

FINANZEN

proontra

LV-CHECK

Starter

Ausgabe 2017

*Bilanzanalyse der deutschen
Lebensversicherer*



Register	04
Vorwort	05
Management Summary	06
Nachgefragt	10
Neugeschäft	12
Erträge & Kosten	14
Finanzstärke	16
Bestände	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-COBURGLebensversicherung 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

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

Liebe Makler, liebe Leser,

Spricht man mit den Lebensversicherern über die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Branche, so gleichen sich die Antworten mit denen des Vorjahres. Und denen des Vorvorjahres und denen des Jahres davor. Man hat das Gefühl, ohne Niedrigzins gäbe es gar keine Herausforderungen für die Anbieter. Dem ist natürlich nicht so.

Vielmehr ist der Niedrigzins die Wurzel allen Übels beziehungsweise allen Reagierens der Lebensversicherer. Er zwingt sie zu Produkten, die weit weniger zinsabhängig daherkommen. Marktführer Allianz meint sogar, „die Menschen in Deutschland setzen heute nicht mehr auf den Garantiezins“.

Korrekt wäre wohl, dass kaum noch ein Anbieter wirklich ernsthaft den „Klassiker“ vertreibt. Stattdessen versuchen sich die neuen Vorsorgekonzepte im Spagat zwischen dem noch immer hoch angesiedelten Wunsch nach Sicherheit und der Aussicht auf eine attraktive und auskömmliche Rendite. Das Ganze funktionierte in 2016 ziemlich erfolgreich. Die Fonds-

gebundenen Produkte verzeichneten die höchste Steigerung im Neuzugang aller fünf Hauptsparten.

Der Niedrigzins zwingt die Anbieter ebenfalls weitere Milliarden zur Finanzierung der Zinszusatzreserve (ZZR) zurückzuhalten. Aktuell liegt das Verhältnis zwischen ZZR und den Deckungsrückstellungen bei 5,5 Prozent. Experten gehen von einem weiter steigenden Verhältnis aus. In fünf Jahren könne dies bei einzelnen Anbieter bei rund 20 Prozent liegen. Entsprechend laut sind die Forderungen nach einer Anpassung der Berechnungsmethode zur ZZR.

Der Druck auf die Anbieter ist enorm. Das ist nicht wegzuwischen. Neben der „Entziehungskur“ vom Niedrigzins muss Solvency II umgesetzt sowie Prozesse und Kundenansprache ins digitale Jahrhundert überführt werden. Das werden nicht alle Anbieter schaffen.

Die Profi-Version des LV-Checks verschafft Ihnen die komplette Übersicht aller Kennzahlen der Anbieter. Diese können Sie unter www.lv-check.net beziehen.



Besuchen Sie die Facebookgruppe
[Lebensversicherer transparent](#)

Matthias Hundt
Studienautor und
Chefredakteur der procontra

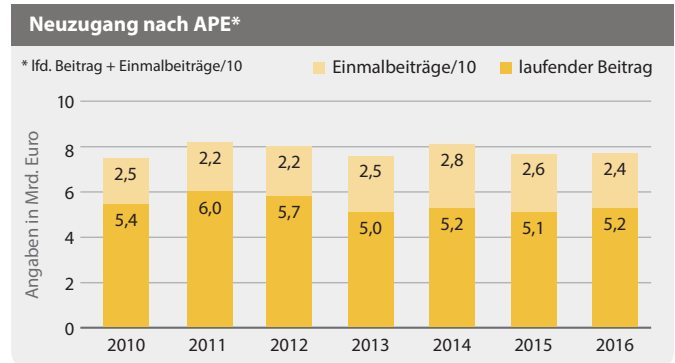


Neugeschäft

Neuzugang nach APE legt wieder zu

■ Das Neugeschäft der untersuchten Lebensversicherer entwickelte sich im Geschäftsjahr 2016 positiv. Auf das, durch Einmalbeiträge gepushte, Ausnahmejahr 2014, folgte in 2015 ein fast schon logischer Rückgang des Neuzugangs nach APE von über 5 Prozent. Diese Entwicklung konnte im vergangenen Jahr gestoppt werden. Die 7,64 Milliarden Euro in 2016 bedeuteten einen Zuwachs von 0,4 Prozent unter den 69 Anbietern.

Die größte Steigerung des Neuzugangs erzielte die IDEAL Lebensversicherung mit einem Plus von 46,7 Prozent, das der Pflegespezialist vor allem seiner PflegeRente zu verdanken hatte.



Abhängigkeit von Einmalbeiträgen sinkt

■ Während das Neugeschäft der IDEAL mit über 48 Prozent durch Einmalbeiträge gestärkt wurde, ging der marktweite Wert zurück. Nach 35 und 33,6 Prozent in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 lag der Anteil der Einmalbeiträge am gesamten Neuzugang nach APE im vergangenen Jahr nur noch bei 31,9 Prozent.

Eine pauschale Bewertung eines hohen oder niedrigen Wertes sollte aber vermieden werden. Viel wichtiger ist die Art der Anlage. So können Einmalbeiträge dem „klassischen“ Geschäft der Versicherungsgemeinschaft schaden, wenn sie nicht als langfristig geplante Altersvorsorge, sondern als Kapital-

anlage abgeschlossen werden. Das gilt es bei einer Bewertung zubeachten.

Die Debeka reduzierte ihre Einmalbeiträge mit am deutlichsten unter den Anbietern. Den rund 500 Millionen Euro aus 2014 standen in 2016 nur noch 137 Millionen Euro gegenüber. Doch gänzlich abschwören will man dem Geschäft nicht. So wurde zum Juli 2017 die Produktpalette „Chance“ um die Option der Einmalbeiträge erweitert, die auf einen garantiebasierten und einen fondsgebundenen Baustein aufgeteilt werden können.

Fondsgeschäft als Zugpferd

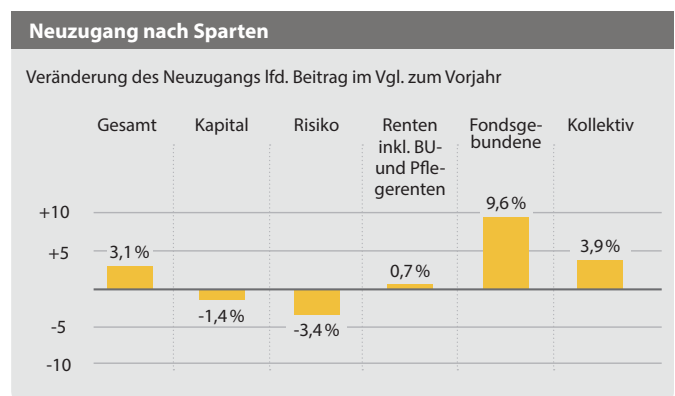
■ Von den 5,2 Milliarden Euro an Neuzugang nach laufendem Beitrag sind über 1,3 Milliarden der Fondsparte zuzuordnen. Damit steht das Fondsgeschäft mittlerweile für 25,3 Prozent des Neugeschäfts. Das ist der höchste Anteil seit 2010 (25,6 %).

Mangels ertragsstarker Alternativen auf „klassischem“ Weg (Kapitalsparte), treffen die neuen Vorsorgekonzepte die Bedürfnisse der Kunden und stehen für wachsende Umsätze durch hohe Nachfrage. Absolut (1,84 Mrd. €) und relativ (35,4 %) bleibt die Rentensparte zwar weiterhin unangefochten die wichtigste Sparte im Neugeschäft. Doch die Bedeutung fondsgebundener Produkte wächst.

Das belegt auch die Entwicklung der Brutto-Neugeschäftsquote. Sie klammert Beiträge aus Dynamisierungen und automatischen Erhöhungen bestehender Policen aus und berücksichtigt nur die tatsächlich neu eingelösten Verträge. Hier legte die Quote der Fondsparte von 7,9 auf 8,5 Prozent zu, während Kollektiv- (8,8 %), Renten- (6,6 %) und Risikosparte (7,2 %) ihre Vorjahreswerte nicht erreichen konnten.

Unter den Anbietern mit einem nennenswerten Neuzugang im

Fondsgeschäft (> 50 Mio. €) konnte die ALTE LEIPZIGER ihr Ergebnis am deutlichsten steigern. Die 75,2 Millionen Euro bedeuteten ein Plus von 55 Prozent. Laut Unternehmensangaben waren die fondsgebundene Rentenversicherung ALfonds und die neue flexible Rente AL_RENTEflex für das positive Ergebnis verantwortlich.



Erträge & Kosten

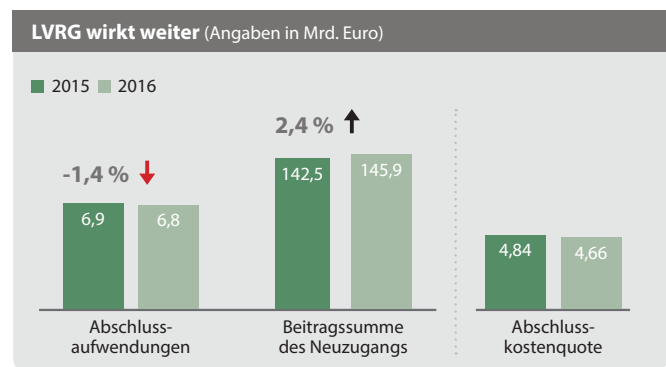
Abschlusskosten gehen weiter zurück

■ Auch im zweiten Bilanzjahr unter dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wurde das politische Ziel, die Abschlusskosten weiter zu senken, erreicht. Bereits 2015 fielen die absoluten Aufwendungen um über 7 Prozent geringer aus, während die Beitragssumme des Neuzugangs nur um rund 5 Prozent zurückging. Diese Tendenz verstärkte sich nun in 2016 nochmals.

Während die Abschlussaufwendungen um weitere 1,4 Prozent auf 6,8 Milliarden Euro zurückgingen, steigerte sich die Beitragssumme des Neuzugangs sogar um 2,4 Prozent. Das heißt, die Lebensversicherer mussten deutlich weniger für ihr Neugeschäft an die Vertriebe - zumindest im Abschluss - zahlen. Die Abschlusskostenquote sank von 4,84 auf 4,66 Prozent. Aufgrund der vielen unterschiedlichen Provisionsmodelle gemäß LVRG, fallen auch die Effekte unterschiedlich deutlich aus. Dazu kommt es auch einfach nur zu Verschiebungen von Kosten, weg von reinen Abschluss- hin zu laufenden Provisionszahlungen. Das bestätigen die Anbieter. Etwa die Generali, die ihre Abschlusskostenquote marktweit mit am deutlichsten reduzierte (von 4,7 auf 3,2 %). Hier wurden durch das neue Provisionsmodell zum 1. Januar 2016 Vergütungen teilweise

von einer sofortigen Abschlussprovision auf eine über fünf Jahre verteilte Abschlussprovision umgestellt. Bis sich das neue Modell über die nächsten Jahre eingeschwungen hat, ergeben sich hieraus Verschiebungen in der Relation zwischen sofortigen und laufenden Provisionen.

Unter den Anbietern mit Abschlussaufwendungen über 25 Millionen Euro, verzeichnen die Credit Life (12,1 %), HDI (8,4 %) und die ERGO (6,8 %) die höchsten Abschlusskostenquoten am Markt.



Ertragslage und Rohüberschuss unter Druck

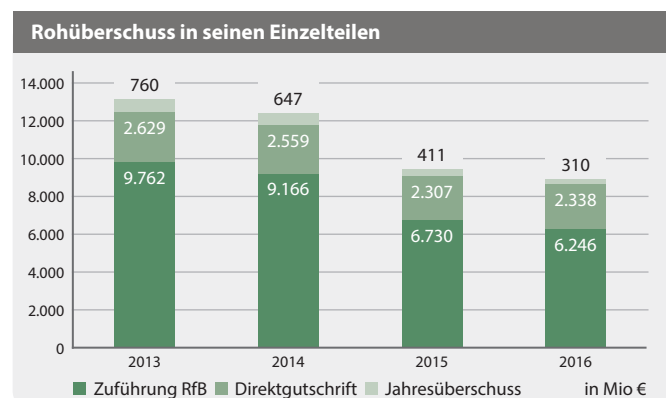
■ Erstmals seit 2011 fiel das Kapitalanlageergebnis geringer als im Vorjahr aus. Die 69 untersuchten Lebensversicherer, die für über 95 Prozent der Gebuchten Bruttobeiträge der Gesamtbranche stehen, erzielten ein Kapitalanlageergebnis von 36,5 Milliarden Euro. Ein Rückgang von 0,8 Prozent gegenüber dem Ergebnis von 2015.

Dieser relative Rückgang scheint nicht sonderlich dramatisch. Doch betrachtet man die Entwicklung der Erträge und Aufwendungen, wird das Ausmaß sichtbar. So fielen die Aufwendungen aus Kapitalanlagen um 1,5 Milliarden Euro (-28 %) geringer aus. Eine stabile Ertragsseite hätte den Saldo also ordentlich gepusht. Da diese jedoch gleichzeitig um 1,8 Milliarden Euro (-4,3 %) geringer ausfiel, konnte das Kapitalanlageergebnis aus dem Vorjahr nicht gehalten werden. Da halfen auch die weiter steigenden außerordentlichen Erträge, durch die Realisierung von Bewertungsreserven, nichts. Ihr Anteil an den Kapitalerträgen stand Ende 2016 bei einem neuen Rekordhoch von 25,5 Prozent (2015: 23,6 %).

Auch der Rohüberschuss der Branche sinkt. 8,9 Milliarden Euro nach Steuern und eventuellen Gewinnabführungsverträgen bedeuten ein Minus von 5,9 Prozent und der dritte Rückgang in Folge nach den 13,2 Milliarden Euro in 2013. Vor allem die Zuführung zur RfB, eine von drei Komponenten des Rohüberschusses, fiel deutlich geringer aus (-7,2 %). Als

Grund dafür nennen die Anbieter die anhaltende Belastung durch die Finanzierung der Zinszusatzreserve (ZZR). Auffällig hier die Debeka. Seit bestehender ZZR-Pflicht in 2011 nahm die Zuführung zur RfB kontinuierlich von 740 Millionen (2011) auf 270 Millionen in 2015 ab. In 2016 konnte die RfB, aufgrund des ZZR-Aufwandes von 1,05 Milliarden Euro, dann gar nicht mehr gestärkt werden. Der Rohüberschuss fiel sogar negativ aus (-1,66 Mio. €).

Marktführer Allianz konnte der RfB weitere 2,18 Milliarden Euro zuführen und steigerte den Rohüberschuss um 29 Prozent auf 2,28 Milliarden Euro.

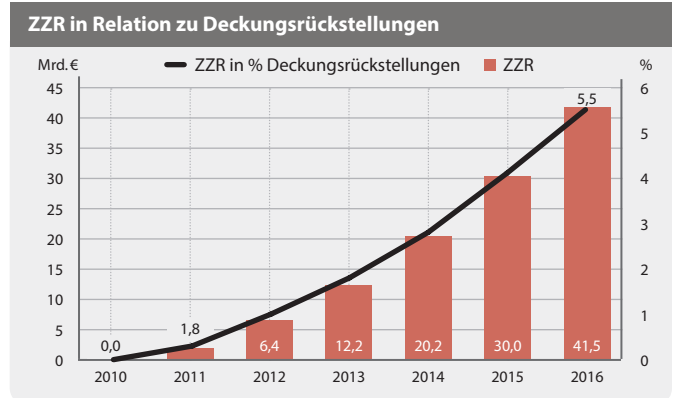


Finanzstärke

ZZR-Belastung steigt an

■ Die bloße Höhe der Zinszusatzreserve sagt nicht viel über deren Belastung aus. Die Relation zu den gesamten Deckungsrückstellungen. Marktweit stieg dieser Wert von 4,1 auf 5,5 Prozent an. Die höchsten Belastungen verzeichnen die LVM (8,7 %), Inter (8,2 %) und die Iduna Leben (7,8 %).

Selbst diese Höchstwerte sehen Experten noch entspannt. Doch je nach Unternehmen und Bestandsstruktur sind in den kommenden fünf Jahren Werte von bis zu 20 Prozent zu erwarten, was den einen oder anderen Anbieter schon in größere Schwierigkeiten bringen würde. Kein Wunder also, dass die Lebensversicherer für eine Anpassung der Berechnungsformel und damit für einen langsameren Aufbau der ZZR trommeln.



Bestände

Generali rutscht auf Rang fünf

■ Bereits im vergangenen Jahr gab es einen Positionstausch unter den – gemessen am Policenbestand – fünf größten Lebensversicherern. Dort eroberte die AachenMünchener den zweiten Rang und verdrängte die ERGO. Das jedoch nur, weil der eigene Policenschwund geringer ausfiel, als der der ERGO. Diese Entwicklung setzte sich auch in 2016 weiter fort (siehe Tabelle rechts).

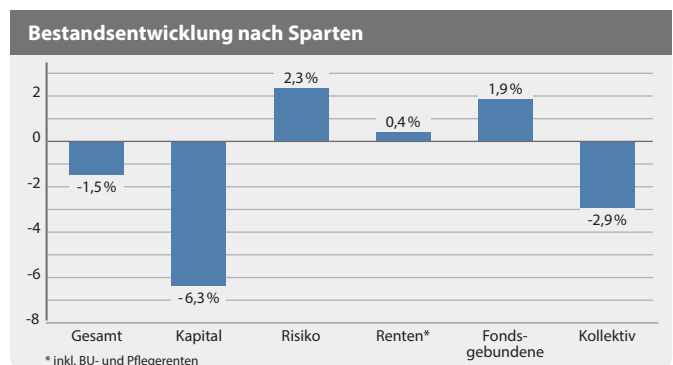
Derselbe Effekt verschaffte auch der R+V den vierten Platz. Ihr Policenrückgang war mit 0,76 Prozent deutlich geringer als der der Generali (-4,23 %). Auch wenn der Policenrückgang bei der Generali seit 2010 anhält und seitdem rund 20 Prozent des Bestandes verloren gingen, sorgte in 2016 vorrangig ein Sondereffekt für Rang fünf. So fand im Rahmen der strategischen

Neuausrichtung eine Umsteuerung bei der Risikolebensversicherung statt, die im Neugeschäft seither von der Konzernschwester Dialog angeboten wird. Der Bestand der Risikoparte der Generali nahm dadurch um rund 20.000 Verträge ab.

Anbieter	Anzahl Policen	Veränderung Vorjahr
Allianz	10.546.803	+0,63
AachenMünchener	5.112.567	-0,89
Ergo	4.892.473	-3,18
R+V	4.257.882	-0,76
Generali	4.248.926	-4,23

„Klassiker“ lässt Bestand weiter schmelzen

■ Der Rückgang des Gesamtbestandes (-1,5 %) ist – wie auch in den Vorjahren – der Kapitalsparte und damit dem klassischen Garantiegeschäft zuzuschreiben. Kaum ein Anbieter vertreibt den „Klassiker“ noch aktiv. Netto gingen aus dieser Sparten über 1,3 Millionen Verträge verloren. Den größten Zuwachs im Gesamtbestand verbuchte die Bayerische (+10,2 %). Die Rentensparte und das fondsgebundene Geschäft trugen mit netto etwa 10.500 neuen Verträgen bei. Die untersuchten Lebensversicherer verbuchten Ende 2016 rund 80,7 Millionen Policen, die 95 Prozent des Gesamtmarktes widerspiegeln.



Werden Sie zum LV-Profi!

Der LV-Check ist in zwei 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)
- + Kapitalanlagenstruktur der Anbieter (Immobilien, Anleihen, Aktien u.v.m.)

48,50 €

inkl. 19% MwSt.

Jetzt bestellen unter:
www.lv-check.net

? Was fiel auf in 2016?

Nachgefragt bei den Anbietern



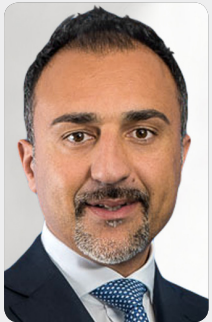
Wie ist der Bestandsrückgang in der Risikosparte zu erklären?

Im Rahmen der strategischen Neuausrichtung erfolgte auch eine Umsteuerung bei der Risikolebensversicherung, die im Neugeschäft seither von der Konzernschwester Dialog Lebensversicherung angeboten wird.

Giovanni Liverani,
CEO, Generali Deutschland AG

Hintergrund

Der Jahresendbestand der Risikosparte fiel um 18 Prozent bzw. 20.865 Policen geringer aus als im Vorjahr.



Warum fiel der Neuzugang 2016 deutlich geringer aus?

Das Ergebnis geht vor allem auf den höheren Wert im Vorjahr zurück, der von Zuflüssen im Bereich der Einmalanlage („Star-Jump“) geprägt war. Diese Produkt-Reihe konnte nicht mehr mit einem Kundennutzen ausgestattet werden, sodass in 2016 kein Angebot erfolgte.

Jawed Barna,
Vorstand, Zurich Life Germany

Hintergrund

Von den Anbietern mit einem Bestand von über 3 Millionen Policen, ging der Neuzugang der Zurich am deutlichsten zurück (-25,4 %).



Was sorgte für den Anstieg des Brutto-Neugeschäfts in der Risikosparte?

Der außergewöhnlich starke Zuwachs im Bereich der Risikoversicherung ist auf eine konkrete Produktentwicklung zurückzuführen: Mitte des Jahres 2015 haben wir unsere Risikolebensversicherung komplett überarbeitet und neu im Markt positioniert.

Ralf Berndt,
Vorstand Vertrieb und Marketing, Stuttgarter

Hintergrund

Die Brutto-Neugeschäftsquote der Risikosparte stieg bei der Stuttgarter von 6,7 (2015) auf 18,8 Prozent in 2016.



Warum fiel der Rohüberschuss in 2016 negativ aus?

In 2016 wurde eine Zinszusatzreserve von 1,05 Milliarden Euro eingestellt, was sogar mehr war, als es die Vorgaben erforderten. Damit ergab sich der Fehlbetrag, den wir aus unseren Gewinnrücklagen ausgeglichen haben.

Uwe Laue,
Vorstandsvorsitzender, Debeka Versicherungen

Hintergrund

Die Debeka Leben verbuchte im Geschäftsjahr 2016 einen Rohüberschuss von -1,7 Millionen Euro.



Warum stieg die Abschlusskostenquote auf 5,4 Prozent?

Der Anstieg liegt an der niedrigeren Bruttobeitragssumme, aus dem gesunkenen Beitragsniveau der neuen Tarife zum 01.04.2016. Unter bewusster Inkaufnahme einer höheren Abschlusskostenquote wurden die Bruttobeiträge abgesenkt, um die Position unserer Produkte im Markt weiter zu verbessern und den Kunden ein höheres Garantieniveau zu sichern.

Michael Stille,
Vertriebsvorstand, Dialog Lebensversicherungs-AG

Hintergrund

Die Abschlusskostenquote der Dialog Leben verzeichnete 2016 den zweithöchsten Anstieg der Branche (+1,2 %-Punkte)



Wie erklären Sie das geringere Kapitalanlageergebnis?

Das Ergebnis stammt sowohl aus Rückgängen bei den ordentlichen Erträgen (bedingt durch das niedrige Zinsniveau) als auch bei den außerordentlichen Erträgen (niedrigere Gewinnrealisierungen zur Finanzierung der Zinszusatzreserve).

Dr. Patrick Dahmen,
Vorstandsmitglied, AXA Lebensversicherung AG

Hintergrund

Die AXA musste 2016 branchenweit einen der stärksten Rückgänge (-27,5 %) des Kapitalanlageergebnisses hinnehmen.



Wodurch reduzierten sich die Abschlusskosten so spürbar?

Die neue Abschlusskostenquote spiegelt unser geändertes Courtagemodell wider. Da die Vergütung erst in späteren Jahren zu einem bilanziellen Aufwand wird, wirkt sich das zu Anfang noch erkennbar auf die Quote aus.

Dietmar Bläsing,
Vorstandsvorsitzender, Volkswohl Bund

Hintergrund

Der Volkswohl Bund konnte die Abschlusskostenquote von 4,28 auf 3,76 Prozent senken.



Warum wurde der Bestand der Inhaberschuldverschreibungen deutlich verstärkt?

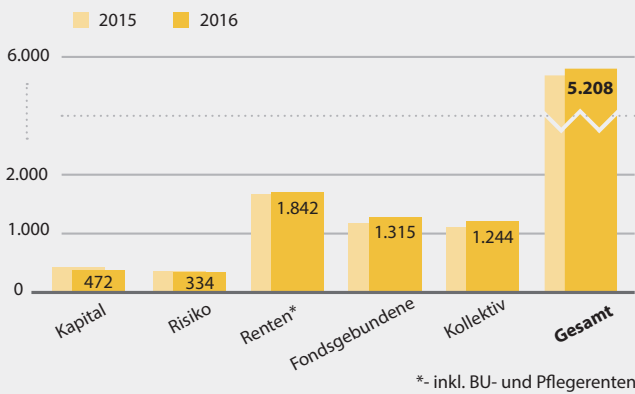
Wiederanlagen wurden überwiegend in hoch liquide und sehr lang laufende EUR-Staatsanleihen und Anleihen von staatsnahen Institutionen unterschiedlichster Emittenten im Direktbestand investiert. Für die Erhöhung wurden auch Anteile an Investmentvermögen zurückgegeben, die in Inhaberschuldverschreibungen investierten.

Norbert Heinen,
Vorstandsvorsitzender, Württembergische Lebensversicherung

Hintergrund

Laut Kapitalanlagestruktur fiel die Position der Inhaberschuldverschreibungen (4,5 Mrd. €) um 1,4 Mrd. € höher aus als 2015.

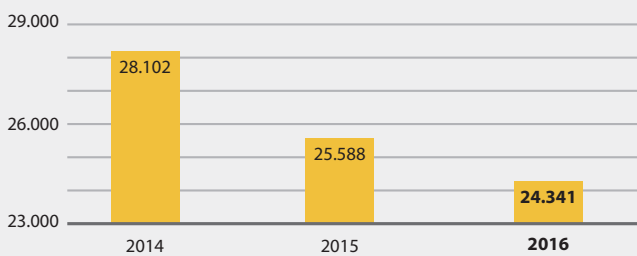
Neuzugang lfd. Beitrag (in Mio €)



Neuzugang= neu eingelöste Versicherungsscheine + Erhöhung der Versicherungssummen

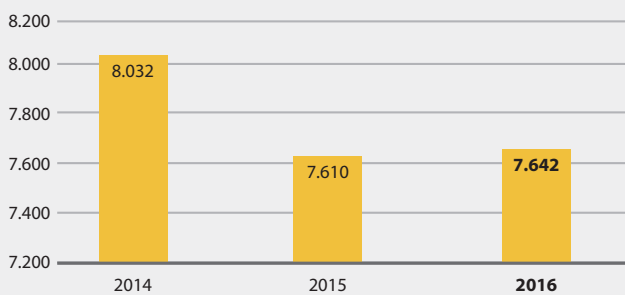
		% zum VJ
1	myLife	89,7
2	Versicherungskammer Bayern	38,5
3	Familienfürsorge	37,0
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Rheinland	-41,8
68	Karlsruher	-48,3
69	Süddeutsche	-51,5

Neuzugang Einmalbeiträge (in Mio €)



		% zum VJ
1	Ideal	145,0
2	Öffentliche Sachsen Anhalt	53,4
3	LVM	46,5
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Debeka	-50,6
68	HanseMercur	-78,0
69	Süddeutsche	-95,6

Neuzugang nach APE* (in Mio €)

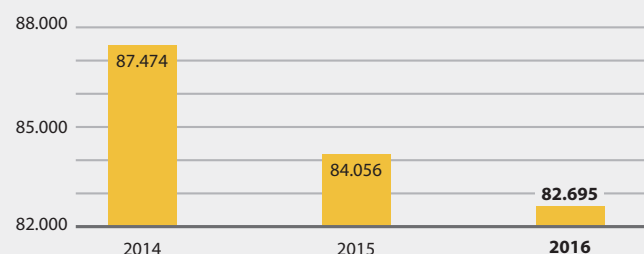


*- APE= Neuzugang laufender Beitrag+Einmalbeiträge/10

		% zum VJ
1	Ideal	46,7
2	Familienfürsorge	34,9
3	Basler	28,7
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Rheinland	-39,6
68	HanseMercur	-51,7
69	Süddeutsche	-69,4

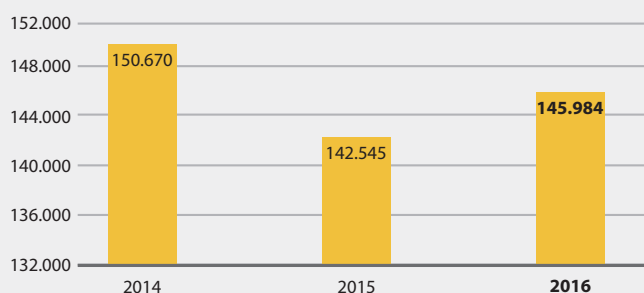
Die Detailanalyse der einzelnen Lebensversicherer finden Sie in der **Profi-Version** des procontra LV-Checks

Gebuchte Bruttobeiträge (in Mio €)



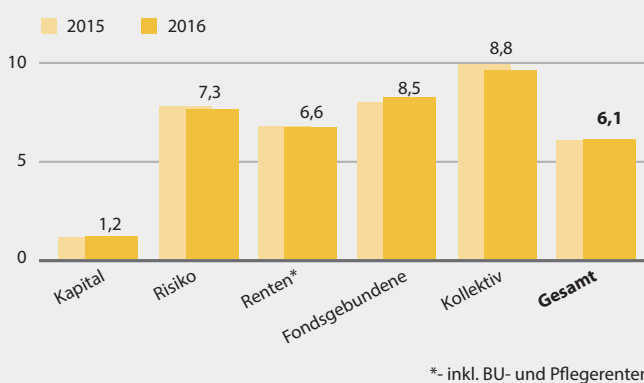
		% zum VJ
1	Ideal	49,0
2	Credit Life	24,7
3	Öffentliche Sachsen Anhalt	16,3
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Cosmos Direkt	-21,4
68	Süddeutsche	-27,0
69	HanseMerkur	-49,4

Beitragssumme des Neuzugangs (in Mio €)



		% zum VJ
1	Europa	99,0
2	myLife	44,6
3	Basler	41,2
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	HanseMerkur	-40,2
68	Rheinland	-44,0
69	Süddeutsche	-66,7

Brutto-Neugeschäftsquoten (in %)

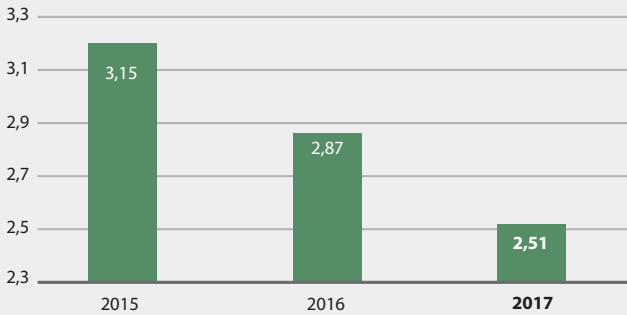


		2015
1	Credit Life	25,4
2	myLife	20,7
3	Öffentliche Berlin/BB	19,2
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Landeslebenshilfe	1,3
68	Karlsruher	0,8
69	Süddeutsche	0,6

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

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

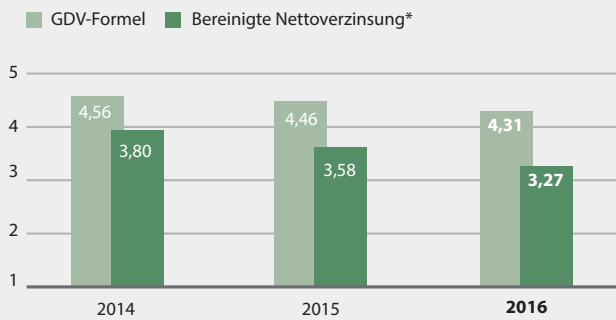
Laufende Verzinsung (in %)



		2017
1	die Bayerische	3,05
1	Dt. Ärzteversicherung	3,05
3	Europa	3,00
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
56	Gothaer	2,00
57	Öffentliche Sachsen Anhalt	2,00
58	Generali	1,75

58 Anbieter veröffentlichten ihre laufende Verzinsung 2017

Nettoverzinsung (3-Jahresschnitt)

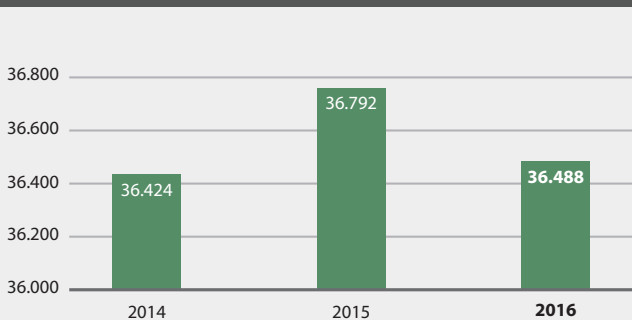


Bereinigte Nettoverzinsung*

		3-Jahresschnitt
1	die Bayerische	5,14
2	WWK	4,52
3	Ideal	4,07
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Öffentliche Oldenburg	2,43
68	LVM	2,37
69	InterRisk	2,30

*- 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. Die bereinigte Nettoverzinsung entzieht dem Kapitalanlageergebnis die Zinszusatzreserve.

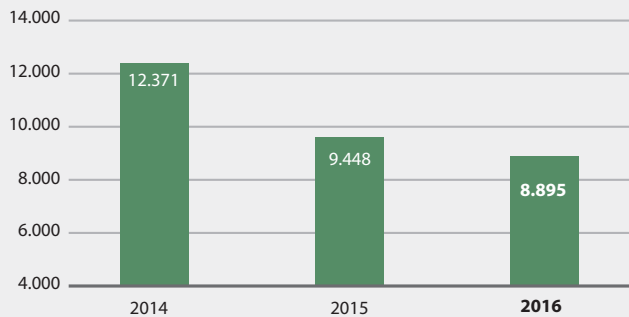
Kapitalanlageergebnis (in Mio. €)



		% zum VJ	außerordentliche Erträge* in %
1	Volkswohl Bund	36,0	33,2
2	HanseMercur	35,0	38,8
3	HUK-Coburg	29,6	42,7
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version		
67	AXA	-27,5	27,3
68	Basler	-30,8	19,6
69	Öffentliche Oldenburg	-32,4	8,7

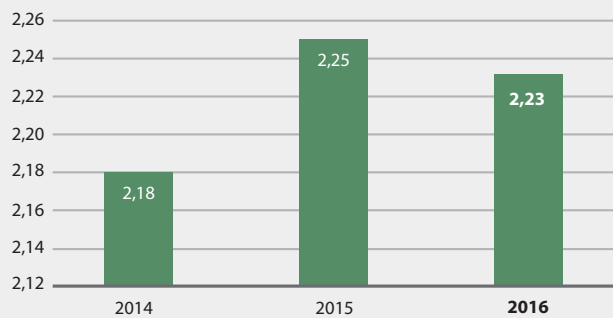
*- Anteil der Erträge aus Zuschreibungen und Gewinne aus dem Abgang von Kapitalanlagen (Realisierung von Bewertungsreserven) an gesamten Kapitalerträgen

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

Rohüberschuss* (in Mio €)

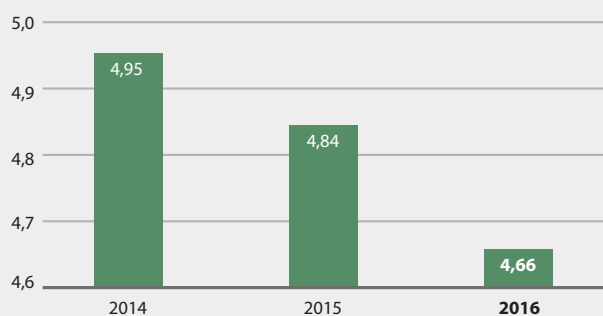
* -nach Steuern und eventuellen Gewinnabführungsverträgen

		% zum VJ
1	Concordia oeco	321,7
2	Landeslebenshilfe	186,0
3	Karlsruher	119,5
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	LVM	-61,2
68	Provinzial NordWest	-65,7
69	Debeka	-100,6

Verwaltungskostenquote (in %)

Verwaltungsaufwendungen im Verhältnis zu Gebuchten Bruttobeiträgen

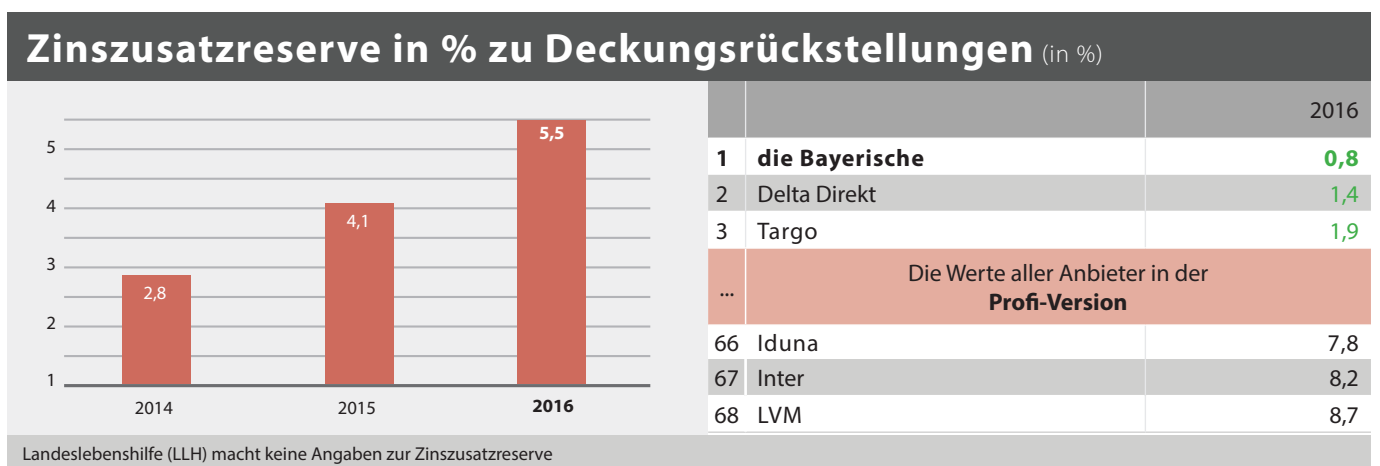
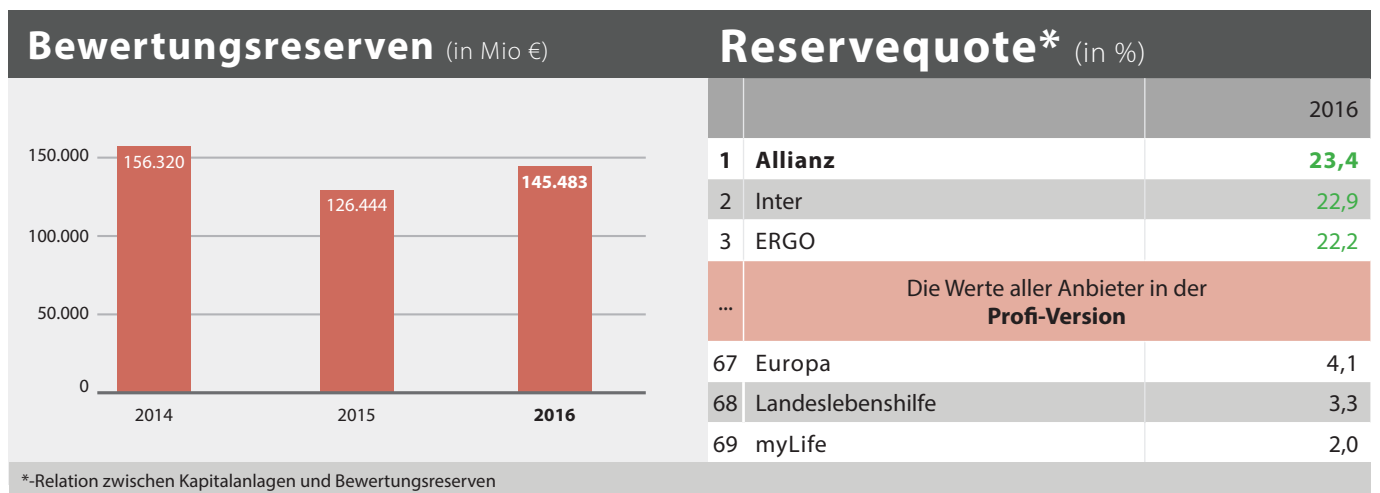
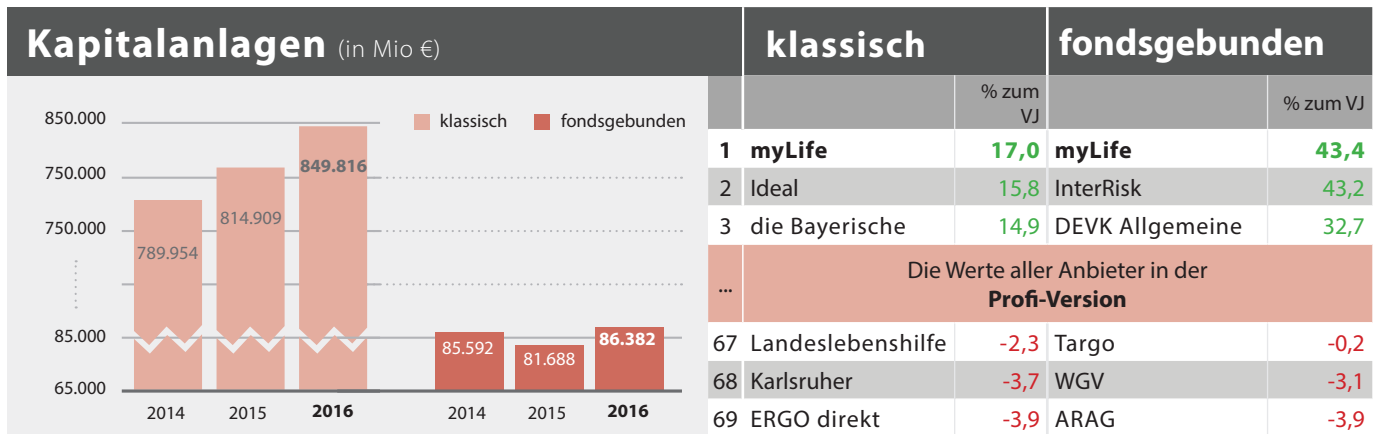
		2016
1	Europa	0,83
2	CosmosDirekt	1,01
3	Allianz	1,04
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	InterRisk	5,14
68	PB Leben	7,01
69	Targo	9,57

Abschlusskostenquote (in %)

Abschlussaufwendungen im Verhältnis zur Beitragssumme des Neuzugangs

		2016
1	myLife	2,60
2	HanseMerkur	2,61
3	Europa	2,90
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Delta Direkt	8,89
68	Direkte Leben	10,96
69	Credit Life	12,12

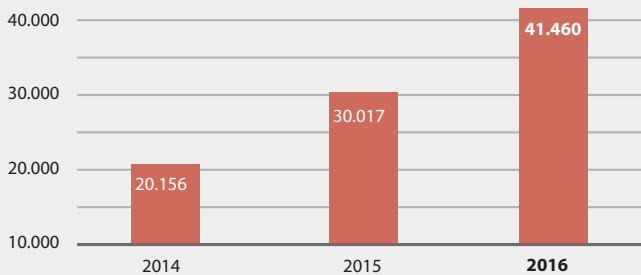
Die Detailanalyse der einzelnen Lebensversicherer finden Sie in der **Profi-Version** des procontra LV-Checks



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

Zinszusatzreserve gesamt

(in Mio. €)

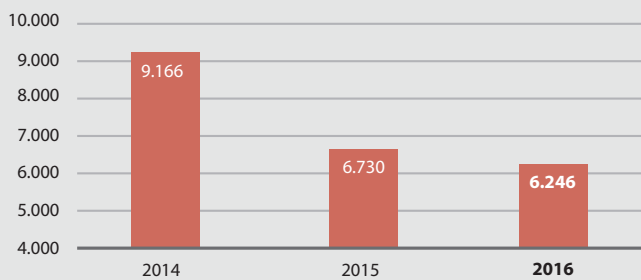


Landeslebenshilfe (LLH) macht keine Angaben zur Zinszusatzreserve

ZZR-Zuführung in Mio. €

		2016
1	Allianz	1.978
2	Debeka	1.050
3	Generali	528
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
66	myLife	1,3
67	Credit Life	1,0
68	Delta Direkt	0,8

Zuführung zur RfB (in Mio. €)

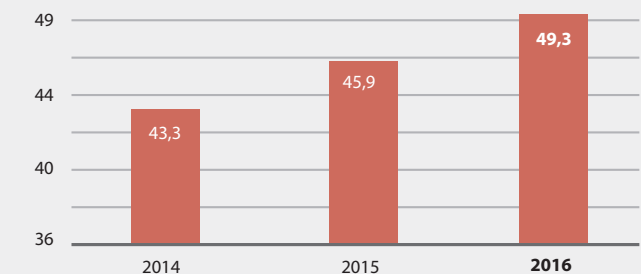


*-Zuführung zur RfB p.a. im Verhältnis zur gesamten Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB)

Zuführungsquote RfB*

		2016
1	my Life	42,8
2	Credit Life	35,5
3	HUK-Coburg	33,1
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	ltzehoer	0,4
69	Debeka	0,0
69	Süddeutsche	0,0

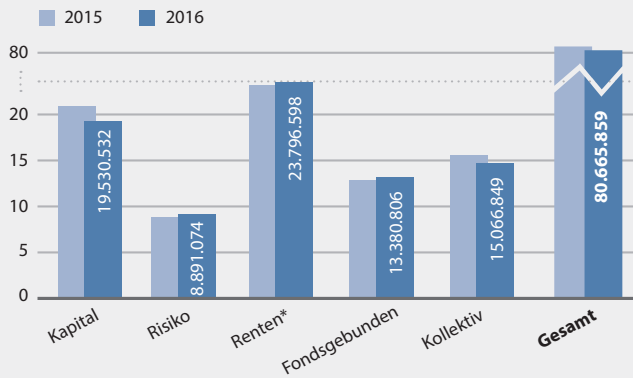
freie RfB-Quote (in %)



		2016
1	Süddeutsche	92,6
2	Dialog	78,1
3	Dt. Ärzteversicherung	77,7
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version	
67	Stuttgarter	22,5
68	Provinzial Hannover	21,7
69	Credit Life	3,9

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

Policenbestand (Anzahl)

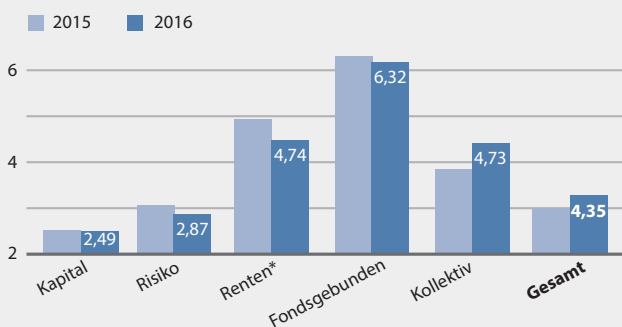


Gesamtpolicen

	% zum VJ
1 die Bayerische	10,2
2 Targo	5,7
3 Dialog	5,3
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version
67 Karlsruher	-6,5
68 myLife	-15,0
69 Credit Life	-20,8

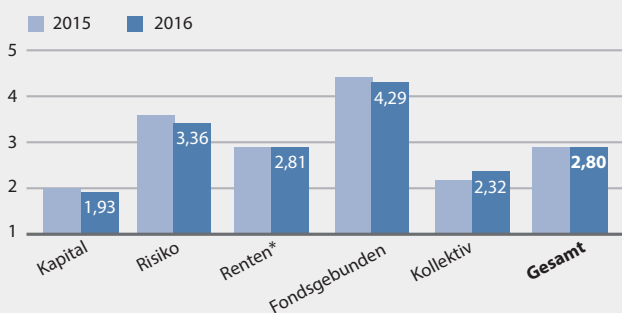
Gesamtpolicen im Bestand gerankt nach Veränderung zum Vorjahr

Storno lfd. Beitrag (in %)



	2016
1 WGV	1,20
2 Europa	1,78
3 Hannoversche	1,83
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version
67 Rheinland	7,90
68 Alte Leipziger	8,07
69 Targo	14,40

Storno Anzahl Policen (in %)



	2016
1 Hannoversche	0,7
2 WGV	0,8
3 Familienfürsorge	1,0
...	Die Werte aller Anbieter in der Profi-Version
67 Rheinland	8,5
68 Targo	8,9
69 myLife	18,1

*- inkl. BU- und Pflegerenten

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

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

Web: www.procontra-online.de

Layout: Sabine Müller

© 2017 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.

Werden Sie zum LV-Profi!

Der LV-Check ist in zwei 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)
- + Kapitalanlagenstruktur der Anbieter (Immobilien, Anleihen, Aktien u.v.m.)

48,50 €

inkl. 19% MwSt.

Jetzt bestellen unter:

www.lv-check.net