

Legal & General Group 2007 mit erneuter Steigerung Deutschland-Geschäft wächst

Die Legal & General Group Plc. meldet für 2007 erneut ein starkes Geschäftsjahr. Die Beitragseinnahmen im Altersvorsorge- und Investmentgeschäft haben sich im abgelaufenen Jahr auf 60,7 Milliarden britische Pfund fast verdoppelt. Auch in Deutschland verzeichnet der britische Versicherer Zuwächse. Die Beitragseinnahmen erhöhten sich um 11,8 Prozent auf 14,3 Millionen Euro.

Köln, 28. Januar 2008. Die britische Investment- und Versicherungsgruppe Legal & General Group Plc. hat im Geschäftsjahr 2007 die Beitragseinnahmen im Altersvorsorge- und Investmentbereich auf 60,7 Milliarden britische Pfund gesteigert. Das gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelte Ergebnis war von einem Einmaleffekt im institutionellen Geschäft dominiert.

Institutionelles Geschäft steigt um mehr als 150 Prozent

Die Neumittelzuflüsse im institutionellen Geschäft mit Pensionsfondsmandaten stiegen im vergangenen Jahr auf einen neuen Rekordstand von 52,6 Milliarden britischen Pfund. Ein Zuwachs von 155 Prozent. Legal & General ist der größte Vermögensverwalter für britische Pensionsfonds und konnte ein Großmandat hinzu gewinnen.

Im Privatkundengeschäft verzeichnete Legal & General hingegen einen Rückgang gemessen in APE um 12 Prozent auf 1,6 Milliarden britische Pfund (APE= Annual Premium Equivalent = Jahresbeiträge bei ratierlicher Zahlungsweise zuzüglich einem Zehntel der Einmalbeiträge). Dieses Minus stand unter dem Einfluss einer erheblichen marktumfeldbedingten Zurückhaltung der Verbraucher im britischen Heimatmarkt, sich in Investmentfonds zu engagieren.

Deutschland-Geschäft wächst

In Deutschland lagen die Beitragseinnahmen der Legal & General Assurance Society im Jahr 2007 bei 14,3 Millionen Euro - eine Steigerung von 11,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das verwaltete Fondsvermögen stieg um rund 42 Prozent auf 47,3 Millionen Euro an. „Unser Geschäftsverlauf 2007 war erfreulich“, sagt Norbert Ras, Geschäftsführer der Legal & General Deutschland Service-GmbH. „Alle Kennzahlen zeigen nach oben, wohingegen der Marktrend in die Gegenrichtung marschierte.“ Nach den vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vorgelegten vorläufigen Ergebnissen hat der Markt im letzten Jahr stagniert und war in Teilbereichen sogar rückläufig. Staatlich geförderte Produkte wie die Riesterrente dominierten das Geschäft. „Trotz eines großen Zulaufs bei der Riester-Rente entdecken immer mehr Kunden für sich, dass nur die ungeforderten Produkte der dritten Schicht dem Verbraucher die uneingeschränkte Verfügungsgewalt über sein Investment sichern. Unsere schnörkellose Finanzmarkt-Rentenpolice passt

hervorragend zu den Bedürfnissen dieser Kunden“, so Norbert Ras. „Auch unsere extrem preisgünstige Risikolebensversicherung entwickelt sich erfreulich. Makler und Verbraucherberater empfehlen sie immer häufiger.“ Erstmals ist Legal und General im Jahr 2007 auch im Maklergeschäft aktiv geworden. Risikolebensversicherungen und Einmalbeiträge zu Fondspolice wurden bereits zu einem erheblichen Anteil von Maklern zugeführt.

Konzentration auf das Wesentliche

Die Legal & General Finanzmarkt-Rentenpolice für den Direktvertrieb und die Finanzmarkt-RentenpoliceVP für das Maklergeschäft sind konsequent auf Einfachheit, Flexibilität und Transparenz ausgelegt. Beitragszahlung, Laufzeit sowie Renten- und Kapitalauszahlung kann der Kunde seinen Bedürfnissen entsprechend justieren. „Hinsichtlich des Fondssortiments positioniert sich Legal & General bewusst gegen das Branchencredo, dass besonders viel zugleich besonders gut bedeute und dass Verbraucher und Berater sich schon irgendwie zurechtfinden würden“, sagt Ras.

Die Chance auf überdurchschnittliche Rendite, nicht zuletzt wegen der günstigen Kosten, und der Verzicht auf Stornoabzüge machen die Finanzmarkt-Rentenpolice zu einem attraktiven Vorsorgeinstrument. Das gilt vor allem auch in Hinblick auf die künftige Abgeltungsteuer.

Legal & General

Der britische Versicherer Legal & General Assurance Society ist seit 2002 am deutschen Vorsorgemarkt aktiv, anfänglich ausschließlich im Direktvertrieb. Hiesigen Versicherungskunden bietet Legal & General eine fondsgebundene Rentenversicherung (Finanzmarkt-Rentenpolice) und eine Risikolebensversicherung an. Die Finanzmarkt-RentenpoliceVP für das Maklergeschäft und die Finanzmarkt-RentenpolicePlus für Honorarberater ergänzen das Angebot. Legal & General positioniert sich vor allem als Anbieter von einfach strukturierten Produkten mit einem besonders günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis. Dazu setzt der britische Versicherer unter anderem auf kostengünstige Indexpolice und schlanke Strukturen. In Deutschland wird das Unternehmen durch die Legal & General Deutschland Service-GmbH vertreten.

Die Pressemitteilung ist zur sofortigen Veröffentlichung freigegeben.

Pressekontakte:

Legal & General
Deutschland Service-GmbH
Richmodstraße 6
50667 Köln
Tel.: 0221/92042-225
Fax: 0221/92042-301
presse@LegalundGeneral.de

public imaging GmbH
Hanna Dudenhausen
Goldbekplatz 3-5
22303 Hamburg
Tel.: 040/401999-14
Fax: 040/401999-10
dudenhausen@publicimaging.de