

## Heidelberger Leben: 23 Prozent Zuwachs im Neugeschäft 2006

09.05.2007, 15:37 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Heidelberger Lebensversicherung AG*  
Presseagentur: *Agentur ComMenDo*

---

Die Nummer fünf der Fondslebensversicherer blickt mit Umfirmierung, Markteinführung neuer Produkte und Absatz über CMH Vertriebs Service auf zahlreiche Neuerungen zurück

Heidelberg, 09. Mai 2007 – Die Heidelberger Lebensversicherung AG verbuchte im Geschäftsjahr 2006 Beitragseinnahmen in Höhe von 88,31 Mio. Euro aus dem Abschluss von 28.587 Verträgen. Damit zog das Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr deutlich an (+23,2 %). Die im Bestands- und Neugeschäft gebuchten Bruttobeiträge beliefen sich 2006 auf insgesamt 628,57 Mio. Euro (+6,4 %). Der neue Gesamtbestand umfasst 475.048 Verträge (+3,7 %). „Das Neugeschäft belegt, dass wir ein bewegtes Jahr erfolgreich gemeistert haben“, sagt Vorstandsvorsitzender Simon Friend. Seit Anfang 2006 firmiert der Lebensversicherer als Heidelberger Leben und hat Produktportfolio sowie Vertriebsstruktur neu ausgerichtet.

Im März führte Heidelberger Leben, in Deutschland bereits die Nummer fünf für fondsgebundene Lebensversicherungen, zwei weitere fondsgebundene Tarife ein. Es handelt sich um eine Rentenversicherung (TopPerformer Rente) und ein Riester-Produkt (FörderPerformer Rente), das als eines der wenigen Angebote am Markt die Riester-Rente mit einem gemanagten Garantiefonds kombiniert. Dabei kam eine deutsch-britische Synergie zu tragen: Der A80G (Universe, the CMI Global Network Fund – Access 80% Guaranteed Fund) entspricht dem Investmentkonzept des Garantiefonds GA80\* der britischen HBOS-Gruppe.

Auch die Briten profitieren von der Kooperation: Seit März 2006 kann die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) der Heidelberger Leben als Zusatz zu den Lebens- und Rentenversicherungen mit regelmäßiger Beitragszahlung von Clerical Medical gewählt werden.

Mit „ausgezeichneten“ Vorsorgelösungen und schlagkräftigem Vertrieb ins neue Jahr gestartet

2007 rechnet das Unternehmen bei Riester-Verträgen und fondsgebundenen Rentenversicherungen mit weiterem Wachstum. „Wir haben eine gute Ausgangsposition. Unser Riester-Produkt wurde kürzlich von Franke und Bornberg mit FFF (hervorragend) ausgezeichnet. Zudem haben wir als erster Versicherer unsere Fachabteilung sowie die Vertriebsmitarbeiter des CMH Vertriebs Service von der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) für den Vertrieb von Riester-Produkten schulen lassen“, erklärt Friend.

Der Vertriebsservice für den unabhängigen Vermittler wird von CMH Vertriebs Service gewährleistet, dem Vertriebsarm der HBOS in Deutschland.

Dass CMH Vertriebs Service die Produkte der Heidelberger Leben über eine auf Marktsegmente ausgerichtete Struktur vermittelt, sei im Neugeschäft ein Vorteil. Key Accounts, Netzwerke, Banken und unabhängige Vermittler werden jeweils von eigenen Teams spezialisierter Mitarbeiter betreut. „Dies wird den Absatz unserer Produkte, die wir nicht exklusiv über MLP vertreiben, weiter forcieren“, ist Friend überzeugt.

Auch die MLP AG wird als wichtiger Kooperationspartner von einem spezialisierten CMH VS-Vertriebsteam betreut. Dabei werden exklusive Produkte in enger Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen der MLP entwickelt. „Die Wichtigkeit dieses Kooperationspartners wird sich 2007 fortsetzen, wobei wir aufgrund der Vertriebsstrategie und der Produktqualität auch im deutschen Vermittlermarkt mit Erfolg rechnen“, so Friend.

\* CMIG Guaranteed Access 80% Fund

\* \* \*

3.320 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

\* \* \*

Der Abdruck ist frei. Wir bitten um ein Belegexemplar.

\* \* \*

Ansprechpartner für die Medien: Michael Hanitz

Medien- und Öffentlichkeitsarbeit

Heidelberger Lebensversicherung AG

Forum 7, D-69126 Heidelberg

Email: michael.hanitz@cmhvs.de

Internet: <http://cmhvs.de>

\* \* \*

Ansprechpartner der betreuenden Agentur: Heidi Verbancic

ComMenDo Agentur für UnternehmensKommunikation GmbH

Team 2 "Banken & Versicherungen"

Hofer Straße 1, D-81737 München

Telefon: (089) 67 91 72-0, Fax: (089) 67 91 72-79

E-Mail: heidi.verbancic@commendo.de

\* \* \*

## **Portrait**

Die exklusive Unterstützung des Vertriebs der Vorsorgelösungen von Heidelberger Leben sowie Clerical Medical – beide Teil der HBOS-Gruppe – wird von CMH Vertriebs Service übernommen.

---

News-ID: 134319 • Views: 2819 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/134319/Heidelberger-Leben-23-Prozent-Zuwachs-im-Neugeschaefft-2006.html>