



ERGO Versicherungsgruppe in Deutschland

Zahlen, Daten, Fakten 2014

Die betriebliche Altersversorgung

ERGO

Versichern heißt verstehen.



Die betriebliche Altersversorgung (bAV) der ERGO Gruppe auf einen Blick

- „ERGO Rente Garantie“ und „ERGO Rente Chance“ setzen erste Impulse im Neugeschäft nicht geförderter Rentenversicherungen
- ERGO Betriebs-Rente in der Direktversicherung zum Jahreswechsel neu eingeführt
- Betriebliche Altersvorsorge mit einem Anteil von rund 41 % wichtige Säule im Neugeschäft
- Neugeschäftsbeitrag in der betrieblichen Altersversorgung betrug insgesamt 369 Mio. Euro
- Gemessen am Neugeschäftsbeitrag hat ERGO in der bAV einen Marktanteil von 8,0 %; bei der ERGO Pensionskasse beträgt er 14,2 %
- Beitragseinnahmen in der betrieblichen Altersversorgung mit über 1,2 Mrd. Euro weiterhin auf hohem Niveau
- Finanzkraft unverändert stark
- Besonderer Fokus auf Kundenorientierung und Transparenz



Die betriebliche Altersversorgung (bAV) der
ERGO Versicherungsgruppe in Deutschland

Zahlen, Daten, Fakten für das Geschäftsjahr 2014

Die für die einzelnen Gesellschaften ausgewiesenen Zahlenwerte
beziehen sich auf die einzelnen Jahresabschlüsse.

Inhalt

08 Vorwort Frank Neuroth

Entwicklung und Rahmenbedingungen

- 11 Rahmenbedingungen
- 11 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 11 Kapitalmarktentwicklung
- 12 Die Lebensversicherung im Jahre 2014
- 13 Der Altersvorsorgemarkt

Produkte und Vertriebswege

- 19 Produktanbieter in der ERGO Versicherungsgruppe in Deutschland
- 23 Kompetente Vertriebspartner

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

- 25 Übersicht über die Geschäftsentwicklung in der gesamten bAV
- 28 Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb
- 30 Deckungsrückstellung
- 32 Die Einbettung der bAV in die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der ERGO Gruppe

Ausblick

- 39 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Kapitalmarktentwicklung
- 40 Die Lebensversicherung im Jahr 2015
- 40 Die Entwicklung der betrieblichen Altersversorgung in 2015 und 2016
- 43 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

ERGO – Partner Ihrer betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Sehr geehrte Damen und Herren,



Frank Neuroth
Vorstand ERGO Lebens-
versicherung AG
und Victoria Lebens-
versicherung AG

das Umfeld der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ist weiterhin schwierig. Hierfür sorgen zahlreiche Herausforderungen. Größtes Problem ist dabei das niedrige Zinsniveau. Auch in diesem Jahr ist damit zu rechnen, dass der Zins unverändert niedrig bleibt.

Die Attraktivität der klassischen Versicherungspunkte verringert sich zurzeit deutlich. Das gilt auch für die bAV. Die Ursache dafür liegt darin, dass die Garantieverzinsung schrittweise abgesenkt werden musste. Außerdem sinkt die Überschussbeteiligung seit Jahren. Daher haben wir zum 01.01.2015 in der Direktversicherung ein innovatives Garantiekonzept eingeführt: die ERGO Betriebs-Rente Garantie. Diese ermöglicht eine höhere Aktienquote. Darüber hinaus bietet sie unseren Kunden noch mehr: Steigen die Zinsen, können sie hiervon deutlich schneller profitieren. Ein großer Vorteil gegenüber der klassischen Lebensversicherung. Und was bringt die ERGO Betriebs-Rente für uns? Sie trägt dazu bei, die bAV für viele Kunden attraktiv zu machen – und zwar für Arbeitgeber wie auch für Arbeitnehmer. So können wir zu einer stärkeren Verbreitung der bAV beitragen. Wir sind davon überzeugt, dass wir so unsere Wettbewerbsposition weiter ausbauen können, Hinzu kommt unser neuer Beratungsansatz, mit dem wir unsere Kunden ganzheitlich betrachten. Auch hiervon profitiert unsere bAV.

Die Diskussion, die das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) angestoßen hat, stellt die bAV vor neue Herausforderungen.

Das BMAS möchte die Verbreitung der bAV fördern. Vor allem sollen kleine und mittelständische Unternehmen die bAV stärker anbieten. Hierzu plant das Ministerium Gesetzesänderungen. Eine mögliche Lösung: Arbeitgeber sollen von der Subsidiärhaftung befreit werden. Sie geben nur noch eine reine Beitragszusage. Die Tarifparteien führen die bAV über eine gemeinsame Einrichtung und gewähren eine bestimmte Mindestleistung. Als Sicherungseinrichtung fungiert der Pensions-Sicherungs-Verein (PSVaG).

Das Ziel des BMAS begrüßen wir ausdrücklich. Die geplanten Maßnahmen weisen allerdings zahlreiche Probleme und Unklarheiten auf. Fakt ist jedoch, dass Arbeitgeber ein Höchstmaß an Planungssicherheit brauchen. Wir halten es daher für wichtig, die bewährten bAV-Modelle weiterzuentwickeln. Und bestehende Lösungen nicht zu beschädigen. Die bAV hat einige Erfolge erreicht. Das sollten neue Maßnahmen nicht gefährden.

Direktversicherung und deregulierte Pensionskassen sind die Durchführungswege, die am besten abgesichert sind. Daher ist es wichtig, sie in die aktuellen politischen Überlegungen einzubeziehen. Alles andere würde zu einer Zwei-Klassen-bAV führen. Hierbei würden dann ausgerechnet die Durchführungswege als nicht sicher wahrgenommen, die Arbeitgebern heute schon einen Großteil der Risiken abnehmen.

Ein Nachteil des aktuellen BMAS-Vorschlags: Der Ansatz ist in erster Linie auf tarifvertragliche Lösungen zugeschnitten. Damit sind aber ein großer Teil kleine und mittelständischer Unternehmen nicht zu erreichen. Dazu müsste man die entsprechenden Tarifverträge für alle verbindlich erklären. Solche Zwangsmaßnahmen sind jedoch der falsche Weg. Sie würden schnell zu negativen Folgen führen: Abwehr bei vielen Beteiligten gegenüber der bAV.

Eine Reform der bAV muss aus unserer Sicht andere Ziele haben. Die bAV muss weniger komplex werden und der Aufwand insgesamt geringer. Davon profitieren vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen.

Ein weiterer Aspekt ist wichtig: eine attraktivere steuerliche Förderung. Sie sollte sich auf einen Durchführungsweg konzentrieren. Erreichbar wäre das, wenn man den Förderrahmen nach § 3 Nr. 63 EStG ausweitet. Auch für Geringverdiener sollte sich die bAV lohnen. Hier sind weitere Anreize nötig, z.B. über ein einfaches Zulagenmodell. Großer Anreiz für diese Zielgruppe wäre sicherlich, wenn die bAV-Leistungen nicht mehr auf die Grundsicherung angerechnet würden. Und wenn doppelte Beiträge in der Sozialversicherung auf die bAV-Leistungen vermieden würden.

Der bAV-Bericht 2014 stellt unsere Leistungen im Geschäftsfeld der bAV dar. Mit der aktuellen Auflage setzen wir unsere Transparenzoffensive in der bAV fort. Unsere Kunden profitieren davon, dass wir einer der führenden Anbieter für betriebliche Versorgungsmaßnahmen in Deutschland sind. So können wir im Bereich der bAV vielfältige Lösungen in allen Durchführungswegen anbieten. Und das immer auf den individuellen Bedarf des Kunden zugeschnitten.

Ihr



Frank Neuroth
Vorstand ERGO Lebensversicherung AG,
Vorstand Victoria Lebensversicherung AG





Entwicklung und Rahmenbedingungen

Rahmenbedingungen

Die Lebensversicherung verzeichnete eine gute Beitragsentwicklung. Sicherheit bei der Altersvorsorge, verbunden mit einer angemessenen Rendite, steht für die Kunden an erster Stelle.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

2014 wuchs die Weltwirtschaft wie bereits im Vorjahr nur moderat. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung war geprägt von einem schwachen konjunkturellen Aufschwung in der Eurozone. Dem konnte sich auch Deutschland nicht entziehen. Die Inflationsrate in Deutschland war niedrig und sank weiter.

Kapitalmarktentwicklung

Die amerikanische Zentralbank Fed beendete im Laufe des Jahres die Käufe von Anleihen. Dagegen veranlassten die niedrige europäische Inflation und das schwache Wachstum die Europäische Zentralbank (EZB) dazu, die Leitzinsen zu senken. Der Leitzins sank auf 0,05 % und der Einlagensatz auf -0,20 %. Zudem kündigte die EZB zielgerichtete, langfristige Geschäfte zur Refinanzierung an. Teilweise führte sie diese auch bereits durch. Das Ziel dieser Geschäfte besteht darin, die Kreditvergabe der Banken zu unterstützen. Außerdem begann die EZB damit, besicherte Anleihen aufzukaufen. Durch die Summe der EZB-Maßnahmen fielen die Langfristzinsen in der Eurozone massiv.

Die Zinsen zehnjähriger deutscher Staatsanleihen sanken daher im Berichtszeitraum von 1,9 % auf 0,5 %. Für Spanien und Italien war der Renditerückgang um 2,5 und 2,2 Prozentpunkte sogar noch größer. Die Renditen kurzlaufender Anleihen in Kernländern wie Deutschland sanken sogar in den negativen Bereich. Auch langfristige Staatsanleihen in den USA verzeichneten einen Zinsrückgang. Das historisch niedrige Zinsumfeld stellte die Versicherer vor erhebliche Herausforderungen, da die laufenden Zinserträge erneut zurückgingen.

Die Aktienmärkte waren innerhalb des Jahres erhöhten Schwankungen ausgesetzt, konnten sich in Summe aber leicht positiv entwickeln. So stiegen der Euro Stoxx 50 und der DAX um jeweils rund 1 bis 3 %.

Die Lebensversicherung im Jahre 2014

Die Geschäftsentwicklung der deutschen Lebensversicherung (einschließlich Pensionskassen und Pensionsfonds) verlief im Jahr 2014 weitgehend stabil.

Im Geschäftsjahr 2014 bestimmten Vorsorgeprodukte mit klassischen Garantien die Nachfrage. Von den förderfähigen Lebensversicherungsprodukten (Riester- und Basis-Rente) gingen keine weiteren Impulse für das Neugeschäft aus. Fondsgebundene Lebensversicherungen entwickelten sich dagegen positiv. Zusätzlich beschäftigte sich die Branche verstärkt mit Produkten zur Absicherung von Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit.

Die Auszahlungen an die Lebensversicherungskunden nahmen spürbar zu und belegten erneut die große Bedeutung der Branche. Die Stornoquote blieb wie im Vorjahr stabil.

Insgesamt zeigte die Geschäftsentwicklung, dass sich die Lebensversicherung trotz schwieriger Rahmenbedingungen als starker und verlässlicher Partner bewährt hat. Sie steht für Sicherheit wie keine andere Form der Altersvorsorge. Gleichzeitig deckt sie biometrische Risiken wie Tod, Alter oder Invalidität ab.

Die anhaltende Niedrigzinsphase wirkte sich auch im Jahr 2014 massiv auf die deutsche Lebensversicherung (einschließlich Pensionskassen und Pensionsfonds) aus.

Vor diesem Hintergrund hat der Gesetzgeber im Geschäftsjahr 2014 das Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG) beschlossen. Ziel des Gesetzes ist es, die Leistungsfähigkeit der deutschen Lebensversicherung langfristig zu sichern und die Interessen der Kunden zu wahren.

Das LVRG enthält eine Vielzahl von neuen Vorschriften. In Teilen gelten sie bereits seit dem Jahr 2014. Darunter fällt auch die Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven. Die Mindestbeteiligung der Kunden an den sogenannten Risikoüberschüssen steigt von bislang 75 % auf 90 %.



Der Altersvorsorgemarkt

Die Entwicklung der betrieblichen Altersversorgung in 2014

Die bAV kann zu Beginn des Jahrtausends beachtliche Erfolge aufweisen. Dies auch aufgrund der Reform des Altersvermögensgesetzes. Zwischen Dezember 2001 und Dezember 2011 ist der Anteil der Betriebsstätten mit einer bAV von 31 % auf 50 % gestiegen. Nach wie vor bestehen aber große Differenzen in der Verbreitung zwischen einzelnen Branchen und Unternehmensgrößen. Vor allem in kleineren Unternehmen ist die bAV heute noch kein Standard. Damit ist bei der Verbreitung der bAV zwar einiges erreicht, jedoch kann der aktuelle Befund noch nicht zufriedenstellen. Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer kennen und nutzen die Vorteile der bAV noch nicht ausreichend. Dies hat schwerwiegende Folgen für die Alterssicherung. Die Verbreitung bei Arbeitnehmern bleibt dabei im Vergleich zu der bei Arbeitgebern die größere Herausforderung.

Die Versicherungswirtschaft trägt in hohem Maße zur Verbreitung der bAV bei. Für die bAV ist es wichtig, die Kunden aktiv anzusprechen; sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer.

Die bAV ist aktuell verschiedenen Herausforderungen ausgesetzt. Die Anbieter sind gefordert, zunehmend innovative Lösungswege anzubieten.

Kostenmanagement im Niedrigzinsumfeld

Die Alterssicherung wird durch den anhaltend niedrigen Zins belastet. Stark betroffen ist die bAV mit ihren umfassenden Garantien. Der Garantiezins sinkt seit Jahren. Auch die Überschüsse folgen diesem Trend. Folge: Die Attraktivität klassischer Produkte in der bAV verringert sich. Zeitgleich sinken die laufenden Zinserträge schneller als die durchschnittlichen Verpflichtungen im Bestand. Die Erwirtschaftung eingegangener Garantien wird so immer herausfordernder. Ein einmal garantierter Zins wird für einzelne Kunden spürbar werthaltiger. Für den gesamten Kundenbestand wird es jedoch teurer.

Die Kosten gewinnen immer mehr an Bedeutung. Die eingerechneten Kosten lassen sich schwerer verdienen, je niedriger der Zins ist. Für die Abbildung der in der bAV wichtigen Garantien spielen die Kosten eine entscheidende Rolle.

Entwicklung und Rahmenbedingungen

Gesetzliche Anforderungen

Gesetzliche Obligatorien sehen wir kritisch. Eine verpflichtende Beteiligung der Arbeitgeber an der bAV ebenso. Ein an sich positives Thema würde mit einem negativen Anstrich versehen. Stark eingrenzende Obligatorien führen zu einem Verlust individueller Gestaltungsoptionen.

Zusätzlich besteht die Gefahr einer Versorgungsillusion. Studien untersuchen die Hemmnisse bei der Verbreitung der bAV: Das Informationsdefizit der Arbeitnehmer ist ein zentrales Hemmnis. Als passende Lösung erscheint uns eine Aufwertung des Rechtsanspruchs auf Entgeltumwandlung: Dies ist möglich durch eine aktivere Informationspflicht des Arbeitgebers. Sachgerechte Anreizsysteme können dies begleiten. Eine anteilige Weitergabe der Ersparnisse an den Sozialabgaben ist ein Anreiz.

Zudem wäre es zu begrüßen, wenn der steuerliche Förderrahmen des § 3 Nr. 63 EStG erweitert werden könnte. Das ermöglicht den Arbeitnehmern, sinnvoll Versorgungslücken zu schließen. Für die Arbeitgeber bringt es weniger Komplexität in der bAV. Es müssen nicht mehrere Durchführungswege im Unternehmen vorgehalten werden.



Moderne Garantiekonzepte in der versicherungsförmigen bAV

Die Senkung der Kosten allein reicht jedoch nicht aus, wenn der Kapitalmarktzins nahe null ist. Niedrige Zinsen verlängern die erforderliche Dauer bis zum Beitragserhalt. Eigentlich muss es darum gehen, signifikant mehr zu erwirtschaften. Dabei dürfen die bewährten Sicherheitsnetze der bAV nicht aufgegeben werden. Die niedrigen Zinsen haben zudem den Nebeneffekt, dass die traditionelle Altersversorgung z. B. an einem Zinsanstieg nur mit sehr starker Verzögerung partizipiert. Grund ist die deutlich längere Duration der Kapitalanlagen. Das Verhältnis von Garantie, Ertrag und Flexibilität ist also nicht mehr austariert. Herkömmliche Lösungen verlieren somit auch in der bAV zunehmend an Attraktivität. Das Niedrigzinsumfeld zwingt verstärkt dazu, neue Produktlösungen zu finden.

ERGO hat sich dieser Herausforderung gestellt: Eine Produktlinie mit einem modernen Garantiekonzept wurde bereits im Jahr 2013 eingeführt. Dieses Konzept haben wir zum 1.1.2015 auch in der bAV eingeführt. Die neue ERGO Betriebs-Rente Garantie vereint gleich drei innovative Elemente in sich:

Die ERGO Betriebs-Rente Garantie (EBRG) ermöglicht eine schnellere Teilnahme an steigenden Zinsen. EBRG bietet doppeltes Potenzial:

1. Zum Beginn der Rentenzahlung stellen wir das garantierte Vertragsguthaben zur Verfügung. Damit garantieren wir eine Rente.
2. Das Konzept hinter der Kapitalanlage folgt der erfolgreich eingeführten ERGO Rente Garantie. Wir verzichten auf Garantieelemente, falls sie für den Kunden nachrangig sind. Dies führt zu Vorteilen. Das Konzept ermöglicht größere Flexibilität in der Kapitalanlage. Wir legen jeden Beitrag neu an. Dies erfolgt nach den aktuellen Gegebenheiten an den Kapitalmärkten: mehr sicherheitsorientiert oder chancenreicher. So erhält jeder Beitrag eine neue Chance. Der Kunde profitiert schneller von steigenden Zinsen.

Entwicklung und Rahmenbedingungen

Die EBRG bietet eine weitere Neuerung. Diese hat bei dem heutigen Niedrigzins besondere Bedeutung: Zum Rentenbeginn ermitteln wir die garantierte Rentenhöhe neu. Basis ist das vorhandene Vertragsguthaben. Zum Rentenbeginn wird mit dem dann im Markt gültigen Höchstrechnungszins verrentet. Damit hat der Kunde doppelte Sicherheit: Wir garantieren die Rente bereits heute. Steigt der Zins bis Rentenbeginn, steigt diese Garantie zusätzlich an.

Für die EBRG haben wir ein neues Preismodell umgesetzt. Ziel: Reduktion der Beratungs- und Abschlusskosten. Die Kosten richten wir am tatsächlichen Beratungsaufwand aus.

Zusätzlich bietet das Produkt für Kollektive eine echte Innovation: Die Alterssicherung kann mit einer praktisch zugangsfreien Invaliditätsabsicherung kombiniert werden. Dies erfolgt für alle Arbeitnehmer ohne Berufsdifferenzierung.

Erste Rückmeldungen von Kunden und Beratern lassen einen hohen Marktzuspruch erwarten. In der Einführung eines neuen Produktkonzeptes sehen wir einen Beitrag zur Stärkung der Verbreitung der bAV.



Gehaltsumwandlung lohnt sich doch

In den Medien war die bAV mit Gehaltsumwandlung (Entgeltumwandlung) weiter ein wichtiges Thema. Wie vorteilhaft ist sie im Vergleich zu anderen Vorsorgeformen? Und was ist der „richtige“ Förderweg? Häufige Kritik: die Steuern und Sozialabgaben beim Bezug der Rente. Die Leistungen aus der bAV muss der Rentner versteuern. Auch Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung müssen gezahlt werden, wenn er gesetzlich krankenversichert ist. Speziell dieser Effekt sorgte dafür, dass die Gehaltsumwandlung teilweise als unprofitabel dargestellt wurde.

Aktuelle Untersuchungen zeigen ein anderes Bild: Trotz dieser Kürzungen lohnt sich die Gehaltsumwandlung. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat verschiedene Vorsorgeformen untersucht. Wie ist die Nettorendite einer Betriebsrente, die aus einer Gehaltsumwandlung finanziert wird? Mit berücksichtigt hat man dabei die staatliche Förderung und die Abgaben, die in die Gehaltsumwandlung fließen. Dies hat man mit einer privaten Rentenversicherung und einem Investmentfondssparplan verglichen. Im Ergebnis liegt die Betriebsrente bei der Nettorendite vorn. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine Analyse von Towers-Watson Deutschland.

Es lässt sich festhalten: Die betriebliche Gehaltsumwandlung ist anderen Vorsorgeformen regelmäßig überlegen. Die Förderung durch steuer- und sozialabgabenfreie Beiträge wirkt sich positiv aus. Dieser Effekt ist umso höher, je mehr Steuern der Mitarbeiter zahlen muss. Wird die bAV als Kollektivvertrag angeboten, profitiert der Mitarbeiter außerdem von besonderen Konditionen.

So schneidet die Gehaltsumwandlung in vielen Fällen deutlich besser ab als alternative Vorsorgeformen. Der Arbeitgeber kann hierzu wesentlich beitragen: mit der richtigen Gestaltung der bAV und dem richtigen Anbieter. Einen zusätzlichen Anreiz setzt er, wenn er seine Ersparnis bei den Sozialabgaben als Beitrag zur bAV an den Mitarbeiter weitergibt.



Produkte und Vertriebswege

ERGO Leben bietet attraktive Produkte an. Und dies in der privaten und auch in der betrieblichen Altersversorgung. ERGO Leben ist ein erfahrener und finanzstarker Versicherer für alle Sparten. Der Beratungsansatz ist ganzheitlich. Wir kombinieren Lösungen für alle Sparten mit exzellenten Dienstleistungen.

Produktanbieter in der ERGO Gruppe in Deutschland

ERGO ist weltweit in über 30 Ländern vertreten und konzentriert sich auf die Regionen Europa und Asien. Rund 43.000 Menschen arbeiten als angestellte Mitarbeiter oder als hauptberufliche selbstständige Vermittler für die Gruppe. Im Jahr 2014 erzielte die ERGO Versicherungsgruppe Beitragseinnahmen von 18 Mrd. Euro. Mit einem verwalteten Vermögen von 128 Mrd. Euro zählt die Gruppe zu den großen institutionellen Investoren in Deutschland und Europa.

ERGO und ihre Spezialisten bieten ein umfassendes Spektrum an Versicherungen, Vorsorge und Serviceleistungen. Unter der Marke ERGO vertreibt die Gruppe Lebens-, Schaden- und Unfallversicherungen. Das breite Angebot ergänzen ihre Spezialisten wie die D.A.S. für Rechtsschutz, die DKV für Gesundheit, die ERV für den Schutz rund ums Reisen oder ERGO Direkt für den Direktvertrieb. Kunden können ERGO jeweils auf dem Weg erreichen, der für sie am bequemsten ist: persönlich vor Ort, per Telefon, im Internet oder über Makler und Kooperationspartner.

ERGO richtet sich konsequent an den Wünschen und Bedürfnissen der Verbraucher aus. Die Gruppe setzt auf klare, verständliche Kommunikation und lädt Kunden wie Interessenten selbstkritisch zu Feedback ein. Nach Kontakten zum Unternehmen fragt ERGO die Kunden regelmäßig nach ihrer Zufriedenheit, identifiziert Verbesserungsbedarf und stößt Verbesserungen an. Auch als Teilnehmer der ERGO Kundenwerkstatt im Internet oder als Mitglied im ERGO Kundenbeirat können Verbraucher das Angebot der Gruppe mit ihren Anregungen und Wünschen mitgestalten. Der ERGO Kundensprecher vertritt die Interessen der Kunden im Unternehmen und hilft bei Missverständnissen oder Konflikten.

Ein einheitlicher Innendienst unterstützt die verschiedenen Gesellschaften und Vertriebsorganisationen der ERGO in Deutschland. Unternehmensfunktionen wie Rechnungswesen, Controlling, Finanzen und Personal sind zentral organisiert. Seit 1. April 2014 liegen alle kundenbezogenen Serviceprozesse – die Bearbeitung von Anträgen, Vertragsangelegenheiten und Leistungsfällen – im neuen Ressort Kunden- und Vertriebsservice und damit in einer Hand. Die verschiedenen Geschäftsbereiche arbeiten auf einer einheitlichen IT-Plattform. Der konzern-eigene IT-Dienstleister ITERGO hält die Informationstechnologie der Gruppe national und international auf dem neuesten Stand.

Produkte und Vertriebswege

Die ERGO verfügt über ein attraktives Produktsortiment in der privaten und der betrieblichen Altersversorgung. Als erfahrener und finanzstarker Rundum-Versicherer zeichnet sie sich durch einen ganzheitlichen Beratungsansatz und einen exzellenten Service aus.

In der betrieblichen Altersversorgung bietet ERGO Leben Versorgungskonzepte, die alle Durchführungswege umfassen. Ihr Produktangebot enthält sowohl klassische Garantieprodukte als auch fondsbasierte Konzepte. Neben standardisierten Produktlösungen betreut die ERGO auch komplexe Formen der Versorgung. Dazu zählen Kombinationen von Durchführungsweisen oder gemischte Arbeitgeber- und Arbeitnehmerfinanzierungen.

Die ERGO Gesellschaften haben im Bereich der betrieblichen Altersversorgung unterschiedliche Schwerpunkte und Ausrichtungen.

ERGO Lebensversicherung AG (ERGO Leben)

ERGO Leben ist der größte Lebensversicherer der ERGO Gruppe. Wir zählen zu den führenden Anbietern am deutschen Markt. ERGO Leben ist der größte bAV-Anbieter der ERGO Gruppe.

Dem Kunden steht ein breit gefächertes Produktportfolio zur Verfügung. Klassische Kapitallebens- und Rentenversicherungen, fondsgebundene Policen und Risikoversicherungen. Dazu kommen Produkte mit Absicherungen gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit sowie für den Pflegefall.

In der bAV stehen Versorgungskonzepte für alle Durchführungswege zur Verfügung. ERGO Leben betreut standardisierte Produktlösungen. Aber auch komplexe Formen der Versorgung. Durchführungswege können kombiniert werden. Gemischte Arbeitgeber- und Arbeitnehmerfinanzierungen zählen ebenso zum Angebot.

Wir bieten jedem Kunden für jede individuelle Situation eine umfassende Analyse. Wir bieten ausführliche Beratung und geeignete Problemlösung aus einer Hand an.

Wir haben zum 1. Juli 2013 für die private Vorsorge eine neue Produktlinie eingeführt. Sie besteht aus den Produkten „ERGO Rente Garantie“ und „ERGO Rente Chance“. Für die betriebliche Altersversorgung haben wir auf dieser Basis die ERGO Betriebs-Rente Garantie eingeführt. Verkaufsstart war der 1.1.2015.

Die Konzepte bilden die Basis der künftigen Produktstrategie und sind daher von hoher Bedeutung.

Wir haben so eine innovative Antwort auf die Entwicklungen des Kapitalmarktes gefunden. Wir setzen einen Maßstab für moderne Altersvorsorge. Dies bestätigen auch die ersten externen Bewertungen.

Die Pensionskasse der ERGO Gruppe

Die ERGO Pensionskasse ist eine 100 %ige Tochter der ERGO Versicherungsgruppe AG. Sie gehört unter den überbetrieblichen Pensionskassen zu den stärksten Anbietern.

Für die Kunden halten wir ein umfassendes Tarif- und Produktangebot bereit. Schwerpunkt ist die Versicherung ganzer Personengruppen. Ziel ist die Umsetzung des Rechtsanspruchs auf Gehaltsumwandlung für das Breitengeschäft nach § 3 Nr. 63 EStG.

Das Produktangebot runden wir mit einer modernen Angebots- und Verwaltungsplattform ab. Sie ist auch für komplexe Versorgungswerke optimal geeignet.

Zum 1. Januar 2014 haben wir die Hamburg-Mannheimer Pensionskasse auf die ERGO Pensionskasse verschmolzen. Wir bündeln die Erfahrungen und die Kompetenz beider Pensionskassen im ERGO Konzern. Die ERGO Pensionskasse hat alle Rechte und Pflichten in vollem Umfang übernommen. Die deutsche Versicherungsaufsicht hat der Verschmelzung zugestimmt. Unsere Kunden haben wir über die Veränderungen rechtzeitig und umfassend informiert. Die Umstellung verlief planmäßig.

Bei den Produkten und Serviceangeboten ändert sich für unsere Kunden nichts. Wir bieten unser bewährtes Produkt mit Garantieverzinsung an. Eine Auswahl an Zusatzversicherungen ergänzt das Angebot. Unser fondsbasiertes Produkt haben wir im Laufe des Jahres 2014 für das Neugeschäft geschlossen.

VORSORGE Lebensversicherung AG (VORSORGE Leben)

Die VORSORGE Leben ist ein Versicherer für fondsgebundene Produkte zur Altersvorsorge. Sie hat sich auf die maßgeschneiderte Entwicklung und Verwaltung innovativer Produkte spezialisiert. Diese bietet die VORSORGE Leben unter der eigenen oder einer fremden Marke an. Ihre Kunden sind andere ERGO Gesellschaften, konzernfremde Versicherer und Vertriebe. Die VORSORGE Leben übernimmt mit individuellen Softwarelösungen die komplette Verwaltung und den Kundenservice. In der betrieblichen Altersvorsorge bietet die VORSORGE Leben Arbeitgebern alle Durchführungswege an. Auch die Verwaltung von Zeitwertkonten zählt dazu. Diese erfolgt über die Tochtergesellschaft VORSORGE Service GmbH.

ERGO Pensionsfonds AG (EPF)

Der EPF betreut die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen. Wir nennen dies auch Transformationsgeschäft.

Wir erarbeiten für jeden Kunden individuelle Lösungen. Diese stimmen wir auf die jeweiligen Präferenzen ab. Wir beachten auch die Risikoneigung des Kunden.

Der EPF bietet folgende Konzepte an:

Sicherheitsorientiertes Konzept: Wir sichern die zugesagten Leistungen auf Basis einer versicherungsförmigen Garantie ab. Für den Arbeitgeber besteht somit keine Nachschusspflicht.

Fondsgebundene Konzepte: Die Anlage erfolgt nach dem LifeCycle-Modell. Alternativ kann der Kunde diese auch nach einer individuellen Fondsauswahl steuern.

Die Produkte des EPF vertreiben wir über die Vertriebswege der ERGO.



Kompetente Vertriebspartner

Die bedarfsorientierte und individuelle Beratung der Kunden hat für uns eine zentrale Bedeutung. Wir unterziehen unseren Beratungsansatz fortlaufenden Analysen und entwickeln ihn weiter. Im Jahr 2014 haben wir unsere Beratungsdokumentation für Kunden und Vermittler einfacher gestaltet. Dadurch wurden auch die Qualität und die Sicherheit der Beratung verbessert.

Unseren Anspruch „Versichern heißt verstehen“ treiben wir weiter voran. Die Zufriedenheit unserer Kunden spielt dabei eine wichtige Rolle. Deshalb startete ERGO im Oktober 2014 eine Kundenbefragung, um konkrete Maßnahmen zur Verbesserung von Service und Beratung abzuleiten.

Den Weg hin zu mehr Transparenz und Verständlichkeit für unsere Kunden gehen wir konsequent weiter.

Zum 1. April 2014 hat ERGO die Vertriebe in der Vertriebsgesellschaft „ERGO Beratung und Vertrieb AG“ zusammengeführt. Sie hat die Vertriebswege der Ausschließlichkeit sowie das Banken- und Kooperationsgeschäft unter einem Dach gebündelt. Damit sind die Strukturen für eine erfolgreiche vertriebliche Zukunft geschaffen. In der ERGO Beratung und Vertrieb AG bündeln wir die Kräfte unserer Vertriebe. Die fortlaufende Verbesserung der bedarfsorientierten Beratung und langfristige Betreuung unserer Kunden erfordern qualifizierte und effektiv arbeitende Vertriebspartner. Erfolgreiche Vertriebspartner sind auf fortlaufende Qualifikation, wettbewerbsfähige Produkte, professionelle technische und vertriebliche Unterstützung angewiesen. Die ERGO Beratung und Vertrieb AG schafft dafür die zentrale Voraussetzung. Der ERGO Maklervertrieb komplettiert unseren Vertriebswege-Mix.

ERGO ist im Jahr 2013 dem Verhaltenskodex für den Vertrieb des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft beigetreten. Die erfolgreiche Umsetzung des Verhaltenskodex belegte ERGO im Jahr 2014 mit der Angemessenheitsprüfung. Mit dem Ziel einer kontinuierlichen Weiterbildung der Vertriebspartner beteiligt sich ERGO auch an der freiwilligen Initiative „gut beraten“.



Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung

Auf den folgenden Seiten haben wir Details zu Kennzahlen der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in der ERGO Gruppe aufgeführt. Wir fassen die Gesamtentwicklung der bAV zusammen und zeigen die Einordnung der bAV in die ERGO Gruppe auf.

Wir haben die Daten entweder zusammengefasst oder die Daten einzelner Gesellschaften aufgeführt.

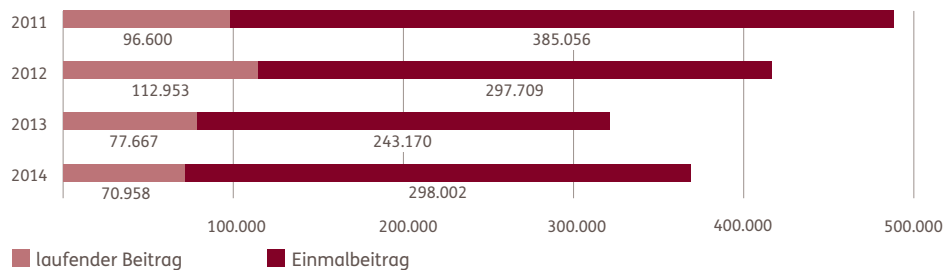
Übersicht über die Geschäftsentwicklung in der gesamten bAV

Neugeschäft

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist ein strategisch wichtiges Geschäftsfeld der ERGO Versicherungsgruppe. Im abgelaufenen Geschäftsjahr war sie erneut eine wichtige Säule im Neugeschäft.

So wurden in der gesamten bAV mehr als 114 (127) Tsd. Verträge¹ abgeschlossen. Der Neugeschäftsbeitrag, bestehend aus Einmal- und laufendem Beitrag, stieg im Jahr 2014 gegenüber dem Vorjahr um rund 15 %. Der Neugeschäftsbeitrag belief sich auf 369 (321) Mio. Euro¹.

Entwicklung Neugeschäftsbeitrag der bAV in Tsd. €



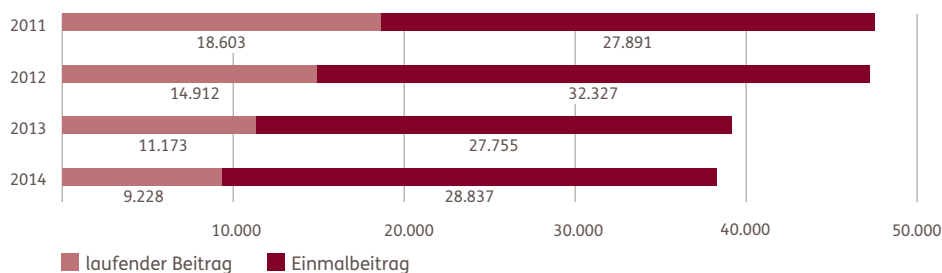
Die Entwicklung ist auf das gestiegene Neugeschäft gegen Einmalbeitrag zurückzuführen. Das Neugeschäft gegen Einmalbeitrag stieg um über 22 % auf 298 (243) Mio. Euro¹ in der gesamten bAV. Gegen laufenden Beitrag ging das Neugeschäft auf 71 (78) Mio. Euro¹ weiter zurück.

¹⁾ Alle Zahlen in Klammern beziehen sich auf das Vorjahr

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Mit einem Anteil von 89,2 (87,4) % des gesamten Neubeitrags entfiel auf die ERGO Leben der Großteil des Neugeschäfts in der bAV. Auf die ERGO Pensionskasse entfielen 10,3 (12,1) %¹.

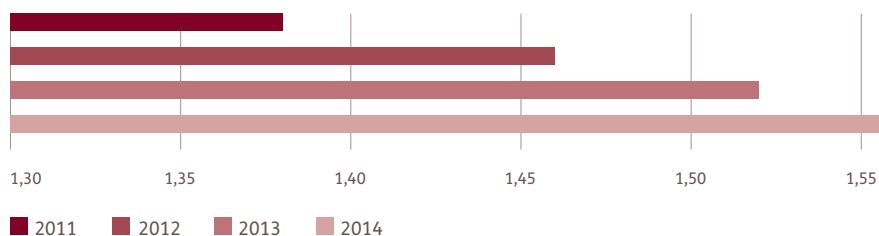
Entwicklung Neugeschäftsbeitrag der ERGO Pensionskasse in Tsd. €¹



Bestand

Die Anzahl der verwalteten Verträge ist leicht gestiegen und betrug Ende 2014 rund 1,6 (1,5) Mio. Verträge.

Anzahl der verwalteten Verträge in Mio. Stück



Auf die Lebensversicherer der Gruppe entfielen davon wie im Vorjahr rund 68 %. Der Anteil der Pensionskasse bleibt unverändert bei über 31 %.

¹⁾ Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse



Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

bAV-Geschäft gesamt	2011		2012		2013		2014	
	gesamte bAV	davon Pensionskasse	gesamte bAV	davon Pensionskasse	gesamte bAV	davon Pensionskasse	gesamte bAV	davon Pensionskasse
bAV-Neugeschäft								
Anzahl der Verträge	102.650	29.709	165.667	23.247	127.692	16.988	114.619	18.971
Versicherungssumme Tsd. €	6.738.702	430.168	10.923.998	325.997	11.430.448	223.344	10.830.612	190.620
Beitrag gesamt								
Laufender Beitrag Tsd. €	96.600	18.603	112.953	14.912	77.667	11.173	70.958	9.228
Einmalbeitrag Tsd. €	385.056	27.891	297.709	32.327	243.170	27.755	298.002	28.837
bAV-Versicherungsbestand								
Anzahl der Verträge	1.383.917	477.523	1.462.889	483.774	1.519.645	478.387	1.560.160	490.762
Versicherungssumme Tsd. €	37.093.949	6.182.118	45.697.469	6.202.509	52.465.559	5.968.191	64.265.579	5.898.206
Laufender Beitrag Tsd. €	863.396	237.182	899.014	236.456	898.419	231.801	898.473	224.972

ERGO zählt in der bAV zu den größten Anbietern von Vorsorgelösungen in Deutschland. Dies bestätigte zuletzt der map-Report in seiner Ausgabe Nr. 850–852 aus dem Jahre 2013.

Die Marktanteile entwickelten sich weitestgehend positiv. Dies ist gemessen an den vorläufigen Zahlen des GDV. Das Neugeschäft gegen Einmalbeitrag der ERGO Leben entwickelte sich positiv. Dies führte zu einem höheren Marktanteil in der bAV. Bezogen auf den Neugeschäftsbeitrag für bAV gesamt¹ (Lebensversicherungen im weiteren Sinn) stieg der Marktanteil auf 8,0 (7,0) %. Direktversicherungen und Rückdeckungen (Lebensversicherungen im weiteren Sinn) verzeichnen einen Anstieg auf 8,5 (7,2) %. Dabei war der Anteil beim laufenden Beitrag rückläufig auf 4,8 (5,3) %. Der Anteil beim Einmalbeitrag stieg auf 11,2 (8,8) %. Bei der ERGO Pensionskasse ist der Marktanteil auf 14,2 (11,2) %² gestiegen.

Bezogen auf den Bestand für bAV gesamt (Lebensversicherungen im weiteren Sinn) ist der Marktanteil 6,3 (6,4) %.

ERGO bleibt so einer der wichtigsten Anbieter von Versicherungslösungen für die unterschiedlichen Durchführungswege in der bAV.

¹⁾ Ohne Gruppenversicherungs-Vertrag mit dem PSVaG

²⁾ Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb

Die Aufwendungen für die Verwaltung im Geschäftsfeld bAV stiegen leicht auf knapp 17 (16) Mio. Euro. Der Verwaltungskostensatz liegt für die gesamte bAV weiter bei 2,1%¹. Der Satz gibt die Verwaltungskosten in Relation zu den Beiträgen an.

Ursache für den gleichbleibenden Satz sind die gestiegenen Bruttobeiträge.

Weitere Informationen sind in den nachfolgenden Tabellen aufgeführt. Alle Zahlen beziehen sich auf das selbst abgeschlossene Geschäft.

Betriebliche Altersversorgung bei ERGO im 4-Jahres-Überblick Verwaltungskostenquote ¹ (Basis in % der Beiträge)	2011	2012	2013	2014
ERGO bAV-Geschäft gesamt ²	1,7	2,0	2,1	2,1
davon				
ERGO Leben bAV (Einzel- und Kollektivversicherungen)	1,8	2,2	2,4	2,2
davon ERGO Leben bAV (nur Kollektivversicherungen [Kapsel])	1,9	2,1	2,2	2,0
ERGO Pensionskasse	1,4	1,2	1,3	1,7 ³
Hamburg-Mannheimer Pensionskasse	2,0	2,1	2,2	-

¹) Ausgenommen sind Einzelversicherungen

²) Geschäftsjahr mit vorläufigen Zahlen, Vorjahre aktuell

³) Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

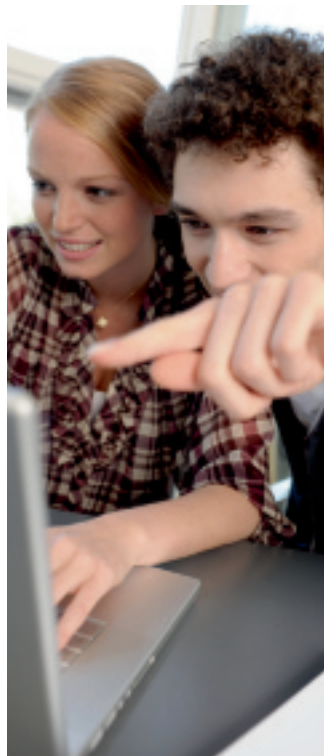
Der Abschlusskostensatz gibt das Verhältnis der Abschlusskosten zur Beitragssumme des Neugeschäfts an. Im Geschäftsfeld bAV sank dieser auf 3,3 (3,5) %¹. Hier wirkte sich die positive Neugeschäftsentwicklung verbunden mit rückläufigen Abschlusskosten aus. Im Neugeschäft ist eine höhere Beitragssumme erzielt worden.

Betriebliche Altersversorgung bei ERGO im 4-Jahres-Überblick Abschlusskostensatz ¹ (Basis in % der Beitragssumme des Neugeschäfts)	2011	2012	2013	2014
ERGO bAV-Geschäft gesamt²	3,1	2,9	3,5	3,3
davon				
ERGO Leben bAV (Einzel- und Kollektivversicherungen)	3,4	3,1	4,0	3,7
davon ERGO Leben bAV (nur Kollektivversicherungen [Kapsel])	3,9	2,7	3,6	3,3
ERGO Pensionskasse	3,0	2,5	2,4	2,3 ³
Hamburg-Mannheimer Pensionskasse	2,0	2,3	3,0	-

¹) Ausgenommen sind Einzelversicherungen

²) Geschäftsjahr mit vorläufigen Zahlen, Vorjahre aktuell

³) Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse



Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Deckungsrückstellung

ERGO ist ein bedeutender Anbieter von Produkten der betrieblichen und privaten Altersversorgung. ERGO verwaltet in der bAV und der pAV zusammen Ende 2014 insgesamt Verträge mit einer Bruttodeckungsrückstellung von 57,4 (56,5) Mrd. Euro. Die fondsgebundenen Lebensversicherungen (FLV) sind enthalten. Von der Gesamtsumme entfallen auf die ERGO Leben insgesamt 37,5 (36,8) Mrd. Euro. Auf die ERGO Pensionskasse entfallen 2,9 (2,6) Mrd. Euro¹.

Die Entwicklung der Bruttodeckungsrückstellung inkl. FLV der bAV in den vergangenen 4 Geschäftsjahren zeigt die folgende Tabelle. Die Zahlen sind aufgeteilt nach Risikoträgern:

Betriebliche Altersversorgung bei ERGO im 4-Jahres-Überblick Bruttodeckungsrückstellung (inkl. fondsgebundener Lebensversicherungen) in Mio. €	2011	2012	2013	2014
ERGO bAV-Geschäft gesamt	12.625	13.148	13.902	14.763
davon				
ERGO Leben bAV (Einzel- und Kollektivversicherungen)	9.477	9.697	10.160	10.727
davon ERGO Leben bAV (nur Kollektivversicherungen [Kapsel])	6.665	7.091	7.457	7.959
ERGO Pensionskasse	1.254	1.441	1.629	2.872 ¹
Hamburg-Mannheimer Pensionskasse	762	854	961	-

¹) Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

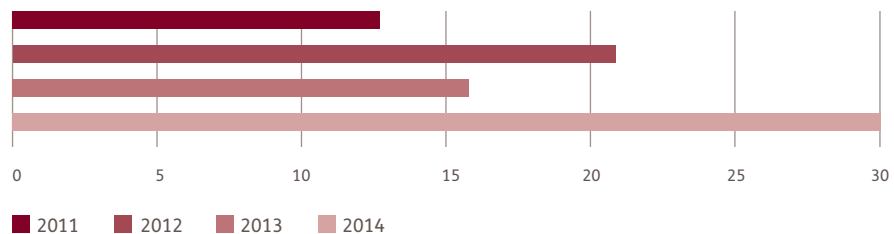
Die Sicherheitsmittelquote – Ausdruck der Risikotragfähigkeit der Gesellschaft

ERGO steht für Sicherheit und Verlässlichkeit. So sind alle Gesellschaften der ERGO im Geschäftsbereich Leben sehr gut mit Eigenmitteln ausgestattet. Sie gewährleisten eine hohe Risikotragfähigkeit. Wir übertreffen die gesetzlichen Anforderungen an die Solvabilität mit Werten zwischen 139 % und rund 325 % erneut deutlich.

Kennzeichnend für die Risikotragfähigkeit ist die Sicherheitsmittelquote. Sie stellt die Summe der verfügbaren Eigenmittel den gesamten Kapitalanlagen gegenüber.

Die Quote stieg zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres deutlich auf 30,1 (16,0) %. Dies ist bedingt durch den erheblichen Anstieg der Bewertungsreserven. Gleichzeitig verblieben die übrigen verfügbaren Eigenmittel im gesamten Geschäftsbereich Leben auf dem komfortablen Niveau des Vorjahres. So betrug das Eigenkapital Ende 2014 insgesamt 1,4 (1,3) Mrd. Euro. Die freien Mittel innerhalb der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zuzüglich Schlussüberschussanteilfonds lagen in Summe bei 2,4 (2,5) Mrd. Euro.

Sicherheitsmittelquote Segment Leben in %



Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Die Einbettung der bAV in die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der ERGO Gruppe

Kapitalanlagen

Der Kapitalanlagebestand im Geschäftsbereich Leben der ERGO Gruppe betrug im Jahr 2014 rund 59,4 (59,3) Mrd. Euro. Auf die ERGO Leben entfielen dabei rund 39,5 (39,2) Mrd. Euro. Der Kapitalanlagebestand der Victoria Leben verringerte sich auf rund 16,8 (17,2) Mrd. Euro. Ursache ist weiter der planmäßige Bestandsabbau. Die ERGO Pensionskasse hatte mit rund 3,0 (2,7) Mrd. Euro¹ einen Anteil von 5,1 (4,6)%¹ im Geschäftsbereich Leben.

Kapitalanlagebestand (ohne fondsgebundene Lebensversicherung) in Mio. €	2011	2012	2013	2014
ERGO Segment Leben Geschäft gesamt	59.053	59.486	59.310	59.433
davon				
ERGO Leben	38.925	39.261	39.241	39.495
ERGO Pensionskasse	1.316	1.533	1.728	3.028 ¹
Hamburg-Mannheimer Pensionskasse	817	910	1.020	–
Victoria Leben	17.913	17.690	17.203	16.786

Die ERGO Lebensversicherung erreichte eine Nettoverzinsung von 4,4 (3,9)%. In der betrieblichen Altersversorgung erreichten wir für die ERGO Pensionskasse eine Nettoverzinsung von 3,4 (4,5)%¹. Die für unsere Kunden mit eigener Gewinnabrechnung erzielte Nettoverzinsung in der ERGO Kapsel betrug 4,9 (4,2)%.

Die nachfolgende Übersicht stellt die jeweilige Nettoverzinsung für die verschiedenen Bestände der betrieblichen Altersversorgung der Gruppe, sofern sie vom übrigen Geschäft abgegrenzt werden können, zusammen:

Betriebliche Altersversorgung bei ERGO im 4-Jahres-Überblick Nettoverzinsung (Angaben in %)	2011	2012	2013	2014
ERGO bAV-Geschäft gesamt	–	–	–	–
davon				
ERGO Leben bAV (Einzel- und Kollektivversicherungen)	–	–	–	–
davon ERGO Leben bAV (nur Kollektivversicherungen [Kapsel])	3,9 ²	4,3 ²	4,1 ²	4,9
ERGO Pensionskasse	4,0	3,5	4,4	3,4 ¹
Hamburg-Mannheimer Pensionskasse	4,0	3,5	4,7	–

¹⁾ Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse

²⁾ Unter Berücksichtigung der planmäßigen Verteilung des Überschussgewinns

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld stellt für die gesamte Versicherungsbranche eine Herausforderung dar. Belastet sind vor allem Lebensversicherer, die Zinsgarantien bedienen müssen. Die Herausforderung liegt folglich in der Erzielung einer ausreichenden Rendite. Gleichzeitig müssen übermäßige Risiken vermieden werden.

Zur Sicherheit der Kapitalanlage der ERGO

ERGO gehört zur finanzstarken Munich Re Gruppe. Auch ihr professioneller Kapitalanleger MEAG gehört zur Munich Re Gruppe.

Die Produkte der ERGO Leben verbinden garantierte Leistungen mit einer attraktiven Verzinsung. Sie sind selbst in turbulenten Zeiten eine sichere Anlagemöglichkeit.

Das Kapitalmarktumfeld

Die Schuldentragfähigkeit in vielen europäischen Ländern verbessert sich. Dafür sorgen die günstigen Refinanzierungskosten. Hierdurch können allerdings die Reformbemühungen nachlassen. Das ist ein ungünstiger Nebeneffekt. Ein weiterer beunruhigender Faktor bleibt die hohe (Jugend-)Arbeitslosigkeit in vielen Ländern der Eurozone.

Die Eurozone soll nicht in eine Deflation abrutschen. Das will EZB-Chef Mario Draghi mit allen Mitteln verhindern. Er möchte die Inflationsrate wieder an die Zielmarke der Notenbank heranzuführen. Ziel ist eine Inflationsrate von knapp zwei Prozent. Und das „ohne Verzögerung“. Die EZB hat ihre Zinsen daher fast auf Nullniveau (0,05 Prozent) gesenkt. Außerdem hat sie 2014 mit dem Ankauf von gedeckten Schuldverschreibungen sowie Kreditverbriefungen begonnen. Seit März 2015 kauft sie auch Staatsanleihen. Die europäische Politik agiert ebenfalls. EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker hat Ende November 2014 ein Investitionsprogramm für die europäische Wirtschaft vorgestellt. Das Programm soll milliardenschwere Investitionen auslösen.

Die Wirtschaft in der Eurozone als Ganzes erholt sich nur langsam. Das Bruttoinlandsprodukt ist im 3. Quartal leicht gegenüber dem Vorquartal gestiegen. Zwischen den PIIGS-Ländern gibt es dabei große Unterschiede: Griechenland und Spanien schaffen einen kräftigen Zuwachs. Portugal und Irland legen hingegen nur leicht zu. Italien bleibt dagegen deutlich hinter den Erwartungen zurück und steckt in einer Rezession. Die deutsche Wirtschaft ist nur leicht gewachsen. Das Wachstum wurde vom starken privaten Konsum und den Ausfuhren gestützt. Belastet wurde es von einem deutlichen Lagerabbau.

Griechenland steckt erneut in einer politischen Krise. Im Januar 2015 hat Syriza den Wahlsieg errungen. Ihre Hauptforderungen sind eine Neuverhandlung des Hilfsprogramms und die Abfederung sozialer Härten. Die neue Regierung bekräftigte jedoch, in der Eurozone verbleiben zu wollen. Im Februar 2015 haben sich die Eurogruppe und Griechenland nach zähen Verhandlungen auf eine viermonatige Verlängerung des Hilfsprogramms verständigt. Dennoch scheint ein Euro-Austritt Griechenlands kein Tabu mehr zu sein.

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Die Entwicklung der Anleihe-, Aktien- und Immobilienmärkte

Die Politik der Zentralbanken beeinflusst die Kapitalmärkte stark. Die US-Notenbank Fed verfolgt den Kurs eines sehr vorsichtigen Ausstiegs aus der extrem lockeren Geldpolitik. Ende Oktober hat die Fed planmäßig den Ausstieg aus dem Ankauf von Staats- und Hypothekendarlehen vollzogen. Bei der Normalisierung der Geldpolitik will sie jetzt aber „geduldig“ sein. Die Fed hat vorerst keine Erhöhung der Leitzinsen vorgenommen. Die Zinsen könnten längere Zeit bei null bleiben. Das signalisiert ein im Februar 2015 veröffentlichtes Sitzungsprotokoll. Viele Vertreter befürchten, dass ein „verfrühter“ Zinsanstieg das offenbar solide Wirtschaftswachstum gefährdet. Und die Erholung am Arbeitsmarkt dämpfen könnte.

Die japanische Zentralbank und die EZB haben seit dem 4. Quartal 2014 neue expansive Maßnahmen ergriffen oder in Aussicht gestellt. Nach dem beschleunigten Ankauf von gedeckten Anleihen hat die EZB in 2014 mit dem Kauf von Kreditverbriefungen begonnen. Im Januar 2015 hat sie den Ankauf von Staatsanleihen im Umfang von rund 950 Milliarden Euro beschlossen. Das Programm ist im März 2015 gestartet und dauert mindestens 19 Monate. Die EZB begegnet mit ihren Maßnahmen den fortgesetzt niedrigen Inflationsraten sowie der schwachen wirtschaftlichen Entwicklung in der Währungsunion. Die EZB hat den Leitzins weiter auf dem historischen Tief von 0,05 Prozent belassen. Der Einlagensatz liegt im September bei -0,2 Prozent. Banken in der Eurozone müssen also dafür zahlen, wenn sie Geld bei der EZB parken.

Die Renditen für deutsche Anleihen erreichen Rekord-Tiefststände. Der 10-jährige Bund lag zum Jahresende 2014 bei 0,54 %. Er lag damit um 139 Basispunkte unter dem Wert des Vorjahres. Die Lage an den Anleihemärkten der europäischen Krisenstaaten hat sich insgesamt verbessert. Der Abstand zwischen den Zinssätzen für 10-jährige Anleihen vieler Krisenländer und Deutschland hat sich noch mal reduziert. Italien, Irland und Spanien freuten sich im Laufe des 4. Quartals über die niedrigsten Aufschläge seit mehr als drei Jahren. Die Renditen für griechische Anleihen sind gegenüber dem Vorquartal spürbar gestiegen. Grund ist die beschriebene politische Unsicherheit.

Die international relevanten Aktienindizes haben das Jahr 2014 überwiegend positiv beendet. Und dies nach zum Teil stärkeren Schwankungen. Der starke Anstieg der Risikoscheu hat im Oktober die europäischen Aktienmärkte geprägt. Zudem gab es Rücksetzer wegen gesteigener geopolitischer Risiken. Zweifel am Wachstum kamen auf. Die Hoffnung auf weitere Geldspritzen der EZB hat die europäischen Aktienmärkte aber wieder beflügelt. Die ausgebliebene Zinserhöhung der Fed hat auch beigetragen. Der Euro Stoxx 50 notierte zum Jahresende dennoch unter dem 3. Quartal. Der europäische Leitindex hat aus Gesamtsicht allerdings 1,2 % zugelegt. Der deutsche Ifo-Geschäftsklimaindex war im November überraschend gestiegen. Und dies nach sechs Rückgängen in Folge. Dieser sowie ein weiterer Anstieg im Dezember gaben dem DAX zusätzliche positive Impulse. Der DAX überschritt Anfang Dezember erstmals seit Juli wieder die 10.000er-Marke. Trotz erneuter Einbußen liegt er noch über dem Vorquartal.

Im laufenden Jahr 2015 legten die europäischen Aktienmärkte sehr deutlich zu. Der DAX legte bis Ende Februar gut 17 Prozent zu, der EuroStoxx50 rund 15 Prozent. Die Gründe sind neben dem schwachen Eurokurs der weiter schwache Ölpreis und das massive Kaufprogramm der EZB.

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Die Kapitalanlage der ERGO Lebensversicherungen

Lebensversicherer unterliegen strengen rechtlichen Vorgaben. Auch bei der Kapitalanlage.

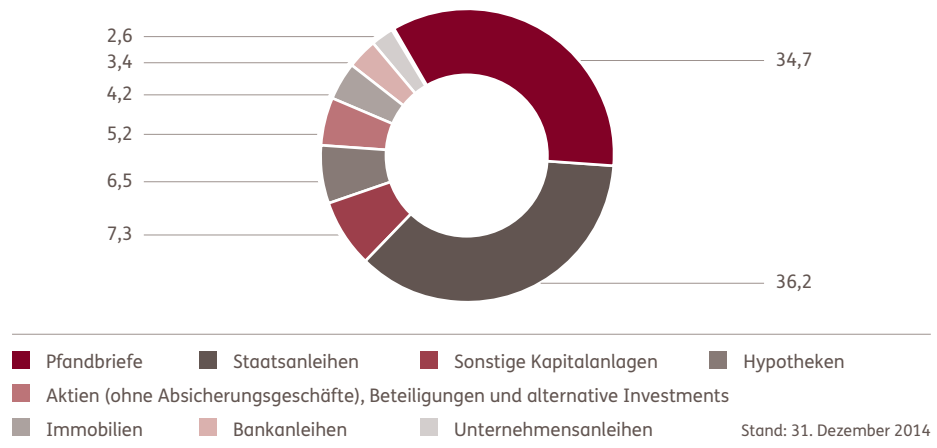
Die Einhaltung wird ständig überwacht. Das Geld unserer Kunden ist geschützt.

Unserer Gelder sind langfristig angelegt. Schwerpunkt bilden festverzinsliche Wertpapiere. Zur Anlage gehören auch Pfandbriefe oder Staatsanleihen. Die Schuldner unserer Zinsträger weisen überwiegend eine hervorragende Kreditwürdigkeit auf.

Wir investieren auch in Immobilien, Aktien und Beteiligungen.

Die Struktur der Kapitalanlagen der ERGO Leben zeigt folgende Grafik. Basis ist der Marktwert:

Portfoliostruktur der ERGO Lebensversicherung AG in %



Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Die Kapitalanlagen der gesamten Erstversicherungsgruppe betragen rund 126 (125) Mrd. Euro (nach IFRS). Die Lebensversicherer der ERGO halten Anlagen im Wert von mehr als 62 Mrd. Euro (nach HGB). Die ERGO Lebensversicherung AG hält Anlagen im Wert von fast 50 Mrd. Euro.

Die Kreditwürdigkeit unserer Anleiheinvestitionen halten wir unter Beobachtung. Wir setzen ein Limitsystem ein. Damit überschreiten wir bestimmte Anlagesummen pro Emittent nicht.

Die garantierte Verzinsung wollen wir auch im Umfeld niedriger Zinsen erreichen. Spezielle Absicherungsinstrumente tragen dazu bei.

Unsere Kapitalanlagen halten wir fast ausschließlich in Euro. Dies gilt auch für die Verpflichtungen gegenüber unseren Versicherten. Anlagen in außereuropäischer Währung haben wir gegen Währungsschwankungen umfänglich gesichert.

Unsere Anlagepolitik ist auf Sicherheit ausgerichtet. Die Lebensversicherer der ERGO halten insgesamt nur einen sehr geringen Aktienanteil. Die deutlichen Kurssteigerungen im vierten Quartal nutzten wir zur Gewinnmitnahme.

Freies Kapital investieren wir weiter in sichere festverzinsliche Titel. Dabei vernachlässigen wir nicht, eine angemessene Rendite zu erzielen.

Die Ertragslage der ERGO Lebensversicherungen

ERGO ist sich seiner Verantwortung bewusst. Als Anbieter für Altersversorgung dürfen wir nicht mehr Ertrag versprechen, als wir dauerhaft erwirtschaften können. Nachhaltige Sicherheit zählt für uns mehr als ein Versprechen von schneller Rendite. Wir erleben an den Kapitalmärkten anhaltend niedrige Zinsen. Daher haben wir die Gesamtverzinsung für das Neugeschäft herabgesetzt. ERGO sichert damit die Stabilität der Lebensversicherungen.

Kennzahlen zur betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Bewertungsreserven

Die Verzinsung unserer im Bestand gehaltenen Bundesanleihen und Pfandbriefe liegt über dem aktuellen Zinsniveau am Markt. Der aktuelle Marktwert ist der „Zeitwert“. Er liegt über dem „Buchwert“. Mit dem „Buchwert“ werden die Papiere in der Bilanz ausgewiesen. Daher entstehen hierfür positive Bewertungsreserven.

Bewertungsreserven werden auch stille Reserven genannt. Sie sind wichtig für die Sicherheit von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen. Bewertungsreserven gleichen Marktschwankungen am Kapitalmarkt aus. Sie helfen, die in Aussicht gestellten Renditeversprechen einzulösen. Kunden beteiligen wir bei Vertragsfälligkeit an diesen Reserven.

Zeitwerte sind Momentaufnahmen. Sie spiegeln die Marktsituation zu einem bestimmten Zeitpunkt wider. Sie entwickeln sich nicht stetig. Bewertungsreserven können im Zeitablauf starke Schwankungen aufweisen. Diese sind oft durch marktweite Entwicklungen geprägt: Steigt beispielsweise der Kurs von Aktien oberhalb des Buchwertes, so entstehen Reserven. Fällt dieser unter den Buchwert, so entstehen stille Lasten.

Die Bewertungsreserven der ERGO im gesamten Geschäftsbereich Leben stiegen gegenüber dem Vorjahr auf 14,1 (5,6) Mrd. Euro, die Bewertungsreserven der ERGO Leben stiegen auf 9,4 (3,7) Mrd. Euro. Die Bewertungsreserven der ERGO Pensionskasse stiegen auf 685 (214) Mio. Euro¹.

Ein wesentlicher Grund ist der Zinsrückgang.

Wir zeigen die jeweilige Bewertungsreservequote für die verschiedenen Bestände der bAV der Gruppe in einer Übersicht. Die Quote ist das Verhältnis von Bewertungsreserven zu Kapitalanlagen. Wir weisen die Werte aus, sofern sie sich vom übrigen Geschäft abgrenzen lassen.

ERGO Segment Leben im 4-Jahres-Überblick (Bewertungsreserven/Kapitalanlagenendbestand ohne fondsgebundene Lebensvers.)	2011	2012	2013	2014
ERGO Leben	5,1	13,2	9,4	23,8
ERGO Pensionskasse	5,0	14,0	7,9	22,6 ¹
Hamburg-Mannheimer Pensionskasse	4,4	13,9	7,5	–

¹⁾ Aggregierter Wert für die beiden Kapseln Hamburg-Mannheimer Pensionskasse und ERGO Pensionskasse



Ausblick

Die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben anspruchsvoll. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für die Versicherungswirtschaft eine leicht rückläufige Entwicklung. Sicherheit in der Altersvorsorge hat höchste Priorität für die Menschen. ERGO Leben ist dank ihrer Größe, finanziellen Stabilität und Sicherheit ein verlässlicher Partner.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Kapitalmarktentwicklung

Die Weltwirtschaft wird 2015 im Vergleich zu 2014 wahrscheinlich etwas stärker, aber insgesamt nur moderat wachsen. Die langsame Erholung in der Eurozone wird sich voraussichtlich fortsetzen. In Deutschland bleibt die Konjunktur vergleichsweise robust. Für Deutschland erwarten wir weiter niedrige Inflation. In diesem Umfeld wachsen die Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft vermutlich nur schwach.

Die EZB wird, wie es scheint, weiter eine sehr expansive Geldpolitik durchführen. Sie hat angekündigt, Staatsanleihen zu kaufen. Die fortgesetzte moderate wirtschaftliche Erholung und erste Leitzinsanhebungen in den USA sollten aber global einen graduellen Zinsanstieg herbeiführen. Dem kann sich auch die Eurozone nicht vollständig entziehen. Das Niedrigzinsumfeld wird aber vermutlich weiterhin anhalten. Risikobehaftete Wertpapiere wie z. B. Aktien profitieren voraussichtlich weiter von der konjunkturellen Entwicklung und der Liquidität der Zentralbanken.

Vielfältige Risiken überschatten die Entwicklung der globalen Wirtschaft und der Kapitalmärkte. Es lässt sich nicht ausschließen, dass die Eurozone in eine Deflation abrutscht oder eine erneute Schuldenkrise entsteht. Gefahren für die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte drohen außerdem im Falle einer Eskalation der Ukraine-Krise oder anderer geopolitischer Konflikte. Gleiches gilt bei einer starken Abkühlung des chinesischen Wirtschaftswachstums oder bei einem raschen Zinsanstieg in den USA.

Die Lebensversicherung im Jahr 2015

Die deutsche Lebensversicherung agiert weiterhin in einem wirtschaftlich angespannten Marktumfeld. Die Niedrigzinsphase am Kapitalmarkt dauert voraussichtlich auch im Geschäftsjahr 2015 an.

Vor diesem Hintergrund hat der Gesetzgeber im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes den höchstzulässigen Rechnungszins für die Lebensversicherung von 1,75 % auf 1,25 % gesenkt. Der neue Rechnungszins gilt für alle Versicherungen, die Kunden ab dem 1. Januar 2015 abschließen. Bestehende Lebensversicherungen behalten hingegen für die gesamte Vertragslaufzeit den Garantiezins, der bei Vertragsabschluss vereinbart wurde.

Ferner müssen Lebensversicherungsverträge seit dem 1. Januar 2015 eine Kennzahl zur effektiven Kostenbelastung enthalten. Die Effektivkostenquote („Reduction in Yield“) gibt an, wie sich die Kosten auf die Rendite einer Police auswirken. Als weitere Neuregelung wird der Höchstzillmersatz von bisher 40 ‰ auf künftig 25 ‰ gesenkt.

Die anspruchsvollen Rahmenbedingungen erfordern neue Wege in der Produktentwicklung. Dabei gewinnen neuartige Garantiekonzepte zunehmend an Bedeutung. Gegenüber klassischen Lebensversicherungen bieten sie den Kunden höhere Renditechancen. Gleichzeitig ermöglichen sie ökonomische Erleichterungen für die Lebensversicherer. Produkte zur Absicherung von Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit bleiben weiter im Fokus.

Die Entwicklung der betrieblichen Altersversorgung in 2015 und 2016

Die Altersversorgung bleibt wichtiges Thema in der Politik. Hierzu gab es zwei Schwerpunkte: Die Mütterrente wurde eingeführt und die Rente ab 63 verabschiedet. Aktuell steht die ergänzende Altersversorgung im Mittelpunkt und damit die Frage, was den Einzelnen motivieren kann, stärker fürs Alter vorzusorgen. Hier bietet sich die bAV als besonders leistungsfähige Form der Alterssicherung an. Gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen ist die bAV aber noch nicht stark verbreitet. Ziel ist es, die bAV auch für diese Unternehmen attraktiv zu machen. Das gelingt, wenn die bAV einfach einzurichten und umzusetzen ist. Und wenn sie – wie die Direktversicherung – haftungsarm ist.

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hat hierzu einen Vorschlag vorgelegt. Ziel ist es, tarifvertragliche Lösungen zur bAV zu stärken. So sollen die Tarifvertragsparteien die Möglichkeit bekommen, von der Einstandspflicht des Arbeitgebers abzuweichen. Voraussetzung hier ist eine gemeinsame Einrichtung in Form einer Pensionskasse oder eines Pensionsfonds. Mit dieser Änderung würde den Tarifvertragsparteien das Recht eingeräumt, reine Beitragszusagen ohne Haftung des Arbeitgebers vorzusehen. Bei Ausschluss der Einstandspflicht des Arbeitgebers soll die Einrichtung Pflichtmitglied in einem gesetzlichen Sicherungsfonds sein.

Der Vorschlag greift tief in die heutigen Rahmenbedingungen der bAV ein. Er bevorzugt bestimmte bAV-Durchführungen, ohne dass es sachlich begründet wäre. Die Folge daraus: Große

Teile der heutigen bAV würden massiv benachteiligt. Denn neben das gewachsene bAV-System würde ein zweites gesetzt. Und zwar eines mit gänzlich anderen Rahmenbedingungen. Ein solcher Systembruch würde zahlreiche rechtliche und praktische Probleme mit sich bringen bis hin zu Verzerrungen bei der Portabilität. Mehr und nicht weniger Komplexität wäre die Folge. Arbeitgeber würden im Hinblick auf erteilte bzw. künftige Versorgungszusagen verunsichert. Existierende Versorgungswerke wären in ihrem Fortbestand gefährdet. Insbesondere würde die Direktversicherung diskriminiert. Und damit der Durchführungsweg, der in den vergangenen Jahren am stärksten gewachsen ist. Und der vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen besonders weit verbreitet ist. Gerade bei diesen Unternehmen ist es wichtig, dass die bAV einfach umzusetzen ist. Dies hat auch die sogenannte Machbarkeitsstudie des BMAS zu Hemmnissen für die Verbreitung der bAV aus dem Jahr 2014 nochmals belegt. Der Vorschlag wurde daher zu Recht sowohl von den Arbeitgebern als auch von den Gewerkschaften kritisch aufgenommen oder sogar abgelehnt.

Der weitere flächendeckende Ausbau der bAV kann dennoch gelingen. Hierzu muss die Politik die gesetzlichen Rahmenbedingungen sachgerecht verbessern. Die bewährten Hygienefaktoren der deutschen bAV dürfen dabei jedoch nicht angetastet werden. Dies betrifft vor allem die Garantie auf die gegebene Zusage. Aber auch das Sicherheitsnetz bei Insolvenz des Arbeitgebers und Trägers der Einrichtung. Eine Arbeitgeberhaftung für Garantien ist dann verzichtbar, wenn es einen sinnvollen Insolvenzschutz für den Träger der Einrichtung gibt. Ein Insolvenzschutz ist in der Versicherungswirtschaft schon umgesetzt. Daher sind neue Konzepte ohne Integration der Direktversicherung zum Scheitern verurteilt.

Ein hoher Verbreitungsgrad der bAV vor allem im Mittelstand und bei unteren Einkommensgruppen ist ein Ziel. Um die bAV für diese Zielgruppen attraktiv zu machen, ist eine besondere Förderung notwendig. Doch hier gibt es einige Hemmnisse: So müssen gesetzliche Krankenversicherte auf die bAV-Leistungen Beiträge zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung zahlen. Dies auch, wenn sie in der Beitragsphase schon Teile ihrer Sparleistung verbeitragt hätten. Auch die Anrechnung auf die Grundsicherung im Alter ist belastend. Wir dürfen die Unternehmen auch nicht mit der Verwaltung der bAV überfordern. Und hier ist das bestehende System sehr komplex: Das Nebeneinander verschiedener Durchführungswege mit unterschiedlichen Regelungen macht die bAV unübersichtlich. Die Konzentration auf nur einen Durchführungsweg kann hier relativ einfach helfen. Dazu muss das Volumen des § 3 Nr. 63 EStG aufgestockt werden. Im Ergebnis kann das weitestgehend steuerneutral umgesetzt werden. Die zusätzliche Förderung könnte auch die Absicherung gegen das Risiko der Erwerbsunfähigkeit unterstützen. Diese gewinnt immer stärker an Bedeutung. Und das für alle Erwerbstätigen.

Auch derzeitig diskutierte Punkte auf europäischer Ebene können sich negativ auf die Verbreitung der bAV auswirken. So steht 2015 die Umsetzung der europäischen Mobilitäts-Richtlinie in nationales Recht an. So soll die Unverfallbarkeitsfrist verkürzt werden. Und auch das Eintrittsalter soll sinken. Ein Gesetzentwurf ist im Frühjahr 2015 vorgelegt worden. Es ist wichtig, dass die Umsetzung in nationales Recht so wenig belastend wie nur möglich erfolgt. Nur so wirken sich diese Entscheidungen nicht negativ auf die Verbreitung der bAV aus.

Unsere Kapitalanlagepolitik

Wir haben die Entwicklung der Kapitalanlagen in verschiedenen Szenarien untersucht. Daraus leiten wir die Strategie für 2015 ab. Das andauernde Niedrigzinsniveau und die geopolitischen Risiken sind für uns große Herausforderungen.

Wir analysieren regelmäßig unsere versicherungstechnischen Verpflichtungen. Für 2015 streben wir erneut ein stabiles Ergebnis aus Kapitalanlagen an. Ein angemessener laufender Ertrag ist für uns von wesentlicher Bedeutung. Aus dem durchschnittlichen Garantiezins leiten wir einen Zielwert ab. Dieser soll nachhaltig über dem geforderten Mindestzins liegen. Wir setzen auf eine Verbesserung des Ertrags. Zugleich wollen wir die Sicherheit erhöhen, mit der wir den Mindestzins tatsächlich erreichen.

Wir wählen lang laufende Zinsträger, die uns einen angemessenen laufenden Ertrag liefern. Mit dem hohen Anteil lang laufender Zinsträger folgen wir auch dem Gedanken, Aktiva und Passiva aufeinander abzustimmen.

Bei ausreichender Risikotragfähigkeit der Gesellschaft planen wir, den Anteil der Aktien moderat auszuweiten. Die Aktien sichern wir durch Put-Optionen ab. Durch die Erhöhung des Aktienanteils verbessern wir die Diversifikation.

Den Immobilienbestand halten wir konstant auf dem aktuellen Niveau. Die bestehenden Beteiligungen prüfen wir regelmäßig unter strategischen Gesichtspunkten.

Das geplante Private-Equity-Programm führen wir fort. Zudem prüfen wir den Einstieg in Infrastrukturinvestments über geeignete Instrumente. Damit wollen wir Zusatzerträge erzielen und die Diversifikation verbessern.



Die Risikosteuerung spielt in der Kapitalanlage zu jeder Zeit eine ganz zentrale Rolle. Unsere bestehenden Systeme entwickeln wir kontinuierlich weiter. Dies gewährleistet auch in Zukunft, dass wir Marktchancen nutzen, ohne unangemessene Risiken einzugehen. Das Mandat zur Umsetzung der Kapitalanlagestrategie haben wir unserem Asset Manager MEAG MUNICH ERGO AssetManagement GmbH erteilt. In der MEAG konzentriert sich fast das gesamte Asset Management der Munich Re.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben auch 2015 anspruchsvoll. Vor diesem Hintergrund erwarten wir, dass sich die wirtschaftliche Lage der ERGO Gruppe stabil entwickelt. Unsere wert- und risikoorientierte Unternehmenssteuerung bildet hierfür eine wesentliche Grundlage. Zusätzlich achten wir bei der Kapitalanlage auch zukünftig auf stabile Zinserträge. Im Neugeschäft gehen wir von stärkeren Impulsen durch unsere neue Produktreihe aus.



ERGO – Ihr Partner für die betriebliche Altersversorgung

Bei der Einrichtung und Betreuung von Versorgungswerken greifen wir auf jahrelange Erfahrung zurück. Das macht uns zum kompetenten Partner für bAV Lösungen. Nicht nur Kunden schenken uns ihr Vertrauen. Auch große Maklerhäuser, die international tätig sind, haben ihre bAV bei ERGO platziert. Dies spricht für die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen. Unser Leitbild orientiert sich konsequent am Kunden. Diese Philosophie haben wir mit zahlreichen Maßnahmen auf unseren Arbeitsalltag übertragen. Die wichtigsten Punkte haben wir für Sie zusammengefasst.

ERGO – weil wir für Nähe zum Kunden stehen

- **Die Klartext-Initiative:** Nicht alles, was wir Ihnen an Versicherungen bieten, lässt sich mit drei Worten erklären. Aber alles lässt sich so sagen, dass es jeder versteht. Deshalb haben wir Verständlichkeitsregeln für Briefe, Mails und Gespräche aufgestellt. So wollen wir das Fachchinesisch aus unserer Sprache verbannen.
- **Persönliche Beratung:** Wir bieten Ihnen ein dichtes Netz an Geschäftsstellen und Vertriebspartnern. Und sollten wir dort für Sie einmal nicht erreichbar sein, können Sie sich über unsere gebührenfreie Rufnummer 0800 3746-000 an unseren Kundenservice wenden.

ERGO – weil wir auf jeden Versorgungsbedarf eine Antwort haben

- **Flexible Produktwelt:** Wir bieten Ihnen bAV-Lösungen in allen Durchführungswegen. Dabei können Sie zwischen klassischen Garantieprodukten oder fondsgebundenen Lösungen wählen.
- **Besondere Lösungen für kleine Betriebe und Mittelständler:** Wir bieten Lösungen, die individuell auf Ihren Betrieb und Ihre Branche zugeschnitten sind.
- **Und wenn Speziallösungen gefragt sind:** Wir bieten Ihnen das Passende – egal, ob es um die Versorgung von besonderen Personengruppen geht oder um ein komplexes Versorgungswerk.
- **An Ihrer Seite:** Und wenn Ihr Versorgungswerk eingerichtet ist, unterstützen wir Sie auch bei der innerbetrieblichen Umsetzung.

ERGO – Partner Ihrer betrieblichen Altersversorgung (bAV)

ERGO – weil wir besonders wettbewerbsfähige Leistungen für Gruppenversicherungen bieten

- **Starke Leistungen:** Im Bereich der garantierten Leistungen für Gruppenversicherungen sind wir hervorragend im Wettbewerb positioniert.

Sie bestimmen selbst, welche Beratungsleistung Sie für Ihre Mitarbeiter brauchen. Insbesondere bei der Gehaltsumwandlung.

ERGO – weil wir einer der führenden bAV-Anbieter sind

- Über 10% der kleinen und mittelständischen ? Firmen bis 500 Mitarbeiter vertrauen uns ihre Versorgung an.
- 50% der umsatzstärksten Unternehmen in Deutschland haben ihre bAV bei ERGO.
- **Partnerschaft – verlässlich und nachhaltig:** Viele Firmenkunden sind uns schon lange verbunden. Rund 400 davon bereits seit über 40 Jahren.

ERGO – weil wir ein finanzstarker Partner für Ihre betriebliche Altersversorgung sind

- **Ausgezeichnete Finanzkraft:** Renommierete Rating-Agenturen wie Standard & Poor's oder Fitch bewerten ERGO Gesellschaften mit Bestnoten in puncto Finanzkraft. Sie sehen ERGO in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen auch zukünftig nachkommen zu können.
- **Nachhaltigkeit:** Wir haben uns dem Umweltschutz verpflichtet und engagieren uns in zahlreichen sozialen Hilfsprojekten. Bei der Anlage der Beiträge berücksichtigen wir neben erfolgsorientierten Kriterien auch ethische, soziale und ökologische Belange.
- **ERGO Kennzahlen:** Unsere Geschäftspolitik zielt auf nachhaltig ertragsorientierte Ergebnisse. Deshalb räumen wir auch in der Kapitalanlage der Sicherheit höchste Priorität ein. Die Zugehörigkeit zu Munich Re gewährleistet eine breite Risikosteuerung und verschafft uns eine sehr gute Reputation auf den Finanzmärkten. Nettoverzinsung, hohe Eigenmittelquote oder die marktadäquate Verwaltungskostenquote unterstreichen unsere hervorragende Positionierung.



Ihr Partner in Versicherungsfragen:

© ERGO Versicherungsgruppe AG | 40198 Düsseldorf | 500 55 322 | 5.15 | BVPK2D

ERGO