



Lüder
Mehren

MACHER

DIE von der

**Macher in dieser Ausgabe: Lüder Mehren und
sicherungs-AG in Wiesbaden.**

Lüder Mehren, Vorstand von Gerling Leben in Wiesbaden, ist ein ruhiger Mann. Manchmal etwas zu ruhig, aber gerade in solchen Momenten kommt der mehr auf voluminöse Töne gepolte Rolf Schünemann, der Leiter des Maklervertriebs, um so deutlicher zur Geltung. Mehren und Schünemann bilden ein Tandem, das über viele Jahre eine Menge Höhen und Tiefen absolviert hat.

Und wer weiß, ob es den traditionsreichen Versicherungskonzern mit der Zentrale in Köln ohne die Beiden Macher in Wiesbaden so überhaupt noch geben würde. Denn die beiden und ihr Beritt sind für Gerling so etwas wie die Zwei von der Tankstelle. Von der Geld-Tankstelle natürlich, weil Wiesbaden dem Konzern das entscheidende Umsatzvolumen bringt – mittlerweile rund 80 Prozent des Lebensversicherungsgeschäfts im gesamten Konzern.

Zwar wehrt Mehren übertriebene Einschätzungen seiner Leistungen wie auch die von Schünemann in Wiesbaden piano, aber bestimmt ab. So etwa: „Die Substanz des Ganzen ist einfach gut. Einzelne können nur das leisten, was letztendlich das Team insgesamt verantwortet. Der Job der Führung ist in erster Linie Motivation und Koordination.“ Freilich, im Konzern wie auch im Vertrieb ist unumstritten, dass das Team ohne Mehren und Schünemann nicht dort stehen würde, wo es jetzt steht.

■ MAHLSTROM VON HIOBSBOTSCHAFTEN

Rückblick: Der Konzern hatte sich vor allem mit der Rückversicherung in den USA verhoven und musste hohe Verluste verkraften. Die Negativentwicklung schlug auf die Holding und die anderen Konzerngesellschaften durch. Eine kleine Auswahl aus den Negativmeldungen, die noch vor drei Jahren durch den Blätterwald rauschten: „Gerling-Krise spitzt sich zu.“ – „Zukunft von Gerling steht auf dem Spiel.“ – „Gerling räumt höhere Verluste ein.“ – „Fast 900 Millionen stille Lasten.“ – „Stresstest, Platz 78 von 87.“ Und schließlich: „Drohen bei Gerling Mannheimer Verhältnisse?“

ZWEI Tankstelle

Rolf Schünemann von der Gerling Lebensver-

Weiberfastnacht 2003, die jährliche Karnevalsfeier der Gerling-Belegschaft in einer Anlage direkt neben der Kölner Konzernzentrale. „Was ist der Unterschied zwischen dem Gerling-Konzern und einem vergleichbaren Unternehmen der 30er Jahre in Chicago?“, ruft die Putzfrau an der Bütt in den Saal. „Wenn in Chicago jemand so einen Mist gemacht hätte, wie et bei uns der Fall war, der hätte keine Abfindung bekommen. Den hätte man in Beton jegossen un in den Fluss geschmissen. Aber dann wär bei uns die Fahrrinne nicht mehr beschiffbar.“ Im Saal brodelt es vor Gelächter.

Die im Auditorium ebenfalls vertretenen Gerling-Vorstände blicken vertreten in Richtung Fußboden. Einer von ihnen fehlt auf erkennbare Weise, der damalige Vorstandschef Heinrich Focke. Nachdem vor ihm schon der langjährige Gerling-Chef Jürgen Zech geschasst worden war, verhandelt Zechs Nachfolger Focke an diesem Tag, dem 27. Februar 2003, in Zürich nach einer Amtszeit von lediglich 14 Monaten mit Aufsichtsratschef Joachim Theye über die letzten Einzelheiten seines Abgangs.

In einem solchen Mahlstrom von Hiobsbotschaften, Knallern und Galgenhumor sind schon viele Unternehmen untergegangen. Nicht so Gerling, wo durch die Abgabe des katastrophalen Rückversicherungsgeschäfts und den lukrativen Verkauf des großen konzerneigenen Kreditversicherers die Zahlen in Ordnung gebracht werden konnten. In Wiesbaden nennt Mehren einen Grund für die inzwischen vergleichsweise positive Situation des Unternehmens: „Im Maklergeschäft konnte mit einer stabilen Mannschaft über viele Jahre viel Goodwill aufgebaut werden. Diese Beziehungen haben auch in den schwierigen Zeiten gehalten und können jetzt ausgebaut werden.“

Für das vergleichsweise gute Abschneiden und die nahezu unverändert starke Position im Maklergeschäft ist neben dem von Mehren genannten „Goodwill“ noch ein anderer Umstand verantwortlich: die organisatorische Trennung von der Konzernzentrale in Köln; dort, wo die große Holding als eine Art Altlast aus der Vergangenheit in sich selbst verschachtelt und vom Maklergeschäft ziemlich



Rolf
Schünemann

weit weg ist. Insofern wichtig, dass das Maklergeschäft der Gerling Leben schon vor Jahren auf die frühere Gerling E&L in Wiesbaden konzentriert worden war, in einer heute nicht nur räumlich zu verstehenden Distanz zu Köln.

„Insbesondere im Maklerbereich ist ein toller Mannschaftsgeist zu spüren, der sich auf die Geschäftsbeziehungen zu den Maklern selbst überträgt“, betont Schünemann. „Dies hängt auch damit zusammen, dass die Serviceteams für die Individualvorsorge wie in der betrieblichen Altersversorgung bei uns seit über zehn Jahren in unveränderter Besetzung tätig sind.“

Der Versicherungsmakler Hans Seeliger von der Seeliger & Co. GmbH in Eichenau bestätigt: „Dank der hervorragenden Fachkompetenz der Gerling Leben bAV-Abteilungen in Köln und Wiesbaden konnten wir während der zurückliegenden Jahre jeweils zulegen. Seit Jahren schätzen wir am Gerling-Team auch die Menschlichkeit, heute emotionale Intelligenz genannt, die uns freien Vermittlern, also Maklern, entgegengebracht wird. Daraus ist ein enormes Vertrauen erwachsen, das selbst in schwierigen Situationen auf beiden Seiten durch nichts erschüttert werden konnte.“ Mehren (51) wie auch Schünemann (43), die beide früher mal bei der Alte Leipziger waren, nehmen solche Aussagen natürlich gerne zur Kenntnis.

■ AM BALL BLEIBEN

Mehren, gelernter Bankkaufmann, hat aus seiner Kindheit ein Erlebnis mitgenommen, das ihn prägte. Als er mit 14 Jahren seinen ersten Job antrat, strich ihm sein Vater, ein Schmied in Norddeutschland, die elterliche finanzielle Unterstützung.

Das fand Mehren so unangemessen, dass er von da ab ein „für mich verbindliches Gerechtigkeitsystem“ entwickelt hat. „Ich habe von da an verstanden“, resümiert er, „dass man im sozialen Kontakt in der Lage sein muss, sich innerhalb eines fairen Beziehungssystems zu bewegen“. Und: „Deshalb ist es für mich so wichtig, dass wir hier in Wiesbaden mit einer Motivationskultur agieren, die wir ständig weiter entwickeln.“ Der Langläufer und „Temperamentbolzen“ Schünemann, der mit 75 Maklerbetreuern (mittelfristig: 120) für rund 5.000 Makler zuständig ist, drückt es handfester aus: „Vorturnen, vorturnen und am Ball bleiben.“

Wie Gerling am Ball geblieben ist, zeigt der Blick auf die aktuellen Geschäftszahlen. Das Neugeschäft machte 2004 mit einem Plus von 68 Prozent gegenüber 2003 (laufende Prämie) einen kräftigen Satz nach oben. Dadurch konnte die Gerling Lebensversicherungs-AG ihren Marktanteil auf 3,4 Prozent steigern (2003: 2,8 Prozent). Die Anzahl der Lebensversicherungsverträge des eingelösten Neugeschäfts stieg gegenüber 2003 um 82 Prozent auf nahezu 253.000 an. Bei der Beitragssumme des Neugeschäfts gab es ein Plus von 103 Prozent auf 8,6 Milliarden Euro. Fondsgebundene Lebensversicherungen hatten einen Zuwachs von mehr als 400 Prozent am Neugeschäftswachstum und hieften den Marktanteil der Gerling



Mehren und Schünemann
das Höhen und



bilden ein Tandem,
Tiefen absolviert hat.

Lebensversicherungs-AG (GKL) in dieser Sparte auf 18 Prozent (2003: sieben Prozent).

Die gesamten Sicherheitsmittel einschließlich aller Bewertungsreserven auf Kapitalanlagen erhöhten sich bis Ende 2004 auf über zehn Prozent der Deckungsrückstellung und erreichten damit mehr als das Doppelte der gesetzlich vorgeschriebenen Solvabilitätsquote. Die Rating-Agentur Standard & Poor's (S&P) hat im Mai 2005 ihre Bewertung für die GKL von „BBB-“ auf „BBB“ („outlook stable“) angehoben. S&P begründete diese Verbesserung damit, dass die GKL die Kapitalmarktrisiken begrenzt und ihre Profitabilität nachhaltig unter Beweis gestellt habe. Darüber hinaus habe die GKL ihre Wettbewerbssituation durch ihr deutlich über dem Marktdurchschnitt liegendes Neugeschäft verbessert. Bereits im Laufe des Jahres 2004 hatte die maßgebliche Kapitalausstattungsquote (Capital Adequacy Ratio, CAR) der GKL wieder das Niveau eines „AA“-Rating erreicht.

■ GEFESTIGT

Bei dem seit 2003 für Lebensversicherer durchzuführenden Stresstest der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erweist sich die finanzielle Situation der GKL als so gefestigt, dass alle drei Stresstest-Szenarien bestanden werden. Das alles fasst Norbert Heinen, der Vorstandsvorsitzende der Lebensversicherung, so zusammen: „Von der Krise zum positiven Stress.“

Zu diesen Veränderungen gehört auch, dass Gerling umstrittene Rückversicherungsgeschäfte à la MLP nicht mehr praktiziert. Im Jahr 2003 hatte die GKL ihren Rohüberschuss verdoppelt, indem sie Geschäfte mit einem eigens dafür gegründeten Rückversicherer machte. Hierzu hatte die Gerling Friedrich Wilhelm Rückversicherungs-GmbH 300 Millionen Euro als Provision an die Muttergesellschaft bezahlt und dafür langfristig Anteile an den Gewinnen aus Verträgen der Gerling Leben erhalten. Das Ergebnis der Transaktion: einerseits ein um 300 Millionen Euro auf 613 Millionen Euro verbesserter Rohüberschuss bei Gerling Leben, andererseits auch ein Verlust in etwa der gleichen Höhe. Zum Ausgleich dafür werden zehn Jahre lang jeweils 30 Millionen Euro bezahlt.

Zwar sind derartige Finanz-Rückversicherungsverträge, die von Erstversicherern wie Gerling Leben zur Bilanzglättung eingesetzt werden, üblich. Aber nicht in diesem Umfang. Marco Metzler von FitchRatings erklärte, er habe „so etwas in der gesamten Branche noch nicht gesehen“, und sprach von „innovativer Bilanzgestaltung“ bei Gerling.

Wirklich „innovatives“ wird es bei Gerling demnächst möglicherweise an einer anderen Stelle geben. Der Konzernchef Björn Jansli verhandelt im Auftrag der Gesellschafter (neben dem Inhaber Rolf Gerling ist dies der Aufsichtsratschef Joachim Theye mit sechs Prozent) mit Kaufinteressenten für Gerling Konzern Allgemeine und GKL.

Jansli begründet: „Die Frage ist, ob wir in der Lage wären, einen Super-GAU auszuhalten. Für einen solchen Super-GAU brauchen wir

Zugang zum Kapitalmarkt.“ Und: „Durch Solvency II werden sich die Kapitalanforderungen ändern. Das ist der Zeitpunkt, an dem ich mir eine größere Kapitalflexibilität wünschen müsste.“ Die Interessenten an Gerling: Talanx/HDI, Zürich

Financial Services und der US-Finanzinvestor Cerberus.
In diesem Zusammenhang wird seit einiger Zeit verstärkt Cerberus genannt. Das Unternehmen soll bei der genauen Prüfung der Gerling-Bücher bereits sehr weit sein. Von

Cerberus sind vor allem zwei Punkte bekannt: Die enorme Finanzkraft und das starke Interesse an einem Engagement in Deutschland. Insgesamt verwaltet Cerberus vor allem für amerikanische Pensionsfonds etwa 13 Milliarden Dollar und hat im ver-

Der Konzern hatte sich vor allem in den USA verbohnen und musste hohe Verluste verkraften.



Neugeschäfts- und Beitragsentwicklung Gerling Leben

Produktion nach Vertriebswegen (in LWS)	2003	Plan 2004		Ist 2004	
	Mio.	Mio.	+/- %	Mio.	+/- %
Gesamt	3.216	3.534	+1,8	7.020	+118,3
Firmen u. Privat (Ausschließlichkeit)	960	947	-1,4	1.404	+46,2
Makler Deutschland	1.945	2.216	+14,0	4.373	+124,9
Makler Österreich	245	292	+19,2	177	-27,9
Industrie	62	78	+26,5	63	+1,5
Direkt	4	0		5	+7,0

Produktionsanteile nach Vertriebswegen in %			
Vertriebswege	2003	Plan 2004	Ist 2004
Gesamt	100%	100%	100%
Firmen u. Privat (Ausschließlichkeit)	30%	27%	20%
Makler Deutschland	60%	63%	77%
Makler Österreich	8%	8%	3%
Industrie	2%	2%	1%
Direkt	0%	0%	0%

Mit 7.020 Mio. in 2004 werden sowohl das Vorjahr als auch der Plan erheblich übertroffen. Der Maklervetrieb baut seinen Anteil an der Gesamtproduktion um 12%-Punkte gegenüber dem Vorjahr auf 80% aus.

Produktschwerpunkte 2004

Produktaufteilung	Absolute Zahl	Anteil der Prod. Familie
KLV	53	1,46%
FRV/FLV	3194	86,88%
Rente	244	6,65%
Risiko	11	0,30%
BU/VBZ	171	4,67%
Gesamt	3.676,41	100%
davon MaxiRent	775	21,10%*
davon BAV	250	6,8%

*beinhaltet in FRV/FLV

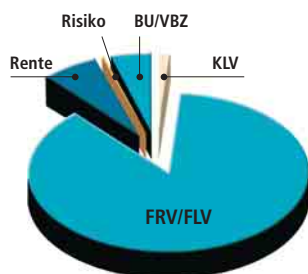
gangenen Jahr die gemeinnützige Berliner Wohnungsgesellschaft Gagfah mit ihren etwa 80.000 Objekten übernommen. Auf den möglichen neuen Eigentümer Cerberus reagiert Mehren gelassen. „Wir haben hier immer ziemlich unbeeindruckt von Gerüch-

ten und Mutmaßungen gearbeitet.“ Schünemann: „Für mich stehen unsere Baustellen in Wiesbaden im Vordergrund.“ Eine dieser Baustellen: Mehren und Schünemann wollen in Wiesbaden ein mehrstufiges Aufnahme- und Betreuungssystem für General-

agenten aufbauen, die aus der Ausschließlichkeit abwandern möchten. „Das Interesse an einer solchen Unterstützung durch eine Gesellschaft wie die Unsere ist groß“, konstatiert Mehren. Und, meint Schünemann, „zu uns würde das passen.“



Der Blick auf die aktuellen Geschäftszahlen zeigt eine positive Entwicklung.



Gerling: Von der Krise zum positiven Stress

