2015?

Nachgefragt bei den Anbietern



## Wie ist der Rückgang des Rohüberschusses zu erklären?

Im Geschäftsjahr 2014 war der Rohüberschuss durch sehr hohe Steuerrückerstattungen stark positiv beeinflusst. Hinzu kommt ein deutlicher Anstieg der Aufwendungen aus der Zinszusatzreserve im Geschäftsjahr 2015. Diese beiden Effekte erklären den Rückgang des Rohüberschusses.

**Dr. Markus Faulhaber,**  
Vorstandsvorsitzender, Allianz Lebensversicherungs-AG

## Hintergrund

Der Rohüberschuss (nach Steuern und Gewinnabführung) der Allianz Leben ging um 44 Prozent zurück.



## Wodurch stieg der Neuzugang gegen laufenden Beitrag um 42 Prozent?

Maßgeblich für das starke Wachstum waren mehrere umfangreiche bAV-Abschlüsse, die zu einem eingelösten Neugeschäft von mehr als 74 Millionen Euro führten.

**Dr. Walter Botermann,**  
Vorstandsvorsitzender, Alte Leipziger - Hallesche Konzern

## Hintergrund

Während der Marktschnitt um rund 3 Prozent schwächer ausfiel, konnte die Alte Leipziger den Neuzugang am deutlichsten von allen Anbietern steigern.



## Warum stiegen die Verwaltungsaufwendungen um 30 Prozent?

Die Effekte ergeben sich aus einer veränderten Finanzierungsstruktur des Vertriebes, die sich aus dem neuen Provisionsmodell ergibt. Das neue Provisionsmodell legt bei reduzierten Abschlussprovisionen einen stärkeren Fokus auf eine laufende Provision. Letztere werden fortan unter Verwaltungsaufwendungen geführt.

**Giovanni Liverani,**  
CEO, Generali Deutschland AG

## Hintergrund

Durch veränderte Provisionsmodelle nach LVRG, kommt es zu Verschiebungen von Abschluss- hin zu Verwaltungsaufwendungen in der Bilanz. In den fünf Jahren zuvor gingen die Verwaltungsaufwendungen bei der Generali tendenziell zurück.



## Wie bewerten Sie Ihre freie RfB-Quote von 17,6 Prozent?

Zwei Bestandteile der gesamten RfB haben Eigenmittelcharakter und werden unter Solvency II als solche angerechnet. Neben der freien RfB ist es der Schlussüberschussanteil-Fonds (SüA). Letzterer ist bei der Stuttgarter deutlich über Marktschnitt und damit auch die gesamte RfB. Eine niedrige freie RfB-Quote kann also auch durch eine hohe gesamte RfB inkl. SüA-Fonds zustandekommen.

**Dr. Guido Bader,**  
Vorstand, Stuttgarter Lebensversicherung

## Hintergrund

Die Stuttgarter weist die niedrigste freie RfB-Quote am Markt aus.



### Wie senkten Sie die Abschlusskostenquote von 4,6 auf 3,9 Prozent?

Die Ursache ist die konsequente Umsetzung des LVRG und Einführung neuer Vergütungsstrukturen. Diese Veränderungen führen zu dem Sondereffekt, der sich besonders im ersten Jahr der Umstellung zeigt. Die Einführung von verteilten Provisionen hat in den Folgejahren einen leicht gegenläufigen Effekt.

**Frank-Henning Florian,**  
Vorstand Personenversicherung, R+V

### Hintergrund

Unter den Versicherern mit einem Millionenbestand senkte die R+V die Abschlusskostenquote am deutlichsten.



### Woher stammen die 6.519 fondsgebundenen Policen, die Anfang 2015 aufgelistet wurden?

Wegen der geringen Bedeutung wurden sie bislang der Rentensparte zugeordnet. Da Anzahl und Bedeutung in 2015 wegen der andauernden Niedrigzinsphase gestiegen sind, werden sie nun gesondert ausgewiesen.

**Eric Bussert,**  
Vertriebsvorstand, HanseMerkur

### Hintergrund

Bis Ende 2014 wies die HanseMerkur noch keinen Fondsbestand separat aus.



### Wie bewerten Sie Ihre geringe Reservequote von 1,6 Prozent?

Durch den deutlich jüngeren Versichertenbestand konnten wir erst in der jüngeren Vergangenheit das entsprechende Volumen auf dem Kapitalmarkt anlegen. Beim anhaltenden Niedrigzinsumfeld wurden dabei noch nicht die Bewertungsreserven aufgebaut, wie es ältere LV-Anbieter tun konnten.

**Michael Dreibrodt,**  
Vorstandsvorsitzender, myLife Lebensversicherung AG

### Hintergrund

Die myLife wies Ende 2015 die niedrigste Reservequote aller Anbieter aus.



### Womit ist der deutliche Rückgang des Einmalbeitragsgeschäftes zu erklären?

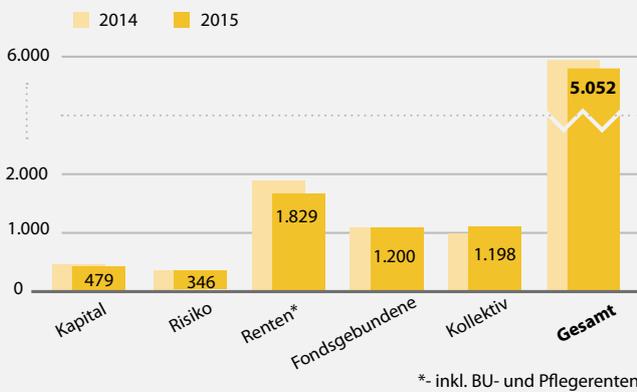
Wir haben uns hier bewusst zurückgehalten, zumal das Einmalbeitragsgeschäft auch nie das Ziel der Debeka gewesen ist. Der Fokus liegt weiterhin auf langfristigen Verträgen gegen laufenden Beitrag.

**Uwe Laue,**  
Vorstandsvorsitzender, Debeka Versicherungsgruppe

### Hintergrund

Der Neuzugang gegen Einmalbeitrag ging bei der Debeka mit am deutlichsten, um über 44 Prozent zurück (Markt: - 9 Prozent).

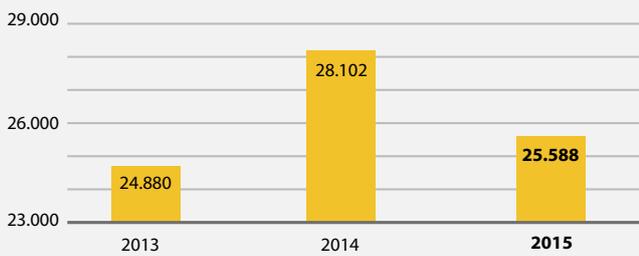
### Neuzugang lfd. Beitrag (in Mio €)



Neuzugang= neu eingelöste Versicherungsscheine + Erhöhung der Versicherungssummen

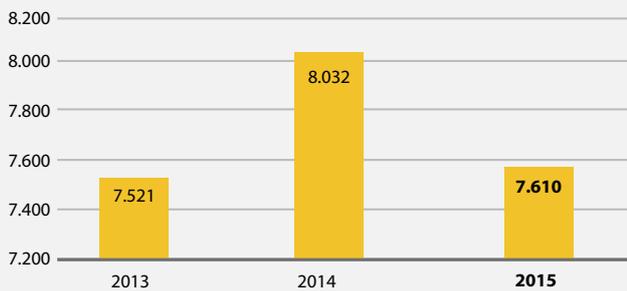
		% zum VJ
1	<b>Alte Leipziger</b>	<b>+42,0</b>
2	Credit Life	+40,4
3	Versicherungskammer Bayern	+30,6
...	<b>Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version</b>	
67	Süddeutsche	-43,5
68	HanseMerkur	-45,7
69	SV Sachsen	-51,1

### Neuzugang Einmalbeiträge (in Mio €)



		% zum VJ
1	<b>Credit Life</b>	<b>195,4</b>
2	Münchner Verein	104,6
3	die Bayerische	73,0
...	<b>Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version</b>	
67	InterRisk	-41,3
68	Debeka	-44,5
69	Iduna	-46,0

### Neuzugang nach APE\* (in Mio €)

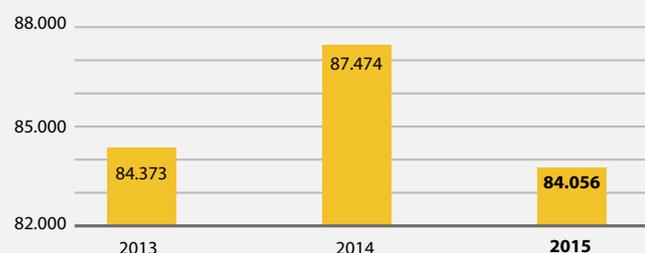


\*- APE= Neuzugang laufender Beitrag+Einmalbeiträge/10

		% zum VJ
1	<b>Credit Life</b>	<b>66,0</b>
2	Alte Leipziger	30,9
3	die Bayerische	24,0
...	<b>Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version</b>	
67	SV Sachsen	-31,4
68	DEVK Allgemeine	-31,8
69	Süddeutsche	-41,5

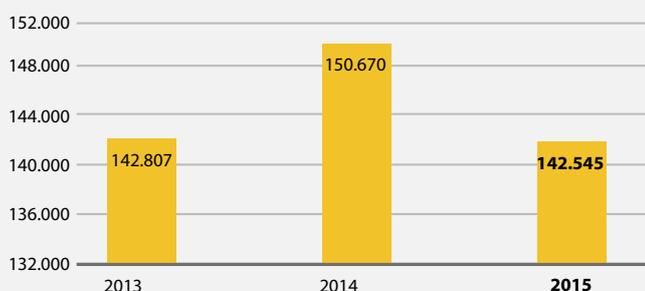
Die Detailanalyse der einzelnen Lebensversicherer finden Sie in der **Profi-Version** des procontra LV-Checks

## Gebuchte Bruttobeiträge (in Mio €)



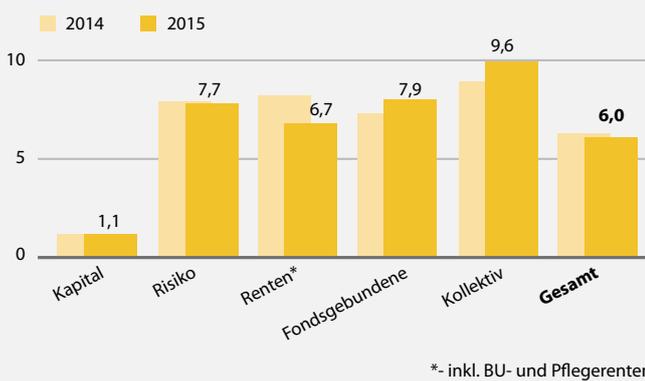
		% zum VJ
1	<b>die Bayerische</b>	<b>38,2</b>
2	HanseMerkur	28,5
3	myLife	22,7
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Süddeutsche	-13,6
68	Karlsruher	-17,5
69	Öffentliche Braunschweig	-20,1

## Beitragssumme des Neuzugangs (in Mio €)



		% zum VJ
1	<b>Credit Life</b>	<b>36,0</b>
2	myLife	26,3
3	Swiss Life	16,9
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Direkte Leben	-34,0
68	HanseMerkur	-36,7
69	Süddeutsche	-42,7

## Brutto-Neugeschäftsquoten (in %)



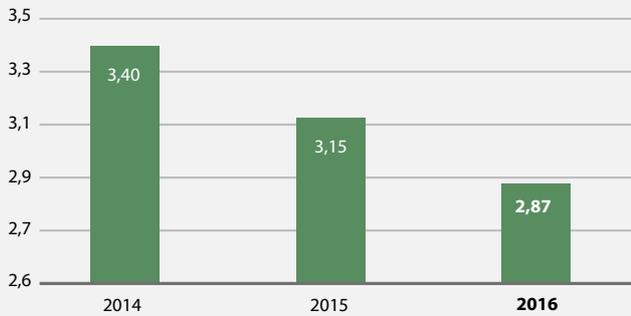
		2015
1	<b>Credit Life</b>	<b>27,1</b>
2	Targo	16,7
3	Öffentliche Berlin/BB	16,5
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Süddeutsche	2,6
68	Karlsruher	1,8
69	Landeslebenshilfe (LLH)	1,3

Bruttoneugeschäftsquote = Lfd. Beitrag nur der neu eingelösten Versicherungsscheine im Verhältnis zum Bestand am Ende des Jahres

**33,6%** Der Anteil der Einmalbeiträge am gesamten Neuzugang nach APE ging im Geschäftsjahr 2015 leicht zurück. Nach dem Höchstwert in 2014 von 35 Prozent lag der Wert Ende 2015 bei 33,6 Prozent. In der mehrjährigen Betrachtung werden hierbei zwei Entwicklungen deutlich. Zum einen die wachsende Bedeutung der Einmalbeiträge – 2009 lag ihr Anteil ge-

rademal bei 25 Prozent. Zum anderen die Volatilität des Geschäftes. In einem tendenziell steigenden Korridor eines wachsenden Anteils, gab es immer wieder Geschäftsjahre (z.B. 2010), die ein deutlich stärkeres Geschäft hervorbrachten, was im Folgejahr nicht bestätigt werden konnte. Auch 2015 blieb mit 25,6 Milliarden Euro deutlich hinter 2014 zurück (siehe Grafik).

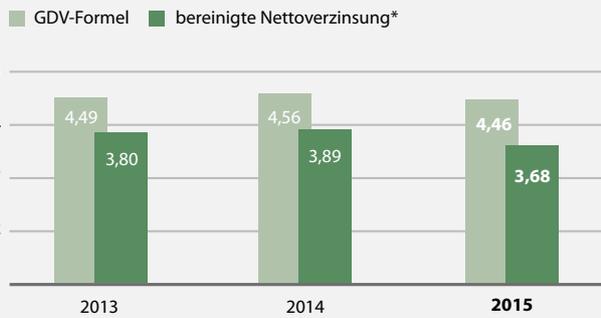
## Laufende Verzinsung (in %)



		2016
1	<b>Ideal</b>	<b>3,70</b>
2	myLife	3,35
3	die Bayerische	3,30
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
59	Zurich	2,30
60	Generali	2,25
61	Swiss Life	2,25

61 Anbieter veröffentlichten ihre laufende Verzinsung 2016

## Nettoverzinsung (3-Jahresschnitt)

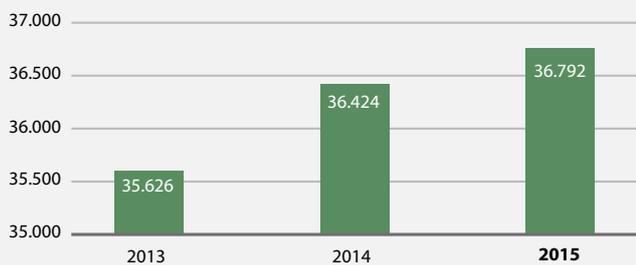


## Bereinigte Nettoverzinsung\*

		2015
1	<b>Debeka</b>	<b>4,40</b>
2	Allianz	4,30
3	Öffentl. Braunschweig	4,20
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Münchener Verein	2,80
68	Provinzial NordWest	2,70
69	myLife	1,70

\*- Die Zinszusatzreserve wird größtenteils durch die Realisierung von Bewertungsreserven finanziert (Bilanzposition: Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen). Diese Gewinne erhöhen das Kapitalanlageergebnis und verzerren somit die Nettoverzinsung nach GDV-Formel. Eine, um jene Gewinne bereinigte Nettoverzinsung, gibt daher eine realistischere Orientierung.

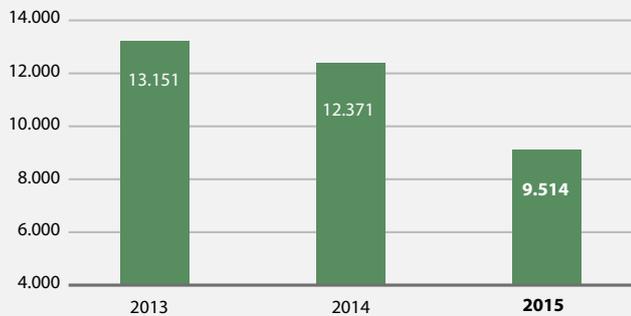
## Kapitalanlageergebnis (in Mio. €)



		% zum VJ	außerordentliche Erträge* in %
1	<b>Münchener Verein</b>	<b>33,3</b>	<b>44,6</b>
2	myLife	33,1	50,6
3	Rheinland	21,1	25,9
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>		
67	ERGO direkt	-23,1	13,2
68	HDI	-23,1	9,1
69	Karlsruher	-23,6	23,6

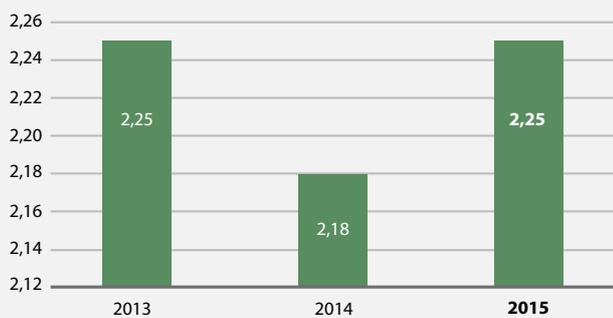
\*- Anteil der Erträge aus Zuschreibungen und Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen (Realisierung von Bewertungsreserven) an gesamten Kapitalerträgen

Die Detailanalyse der einzelnen Lebensversicherer finden Sie in der **Profi-Version** des procontra LV-Checks

**Rohüberschuss\*** (in Mio €)

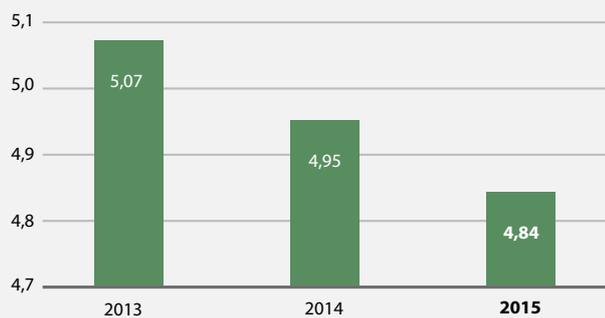
\* -nach Steuern und eventuellen Gewinnabführungsverträgen

		% zum VJ
1	<b>Rheinland</b>	<b>86,4</b>
2	Provinzial NordWest	66,5
3	uniVersa	60,0
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Neue Leben	-70,7
68	Süddeutsche	-87,4
69	Landeslebenshilfe (LLH)	-96,4

**Verwaltungskostenquote** (in %)

Verwaltungsaufwendungen im Verhältnis zu Gebuchten Bruttobeiträgen

		2015
1	<b>Europa</b>	<b>0,8</b>
2	CosmosDirekt	0,8
3	Allianz	1,1
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Credit Life	6,4
68	PB Leben	6,7
69	Targo	9,9

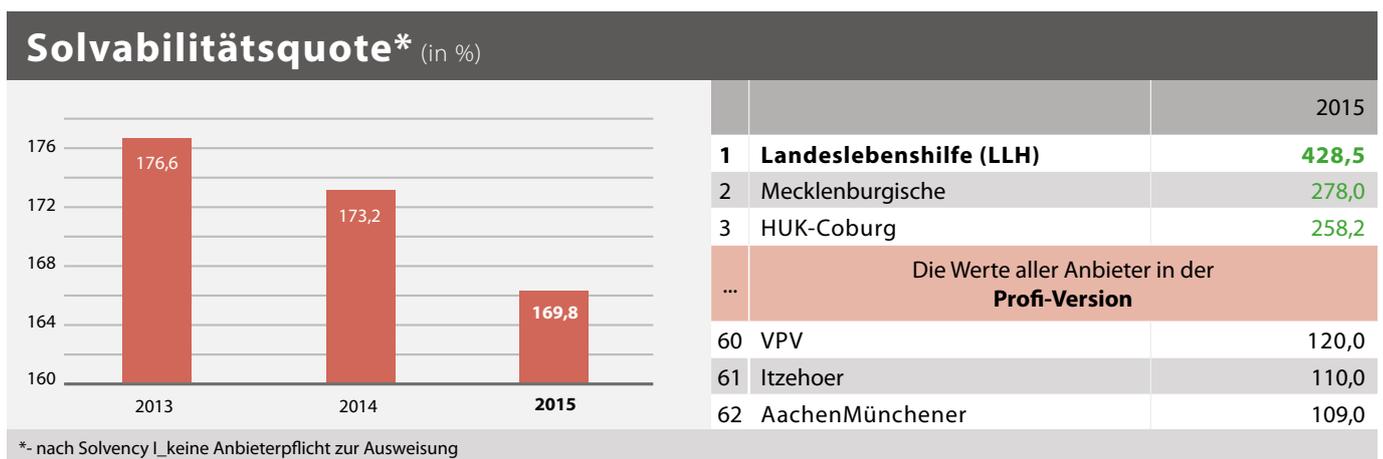
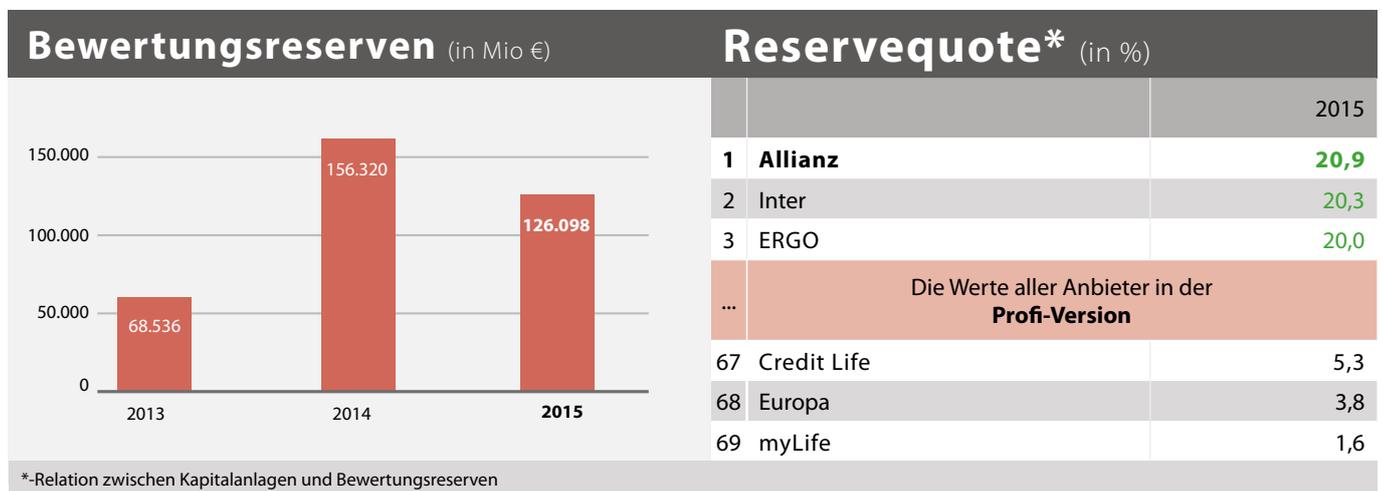
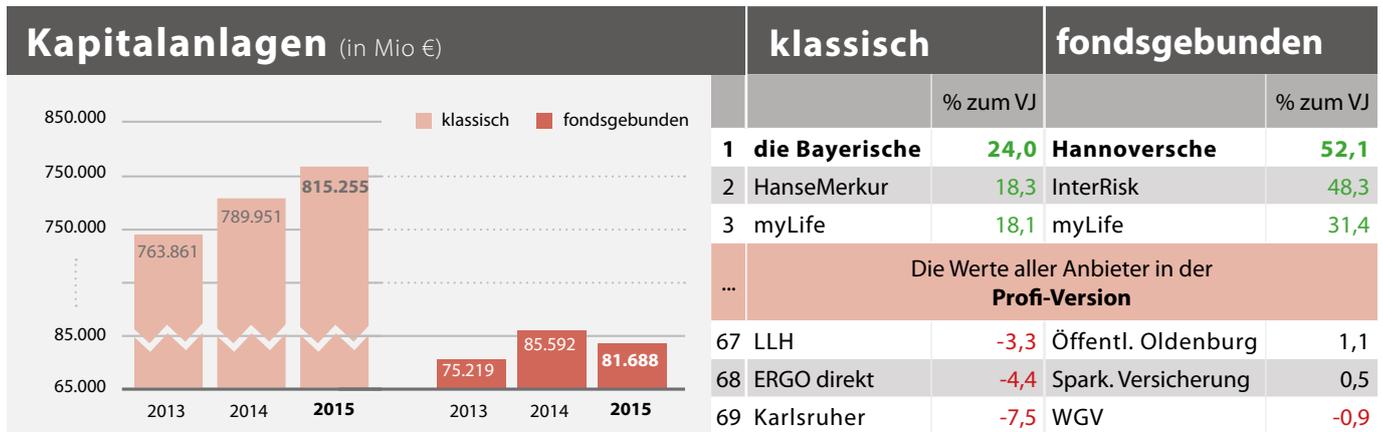
**Abschlusskostenquote** (in %)

Abschlussaufwendungen im Verhältnis zur Beitragssumme des Neuzugangs

		2015
1	<b>CosmosDirekt</b>	<b>2,3</b>
2	Europa	3,0
3	Mecklenburgische	3,3
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Direkte Leben	8,4
68	Credit Life	12,4
69	myLife	13,9

**23,6%** Die außerordentlichen Erträge, vorrangig generiert aus der Realisierung von Bewertungsreserven, werden zu einer immer wichtigeren Ertragsquelle. Ihr Anteil an den Kapitalerträgen lag 2015 bei 23,6 Prozent. 2010 waren es noch 10,8 Prozent. Benötigt werden diese Erträge hauptsächlich zur Finanzierung der Zins-

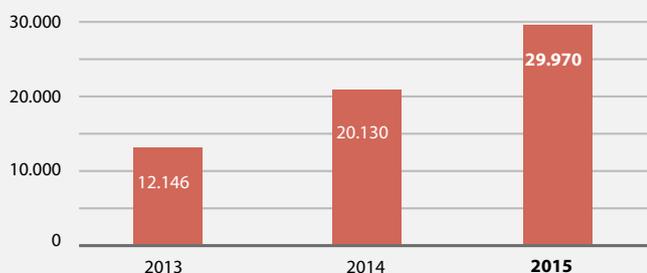
zusatzreserve, die seit 2011 zu bilden ist. Diese Entwicklung schwächt die Aussagekraft der Nettoverzinsung und relativiert die Kapitalanlageergebnisse. So steigerten der Münchener Verein und die myLife ihre Ergebnisse zwar am deutlichsten. Benötigten dafür aber einen sehr hohen Anteil außerordentlicher Erträge (siehe Ranking).



Die Detailanalyse der einzelnen Lebensversicherer finden Sie in der **Profi-Version** des procontra LV-Checks

## Zinszusatzreserve gesamt

(in Mio. €)

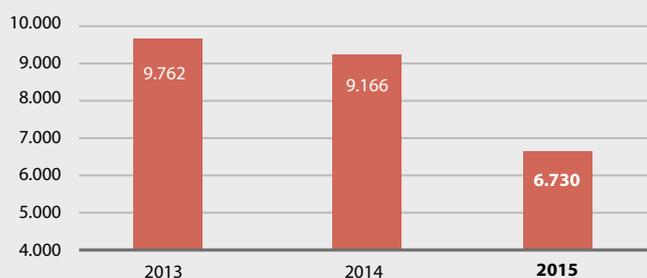


Landeslebenshilfe (LLH) macht keine Angaben zur Zinszusatzreserve

## ZZR in % zu Deckungsrückstellungen

		2015
1	<b>die Bayerische</b>	<b>0,6</b>
2	Delta Direkt	0,6
3	HanseMerkur	1,1
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
66	LVM	6,3
67	AXA	6,4
68	Basler	6,7

## Zuführung zur RfB (in Mio. €)

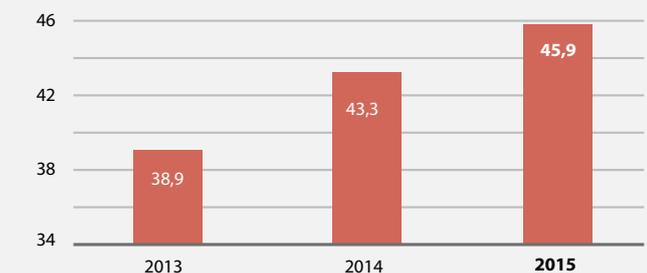


\*-Zuführung zur RfB p.a. im Verhältnis zur gesamten Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)

## Zuführungsquote RfB\*

		2015
1	<b>myLife</b>	<b>65,0</b>
2	Dialog	39,5
3	die Bayerische	35,1
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Süddeutsche	0,7
68	Landeslebenshilfe (LLH)	0,2
69	Concordia oeco	0,0

## freie RfB-Quote (in %)



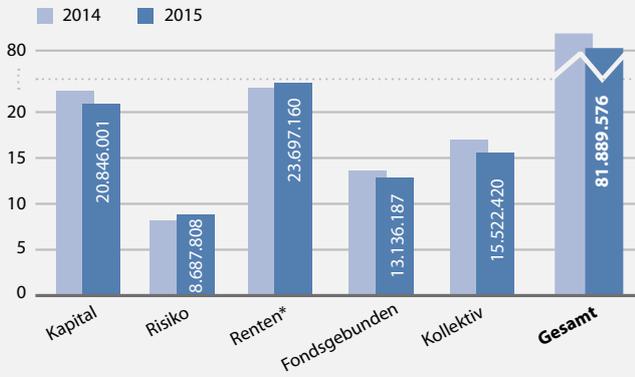
		2015
1	<b>Süddeutsche</b>	<b>94,2</b>
2	Delta Direkt	78,1
3	Dt. Ärzteversicherung	77,9
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>	
67	Rheinland	20,2
68	Provinzial Hannover	19,2
69	Stuttgarter	17,6

## 4,1%

Die Finanzierung der Zinszusatzreserve (ZZR) stellt die Lebensversicherer hinsichtlich ihrer Finanzstärke auf die Probe. 30 Milliarden Euro wurden seit 2011 bereits aufgebaut. Entsprechend stetig wächst der Anteil der ZZR an den gesamten Deckungsrückstellungen. Ende 2015 lag der Wert bei 4,1 Prozent, bei einigen Anbietern waren es bereits über 6 Prozent

(siehe Ranking). Aktuell bleibt den Lebensversicherern noch genügend Spielraum. Laut Prognose von Standard & Poor's werden die Anbieter bis 2021 rund 78 Milliarden Euro zurückstellen müssen. Bis dahin dürfte der Anteil an den Deckungsrückstellungen je nach Bestandsstruktur bei mehreren Anbietern in den zweistelligen Bereich ansteigen.

### Policenbestand (Anzahl)

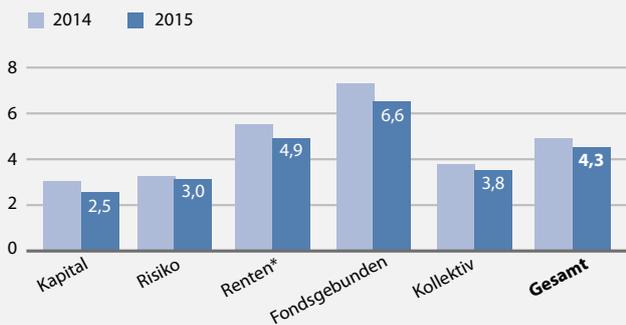


### Gesamtpolicen

	% zum VJ
<b>1 die Bayerische</b>	<b>9,0</b>
2 myLife	8,2
3 Dialog	5,2
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>
67 Karlsruher	-5,9
68 Inter	-8,7
69 Credit Life	-25,6

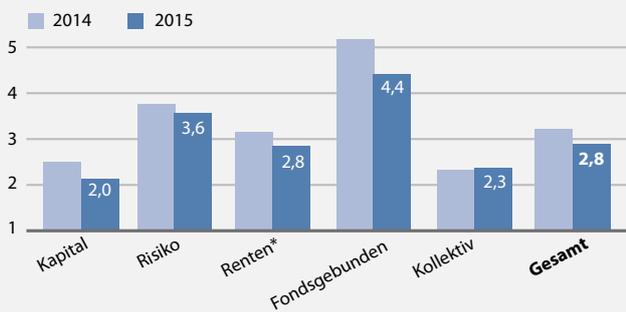
Gesamtpolicen im Bestand gerankt nach Veränderung zum Vorjahr

### Storno lfd. Beitrag (in %)



	2015
<b>1 WGV</b>	<b>1,2</b>
2 Europa	1,9
3 Hannoversche	2,0
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>
67 WWK	6,5
68 Rheinland	7,9
69 Targo	14,1

### Storno Anzahl Policen (in %)



	2015
<b>1 Hannoversche</b>	<b>0,7</b>
2 WGV	0,7
3 Europa	1,1
...	Die Werte aller Anbieter in der <b>Profi-Version</b>
67 Rheinland	8,4
68 Targo	9,4
69 myLife	17,2

\*- inkl. BU- und Pflegerenten

Die Detailanalyse der einzelnen Lebensversicherer finden Sie in der **Profi-Version** des procontra LV-Checks

# Werden Sie zum LV-Profi!

## Der LV-Check ist in drei Versionen erhältlich



*Starter*

- Daten & Entwicklung Gesamtmarkt
- Management-Summary
- Ergebnisse aktuelles Geschäftsjahr
- Tendenz zum Vorjahr

Gratis



*Profi*

- Daten & Entwicklung Gesamtmarkt
- Management-Summary
- Ergebnisse aktuelles Geschäftsjahr
- Tendenz zum Vorjahr
- + Daten & Entwicklung der einzelnen Lebensversicherer
- + Fakten-Check mit den Anbietern
- + Ergebnisse Vorjahr
- + 3-Jahresentwicklung
- + Sparten-Analyse (Kapital-, Risiko-, Renten-, Fondsgebunden-, Kollektivgeschäft)
- + Gesamtnote sowie die vier Teilnoten für die Bereiche Neugeschäft, Erträge & Kosten, Finanzstärke und Kundenzufriedenheit.

48,50 €

inkl. 19% MwSt.



*Analyst*



### Profi-Version inklusive

- Individuelle Auswahl von 3 Lebensversicherern für direkten Vergleich
- Spezifische Analyse der wichtigsten Kennzahlen
- Auswertung der vergangenen 5 Geschäftsjahre
- + Weitere Kennzahlen auf Anfrage
- + proontra LV-Noten zum Gesamtergebnis sowie den vier Teilbereichen Neugeschäft, Erträge & Kosten, Finanzstärke und Kundenzufriedenheit

490 €

inkl. 19% MwSt.

Jetzt bestellen unter:

[www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)

## Impressum

### Verlag und Herausgeber

Alsterspree Verlag GmbH

Firmensitz: Glockengießerwall 2, 20095 Hamburg

Postanschrift: Schumannstr. 17, 10117 Berlin

Telefon: +49 (0)30 6 88 37 20 20

Fax: +49 (0)30 6 88 37 20 49

Email: [lvcheck@procontra-online.de](mailto:lvcheck@procontra-online.de)

Web: [www.procontra-online.de](http://www.procontra-online.de)

Layout: Marketa Heini

© 2016 Alsterspree Verlag GmbH: Alle Rechte vorbehalten.

Die Studie dient Ihrer persönlichen Information als Begünstigter oder Begünstigte. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigung auf Datenträger oder durch andere Verfahren (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags. Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger Erhebung und Prüfung der ausgewiesenen Kennzahlen kann für die Richtigkeit des Inhalts keine Haftung übernommen werden.