

TOP 15 der 30 größten Lebensversicherer

	Durchschnittliche Verwaltungskostenquote (2004 – 2006)
neue leben	0,97
Hannoversche Lebensversicherung	1,34
Cosmos Direkt	1,37
	1,53
	1,62
	1,81
7	1,81
8	1,87
9	1,90
10	
	2,18
	2,19
	2,21
	2,50

Verwaltungskostenquote

Wie sparsam gehen Lebensversicherer mit den Geldern ihrer Kunden um?

Die Verwaltungskostenquote im Marktüberblick

Nur bei sparsamen Anbietern profitieren Kunden tatsächlich von hohen Zinsen: neue leben erreicht dabei einen Spitzenplatz.



Mit viel mehr als zwei Prozent Zinsen fürs Festgeld können Sparer derzeit nicht rechnen. Da werben die Lebensversicherer mit deutlich besseren Angeboten. Wer bei ihnen eine private Rentenpolice abgeschlossen hat, kann sich 2010 über eine laufende Verzinsung von im Branchenschnitt rund 4,2 Prozent freuen. Zudem stellen ihm nahezu alle Anbieter auch noch eine kräftige, wengleich der Höhe nach nicht garantierte Beteiligungen an ihren stillen Reserven sowie einen Schlussüberschuss in Aussicht. Angesichts zurzeit am Boden liegender Kapitalmarktzinsen eine gute Nachricht – bei vielen Gesellschaften jedoch eine mit Haken.

Die vergleichsweise hohe Überschussbeteiligung wird nämlich nicht auf die gezahlten Beiträge angerechnet, sondern nur auf den vom Versicherer daraus angelegten Sparanteil. Dessen Höhe hängt davon ab, wie sparsam ein Unternehmen mit den eigenen Kosten für den Abschluss und die anschließende Verwaltung der Policen und der Kapitalanlage seiner Policen umgeht. In diesem Punkt jedoch gibt es am Markt geradezu gigantische Unterschiede, wie der Brancheninformationsdienst „map-report“ im vergangenen Jahr in einer Untersuchung bei insgesamt 82 Lebensversicherungsunternehmen analysiert hat.

Demnach kam der Abschluss eines Vertrages bei der Bayerischen Beamtenversicherung besonders teuer. Im Durchschnitt der Jahre 2004 bis 2008 kostete er bei dieser Gesellschaft 10,6 Prozent der Beitragssumme.

Nicht viel günstiger war eine Police bei Delta Lloyd und Fortis Deutschland zu haben. Wie sparsam man mit dem Geld der Kunden umgehen und dennoch gute Geschäfte machen kann, demonstrierten hingegen vor allem die WGV-Schwäbische, CosmosDirekt und HUK-Coburg. Sie kamen mit deutlich weniger als 2,5 Prozent aus. Mit diesen Quoten lagen sie wie auch die besonders teuren Anbieter, weit vom Marktschnitt entfernt. Der betrug laut „map-report“ etwa fünf Prozent.

Noch deutlicher weichen die Werte der einzelnen Gesellschaften bei ihren Ausgaben für die Verwaltung der Verträge und für die Kapitalanlage voneinander ab. Während die Branche auf einen Durchschnitt von rund drei Prozent der verdienten Bruttobeiträge kommt, errechnete der „map-report“ für Fortis Deutschland einen Anteil von 16,6 Prozent. Das ist das Zwanzigfache dessen, was Spitzenreiter Europa dafür ausgibt, und etwa das 17-Fache der vom Zweitplatzierten* neue leben verursachten Kosten.

Wer im Zeitraum der Untersuchung einen neuen Vertrag abgeschlossen hatte, war mithin in der Addition von Abschluss- und Verwaltungskosten bei der WGV-Schwäbische, der Europa und CosmosDirekt besonders preisbewusst aufgehoben. Diese drei Unternehmen konnten im Vergleich zur Konkurrenz einen deutlich größeren Teil der Beiträge für ihre Kunden anlegen. Entsprechend mehr Geld steht für die Anrechnung der laufenden Verzinsung zur Verfügung. So kann ein Vertrag mit einer niedrigeren laufenden Verzinsung am Ende höhere Überschüsse für seine Kunden erzielen als die Police einer Gesellschaft mit besserer Deklaration – aber auch höheren Kosten. Dies gilt umso mehr, wenn der auf den ersten Blick leistungsstärkere Versicherer zur gelungenen Selbstdarstellung an seine Rücklagen heran muss. Doch nachdem die Branche ihre Kosten früher vor den Kunden weitgehend geheim halten konnte, hat es zum 1. Juli 2008 eine verbraucherfreundliche Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes gegeben. Seitdem stehen Lebensversicherer ebenso wie ihre Vermittler in der Pflicht, vor einem Abschluss auf den Euro genau über die damit verbundenen Kosten aufzuklären. Die Angaben müssen zusammen mit den Rückkaufwerten bei vorzeitiger Vertragskündigung und der möglichen Wertentwicklung der Police bei drei unterschiedlichen Zinsentwicklungen in einem Infoblatt aufgelistet sein. Und zwar bevor der Kunde seinen Versicherungsantrag ausfüllt und unterschreibt. Jedoch führt der Begriff Abschlusskosten schnell zu einer falschen Vorstellung. Es handelt sich hierbei keineswegs um das Honorar eines Vermittlers oder die Courtage eines Maklers. Vielmehr verbergen sich dahinter auch alle internen Aufwendungen für die Einrichtung eines Vertrages. hwt

Unter den 30 größten Lebensversicherern belegt die neue leben weiterhin den 1. Platz!

Rang	TOP 15 der 30 größten Lebensversicherer	Durchschnittliche Verwaltungskostenquote (2004 – 2008)
1	neue leben	0,97 %
2	Hannoversche Leben	1,34 %
3	Cosmos Direkt Leben	1,37 %
4	Debeka Leben	1,53 %
5	Allianz Leben	1,62 %
6	Bayern-Versicherung Leben	1,81 %
7	HUK-Coburg Leben	1,81 %
8	DEVK Allgemeine Leben	1,87 %
9	Provinzial Rheinland Leben	1,90 %
10	Sparkassen Vers. Sachsen Leben	1,94 %
11	LVM Leben	2,09 %
12	Volkswohlbund Leben	2,18 %
13	R + V Leben	2,19 %
14	Provinzial NordWest Leben	2,21 %
15	LV 1871 Leben	2,50 %

Quelle: map-report Nr. 719-720 Basis: Die 30 größten Lebensversicherer nach gebuchten Bruttobeiträgen (Zeitschrift für Versicherungswesen 15-16/2009)

* Platz 2 für neue leben unter allen deutschen Lebensversicherern