

## **Private Kollektive Finanzdienstleister 2006**

- Bausparkassen-, Versicherungs- sowie Alters- und  
Hinterbliebenenversorgungswirtschaft  
Entwicklungen und Status-Quo -



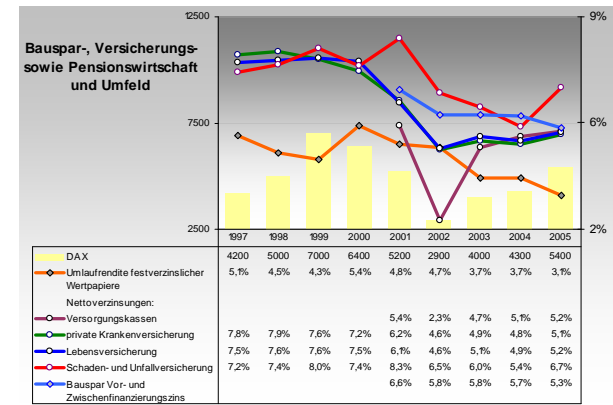
Dr. Robert Holz

<http://www.rankingweb.de> 2006

## Private Kollektive Finanzdienstleister 2006

- Bausparkassen-, Versicherungs- sowie Alters- und  
Hinterbliebenenversorgungswirtschaft  
Entwicklungen und Status-Quo -

Robert Holz



Dr. Robert Holz, Aktuar (DAV)  
<http://www.rankingweb.de> 2006

Copyright Dr. Robert Holz 2006

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder  
oder vplständigen Wiedergabe, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und  
der Übersetzung, vorbehalten.

Printed in Germany.

ISBN-10: 3-00-019857-1  
ISBN-13: 978-3-00-019857-1

Dr. Robert Holz • Steinhauser Str. 51 • 42399 Wuppertal  
Telefon: +49(0)202 2611281 • Telefax: +49(0)202 2543-874  
Internet: [www.rankingweb.de](http://www.rankingweb.de) • eMail: robert.holz@t-online.de

## Vorwort

Die Publikation "Private Kollektive Finanzdienstleister 2006" fasst die Reihen "Die private Versicherungswirtschaft" und "Bausparkassen" der Vorjahre ergänzt um die Pensionswirtschaft sowie um Aspekte des volkswirtschaftlichen Umfeldes zu einer neuen Reihe zusammen. Mit der Ausgabe 2006 ist aktuell zum Geschäftsjahr 2005 im Vergleich auch zu den Vorjahren berichtet.

Branchenberichte nahezu zum Gesamtmarkt der privaten Kranken-, der Lebensversicherungs- und der Schaden- und Unfallversicherungswirtschaft sowie zur Bausparkassen- und zur Pensionswirtschaft sind mit einer Begleit-CD durch Exposés der Unternehmen im Einzelnen ergänzt.

Das Datenmaterial der Geschäftsberichte der Unternehmen ist zu Kennzahlen aufbereitet außerdem mit Excel-Analyse-Dateien beigefügt, die mittels moderner allgemeinverständlicher Evidenztechniken nicht explizit angesprochene Einsichten in die Marktgeschehnisse ermöglichen. Im Vergleich zu den Berichten der Verbände sind mittels der Kennzahlen besonders auch differenzierte qualitative Einsichten ermöglicht.

Die Darstellungen unterstützen die kundenorientierte Einschätzung der Geschäftstätigkeit und sprechen neben den Planungsverantwortlichen der Unternehmen sowie deren Aufsichtsräte, denen das Buch die unabhängige Einordnung der Geschäftssituation erleichtert, insbesondere auch interessierte Vermittler an.

Neben der Betrachtung von Zusammenfassungen spezieller regionaler, rechtsformabhängiger und weiterer Marktgruppen, die neben Marktanteilsentwicklungen einzelner Unternehmen spezielle Marktzugänge und Marktverhältnisse sichtbar machen, ist darüber hinaus zur Versicherungswirtschaft die Einschätzung von Produktpolitiken ermöglicht, die die Beitragsstabilität in der privaten Krankenversicherung, die Beitragsauskömmlichkeit in der Schaden- und Unfallversicherung sowie die Verzinsung von Altverträgen in der Lebensversicherung betrifft.

Die gegebene Information wird in die Rating-Thematik eingeordnet und die durch Ratings üblichere wirtschaftliche Einschätzung um Aspekte einer Corporate

Responsibility ergänzt, um Unternehmen wie Vermittlern neben wirtschaftlichen weitere Argumente für die Kundenbindung geben können und wofür die Begleit-CD volkswirtschaftlich relevante Vergleichsmaßstäbe bereit hält.

Um einerseits eine Aktualität der Darstellungen werden zu können andererseits aber den Markt möglichst umfassend erfassen zu können, werden nach Drucklegung noch erhaltene Geschäftsberichte kleinerer Unternehmen über das InternetPortal <http://www.rankingweb.de/Ranking.html> nachgereicht.

Zur Vermeidung von Wiederholungen und Langatmigkeit sind sowohl wiederkehrende Erläuterungen wie die der Kennzahlen allgemein und die der Techniken der Analyse-Dateien sowie auch Vertiefungen als Pdf-Dateien auf der Begleit-CD hinterlegt.

Wuppertal im September 2006

Dr. Robert Holz, Aktuar (DAV)  
<http://www.rankingweb.de>

## **Inhalt:**

### **1. Einleitung**

1.1 Einordnung der Betrachtung	9
1.2 Die Begleit-CD	12

### **2. Branchen-Entwicklungen**

2.1 Gesamtwirtschaft	14
2.2 Lebensversicherung	20
2.3 Private Krankenversicherung	25
2.4 Schaden- und Unfallversicherung	32
2.5 Bausparkassen	37
2.6 Versorgungsunternehmen	40

### **3. Branchen übergreifende Marktteilnehmer**

44

### **4. Gruppen- und Verteilungsrisiken in der Versicherungswirtschaft**

48

### **5. Rating**

5.1 Rating-Verfahren	59
5.2 Wirtschaftliche Unternehmensauswahl	66
5.3 Corporate Responsibility	71

### **Literatur**

### **Begleit-CD**

## 1. Einleitung

### 1.1 Einordnung der Betrachtung

Das vorherrschende Kalkulationsprinzip der privaten Versicherungswirtschaft sowie auch der Versorgungskassen ist das sogenannte Äquivalenzprinzip. Dieses besagt, dass bezogen auf ein Kollektiv die erwarteten Einnahmen den erwarteten Ausgaben entsprechen sollen und womit eine differenzierte **kollektive Individualprämie** festgelegt wird. Eine kollektive Kalkulation ermöglicht dann durch den Ausgleich von Zufallsschwankungen die gesichere Festlegung von Erwartungen.

In der Bausparwirtschaft werden die Zuteilungspläne der Bausparsummen an individuellen wie **kollektiven Ansparverhältnissen** orientiert, was die Finanzierung des Bausparkredites in der Zeit sicherstellt.

Wesentliches Merkmal der privaten kollektiven Finanzdienstleistung ist dann die differenzierte Kalkulation unter Berücksichtigung individueller Parameter zur Abgrenzung verschiedener erwarteter Leistungsaufkommen in und über Teilkollektive hinaus.

Der **Kundenzugang** der Versicherungs- wie auch der Bausparwirtschaft ist überwiegend der über Vermittler, insbesondere auch mit Annexvertrieben etwa über Banken oder Handelshäuser.

Direktvertriebe gewinnen wie sich zeigt an Bedeutung, bedürfen aber überwiegend der weiteren auch vertragsdefinierenden Beratung.

Verkaufsargumente von Vermittlern betreffen in einem weitgehend durch Bedingungleichheit gekennzeichneten Markt des Privatkundengeschäfts im allgemeinen aktuelle **Preis-/Leistungsverhältnisse** und weniger Unternehmensleistungen und -potentiale.

Finanzdienstleistungen realisieren ihren Kundennutzen ähnlich wie Gebrauchsgüter jedoch in der Zeit, womit das **Unternehmenspotential** für die dauerhafte Gewährung des Kundennutzens von wesentlicher Bedeutung ist.

Die Geschäftstätigkeit der Versicherungswirtschaft ist ähnlich der der Bankenwirtschaft

staatlich beaufsichtigt und die Transparenz und Publikationspflichten zu den Jahresergebnissen der Finanzdienstleister reicht aus Gründen des Verbraucherschutzes teilweise bis in die Produktdifferenzierungen hinein. Die staatliche Aufsicht garantiert andererseits lediglich den Erhalt der Unternehmen und kann als staatliches Kontrollorgan nicht wettbewerbsrelevant informieren, dies nicht innert der Branchen und ohnehin nicht Branchen übergreifend.

Es ist im folgenden weniger das Ziel umfassend zu berichten als wesentlicher unter Hervorhebung von Besonderheiten die umfassende Einsichtnahme in wettbewerbsrelevante Entwicklungen zu ermöglichen.

Bei Drucklegung lagen die Geschäftsberichte des Gesamtmarktes der Bausparkassenwirtschaft vor.

Zur Pensionswirtschaft (Versorgungs-, Pensions- und Sterbekassen sowie Pensionsfonds) lagen 57 Berichte vor. Vielfach unterstützen die Unternehmen eine zeitnahe Einsicht in die Geschäftsentwicklungen noch nicht.

VU mit Geschäftstätigkeit				
	Bundes- aufsicht	Landes- aufsicht	Gesamt	Bundes- aufsicht
Lebens-VU	104 (105)	3 (3)	107 (108)	9 (10)
Pensionskassen	160 (158)	0 (0)	160 (158)	0 (0)
Sterbekassen	41 (41)	0 (0)	41 (41)	1 (1)
Kranken-VU	53 (54)	0 (0)	53 (54)	0 (0)
Schaden-/Unfall-VU	227 (231)	6 (6)	233 (237)	6 (5)
Rück-VU	47 (44)	0 (0)	47 (44)	4 (4)
Gesamt	632 (633)	9 (9)	641 (642)	20 (20)
Pensionsfonds	24 (24)	0 (0)	24 (24)	0 (0)

Quelle: Jahresbericht der Bafin (<http://www.bafin.de>), Kapitel IV

Von den unter Bundesaufsicht stehenden Unternehmen der Sparte Leben lagen 94, von der Sparte Krankenversicherung 44 und von der Sparte Schaden- und Unfallversicherung 126 Geschäftsberichte vor, wobei zur Schaden- und Unfallversicherung nur Unternehmen mit einem Schwerpunkt im Privatkundengeschäft der Teilsparten Rechtsschutz oder HUK<sup>1</sup>-Versicherung betrachtet sind. Wie in den Vorjahren sind so wiederum deutlich über 95% des Marktvolumens der Beiträge betrachtet.

<sup>1</sup> HUK wird als übliche Abkürzung für Haftpflicht-, Unfall- und Kraftfahrt verwendet.

## 1.2 Die Begleit-CD



Manuskripte :

[Software.pdf](#) ( [\\_Regio.xls](#))

[Signifikanz.pdf](#),

[Rating-Technik.pdf](#)

[RegioSkalen.pdf](#)

[Manual.pdf](#)

# rankingweb:

**Kultur-, Sozial- und Wirtschaftsinformation  
sowie Informationstechnik**

## [Bankenwirtschaft](#)

## [Bausparkassen](#)

## [Berufsgruppen](#)

## [Gesundheitsstatistik](#)

- [Krankenkassenstatistik](#)
- [Krankheitsentwicklungen: BKK Arbeitsunfähigkeitsfälle und -Dauern: Krankheiten, Alter, Geschlecht](#)
- [Arbeitsunfälle, Arbeitsunfähigkeitsfälle und -Dauern nach Wirtschaftsgruppen Betriebskrankenkassen](#)
- [Todesursachenentwicklungen nach Krankheitsarten der Gesamtbevölkerung, Alter und Geschlecht](#)
- [Erwerbsunfähigkeit: Rentenzugangsraten der gesetzlichen Rentenversicherung nach Krankheiten, Alter und Geschlecht](#)

## [Kapitalmarkt](#)

## [Pensionsversicherung](#)

## [Regionalstatistik](#)

- [Bevölkerungsentwicklung, Wahlen, Wohlstand](#)
- [Erwerbstätigkeit](#)
- [Gemeinwesen](#)
- [Kommunale Finanzwirtschaft](#)

## [Versicherungswirtschaft](#)

- [Lebensversicherung](#)
- [Krankenversicherung](#)
- [Sachversicherung](#)
- [Versicherungsgruppen](#)

Mit der Seite **index.html** des Hauptverzeichnisses der Begleit-CD, die Sie über Handels übliche Browser öffnen können, sind die Links zu den Berichtsfeld übergreifenden Begleit-Dateien einerseits sowie zu den Berichtsfeldseiten andererseits gegeben.

Es sind folgende vertiefende Dateien zu den einzelnen Branchen enthalten:

	Leben	Kranken	Sach	Bauspar	Pension
<b>Skalendarstellungen</b>	X	X	X	X	X
<b>Marktanteilsentwicklungen</b>	X	X	X	X	
<b>Ratingberichte</b>	X	X	X	X	
<b>Berichte mit Produktbezug</b>	X (Ansammlungs- -zins)	X (Beitrags- stabilität)	X (Beitragsaus- kömmlichkeit)		
<b>Excel-Analyse-Datei</b>	gemeinsam			X	X

Darüber hinaus finden sich zu allen Branchen Marktzusammenfassungen, die auch in die Skalen eingeordnet sind sowie die Unternehmensexposes im Einzelnen.

Es sind alle der Publikation direkt zuordbaren Themen

- Bausparkassen
- Kapitalmarkt
- Pensionsversicherung
- Versicherungswirtschaft

offline auf der CD verfügbar.

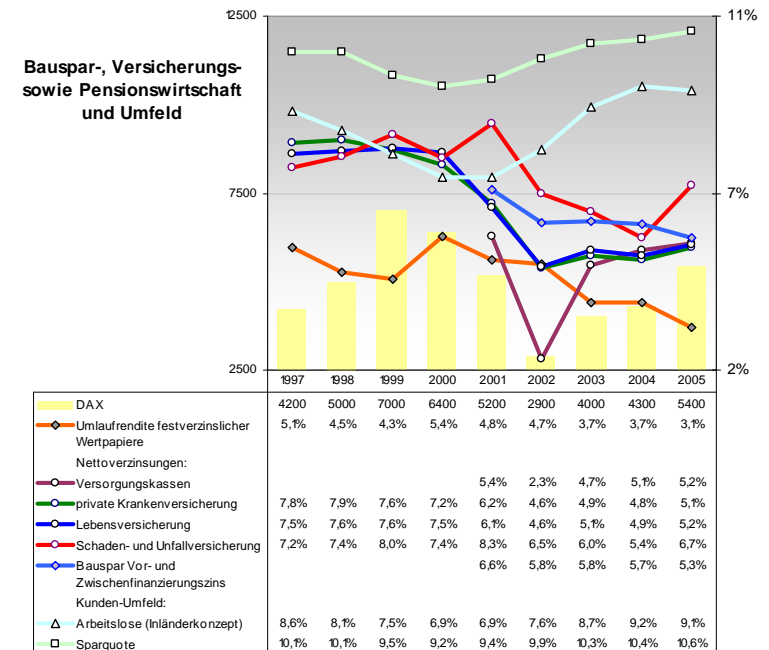
Die übrigen Themen verweisen teilweise auf das jeweils aktuelle Informationsportal.

Nach Drucklegung vereinzelt ergänzte Exposes, Angaben zu Corporate Responsibility Argumenten und weitere Analysen werden ebenfalls über das Informationsportal <http://www.rankingweb.de/Ranking.html> ergänzt.

## 2. Branchen- Entwicklungen

### 2.1 Gesamtwirtschaft

Das gemeinsame Element der betrachteten Finanzdienstleister ist die Kapitalanlage, einerseits zur Erwirtschaftung einer Verzinsung für annuitätisch ermittelte Beiträge und darüber hinausgehende Gewinnbeteiligungen der Kunden und andererseits in der Schaden- und Unfallversicherung zur Erwirtschaftung von möglichen Beitragssubventionen sowie auch Unternehmensrenditen. Auch die Bausparkassen refinanzieren die Spargelder der Kunden nicht ausschließlich über die Kreditvergabe sondern nutzen - in jedoch geringerem Umfang - die Refinanzierung über die Kapitalmärkte.



Wie die Gegenüberstellung der Entwicklungen von Zins-, Rendite- und Kapitalmarktumfeld-Niveaus oben zeigt, haben die privaten Krankenversicherer und die Lebensversicherer in 2002 ein neues Zinsniveau nach den schwierigen Jahren 2001 und 2002 gefunden, dem sich seit 2003 auch die Pensionswirtschaft annähernd und wobei die Entwicklung durch einen großen Anteil an Neugründungen Letzterer etwas abgeschwächt augenscheinlich wird. Dem gegenüber gelingt



es der Schaden- und Unfallversicherungswirtschaft im Mittel den geringeren Marktzinsniveaus vergleichsweise höhere Erträge zu entnehmen, die in 2005 wieder an das Niveau vor 2001 anschließen. Wie die folgenden Skalen zeigen, liegen im Markt jedoch sehr unterschiedliche Verhältnisse vor<sup>2</sup>:

Die obere Skala ist die der Werte des Geschäftsjahres 2005,  
die untere Skala die der relativen Veränderungen von 2004 nach 2005

durchschnittliche  
Skalenveränderung

10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Nullpunkt der  
Dynamik-Skala  
Intensität des  
evolutionären  
Charakters

**k406 Nettoverzinsung**

Zeile 1: 2004 -> 2005  
Zeile 2: 2003 -> 2004  
Zeile 3: 2003 -> 2005

	K LV S													
2005	3,6	4,2	4,4	4,7	4,9	5,1	5,4	5,7	6,3	30	2,2%	0,47	3,5%	erhaltend
	V LK S													
04->05	-22,3	-11,2	-7,2	-3,0	1,5	5,6	11,3	19,4	36,8	217	-2,4%	0,55	6,6%	marginalisierend
											-0,3%	0,54	4,4%	marginalisierend

Die Bandbreite vom 10%- zum 90%-Quantil reicht von 3,6% bis 6,3% normaler Verzinsungen und womit es in der Schaden- und Unfallversicherung offensichtlich größere Unternehmen sind die hier höhere Verzinsungen ausweisen.

**k115 netto stille Reserven**

	KL V S													
2005	0,7	1,3	2,2	3,1	4,1	5,0	6,3	7,9	13,3	131	8,0%	0,38	15,0%	erhaltend
	S K L V													
04->05	-45,4	-24,2	-8,4	0,5	10,0	18,5	31,6	48,5	100,0	3426	34,9%	0,23	15,9%	inflationär
											45,8%	0,23	26,6%	inflationär

Die Entwicklungen der Quoten stiller Reserven nach Abzug der stillen Lasten verraten dann weiter, dass insbesondere die Schaden- und Unfallversicherer im Mittel die noch höheren Bewertungsreserven aus Kapitalanlagen vorweisen, diese im Mittel in 2005 entgegen der übrigen Sparten jedoch nicht weiter aufbauten.

**k113 Ergebnisquote nach Steuern:**

	KL V S													
2005	-0,8	0,5	1,0	1,4	1,8	2,4	3,3	6,4	12,4	184	31,3%	0,34	66,5%	erhaltend
	K V LS													
04->05	-67,5	-22,2	-3,4	5,2	23,7	40,2	71,2	100,2	208,3	>1000	61,8%	0,39	-	-
											112,4%	0,33	-	-

<sup>2</sup> Zur Interpretation der Skalendarstellungen vergleiche die Datei RegioSkalen.pdf der Begleit-CD. Die hier für die Sparten zusammengefassten Skalen sind auf der Begleit-CD mit der Einordnung weiterer Marktzusammenfassungen auch für die einzelnen Branchen verfügbar.

Es verwundert dann nicht, dass im Mittel alle der betrachteten Branchen besonders aber die Schaden- und Unfallversicherung ihr Ergebnis nach Steuern zum Teil sehr deutlich und auch überwiegend in 2005 angehoben haben.

**k402 KA-Ertrag aus Abgang**

	KLV S													
2005	0,1	0,8	2,0	3,6	6,4	8,7	11,5	15,4	24,2	80	-8,3%	0,52	43,2%	erhaltend
	SL VK													
04->05	-94,0	-69,0	-47,8	-27,3	-6,0	24,0	81,4	132,5	301,3	3625	-32,7%	0,63	11,1%	marginalisierend
											-38,3%	0,59	40,3%	erhaltend

Im Mittel haben hierbei im Vergleich zum Vorjahr und überwiegend auch im Vergleich zum Vorvorjahr die Unternehmen weniger auf Ertragsanteile aus dem Abgang von Kapitalanlagen also der Realisierung von stillen Reserven zurückgegriffen.

10%-Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	90%-Q	Gewicht	
0,035	--	--	--	-	o	+	++	+++	+++	0,063	2,0	Nettoverzinsung
-0,009	--	--	+++	--	+	--	--	+++	-	0,125	1,0	Ergebnisquote nach Steuern:
0,004	--	--	--	-	-	-	-	o	-	0,131	0,0	netto stille Reserven
0,000	--	--	-	-	-	-	--	o	o	0,237	0,0	KA-Ertrag aus Abgang
-0,224	-	-	-	o	-	o	o	++	+	0,369	0,0	V: Nettoverzinsung
0,031	--	o	-	o	o	+	+	+	+	0,051	0,0	Laufende Verzinsung
0,022	--	-	o	o	-	o	o	+	+	0,411	0,0	KA-Anteil Wprfestv
	V KL S											
	31	30	19	77	16	52	41	35	22	Anzahl:		323
	0,72	0,47	0,38	0,48	0,46	0,51	0,57	0,56	0,58	avg.-max-memb.		0,64

K private Krankenversicherer  
L Lebensversicherer  
S Schaden- und Unfallversicherer  
V Versorgungskassen

**Clustering zur Ergebnissituation**

Das Clusterergebnis oben zeigt dann weiter, dass besonders die höheren realisierten Nettoverzinsungen in den Clustern 8 und 9 solche höherer Veränderungen gegenüber dem Vorjahr sind, die dann im Cluster 8 auch die höheren Ergebnisse nach Steuern begleiten. Es werden hier die insgesamt positiveren Kapitalanlageergebnisse mit höheren Anteilen nicht festverzinslicher Wertpapiere in den Portfolios sichtbar.

Aufgrund der unterschiedlichen Bedeutung der Bezugsgröße Beitragsvolumen ist das überwiegend durch Lebens- und Krankenversicherer bestimmte Cluster 9 für diese ebenfalls mit höheren Ergebnissen nach Steuern sichtbar, wie der Vergleich zum Cluster 6 sichtbar macht.

Die das Gros der Kreditvergaben der Bausparkassen ausmachenden Vor- und

Zwischenfinanzierungen folgten im Kreditzins von 2001 bis 2005 mit einer deutlicheren Anpassung in 2005 nur langsam dem sich stetig abschwächenden allgemeinen Zinsniveau.

**k224 Rendite Bauspardarlehen**

29					Ö				B		P							
2005	4,7	4,7	4,7	4,8	4,8	4,9	4,9	5,0	5,2	-0,7%	0,65	0,7%	erhaltend					
04->05	-2,5	-1,7	-1,1	-0,6	-0,3	-0,1	0,3	0,8	1,1	1,4	-1,1%	0,68	1,8%	reaktionär				

**k225 Rendite Vor-, Zwischen**

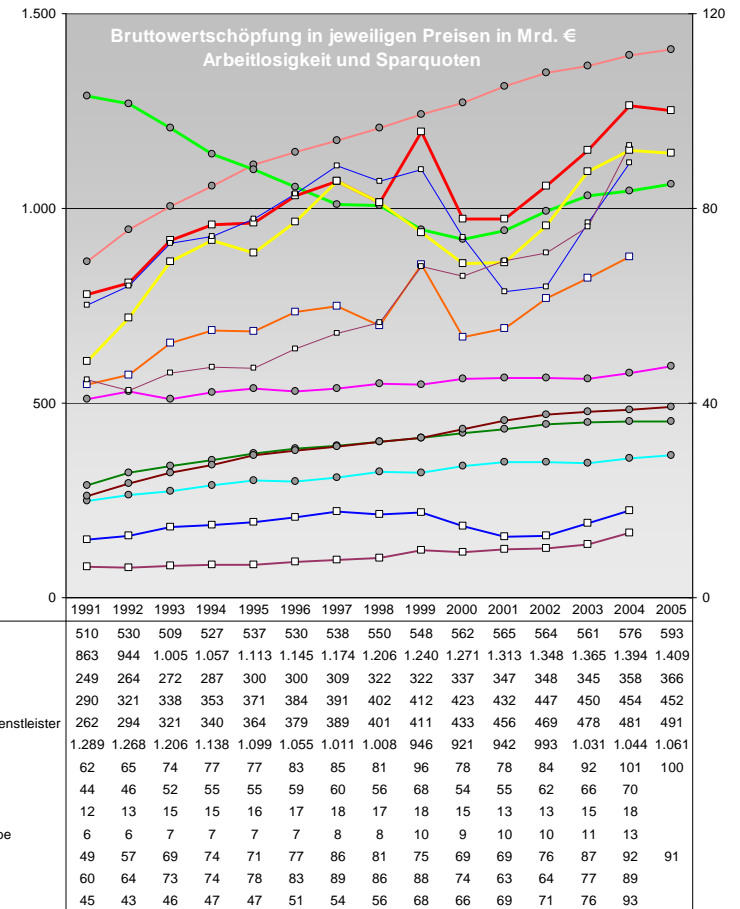
29						Ö			B		P			
2005	5,1	5,2	5,2	5,3	5,3	5,4	5,4	5,5	5,8	5,9	-4,0%	0,99	5,1%	reaktionär
04->05	-6,7	-4,4	-3,8	-3,7	-3,6	-3,1	-2,8	-2,5	-1,8	0,3	-6,7%	1,00	7,1%	reaktionär

Insgesamt liegen die Renditen aus Vor- und Zwischenfinanzierungen aktuell damit mit einem ungefähren mittleren Aufschlag von 0,5-Prozentpunkten in der Nähe der Zinsniveaus für die Bauspardarlehen<sup>3</sup>.

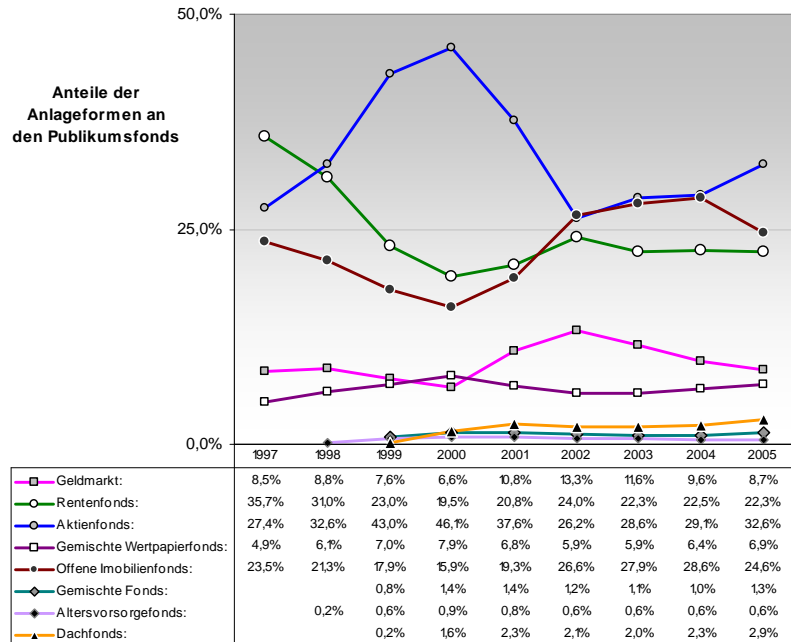
Vergleichen wir allgemeiner die Entwicklungen der Bruttowertschöpfung des Kredit- und Versicherungsgewerbes mit den Entwicklungen der übrigen Wirtschaftsbereiche und mit den Entwicklungen der Arbeitslosigkeit sowie der Sparquoten der Bevölkerung, so zeigt sich, dass das Kredit- und Versicherungsgewerbe insgesamt eher keine besonderen Wachstumserfolge erzielte und in 2005 sogar eine deutlichere Abschwächung hinnehmen musste, während das Kredit- und Versicherungshilfsgewerbe vergleichsweise höhere Wachstumsraten bis ins Jahr 2004 erzielen konnte, dies deutlich auch gegen sich abschwächende Sparquoten und mit wachsender Arbeitslosigkeit.

Im Vergleich der Gunst der Anlageformen von Publikumsfonds gewinnen im Konkurrenzgeschäft der Versicherungswirtschaft bei den Kunden in jüngerer Zeit wieder deutlicher die Aktienfonds, während insbesondere Immobilienfonds in 2005 stärker an Bedeutung verloren.

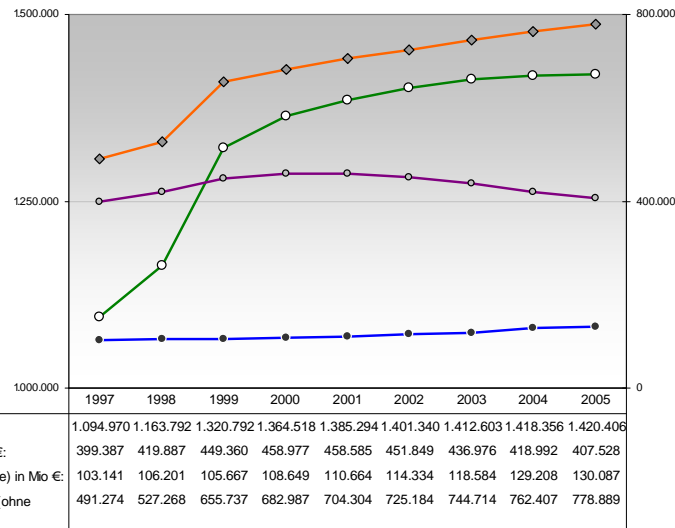
<sup>3</sup> B die Zusammenfassung aller Bausparkassen, Ö die der öffentlich rechtlichen Landesbausparkassen und P die der im Verband der privaten Bausparkassen zusammengefassten übrigen Bausparkassen.



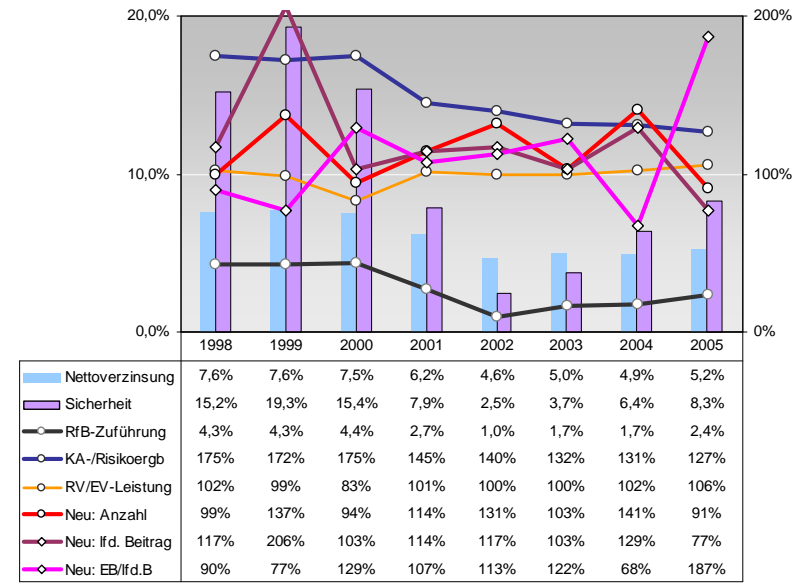
Andererseits zeigt auch die Kreditnachfrage insbesondere von Selbständigen Privatpersonen eine weiterhin nun auch deutlichere Abschwächung, während andererseits Kredite für den Wohnungsbau ein ungebrochenes Wachstum verzeichnen.



### Kreditvolumen der Privatpersonen (im Dez.)



## 2.2 Lebensversicherung



Lebensversicherung ist der gemessen an den Bilanzsummen bedeutendste Zweig der Versicherungswirtschaft.

Der Markt insgesamt hat auch in 2005 einer deutlichen Erhöhung der Sicherheitsmittel wiederum den Vorrang vor einer weiteren Anhebung des realisierten Kapitalanlageerfolges gegeben.

### k618 Sicherheitsindex

	oÖ										T	wdVL	B	s				
2005	3,1	4,6	5,4	6,3	7,1	8,3	9,8	10,8	12,3	75	21,8%	0,24	22,1%	inflationär				
	B										doV	wL	sT	Ö	56,5%	0,13	41,6%	inflationär
04->05	-22,8	-4,7	4,5	12,7	24,3	32,1	36,7	45,8	64,9	220	90,6%	0,11	72,9%	inflationär				

### k409 wirtschaftliche Nettoverzinsung

	o										w	TLd	ÖsV	B				
2005	3,9	4,2	4,4	4,7	4,9	5,0	5,1	5,3	5,5	13	5,5%	0,34	7,0%	erhaltend				
	osV										B	L	Ö	wdT	-4,7%	0,57	6,5%	erhaltend
04->05	-11,5	-6,2	-2,9	3,1	6,0	8,1	12,1	18,1	24,9	296	0,6%	0,51	2,0%	marginalisierend				

Wie die Skalen des kundenorientierten Sicherheits-Index und der wirtschaftlichen Nettoverzinsung aufzeigen nicht nur im Mittel sondern auch deutlich überwiegend.

**k709 Ansammlungszins DAV94**

		L													
101															
2005		4,0	4,0	4,0	4,1	4,2	4,3	4,4	4,6	5,1	256	-2,6%	0,40	4,3%	erhaltend
												-0,9%	0,27	-	-
04->05		-7,7	-5,6	-2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	23	-3,5%	0,49	4,3%	erhaltend

Der Ansammlungszins gewährter Überschüsse der mit einem Rechnungszins von 4% kalkulierten noch regulierten Alttarife lässt dann weiter erkennen, dass ca 40% der Marktteilnehmer den gewährten Überschuss an die Kunden sogar weiter zurückgenommen haben.

Die Datei WandelLeben2006.pdf der Begleit-CD stellt eine Übersicht der Ansammlungszins Überschussgewährungen der Unternehmen im Einzelnen über die Jahre 2001 bis 2005 zur Verfügung und setzt diese in das Verhältnis zu einer realen Verzinsung der Kundenbeiträge von klassischen kapitalbildenden Lebensversicherungen.

In der Erneuerung der Bestände der Lebensversicherer zeigt sich das Jahr 2005 überwiegender als im Vergleich der Jahre seit 1998 schwächeres Jahr. Die Erneuerung durch Einmalbeiträge ist hingegen selbst unter Berücksichtigung der geringeren Bezugsquote des laufenden Beitrages vergleichsweise hoch und nur in 1999 höher.

Wie die Skalen der Datei \_LVSkalen.pdf der Begleit-CD erkennen lassen, verzeichnen in 2005 mit einem Anteil von über 80% der Unternehmen die Anzahlen der Verträge in der Sparte KapitalLeben Rückgänge während in der Sparte Renten ebensoviele Unternehmen Zuwächse in den Vertragsanzahlen generieren. Hierbei verliert das Geschäft an Zusatzversicherungen insbesondere der Unfallzusatzversicherungen und überwiegend auch der Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen in 2005 an Bedeutung.

Unter den in der Vertragsanzahl absolut wachsenden Unternehmen findet sich das Mittel der Direktversicherer sowie der Unternehmen der Neuen Bundesländer, während die übrigen Marktzusammenfassungen zu den im Wachstum in 2005 stagnierenden oder verlierenden Unternehmen zählen, wie das Clusterergebnis zur Veränderung der Bestandsanzahlen aufzeigt.

10%-Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	90%-Q	Gewicht	
-0,049	--	---	--	-	o	+	++	+++	+++	0,097	2,0	V: Anzahl Hauptgeschäft
-0,074	-	+++	-	---	-	+	--	+++	---	0,058	1,0	V: Zusatzquote, Anzahl
-0,077	---	-	---	---	-	o	+	+	++	0,043	0,0	V: Anzahl Kapital
-0,081	--	--	o	-	o	+	+	+++	-	0,138	0,0	V: Anzahl Risiko
-0,025	---	-	-	-	+	-	o	o	++	0,198	0,0	V: Anzahl Renten
-0,047	o	-	-	-	o	-	o	--	o	0,347	0,0	V: Anzahl Sonstige
-0,067	-	---	-	-	-	o	o	+	o	0,188	0,0	V: Anzahl Kollektiv

LÖBV								Tsw		d		o	
17	6	30	10	11	8	6	7	8	Anzahl:		103		
0,50	0,69	0,62	0,62	0,61	0,29	0,58	0,75	0,59	avg.-max-memb.		0,68		

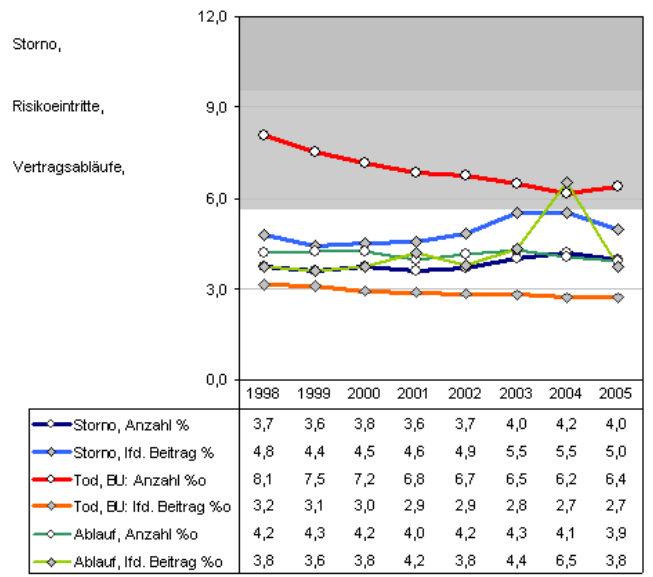
- \_LV\_11\_ÖR\_Unternehmen    Ö    öffentlich rechtlich
- \_LV\_12\_Berufe\_Unternehmen    B    Berufsgruppen
- \_LV\_16\_VVaG\_Unternehmen    V    Versicherungsvereine
- \_LV\_28\_Orte\_Unternehmen    T    Unternehmen mit innerdeutschen Ortsnamen
- \_LV\_29\_Süd\_Unternehmen    s    Süden
- \_LV\_4\_Ost\_Unternehmen    o    Osten
- \_LV\_61\_West\_Unternehmen    w    Westen
- \_LV\_9\_Direkt\_Unternehmen    d    Direktversicherer

**Clustering zur Veränderung der Bestandsanzahlen**

Als Wachstum generierend wird so auch das Kollektivgeschäft sichtbar. Insgesamt werden weniger spezielle Produkt als mehr gesamt unternehmerische Wachstumserfolge sichtbar.

Wie die mit der Begleit-Datei gegebene Aufstellung der Marktanteilsentwicklungen der Unternehmen im Einzelnen sowie der Marktzusammenfassungen für die Entwicklungen 2001 bis 2005 erkennen lässt, können neben natürlich stärker wachsenden jüngeren Unternehmen insgesamt die Direktanbieter, die Unternehmen des Ostens aber auch die Gruppe der öffentlich rechtlichen Lebensversicherer im Markt deutlicher an Bedeutung gewinnen. Letztere hierbei auffällig jedoch nur in der Anzahl während in den Summen sogar Marktanteile verloren gehen.

Die auch untereinander in Rückversicherungsverhältnissen (RV/EV-Leistung) stehende Lebensversicherungswirtschaft, weist in 2005 höhere Beteiligungen der Rückversicherer an den Zahlungen aus, was einen Grund in der im Schaubild unten erkennbaren vergleichsweise höheren Anzahl an Risikoeintritten haben kann, die sich aber im Mittel nicht im laufenden Beitrag wiederfindet.



Neben den Todesfällen die im Marktmittel ca. 94% der Risikofälle Tod, BU ect. des Hauptgeschäftes ausmachen, wie der GDV im Statistischen Taschenbuch 2004 berichtet (vgl. <http://www.gdv.de>) sind der Ablauf und das Storno von Versicherungen Ergebnis beeinflussend. Der Ablauf durch den nicht rechnungsmäßigen Anteil und das Storno aufgrund angenähert ausgeschütteter Zeitwerte sowie aufgrund von gewährten nicht rechnungsmäßigen Mindestrückkaufwerten.

**k113 Ergebnisquote nach Steuern:**

102	ÖTB	dw	oL	Vs										
2005	0,5	0,9	1,0	1,3	1,4	1,6	1,8	2,1	2,7	7	31,7%	0,26	12,4%	inflationär
	o		Bs		TdLVÖ		w				3,0%	0,44	72,6%	erhaltend
04->05	-21,9	-4,4	4,9	24,0	38,8	50,1	61,3	99,5	182,2	>1000	35,7%	0,26	16,6%	inflationär

Ca 75% der Unternehmen erwirtschafteten in 2005 höhere Ergebnisse nach Steuern im Verhältnis zu den Beiträgen.

Auch der Aufbau von Beständen und das Alter der Bestände wirken auf die genannten Bestandsbewegungen, insbesondere des Stornos, das insgesamt in jüngerer Zeit durch den Aufbau von Beständen in der Renten- und den sonstigen Lebensversicherungen (überwiegend

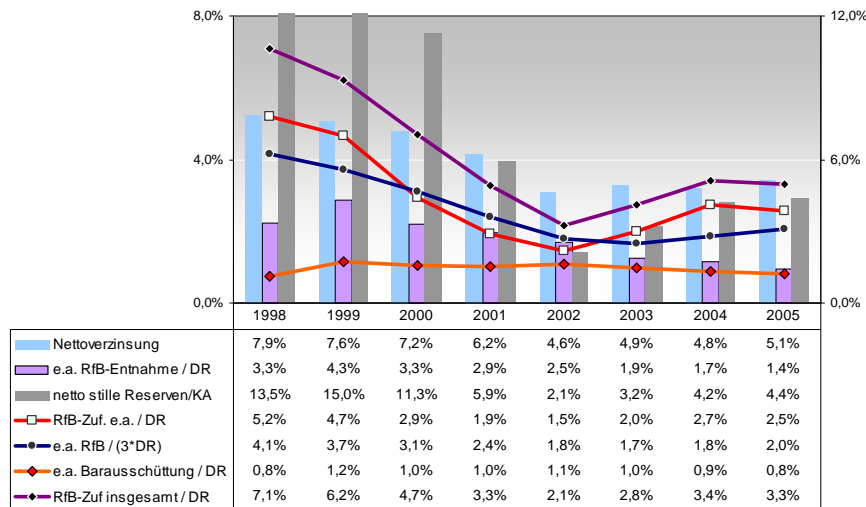
Fondsgebundenes Geschäft) geprägt ist und weshalb das Storno aufgrund einer geringeren Bezugsgröße des Frühstornos in 2002 bis 2004 deutlich erhöht erscheint in 2005 mit geringerem Neugeschäft aber wieder abnimmt.

**k716 Storno gesamt**

103	d	B	Ös	V	LoTw									
2005	2,6	3,7	4,1	4,6	5,0	5,4	5,8	6,5	7,8	23	-7,5%	0,88	5,9%	reaktionär
	d		B		V		wT		Ls		Ö		o	
04->05	-19,7	-15,8	-12,0	-11,1	-9,3	-7,5	-5,3	-3,2	0,9	61	-8,3%	0,75	8,5%	reaktionär

Besonders auch das Stornoaufkommen zeigt sich unabhängig von den Bestandserneuerungen sehr unterschiedlich bei den Unternehmen und dies insgesamt geringer bei den Direktanbietern und Öffentlich Rechtlichen trotz deutlicherer Bestandszuwächse sowie allgemein bei den Berufsguppen-Unternehmen insbesondere den Beamtenversicherern.

### 2.3 Private Krankenversicherung



In der nach Art der Lebensversicherung betriebenen privaten Krankenversicherung spielen die Erträge aus Kapitalanlagen eine ebenso bedeutende Rolle wie in der Lebensversicherung. Sowohl die Nettoverzinsungen wie ähnlich auch Sicherheitsmittel an stillen Reserven und deutlicher auch die über die Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) gewährten Kundenbeteiligungen bleiben in 2005 im Mittel jedoch deutlicher hinter den Entwicklungen der Lebensversicherung zurück.

Anders als in der Lebensversicherung, die mit Ausnahme von steuerlichen Höchstgrenzen für die sogenannte freie RfB (Rückstellung für Beitragsrückerstattung) die RfB insgesamt langfristiger planen kann, ist die RfB der Krankenversicherer binnen dreier Jahre nach Zuführung ihrer Verwendung zuzuordnen.

Besonders der erfolgsabhängige Anteil der RfB (e.a.RfB) kann hierbei sowohl für werbewirksame Barausschüttungen verwendet werden oder aber dem Gesamtkollektiv zu Gunsten der Beitragsreduzierungen im Alter zugeführt werden. Die Entwicklungen oben machen dann deutlich, dass die Barausschüttungen trotz der schwierigeren Verhältnisse in der Erwirtschaftung von Kapitalerträgen in den Jahren nach 2000 weitgehend konstant gehalten wurden, aufgrund der teilweise längerfristigen Zusagen insgesamt aber doch weiter zurückgenommen werden und in 2005 das Niveau von 1998 wieder erreichen.

10%-Q	1	2	3	4	5	6	7	90%-Q	Gewicht	
0,040	--	--	-	o	+	++	+++	0,057	2,0	Nettoverzinsung
0,010	-	--	+++	--	+	--	o	0,082	1,0	netto stille Reserven
-0,018	-	o	-	--	-	--	--	0,142	0,0	V: Anzahl Krankenkosten
0,428	++	+	+	++	+	+	++	0,774	0,0	Bestandsanteil Krankenkosten
0,763	o	o	-	+	++	-	+	0,968	0,0	Ausschüttungsquote
0,000	o	-	-	+	++	o	+	0,037	0,0	Barausschüttung
8,291	--	--	--	--	o	--	+	3.997.824	0,0	gebuchte Bruttobeiträge in T€:

sT		KVvD		B		Anzahl:	
4	9	5	12	8	7	5	50
0,53	0,64	0,79	0,44	0,62	0,35	0,83	avg.-max-memb. 0,67

- \_KV\_14\_VVaG\_Unternehmen V Versicherungsvereine
- \_KV\_16\_Süd\_Unternehmen s Süden
- \_KV\_27\_West\_Unternehmen w Westen
- \_KV\_3\_direkt\_Unternehmen D Direktanbieter
- \_KV\_8\_Berufe\_Unternehmen B Berufsgruppen
- \_KV\_9\_Orte\_Unternehmen T Unternehmen mit innerdeutschen Ortsnamen

#### Clustering zu Ergebnis und Verwendung

Höhere Nettoverzinsungen werden wie das Clusterergebnis oben zeigt in der privaten Krankenversicherung besonders auch für die Verwendung als Barausschüttungen an die Kunden verwendet ohne dass dieses aber in 2005 höhere Bestandszuwächse in der Krankenkostenversicherung erkennen ließe.

#### k406 Nettoverzinsung

49	s T D V Kw B													
2005	4,0	4,4	4,5	4,7	4,9	5,0	5,1	5,4	5,7	14	1,2%	0,55	2,4%	erhaltend
	D V TB s Kw										-2,6%	0,60	9,5%	erhaltend
04->05	-11,4	-7,5	-6,0	-4,0	-2,6	2,5	6,0	10,1	19,0	160	-1,4%	0,58	0,4%	marginalisierend

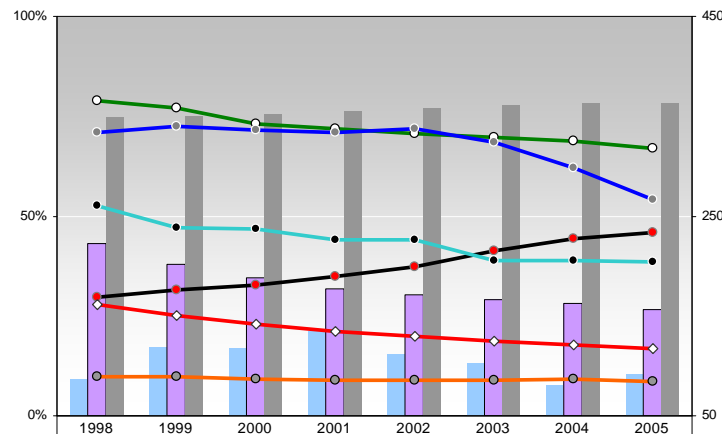
#### k702 Barausschüttung

35	s T K w VB													
2005	1,3	1,6	2,1	2,5	2,7	2,9	3,1	3,5	4,2	8	-0,1%	0,26	-	-
	sKw T V B										-4,4%	0,54	9,1%	erhaltend
04->05	-9,0	-1,4	0,2	3,5	5,4	6,6	8,5	11,3	17,2	32	-4,5%	0,38	14,5%	erhaltend

Barausschüttungen werden und dies in 2005 in zunehmendem Maße besonders von den Versicherungsvereinen und im Mittel höher noch von den Berufsgruppenunternehmen gewährt, wie die Skalen zeigen.

Betrachten wir auch hier wie in der Lebensversicherung die Annäherung der Bedeutung der Kapitalerträge im Vergleich zu den sonstigen Ergebnisquellen mit der Kennzahl KA-/RisikoErgb. im Schaubild unten so ist hier zunächst die Kennzahl um 100% verschoben betrachtet, macht aber ebenso deutlich, dass seit 2001 die Kapitalerträge stetig gegenüber den übrigen Ergebnisquellen an Bedeutung verlieren in 2005 aber erstmals wieder gewinnen, wobei für 2001 bis einschließlich 2005 aufsichtsrechtlich verordnete Beitragsanpassungen von etwa 2% per anno zur Beitragsreduzierung im Alter diesen Effekt begünstigen, da diese die Gewinnmargen vor allem aus dem Storno verstärken.

Sehr deutlich ist die steigende Bedeutung der Deckungsrückstellungen (DR) im Vergleich zu den Beiträgen der überwiegend im Aufbau befindlichen Bestände erkennbar sowie deutlich über die verordneten 2% steigende Beiträge in der kapitalgedeckten Finanzierung der Krankenkostenversicherung, die in der privaten Krankenversicherung Anpassungen bezüglich der Krankheitskostenentwicklungen erfährt, die nicht aus dem Überschuss sondern von den Versicherungsnehmern getragen werden und die im Vergleich der Veränderungen von Leistungen und Beiträgen gegenüber den Zahlen der Vollversicherten des Schaubilds unten durchaus beachtlich sind.

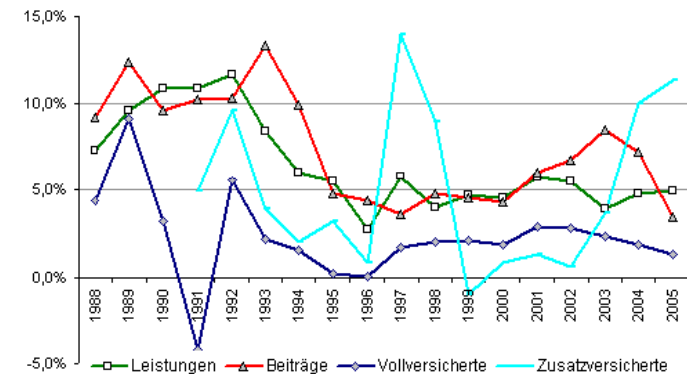


	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
KA-/RisikoErgb-1	9%	17%	17%	21%	15%	13%	8%	10%
Beitrag/DR	43%	38%	35%	32%	30%	29%	28%	26%
Anteil KK+ GPV	75%	75%	76%	76%	77%	78%	78%	78%
Beitrag KK /10	168	176	181	189	199	215	228	234
Beitrag KT	366	358	343	338	332	328	325	318
Beitrag KHT	90	89	87	86	85	86	86	84
Beitrag Sonstige STV	334	340	336	334	338	323	298	266
Beitrag Pflegepflicht	260	238	237	226	226	206	206	204
Zahlung/DR	28%	25%	23%	21%	20%	19%	18%	17%

Eine Verschiebung des Neugeschäfts hin zu höheren Anteilen an Älteren Versicherten kann bei deutlich im Aufbau befindlichen Unternehmen ebenso eine Ursache für das Anwachsen der Beitragsrelationen darstellen.

Beitragsmindernder Wettbewerb wird besonders im Zusatzgeschäft an Pflegepflichtversicherungen, an Krankentagegeld, Krankenhaustagegeld und sonstigen selbständigen Teilversicherungen augenscheinlich, der aber auch aus speziellen Produktkonstruktionen in vermehrt zu beobachtenden Kooperationen mit gesetzlichen Krankenversicherern eine Ursache findet.

Veränderungen von Beträgen bzw. Anzahlen



Quelle: Daten<sup>4</sup> aus den Rechenschaftsberichten des PKV-Verbandes vgl. <http://www.pkv.de>

Die private Krankenversicherungswirtschaft erfreute sich insgesamt auch im Jahr 2005 eines weiteren Zuwachses der Versicherten, besonders auch des übrigen Geschäftes<sup>5</sup> gegenüber der Krankenkostenversicherung. Stetige Bestandszuwachsahlen machen deutlich, dass die private Krankenversicherungswirtschaft unverändert eine im Aufbau befindliche Versicherungssparte ist, deren Rechnungsgrundlagen überwiegend als nur sehr vage in die Zukunft fortschreibbar angesehen werden können.

<sup>4</sup> Die Zahlen erscheinen teilweise als Schätzungen.

<sup>5</sup> Der Begriff Zusatzgeschäft wird auch vom Autor unterschiedlich verwendet. In den Übersichten zu den Marktanteilsentwicklungen werden Krankentagegeld, Krankenhaustagegeld, Pflegepflicht und sonstige selbständige Teilversicherungen zum Hauptgeschäft gezählt und lediglich Einmalbeitragsversicherungen und Reisversicherungen als Zusatzgeschäft. Oben ist mit dem Zusatzgeschäft die Abgrenzung zur Krankenkostenversicherung gegeben.

Überwiegend in jüngeren Berufsjahren eingetreten verweilen privat Krankenversicherte nicht selten 50 und mehr Jahre in den Kollektiven der Versicherer. Die mittels sogenannter Kopfschadenprofile berücksichtigten statistischen Erfahrungen der privaten Krankenversicherer mit dem Leistungsaufkommen älterer Versicherter, die der Berechnung der Alterungsrückstellungen dienen, sind angesichts der hohen Bestandszuwächse so überwiegend als nur gering und vermutlich auch kaum repräsentativ anzusehen, was nicht nur Nachteile mit sich bringen muss. Denkbar ist beispielsweise auch, dass die vermehrte Nutzung kostspieliger medizinischer Neuerungen besonders im Alter, diese günstiger macht.

Hinzu kommt, da in der privaten Krankenversicherungswirtschaft die Kunden trotz Bildung von Alterungsrückstellungen an den Entwicklungen des Leistungsaufkommens mit Beitragssteigerungen beteiligt werden, neben anderen ein mathematisches Altenproblem der Beitragsanpassungen, das besagt<sup>6</sup>: "Bedingt durch die Prämienkalkulationssystematik fällt, grob gesagt, bei ansonsten gleichbleibenden Rechnungsgrundlagen die durch eine Krankheitskostensteigerung ausgelöste Nettoprämienhöhung prozentual stärker aus als die ursächliche Kostensteigerung."

Auf die Beobachtung einzelner Tarife gestützt sind notwendige Beitragsanpassungen häufiger Thema der Verbraucherschützer sowie der Finanzpresse. Regelmäßig sind Untersuchungen zur Beitragsstabilität dann von dem Vorwurf begleitet aus der Tarifpolitik der Unternehmen geschönte Ergebnisse hervorzubringen, da überwiegend werbewirksame attraktive jüngere Tarife verglichen werden, während unattraktiv gewordene Tarife geschlossen und damit kollektiv der ebensolchen Entwicklung überlassen würden.

Vergleicht man wie folgend kollektive Durchschnittsbeiträge, so können Veränderungen dieser verschiedene Ursachen haben. Neben dem aus der kürzeren Ausgleichszeit resultierenden Anstieg der Ausgangsbeiträge mit dem Alter der Versicherten, nehmen Selbstbehalte und die Mengenverhältnisse der versicherten Leistungen zusätzlich zu den Beitragsanpassungen aufgrund von Kostensteigerungen Einfluss auf die kollektive Beitragsentwicklung.

Betrachten wir die Bestandsveränderungen, so stellen diese das Ergebnis der Bestandsbewegungen dar, die anders als in der Lebensversicherung auch für das nach Art der Lebensversicherung betriebene Geschäft nicht mit den Geschäftsberichten veröffentlicht werden. Der aus Bestandsstrukturveränderungen resultierende Anteil von kollektiven

---

<sup>6</sup> H. Milbrodt: "Aktuarielle Methoden der deutschen Privaten Krankenversicherung", Band 34 der Schriftenreihe Angewandte Versicherungsmathematik, VVW Karlsruhe 2005, 186.

Durchschnittsprämien ist mit den absoluten Bestandsveränderungen so nur angenähert abschätzbar.

Mit der Annahme der Konstanz der Bestandsstruktur bezüglich Eintrittsalter, Geschlecht, Selbstbehalten und versicherten Risiken reduziert das Neugeschäft aber den kollektiven Durchschnittsbeitrag nicht zuletzt wegen des aufgeführten mathematischen Altenproblems der Beitragsanpassungen.

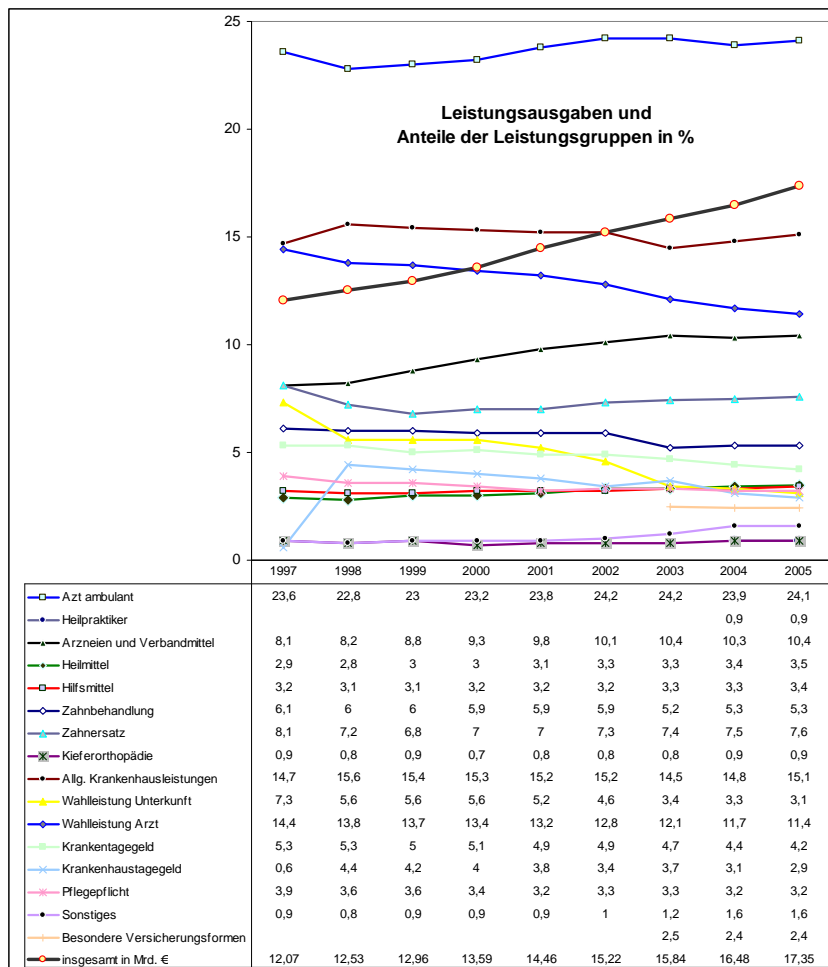
Die Entwicklung der Veränderungen der Versichertenzahlen kann so im Vergleich zu den Entwicklungen der Veränderungen der kollektiven Beiträge zur Einschätzung der kollektiven Beitragsstabilität sinnvoll herangezogen werden, wenn nicht, was überwiegend nur bei kleineren Versicherern Ursache sein kann, starke Bestandsstrukturveränderungen beobachtet werden und wie dies bereits erwähnt im Übrigen gegenüber dem Krankenkostengeschäft teilweise aufgrund eingegangener Kooperationen mit gesetzlichen Krankenversicherern im "Zusatzgeschäft" teilweise der Fall ist.

Die Entwicklungen der Jahre 2001 bis 2005 der Versichertenzahlen und der Beitragseinnahmen in der Hauptsparte Krankenkostenversicherung des Gesamtmarktes mit der Datei WandelKranken2006.pdf der Begleit-CD weisen mit der Trendgerade der Versichertenzahlen eine Steigung von 2% auf, die der Beiträge eine von 7,5% und dies mit nahezu maximalem Fit der Anpassung.

Selbst nach Abzug der für 2001 bis 2005 verordneten 2% Beitragsanpassung für den Beitragsausgleich im Alter resultiert so eine jährliche zusätzliche Beitragssteigerung von 3,5% pro Jahr im Mittel und was offensichtlich kein untypisches Veränderungsszenario darstellt, wie die Veränderungen der Versichertenzahlen und der Beiträge seit 1988 oben aufzeigen.

Offensichtlich liegen hier im Vergleich der Unternehmen teilweise sehr unterschiedliche Verhältnisse vor und wobei besonders im "Zusatzgeschäft" auch Beitragsnachlässe beobachtet werden können.

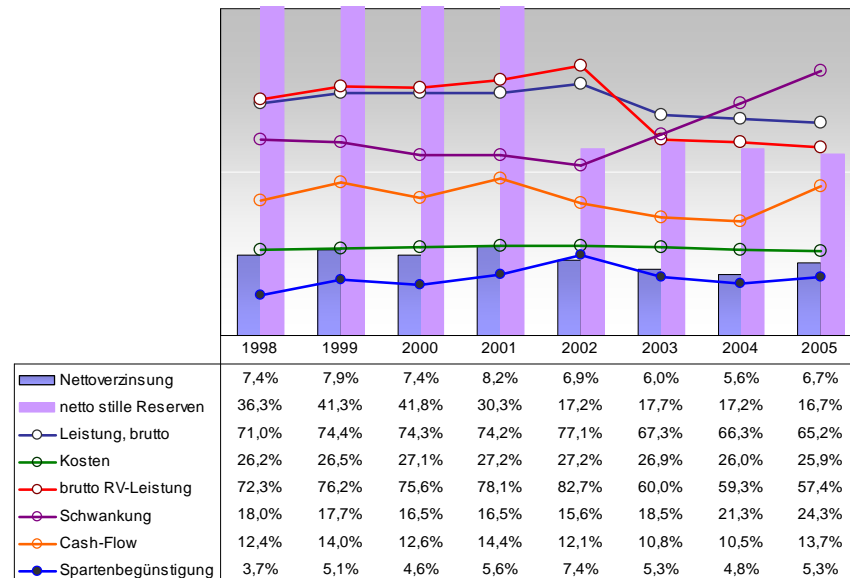




Wie das den Rechenschaftsberichten 1997 bis 2005 des Verbandes der privaten Krankenversicherer entnommene Zahlenmaterial (vgl. <http://www.pkv.de>) der Anteile der Leistungsarten an den Leistungsaufwendungen sowie die Entwicklung der Leistungsaufwendungen selbst oben zusätzlich aufzeigt, sind schon für den relativ kurzen betrachteten Zeitraum, die Ursachen der Entwicklungen der Leistungsausgaben sehr unterschiedliche, wobei besonders die Gruppe Arzneien und Verbandmittel als Ausgabentreiber auffällt, während besonders die ärztlichen Wahlleistungen die Entwicklung der Leistungsausgaben dämpfen.

## 2.4 Schaden- und Unfallversicherung

Das Ergebnis der Schaden- und Unfallversicherer ist durch den Zufluss von Beiträgen sowie von Kapitalerträgen einerseits sowie durch die Leistungserbringung im Schadensfall, Betriebsaufwendungen und durch Risikotragungsaufwände andererseits geprägt.



Schwankungen als Ausprägungen von Risiken sind das Geschäft der Schadenversicherungswirtschaft. Das Ziel des Versicherungsarrangements ist es dann einzelne Risiken in Kollektiven zu kalkulierbaren kollektiven Risiken werden zu lassen, insbesondere auch über die Zeit. Auch wenn Sparbeiträge nicht zum originären Geschäft der Schadenversicherer zählen, so werden teils doch erhebliche Kapitalträger aufgebaut die überwiegend nur zu einem geringen Teil aus vorausbezahlten Beiträgen resultieren und deren Erträge ein nicht unerhebliches Potential für Beitragssubventionen der Unternehmen darstellen. Im Mittel der Branche werden seit den geänderten Kapitalmarktverhältnissen um 2001 deutlich höhere Kapitalerträge als in der Lebens- und der nach Art der Lebensversicherung betriebenen Krankenversicherung realisiert. Großteils kann die Kapitalanlage in den Unternehmen aber deutlich vernachlässigt werden und wozu mit der auf der Begleit-CD hinterlegten Darstellung WandelSach2006.pdf Einschätzungen zu den Beitragsauskömmlichkeiten der Unternehmen und ihrer Sparten im Einzelnen gegeben sind.

Dargestellt sind mit dem Schaubild oben die Nettoverzinsungen auf Kapitalanlagen sowie der hierdurch entstehende (zusätzliche) Cash-Flow im Verhältnis zum Beitragsaufkommen. Den schadenversicherungstypischen Unsicherheitsfaktor machen die brutto Leistungen nebst Veränderung der Schadenreserven aus, die seit 2003 eine deutlich günstigere Schadensituation im Verhältnis zum Beitrag aufzeigen. Der ebenfalls im Verhältnis zum Beitragsaufkommen dargestellte Betriebskostenaufwand ist die im Marktmittel konstantere Planungsgröße der Unternehmen.

**k406 Nettoverzinsung**

134														
2005	V	DBT	Ö	w	S	s	4,2%	0,45	0,7%	diskriminierend				
	3,1	4,1	4,4	4,7	5,0	5,4	5,7	6,1	6,9	12				
04->05	D	wV	BÖT	Ss	-6,7%	0,64	6,7%	marginalisierend						
	-35,2	-14,7	-7,9	-1,8	4,0	11,0	16,5	24,6	48,6	139	-2,7%	0,57	6,1%	marginalisierend

**k115 netto stille Reserven**

132														
2005	o	Dw	ÖSTB	sV	-2,7%	0,52	4,1%	marginalisierend						
	1,0	2,4	3,2	4,4	5,9	7,4	9,6	14,6	22,6	112				
04->05	V	TsBS	w	Ö	Do	12,1%	0,37	49,2%	erhaltend					
	-46,8	-28,0	-16,7	-8,0	-1,2	10,0	19,5	33,2	80,0	1245	9,1%	0,38	74,1%	erhaltend

**k113 Ergebnisquote nach Steuern:**

134														
2005	Ö	DVwT	B	S	s	24,7%	0,38	51,5%	erhaltend					
	-0,7	0,6	1,9	3,0	3,7	5,5	8,1	10,1	13,0	77				
04->05	Ö	T	Bw	oV	Ss	D	35,4%	0,35	-	-				
	-77,6	-31,6	-13,2	2,6	16,9	31,5	53,4	103,5	297,9	26203	68,8%	0,39	-	-

Neben den stillen Reserven die vorwiegend als Sicherheiten der Kapitalanlagen dienen und sehr unterschiedlich im Markt zu finden sind aber in nahezu allen betrachteten Marktmitteln höher sind, betreiben die Schadenversicherer einerseits Risikovorsorge durch den Aufbau von Schwankungsrückstellungen, die aus Erträgen aufgebaut werden dürfen, wenn die Vergangenheit Unsicherheiten des technischen Geschäftes aufweist und die aufgrund der besseren Schadenssituation seit 2003 in bedeutendem Umfang aufgebaut werden konnten.

Darüber hinaus können Versicherer ihre übernommenen Risiken weiter versichern, was mit der technischen Rückversicherungsquote, der brutto Leistungsquote des rückversicherten Anteils, bemessen ist. So wird deutlich, dass die sogenannten Rückversicherer in größerem Umfang an den höheren Schadenbelastungen der Jahre 1999 bis 2002 und deutlich weniger an den geringeren Schadenbelastungen der Jahre seit 2003 beteiligt waren.

Die hier auch dargestellte Kennzahl der Spartenbegünstigung zeigt außerdem auf, dass insbesondere in versicherungstechnisch schwierigeren Jahren die Gewinnerzielung aus den einzelnen Sparten unterschiedlicherer ausfällt, weshalb besonders auch kleinere Unternehmen aus dem Vorhalten von Kapitalanlageressourcen insbesondere zusätzliche Planungssicherheit generieren können. Das Instrument der Rückversicherung bringt im allgemeinen verringerte Gewinnmargen über die Zeit mit sich.

**k613 RV-Quote**

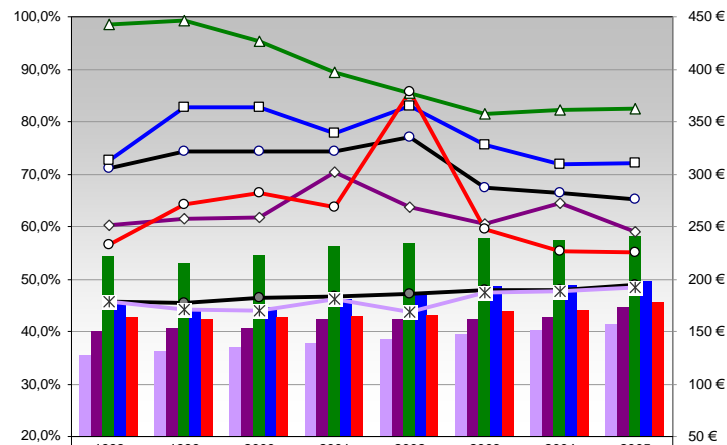
132														
2005	VB	wTSÖ	s	D	o	-7,3%	0,67	4,8%	reaktionär					
	2,1	7,0	12,1	16,2	21,1	25,5	30,5	37,6	48,4	84				
04->05	B	wSs	VTÖD	o	-6,0%	0,66	26,8%	erhaltend						
	-19,1	-13,1	-10,2	-7,3	-3,6	-1,3	0,3	3,6	8,5	103	-12,9%	0,74	8,2%	reaktionär

Offensichtlich spielt die Rückversicherungsnahme mit Anteilen an den gebuchten Bruttobeiträgen von über 10% bei 80% der Marktteilnehmer eine bedeutende Rolle in der Schaden- und Unfallversicherung, mit in 2005 wie auch schon in 2004 aber überwiegender rückläufiger Tendenz.

Ist oben das mit unterschiedlichen Gewichten betriebene Geschäft insgesamt betrachtet, vermittelt das Schaubild der Hauptsparten unten mit den Entwicklungen der mittleren Beitragsniveaus sowie der hieraus geleisteten brutto Leistungen nebst Veränderung der Schadenrückstellungen über die Zeit auch einen Eindruck, inwieweit spezielle Kundenorientierungen betrieben werden.

So wird für die Wettbewerbssparte Kfz ein deutlicher Rückgang der Leistungsquoten insbesondere in der Haftpflicht augenscheinlich, der aber seit 2003 stagniert, während die Kaskoversicherungen (sonstige Kfz) die höheren Schwankungen auch in den Beitragsniveaus deutlich machen.

Insbesondere wenn Industriegeschäft in den Beständen enthalten ist, liegen zum Teil deutlich andere Verhältnisse vor, die ebenso wie die natürlich größeren Schwankungen kleinerer Bestände nicht immer unmittelbar vergleichbar sind. Die Beitragsniveaus stellen nur bedingt einen Indikator für Preis-/Leistungsverhältnisse dar, weil teilweise sehr unterschiedliche Risikoeinschlüsse, die auch unterschiedliche Kapitalträgervolumen aus Schadenrückstellungen nach sich ziehen, versichert sind. Und die Unfallversicherung nach Art der Lebensversicherung, wie diese beispielsweise in der Form mit Beitragsrückgewähr auch von Schadenversicherern angeboten wird, ist bezüglich des mit Deckungskapital finanzierten Teils etwas verzerrt dargestellt, da der entsprechende Beitragsanteil nicht explizit ausgewiesen wird.



	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Beitrag, Unfall	128	132	135	139	143	147	151	157
Beitrag, Haftpflicht	150	154	154	162	162	162	163	174
Beitrag, Kfz-Haft	222	216	223	231	234	239	238	241
Beitrag, sonstige KfZ	176	170	173	181	185	193	195	198
Beitrag, Feuer/Sach	164	162	164	165	166	170	171	179
Beitrag, gesamt	179	177	182	183	186	189	190	195
Leistung, gesamt	71,0%	74,4%	74,3%	74,2%	77,1%	67,3%	66,3%	65,2%
Leistung, Unfall	45,6%	44,3%	43,9%	46,1%	43,8%	47,5%	47,6%	48,3%
Leistung, Haftpflicht	60,2%	61,5%	61,8%	70,4%	63,7%	60,4%	64,5%	59,1%
Leistung, Kfz-Haft	98,6%	99,2%	95,3%	89,3%	85,5%	81,6%	82,2%	82,4%
Leistung, sonstige KfZ	72,7%	82,8%	82,7%	77,8%	83,0%	75,5%	71,8%	72,0%
Leistung, Feuer/Sach	56,6%	64,2%	66,5%	63,8%	85,8%	59,4%	55,2%	55,0%

Die belastenden höheren Schäden aus Naturereignissen des Jahres 2002 werden seit 2003 offensichtlich deutlich durch bessere Schadenssituationen überkompensiert, wobei die Darstellungen nicht mit denen des Vorjahres vergleichbar sind da nun weiteres Industriegeschäft nicht mehr berücksichtigt ist.

Der Verlauf des Beitragsniveaus insgesamt begünstigt die in jüngerer Zeit besseren Leistungsquoten, stellt aber deutlich nur zu einem geringen Teil deren Erklärung dar.

10%-Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	90%-Q	Gewicht
-0,070	--	--	--	-	o	+	++	+++	+++	0,133	3,0
-0,056	--	--	--	-	o	o	+	+++	+++	0,121	1,0
-0,037	--	--	--	-	o	--	++	-	+++	0,102	1,0
0,702	+	-	o	o	o	o	-	+	o	0,957	0,0
15,047	--	+	+	--	--	--	--	--	--	1.438.313	0,0
0,000	+	o	o	o	--	--	-	o	++	0,498	0,0
-0,011	o	o	+	+	o	o	+	-	-	0,066	0,0

SBVs  
 Ö Tw oD  
 10 11 14 27 38 18 3 4 9 Anzahl: 134  
 0,72 0,56 0,33 0,60 0,51 0,36 0,41 0,39 0,96 avg.-max-memb. 0,62

- \_HUK\_14\_Berufe\_Unternehmen B Beufgruppen
- \_HUK\_16\_ÖR\_Unternehmen Ö Öffentlich Rechtliche
- \_HUK\_20\_VVaG\_Unternehmen V Versicherungsvereine
- \_HUK\_29\_Süd\_Unternehmen s Süden
- \_HUK\_34\_Orte\_Unternehmen T Unternehmen mit innerdeutschen Ortsnamen
- \_HUK\_4\_Ost\_Unternehmen o Osten
- \_HUK\_70\_West\_Unternehmen w Westen
- \_SV\_12\_direkt\_Unternehmen D Direktanbieter

### Clusterung zur Veränderung der Vertragsanzahlen der sparte Kfz-Haftpflicht

#### k342 mittlerer Beitrag Kfz-Haft

93	V	sB	TSD	Öw	o									
2005	195,8	216,2	230,2	241,6	254,1	267,9	279,7	290,6	317,9	497	-2,7%	0,87	2,4%	reaktionär
04->05	DÖ		T	wVB	S	s								
	-7,7	-4,9	-4,1	-3,6	-3,1	-2,6	-1,9	-0,8	1,8	8	-2,7%	0,79	2,6%	reaktionär

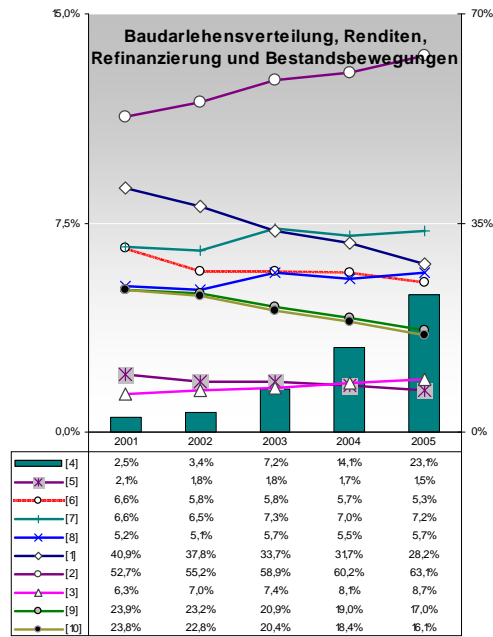
Zur Wettbewerbssparte Kfz-Haftpflicht macht das Clusterergebnis der Veränderungen und der Trends der Vertragsanzahlen bei im Markt im Vergleich zum Vorvorjahr weit überwiegend rückläufig zu beobachtenden mittleren Beitragsniveaus Marktanteilsgewinne als eher stetigeren Prozess hin zu besonders auch kleineren Spezialanbietern deutlich. Hier mit dem deutlicher sichtbar werdenden Rückgang der Beitragsniveaus, was aber besonders hier nicht unbedeutend aus der vermehrten Versicherung preisgünstigerer Kleinwagen resultieren dürfte.

Etabliertere Kfz-Versicherer der Cluster 1 bis 4 fallen hingegen überwiegender durch rückläufige Marktanteile auf.

Weitere Einblicke geben hier auch die Marktanteilsentwicklungen im einzelnen auf der Begleit-CD.

## 2.5 Bausparkassen

- [4] Kundenrefinanzierung - 1
  - [5] Zinsüberschuss
  - [6] Renditen aus Vor-  
Zwischenfinanzierungen:
  - [7] Storno der Ansparung, Anzahl
  - [8] Storno der Ansparung, Summe
- Verteilung der Baudarlehenarten
- [1] Bauspardarlehen
  - [2] Vor- und Zwischenfinanzierung
  - [3] sonstige Baudarlehen
  - [9] Zuteilungsanteil, Anzahl
  - [10] Zuteilungsanteil, Summe



Das Bausparen wird durch Bausparprämien und Arbeitnehmer-Sparzulagen für Einkommensschwächere gefördert. Das Bausparziel ist gegenwärtig seltener die Inanspruchnahme des Bauspardarlehen als mehr der Erhalt der Bausparförderung auf nach 7 Jahren beliebig Förderungs unschädlich verwendbarem Bausparguthaben.

Wie auch die Bafin im Jahresbericht 2005<sup>7</sup> feststellt, befinden sich die Bausparkassen jedoch aufgrund der ungünstigeren Finanzierungsverhältnisse des üblicherweise mit einem Zinsspread von 2% angebotenen Spar-/Darlehens-Verhältnisses noch in keiner Finanzierungsnotlage. Der Zinsüberschuss wird im Mittel dennoch als deutlich rückläufig erkennbar.

Wie das Schaubild oben weiter verdeutlicht werden besonders aus einem im Mittel auch weiterhin wachsenden Anteil an den Baudarlehen als Vor- und Zwischenfinanzierungen

<sup>7</sup> Vgl. <http://www.bafin.de> hier Kapitel V des Jahresberichtes 2005 der Bundesaufsicht für Finanzdienstleistungen.

vergleichsweise hohe Renditen erzielt, wobei sich insgesamt die mit dem Bericht des Vorjahres aufgezeigten Entwicklungen im wesentlichen fortgesetzt haben, die ausführlich mit der Datei BausparEntwicklungen.pdf der Begleit-CD seit 1988 verfügbar sind.

### k206 KA-Anteil Vor-,Zwischenfinanz.

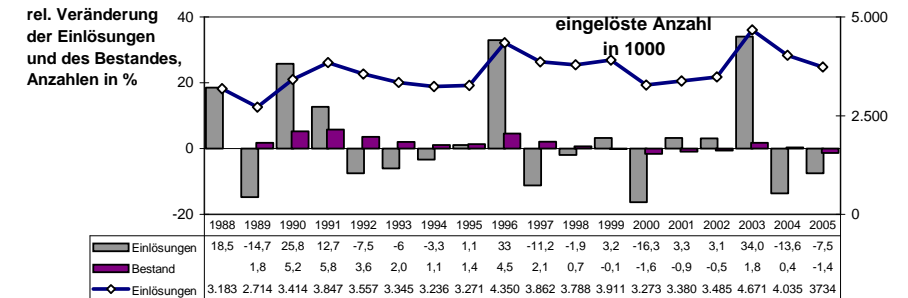
29	Ö B P													
2005	19,3	26,5	28,6	33,8	34,9	35,9	41,6	46,5	54,3	68,0	-2,1%	0,75	0,0%	reaktionär
04->05	-9,3	-8,1	-5,3	-2,8	-2,5	-1,6	-0,8	0,2	3,3	36,4	-1,4%	0,66	3,4%	erhaltend

### k208 KA-Anteil andere Ford.

29	ÖBP													
2005	3,4	7,9	11,4	14,4	19,4	19,9	22,3	28,8	34,5	67,0	14,5%	0,22	8,9%	inflationär
04->05	-8,1	-1,7	5,9	9,4	12,5	17,7	25,6	32,4	49,6	565,9	1,5%	0,39	5,6%	diskriminierend

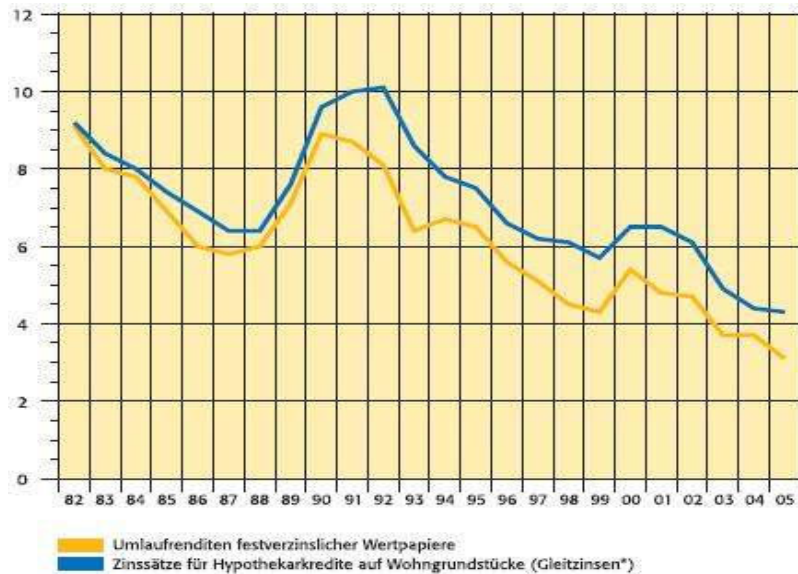
Überwiegend verliert hingegen der Anteil der Vor- und Zwischenfinanzierungen in den Portfolios der Bausparkassen während besonders andere nicht Baudarlehen betreffende Forderungen an Bedeutung stark zu nehmen.

### Neugeschäftsentwicklung aller deutschen Bausparkassen 1988 bis 2005



Quelle: Werte aus den Geschäftsberichten 1997 und 2005 der privaten Bausparkassen

Das im Marktmitel deutlich zyklische Neugeschäft der Bausparkassen erfährt hingegen in Anbetracht historisch tiefer Kreditzinsniveaus derzeit keinen besonderen Auftrieb zur Vorbeugung vor zu erwartenden künftig wieder höheren Zinsniveaus, was zusätzlich den derzeit vorwiegenden Sparcharakter des Bausparens unterstreicht.



Quelle <http://www.bausparkassen.de>, Geschäftsbericht 2005, Zinsentwicklungen

**k601 Erneuerung, gesamt**

29	P										B										Ö													
2005	-8,7	-2,6	12,4	15,3	22,1	25,1	35,5	40,0	64,3	232,0	-35,1%	0,84	28,7%	reaktionär	-27,6%	0,74	31,9%	reaktionär	-53,0%	0,86	51,4%	reaktionär												
04>05	-119,5	-67,8	-52,6	-39,7	-32,7	-29,4	-16,2	-2,7	20,3	79,1																								

Die Erneuerung der Bestände gelingt im Mittel den öffentlich rechtlichen Landesbausparkassen sowie auch kleineren privaten Bausparkassen besser und wie im Einzelnen auch die Darstellung der Marktanteilsentwicklungen auf der Begleit-CD erkennbar macht.

Insgesamt werden hingegen weit überwiegend rückläufige Bestandserneuerungen registriert.

**2.6 Versorgungsunternehmen**

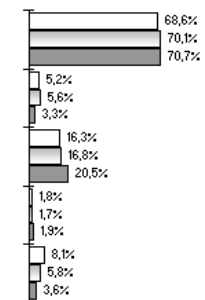
Neugründungen von Pensionskassen und/oder Pensionsfonds sind im Rahmen der notwendiger werdenden Eigenvorsorge für die Alterseinkünfte und in Anbetracht geänderter gesetzlicher Förderungen und Rahmenbedingungen für die private und betriebliche Altersvorsorge in den zurückliegenden Jahren vermehrt vorgenommen worden. Nahezu jede größere Versicherungsgruppe bietet heute Altersvorsorgelösungen über Neugründungen von Pensionskassen und Pensionsfonds an. Großteils befinden sich diese Unternehmen noch in den ersten Jahren ihrer Entwicklung, teilweise finden sich aber auch etabliertere Versorgungsunternehmen mit neuen Zielgruppen.

Während für die aus der Versicherungswirtschaft entstehenden Versorgungsunternehmen eine zeitnahe Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse gängige Praxis ist, meiden andererseits besonders kleinere teilweise auch für die Neuaufnahme geschlossene Versorgungsunternehmen tendenziell immer noch eher die Öffentlichkeit. Mit der vorliegenden Publikation ist mit ca 56 Mrd. € an Kapitalanlagen Ende 2005 gegenüber ca 88 Mrd. € der unter Aufsicht stehenden Pensions- und Sterbekassen jedoch ein aussagekräftiger Anteil der Versorgungsunternehmen zeitnah erfasst, der über das WebPortal <http://www.rankingweb.de/Pension.html> weiter vervollständigt wird.

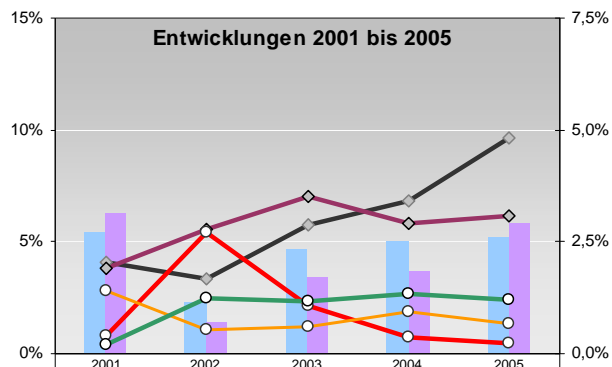
**Anzahl in 1000**

	Veränd
<b>Anwärter</b>	
3.051,6	5,1%
<b>Sterbegeld oder LV</b>	
232,6	-0,4%
<b>Pensionen</b>	
726,4	2,6%
<b>Hinterbliebene</b>	
78,9	10,8%
<b>Zusatzgeschäft</b>	
361,0	47,9%

**Bestandsanteile in der Anzahl**



Wie die Bestandszusammensetzung der berücksichtigten 57 Unternehmen aufzeigt betrachten wir damit überwiegend Anwärter auf Alters- und Hinterbliebenenversorgung und nur zu einem Anteil von etwa 20% bereits greifende Versorgungen.



	2001	2002	2003	2004	2005
Nettoverzinsung (excl. FLV)	5,4%	2,3%	4,7%	5,1%	5,2%
netto stille Reserven [R]	6,3%	1,4%	3,4%	3,7%	5,8%
Sicherheit: (EK+R) / BZS	4,1%	3,3%	5,8%	6,8%	9,7%
Zahlungen / DR	3,8%	5,6%	7,0%	5,8%	6,1%
Abschreibung	0,4%	2,7%	1,1%	0,4%	0,2%
RiB.Zuf / DR	1,4%	0,5%	0,6%	0,9%	0,7%
RfB / DR	0,2%	1,2%	1,2%	1,3%	1,2%

Bedingt durch den hohen Anteil stark wachsender Unternehmen verwundert der mit den Entwicklungen oben der Jahre 2001 bis 2005 deutlich werdende Aufbau von Sicherheitsmitteln nicht, der ähnlich aber auch zur Lebensversicherungswirtschaft beobachtet werden konnte.

#### k409 wirtschaftliche Nettoverzinsung

59	A S swV DEC									4,5%	0,45	9,3%	erhaltend	
	2,0	2,5	3,2	3,6	4,0	4,3	4,7	5,1	5,6					
2005														
	sS C EVwD A									18,7%	0,24	2,5%	inflationär	
04->05	-27,1	-17,7	-6,7	-3,0	1,4	13,1	34,3	42,8	74,1	590	24,0%	0,35	-	-

#### k115 netto stille Reserven

54	A D Fw CVE Ss										31,3%	0,25	34,2%	inflationär
	0,5	0,7	1,0	1,8	2,3	3,8	5,4	7,1	13,1	31				
2005														
	S s AF VEw D C										65,8%	0,28	52,2%	inflationär
04->05	-46,6	-12,1	2,2	13,0	24,2	47,0	86,1	123,7	499,4	3426	117,7%	0,19	100,0%	inflationär

Die Verteilung der wirtschaftlichen Nettoverzinsungen ist nur für die etablierten Unternehmen vergleichbar mit denen der Lebensversicherungswirtschaft ebenso die Sicherheiten an stillen Reserven.

10%-Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	90%-Q	Gewicht
0,030	--	--	--	-	o	+	++	+++	+++	0,059	2,0
-0,190	--	--	--	+++	--	-	-	+	+++	0,480	1,0
0,000	--	--	--	-	--	--	o	-	+	0,129	0,0
0,000	--	--	--	-	o	-	-	--	++	0,220	0,0
-0,268	--	--	+	--	-	o	-	+	+++	0,379	0,0
0,025	--	--	o	o	+	+	++	+++	+	0,053	0,0
0,000	--	--	--	+	-	-	o	+	+++	0,573	0,0
	F	A	S	s	Vw	ECD					
	8	5	7	5	13	7	4	8	6	Anzahl:	63
	0,72	0,72	0,60	0,34	0,28	0,58	0,80	0,61	0,72	avg.-max-memb.	0,73

_VK_10_Fonds_Unternehmen	F	Fonds
_VK_19_Anwärter_Unternehmen	A	Anwärter
_VK_23_VK_Unternehmen	E	Etablierte
_VK_3_Sterbegeld_Unternehmen	S	Sterbekassen
_VK_5_Chemie_Unternehmen	C	Chemie
_VK_50_West_Unternehmen	w	West
_VK_6_Dienstleistung_Unternehmen	D	Dienstleister
_VK_6_Süd_Unternehmen	S	Süden

#### Clustering zur Ergebnissituation

Betrachten wir das in Abschnitt 1 über die Versicherungssparten insgesamt gegebene Clusterergebnis speziell für die Versorgungsunternehmen so wird im Vergleich deutlich, dass auch hier die höheren Nettoverzinsungen überwiegend mit den höheren Anteilen als riskanter angesehenen nicht festverzinslichen Wertpapieren sowie aber auch den höheren stillen Reserven erwirtschaftet wird. Es finden sich vor allem die etablierten und insbesondere die Chemie und Dienstleistungs orientierten Versorgungsunternehmen unter denen mit den hohen Nettoverzinsungen. Insgesamt werden dann die höheren realisierten Nettoverzinsungen auch durch höhere laufende Verzinsungen getragen, die nur im Cluster 9 nicht deutlich höher sind und weshalb ein größerer Teil der realisierten Nettoverzinsungen hier aus dem Abgang von Kapitalanlagen resultiert.

Für die Interpretation der Einordnung der Benchmarks in die mit der Begleit-CD ausführlicher gegebenen SkalenDarstellungen ist anzumerken, dass während in die Skalen nur Unternehmen eingehen für die für die zurückliegenden 3 Jahre Werte vorliegen andererseits in den Marktzusammenfassungen auch Unternehmen berücksichtigt sind deren Werte nur für die zurückliegenden 2 Jahre vorliegen, was die ungewöhnlich höhere Sterblichkeit von Witwen des Westens erklärt.

Augenscheinlich wird dann weiter, dass wie schon im Vorjahr<sup>8</sup> wiederum die Dienstleistungs nahen Versorger den höheren Anteil an Waisen hinterlassen. Dass im Süden mehr und bei den Dienstleistungs nahen Versorgern weniger Witwen hinterlassen werden. Sowie dass die

<sup>8</sup> Vgl. R.Holz: "Die private Versicherungswirtschaft 2005", Shaker 2005.

Todeshäufigkeit in den frühen Jahren der Anwärter im Süden höher sind, während die Todeshäufigkeit der Pensionen und Hinterbliebenen jeweils im Westen höher sind.

Außerdem findet sich wiederum bei den Pensionsfonds im Vergleich zu den Anwärter Pensionskassen der geringere Anteil der versicherten Frauen.

### **3. Branchen übergreifende Marktteilnehmer**

Mit den Darstellungen in "Die private Versicherungswirtschaft 2005"<sup>9</sup> des Vorjahres wurden besonders der Markterfolg und unterschiedliche Marktauftritte der Gruppen der öffentlich rechtlichen Marktteilnehmer und der Versicherungsvereine im Vergleich zum Gesamtmarkt gegenübergestellt.

Mit der Datei VertriebswegeEntwicklungen.pdf der Begleit-CD sind aktuell die Vertriebsserfolge von Direkt- und Onlinevertrieben betrachtet.

Direktanbieter sind nun ebenso wie wiederum die Versicherungsvereine, die öffentlich rechtlichen Anbieter, eine regionale Differenzierung, eine Unterscheidung von Berufsgruppenanbietern (überwiegend Beamtenversicherer) und Ortsbezug tragende Unternehmen mit Marktzusammenfassungen als Scorecards und mit der Aufnahme als Benchmarks in betrachteten Skalen und Marktanteilsentwicklungen berücksichtigt. Es sollen so Marktunterschiede in Bezug auf spezielle Anbietergruppen sichtbar werden.

Erkennbar wird, wobei die Versorgungsunternehmen nicht betrachtet sind:

#### **A. Direktanbieter**

Der Direkt- und Onlineanbieter der Bausparkassen, die Quelle Bausparkasse, fällt wie im Vorjahr als nicht mehr kleiner attraktiverer Marktteilnehmer mit auch weiterhin höheren Wachstumserfolgen auf. Dabei fungiert der Direktanbieter mit geringerer Sparquote und geringerem Zinsüberschuss deutlich eher im klassischen Feld der Kreditvergabe, wenn auch natürlich mit einem noch sehr hohen Anteil an Vor- und Zwischenfinanzierungen.

In der Versicherungswirtschaft sind Direktanbieter in der Lebens- wie auch in der Schaden- und Unfallversicherung von Bedeutung, mit 3 Anbietern aber auch in der privaten Krankenversicherung. In der Lebensversicherung von größerer Bedeutung als Versicherer von Risikopolicen und in der Schaden- und Unfallversicherung insbesondere in der Sparte Kfz. Insgesamt zeigt sich ein deutlich Markt überdurchschnittliches Wachstum und wie gesehen in der Kfz-Versicherung mit den höheren Leistungsquoten sowie in der Lebensversicherung mit in der Risikoversicherung höheren Summen und dem insgesamt geringeren Storno.

---

<sup>9</sup> vgl ebenda

## **B. Banken Nähe**

Neben den Sparkassenversicherern und Landesbausparkassen ist die zur Gruppe der Raiffeisen und Volksbanken Finanzgruppe gehörende R+V sowie die Schwäbisch Hall als jeweils bedeutender Banken naher kollektiver Finanzdienstleister zu nennen.

Darüber hinaus gewinnt aber auch die Postbank mit der BHW Leben und Bausparkasse an Bedeutung im Versicherungsgeschäft, während die zum Talanx-Konzern gehörenden PB und CIV Versicherung mit jedoch bedeutenderem Wachstum eine noch eher geringe Bedeutung haben.

Inwieweit das Allfinanz-Konzept der Allianz-Gruppe mit der Dresdner Bank und der AllianzDresdner Bausparkasse aufgeht ist folgend nicht einschätzbar.

Die Darstellungen der Marktanteilsentwicklungen der Begleit-CD zeigen zu erstgenannter Gruppe auf, dass die Sparkassenversicherer unverändert höhere Marktanteilszuwächse in der Anzahl mit jedoch deutlicheren Marktanteilsverlusten in den Summen schreiben. Die Landesbausparkassen gewinnen ebenfalls auch langfristig stetig Marktanteile besonders gemessen an der Anzahl.

Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft gelingt es den Sparkassenversicherern nicht sich Markt überdurchschnittlich zu behaupten.

Die Schwäbisch Hall ist neben der BHW der Marktführer der Bausparkassen und behauptet sich hier insbesondere durch das schreiben höherer Summen, was einen Grund aber auch in einem Schwerpunkt des Geschäftes im Süden Deutschlands haben dürfte.

In der Lebensversicherung behauptet sich die R+V mit einer gemessen an der Bilanzsumme auf Rang 3 agierenden AG und einem mittelgroßen Versicherungsverein. In den Unternehmenshervorhebungen des Autors fallen diese Unternehmen auch als besonders kundenorientiert auf.

In der Schaden- und Unfallversicherung des Privatkundengeschäfts rangiert die R+V ebenfalls auf Rang 3 gemessen an der Bilanzsumme von Einzelunternehmen, auch hier gelingt es wie bei den Sparkassen nicht sich Markt überdurchschnittlich zu behaupten.

## **C. Handels Nähe**

Zu nennen sind hier die Karstadtquelle sowie die Neckermann Versicherungen.

Während die Karstadtquelle in allen Versicherungssparten als Anbieter des unteren bis mittleren Mittelfeldes gemessen an den Bilanzsummen agiert. Ist die in der Lebens- und Sachversicherung tätige NeckermannVersicherung noch eher unbedeutend.

Insbesondere die Karstadtquelle Versicherungen wachsen deutlich Markt überdurchschnittlich und fallen teils ebenfalls in den Hervorhebungen des Autors als besonders kundenorientiert auf.

## **D. Versicherungen im Raum der Kirchen**

Die PAX Familienfürsorge Versicherungen wachsen in der privaten Krankenversicherung und in der Lebensversicherung als noch kleinere Unternehmen Markt überdurchschnittlich. Die Bruderhilfe als Unternehmen des unteren Mittelfeldes in der Schaden- und Unfallversicherung Markt unterdurchschnittlich.

Als kleinem Spezialanbieter gelingt es insbesondere der Liga Krankenversicherung regelmäßig als besonders kundenfreundlich hervorgehoben zu werden.

## **E. Besondere Markterfolge übriger Marktteilnehmer**

### **a. Bausparkassen**

Unter den Bausparkassen fällt besonders auch die hinter der BHW, der Schwäbisch Hall und der Wüstenrot auf Rang 4 agierende Debeka als Berufsgruppen orientiertes Unternehmen mit besonderen Marktanteilszugewinnen auf.

### **b. private Krankenversicherung**

Auch in der privaten Krankenversicherung gewinnen mit einem hohen Anteil der Debeka die Berufsgruppen-Unternehmen Markt überdurchschnittlich, deutlicher jedoch die Gruppe der Unternehmen mit innerdeutschem Ortsbezug



### c. Lebensversicherung

Besonders die noch wenigen und eher kleineren Unternehmen des Ostens sind hier die mit höheren Marktanteils Gewinnen und auch hier die Debeka während ansonsten die Berufsgruppenunternehmen wie auch die Unternehmen mit Ortsbezug eher abgeben.

### d. Schaden- und Unfallversicherer

Im Mittel gelingt es hier den Versicherungsverein etwas Markt überdurchschnittlich zu wachsen und nur auf Grund des hohen Anteils der Debeka auch den Berufsgruppen-Unternehmen. Die wenigen Anbieter des Ostens geben Markt überdurchschnittlich ab.

Insgesamt erscheint das Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft weniger den nicht typischen Versicherungsvertrieben offen zu stehen.

In der Krankenversicherung sind auch Spezialanbieter erfolgreich, insbesondere im Zusatzgeschäft, das auch von jedoch noch wenigen Schaden- und Unfallversicherern betrieben wird wie etwa auch der Neckermann Versicherung.

### 4. Gruppen- und Verteilungsrisiken in der Versicherungswirtschaft

Verteilungsrisiken ergeben sich immer dann, wenn aus verschiedenen Ressourcenvolumina und Marktstellungen heraus kooperierende Unternehmen versuchen den Ressourceneinsatz im Sinne der Marktchancen zu verbessern.

Möglichkeiten hierzu bestehen zweifelsohne, etwa durch den Einsatz der Ressource Kapital mit unterschiedlichen Gewinnerwartungen für Gruppenpartner oder durch die Aufwandsäquivalenten Ressourcen, wie beispielsweise den Einsatz des Personals mittels Aufteilungen die das wirtschaftliche Vermögen der Gruppenpartner stärker als die realen Arbeitsleistungen berücksichtigen.

Welche Risiken hierbei eingegangen werden soll am Beispiel der Versicherungsgruppen mit bedeutenden Marktteilnehmern in allen der Sparten Leben-, Kranken- Sachversicherung für die Geschäftsjahre 2003 bis 2005 analysiert werden.

Betrachtet sind so 32 Gruppen<sup>10</sup>, denen die unten aufgeführten Unternehmen jeweils als die gemessen an den Kaitalanlagevolumina bedeutensten Gruppenpartner der einzelnen Branchen zugeordnet sind. Damit zeigt die Betrachtung nur einen Teil der realen aus Verteilungsstrategien resultierenden Gruppenrisiken auf, da insbesondere öfter Zweitunternehmen innerhalb derselben Branchen stärker bevorteilt werden, was einerseits im direkten Vergleich der Unternehmen ersichtlich wird und andererseits zumeist aufgrund der unterschiedlichen Unternehmensgrößen auch weniger ins Gewicht fällt.

Als Gruppenrisiken betrachten wir:

$$\text{RBE(Risk before Earning)} = \frac{\text{Added\_Interest} + \text{Added\_Expense}}{\text{Cash\_Flow}}$$

und

$$\text{RAE(Risk after Earning)} = \frac{\text{Added\_Interest} + \text{Added\_Expense} - \text{Earning}}{\text{Cash\_Flow}}$$

---

<sup>10</sup> Im Vergleich zur Darstellung des Vorjahres fällt die Zürich Gruppe heraus, da die Zürich Krankenversicherung von der DKV übernommen wurde und von der uniVersa lagen die Geschäftsberichte bei Drucklegung noch nicht vor.

Gruppe	Cluster	Krankenversicherer	Lebensversicherer	Schadenversicherer
Allianz	8	Allianz Private Krankenversicherungs-AG	Allianz Lebensversicherungs-AG	Allianz Versicherungs-AG
ARAG	5	ARAG Krankenversicherungs-AG	ARAG Lebensversicherungs-AG	ARAG Allgemeine Rechtsschutz-Versicherungs-AG
ASSTEL	4	Asstel Krankenversicherung AG	Asstel Lebensversicherung aG	ASSTEL Sachversicherung AG
AlteLeipziger	3	Hallesche-Nationale Krankenversicherung AG	Alte Leipziger Lebensversicherungsgesellschaft aG	Alte Leipziger Versicherung Aktiengesellschaft
AXA	2	AXA Krankenversicherung AG	AXA Lebensversicherung AG	AXA Versicherung Aktiengesellschaft
Barmenia	5	Barmenia Krankenversicherung aG	Barmenia Lebensversicherung aG	Barmenia Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
bbv	7	BBV Krankenversicherung AG	Bayerische Beamten Lebensversicherung aG	Bayerische Beamten Versicherung Aktiengesellschaft
Bruderhilfe	3	PAX-Familienfürsorge Krankenversicherung VVaG	Familienfürsorge Lebensversicherung AG	BRUDERHILFE Sachversicherung aG im Raum der Kirchen
Concordia	3	Concordia Krankenversicherungs-AG	Concordia Lebensversicherungs-AG	Concordia Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit
Continentale	6	Continentale Krankenversicherung aG	Continentale Lebensversicherung aG	Continentale Sachversicherung Aktiengesellschaft
DBV-Winterthur	6	DBV-Winterthur Krankenversicherung AG	DBV-Winterthur Lebensversicherung AG	DBV-Winterthur Versicherung AG
Debeka	8	Debeka Krankenversicherungsverein aG	Debeka Lebensversicherungsverein aG	Debeka Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft
DEUTSCHER RING	6	Deutscher Ring Krankenversicherungsverein aG	Deutscher Ring Lebensversicherung-AG	DEUTSCHER RING Sachversicherungs-Aktiengesellschaft
DEVK	9	DEVK Krankenversicherungs-AG	DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherung aG	DEVK Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
EUROPA	4	Europa Krankenversicherung AG	Europa Lebensversicherung AG	EUROPA Sachversicherung Aktiengesellschaft
Gothaer	5	Gothaer Krankenversicherung AG	Gothaer Lebensversicherung AG	Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Hanse-Merkur	6	Hanse-Merkur Krankenversicherung aG	Hanse-Merkur Lebensversicherung AG (incl. Grundeigentümer Leben)	Hanse-Merkur Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
HUK-Coburg	8	HUK-Coburg-Krankenversicherung	HUK-Coburg-Leben	HUK-Coburg Versicherung aG
INTER	3	INTER Krankenversicherung aG	INTER Lebensversicherung aG	INTER Allgemeine Versicherung Aktiengesellschaft
KarstadtQuelle	4	KarstadtQuelle Krankenversicherung AG	KarstadtQuelle Lebensversicherung AG	KarstadtQuelle Versicherung Aktiengesellschaft
LVM	5	LVM Krankenversicherungs-AG	LVM Lebensversicherungs-AG	LVM Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster aG
Mannheimer	1	Mannheimer Krankenversicherung AG	mamax Lebensversicherung AG	Mannheimer Versicherung Aktiengesellschaft
Mecklenburgische	4	Mecklenburgische Krankenversicherungs-AG	Mecklenburgische Leben Versicherungs-AG	Mecklenburgische Versicherungs-Gesellschaft auf Gegenseitigkeit
MÜNCHENER VEREIN	5	Münchener Verein Krankenversicherung aG	Münchener Verein Lebensversicherung aG	MÜNCHENER VEREIN Allgemeine Versicherungs-AG
Nürnberg	1	NürnbergKrankenversicherung AG	Nürnberg Lebensversicherung AG	Nürnberg Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
R+V	6	R+V Krankenversicherung AG	R+V Lebensversicherung AG	R+V ALLGEMEINE VERSICHERUNG AG
Signallduna	6	Signal Krankenversicherung aG	IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG	SIGNAL Unfallversicherung aG
uniVERSA		uniVersa Krankenversicherung aG	uniVersa Lebensversicherung aG	uniVERSA Allgemeine Versicherung AG
VICTORIA	2	Victoria Krankenversicherung AG	Victoria Lebensversicherung AG	VICTORIA Versicherung Aktiengesellschaft
VGH	3	Provincial Krankenversicherung Hannover AG	Provincial Lebensversicherung Hannover AG	Landschaftliche Brandkasse Hannover
vkB	7	Bayerische Beamtenkrankenkasse AG	Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	Versicherungskammer Bayern
Volksfürsorge	7	Volksfürsorge Krankenversicherung AG	Volksfürsorge Deutsche Lebensversicherung AG	Volksfürsorge Deutsche Sachversicherung Aktiengesellschaft
Württembergische	3	Württembergische Krankenversicherung AG	Württembergische Lebensversicherung AG	Württembergische Versicherung AG

**Tabelle: Berücksichtigte Unternehmen.** (Es ist immer das am Volumen der Kapitalanlagen bedeutendste Unternehmen der Branchen aufgenommen.)

Als Cash-Flow bezeichnen wir entgegen allgemeineren Betrachtungen im Rahmen von Kapitalflussrechnungen die Summe:

$$\text{Cash-Flow} := \text{gebuchte Bruttobeiträge} + \text{netto Kapitalerträge}$$

Mit den Neuregelungen zur Gruppensolvabilität<sup>11</sup> wird andererseits die Verflechtung von Eigenkapital innerhalb von Gruppen betrachtet, was von der Betrachtung hier inhaltlich und methodisch zu unterscheiden ist.

Die Solvabilität zielt auf die Bedeckung von Risiken durch möglichst unbelastetes Eigenkapital, womit Sicherheit im Sinne einer Einmalchance gegeben ist. Ist Eigenkapital nicht mehr ausreichend vorhanden, muss dieses über den Kapitalmarkt finanziert werden. Soll dies gelingen, ist jedenfalls die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmung(en) ein entscheidender Faktor, um den Return auf Eigenkapital leisten zu können. Hierbei ist die Wettbewerbsfähigkeit über die Verteilungspolitik beeinflussbar. Bemisst andererseits die Gruppensolvabilität ein angemessenes Sicherheitskapital für die Gruppe insgesamt, so ist hier im Gegensatz die Sicherheit generierter Erfolgserwartungen aus Verteilungsstrategien zum Einen und damit indirekt zum Anderen auch die Bemessung von Wettbewerbspotentialen aus Gruppenpolitiken Gegenstand der Betrachtung.

Es stellt sich die Frage, wie Verteilungsrisiken im genanntem Sinn einer wertmäßigen Quantifizierung zugeführt werden können. Legt eine Gruppenpolitik Verteilungsbeträge bottom up quasi buchhalterisch fest, ist doch deren Angemessenheit bezüglich enthaltener Freiheitsgrade in der Verteilung zu prüfen. Dies ist top down aus Vergleichen bezüglich geeigneter Peer-Gruppen möglich oder kalkulatorisch, wenn von Wettbewerbseinflüssen abstrahiert werden kann. Ersteres entspricht einem empirischen Ansatz, der hier weiter verfolgt wird.

Die Relativierung der Verteilungsbeiträge top down zum laufenden Cash-Flow ermöglicht dann die Quantifizierung eines operationalen Risikos, das weniger die kalkulatorischen Erfolgsmargen als mehr eine aktuelle Reaktionsmasse als Beurteilungsgrundlage heranzieht. Dies entspricht weitgehend dem vorgehen der Capital Adequacy Ratios, wobei hier das Risikopotential und dem gegenüberstehendes Sicherheitskapital unterschiedlich begründet festgelegt sein kann, im allgemeinen aber nicht methodisch aufeinander abgestimmt ermittelt wird.

<sup>11</sup> Vgl. Rundschreiben 20/2004 (VA) „Bereinigte Solvabilität“ <http://www.bafin.de>

Die Verteilungsbeträge sollen ausserdem im Sinne realer Aufwandsentstehung ermittelt werden also nicht verzerrt lediglich ordinal zur vergleichenden Einschätzung oder zur Modellierung von kollektiven Ausgleichungen, wie dies beispielsweise im Sinne von Diversifikationseffekten auch das Ziel von Modellbildungen sein kann<sup>12</sup>. Die folgend betrachteten Ansätze seien darüber hinaus bezüglich ihrer Zielführung empirisch überprüft.

- **Added Interest**

Ermitteln wir in Form einer inneren Gruppen internen Betrachtung einen mittleren Zins auf das Gruppenkapital  $i_G$ , dann addieren sich die Branchen Add's innert einer Gruppe

$$(i_{G, \text{Branche}} - i_G) * \text{Kapital}_G$$

in der Summe zu Null, weshalb wir als Added Interest der Gruppe die folgende Summe betrachten, die offensichtlich Beträge nicht gewichtet und Überschreitungen des Gruppenmittels nicht mit Unterschreitungen doppelt summiert:

$$\text{Added\_Interest}_G := \sum_{\text{Branche}} \text{abs}(i_{G, \text{Branche}} - i_G) * \text{Kapital}_G / 2$$

- **Added Expense**

In analoger Weise könnte mit den Kosten verfahren werden. Es wird dann aber von generell unterschiedlichen Kostenniveaus der verschiedenen betrachteten Branchen abstrahiert, was den Einfluss der Verteilungswirkung der Kosten stark überzeichnen würde.

Es bietet sich in Form einer äußeren an den Kostenverhältnissen des Marktes orientierten Betrachtung an, die Kostenniveaus des Gesamtmarktes der Branchen als Messlatte für die Verteilung der Aufwände in den Gruppen zu verwenden. Mit den Verteilungsanteilen  $c_{G, \text{Branche}}$  an den Kosten der Gruppe bietet sich die direkte Gegenüberstellung zur analogen Kostenverteilung des Marktes nicht an, da diese das Gewicht der Gruppenpartner nicht berücksichtigt.

Mit den Kostenquoten des Marktes  $k_{\text{Branche}}$  und den Branchenbeiträgen der Gruppenpartner  $b_{G, \text{Branche}}$  stellt die Festlegung der jeweiligen Vergleichsverteilung der Kosten des Marktes

<sup>12</sup> Für einen Überblick zu „Methoden der risikobasierten Kapitalallokation im Versicherungs- und Finanzwesen“ vgl. etwa P. Albrecht und S. Koryciorz in Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 2/2004, 123-160.

$$c_{\text{Branche}} := k_{\text{Branche}} * b_{G, \text{Branche}} / \sum_{\text{Branche}} k_{\text{Branche}} * b_{G, \text{Branche}}$$

eine angemessene Anpassung der Verhältnisse des Marktes an die Beitragsvolumen der Gruppenpartner dar. Darüber hinaus lassen sich auch die Kosten der Gruppenpartner selbst zur Anpassung der Marktverhältnisse verwenden. Für jede Gruppe addieren sich die Verteilungsdifferenzen

$$(c_{\text{Branche}} - c_{G, \text{Branche}}) * \text{Aufwand}_G$$

damit wiederum zu Null, weshalb wir auch hier ähnlich dem Added Interest ohne Betragsgewichtungen die Added Expense wie folgt definieren

$$\text{Added\_Expense}_G := \sum_{\text{Branche}} \text{abs}(c_{\text{Branche}} - c_{G, \text{Branche}}) * \text{Aufwand}_G / 2$$

- **Earning**

Ist der Cash-Flow gering, dann fallen Verteilungsbeträge in den definierten Verteilungsrisiken offensichtlich stärker ins Gewicht und umgekehrt. Lassen sich die Verteilungsbeträge andererseits aus den Gewinnen finanzieren kann auch davon abgesehen werden von einem Risiko zu sprechen, sofern die Gewinne nicht notwendige Gewinne etwa zur Bedienung der Aktionäre sind. Wir betrachten hier das Ergebnis nach Steuern zur Gewinneinschätzung.

Der RBE erscheint jedenfalls als eine geeignete Größe zur Bemessung des Aufwandes zur Finanzierung von Zins- und Kostensubventionen als Anteil des Cash-Flows der Gruppe im Sinne einperiodiger Betrachtungen.

- **Angemessenheit der Risikomaße**

5%-Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	95%-Q	Gewicht	
0,034	--	--	-	-	o	+	+	++	++	0,062	1,0	KV_Zins_avg
0,036	--	--	o	+	o	+	-	++	++	0,060	1,0	LV_Zins_avg
0,012	--	++	o	o	o	+	+	++	+	0,076	1,0	SV_Zins_avg
0,078	-	-	-	+	--	--	-	--	o	0,401	1,0	KV_Kost_avg
0,089	++	o	o	-	o	o	-	--	--	0,232	1,0	LV_Kost_avg
0,117	+	+	o	o	+	+	o	o	-	0,402	1,0	SV_Kost_avg
Markt												
	2	2	6	4	5	7	3	3	1			33 Anzahl:
	0,60	0,74	0,33	0,44	0,39	0,37	0,42	0,44	0,98			0,44 avg.-max.-memb.

Das Clusterergebnis stellt die durchschnittlichen Nettoverzinsungen und Kostenquoten der Jahre 2003, 2004 und 2005 der betrachteten Gruppen bzw. deren Gruppenpartner dar. Die Marktverhältnisse im Mittel finden sich mit dem Cluster 6 bereits als nicht zentral abgebildet<sup>13</sup>.

Der Gruppeninterne Ansatz zur Bemessung der Aufteilung von Zinserträgen erweist sich aber weitgehend als angemessen. Die Nettoverzinsungen sind über die Branchen hinweg überwiegend vergleichbar und nur im Cluster 2 sowie insgesamt im Cluster 4 deutlicher unterschiedlich, weshalb eine Orientierung am nicht zentral eingeordneten Branchenmittel künstlich erschiene und Unternehmensgruppen der nicht genannten Cluster das auch höhere Zinsniveau des Clusters 6 zu Grunde legen würde.

Andererseits zeigen die Kostenquoten, die von den Kostenaufteilungsanteilen oben zu unterscheiden sind, bereits deutlich unterschiedliche Verteilungen der Kostenquoten der Branchen auf, bezüglich derer das Marktmitel des Clusters 6 eine deutlich weniger typische Position einnimmt, die aber dennoch mit Ausnahme der Cluster 1, 4 und 8 die insgesamt systematisch geringeren Kostenanteile in der Krankenversicherung und die höheren Kostenanteile in der Schadenversicherung widerspiegelt.

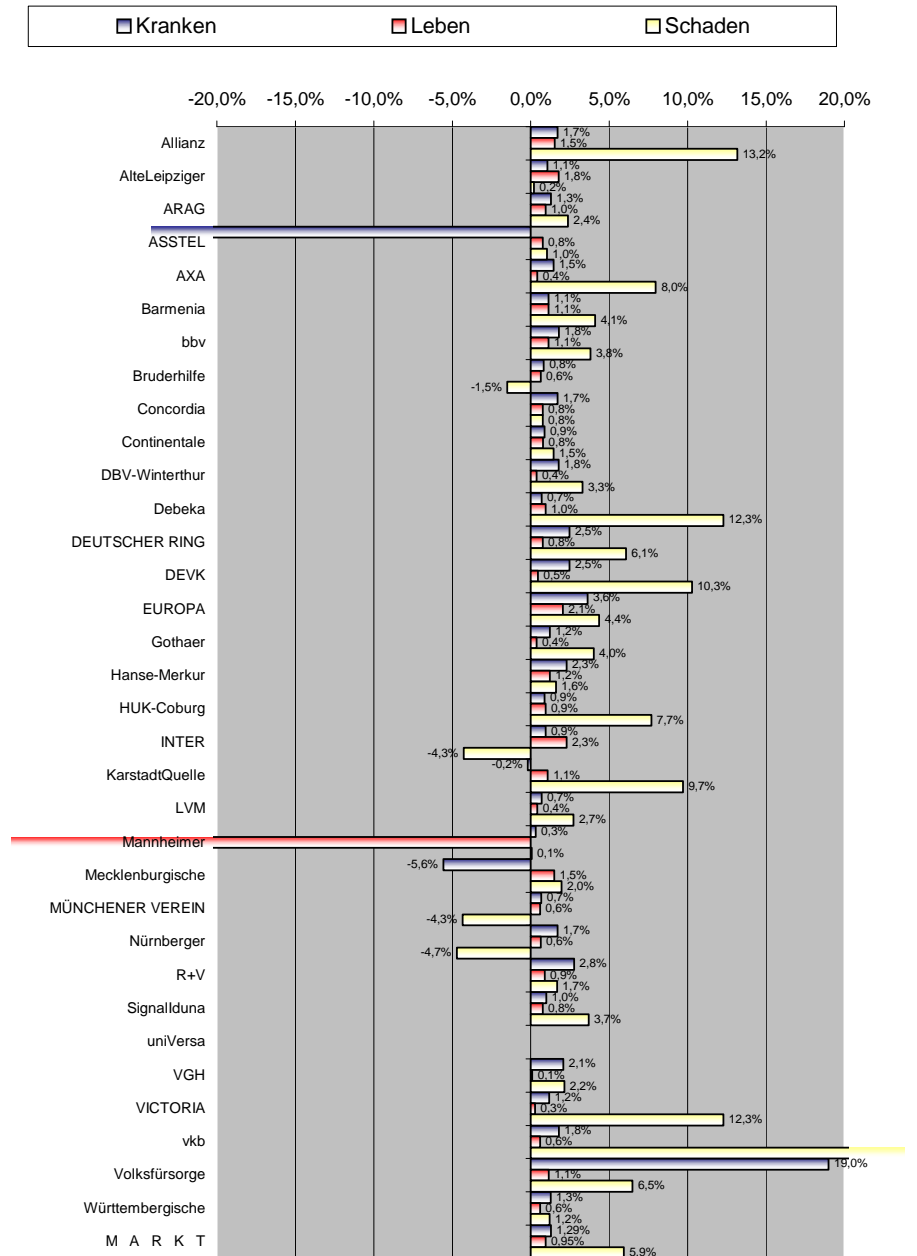
In den folgenden Abbildungen sind zur weiteren Einsicht in die Marktverhältnisse die über die Jahre 2003 bis 2005 gemittelten Kostenquoten, Nettoverzinsungen<sup>14</sup> und Ergebnisquoten<sup>15</sup> der Gruppen Unternehmen gegenübergestellt.

<sup>13</sup> Für das verwendete FCM-Clusterverfahren vgl. etwa R. Holz: „Fuzzy Sets in der Tarifierung“, Shaker 1996 oder besser J.C. Bezdek: „Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms“, New York, Plenum Press 1981. Auch das Dokument <http://www.rankingweb.de/Manual.pdf> beschreibt die Anwendung des Fuzzy-C-Means Verfahrens ausführlicher.

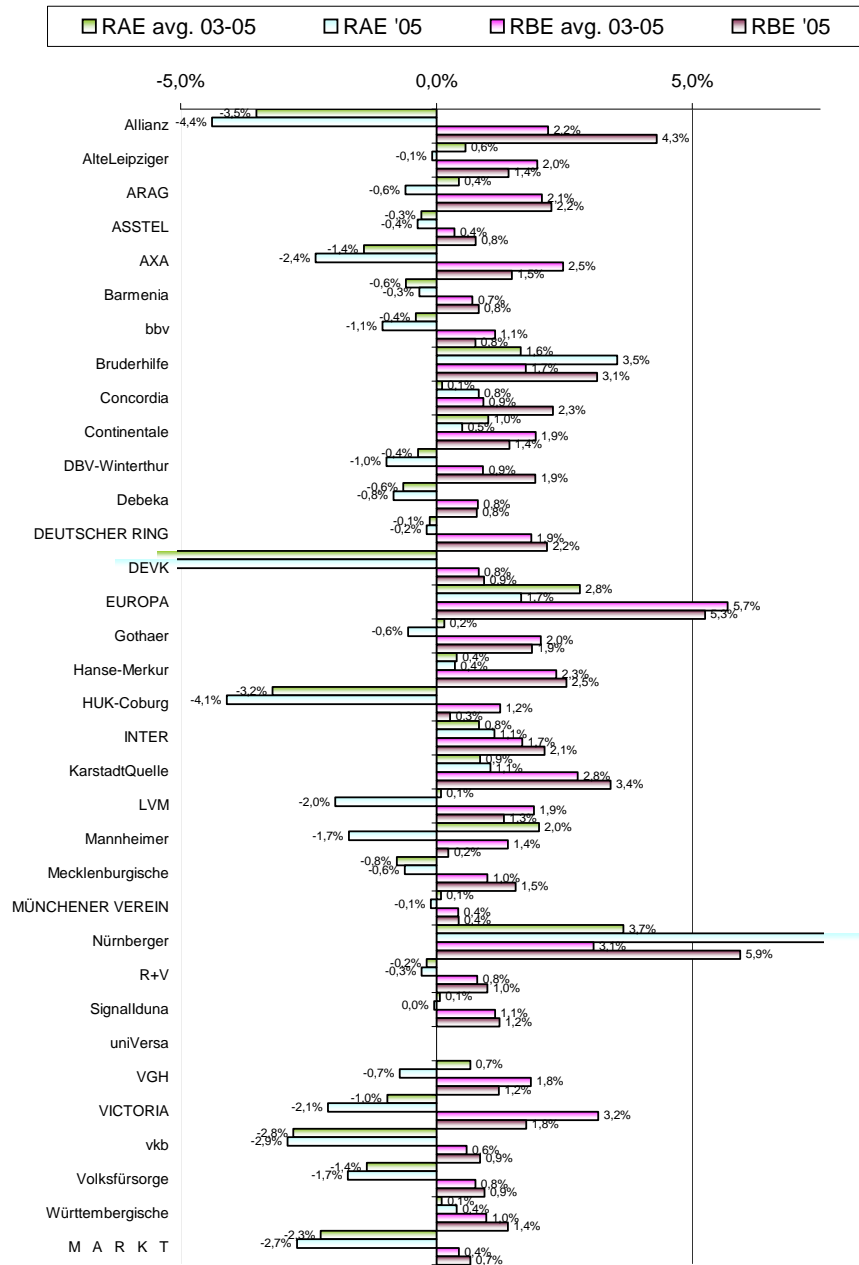
<sup>14</sup> In der Lebensversicherung wurden hier Kapitalerträge aus Fondgebundenem Geschäft nicht herausgerechnet.

<sup>15</sup> Entgegen den sonstigen Betrachtungen von Ergebnisquoten des Autors – vgl die Publikationen „Private Versicherungswirtschaft ..“, Saker-Verlag und die Webseiten <http://www.rankingweb.de> - ist hier das Ergebnis nach Steuern im Verhältnis zum definierten Cash-Flow in den Summen der Jahre 2004 bis 2004 betrachtet.

## Earning per Cash-Flow, avg 2003-2005



## Risiko-Margen



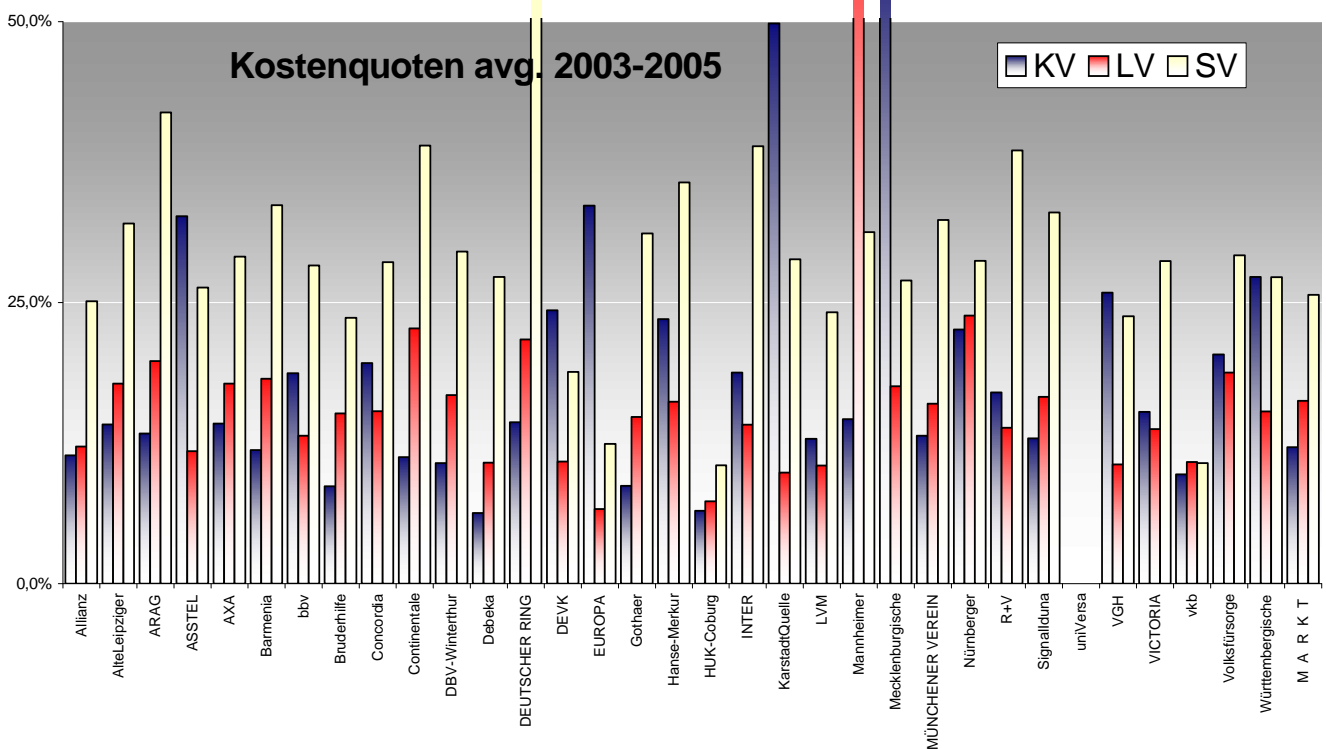
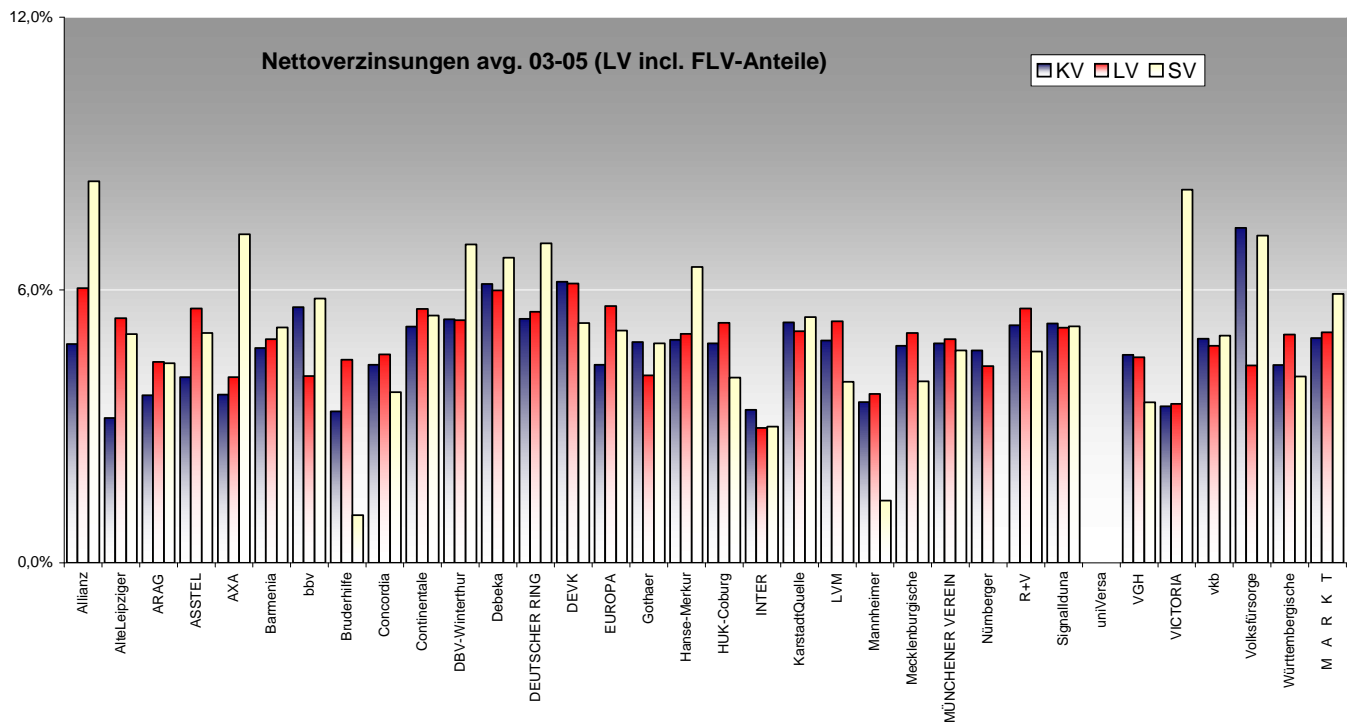
### • Resümee

Mit zwei Möglichkeiten der Einschätzung von Verteilungsbeträgen ist ein Risiko aufgezeigt, dass mit den modernen Ansätzen der Solvenzaufsicht allenfalls pauschal als Markt- oder operationales Risiko erfasst ist.

Die offensichtlich sehr unterschiedlichen Szenarien der Verteilung von Kosten, Kapitalerträgen und Gewinnen in den betrachteten Gruppen bezüglich der ausgewählten Gruppenpartner erweisen sich mit dem abschließenden Schaubild der RBE's und RAE's sowohl gemittelt über die Jahre 2003 bis 2005 wie auch für das Jahr 2005 als nahezu überall sehr verantwortlich in Bezug auf die Reaktionsmasse Cash-Flow der Gruppen verteilt.

Großteils reichen darüber hinaus die Gruppen-Gewinne aus, die Verteilungsrisiken RAE zu überdecken, woraus die negativen Risiko-Margen resultieren. Ablesbare hohe negative Ergebnisse sind häufiger auf den Geschäftsaufbau noch junger Unternehmen zurückzuführen.

Unabhängig von Gewinn-Margen werden die RBE's überwiegend mit deutlich unter 4% des Cash-Flows beobachtet, neben der auch im Vorjahr mit höheren Verteilungsrisiken auffallenden Europa (Cluster 4), werden nun neben der Allianz (Cluster 8) aber insbesondere auch die Nürnberger (Cluster 1) mit höheren Werten auffällig.



## 5. Rating

Verbraucherschutz, moderne Informationstechnologien, das Internet und Corporate Governance Codizes verlangen und unterstützen heute eine bereits deutlich gewachsene Transparenz für wirtschaftliche Entscheidungen.

Perspektivisch stringente wirtschaftliche Bewertungen schränken andererseits die Wettbewerbsfähigkeit des Gros von Marktteilnehmern in funktionierenden Märkten stark ein.

Eine Nachhaltigkeit von Kundenbindungen setzt für planbare Geschäftserfolge Vertrauen in Informationen für wirtschaftliche Kundenentscheidungen voraus, die auch eine graduelle Unwirtschaftlichkeit zulässt, wenn allgemeinere Werte wie Sicherheit und politische Sympathien, etwa auch für einen Umweltschutz oder allgemein für das funktionieren von Gesellschaft einbezogen werden.

Folgend sollen daher Verfahren sowie Rating-Ansätze gegeben werden, die das Einbeziehen auch allgemeiner subjektiver Wertvorstellungen in wirtschaftliche Entscheidungen ermöglichen, um insbesondere kollektive Finanzdienstleister mit weiteren Kundenbindungsaspekten in der Nachhaltigkeit ihres unternehmerischen Handelns zu unterstützen.

### 5.1 Rating-Verfahren

Ratings sind Einschätzungen im Allgemeinen von wirtschaftlichen Sachverhalten. Ratings sind üblicherweise im Sinne abgestufter Qualitäten vergleichbar.<sup>16</sup>

Die Finanzaufsicht überwacht mit Rating-Techniken insbesondere die Solvenz von Finanzdienstleistern. Dies weniger aus Gründen der Stabilität von Finanzmärkten bzw. Wirtschaftsräumen - da nur Finanzdienstleistungen einer Finanzaufsicht unterliegen - als mehr zum Schutz des Kundeninteresses, dies jedoch lediglich im Sinne einer Mindestqualität.

<sup>16</sup> Vgl etwa C. Sönnichsen: "Rating-Systeme am Beispiel der Versicherungswirtschaft", Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, Heft 47, 1992.

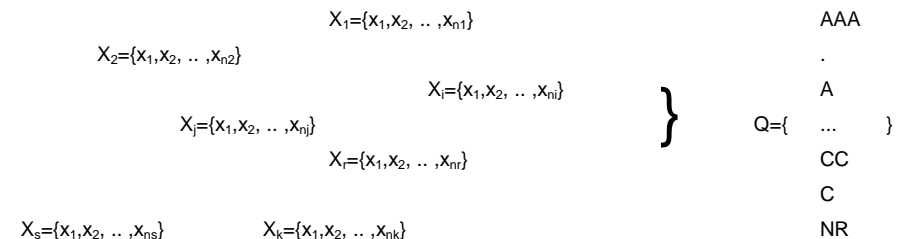
Das von der Finanzaufsicht gewährte Kundeninteresse ist andererseits auch in der Mindestqualität kein objektiviertes, wie es über die im Vergleich zu einem Marktzins gegebene Mindestrendite gewahrt sein könnte. Es wird der mögliche Fortbestand von Unternehmungen kritisch und mit Eingriffen begleitet, um die Verfolgung des Unternehmensziels dauerhaft zu gewähren.

Ratings werden zumeist weitestgehend auf Kennzahlssysteme gestützt, die erst wenn Anomalien im Sinne des zu Grunde gelegten Kennzahlsystems zu behandeln sind durch subjektive Einzelentscheidungen ergänzt werden und sofern ein aussagekräftiges Kennzahlssystem erarbeitet wurde<sup>17</sup>.

Auch die Einschätzung von Ausnahmefällen ist dann zumeist mittels Analogschlußfolgerungen objektivierbar, um nicht dem Vorwurf zu unterliegen in der Einschätzung lediglich den eigenen wirtschaftlichen Interessen gefolgt zu sein.

Anhand gegebener Evidenz vergleichend objektivierbare Ratingverfahren sollen Gegenstand der Betrachtung hier sein.

Es geht dann technisch darum die durch k Mengen  $X_1, X_2, \dots, X_k$  gegebene Evidenz der Elemente von  $X_i$ ,  $i=1,2,\dots,k$ , deren Anzahlen  $n_1, n_2, \dots, n_k$  sei (k beliebig), mit einer Qualitätsskala Q in Übereinstimmung zu bringen.



Die kombinatorisch maximal mögliche Grundmenge des Ereignisraums, das Kartesische Produkt,

$$X = X_1 \otimes X_2 \otimes \dots \otimes X_k = \otimes_{i=1..k} X_i$$

<sup>17</sup> Für eine Gegenüberstellung von Rating-Ansätzen der etablierten Rating-Agenturen vgl etwa S. Hirschmann, F. Romeike (Hrsg): "Rating von Versicherungsunternehmen", bankverlag 2004.

hat dann eine Gesamtausprägungszahl von  $n := n_1 \cdot n_2 \cdot \dots \cdot n_k$  und wobei wir o.B.d.A annehmen, dass ein Element der betrachteten Ereignismengen  $X_i$  jeweils ein 'blanc'-Element ist, um im Kartesischen Produkt auch die Potenzmenge über  $X$ , das heißt insbesondere alle auch nicht  $k$ -stelligen Tupel des betrachteten Universums zu erfassen.

Ein konkretes (einzelnes) Rating ist so eine Abbildung einer Teilmenge  $R$  aus  $X$  auf eine Qualitätsskala  $Q$ , die wir als beliebig aber fest vorgegeben annehmen und die wiederum o.B.d.A. immer auch die Qualität  $NR := \text{non rated}$  enthalte. Damit lassen sich Rating-Techniken allgemein als Abbildungen

$$r: X \rightarrow Q$$

interpretieren und wobei vielfach Rating-Techniken über elementare Rating-Techniken

$$r_i: X_i \rightarrow Q_i$$

gewonnen werden, so dass

$$r: \otimes_{i=1..k} r_i(X_i) \rightarrow Q$$

ist.

Als Arbeitsdefinition bezeichnen wir mit **Evidenz** im Folgenden empirische Erfahrung, die nicht notwendig im Sinne des Wahrscheinlichkeitskalküls strukturiert und abgeschlossen betrachtet ist. Auch ein einzelnes Rating sehen wir als Evidenz.

Es lassen sich weiter vier Ansätze der Ratingbildung unterscheiden, die wiederum unter Verwendung verschiedener Konsistenz-Bedingungen oder Normen mit Techniken unterstützt sein können und unter denen besonders die des Wahrscheinlichkeitskalküls eine Möglichkeit der Objektivierung darstellt, die aber in Bezug auf die Übertragung empirischer Evidenz auch Nachteile mit sich bringt.

Unabhängig von individuellen Präferenzen die aus den (verschiedenen) Perspektiven von Rating-Adressaten resultieren können, unterscheiden wir die folgenden Ratingverfahren:

I. Die Wertorientierung der Finanzaufsicht als Beispiel für eine Bottom Up Bewertung

II. Ratingverfahren i.e.S. als Top Down Beurteilung

III. Rankingverfahren

IV. Verfahren der sukzessiven Verbesserung

### I: Die Wertorientierung der Finanzaufsicht

Ein Kalkül der Finanzaufsicht ist die monetäre Bewertung einzelner Risiken von Finanzdienstleistern um zur Festlegung eines ausreichenden Eigenkapitals zu gelangen. Der Abgleich des vorhandenen mit dem notwendigen Eigenkapital dient dann als Aufsichtsinstrument.

Technisch sind hierbei **normierte Additionen** durchzuführen und wobei von Kompensationsregeln abstrahiert ist, denen die Aufsicht aber mit der Genehmigung individueller Risikomodelle vorschub leistet.

### II: Ratingverfahren i.e.S.

Das genannte Verfahren der Finanzaufsicht wird als sogenanntes Capital Adequacy Rating auch von Rating-Agenturen verwendet, stellt aber kein Rating im engeren Sinn (i.e.S.) dar.

Unter einem Ratingverfahren im engeren Sinn wird das Verfahren der **Einordnung eines wirtschaftlichen Sachverhaltes** in eine gegebene Wertvorstellung, der Ratingskala, verstanden. Dies anhand gereifter Beurteilungssysteme, die im allgemeinen die individuelle Ergänzung subjektiver Evidenz zulassen.

### III: Rankingverfahren

Sowohl dem Ansatz I wie auch dem Ansatz II zuordbar, stellen Rankingverfahren eine Verallgemeinerung dieser dar, bei denen entweder aus Rangfolgen über einzelnen Ereignismengen mittels (**monotone**) **Abbildungen** eine abschließende Rangfolge gebildet wird oder aber ganzheitliche Entscheidungsalternativen vergleichend in eine Gesamtangfolge gebracht werden.



Rangfolgen können meßbare Abstände aufweisen.

#### **IV: Verfahren der sukzessiven Verbesserung**

Abstrahieren Rankingverfahren mit Rangordnungen von absoluten Wertvorstellungen so abstrahieren Verfahren der sukzessiven Verbesserung zusätzlich von funktionalen Abbildungen indem letztendlich ein subjektives Optimum auf eine einzelne Qualität abgebildet wird bzw. ausgehend von einem Status Quo vergleichend eine einzelne Auswahlalternative gewählt wird, sofern eine Entscheidung herbeigeführt wird.

Vom Autor mit dem Informationsportal <http://www.rankingweb.de/Ranking.html> sowie mit der Begleit-CD unterstützte Verfahren sind über dargestellte Scorecards sowohl das Verfahren IV der sukzessiven Verbesserung wie mit den gegebenen Empfehlungen und Rating-Techniken das Verfahren III des mehrdimensionalen Rankings. Rangangaben in den Scorecards unterstützen zusätzlich eine strukturierte sukzessive Verbesserung.

- **Rating-Techniken**

Rating-Techniken dienen mit der Anlehnung an Logik-Kalküle der Objektivierung.

#### **A. Das Wahrscheinlichkeitskalkül**

Das bekannteste und Software-Technisch am besten unterstützte Logik-Kalkül ist nicht zuletzt wegen möglicher Rechenzeit freundlicher parametrischer Zugänge das Kalkül der Wahrscheinlichkeitsrechnung. Die Objektivierung über Zählmaße hat zudem den Vorteil demokratische Züge zu tragen. Mit einem parametrischen Zugang zu Mengenverhältnissen wird aber eben der letztgenannte Vorteil vielfach ins Gegenteil gewendet, da die zur Identifizierung von Verteilungen verwendeten Parameter in der Schätzung überwiegend stark auch von einer Überbetonung der Lage von Evidenz geprägt sind. Der genannte Sachverhalt wird vom Autor auch als Unschärfeproblem der Stochastischen Erkenntnisgewinnung behandelt<sup>18</sup>. Darüber hinaus wird Evidenz im Wahrscheinlichkeitskalkül notwendig abgeschlossen betrachtet, das heißt einzelne Beobachtungen werden zu Verteilungen ergänzt.

---

<sup>18</sup> Vgl. etwa R.Holz: "Regionen-Ranking 2003 - Vergleichende Sozial- und Wirtschaftsstatistik", Shaker 2004, insbesondere Abschnitt 4.2 (es sind augenscheinliche Tip-Fehler enthalten) und [http://www.rankingweb.de/Qx\\_regional.pdf](http://www.rankingweb.de/Qx_regional.pdf)

Das Wahrscheinlichkeitskalkül ist ausserdem, wie ähnlich aber auch allgemeinere Logik-Kalküle darauf angewiesen in der Aggregation von Evidenz entweder über die Annahme stochastischer Unabhängigkeit oder aber beispielsweise mittels Copulas über spezielle Abhängigkeitsannahmen zu aggregieren bzw. sich auf spezielle Verteilungsannahmen zu stützen. Die statistische Testtheorie verweist dann ebenfalls auf mindestens eine nur im Zirkelschluss überprüfbare Annahme.<sup>19</sup>

Als Ersatz für vorhandene Evidenz wird zudem heute vielfach mittels Simulationsmodellen Evidenz für komplexe Sachverhalte erzeugt, die aber regelmäßig lediglich die Veranschaulichung der Verteilung des Outputs der realisierten Abbildung eines Sachverhalts leistet.

Werden monotone Abbildungen mit Verteilungen modelliert, läßt sich außerdem die Verteilung des Outputs über Skalenarithmetik ermitteln, was zudem die Skalierung der Modelle im Sinne des spielens von Skalenfaktoren ermöglicht.

Für die mit der Finanzaufsicht relevanten Ermittlungen von Ausfallwahrscheinlichkeiten hat die Betrachtung von Rechenmodellen unter Bezug auf die Unabhängigkeitsannahme der Verteilungen der Eingangsgrößen, dann beispielsweise den Vorteil, dass im Sinne des Chartesischen Produktes unvoreingenommen die Randmassen aus denen der Randverteilungen ermittelt werden, was aber stochastisch abhängige Konzentrationen in den Rändern unterschätzt.

Im Sinne einer unvoreingenommenen Einschätzung, die ohne problemrelevantes Wissen auskommen muss, stehen dem Wahrscheinlichkeitskalkül kaum etablierte Alternativen gegenüber.

---

<sup>19</sup> Vgl. etwa <http://www.rankingweb.de/Signifikanz.pdf>

## B. Allgemeinere Logikkalküle

Soll Wissen aus Zusammenhängen heraus abgebildet werden, dann macht die Nachbildung des Wahrscheinlichkeitskalküls zumeist weitgehende Kompromisse in der Modellbildung notwendig, die erzielte Ergebnisse deutlich angreifbar machen.

Mit allgemeineren Evidenz-Kalkülen wie beispielsweise der Fuzzy-Set Theorie<sup>20</sup> sind hier Alternativen in der Modellbildung gegeben, die neben der Behandlung der Unschärfe-Probleme in der stochastischen Erkenntnisgewinnung insbesondere die Philosophie gegebener Wertvorstellungen der Ratingverfahren i.e.S. unterstützen.

Die als Idempotenz von Aggregations-Operatoren bekannte Eigenschaft, dass eine Bewertung von Teileigenschaften, wenn diese bei allen Teileigenschaften gleich ist auch der Bewertung der Gesamtheit entsprechen soll, wird vom Wahrscheinlichkeitskalkül verletzt, während die dem Verfahren der Wertorientierung der Finanzaufsicht zugeordnete Technik der Addition normierter Werteinheiten in einen Spezialfall von allgemeinen Durchschnittsoperatoren<sup>21</sup> überführbar ist, die besonders die Idempotenz erfüllen.

Die teilweise auch mit sogenannten Scoringverfahren berücksichtigte Eigenschaft der Idempotenz ist außerdem im Sinne der Transparenz von Bewertungen einfacher kommunizierbar, da einsichtig. Andererseits setzt eine mehr an sachgerechten Abbildungen orientierte Bewertungsphilosophie ein Vertrauen in Sachgerechtigkeit voraus, ohne die aber auch das Wahrscheinlichkeitskalkül beispielsweise mit Simulationsmodellen nicht auskommt.

Es bieten sich hier insbesondere Clustertechniken als Verbindung der Ansätze an, indem besonders auch die Transparenz von Evidenz und Bewertungen gewahrt wird und unter denen die oben verwendete sogenannte Fuzzy-C-Means Clustertechnik zahlreiche Vorteile in Bezug auf die Robustheit von Ergebnissen sowie mit der Behandlung des Unschärfeproblems stochastischer Erkenntnisgewinnung aufweist.

---

<sup>20</sup> Vgl. etwa G.J.Klir, B.Juan: "Fuzzy Sets and Fuzzy Logic", Prentice Hall 1995 oder R.Holz: "Fuzzy Sets in der Tarifierung", Shaker 1996 sowie speziell zum Thema R.Holz: "Rating, Ranking, Scoring und Fuzzy Sets", Blätter der Deutschen Gesellschaft für Versicherungsmathematik, Heft 3, 4/1998, 363-384.

<sup>21</sup> Vgl. ebenda R.Holz: "Rating, Ranking, .."

## 5.2 Wirtschaftliche Unternehmensauswahl

Das zentrale Kundenbindungsargument für kollektive Finanzdienstleister ist neben der Wirtschaftlichkeit die Sicherheit. In der folgend gegebenen Übersicht der Unternehmensempfehlungen einer

### *Ertragsstärke und Sicherheit aus Kundensicht*

bezogen auf das Geschäftsjahr 2005 unter Einbezug auch der Jahre 2003 und 2004, sofern Durchschnittswerte betrachtet sind, sind daher besonders auch Kennzahlen zur Sicherheit berücksichtigt und wobei wir in der Sicherheit des Erhalts der Unternehmungen auf die Finanzaufsicht verweisen.

Die verwendeten Kennzahlen sind mit den Kennzahl-Begleitdateien der Begleit-CD erklärt sowie mit den dort ebenfalls gegebenen Skalendarstellungen in ihrer Entwicklung beurteilbar. Für die Sparten sind außerdem einzelne Ratingberichte mit der Begleit-CD gegeben. Das für die Sparten unterschiedliche Argument der Sicherheit aus Kundensicht soll jedoch kurz resümiert werde.

### **A. Private Krankenversicherung**

In der privaten Krankenversicherung sind die Kunden an Krankenkostensteigerungen mit Beitragsanpassungen beteiligt. Andererseits werden rechnermäßige Alterungsrückstellungen gebildet die zusätzlich durch Überschüsse gespeist werden, aus denen Beitragsanpassungen im Alter abgedeckt werden können. Eine hohe Vorsorge vor Beitragserhöhungen im Alter realisiert sich so aus den wirtschaftlichen Erfolgen der Unternehmen und der angemessenen Zuteilung dieser an die Kunden.

Einige Krankenversicherer nutzen die Überschüsse jedoch auch für die Verwendung als Barausschüttungen an Leistungs frei gebliebene Kunden um hierdurch ein zusätzliches Werbeargument zu gewinnen. Da die Barausschüttungen nur wenigen Kunden zu Gute kommt und deren Wirkung im Sinne einer Leistungsreduzierung umstritten ist, sind mit der Auswahl zur Krankenversicherung hohe Barausschüttungen ausgeschlossen.

Zusätzlich lässt sich über die mit dem Bericht WandelKranken2006.pdf der Begleit-CD gegebene Einsicht in die Beitragsstabilität der Unternehmen eine Einschätzung darüber

gewinnen inwieweit bei Vertragsabschluss attraktive Preis-/Leistungsverhältnisse durch Leistungsbegrenzungsmaßnahmen der Unternehmen längerfristig gestützt werden.

## **B. Lebensversicherung**

Die Sicherheit in der insbesondere kapitalbildenden Lebensversicherung ist für den Kunden durch spezielle Sicherheitsmittel in den Bilanzen der Versicherer einerseits gegeben sowie andererseits durch deren Kapitalanlagepolitik insgesamt.

Darüber hinaus aber wie in der privaten Krankenversicherung auch über die Beteiligung an den Überschüssen.

Die Aufsicht akzeptiert als Sicherheitsmittel der Lebensversicherer auch bereits zugeteilte Schlußüberschüsse, die sofern sie anders als für den vorgesehenen Zweck verwendet werden müssen, die in Aussicht gestellten Leistungen erheblich schmälern können.

In dem für die Unternehmensempfehlungen zur Lebensversicherung verwendeten Sicherheitsindex sind daher als Sicherheiten nur solche betrachtet die nicht bereits in den in Aussicht gestellten Leistungen berücksichtigt sind.

Der Sicherheitsindex in der Lebensversicherung berücksichtigt außerdem inwieweit die Kapitalerträge als ordentliche Kapitalerträge oder aber riskanter aus der Realisierung stiller Reserven gewonnen werden sowie die Möglichkeit der Ertragssubventionierung aus dem Geschäfts-Mix.

Über die mit dem Bericht WandelLeben2006.pdf der Begleit-CD gegebenen Ansammlungszinssätze für Alttarife mit einem Rechnungszins von 4% kann außerdem eingeschätzt werden, inwieweit die Unternehmen eventuell Ungleichbehandlungen in der Überschussbeteiligung der Kunden vornehmen.

## **C. Schaden- und Unfallversicherung**

Auch in der Schaden- und Unfallversicherung haben Kapitalerträge eine nicht unerhebliche Bedeutung für die mögliche Subventionierung von Beiträgen.

Darüber hinaus spielen aber auch spezielle Spartenorientierungen eine Rolle sowohl für die Attraktivität der Preis-/Leistungsverhältnisse sowie auch für die Planbarkeit des Geschäftes.

Da auch in der Schaden- und Unfallversicherung heute längerfristige Kundenbindungen über Bestandstreue- und Bonussysteme eingegangen werden. Ist mit der Spartenbegünstigung und der Ergebnisvolatilität in Punkto Sicherheit daher hier besonders auf die Planungssicherheit abgestellt.

Mit dem Bericht WandelSach2006.pdf der Begleit-CD ist darüber hinaus eine Einschätzung der Beitragsauskömmlichkeit in den ausgewiesenen bedeutenden Sparten der Schaden- und Unfallversicherer ermöglicht.

## **D. Bausparkassen**

Dem Argument der Ertragsstärke in der Versicherungswirtschaft ähnlich ist in der Empfehlung zur Bausparwirtschaft die aus der Ertragsstärke der Unternehmen resultierende mögliche attraktivere Kreditzinskondition in den derzeit überwiegend das Geschäft ausmachenden Vor- und Zwischenfinanzierungen verwendet.

Mit dem Storno der Ansparung und den Anspardauern ist auch zur Bausparwirtschaft die Planbarkeit des Erhalts des Bausparkredites berücksichtigt und sofern ein solcher angestrebt wird.

Die Kennzahlen zum Storno und zum genannten Kreditzins sollen aber besonders auch die Sicherheit einer angemessenen Beratung beim Eingehen von Bausparverträgen sichern.

## **E. Die Unternehmensauswahl**

Die Maßstäbe der Unternehmensauswahl sind in den einzelnen Kennzahlen einheitlich und vom Marktgeschehen bestimmt, so dass abgesehen von Verfeinerungen und Weiterentwicklungen eine Vergleichbarkeit über die Jahre hinweg gegeben ist und andererseits eine Willkür in der Festlegung der ausgewählten Unternehmen ausgeschlossen ist. Es werden nur geringe Anzahlen von gefilterten Unternehmen aufgeführt (jeweils ca. 25% des Marktes), um eine deutlichere Abgrenzung der aus der Bewertungsperspektive schwächeren Unternehmen zu erzielen. Eine Trennschärfe der Bewertungsperspektive ist ausdrücklich nicht betrachtet, weshalb für individuelle Entscheidungen immer auch die ausführlicheren Unternehmensexposes im Sinne möglicher Verbesserungen in der Einstimmung mit speziellen Kundeninteressen betrachtet werden sollten.

## Auswahl-Übersicht 2006

Kennzahl:	43 <b>KV</b>			94 <b>LV</b>	104 <b>HUK</b>				26 <b>BS</b>							
	D: wirtschaftliche Nettoverzinsung	D: Ausschüttungsquote	D: Barausschüttung		D: wirtschaftliche Nettoverzinsung	Sicherheitsindex	D: Ausschüttungsquote	D: Ansammlungszins		D: Spartenbegünstigung	Ergebnisvolatilität	D: wirtschaftliche Nettoverzinsung	D: netto stille Reserven	D: Rendite Vor- Zwischen	D: Kostenquote	D: mittlere Anspardauer
Gewicht:	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1
Eigenschaft:	hoch	nicht gering	nicht hoch	hoch	nicht gering	nicht gering	nicht gering	nicht hoch	nicht hoch	nicht hoch	nicht gering	gering	hoch	hoch	hoch	hoch
<b>100%</b>	Liga Krankenversicherung katholisch			<b>100%</b>	Volkswohl Bund Lebensversicherung aG			<b>100%</b>	VHV Allgemeine Versicherung AG (Fusion			<b>100%</b>	Quelle Bauspar AG			
<b>100%</b>	DEVK Krankenversicherungs-AG			<b>100%</b>	R+V Lebensversicherung AG			<b>100%</b>	Bayerischer Versicherungsverband Versich			<b>100%</b>	HUK-COBURG-Bausparkasse AG			
<b>98%</b>	Signal Krankenversicherung aG			<b>100%</b>	Direkte Leben Versicherung AG			<b>100%</b>	_HUK_71_West_Unternehmen			<b>98%</b>	LBS Hessen-Thüringen			
<b>84%</b>	BBV Krankenversicherung AG			<b>100%</b>	DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung I			<b>99%</b>	_BenchSV(126)			<b>91%</b>	LBS Rheinland-Pfalz			
<b>82%</b>	Union Krankenversicherung AG			<b>100%</b>	DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-A			<b>99%</b>	DBV-Winterthur Versicherung AG (incl Tra			<b>85%</b>	Norddeutsche LBS Berlin-Hannover			
<b>74%</b>	Deutscher Ring Krankenversicheru			<b>100%</b>	_LV_16_VVaG_Unternehmen			<b>92%</b>	DA Deutsche Allgemeine Versicherung AG			<b>79%</b>	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG			
<b>59%</b>	Central Krankenversicherung AG			<b>100%</b>	_LV_12_Berufe_Unternehmen			<b>90%</b>	Öffentliche Feuerversicherung Sachsen-A			<b>75%</b>	LBS Hamburg			
<b>44%</b>	Allianz Private Krankenversicheru			<b>100%</b>	Stuttgarter Lebensversicherung aG			<b>89%</b>	VICTORIA Versicherung Aktiengesellscha			<b>74%</b>	_LBS_Bench(11)			
<b>40%</b>	LVM Krankenversicherungs-AG			<b>99%</b>	Continentale Lebensversicherung aG			<b>88%</b>	_HUK_34_Orte_Unternehmen							
				<b>97%</b>	HUK-Coburg-Leben			<b>86%</b>	DBV Deutsche Beamten-Versicherung Ak							
				<b>97%</b>	IDEAL Lebensversicherung aG			<b>84%</b>	WGV-Schwäbische Allgemeine Versicherung AG (incl Rechtsschutz)							
				<b>96%</b>	_LV_29_Süd_Unternehmen			<b>82%</b>	_HUK_20_VVaG_Unternehmen							
				<b>93%</b>	Debeka Lebensversicherungsverein aG			<b>81%</b>	Württembergische Gemeinde-Versicherung auf Gegenseitigkeit							
				<b>91%</b>	Europa Lebensversicherung AG			<b>80%</b>	DEVK Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft							
				<b>90%</b>	Asstel Lebensversicherung AG			<b>79%</b>	HUK COBURG Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft							
				<b>89%</b>	Deutscher Ring Lebensversicherung-AG			<b>78%</b>	Hamburg-Mannheimer Sachversicherungs-Aktiengesellschaft							
				<b>88%</b>	Neue Bayerische Beamten Lebensversich			<b>76%</b>	_HUK_29_Süd_Unternehmen							
				<b>87%</b>	Allianz Lebensversicherungs-AG			<b>76%</b>	NOVA Allgemeine Versicherung AG							
				<b>86%</b>	R+V Lebensversicherung VVaG			<b>75%</b>	VOLKSWOHL-BUND SACHVERSICHERUNG AG							
				<b>86%</b>	LVM Lebensversicherungs-AG			<b>75%</b>	Oldenburgische Landesbrandkasse							
				<b>84%</b>	Provincial-Lebensversicherungsanstalt de			<b>65%</b>	Barmenia Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft							
				<b>77%</b>	Öffentliche Lebensversicherungsanstalt O			<b>64%</b>	KRAWAG-SACH Versicherung des Deutschen Kraftverkehrs VVaG							
				<b>76%</b>	IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG			<b>63%</b>	WVK Allgemeine Versicherung AG							
				<b>76%</b>	Cosmos Lebensversicherungs-AG			<b>59%</b>	AXA Versicherung Aktiengesellschaft							
				<b>67%</b>	_BenchLV(94)			<b>59%</b>	Westfälische Provinzial-Feuersozietät							
				<b>43%</b>	Württembergische Lebensversicherung AG											
				<b>42%</b>	KarstadtQuelle Lebensversicherung AG											

Die Auswahl stellt eine subjektive Filterung dar unterstützt aber mit speziellen Kennzahlen besonders die genannte Perspektive der Ertragsstärke und Sicherheit aus Kundensicht. Als Beispiele sind die Filterungen in den Excel-Analyse-Dateien der Begleit-CD hinterlegt und können dort auch variiert werden.

Es sind die strengen Filtereigenschaften entsprechend der Abbildung „Strenge Filtereigenschaften“ festgelegt. Die Zugehörigkeiten zu den schwachen Filtereigenschaften „nicht gering“ bzw. „nicht hoch“ sind dann durch 1 minus der Zugehörigkeit zu den Filtereigenschaften „gering“ bzw. „hoch“ gegeben. Somit sind mit den strengen Filterkriterien „hoch“ und „gering“ bei eindimensionaler Betrachtung jeweils 50% der Unternehmen gefiltert, bei den schwachen Kriterien 75% der Unternehmen (hiervon 50% streng und 25% schwach). Die Filtereigenschaften gelten wie gesagt einheitlich für die berücksichtigten Kennzahlen

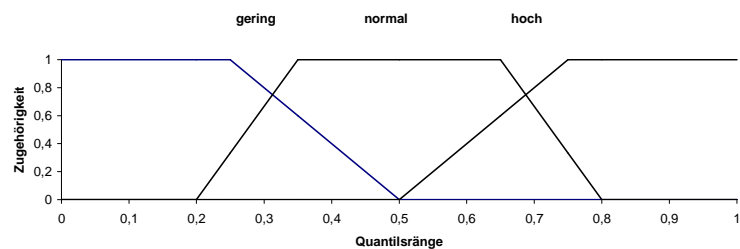
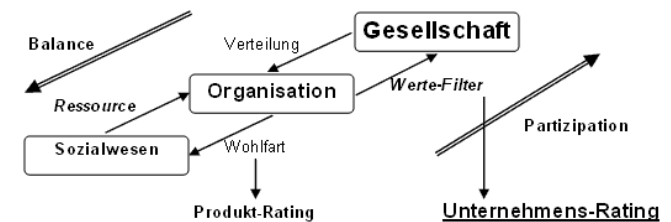


Abbildung: Strenge Filtereigenschaften

### 5.3 Corporate Responsibility

Betriebswirtschaftliche Bewertungen zielen regelmäßig besonders auch auf die Effizienz und damit auf Aufwandsquoten. Die große Bedeutung des Kapitalanlageerfolges in der Versicherungswirtschaft lässt hingegen die Betriebskosten zumeist weniger bedeutend für den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen erscheinen. In den Produkten sind feste Kostensätze eingerechnet die überwiegend aus dem Kapitalanlageerfolg der Unternehmen finanziert werden jedoch den individuellen Sparbeitrag des Gesamtbeitrages entsprechend der Zurechnung schmälern.

#### Rating und Organisationsstruktur von Gesellschaft



Quelle: "WerteCluster 2006" vgl. <http://www.rankingweb.de/Buch.html>

Darüber hinaus ist mit den oben betrachteten wirtschaftlichen Nettoverzinsungen der unternehmerische Betriebskostenaufwand bereits als entgangene Kapitalressource in Relation zum Kapitalanlageerfolg berücksichtigt, weshalb die Kostenquoten hier nicht direkt zusätzlich und damit übergewichtet in die Unternehmensauswahl einbezogen sind.

Die Betriebskostenaufwände verdienen jedoch eine allgemeinere und/oder auch speziellere Betrachtung. Sie sind zentrale Instrumente des Austausches, der Kommunikation und Entwicklung im Wirtschaftsleben.

Mit den Beiträgen:

<http://www.rankingweb.de/Regio2003.pdf> (Zusammenfassung des Regionen-Rankings 2003<sup>22</sup>),

<http://www.rankingweb.de/Unternehmensrating.pdf> und

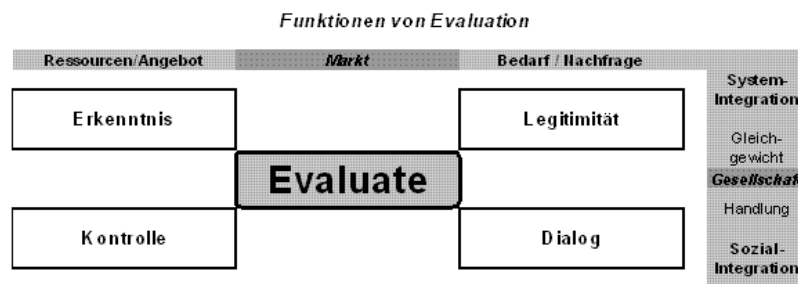
<http://www.rankingweb.de/Regio2005.pdf> (Zusammenfassung des Regionen-Rankings 2005<sup>23</sup>)

<sup>22</sup> Vgl. R. Holz: „Regionen-Ranking 2003 – Vergleichende Sozial- und Wirtschaftsstatistik“, Shaker-Verlag 2004.

sind vom Autor allgemeine Tendenzen zur Ermöglichung eines politischen Konsums zur Wahrung und Bildung wünschenswerter kultureller Entwicklungen auch und besonders im Wirtschaftsleben aufgenommen und im Sinne einer Organizational Responsibility in allgemeine Rahmenbedingungen einer demokratischen sozialen Marktwirtschaft eingebunden sowie mit der Publikation "WerteCluster 2006" (vgl. <http://www.rankingweb.de/Buch.html>) in der Bedeutung für das Marketing der Unternehmen diskutiert.

Nicht als starre kaum allgemein Konsens fähige Kriterien sondern als Rahmen für eine Sympathiebildung des Konsums, der positiv Gemeinwesen orientiertes unternehmerisches Handeln belohnt, ist das WebPortal <http://www.rankingweb.de> bestrebt den bezüglich ihrer wirtschaftlichen Erfolgsbilanzen dargestellten Unternehmen zu ermöglichen Kunden wie Vermittlern weitere Argumente für die Verbraucherentscheidungen vergleichend objektivierbar an die Hand zu geben.

Für die mit den wirtschaftlichen Empfehlungen oben gegebenen Unternehmen, die die Auswahlkriterien voll erfüllen, sind auf Basis öffentlich zugänglicher Information über die Geschäftsberichte und die Internetauftritte der Unternehmen beispielshalber evidente Argumente einer Organizational Responsibility mit den Rating-Berichten der Begleit-CD auch im Vergleich zum Vorjahr gegeben.



Quelle: "Regionen-Ranking 2005", (vgl. <http://www.rankingweb.de/Buch.html>) dort in Anlehnung an R.Stockmann: "Evaluationsforschung ..", Opladen 2000.

<sup>23</sup> Vgl. R. Holz: „Regionen-Ranking 2005 – Demographische Evaluation und Einblicke in das Matching von Entwicklungsbilanzen“, Shaker-Verlag 2005.

## Literatur:

- [Bafin 06] Bundesaufsicht für Finanzdienstleistungen <http://www.bafin.de>
- [DB 06] Deutsche Bundesbank: <http://www.bundesbank.de> Statistische Beihefte:
1. „Kapitalmarktstatistik“,
  2. „Bankenstatistik“,
  3. „Wertpapierdepots“,
  4. „Saisonbereinigte Wirtschaftszahlen“.
- [DAV 98] Deutsche Aktuarvereinigung e.V.: „Rating von Lebensversicherungsunternehmen“, DAV-Mitteilung Nr. 10, DAV e.V. Köln 1998.
- [Destatis 05] Statistisches Bundes- und Landesämter: <http://www.destatis.de>
- [GDV 05] Statistisches Taschenbuch 2005 des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft, vgl. <http://www.gdv.de>
- [Heimes 03] K. Heimes: „Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen.“, EUL Köln 2004
- [Hirschmann 04] S. Hirschmann, F. Romeike (Hrsg): "Rating von Versicherungsunternehmen", bank-verlag 2004.
- [Holthausen 96] H. Holthausen: „Rechnungswesen“, Herausgegeben vom Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) e.V., 2. Auflage, VVW Karlsruhe 1996.
- [Holz 98] R. Holz: „Rating, Ranking, Scoring und Fuzzy Sets - Eine Methoden Zusammenführung am Beispiel von Produktratings“, Blätter der deutschen Gesellschaft für Versicherungsmathematik, Band 24, Heft 3/98, 363-384.
- [Holz 99-1] R. Holz: „Konzeption einer objektorientierten Schadencontrolling-Lösung“ -  
Teil 1: Dezentrales Risikomanagement, Versicherungswirtschaft, Heft 23/98, 1638-42;  
Teil 2: Einbindung in ein unternehmensweites FIS, Versicherungswirtschaft, 24/98, 1725-28.
- [Holz 99-2] R. Holz: „Beurteilung von Lebensversicherungsprodukten - Der innere Zins einer Produktkonstruktion“, Versicherungswirtschaft, Heft 12/99, 851-855.
- [Holz 02] R. Holz: „Großstädte-Ranking 2001 - Eine sozial evolutische Betrachtung unter besonderer Berücksichtigung der Geschlechter-Partizipation ..“, Shaker-Verlag Aachen 2002.
- [Holz 04] R. Holz: „Regionen-Ranking 2003 und 2004“, Shaker-Verlag Aachen 2004 und 2005.
- [Holz 05] R. Holz: „Die private Versicherungswirtschaft 2005“ und „Bausparkassen 2005“, Shaker 2005.
- [Holz 06] R. Holz: „WerteCluster 2006“, Shaker 2006
- [Klir 95] G.J.Klir, B.Juan: "Fuzzy Sets and Fuzzy Logic", Prentice Hall 1995
- [KPMG 94] KPMG - Deutsche Treuhand Gruppe: „Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen“, Lembeck, Frankfurt am Main 1994.
- [Laux 98] E.Bertsch, B.Hölzle, H.Laux: "Handwörterbuch der Bauspartechnik", Schriftenreihe Angewandte Versicherungsmathematik, VVW Karlsruhe 1998.
- [LBS 05] Landesbausparkassen: „Jahresbericht 2005“, und Vorjahre vgl. <http://www.lbs.de>.
- [Meierkamp 99] D. Meierkamp et. al.: „Rating von Krankenversicherungsunternehmen (I)“, Der Aktuar 3/1999, 78-84.
- [Milbrodt 05] H. Milbrodt: "Aktuarielle Methoden der deutschen Privaten Krankenversicherung", Band 34 der Schriftenreihe Angewandte Versicherungsmathematik, VVW Karlsruhe 2005
- [Münster 04] „Bausparkassen-Fachbuch 2004/2005“, Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen, Berlin, Schriftleiter: Rechtsanwalt Dr. W. Thomas, Münster, Deutscher Sparkassenverlag 2004
- [PKV 05] Verband der privaten Krankenversicherer: „Die private Krankenversicherung – Rechenschaftsbericht 2004/2005“, Köln 2005 und Vorjahre, vgl. <http://www.pkv.de>
- [Sönichsen 92] C. Sönichsen: "Rating-Systeme am Beispiel der Versicherungswirtschaft", Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, Heft 47, 1992.
- [Stockmann 00] R. Stockmann: "Evaluationsforschung ..", Opladen 2000
- [Verband 04] Verband der privaten Bausparkassen: „Geschäftsbericht 2004“, und Vorjahre vgl. <http://www.bausparkassen.de>
- [Wagner 01] F. Wagner: „Risk Management im Erstversicherungsunternehmen“, VVW Karlsruhe 2001.
- [Wiesemann 01] H. Wiesemann: „Kennzahlen der privaten Krankenversicherung“, Gabler 2001.