

Aus Aspecta wird HDI-Gerling

Anfang und Ende eines Markenaufbaus

1996 wurde die Transatlantische Lebensversicherungs-AG von der HDI Lebensversicherung AG übernommen. Zuvor gehörte die Trans Leben zur holländischen Gesellschaft Lloyds Abbey Life International B.V. Mit dieser Übernahme wollte der damalige Industrierversicherer HDI einen Fuß ins Privatkundensegment bekommen.

Am 18.03.1996 wurde der Verschmelzungsvertrag der Transatlantische Lebensversicherungs-AG mit der HDI Lebensversicherung AG, rückwirkend zum 01.01.1996, beschlossen. Es erfolgte ein Übernahmevertrag für den Gesamtbestand der HDI Lebensversicherung AG

am 23.04.1996, rückwirkend zum 01.01.1996, auf die HDI Leben Service AG. Auf deren Hauptversammlung wurde dann am 10.06.1996 die Umfirmierung in die Aspecta Lebensversicherung AG verabschiedet und am 29.08.1996 rechtswirksam. Im nächsten Schritt wurde am

01.09.1996 ein Teil des Versicherungsbestandes auf die neue HDI Lebensversicherung AG übertragen, welche gemäß vorstehendem Ablauf rückwirkend zum 01.01.1996 in Aspecta Lebensversicherung AG umfirmiert worden war. Heute ist die Aspecta Tochter der zum Talanx-

Die Entwicklung der Unternehmenskennzahlen der letzten Jahre: Die Zahlen Aspecta für Deutschland und Österreich Kennzahlen der Aspecta Lebensversicherung AG für Deutschland und Österreich

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 *
Gebuchte Bruttobeiträge	378,3 Mio. Euro	408,8 Mio. Euro	487,4 Mio. Euro	514,3 Mio. Euro	532,6 Mio. Euro	518,7 Mio. Euro	k.A.
Neugeschäftsbeiträge	3192,8 Mio. Euro	4992,4 Mio. Euro	3192,1 Mio. Euro	87 Mio. Euro	71,3 Mio. Euro	42,5 Mio. Euro	k.A.
RfB nach Zuweisung	k.A.	k.A.	k.A.	55,8 Mio. Euro	55,3 Mio. Euro	53,6 Mio. Euro	k.A.
Ergebnis vor Steuern	-3,5 Mio. Euro	14,3 Mio. Euro	11,8 Mio. Euro	3,7 Mio. Euro	9,9 Mio. Euro	0,8 Mio. Euro	k.A.
Ergebnis vor Gewinnabführung	-5,3 Mio. Euro	11,4 Mio. Euro	8,3 Mio. Euro	0,0 Mio. Euro	3,2 Mio. Euro	0,0 Mio. Euro	k.A.
Eigenmittel (vor Gewinnverwendung)	k.A.	74,1 Mio. Euro	71,3 Mio. Euro	84,2 Mio. Euro	84,2 Mio. Euro	84,2 Mio. Euro	k.A.
laufende Durchschnittsverzinsung	4,50%	4,50%	4,40%	4,50%	4,40%	4,40%	k.A.
Nettoverzinsung der letzten 3 Jahre	k.A. [lfd. Jahr: 8,4 %]	k.A. [lfd. Jahr: 4,6 %]	5,77% **	4,50%	4,60%	4,50%	k.A.
Verwaltungskostensatz	4,30%	4,10%	3,70%	3,70%	3,70%	3,70%	k.A.
Abschlusskostensatz	6,80%	6,20%	6,50%	6,50%	7,00%	7,10%	k.A.
Stornoquote	12,40%	10,50%	8,60%	7,60%	7,20%	8,20%	k.A.

* Zahlen stehen ab Juni zur Verfügung

** für das Jahr 2005 wird eine Nettoverzinsung von 4,3 % angegeben, für 2004 von 4,6 % und für 2003 von 8,4 %. Daraus ergibt sich ein selbst berechneter Mittelwert von 5,77 %

Quellen:

2004: Geschäftsberichte für die Aspecta Lebensversicherung AG für die Jahre 2004 bis 2008

Die Daten wurden durch den Versicherer ausdrücklich nicht bestätigt

Konzern gehörenden HDI-Gerling Leben-Gruppe. 1997 wurden eine Niederlassung in Österreich, 2003 in Spanien und 2005 eine weitere in Polen eröffnet. Zwischenzeitlich war das Unternehmen in insgesamt zehn europäischen Ländern aktiv.

Bis 2007 wurde über die speziell für den Maklermarkt ausgerichtete Marke sowohl Leben- als auch Sachgeschäft vertrieben. Nachdem die Sach-Schwester-Gesellschaft Aspecta Versicherung AG bereits vor drei Jahren zur HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG umfirmiert wurde, soll nun im Jahre 2010 die Aspecta Lebensversicherung AG auf

die HDI-Gerling Lebensversicherung AG verschmolzen werden.

Attraktive Produktpolitik

Anfang des Jahrtausends überzeugte die Aspecta sowohl als Sach- als auch Lebensversicherer durch innovative Produkte für die Maklerschaft. So gehörte sie zu den ersten Anbietern, die eine Unfallversicherung mit zusätzlichen Leistungen bei geschlechtsspezifischen Krebserkrankungen verband. Eine pauschale Versicherungssumme von 200.000 Euro sowie eine verbraucherfreundliche Mitversicherung der Elementarschaden-Deckung bei einer sehr einfachen Tarif-

struktur waren nur einige Vorteile der eigenen Hausratversicherung.

Noch heute führend ist das Ablaufmanagement bei den Fondspolice der Aspecta: nach der Hälfte der voraussichtlichen Vertragslaufzeit wird der Kunde jährlich über seine Zielvorstellungen befragt, um eine für ihn optimale Anlagestrategie zu gestalten. Auch die Gestaltung der Kinderprodukte war nicht nur optisch, sondern auch inhaltlich überzeugend.

Auch werblich überzeugte die Aspecta durch eine große Vertriebsnähe wie auch grafisch hervorragend gestaltete Produkte.



Interview mit Michael Böck, Vorstand Aspecta Lebensversicherung und HDI-Gerling Leben Vertriebservice AG

Aus welchem Grund hat man sich entschieden, die Aspecta mit HDI-Gerling zu verschmelzen?

Wir haben uns entschlossen, die Aspecta auf die HDI-Gerling Leben zu verschmelzen, um unser Markenspektrum im Inland zu straffen. Hintergrund dieser strategischen Entscheidung ist die Tatsache, dass es trotz der unterschiedlichen Schwerpunkte der beiden Marken eine große Überschneidung im Produktspektrum und bei den Zielgruppen gibt. Außerdem haben die Entwicklungen an den Finanzmärkten das Neugeschäft bei fondsgebundenen Lebensversicherungen stark beeinflusst. Insofern ist der Zeitpunkt erreicht, in dem die Zusammenführung der Aktivitäten von Aspecta und HDI-Gerling in einer Gesellschaft und unter einer Marke vorteilhaft ist. Die Rating-Agentur Standard & Poor's begrüßt übrigens die Verschmelzung. Sie hat die sehr guten Ratings für beide Gesellschaften bestätigt. Das zeigt uns, dass der Entschluss richtig war. Für unsere Kunden und Vertriebspartner ist es ein Zeichen, dass sie weiterhin auf unsere Finanzstärke setzen können.

Hat die Verschmelzung etwas mit einer möglichen Quersubventionierung der Aspecta durch HDI-Gerling Leben zu tun?

Nein, die Gründe für die Verschmelzung liegen in der Überschneidung der Produktpaletten und Zielgruppen. Im Übrigen ist eine Quersubventionierung gar nicht möglich. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht achtet streng darauf, dass die Bestände der jeweiligen Gesellschaften separat geführt werden.

Wann soll die geplante Verschmelzung abgeschlossen sein?

Die Umsetzung erfolgt, sobald alle verantwortlichen Gremien zugestimmt haben und die Eintragung im Handelsregister vollzogen ist. Dies wird voraussichtlich im Herbst 2010 der Fall sein.

Sind mit dieser Umstellung etwaige Nachteile für die Kunden der Aspecta verbunden.

Für unsere Kunden ist die Fusion mit keinerlei Nachteilen verbunden. Bis auf die Identität des Risikoträgers ändert sich für sie nichts. Die Bestände werden künftig bei HDI-Gerling unverändert fortgeführt.

Können Aspecta-Kunden ihre Verträge einfach schon heute zu HDI-Gerling wechseln?

Solche „Wechsel“ wären wie eine Stornierung des bestehenden Vertrages mit

separatem Neuabschluss zu betrachten und sind daher für die Kunden in der Regel nicht ratsam, da sie mit zum Teil erheblichen Verlusten bzw. zusätzlichen Kosten verbunden sind. Im Übrigen werden nach der Verschmelzung alle Aspecta-Verträge automatisch HDI-Gerling-Verträge.

Sind mit der Umstellung etwaige Nachteile für die betroffenen Makler verbunden?

Nein, auch für unsere Vertriebspartner ändert sich durch die Verschmelzung grundsätzlich nichts. Die Betreuung erfolgt in der Regel weiterhin über die gewohnten Ansprechpartner, da unsere Struktur bereits jetzt markenübergreifend ausgerichtet ist.

Ist weiterhin Neugeschäft über die Aspecta möglich?

Bis zu Verschmelzung kann weiterhin Neugeschäft für die Aspecta eingereicht werden. Unsere Kinderpolice KÄNGURU.invest und die flexible Investmentpolice CROSSOVER.invest werden wir unter gleichem Namen unverändert bei HDI-Gerling fortführen. Bei Produkten, die nicht übernommen werden, existieren attraktive Alternativen bei HDI-Gerling, wie z.B. die Two Trust-Produktfamilie mit ihrem dynamischen Wertsicherungskonzept.