



## / 90 Jahre Industrie-Pensions-Verein e. V.

Die Chronik: 1925 - 2015

Im Dienste der Alters- und Gesundheitsvorsorge



VORSPRUNG FÜR VORSORGE

**IPV**

Industrie-Pensions-Verein e. V.  
Partner von BDI und BDA



/ 90 Jahre Industrie-Pensions-Verein e. V.

1925 – 2015

Die Chronik einer Erfolgsgeschichte



# / Inhalt

## Vorworte

Dr. Ludolf v. Wartenberg, Vorsitzender des Verwaltungsrats	4
Dieter Joeres und Veit Oos, Vorstand des IPV	6

## Beiträge

Dr. Wolfgang Schäuble, Bundesminister der Finanzen	8
Ulrich Grillo, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie	10
Ingo Kramer, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände	12
Dr. Andreas Wimmer, Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG	14
Frank Neuroth, Vorstand der ERGO Lebensversicherung AG	16
Jens Hasselbacher, Mitglied der Vorstände der AXA Lebensversicherung AG, AXA Versicherung AG, AXA Krankenversicherung und DBV Deutsche Beamtenversicherung AG	18
Walter Drefahl, Vorstand der HDI Vertriebs AG	20

## Chronik – 90 Jahre IPV

1925	Die Gründung in Berlin	26
1926 – 1945	Mitgliederzuspruch und Kriegswirren	30
1946 – 1960	Neustart mit Hilfe der Verbände	34
1961 – 1980	Vorteile für mehr als 80.000 Mitglieder	40
1981 – 2000	Vom Inkassoverein zum Beratungsunternehmen	47
2001 – 2010	Berlin und die Akademie	54
2011 – 2015	Ausbau der Beratungs-/Serviceleistungen	64

## Ausblick

IPV Vorstand Veit Oos: Zeiten wirtschaftlicher Turbulenzen und gesellschaftlicher Umbrüche	71
---	----

## Anhang

Kontakt	72
---------	----



Der Vorsitzende des Verwaltungsrats des IPV: Dr. Ludolf v. Wartenberg

## / Vorwort des Verwaltungsrats

*Dr. Ludolf v. Wartenberg, Vorsitzender*

### Eigenverantwortung – Kapitaldeckung – unabhängige Beratung

Vor 90 Jahren, fast drei Generationen zurück, warben die beiden Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, die Vorgängerorganisationen des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) und der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), für eine eigenverantwortliche, kapitalgedeckte Altersvorsorge und eine firmenunabhängige Beratung. Sie initiierten die Gründung des „Industrie-Pensions-Vereins“.

Wirtschaftlicher Aufschwung zu Beginn der Weimarer Republik, Weltwirtschaftskrise, die Jahre des „Dritten Reiches“, Zweiter Weltkrieg, totaler Zusammenbruch und Vertreibung, Wiederaufbau und Wirtschaftswunder, schließlich Wiedervereinigung – noch heute gelten diese Grundsätze:

eigenverantwortliche Vorsorge – Kapitaldeckung – unabhängige Beratung.

BDI und BDA sind die politisch unabhängigen Trägerorganisationen. In ihrer Lobbyarbeit nehmen sie Einfluss darauf, dass die Rahmenbedingungen zur Umsetzung dieser Grundsätze stimmen.

Noch heute nutzen die Partnergesellschaften des IPV aus der Versicherungsbranche das Netzwerk der Spitzenverbände, um ihre kapitalgedeckten Versicherungsleistungen den potenziellen Versicherten zu präsentieren.

Von Anfang an dabei waren die Versicherungsunternehmen Allianz, Gerling und Alba Nordstern (heute AXA). Dieser Kreis hat sich erweitert, denn erweitert und ergänzt hat sich auch die firmenunabhängige Beratung des IPV um maßgeschneiderte Gestaltungen der betrieblichen Altersvorsorge und um die private Krankenversicherung. Die seit einigen Jahren eigene IPV-Akademie bietet Mitarbeitern von Unternehmen und Versicherungsvertretern an, sich in allen rechtlichen und versicherungspolitischen Fragen auf dem Laufenden zu halten.

Mehr als 400.000 Mitglieder sind eine hervorragende Grundlage, dankbar zu sein, für das, was geleistet wurde, und zuversichtlich zu sein, was noch gestaltet werden kann.



Der Vorstand des IPV: Veit Oos und Dieter Joeres

## / Vorwort des Vorstandes

Dieter Joeres, Veit Oos

### Unabhängig – beratungsintensiv – hilfsbereit

Der Industrie-Pensions-Verein e. V. (IPV) wurde 1925 von den Vorgängerorganisationen des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e. V. (BDI) und der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände e. V. (BDA) gegründet. Die Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft begleiten seither den IPV konstruktiv und partnerschaftlich. Sie sind Garanten seiner Unabhängigkeit und Neutralität – beides Werte, die ihm das Vertrauen von mehr als 400.000 Mitgliedern sichern.

Seit mehr als 90 Jahren bietet der IPV seinen Mitgliedern eine unabhängige und neutrale Beratung in allen Fachfragen der privaten und betrieblichen Altersversorgung. 2007 wurde das Angebot um die private und 2012 um die betriebliche Krankenversicherung ergänzt. Von seinen Gründervätern zunächst als Institution zur Altersversorgung von Geschäftsführern und wissenschaftlichen Mitarbeitern von Verbänden und deren Hinterbliebenen vorgesehen, ist der IPV heute auf Beratungsebene als Ratgeber bei allen Sorgen und Problemen von Arbeitnehmern und Unternehmern im Alter, bei Krankheit und Notfällen wie Pflege nicht mehr hinweg zu denken. Alles rund um die Vorsorge und Versorgung in diesen Bereichen ist sein Thema, im Angebot darüber hinaus bietet er attraktive Serviceleistungen.

Zur Klarstellung: Der IPV ist kein Versicherer, auch kein Vermittler von Policen. Er berät vielmehr in engem Schulterschluss mit den ihm vertraglich verbundenen Versicherungsgesellschaften seine Mitglieder über die günstigsten und qualitativ hochwertigen Angebote zur Absicherung ihrer Risiken. Die Beratung ist individuell, maßgeschneidert und wie gesagt neutral. Auch immer mehr Firmen rufen Leistungen ab, mehr als jedes 10. Mitglied ist ein Unternehmen. Die betriebliche Altersversorgung als freiwillige Leistung der Arbeitgeber nimmt in der Beratungspalette des IPV eine stetig zunehmende Rolle ein.

90 Jahre IPV nehmen wir zum Anlass, um darüber zu berichten, warum es diesen Verein mit seinen inzwischen diversen Hilfseinrichtungen gibt, welche Höhen er erreichte und welche Talfahrt er durchmachte, welche Aufgaben auf Beratungsebene er erfüllt und wohin er in einem sich schwieriger gestaltenden Umfeld steuert.

Der IPV hat in den 90 Jahren zwei entscheidende Weichenstellungen getroffen. Er wandelte sich Mitte der 90er Jahre vom Inkassoverein zu einem Dienstleister mit Beratungsaufgaben und verlegte seinen Verwaltungssitz in die Stadt seiner Gründung, aus gutem Grund. In Berlin fand er die örtliche Nähe zu den Spitzenverbänden BDI und BDA wieder, was ihm logistische

und inhaltliche Vorteile bringt. Die personelle Nähe war schon immer durch die Vertretung von Verbandsrepräsentanten im IPV-Verwaltungsrat gegeben.

Eine richtungsweisende Entscheidung wurde vor sechs Jahren realisiert. Der IPV gründete eine Akademie, die seinen Mitgliedern über Veranstaltungen und Seminare nützliches Wissen von versierten Fachleuten im Bereich der Altersvorsorge und der Gesundheitsvorsorge vermittelt. Die IPV-Akademie gilt inzwischen in Politik, Wirtschaft und Wissenschaft als ein gewichtiger Faktor in der Meinungsbildung und Informationsvermittlung.

Die Entwicklung des IPV ist von zwei, teils gegenläufigen, Prozessen in der Wirtschaft und der Sozialordnung abhängig. Zum einen stehen das Konstrukt der Lebensversicherung und damit die kapitalgedeckte Vorsorge angesichts der demografischen Entwicklung hin zu einer Altersgesellschaft und die wohl länger andauernden Niedrigzinsphase vor großen Herausforderungen. Stimmen aus Politik und Wissenschaft fordern umlagegedeckte Finanzierungen und, zum Beispiel bei der betrieblichen Altersversorgung, obligatorische Modelle.

Andererseits erfordern die erwiesenen Nachteile gesetzlicher Finanzierungen und Regulierungen einen verstärkten Einsatz kapitalgedeckter Vorsorgeprodukte und einen Abbau bürokratischer und steuerlicher Hemmnisse. Je mehr Lücken sich bei der Absicherung der Menschen auftun, die von den gesetzlichen Systemen nicht abgedeckt werden können, umso mehr Möglichkeiten ergeben sich für den Einsatz freiwilliger, kapitalgedeckter Versicherungsleistungen. Wie bereits in der Vergangenheit ist das die Chance des IPV, seiner Klientel, seinen Mitgliedern bei der „Schließung“ von Versorgungslücken zu helfen. Hierzu bieten sich neue, innovative Produkte an, die von den Versicherungsgesellschaften aktuell entwickelt werden und neuen Schwung in den Markt bringen.

In den Autorenbeiträgen zu dieser Schrift gehen Repräsentanten von Versicherern offensiv mit der Zukunft ihrer Branche um. Sie erläutern Lösungswege zum Thema Überalterung und zum Überdauern der Niedrigzinsphase und bieten attraktive Ausgestaltungen in der privaten Krankenversicherung.

90 Jahre IPV ist die Chronik eines gewichtigen Elements des deutschen Sozialsystems, das es auch in Zukunft bleiben wird. Wir danken allen, die uns so konstruktiv begleitet haben, insbesondere unseren Partnern und unseren Vorgängern sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir wünschen viel Spaß beim Lesen.



## / Beiträge

*Dr. Wolfgang Schäuble, Bundesminister der Finanzen*

### IPV-Geschäftsmodell aktueller denn je

Der Industrie-Pensions-Verein begeht in diesem Jahr seinen 90. Geburtstag. Dazu gratuliere ich herzlich. Der IPV hat seit seiner Gründung in der Weimarer Republik den größten Teil der jüngeren Geschichte Deutschlands begleitet und im Auf und Ab der letzten Jahrzehnte seinen Mitgliedern stets beratend zur Seite gestanden.

Das Geschäftsmodell – von Anfang an zielführend, überschaubar und vielleicht gerade deshalb so erfolgreich – hat sich in all diesen Jahrzehnten bewährt und ist heute aktueller denn je. Seit Generationen erkennen die Mitglieder des IPV, wie wichtig eine private oder betriebliche Altersvorsorge für die Zeit nach der Erwerbstätigkeit ist. Deshalb ist es nur konsequent, dass der IPV, der zunächst für einen internen Zirkel der Verbände der deutschen Industrie gegründet wurde, sich im Laufe der Jahre einem breiten Publikum geöffnet hat. Heute kommen über 400.000 Vereinsmitglieder in den Genuss günstiger Konditionen von Produkten der mit dem IPV vertraglich verbundenen Versicherungsgesellschaften zur Alterssicherung, seit einigen Jahren auch zur Gesundheitsvorsorge und Pflege – eine beeindruckende Erfolgsgeschichte.

Damit unterstützt der IPV die Strategie der Bundesregierung, die Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die umlagefinanzierte gesetzliche Rentenversicherung durch den Ausbau einer ergänzenden kapitalgedeckten Altersvorsorge abzufedern.

Für die Fortsetzung dieser Erfolgsgeschichte bedarf es stabiler Rahmenbedingungen an den Finanzmärkten und eines angemessenen Zinsniveaus. Die Bundesregierung arbeitet seit einigen Jahren erfolgreich an einem neuen Ordnungsrahmen für die Finanzmärkte. Dies schließt auch Maßnahmen zur Erhöhung der Stabilität im Bereich der Versicherungsunternehmen ein.

Ein angemessenes Zinsniveau können wir in Europa nur über nachhaltiges Wachstum sichern. Dafür müssen wir unsere solide und verlässliche Finanz- und Wirtschaftspolitik in Deutschland konsequent fortführen. Diese Politik hat großen Anteil an der guten wirtschaftlichen Verfassung unseres Landes: Der Bund hat den jahrzehntelangen Weg immer neuer Schuldenaufnahme verlassen.

Zugleich steigern wir die Investitionen in Bildung, Forschung und Infrastruktur und stärken so das langfristige Wachstumspotenzial der deutschen Volkswirtschaft. Wenn sich auch in Europa alle an die vereinbarten Regeln halten und die jeweils

notwendigen Reformen umsetzen, bereiten wir den Boden für nachhaltiges Wachstum zur Sicherung unseres Wohlstands – in Deutschland und Europa.

Dies wird auch das Vertrauen der Menschen in die eigenverantwortliche, kapitalgedeckte Absicherung für das Alter, aber auch gegen Notfälle wie Krankheit und Pflege stärken. Ich wünsche dem IPV auf seinem weiteren Weg alles Gute und weiterhin eine glückliche Hand in der Beratung seiner Mitglieder.



### Im Spannungsfeld von Demografie und politischen Rahmenbedingungen

Die Geschichte des Industrie-Pensions-Vereins ist untrennbar mit der des BDI verbunden. In einem Sitzungssaal des Reichsverbandes der Deutschen Industrie, der Vorgängerorganisation des BDI, fand vor mehr als 90 Jahren, genau am 24. Oktober 1924, die erste Besprechung eines Arbeitsausschusses zur Altersversorgung für Geschäftsführer und wissenschaftliche Mitarbeiter industrieller Organisationen statt. Es sollte eine Einrichtung gegründet werden, die die Versorgung im Alter, bei einer möglichen Erwerbsunfähigkeit und der Hinterbliebenen im Todesfall des Ernährers absicherte. Einzige Vorgabe dieses Arbeitskreises, dem auch Vertreter der Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, also der heutigen Bundesvereinigung (BDA), angehörten, war sicherzustellen, dass die Versorgung keine umlagefinanzierten, sondern kapitalgedeckte Ansprüche vorsah.

Welche Weitsicht und soziale Verantwortung! Was damals, einige Monate später, für einen kleinen, nur einige hundert Personen zählenden Kreis von Mitarbeitern der Verbände gegründet wurde, wuchs zu einem der größten Versorgungswerke Deutschlands mit mehr als 400.000 Mitgliedern, darunter vorwiegend Führungskräfte aus Verbänden und Unternehmen, aber auch komplette Firmen mit ihren Mitarbeitern. Insgesamt sind diese über aktuell rund 1,3 Milliarden Euro Bruttoprämie bei großen Lebensversicherungs- und Krankenversicherungsgesellschaften abgesichert, und zwar so, wie es die Gründerväter wollten – auf freiwilliger Basis, vollversichert oder in Ergänzung zur gesetzlichen Sozialversicherung. Allein schon der demografische Wandel zwingt uns heute mehr denn je dazu, sich bei der Altersvorsorge nicht mehr nur auf die umlagefinanzierte Rentenversicherung zu verlassen. Daneben steht die private Eigenvorsorge zwingend als 3. Säule des deutschen Altersvorsorgesystems. Schließlich ist auch die betriebliche Altersversorgung als 2. Säule unverzichtbar geworden.

Insbesondere bei der 2. Säule gilt es, die gesetzlichen Rahmenbedingungen, vor allem im steuerlichen Bereich, weiter zu verbessern. Bei allen Warnhinweisen in Öffentlichkeit und Politik zu dem aktuellen Thema der Altersarmut sollte die Realität in den Betrieben nicht übersehen werden. Anders als in vielen anderen EU-Ländern sorgen die meisten deutschen Unternehmen für das Alter ihrer Mitarbeiter vor. Die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung ist unbestritten eine der wichtigsten Sozialleistungen der deutschen Wirtschaft.

Der IPV hat die Zeichen der Zeit frühzeitig erkannt und seine Position im Spannungsfeld der sich verändernden politischen,

demografischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen angepasst. Aus dem früher lupenreinen Inkassoverein hat sich ein Dienstleister entwickelt, der dem zunehmenden Beratungsbedarf der Menschen, insbesondere der Führungskräfte und Firmen, mit einem maßgeschneiderten Angebot aus der Vielfalt der kapitalgedeckten Leistungen seiner Kooperationspartner gerecht wird. Überall dort, wo sich infolge der demografischen Entwicklung, der allgemeinen Wachstumsschwäche, der Niedrigzinspolitik und der Finanzierungssorgen staatlicher Sozialleistungen individuelle Lücken bei der Versorgung im Alter, bei Krankheit oder Pflegebedürftigkeit auftun, springt der IPV mit Rat und Tat ein.

Der IPV ist zwar Türöffner für seine Vertragsgesellschaften, er ist aber auch, und das macht seine Stärke aus, ein unabhängiger und kompetenter Ratgeber für jedes einzelne Mitglied, gleich ob Mitarbeiter, Führungskraft oder Unternehmen. Dies verschafft dem IPV eine noch stärkere Verknüpfung mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft, heute und auch künftig. Die Neutralität ist ihm in die Wiege gelegt worden – damals vor mehr als 90 Jahren im Sitzungssaal des Reichsverbandes der Deutschen Industrie.



## / Beiträge

*Ingo Kramer, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände*

### Nachhaltiger Verbreitungserfolg der Betriebsrente

Schon vor rund 180 Jahren wurden von Arbeitgebern Leistungen gewährt, die als betriebliche Altersversorgung bezeichnet werden können. Führungskräfte wurden individuell gegen Risiken im Alter abgesichert. Dem wollten vor 90 Jahren die Führungskräfte der Verbände nicht nachstehen. Und auch aus Kreisen der Unternehmen wurden Forderungen nach einer Institution laut, die zunächst bei der Absicherung der Versorgungsansprüche einzelner, später aller ihrer Mitarbeiter helfen kann. Zu den Gründervätern dieser Institution, des Industrie-Pensions-Vereins, zählt auch die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände.

Inzwischen hat sich die private und betriebliche Altersversorgung in Deutschland stark verbreitet. Als sinnvolle Ergänzung umlagefinanzierter, staatlicher Versorgungssysteme haben sich kapitalgedeckte Absicherungsmodelle durchgesetzt. Der IPV war an dieser Entwicklung in engem Schulterschluss mit den Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft maßgeblich beteiligt. Der heute über 400.000 Mitglieder zählende Verein hat sich in seinen 90 Jahren von einer Inkassoorganisation für die Produkte seiner Partnergesellschaften in der Lebens- und Krankenversicherung zu einem herausragenden Dienstleister entwickelt, dessen Beratungsleistungen Einzelpersonen wie auch Firmen in Anspruch nehmen.

Aufgrund der absehbaren demografischen Entwicklung wird der betrieblichen Altersvorsorge künftig wohl eine noch bedeutsamere Rolle zukommen. Mit einem Finanzierungsaufwand von über 34 Milliarden Euro im Jahr 2013 ist die betriebliche Altersvorsorge bereits heute die größte freiwillige Sozialleistung der deutschen Arbeitgeber. Das hat gute Gründe: Zum einen ist sie personalpolitisch wichtig bei der Gewinnung und Bindung von qualifizierten Arbeitskräften. Diese Funktion wird aufgrund der künftig abnehmenden Zahl erwerbsfähiger Personen noch zunehmen. Zum anderen hilft sie, als kostengünstige und effiziente Form der kapitalgedeckten Altersvorsorge, das sinkende Leistungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung zu kompensieren.

Allerdings ist die weitere Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge kein Selbstläufer. Um ihre Vorteile zu wahren, darf sie auf europäischer und nationaler Ebene nicht weiter mit Bürokratie und Mehrkosten belastet werden. Eine nachhaltige Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge auf freiwilliger Grundlage kann nur gelingen, wenn die gesetzlichen Rahmenbedingungen verbessert werden. Insbesondere muss das Steuerrecht aufgrund der Niedrigzinsphase dem höher erforderlichen Aufwand Rechnung tragen. Dies gilt sowohl

beim Zuwendungsrahmen für Beiträge an Versorgungsträger als auch bei der steuerlichen Anerkennung der Altersversorgungsverpflichtungen in der Bilanz. Falsch wäre es hingegen, den weiteren Aufbau der betrieblichen Altersvorsorge durch staatliche Zwangslösungen erreichen zu wollen. Dies würde die Unternehmen nicht nur mit Mehrkosten und Bürokratie belasten, sondern auch mit zusätzlichen Haftungsrisiken durch die oftmals jahrzehntelangen Versorgungsversprechen.

Bei der Verbreitung der 2. Säule der Altersversorgung kommt dem IPV vor allem für die kleinen und mittelständischen Unternehmen, die auf eine unabhängige, neutrale Beratung angewiesen sind, eine wichtige Aufgabe zu. Diese garantiert ihnen der IPV.

Die deutschen Arbeitgeber gratulieren dem IPV zu seinem 90-jährigen Bestehen und wünschen ihm für die Erfüllung seiner wichtigen Aufgaben weiterhin viel Erfolg.



## / Beiträge

*Dr. Andreas Wimmer, Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG*

### Eine fruchtbare Partnerschaft – seit über 90 Jahren

Berlin, 9. Januar 1925, Königin-Augusta-Straße 28: 15 grauhaarige Herren kommen an einem viel zu warmen Januartag in den Geschäftsräumen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie im Stadtbezirk Tiergarten zur konstituierenden Sitzung des neuen Industrie-Pensions-Verein (IPV) zusammen. Durch die wirtschaftliche Misere, ausgelöst vom ersten Weltkrieg und verstärkt durch die Inflationsjahre 1922/23, wurde eine private Vorsorgeeinrichtung für Unternehmer und leitende Mitarbeiter erforderlich. Sie waren von einer gesetzlichen Rentenversicherung weitgehend ausgeschlossen. Die Allianz, vertreten durch das stellvertretende Vorstandsmitglied von Allianz Leben Richard Krause und seinen Kollegen Prokurist Hammer, war Kooperationspartner der ersten Stunde – neben Nordstern und Gerling. Bereits im Spätherbst 1924 fanden erste, vorbereitende Gespräche statt, bei denen mögliche Tarife und Bedingungen erörtert wurden.

Heute, 90 Jahre später, gibt es keinen anderen Rahmenvertragspartner der Allianz Leben, der bei den Vermittlern so bekannt ist wie der IPV. Rund 570.000 Allianz Verträge sind auf dieser Basis eingerichtet. Obgleich noch vier weitere namhafte Versicherer zu den Kooperationspartnern des IPV gehören, sind rund drei Viertel des Gesamtbestands Allianz Verträge. Allein 2014 konnten von Seiten der Allianz knapp 30.000 neue Risiken gewonnen werden, sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Firmenkundengeschäft. Die betriebliche Altersversorgung war und ist dabei ein wichtiger Baustein der Kooperation. Denn besonders die betriebliche Altersversorgung kann auf eine sehr lange Erfolgsgeschichte zurückblicken. Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts und damit lange vor der ersten gesetzlichen Absicherung der Arbeiter im Falle der Invalidität gab es Betriebe, die ehemaligen Arbeitnehmern betriebliche Vorsorgeleistungen zahlten. Mit der Änderung des Betriebsrentengesetzes und der Einführung der sogenannten Entgeltumwandlung im Jahr 2001 wurde der Weg dann auch in der Breite für alle Arbeitnehmer geebnet. Mit weitreichender Wirkung: Ende 2014 gab es mit fast 15 Millionen Verträgen der versicherungsförmigen bAV nahezu doppelt so viele wie noch im Jahre 2001.

Heute stehen die Mitglieder des IPV, sprich die Unternehmensführer und Führungskräfte sowie die dazugehörenden Unternehmen, erneut vor einer schwierigen Kapitalmarktsituation. Waren 1925 noch die Eindrücke der Hyperinflation bei den Gründungsvätern lebendig, so gilt es heute mit den extrem niedrigen Zinsen umzugehen. Vielen ist inzwischen klar, dass neue und rentablere Vorsorgekonzepte in der Altersvorsorge immer wichtiger werden. Um die Renditechancen der Betriebsrente zu erhöhen, greifen heute immer mehr Arbeitgeber und

Arbeitnehmer zu diesen neuen, chancenorientierten Vorsorgekonzepten.

Damit dies gelingt, leisten die Mitarbeiter des IPV gemeinsam mit den Kollegen der Allianz ihren Beitrag, indem sie in zahlreichen Veröffentlichungen zu aktuellen Themen der betrieblichen Versorgung Stellung nehmen. Die Akademie des IPV bietet Aus-, Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten zu Fragen der privaten und betrieblichen Altersversorgung sowie zur Gesundheitsvorsorge. Und über den regionalen Verbands- und Unternehmensservice des IPV haben die Mitglieder die Möglichkeit, Präsentationen und Fachveranstaltungen zu den unterschiedlichsten Fragestellungen der bAV zu erhalten. Auch auf Allianz-Veranstaltungen referieren immer wieder IPV-Spezialisten. Auch künftig wird die gemeinsame Ansprache der Verbände, Unternehmen und Einzelmitglieder im Fokus der wertvollen Zusammenarbeit zwischen Allianz und IPV stehen, um weiterhin eine werthaltige, sichere und rentable betriebliche Altersversorgung zu gewährleisten.



### Der IPV bietet seit jeher hervorragende Leistungen

Die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ist seit der Reform des Altersvermögensgesetzes deutlich von 49 Prozent in 2001 auf inzwischen 60 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten gestiegen. Haupttreiber dieser positiven Entwicklung ist die Versicherungswirtschaft. Mittlerweile deckt sie knapp 15 Millionen Versorgungszusagen ab. Insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wird die bAV über Versicherer durchgeführt; rund 80 Prozent der KMU mit einer bAV nutzen die Direktversicherung. Zudem begleitet die Branche diverse erfolgreiche tarifvertragliche Lösungen und Kooperationen mit Verbänden und Organisationen wie etwa dem IPV. Diese Entwicklung zeigt die große Bedeutung der aktiven Ansprache von Arbeitgebern und Arbeitnehmern zur Erzielung einer hohen Verbreitung der bAV in den Betrieben.

Die Dynamik der bAV-Verbreitung hat zuletzt allerdings nachgelassen. Vor allem in KMU bestehen noch Nachholbedarfe. Es ist daher notwendig, über neue Ansätze nachzudenken, die gerade hier zu einem weiteren Ausbau der bAV führen. Um erreichte Erfolge nicht zu gefährden und Arbeitgebern ein Höchstmaß an Planungssicherheit zu gewährleisten, ist es dabei besonders wichtig, die bewährten bAV-Modelle weiterzuentwickeln und bestehende Lösungen nicht zu beschädigen. Wenn aktuell über eine Begrenzung der Arbeitgeberhaftung nachgedacht wird, sind Direktversicherungen und deregulierte Pensionskassen als die am besten abgesicherten Durchführungswege zwingend mit einzubeziehen. Andernfalls käme es zu einer nicht nachvollziehbaren Zwei-Klassen bAV, bei der ausgerechnet die Durchführungswege als weniger sicher wahrgenommen würden, die Arbeitgebern bereits heute schon einen Großteil der Risiken abnehmen.

Die deutsche Industrie hat – gemeinsam mit der Versicherungswirtschaft und hier ganz maßgeblich auch durch den IPV getragen – viel für die bAV getan. Wenn bemängelt wird, dass sich Arbeitgeber zu wenig engagierten und nur die Arbeitnehmer durch Entgeltumwandlungen zur bAV beitrügen, wird hierbei völlig übersehen, dass rund zwei Drittel der seit 2002 eingerichteten Versorgungsen eine Mischfinanzierung durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer vorsehen. Die Versicherungswirtschaft hat hierfür geeignete Modelle – nicht zuletzt in Form vergünstigter Abschlusskostenmodelle – bereitgestellt. Institutionen wie der IPV haben dafür gesorgt, dass solche Modelle bekannt und genutzt wurden.

Leider fühlen sich viele Betriebe auf Grund der nach wie vor unnötig komplexen steuerlichen Rahmenbedingungen zu einem

Nebeneinander verschiedener Durchführungswege genötigt. Durch eine – fiskalpolitisch weitgehend neutral ausgestaltbare – Anpassung der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Förderung sollte es dem Arbeitgeber ermöglicht werden, seine Versorgungszusagen auf nur einen Durchführungswege zu konzentrieren. Die Aufstockung des Volumens des § 3 Nr. 63 EStG z. B. auf zehn Prozent der Beitragsbemessungsgrenze würde dies dem Arbeitgeber ermöglichen und so deutlich die Komplexität der bAV reduzieren.

Ein noch junges, nicht minder wichtiges Feld ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV). Eine alternde Gesellschaft, die ihre erfahrenen Arbeitnehmer länger im Arbeitsprozess halten will und muss, braucht Unterstützungen für eine bessere Gesundheitsvorsorge und -versorgung. Der Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte wird auch dadurch entschieden, dass Arbeitgeber solche Lösungen bieten, die ihren Arbeitnehmern wichtige und erlebbare Gesundheitsleistungen ermöglichen und die positiv auf die Krankheitsquote wirken. Es schälen sich hierbei Lösungen einerseits im Bereich der Vorsorgeuntersuchungen heraus und andererseits im Bereich einer Krankheitsversorgung, wo die gesetzliche Krankenversicherung Lücken aufweist; ferner spielen Dienstleistungen wie das Einholen von Zweitmeinungen eine Rolle. Gemeinsam ist diesen bKV-Lösungen, dass sie im kollektiven betrieblichen Kontext günstiger und vor allem für die Arbeitnehmer eines Betriebes einheitlich geregelt werden können.

Der IPV bietet seinen Mitgliedern mit attraktiven Konditionen und ausgewählten Produktpartnern seit jeher hervorragende Leistungen. Zum 90-jährigen Jubiläum gratuliere ich dem IPV ganz herzlich und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.



## / Beiträge

*Jens Hasselbacher, Mitglied der Vorstände der AXA Lebensversicherung AG,  
AXA Versicherung AG, AXA Krankenversicherung und DBV Deutsche Beamtenversicherung AG*

### Grußwort für den IPV

Auch im Namen der AXA Deutschland wünsche ich dem IPV zu seinem 90-jährigen Firmenjubiläum alles Gute und freue mich sehr, ein Grußwort an die Leser der Festschrift schreiben zu dürfen.

Die Beziehung zwischen dem IPV und der AXA besteht bereits seit dem ersten Tag der Gründung im April 1925, als die „Alba Nordstern“ als einer der Gründungspartner die Zusammenarbeit mit dem IPV ins Leben gerufen hat. Über die Stationen „Alba Nordstern“ zu „Nordstern“, „Colonia“ und heute AXA wurde diese Kooperation erfolgreich über die gesamten 90 Jahre fortgeführt.

Der IPV hat als Bestandteil der deutschen Arbeitgeberverbände und mit der großen Kompetenz zunächst im Bereich der Lebens- und später auch in der Krankenversicherung seit jeher eine bedeutende Rolle gespielt. Dass die Vorsorge- und Krankenversicherungslösungen auch heute noch einen derart hohen Stellenwert in der Bundesrepublik genießen, ist nicht zuletzt der Verdienst des IPV. Dieser wichtige Einfluss begann bereits 1925, als bei Gründung der wichtigste Grundpfeiler, die wegweisende Entscheidung gegen eine Umlagefinanzierung und für eine kapitalgedeckte Vorsorge, festgelegt wurde. Seitdem ist der IPV ein beständiger und verlässlicher Partner, der einerseits die Arbeitgeberinteressen als auch die Arbeitnehmerinteressen vertritt, ohne direkt auf bürokratische Umlagelösungen zu drängen.

Zu den wichtigen Initiativen der vergangenen Jahre und Jahrzehnte gehört die Gründung der IPV Akademie, die eine exzellente Anlaufstelle für viele Unternehmer, Entscheidungskräfte, aber auch Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen ist und einen wichtigen Beitrag leistet, um für ein besseres Verständnis der gesetzlichen Regelungen in der Alters- und Gesundheitsvorsorge zu sorgen. Eine weitere wichtige Initiative für die Versicherungsindustrie war das erfolgreiche Einsetzen des IPV für die betriebliche Krankenversicherung (bKV), die einerseits Arbeitgebern ein wichtiges Mittel der Personalpolitik bietet und andererseits Mitarbeitern hilft, Versorgungslücken zu schließen.

Die Einführung der bKV ist auch ein gutes Beispiel, dass der damalige Geist bei Gründung des IPV auch heute noch aktuell ist und es auch in Zukunft weiter bleiben wird. Denn nichts ist so beständig wie der Wandel, was sich auch in den derzeitigen Diskussionen um die betriebliche Altersversorgung der Kleinunternehmen zeigt. Wir zählen auch in diesen Tagen, in denen die Politik wieder einmal zu umständlichen und büro-

kratischen Umlagesystemen im Bereich der bAV drängt, auf das Wirken, die Kompetenz und die Einflussmöglichkeiten des IPV. Wir als AXA gratulieren dem IPV für die erfolgreichen 90 Jahre und freuen uns auch in Zukunft weiter so erfolgreich zusammen arbeiten zu dürfen.



### Innovation – Lebenselixier der Wirtschaft

Stillstand ist Rückschritt – dieser Satz gilt auch und gerade in der Wirtschaft. Die Herausforderungen, vor denen Unternehmen stehen, entwickeln sich Tag für Tag weiter. Um ihnen begegnen zu können, müssen auch die Unternehmen sich kontinuierlich weiterentwickeln.

Die Herausforderung des Jahres 1925: Die deutsche Industrie wünschte sich für ihre Führungskräfte eine Altersvorsorge, die über das gesetzliche Maß hinausging. Schon damals hatte man erkannt, dass Betriebsrenten ein wichtiges personalpolitisches Instrument sind, um die „besten Köpfe“ zu gewinnen und zu halten. Die Lösung war die Gründung des IPV. Auf dessen Potenzial wurde ein Pionier aus der Versicherungswirtschaft aufmerksam: Robert Gerling, Inhaber des Gerling-Konzerns und damit auch der Gerling Lebensversicherungs-AG. Sie wurde Gründungspartnerin des jungen Vereins.

Auch den Impulsen des IPV ist es zu verdanken, dass Gerling zu dieser Zeit zwei wegweisende Innovationen entwickelte: Zum einen war das die Auslandsreise-Versicherung. Bis heute schützt sie Angestellte auf Dienstreisen außerhalb Deutschlands. Zum anderen „erfand“ Gerling Kollektivverträge, durch die Unternehmen und Verbände ihren Mitarbeitern bzw. Mitgliedern Schutz zu vergünstigten Konditionen anbieten können. Dank dieser und anderer Innovationen wuchsen und gediehen in den folgenden Jahrzehnten sowohl der IPV als auch sein Kooperationspartner. Der IPV trägt seinen Namen noch heute. Gerling Leben ist nach Fusion und Integration in der HDI Lebensversicherung AG aufgegangen. HDI ist bis heute Partner des IPV.

#### Ohne Rendite keine Altersvorsorge

Im Jahr 2015 lautet eine von vielen Herausforderungen: Wie können wir unseren Kunden eine Altersvorsorge ermöglichen, die trotz Niedrigzinsen den Lebensstandard im Alter sichert? Das ist nicht leicht, denn die Rendite ist ein wichtiger Hebel für die Effizienz einer Altersvorsorge. Ein Beispiel: Ein 45-jähriger Sparer hat 35.000 Euro zur Verfügung. Bei vier Prozent Zinsen wächst das Kapital bis zu seinem 67. Geburtstag auf 83.000 Euro an. Liegt der Zins bei nur einem Prozent, müsste der Sparer sehr alt werden, um dieses Ziel zu erreichen – 132 Jahre.

Allein mit Staatsanleihen, der wichtigsten Kapitalanlage bei herkömmlichen konventionellen Lebensversicherungen, lassen sich heute keine nennenswerten Renditen mehr erzielen. Aktien ermöglichen weit höhere Erträge. Deshalb hat HDI im vergangenen Jahr eine Indexpolice auf den Markt gebracht, die den Kunden an den Renditechancen des Kapitalmarkts betei-

ligt. Die Innovation besteht darin, dass HDI TwoTrust Select die erste Indexpolice ist, bei der die Kunden nicht nur an einem Aktien-Index, sondern an derzeit sechs Indizes beteiligt sind. Die breite Streuung der Anlage verspricht den Kunden eine gleichmäßige Wertentwicklung.

Eine andere HDI-Erfindung, die den Niedrigzinsen Rechnung trägt, sind die Investment-Stabilitäts-Pakete (ISP). Sie sind als Kapitalanlage für alle fondsgebundenen Lebensversicherungen aus dem Hause HDI verfügbar und folgen dem Value-at-Risk-Prinzip (VaR). Das heißt: Zunächst bestimmt der Kunde, wieviel Prozent Wertschwankung er in seiner Kapitalanlage pro Jahr höchstens tolerieren kann. Der Vermittler empfiehlt dann das ISP-Portfolio, das der Risikotragfähigkeit des Kunden am nächsten kommt. Jedem ISP ist, neben dem VaR, eine Erwartungsrendite zugeordnet, die der Kunde voraussichtlich erzielen kann. Je höher die Risikotragfähigkeit, desto höher ist auch die Erwartungsrendite.

#### Schlankere Garantien ermöglichen höhere Erträge

Die Grundregel, dass weniger Sicherheit mehr Rendite ermöglicht, gilt auch in Bezug auf Garantien. Beispiel TwoTrust Select: Der Kunde erhält zum Rentenbeginn mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge. Diese sogenannte Bruttobeitragsgarantie betrachten die meisten Kunden heute als ausreichend. Beispiel ISPs: Sie begrenzen Verlustrisiken, ohne dafür tarifliche Garantien zu benötigen. Und das mit Erfolg. In den ersten drei Jahren ihrer Laufzeit haben alle ISPs ihre jeweiligen Erwartungsrenditen erreicht oder sogar übertroffen.

Ertragsstarke Tarife, die den Kunden das erforderliche Maß an Sicherheit bieten – das ist für uns die Herausforderung der Stunde und der nächsten Jahre. Damit kommen wir unserer Mission nach, die uns mit dem IPV verbindet – der Verantwortung für die Altersvorsorge. Ich gratuliere dem Verein, auch im Namen aller Vorstandskollegen, sehr herzlich zu seinem 90-jährigen Bestehen und wünsche ihm eine lange, von weiteren Innovationen geprägte Zukunft.

/ Logo-Entwicklung



### Beratungsintensiv – praxisnah – lösungsorientiert

Der Industrie-Pensions-Verein hat sich in 90 Jahren erfolgreicher Arbeit zu einer nicht mehr weg zu denkenden Institution der deutschen Wirtschaft und zu einer Konstanten bei allen Fachfragen hinsichtlich der Vorsorge und Versorgung im Alter, bei Krankheit und Notfällen wie Pflege entwickelt.

In den Gründungszeiten und Kriegswirren, während des großen Zusammenbruchs und in den darauf folgenden Aufbauphasen hat er den Versorgungsbedarf seiner Mitglieder im Alter und bei Krankheit erkannt und durch Vorsorgemaßnahmen seiner Partnergesellschaften sichergestellt. So spiegelt die Geschichte des IPV ein Kapitel deutscher Wirtschafts- und Sozialgeschichte wider: mit einschneidenden Krisen, tatkräftigem Einsatz für Veränderungen und hart erarbeiteten Erfolgen.

Die nachfolgende Chronik beleuchtet in Schlaglichtern mehr als 90 Jahre IPV-Geschichte, eingebettet in die Entwicklung von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft – eine spannende Reise in die Vergangenheit und ein überzeugender Beweis für das tragfähige Fundament des IPV auch aktuell und künftig in schwierigeren Zeiten.

## Die Vorgeschichte und Gründungsphase

Der gesellschaftspolitische Hintergrund, vor dem sich die Gründung des Industrie-Pension-Vereins e. V. (IPV) vollzog, war bestimmt durch den verlorenen Ersten Weltkrieg, die ungeheuren Reparationsleistungen und die sich anschließende Wirtschaftskrise mit ihrer Billionen-Entwertung der Reichsmark.

Aus allen Teilen Deutschlands, aus Unternehmen und insbesondere aus den Verbänden, wurden Stimmen laut, die eine Alters- und Hinterbliebenenversorgung für die Inhaber und führende Mitarbeiter in industriellen Firmen sowie für die Geschäftsführer und wissenschaftlichen Mitarbeiter der Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft, des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und später der Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände mit ihren angeschlossenen Verbänden, forderten.

Die Vorschläge zur Schaffung solcher zweckentsprechender Versorgungsmöglichkeiten waren vielfältig. Sie alle aber wurden **getragen von der Erkenntnis, dass solche Initiativen nur durch eine private Vorsorge zu realisieren sind**. In dieser Beziehung war Deutschland an der Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert schon sehr weit. Historiker vermerkten, dass Deutschland mit seiner damaligen Gesetzgebung der übrigen Welt um eine Generation voraus war.

### 1889

So eröffnete **im Jahre 1889 die Gesetzgebung zur Invaliden- und Altersversicherung** ein neues Zeitalter, das auch der privaten Vorsorge entscheidende Impulse verlieh. Es dauerte dann allerdings noch Jahrzehnte, bis mit einem Gesetz von 1911 auch dem Sicherheitsbedürfnis der Angestellten stärker Rechnung getragen wurde. Dann aber, nur wenige Jahre später, drohte erneut Unbill, was die private Vorsorge und ihre Einrichtungen betraf.

### 1914

Die für die private Vorsorge zuständigen Lebensversicherungsgesellschaften waren durch den am 1. August 1914 begonnenen Weltkrieg einer ihre Existenz bedrohenden Belastungsprobe ausgesetzt: In den damaligen Kriegsjahren stellte sich die Frage, ob die Versicherer angesichts der hohen zivilen Sterblichkeit und der unzähligen Toten auf den Schlachtfeldern die Risiken gewaltiger Auszahlungssummen beherrschen könnten. Doch die Gesellschaften kapitulierten nicht und zahl-

ten die fälligen Lebensversicherungen vertragsgemäß aus – eine Tatsache, die vielen im Lande nicht bekannt war und die auch heute den Kritikern am Konstrukt der Lebensversicherung nicht bewusst ist.

Die Lebensversicherung bestand also diese große Belastungsprobe. Und damit war vielen in Politik und Gesellschaft deutlich geworden, in welchem Maße die Lebensversicherung sich als Absicherung für alle anbot, die nicht den Schutz der Sozialversicherung genossen. Diese Erkenntnis ist heute so aktuell wie damals.

Mehr als 100 Jahre später, jetzt im Jahre 2015, steht die Lebensversicherung erneut vor einer Belastungsprobe. Diesmal sind es nicht die ungeheuren Ausgaben durch Auszahlungen an Hinterbliebene, sondern eine bereits lang andauernde Niedrigzinspolitik, die dem Kapital die notwendige Rendite versagt – mit der Folge, dass die Attraktivität der Lebensversicherung als Vorsorgeinstrument von kritischer Seite in Frage gestellt wird.

Dieser kleine Exkurs, auf die Parallelen von damals zu heute hinzuweisen, ist begründet in der Erkenntnis, **dass die Lebensversicherung als zentraler Bestandteil der privaten Altersvorsorge unverzichtbar** ist. Tatsache ist, dass damals wie heute das Bewusstsein der Bürgerinnen und Bürger für eine eigenverantwortliche Altersversorgung aller Kritik zum Trotz immer deutlicher zugenommen hat.

### 1921

Im Jahre 1921 war es dann soweit, dass couragierte Männer der Industrie den Augenblick für gekommen hielten, Initiative in Sachen Altersvorsorge für ihre Führungskräfte zu ergreifen. Ihnen stand die Notwendigkeit vor Augen, einer Führungsschicht, der hohe Leistung abverlangt wurde, ohne dass sie ein Äquivalent dafür in einer angemessenen Sicherung ihres Lebensabends oder ihrer Hinterbliebenen besaß, eine Alters- und Hinterbliebenenversorgung zu verschaffen. Denn diese Klientel hatte keinerlei Anteil an einer gesetzlichen Altersversorgung und auch keinen Pensionsanspruch, sondern war hinsichtlich ihrer Zukunftssicherung gänzlich auf eine rein private Eigenversorgung angewiesen – nur, es fehlten die Instrumente und Organisationen.

Anlässlich einer Geschäftsführer-Konferenz des Reichsverbandes der Deutschen Industrie am 30. September 1921 in München wurde ein Arbeitsausschuss eingesetzt. Er hatte die Aufgabe, geeignete Schritte zur Gründung einer Pensionskasse der deutschen Industrieverbände zu unternehmen. Nach län-

geren Vorverhandlungen kam es in der Tat schon am 12. Dezember in Berlin zur Gründung der „Industrie-Verbands-Pensionskasse“. Sie kam indessen nicht über die Gründungsphase hinaus. Nach intensiver Erörterung mit einer Reihe deutscher Lebensversicherungsgesellschaften und dem Reichsaufsichtsamt für das Versicherungswesen wurde diese Initiative gestoppt. Die Aufsichtsbehörde hatte angesichts der galoppierenden Inflation die Gründung einer solchen Pensionskasse untersagt – eine wohl richtige Entscheidung, wie es sich später herausstellte.

## 1924

Dann aber, als die Inflation durch die Stabilisierung der Währung auf der Basis der neuen Rentenmark überwunden war, ging es Schlag auf Schlag: Auf der Geschäftsführer-Konferenz des Reichsverbandes am 18. Juli 1924 forderte der damalige Geschäftsführer Dr. Jacob Herle, der drei Jahre zuvor gebildete Arbeitsausschuss sollte seine Tätigkeit wieder aufnehmen. Er tat es auch und wurde durch Herren aus der Geschäftsführung der Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände erweitert.

Am 24. Oktober 1924 fand dann in Berlin in den Geschäftsräumen des Reichsverbandes in der Königin-Augusta-Straße 28 – dem heutigen Reichpietschufer – die erste Besprechung des Arbeitsausschusses statt. Nach kontrovers geführten Verhandlungen wurde schließlich von der Einrichtung einer Pensionskasse Abstand genommen. Zu dieser Entscheidung hatte in erster Linie die Überlegung geführt, dass zunächst überwiegend ältere Personen, die in der Inflation ihr Vermögen verloren hatten, eine solche Kasse in Anspruch genommen hätten. Auf diese Weise wäre die Kasse von Anfang an mit erheblichen Risiken belastet worden.

Am zweckmäßigsten erschien es den Gründern, günstige Konditionen für Kapitalversicherungen auf den Todes- und Erlebensfall mit oder ohne Invaliditätszusatzversicherung sowie mit einer Unfallzusatzversicherung anzubieten. **Damit war die wegweisende Entscheidung gegen eine Umlagefinanzierung und für eine kapitalgedeckte Vorsorge gefallen.**

Dann ging es an die Umsetzung. In zahlreichen Sitzungen des Ausschusses und eingesetzter Kommissionen mit den Vertretern der Versicherungsgesellschaften wurde zum Teil heftig diskutiert und über Konditionen und andere Details gestritten.

So wurden beispielsweise auf einer Sitzung des Arbeitsausschusses die Vertreter von drei Versicherungsgesellschaften

nacheinander und getrennt voneinander über Angebote befragt. Doch die vorgeschlagenen Konditionen der Gesellschaften Allianz, Victoria und Berlinische und Preußische Lebensversicherung AG wurden als zu gering befunden und rundweg abgelehnt. Die vortragenden Direktoren wurden gebeten, neue Tarife zu günstigeren Konditionen und Bedingungen vorzulegen. Um die Gesellschaften stärker einzubinden, wurde in dieser Sitzung angeregt, nach Abschluss der Verträge sollte jede Vertragsgesellschaft je ein Mitglied in den Aufsichtsrat des noch zu gründenden Vereins entsenden.

Alle Beteiligten waren sich einig, so schnell wie möglich das übergeordnete Ziel zu erreichen. Schriftverkehr ging hin und her, her und hin, Fragebögen wurden entworfen, ausgefüllt und zurückgesendet, Sitzungen wurden anberaumt, abgehalten und Protokolle geschrieben. Sogar am Heiligabend 1924 ging ein Schreiben raus, das über die Sitzung des Arbeitsausschusses 2 Tage zuvor berichtete und zu einer weiteren Sitzung am 2. Januar 1925 einlud.

## 1925 – Die Gründung in Berlin

In der ersten Sitzung im neuen Jahr wurden die Vereinssatzung für den zu gründenden „Industrie-Pensions-Verein“ – so sollte die Organisation endgültig firmieren – sowie die Vergünstigungsverträge mit den Gesellschaften vorgelegt und durchgesprochen. Die Beteiligten waren sich weitgehend einig, so dass mit einem Schreiben vom 5. Januar 1925 die Mitglieder des Arbeitsausschusses zu der eigentlichen Gründungsversammlung eingeladen werden konnten.

## 1925

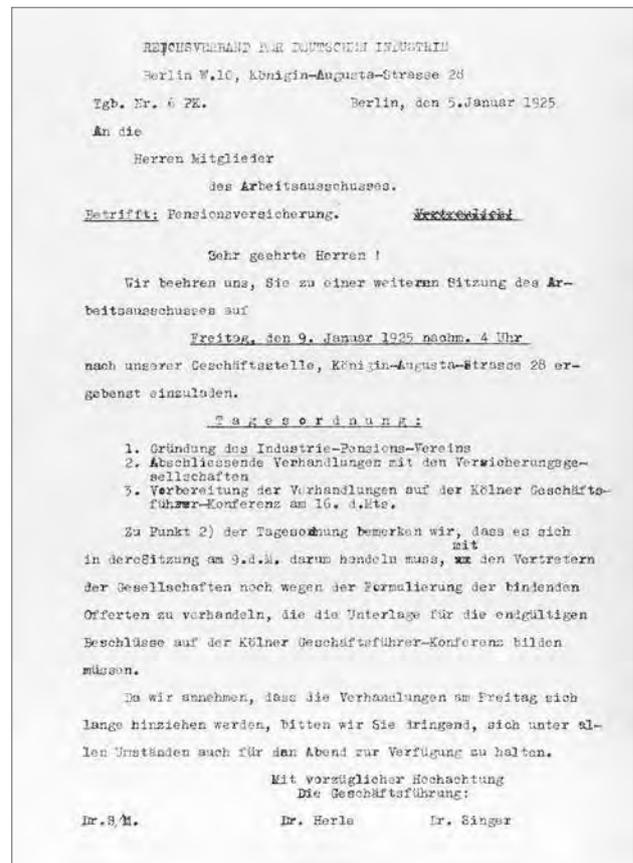
Die Gründungsversammlung des IPV fand am Freitag, den 9. Januar in den Geschäftsräumen des Reichsverbandes der Deutschen Industrie in Berlin statt. Die Regularien der Vereinsgründung waren schnell abgearbeitet, bis zur endgültigen Geschäftsaufnahme sollten allerdings noch etliche Hürden genommen werden.

Die bereits vorliegende und durchberatene Vereinssatzung wurde von allen Gründungsmitgliedern verabschiedet. Aus dem Kreis der Pioniere wurde der Verwaltungsrat mit dem Syndikus Paul Brandt als Vorsitzenden und den stellvertretenden Vorsitzenden Dr. Herle und Dr. Tänzer gewählt. Der Verwaltungsrat bestimmte dann Justizrat Heinrich Brandt und Dr. Singer zu Mitgliedern des Vorstandes.

Laut Satzung und Protokollen hatte der IPV sich folgende Aufgaben gestellt, die das spätere Vorstandsmitglied Alfred Unger wörtlich wie folgt zusammenfasste:

*„Der Industrie-Pensions-Verein wurde gegründet als Vertragsgegner verschiedener Versicherungsgesellschaften beim Abschluss von Vergünstigungsverträgen, die als Rahmenverträge für Einzelversicherungen der Vereinsmitglieder dienen sollen. Es handelt sich dabei um Kapitalversicherungen auf den Todes- und Erbensfall, in die auch Invaliditäts- und Unfallzusatzversicherungen eingeschlossen werden können. Jedes Mitglied ist in der Lage, seine Alters- und Hinterbliebenen-Fürsorge so zu gestalten, wie es ihm, unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Mittel, richtig und zweckmäßig erscheint.“*

*Der Verein kann und soll die Mitglieder auf Wunsch beim Aufbau ihrer Fürsorgemaßnahmen nach besten Kräften objektiv beraten. Er steht den Mitgliedern auch während der Laufzeit der Versicherung, bei Zahlungsschwierigkeiten oder nötig werdenden Änderungen mit Auskünften zur Verfügung und vertritt schließlich auch die Interessen der Mitglieder beziehungsweise*



Einladungsschreiben zum 9. Januar 1925

*der aus den Versicherungen begünstigten Personen beim Eintritt des Versicherungsfalles.*

*Der Verein zieht auch die jeweils fälligen Versicherungsbeiträge von den Zahlungsverpflichteten ein und führt die Gelder gesammelt täglich an die Gesellschaften ab. Durch diese umfassende Tätigkeit des Vereins sparen die Gesellschaften Verwaltungskosten und nur durch diese Ersparnisse sind sie in der Lage, den Mitgliedern des Vereins besonders günstige Bedingungen und niedrige Versicherungsbeiträge zu gewähren.*

*In den Vereinssatzungen ist auch die Bildung eines Hilfsfonds vorgesehen, aus dem in Not geratene Mitglieder nach Prüfung der Bedürftigkeit unterstützt werden sollen.“*

Dass der IPV schon bei seiner Gründung einen solchen Hilfsfonds ins Leben rief, unterstreicht **seine soziale Selbstverpflichtung und sein soziales Wirken**, das er mit zunehmendem Engagement seit nunmehr 90 Jahren ausübt.

REICHSVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE  
Berlin W.10, Königin Auguste Str. 28.

---

Tgl. Nr. 18 P.K. Berlin, den 13. Januar 1925.

An die Mitglieder des Arbeitsausschusses.  
-.-.-

Sehr geehrte Herren!

Als Ergebnis der Sitzung am 9. ds. Mts. teilen wir Ihnen ergebnisfolgendes mit:

- 1.) Die Gründung des Pensionsvereins ist vollzogen worden.
- 2.) In den Verwaltungsrat sind zunächst folgende Herren gewählt worden:  
 Vorsitzender: Syndikus Brandt  
 stellw. Vorsitzende: Dr. Thnzler und  
 Dr. Herle.  
 Weitere Mitglieder:  
 Dr. Claron  
 Dr. Cleves  
 Dr. Dingeldey  
 Dr. Heiman  
 Linderkann  
 Synd. Matti  
 Dr. Metzner.

Eine Arbeitskommission des Verwaltungsrats wurde aus den Herren  
 Synd. Paul Brandt  
 Dr. Thnzler  
 Dr. Herle  
 Dr. Cleves  
 Dr. Claron  
 gewählt.

- 3.) Zu Mitgliedern des Vorstandes wurden vom Verwaltungsrat die Herren  
 Justizrat Brandt  
 Dr. Singer  
 bestellt.

Zusammen wurde aus technischen Gründen die Bestellung eines stellw. Vorstandsmitgliedes vorgesehen, das für Vorgänge im täglichen Geschäftverkehr ohne prinzipielle Bedeutung im Ueberweisungsverkehr, im Schriftwechsel mit den Mitgliedern und den Versicherungsgesellschaften usw. unterschriftsberechtigt ist.

- 4.) -

- 2 -

- 4.) Es ist beschlossen worden, nach weiterer Klärung einiger Einzelheiten mit der Allianz und dem Gerling-Konzern Verträge zu schließen, und mit der Vereinigten Berlinischen und Preussischen Lebensversicherungs-A.G. nur dann, wenn sie die zuletzt angebotenen Tarife aufrecht erhalten kann.
- 5.) Auf der Kölner Geschäftsführerkonferenz wird nach einem einleitenden Referat von Herrn Dr. Herle das Hauptreferat betr. Pensionskasse Herr Dr. Claron halten.

Mit verehrlicher Hochachtung  
 REICHSVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE  
 für Geschäftsführung:  
 Dr. Herle. Dr. Singer.

Dr. Ks. Pg.

Protokoll der Gründungssitzung am 9. Januar 1925

Auf der Gründungsversammlung wurde der entscheidende Beschluss gefasst, nach Klärung verschiedener Einzelheiten mit der Allianz Lebensversicherung AG, der Alba/Nordstern Lebensversicherungs AG – der heutigen AXA – und der Gerling-Konzern Lebensversicherungs AG Verträge abzuschließen.

Mit der Vereinigten Berlinischen und Preussischen Lebensversicherungs AG sollte der Abschluss eines Vertrages nur dann infrage kommen, wenn die Gesellschaft die zuletzt angebotenen Tarifprämien aufrechterhalten könnte. Schließlich sollten die Verträge aber erst dann unterzeichnet werden, nachdem sie von den Vertretern der Präsidien des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und der Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände geprüft und für gut befunden worden waren.

Die Zustimmung der Spitzenverbände erfolgte im Laufe der nächsten Wochen. Diskutiert wurde dabei auch der vielfach geäußerte Wunsch aus den Kreisen der Industrie, dass auch lei-

tende Herren industrieller Betriebe die Mitgliedschaft des IPV erwerben und Versicherungsverträge über den IPV abschließen können. In der Verwaltungsratsitzung am 26. März 1925 wurde schließlich der Beschluss gefasst:

*„Ausnahmsweise können auch andere der Industrie nahestehende Personen durch den Vorstand mit Zustimmung des Verwaltungsratsvorsitzenden als Mitglieder zugelassen werden.“*

Auf dieser Sitzung wurden nochmals die von den Gesellschaften vorgelegten Vertragsentwürfe besprochen. Die Beteiligten waren sich einig, die Texte bei den drei infrage kommenden Gesellschaften möglichst übereinstimmend zu fassen. Auf Vorschlag von Dr. Singer sollten die Verträge, die künftig nicht mehr als Vergünstigungs-, sondern als Sonderverträge zu benennen waren, mit Rücksicht auf ihre Bedeutung und auf die mit der Unterschrift verbundene Verantwortung nicht nur vom Vorstand, sondern zusätzlich von den drei Verwaltungsratsvorsitzenden unterschrieben werden.

**Liste der Anwesenden**

bei der Sitzung *in der Versammlung der Verwaltungsratsmitglieder*  
*am 15. Juli 1925*

Nr.	Name	Wohnort	Vertritt	Nimmt an gemeinschaftlichen Besprechungen teil
1	<i>Wängler</i>	<i>Berlin</i>	<i>V. S. A.</i>	
2	<i>Wagner</i>			X
3	<i>Mann</i>	<i>Charlottenburg</i>	<i>Winn. Deutsche Handelskammer</i>	
4	<i>Dr. Kumpung</i>	<i>Berlin</i>	<i>Fassverband Wirtschaftswissenschaftl. u. d. Holzindustrie</i>	
5	<i>Mohr</i>			
6				

Am 25. April schließlich war es soweit: Die Verträge mit den drei Gesellschaften konnten unterschrieben werden. Im chronologischen Vorgriff: Die Victoria kam als 4. Gesellschaft im Jahre 1922 hinzu. **Im Mai 1925 – endlich – wurde der Geschäftsbetrieb aufgenommen.** Die endgültige Struktur, die Organisation und personelle Ausstattung des Geschäftsbetriebs standen dann auf der Tagesordnung der Verwaltungsratsitzung am 15. Juli zur Diskussion und Verabschiedung. Die Verantwortlichen hatten festgestellt, dass der Arbeitsanfall im inneren Betrieb unerwartet schnell anwuchs und dass ein führender Mitarbeiter benötigt werde. Er sollte kaufmännisch und versicherungstechnisch ausgebildet sein und die Leitung des Betriebs übernehmen.

In dieser Sitzung wurde von allen Teilnehmern Wert darauf gelegt, dass mindestens ein Mitglied von der Geschäftsführung des Reichsverbandes im Vorstand des IPV vertreten sein sollte. Die Personalunion müsse gerade wegen der Doppelstel-

lung des Vorstandes unter allen Umständen aufrechterhalten werden. Ausdrücklich sprach sich der Verwaltungsrat dafür aus, dass Dr. Singer als Delegierter des Verwaltungsrates im Vorstand verbleiben sollte, schon allein mit Rücksicht auf die in Aussicht genommenen weiteren Verhandlungen mit den Gesellschaften wegen der Verfeinerung der Verträge. Das sei auch ein Grund dafür, ihn von der Verantwortung für die kaufmännischen, buchhalterischen und versicherungstechnischen Vorgänge zu befreien.

Die Kosten für die Neueinstellung von Bürokräften konnten allerdings aus den geringen, zur Verfügung stehenden Mitteln nicht gedeckt werden. Dazu boten die Gesellschaften bis zum Jahresende einen monatlichen Zuschuss von 1.500 Reichsmark an. Der Verwaltungsrat erklärte sich mit der Annahme dieses Zuschusses einverstanden.

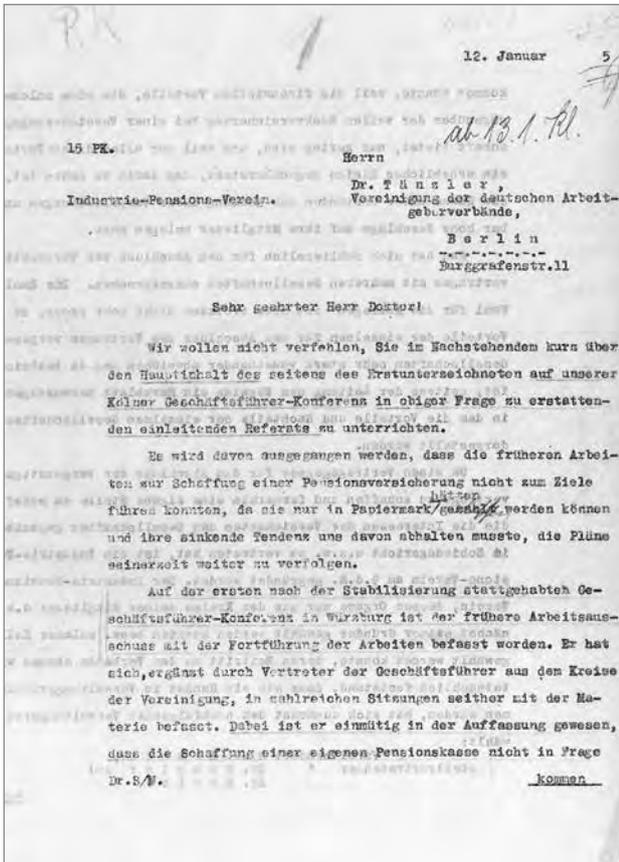
Noch aber stand die Genehmigung der Verträge durch das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherungen aus. Diverse Beschwerden aus dem Kreis der Konkurrenzgesellschaften waren laut geworden. Überdies hatte sich eine Maklerfirma beim Aufsichtsamt über die IPV-Verträge beklagt. Die Maklergilde befürchtete Verdienstauffälle.

Angesichts der Welle von Beschwerden war der IPV-Vorstand mündlich wie schriftlich bemüht, die Vorwürfe als haltlos zurückzuweisen. So hatte am 14. Juli der Verwaltungsratsvorsitzende gemeinsam mit dem Vorstand beim Aufsichtsamt seine Aufwartung gemacht. Doch die Behörde erklärte sich nicht zu einer schnellen Entscheidung bereit. Sie wollte sich zunächst mit dem Verband Deutscher Lebensversicherungsgesellschaften in Verbindung setzen, ließ aber durchblicken, dass sie grundsätzlich nicht an einem Verbot der Verträge interessiert sei.

Am 12. August schrieb das Amt dem IPV:

*„Unter Bezugnahme auf die Besprechung am 14. Juli 1925 wollen wir bis zur Beendigung der über die grundsätzliche Frage der Gruppenversicherung mit dem Verband Deutscher Lebensversicherungsgesellschaften eingeleiteten Verhandlungen von Aufsicht wegen nichts dagegen einwenden, dass bis auf Weiteres Versicherungen aufgrund der von Ihnen mit der ‚Alba‘, der ‚Allianz‘ und dem ‚Gerling Konzern‘ eingegangenen Kollektiv-Versicherungsverträge abgeschlossen werden. Unsere endgültige Stellungnahme in der Angelegenheit behalten wir uns vor.“*

Mit diesem Schreiben hatte das Amt die Angelegenheit als erledigt betrachtet. Der IPV ging zum Tagesgeschäft über.



#### Regel Informationsaustausch nach Gründung

Monate vergingen, das operative Geschäft wurde durch die formalen, verwaltungstechnischen und wettbewerbspolitischen Hürden nicht beeinträchtigt. Am 16. Dezember war es soweit, dass der Industrie-Pensions-Verein in das Vereinsregister eingetragen werden konnte.

Das umfassende Rundschreiben des IPV, mit dem er im Dezember 1925 die Mitglieder der dem Reichsverband der Deutschen Industrie und der Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände angeschlossenen Verbände über seinen eben erfolgten Eintrag unterrichtete, hatte eine aufschlussreiche Präambel:

*„Die vor und in der Inflationszeit geschaffenen Alters- und Hinterbliebenen-Versorgungen der leitenden Persönlichkeiten in der Industrie sind durch die Währungsentwertungen völlig zerstört. Vernichtet ist damit die Hoffnung auf ein sorgenfreies Alter, vernichtet die Ruhe zur Arbeit, die Arbeitsfreudigkeit, die nur dort vorhanden sein kann, wo die Sicherheit vor den tücki-*

*chen Zufällen des Lebens gegeben ist, wo die Versorgung der Familie nach dem Tod des Ernährers außer Frage steht.“*

Die goldenen Zwanziger, wie diese Jahre des kulturellen Höhenflugs und der gesellschaftlichen Ausgelassenheit später bezeichnet wurden, waren also doch nicht so erfreulich, jedenfalls was die Versorgung der Menschen im Alter, bei Berufsunfähigkeit oder nach einem Unfall und was die Versorgung der Hinterbliebenen betraf. Wie wichtig der IPV seiner Klientel zur damaligen Zeit schon erschien, offenbarte sich mit dem Mitgliederzuspruch im Gründungsjahr.

Zum Jahresende 1925 zählte der IPV bereits 1.182 Mitglieder, die 1.595 Versicherungen mit einer Versicherungssumme von 36.415.352 Reichsmark abgeschlossen hatten.

## 1926 – 1945: Mitgliederzuspruch und Kriegswirren

## 1926

Der IPV als objektiver, neutraler, an Provisionsinteresse nicht gebundener, der Industrie verbundener Verein und als treuhänderischer Mittler zwischen Mitglied und Versicherer fand fortan deutschlandweit starken Widerhall und Zuspruch. Schon am Ende des ersten Jahres hatte der IPV seinen Mitgliederstand nahezu verdreifacht.

## 1929

Kontinuierlich wuchs die Anzahl der Mitgliedschaften. Ende 1929, also nach fünf Jahren, zählte der Verein bereits 6.898 Mitglieder, die 10.459 Versicherungen abgeschlossen hatten mit einer Versicherungssumme von 223 Millionen Reichsmark.

Die Anfangserfolge des IPV waren nicht denkbar ohne die laufenden Bemühungen der Geschäftsführungen der beiden Spitzenverbände, den Mitarbeitern der ihnen angeschlossenen Verbände die Notwendigkeit einer Zukunftssicherung und die Zweckmäßigkeit ihrer Gestaltung durch den IPV vor Augen zu führen. Diese Bemühungen wurden auch nach der Umwandlung der Organisation der gewerblichen Wirtschaft in den dreißiger Jahren im Rahmen des Möglichen fortgesetzt. Dabei taten sich besonders die beiden Hauptgeschäftsführer des Reichsverbandes beziehungsweise der Reichsgruppe Industrie Dr. Herle und Dr. Guth, die beide dem Verwaltungsrat des IPV angehörten, hervor.

Nicht nur die **personelle Verflechtung, sondern auch die örtliche Nähe zu den Spitzenverbänden** gereichte dem IPV zum Vorteil. So hatte der Verein nach der Gründung im Hause des Reichsverbandes wegen des sich schnell ausweitenden Geschäftsbetriebes ganz in der Nähe eigene Büroräume gemietet.

Im Jahre 1937 konnte das 10.000ste Vereinsmitglied begrüßt werden bei einer doppelt so hohen Anzahl von Versicherungsverträgen. Die Durchschnittsversicherungssumme betrug am 31. Dezember, auf die einzelne Versicherung umgerechnet, 17.803 Reichsmark und, auf das einzelne Mitglied bezogen, 33.189 Reichsmark.

## 1939

Als im September 1939 der Krieg ausbrach, sah sich der IPV genötigt, seine Geschäftsräume einem kriegswichtigen Betrieb zur Verfügung zu stellen. Es war sehr schwierig in der damaligen Zeit, andere passende Räume zu finden. Die dann von dem Verein bewohnten Geschäftsräume konnte der IPV auch nur für ein Jahr anmieten. Deshalb bemühte er sich um ein eigenes Geschäftshaus.

Der unmittelbare Kontakt zu den Spitzenverbänden blieb auch erhalten, nachdem der IPV im Jahre 1940 in das von ihm erworbene Geschäftshaus in Berlin-Grünwald eingezogen war. Dieses Gebäude in der Taubertstraße ist noch heute im Besitz des Vereins und vermietet.

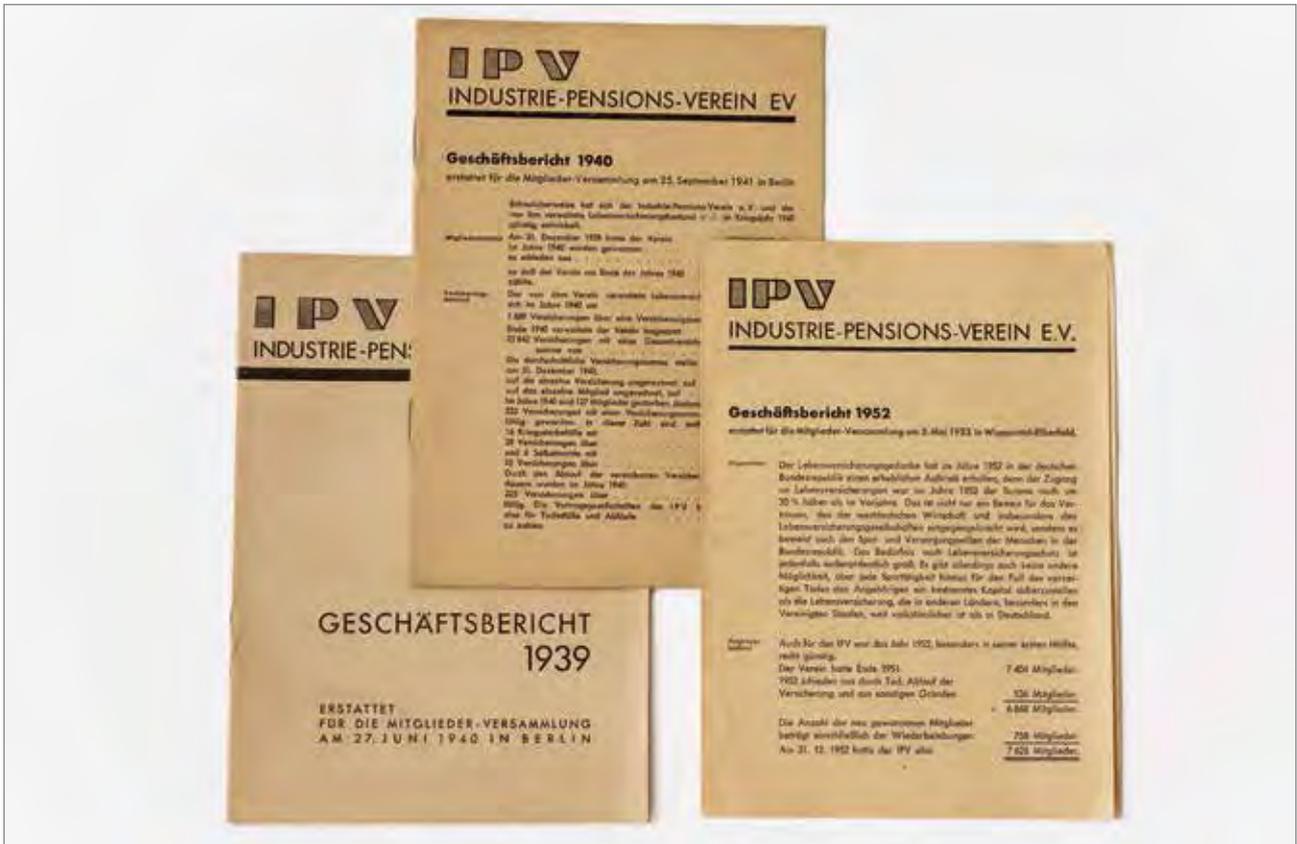
Es blieb nicht aus, dass der Krieg den Verein vor außergewöhnliche Herausforderungen stellte. Die eingezogenen Mitglieder waren zum großen Teil nicht in der Lage, die vollen Versicherungsbeiträge weiter zu entrichten. Die Versicherungen wurden zunächst gegen Risikobeiträge, später aufgrund einer Anordnung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung, gegen Sicherheitsbeiträge aufrechterhalten.

Das Amt hatte auch neue Kriegsversicherungsbedingungen herausgegeben, die für alle in Deutschland laufenden Lebensversicherungen Gültigkeit hatten. Danach war das Kriegswagnis uneingeschränkt bei Versicherungssummen bis 100.000 Reichsmark auf ein Leben eingeschlossen.

In der Unfallzusatzversicherung war die Kriegsgefahr mit Ausnahme solcher Unfälle, die in unmittelbarem Zusammenhang mit Kampfhandlungen standen, mitversichert. Bei der Invaliditätszusatzversicherung galten hinsichtlich der Kriegsgefahr die einschränkenden Bestimmungen der Versicherungsbedingungen.

Ein Zuschlag durfte für die vor dem 1. September 1939 abgeschlossenen Versicherungen zunächst nicht erhoben werden. Verluste aus einer etwaigen Übersterblichkeit im Krieg waren später durch Umlagen auszugleichen, die vom Reichsaufsichtsamte gegebenenfalls festgesetzt würden. Die neuen Kriegsversicherungsbedingungen standen den Mitgliedern auf Wunsch zur Verfügung.

Für den IPV und seine Organisation brachten diese Änderungen erhebliche Mehrarbeit, die bewältigt werden musste, obwohl ein Großteil der Mitarbeiter des Vereins und der Mitglieder zum Heeresdienst einberufen waren. Die verbliebe-



Dynamische Entwicklung selbst in den Kriegsjahren

nen Mitarbeiter verrichteten engagiert ihre Aufgaben und so konnte sich der IPV selbst in den Kriegsjahren dynamisch weiterentwickeln. Im Jahre 1940 wurden 1.018 neue Mitglieder gewonnen, 314 waren ausgeschieden, so dass der IPV am Ende des Jahres 19.660 Mitglieder zählte. Der von dem Verein verwaltete Lebensversicherungsbestand erhöhte sich im Berichtsjahr um 1.689 Versicherungen auf eine Versicherungssumme von 31.341.271 Reichsmark. Insgesamt verwaltete der Verein 25.842 Versicherungen mit einer Gesamtversicherungssumme von 461.335.165 Reichsmark.

Detailliert listete die Geschäftsführung die Entwicklung auf: So verstarben 127 Mitglieder, womit 232 Versicherungen mit einer Versicherungssumme von 4,1 Millionen Reichsmark fällig wurden. In dieser Zahl waren 16 Kriegssterbefälle mit 29 Versicherungen und sechs Selbstmorde mit zehn Versicherungen enthalten. Durch den Ablauf der vereinbarten Versicherungsdauern wurden 225 Versicherungen fällig. Die Vertragsgesellschaften des IPV hatten also für Todesfälle und Abläufe

insgesamt 7,4 Millionen Reichsmark zu zahlen. Die Beratungsleistungen ab Kriegsbeginn erwiesen sich als eine große Herausforderung für den IPV. Und in der Tat betrachtete der IPV die Beratung der im Felde stehenden Mitglieder und ihrer Angehörigen bezüglich der vom IPV verwalteten Lebensversicherungen als seine vornehmste Aufgabe in den Kriegsjahren.

Das Reichsaufsichtsamt hatte sich zu diesem Zeitpunkt damit einverstanden erklärt, dass das Kriegswagnis nun auch auf Versicherungssummen von mehr als 100.000 Reichsmark ausgedehnt werden konnte, soweit die Versicherungen bei Kriegsbeginn bereits in Kraft waren. Für neue Versicherungen durfte das Kriegsrisiko nur bis zu 100.000 Reichsmark übernommen werden, und zwar gegen Zahlung eines einmaligen Gefahrenzuschlags.

Nicht alle Beratungsleistungen aufgrund von Beschwerdebriefen beim IPV oder dem Aufsichtsamt waren kriegsbedingt. Besonders umfangreich war die Arbeit, die der Verein bei der

Besondere Vorteile durch die Mitgliedschaft beim IPV

Der Verein bietet seinen Mitgliedern folgende Vorteile:

1. Vertretung der Interessen der Versicherten und ihrer Hinterbliebenen durch den IPV
2. Erledigung etwaiger Streitigkeiten durch ein Schiedsgericht oder eine Ärzte-Kommission, falls nicht der Ansruherhebende selbst den ordentlichen Rechtsweg vorzieht.
3. Beitragsermäßigungen gegenüber anderen, nicht über den IPV laufenden Versicherungen;  
Fortfall aller besonderen Kosten;  
Fortfall der sonst üblichen Zuschläge bei Zahlung der Jahresbeiträge in halb- oder vierteljährlichen Raten. Bei monatlicher Beitragszahlung ermäßigter Zuschlag.
4. Meistbegünstigung für den Fall, daß anderen Versichertengruppen bei gleicher Voraussetzung weitergehende Vergünstigungen eingeräumt oder die Bedingungen oder Tarife zugunsten der Versicherten allgemein geändert werden.
5. Kann eine Versicherung nicht zu den üblichen Beiträgen und Bedingungen angenommen werden oder lehnt eine Vertragsgesellschaft die Übernahme des Versicherungsschutzes ganz ab, dann kann der IPV um vermittelnde Stellungnahme ersucht werden.
6. Darlehen können bis zur Höhe des Rückkaufwertes der Versicherung verlangt werden.
7. Ausschluß des Rücktrittsrechtes der Gesellschaft schon nach zwei Jahren.
8. Karenzzeit für Selbstmord ein Jahr, innerhalb dieser Zeit Rückzahlung der eingezahlten Beiträge.  
Volle Leistung auch im ersten Jahre, wenn nachgewiesen wird, daß der Versicherte sich zur Zeit des Selbstmordes in einem die freie Willensbestimmung ausschließenden Zustande krankhafter Störung der Geistestätigkeit befunden hat.
9. Besonders günstige Bedingungen für die Invaliditäts-Zusatzversicherung:
  - a) Invalidität liegt schon vor, wenn die Berufsfähigkeit um 20% und voraussichtlich mindestens auf ein Jahr herabgesetzt ist (sonst um 25% und voraussichtlich lebenslänglich);
  - b) Auch Kräfteverfall kann Invalidität begründen;
  - c) Wenn der Versicherte infolge Krankheit oder Körperverletzung ununterbrochen mindestens 26 Wochen lang berufsunfähig war, so gilt die Fortdauer dieser Berufsunfähigkeit als Invalidität;

7

Erwerb der Mitgliedschaft des IPV

d) Die Leistungspflicht der Gesellschaft beginnt mit dem Ersten des Monats, der auf den Eintritt des Invaliditätsfalles folgt.

10. Günstige Bedingungen für die Unfall-Zusatzversicherung; Beitrag 1,20<sup>0/100</sup>, statt 1,50<sup>0/100</sup> bei anderen nicht über den IPV laufenden Versicherungen.
11. Versicherungen, die Mitglieder vor Eintritt in den IPV als Einzelversicherungen bei den Vertragsgesellschaften abgeschlossen haben, können nachträglich auf den Vertrag des IPV umgestellt werden. Die vollen Beitragsvergünstigungen, die die Vertragsgesellschaften den Mitgliedern des IPV bei neuen Versicherungen zubilligen, können aber bei Umstellung laufender Versicherungen nur eingeräumt werden, wenn bei der Gesellschaft, bei der die umzustellenden Versicherungen laufen, eine Nachversicherung über mindestens 25% der umzustellenden Versicherungssumme abgeschlossen wird. Kommt eine Nachversicherung nicht in Frage, dann werden im allgemeinen nur  $\frac{2}{3}$  der sonst üblichen Beitragsvergünstigungen gewährt. Ausgeschlossen von der Umstellung sind solche Versicherungen, die bei einer Gesellschaft abgeschlossen sind, die nachträglich von einer der Vertragsgesellschaften übernommen wurde.

Mitglieder können werden:

1. von industriellen Organisationen
  - a) Geschäftsführer,
  - b) wissenschaftliche Angestellte,
2. von Unternehmungen, die unmittelbar oder mittelbar der Reichsgruppe Industrie angehören,
  - a) Inhaber,
  - b) Aufsichtsratsmitglieder und leitende Angestellte (Direktoren, Prokuristen und Handlungsbevollmächtigte),
  - c) wissenschaftliche Angestellte,
  - d) solche Angestellte, die zwar nicht in leitender Stellung sind, die aber ein Gehalt von mindestens 6000,— RM. beziehen.

Ausnahmsweise können auch andere der Industrie nachstehende Personen durch den Vorstand mit Zustimmung des Verwaltungsratsvorsitzenden oder eines seiner Stellvertreter als Mitglieder zugelassen werden. Dabei kann es sich aber nicht um Lieferanten oder Kunden von Industriefirmen handeln, die einer anderen, nichtindustriellen Gliederung der deutschen Wirtschaft angehören.

Die Mitgliedschaft kann nur von Einzelpersonen (nicht von Firmen) gegen Zahlung einer Aufnahmegebühr von 5,— RM. und eines Jahresbeitrages

8

Vorteile einer IPV-Mitgliedschaft, ausführlich erläutert im IPV-Geschäftsbericht von 1939

Aufklärung der Mitglieder über die Gestaltung der Dividenden der Versicherungsgesellschaften zu leisten hatte. In zahlreichen Beschwerden vertraten Mitglieder immer aufs Neue den Standpunkt, der Verein müsste sich bei den Vertragsgesellschaften für eine günstigere Entwicklung der Dividenden einsetzen. Tatsächlich aber war dem Verein ein Einspruch gegen die von den Gesellschaften im Einvernehmen mit dem Reichsaufsichtsamt festgesetzte Verteilung der erzielten Gewinne verwehrt.

Neben den Beschwerden über das Ausschüttungsgebaren der Gesellschaften gaben viele Mitglieder ihre Mitgliedschaften kriegsbedingt auf oder versäumten, die Beiträge fristgerecht zu zahlen. Um den Trend aufzuhalten, hatte der IPV ein 11-Punkte-Programm erstellt, in dem er die Vorteile einer Mitgliedschaft auflistete.

An die überwiegende Zahl der zufriedenen Mitglieder trat der Verein mit der Bitte heran, sich für den Verein tatkräftig einzusetzen. Sie wurden aufgefordert, auch ihren Bekanntenkreis auf die Einrichtungen des IPV hinzuweisen und geeignete

Personen zu veranlassen, die Mitgliedschaft des Vereins zu erwerben. Die Geschäftsstelle des IPV und auch die Vertreter der Vertragsgesellschaften würden Interessenten stets gern Auskünfte über die Einrichtung des Vereins und über die Versorgungsmöglichkeiten geben, die die Kollektivversicherung Betrieben bieten würden.

**Ein Faustpfand bei diesen Akquisitionsmaßnahmen war der Verweis auf den schon bei der Gründung des IPV errichteten Hilfsfonds.** Dieser Verein hatte über die Jahre hinweg, also auch im Berichtsjahr 1940, in Not geratenen Mitgliedern Darlehen oder nichtrückzahlbare Unterstützungen gegeben, die teilweise auch zur Bezahlung rückständiger Lebensversicherungsprämien benutzt wurden.

Der Verein sei weiterhin bestrebt, so der IPV, bedürftigen Mitgliedern nach Möglichkeit zu helfen. Es müsste aber immer wieder darauf hingewiesen werden, dass die vorhandenen Mittel im Verhältnis zu der Anzahl der Mitglieder beschränkt seien und dass deshalb Zahlungen nur in wirklichen Notfäl-

Aus der nachfolgenden Aufstellung ist die Entwicklung des Vereins nach der Anzahl der Mitglieder und nach den verwalteten Lebensversicherungsbeständen zu ersehen.

Geschäfts-jahr	Mit-glieder	Lebensversicherungs-Bestand	
		Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme RM.
1925	1 182	1 595	36 415 352
1926	3 132	3 968	87 672 317
1927	4 761	6 355	134 956 693
1928	5 863	8 373	177 902 106
1929	6 898	10 459	222 873 748
1930	7 769	12 272	257 175 639
1931	8 120	13 195	273 801 270
1932	8 229	13 359	267 967 260
1933	8 271	13 678	260 927 818
1934	8 433	14 413	272 196 964
1935	8 869	16 074	295 806 039
1936	9 515	17 868	325 925 653
1937	10 788	20 181	359 295 663
1938	11 884	22 345	398 043 833
1939	12 956	24 153	429 993 894

Die Durchschnittsversicherungssumme stellt sich am 31. Dezember 1939, auf die einzelne Versicherung umgerechnet, auf . . . . RM. 17 803,—, auf das einzelne Mitglied umgerechnet, auf . . . . . " 33 189,—.

Im Jahre 1939 sind 106 Mitglieder gestorben, es wurden dadurch 164 Versicherungen mit einer Versicherungssumme von RM. 3 199 393 fällig. Durch Ablauf der Versicherungsdauern wurden im Jahre 1939 234 Versicherungen über eine Versicherungssumme von RM. 4 736 612 fällig. Für Todesfälle und Abläufe mußten die Vertragsgesellschaften im Berichtsjahr an die Mitglieder des Vereins annähernd 8 Millionen Reichsmark auszahlen. Der Verein verrechnete im Jahre 1939 mit den Vertragsgesellschaften für die von ihm verwalteten Lebensversicherungen an Beiträgen rund 17 Millionen Reichsmark. Auf den Monat entfiel also eine Beitragseinnahme von etwa RM. 1 420 000.

Geschäfts-  
ergebnis Die Einnahmen des Vereins stellten sich im Jahre 1939 auf RM. 471 258,36  
Dazu kommt der Vortrag aus dem Vorjahr mit . . . . . " 10 917,40  
RM. 482 175,76

Die Ausgaben betragen . . . . . RM. 360 304,34

Es muß aber für den Hauskauf und für etwa nachzahlende Steuern noch eine Rückstellung vorgenommen werden über . . . . . " 110 000,— RM. 470 304,34

Es ergibt sich also ein Überschuß von . . . . . RM. 11 871,42

3

Aus dem Geschäftsbericht 1939

len geleistet werden könnten. Die Notlage müsste selbstverständlich nachgewiesen werden. Es sei nicht möglich, lediglich aufgrund allgemeiner Schilderungen irgendwelche Zuwendungen zu gewähren.

**Allen Kriegswirren zum Trotz erzielte der IPV in den Kriegsjahren immer neue Rekordzahlen.** Im Jahre 1942 wurde mit 550 Millionen Reichsmark eine Rekordmarke beim Versicherungsbestand erreicht.

## 1945

Im Mai 1945, also in dem Monat der Kapitulation, registrierte der IPV die höchste Anzahl an Mitgliedern mit 15.346. Diese Zahlen konnten allerdings in den Nachkriegsjahren nicht mehr gehalten werden. Die Kriegsfolgen, Gebietsverluste und die spätere Währungsreform ließen die damaligen Traumzahlen schrumpfen.

## 1946 – 1960: Neustart mit Hilfe der Verbände

Nur wenige Monate nach der Kapitulation begannen couragierte Frauen und Männer die Organisation des IPV wieder zum Laufen zu bringen. Bereits im Frühsommer 1945 wurden die ersten Maßnahmen ergriffen, die Mitgliederlisten zu sichten und zu bereinigen. Die Mitarbeiter der ersten Stunde waren in der komfortablen Lage, auf das gesamte Aktenmaterial zurückgreifen zu können. Es hatte Krieg und Kapitulation unbeschadet überstanden.

## 1946

**Die offizielle Arbeit wurde im Februar 1946 wieder aufgenommen.** Von den damals formal angehörenden rund 10.000 Mitgliedern mussten allerdings 3.000 Mitglieder in Abzug gebracht werden, so dass der verbliebene effektive Bestand rund 7.000 Mitglieder betrug. Das war weniger als die Hälfte des höchsten Bestandes an Mitgliedern vor der Kapitulation. Von der Liste gestrichen werden mussten die Mitglieder aus der damaligen Ostzone, aber auch solche, die nicht in der Lage oder bereit waren, ihre Versicherung wieder in Kraft zu setzen und fortzuführen. Die rund 700 Mitglieder, die in der sowjetischen Besatzungszone lebten, wurden nicht mehr geführt, weil sie durch selbst harmlose Zuschriften des Vereins aus dem Westen in größte Gefahr gebracht worden wären. Von rund 1.200 Mitgliedern fehlten jegliche Angaben über deren neue Adressen. Bei weiteren rund 1.000 Mitgliedern, die sich mit der Beitragszahlung für mehrere Jahre im Rückstand befanden, konnte die Fortsetzung der Mitgliedschaft nicht aufrechterhalten bleiben.

Nach Wiederaufnahme der Geschäftstätigkeit wurde die enge **Verbindung zu den Nachfolgeverbänden der deutschen Wirtschaft, dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA),** wieder gesucht und gefunden. Geschäftsführende Präsidialmitglieder oder die Hauptgeschäftsführer dieser Spitzenverbände wurden gebeten, im Verwaltungsrat des IPV ihre Erfahrungen und Kontakte einzubringen.

## 1949

Die örtliche Nähe ging allerdings verloren. BDI und BDA wählten bei ihren Nachkriegsgründungen im Jahre 1949 Köln als ihren Sitz, während der IPV zunächst in Berlin verblieb. Externe wie interne Gründe zwangen allerdings dann auch den IPV, seinen Verwaltungssitz nach Westdeutschland zu verlegen. Am 9.

Juni 1949 beschloss die Mitgliederversammlung in Berlin einstimmig, die im Westen Deutschlands ansässigen Mitglieder, rund 90 Prozent des Bestandes, nun auch vom Westen aus zu betreuen. Die in Berlin wohnenden Mitglieder wurden weiterhin dort verwaltet.

Am 1. September 1949, also im 25. Geschäftsjahr, erfolgte dann auch durch Aufnahme des Geschäftsbetriebs offiziell die Sitzverlegung von Berlin nach Varel in der Nähe von Oldenburg. **Am 5. Januar 1950 wurde der Vereinssitz in das Vereinsregister des Amtsgerichts Varel eingetragen.**

Der entscheidende politische Hintergrund der Verlegung nach Westdeutschland war die Gefährdung der Arbeit des Vereins durch die Berlin-Blockade.

Gleichfalls wichtig waren die internen, also wirtschaftlichen Gründe, weshalb der IPV von der Spree in die Nähe der Nordküste Deutschlands zog. Maßgebend war, dass es von Berlin aus logistisch schwierig war, das Inkasso für die Versicherungen der im Westen wohnenden Mitglieder durchzuführen. Bei einem Verbleiben in der früheren Hauptstadt wären zwar die Interessen der Mitglieder nicht unmittelbar berührt gewesen, da sich die Vertragsgesellschaften bereit erklärt hatten, auch weiterhin die vollen Vertragsvergünstigungen zu gewähren, solange die Mitgliedschaft beim IPV durch Zahlung der Beiträge aufrechterhalten werden konnte. Doch war den Gesellschaften auf Dauer nicht zuzumuten, Aufgaben zu übernehmen, deren Erfüllung durch den Verein eine wesentliche Voraussetzung für die den Mitgliedern gewährten Vorzugsbedingungen war.

Damit in Zusammenhang stand auch ein weiterer wesentlicher Grund der Sitzverlegung. Der IPV hatte es stets als eine seiner wichtigsten Aufgaben betrachtet, die Mitglieder zu beraten. Das war organisatorisch schwieriger von Berlin aus. Der zunehmende Beratungsaufwand war notwendig geworden, weil die Währungsreform und die zunächst dezentrale Beitragseinzahlung viele Fragen bei den Mitgliedern aufwarfen. Durchschnittlich 20 Mitarbeiter wurden durch die Beantwortung der Fragen und das uneffektivere Inkasso in Anspruch genommen. Dazu schrieb der IPV-Vorstand:

*„Die frühere enge Verbindung mit unseren Mitgliedern wurde jedoch dadurch beeinträchtigt, dass verständlicherweise Fragen, die oft von entscheidender Bedeutung für unsere Mitglieder waren, nicht an uns, sondern an diejenigen Stellen gerichtet wurden, von denen das Inkasso der Versicherungsbeiträge durchgeführt wurde. Wir freuen uns daher, zahlreichen Zuschriften entnehmen zu können, dass die Wiederaufnahme der Beitragseinzahlung durch uns besonders begrüßt worden ist.“*



Verwaltungssitz in Varel

In der Tat war durch die Wiederaufnahme der zentralen Beitragseinziehung für die vom IPV verwalteten Versicherungen die Verbindung zu den Mitgliedern wieder wesentlich enger geworden. Anfragen der Mitglieder konnten nunmehr schneller beantwortet werden. Auch in Versicherungsangelegenheiten, bei denen Rückfragen bei den Gesellschaften erforderlich waren, gelang es, den Arbeitsprozess wesentlich zu beschleunigen.

So abgelegen es im ersten Augenschein wirken mochte, so unerheblich war dies für die Tätigkeiten des Vereins. Da das engmaschige Netz der Geschäftsstellen und Vertretungen der Vertragsgesellschaften den Mitgliedern für persönliche Beratungen an jedem Ort zur Verfügung stand, war der Sitz der Verwaltung und des Inkasso- und Beratungsdienstes des IPV nicht an einen bestimmten Ort gebunden.

Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass der IPV sich in einem später herausgegebenen internen Papier zu einer möglichen Rückkehr nach Berlin wie folgt festlegte:

*„Jedoch sieht der IPV es als selbstverständlich an, im Falle der Wiedervereinigung sein Domizil nach Berlin zurückzuverlegen.“*

Wenn schon Varel mehr oder minder als Provisorium angesehen wurde, so dauerte es gleichwohl rund 50 Jahre, bis Berlin wieder offizieller Verwaltungssitz wurde. Bis dahin war der IPV in Berlin mit einer Geschäftsstelle vertreten. Sie arbeitete in dem vor dem Krieg erworbenen Geschäftshaus in der Taubertstraße im Grunewald. Dieses Anwesen konnte nach einem Wiedergutmachungsverfahren zurückgewonnen werden. Mit der Rückgabe der Immobilie registrierte der IPV nach eigenen Angaben einen wesentlichen Vermögenszuwachs.

Als Aufgabe wurden der Geschäftsstelle die Betreuung der Berliner Mitglieder des IPV und die Verwaltung und das Prämieneinkasso der dort bestehenden Versicherungen zugewiesen. Die nicht benötigten Räume in der Taubertstraße wurden vermietet.



Verwaltungssitz vor und nach dem Krieg in Berlin-Grünwald

## 1950

Der Geschäftsverlauf war in diesen Aufbaujahren sehr erfreulich. So hat der Zugang an neuen Versicherungen im Jahre 1950 alle Erwartungen erheblich übertroffen und fiel auch höher aus als die Zunahme des gesamten Geschäftes der Lebensversicherungsgesellschaften. Damit hatte sich die Erfahrung bestätigt, verlautbarte der IPV, dass der Personenkreis, aus dem die Mitglieder des IPV kämen, jeweils durch die Wirtschaftsentwicklung stärker betroffen und beeinflusst würden, als dies bei der Gesamtheit der Lebensversicherer der Fall sei. Die Bereinigung des zum Teil noch in Reichsmark geführten Versicherungsbestandes konnte im Jahre 1950 weitgehend abgeschlossen werden. Am 31. Dezember wurde vom IPV ein Versicherungsbestand von rund 147 Millionen DM Versicherungssumme verwaltet.

Das Geschäftsergebnis des Jahres 1950 brachte erstmalig nach der Kapitulation einen Überschuss. Dem Hilfsfonds konnte so ein Betrag von 10.000 DM zugewiesen werden.

Die **gute Geschäftsentwicklung und die stärkere Inanspruchnahme der Einrichtungen des IPV** waren nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass zahlreiche industrielle Organisationen einer Empfehlung des Versicherungsausschusses des BDI gefolgt waren, die vom IPV angebotenen günstigen Versicherungsmöglichkeiten zu nutzen. Außerdem stand die Geschäftsstelle des Versicherungsausschusses in Köln allen Anfragenden aus der Verbandsszene mit Auskünften über die Arbeit und die Vorteile des IPV zur Verfügung.

Der **Trend, dass sich der IPV dynamischer entwickelte als die gesamte Lebensversicherungsbranche**, setzte sich in den Folgejahren fort. So stieg der Zuwachs der Versicherungssumme des IPV im Jahre 1951 um mehr als 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Branche dagegen registrierte lediglich ein Wachstum von elf Prozent. Nachdem in der breiten Bevölkerung der Nachholbedarf nach Gütern vor allem des täglichen Bedarfs befriedigt war, **rückte die Vorsorge für das eigene Alter und die Versorgung der Familie stärker in den Vordergrund**. Dabei

wurde der Lebensversicherung als zusätzlichem Vorsorgeinstrument besonderes Vertrauen zuteil.

Dieser Prioritätenwandel im Ausgabeverhalten der Bürger kam dem IPV in doppelter Hinsicht zugute. Seine Mitglieder suchten nunmehr einen erhöhten Versicherungsschutz. Und die neu hinzugekommenen Mitglieder schlossen Versicherungen zu deutlich höheren Durchschnittssummen ab. Natürlich spielten dabei auch die steuerlichen Ersparnisse eine nicht unerhebliche Rolle, wodurch die Risikoabdeckung und die Kapitalbildung außerordentlich erleichtert wurden.

An der stetigen Weiterentwicklung der deutschen Wirtschaft im Jahre 1953, wie sie sich in den Erfolgszahlen der deutschen Lebensversicherer widerspiegelte, nahm auch der IPV teil. Die Zahl seiner Mitglieder und der Bestand der von ihm verwalteten Lebensversicherungen vergrößerten sich in erfreulichem Umfang. Dennoch war der IPV immer noch nicht in der Lage, einen größeren Teil der leitenden Kräfte der deutschen Industrie für sich zu gewinnen.

## 1954

Der IPV reagierte. Um breitere Kreise der für die Mitgliedschaft beim IPV in Frage kommenden Personen zu interessieren, beschloss der Vorstand Anfang 1954 eine breit angelegte Werbeaktion. **Er gewann die Fach- und Wirtschaftsverbände der deutschen Industrie, sich für den IPV einzusetzen.** Auch die Vertragsgesellschaften waren in die Aktion mit einbezogen. Offensichtlich hatten die Initiatoren nicht mit einer Reaktion des Bundesaufsichtsamtes gerechnet. Auf Anordnung der Behörde war der IPV nämlich gehalten, mit Rücksicht auf die Versicherungsgesellschaften, die nicht Vertragsgesellschaften des IPV waren, Zurückhaltung in der öffentlichen Werbung zu üben. Prompt wies denn auch das Bundesaufsichtsamt unmittelbar nach dem Start der Aktion den IPV auf die Einhaltung dieser Anordnung hin, was einer Untersagung gleichkam.

Im Jahr 1954 wurden einige wichtige organisatorische Entscheidungen getroffen. Wie in Varel und Berlin wurde eine neue Geschäftsstelle in Köln errichtet. Köln wurde zugleich juristischer Sitz des IPV. Damit war die nach dem Krieg verlorengegangene örtliche Nähe zu den Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft wieder hergestellt. Insbesondere der unmittelbare Kontakt zu dem Versicherungsausschuss des BDI sollte sich künftig als sehr befruchtend erweisen.

Das Jahr 1954 hatte auch in der Versteuerung des Gewinns, die ungefähr 70 Prozent betrug, eine positive Änderung gebracht.

Nach längeren Vorverhandlungen wurde im Verwaltungsrat beschlossen, die Funktionen des Hilfsfonds teilweise einem neuen selbstständigen Rechts- und Steuersubjekt zu übertragen. Durch die Gemeinnützigkeit entfielen wenigstens für den Teil des Gewinns, der zur Unterstützung für Hilfsbedürftige verwendet wurde, die Körperschaft-, Gewerbesteuern und andere Steuern. **Dazu wurde ein neuer Verein, der Industrie-Hilfsverein e. V. gegründet.**

Schließlich wurde der Mitgliedsbeitrag, der satzungsgemäß 15 DM betrug, auf 10 DM ermäßigt. Mit dem niedrigeren Beitrag sollten neue Mitglieder angelockt werden.

## 1955

Ein Zankapfel zwischen dem IPV und Mitgliedern war seit vielen Jahren die **Dividendenpolitik der Gesellschaften.** Die Mitglieder erwarteten, dass der IPV dieses Problem anging und stellten unzählige Fragen, die mit dem Hinweis auf die nötigen Abklärungen beispielsweise mit dem Bundesaufsichtsamt zwar beantwortet wurden, womit sich die Beschwerdeführer allerdings nicht zufrieden gaben.

Im Jahre 1955 war es soweit. Von allen drei Vertragsgesellschaften wurde die Gewinnbeteiligung wieder aufgenommen. Von einigen Tarifen abgesehen, hatten die Mitglieder die Wahl, die Gewinnanteile mit den laufenden Prämien verrechnen zu lassen oder sie verzinslich anzusammeln. Der IPV empfahl die Ansammlung – nicht nur wegen der Verbesserung der Gesamtleistungen, sondern auch aus steuerlichen Gründen. Bei der Dividendenansammlung blieben nämlich die Prämien weiterhin in voller Höhe als Sonderausgaben abzugsfähig.

Großen Informationsbedarf in anderer Sache hatten die Mitglieder im Jahre 1956. Es war das Jahr der sozialpolitischen Weichenstellung. In heftig kontrovers geführten Diskussionen zwischen Regierung, Opposition und Wissenschaft wurde die **Rentenreform vorbereitet. Das Jahrhundertwerk sollte bestimmen, dass in festen Zeitabständen die Sozialrenten der höheren Produktivität der Wirtschaft angepasst werden.**

Mitglieder des IPV äußerten die Besorgnis, dass diese Anpassungsmaßnahmen die wertbeständige Anlage der Deckungsrücklagen der Versicherer beeinträchtigen könnten. Ein Wertverfall der DM würde die privaten Versorgungsleistungen spürbar schmälern, da die Versicherungssummen in den Lebensversicherungsverträgen in der Regel auf 25 bis 30 Jahre festgeschrieben waren.

In der großen **Rentenreform, die Anfang 1957 in Kraft trat**, war neben den Anpassungsklauseln eine Beitragsbefreiung für Angestellte in bestimmten Fällen vorgesehen. Das gab den Lebensversicherern im ersten Jahr der Rentenreform einen außergewöhnlichen Schub. Zehn Prozent der betroffenen Angestellten schlossen eine befreiende Lebensversicherung ab. Auch der IPV profitierte von der gesetzlichen Neuerung. In diesem Jahr wurde die Mitgliederzahl von 10.000 überschritten und damit der Stand des Vorkriegsjahres 1937 wieder erreicht.

## 1958

Nach Nettozugängen von 200 bis 300 Mitgliedern in den Jahren bis 1956 war der Nettozugang 1957 mit 1.540 Mitgliedern ein willkommener Ausreißer. Aber auch 1958 kamen immerhin 798 Mitglieder netto hinzu.

Die durchschnittliche Versicherungssumme am Ende des Jahres 1958 betrug knapp 44.000 DM, das waren rund 30 Prozent mehr als vor dem Krieg. Warnend wies der IPV darauf hin, dass das Preis- und Kostengefüge in Jahren des Aufschwungs der Bundesrepublik in weit stärkerem Maße als in den Vorkriegsjahren gestiegen waren und damit weit höhere Versicherungssummen erforderlich machten.

Der IPV rechnete vor: Mitglieder, die nicht sozialversicherungspflichtig waren, sollten daher ihre Lebensversicherungssumme auf das 3-4-fache ihres Jahreseinkommens erhöhen. Ohne andere Erträge, etwa aus Vermögensanlagen, sei eine Lebensversicherungssumme selbst in der genannten Höhe nicht ausreichend, um eine Versorgung, ähnlich der eines vergleichbaren höheren Beamten, zu erreichen.

Ende 1958 ging das langjährige Vorstandsmitglied Direktor Alfred Unger in Pension. Er erreichte das 75. Lebensjahr und hatte den Verein seit 1926 in verantwortlicher Stellung geführt. Das Geschäftsjahr 1959 wurde vom Vorstand als befriedigend beurteilt. Zugang und Zuwachs waren allerdings geringer als im Vorjahr. Erstmals wurde ein Verlust von 7.000 DM ausgewiesen. Der Vorstand verweist in seinem Abschlussbericht ausdrücklich darauf, dass die Mitgliedsbeiträge immer noch in „herabgesetzter Form“ erhoben wurden.

## 1960

Im Geschäftsjahr 1960 wurden bereits wieder überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt. Das Jahr schloss mit einem Gewinn von knapp 48.000 DM. In diesem Jahr war die Erhöhung

VERWALTUNGSRAT DES INDUSTRIE-PENSIONS-VEREINS E. V.		
Berlin	Varel (Oldb)	Köln
Vorsitzender		
Dr. Martin Blank Direktor der Gutehoffnungshütte, Oberhausen		
Stellvertretender Vorsitzender		
Dr.-Ing. Karl Neuenhofer Mönchengladbach		
Stellvertretender Vorsitzender		
Dr. Gerhard Erdmann Geschäftsführendes Präsidialmitglied der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Köln		
Dr. Wilhelm Beutler Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e. V., Köln		
Oskarlbach		
persönlich haftendes und geschäftsführender Gesellschafter der Firma Vereinigte Beckersche Werkzeugfabriken, Remscheid-Vieringhausen		
Dr. Max Metzner Berlin-Lankwitz		
Dipl.-Berging. Herbert Ossenbühl Bergwerksdirektor der Bergbau-A.G. Neue Hoffnung, Oberhausen, Zeche Osterfeld		
Dr. Bruno Pils Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Wirtschaftsverbandes Eisen, Blech und Metall verarbeitende Industrie e. V., Düsseldorf		
Dr. Hans Pinckernelle stellvertretendes Vorstandsmitglied der Klöckner-Werke A. G., Duisburg		
Christian Rauch Direktor der SKF Kugellagerfabriken G. m. b. H., Schweinfurt		
Dr. Bernhard Skrodzki Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer zu Berlin		
Dr. jur. Carl-Heinrich Treitschke Bensberg-Frankendorf (Bez. Köln)		
Dr. jur. Hans Wunderlich Bad Homburg v. d. H.		
VORSTAND		
Dr. Gerald Burchards, Varel (Oldb)		
Herbert Spilker, Königstein (Ts.)		

Verwaltungsrat und Vorstand im Jahr 1958

des Mitgliedsbeitrags von 10 DM auf die ursprünglichen 15 DM kassenmäßig voll durchgeschlagen. Eindringlich empfahl der IPV seinen Mitgliedern, die eine Befreiungsversicherung abgeschlossen hatten, der Erhöhung der Beiträge in der Sozialversicherung durch Abschluss von Nachversicherungen zu folgen. Eine Lebensversicherung, die der Alters- und Hinterbliebenenversorgung diene, sollte ständig dem gegenwärtigen oder künftigen Lebensstandard angepasst werden.

Bei den im Jahre 1960 gezahlten Unterstützungen handelte es sich in zwei Fällen um noch in der DDR wohnende frühere Mitglieder sowie in sechs Fällen um Flüchtlinge aus der DDR, denen es nicht gelungen war, in der Bundesrepublik wieder zu gesicherter Existenz zu kommen.

Die **60er Jahre mit ihrem wirtschaftlichen Aufstieg der Bundesrepublik in weltweite Spitzenpositionen** brachten auch der deutschen Lebensversicherungsbranche und damit parallel dem IPV neue Impulse. Das Wachstum in diesem Sektor bestand aus einer beträchtlichen Vergrößerung des Versiche-

rungsbestandes durch Abschluss neuer Lebensversicherungen. Dabei handelte es sich um Versicherungen, die überwiegend der Sicherung des Lebensabends und der Absicherung der Angehörigen dienten, sei es **im Wege der privaten Eigenvorsorge oder im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung**.

Für einen großen Teil des vom IPV angesprochenen Personenkreises aus unternehmerisch und leitend tätigen Personen der Industrie, darunter besonders mittlere und obere Führungskräfte, war die Zukunftssicherung immer noch problematisch. Die Eigenvorsorge, einschließlich einer eventuellen weitergeführten freiwilligen Versicherung in der staatlichen Rentenversicherung, überstieg in der Regel die wirtschaftliche Kraft des Einzelnen.

Junge Nachwuchskräfte mit schnellem Aufstieg in leitende Stellungen hatten seit der Neuordnung der Sozialversicherung im Jahre 1957 häufig keine Gelegenheit mehr zur freiwilligen Weiterversicherung. Für sie bot sich als Mittel der individuell zu gestaltenden Vorsorge die Lebensversicherung zur sofortigen Sicherstellung der Angehörigen und – unter Ausnutzung der Steuervorteile und Berücksichtigung der Gewinnanteile – zum Aufbau der Altersversorgung an. Eine Ausbaoversicherung mit niedriger Anfangsprämie war hierfür besonders geeignet und wurde entsprechend vom IPV empfohlen.

In diesen Jahren bekam auch die betriebliche Altersversorgung einen zunehmend höheren Stellenwert. Hierzu schrieb der IPV:

*„Das Zusammenwirken eigenverantwortlicher und aus eigenen Kräften getragener Versorgung mit den Formen der betrieblichen Zukunftssicherung ist ein Ausdruck unserer auf der privaten Initiative beruhenden Wirtschafts- und Sozialordnung und ein Gegengewicht gegen das kollektivistische Versorgungsdenken.“*

## 1961 – 1980: Vorteile für mehr als 80.000 Mitglieder

Der IPV befand sich zu diesem Zeitpunkt auf Erfolgskurs und darüber konnte kein anderer besser Auskunft geben als Dr. Max Metzner. Der frühere Leiter der Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie und anschließend der Abteilung Marktordnung und Betriebswirtschaft der Reichsgruppe Industrie zählte zu den Gründern des IPV. Von Anbeginn gehörte er dem Verwaltungsrat an und übte seit 1958 die Funktion des Rechnungsprüfers aus. Metzner hatte dem Verwaltungsrat in seiner Sitzung am 16. November 1962 ein Memorandum vorgelegt, in dem er den IPV in seiner Struktur und seiner Entwicklung in allen Einzelheiten und Zusammenhängen auflistete. Eine Chronik über den IPV wäre ohne die 20 Thesen Metzners unvollständig, wenn nicht gar undenkbar.

## 1963

Metzner hatte selbst im Überschwang nicht übertrieben. Das Jahr darauf dankte es ihm und dem IPV auf seine Weise: Das Geschäftsjahr 1963 nahm für den IPV einen außergewöhnlich erfolgreichen Verlauf. Der Zugang an neuen Mitgliedern und

an neuen Versicherungen war größer als in allen vorausgegangenen Jahren.

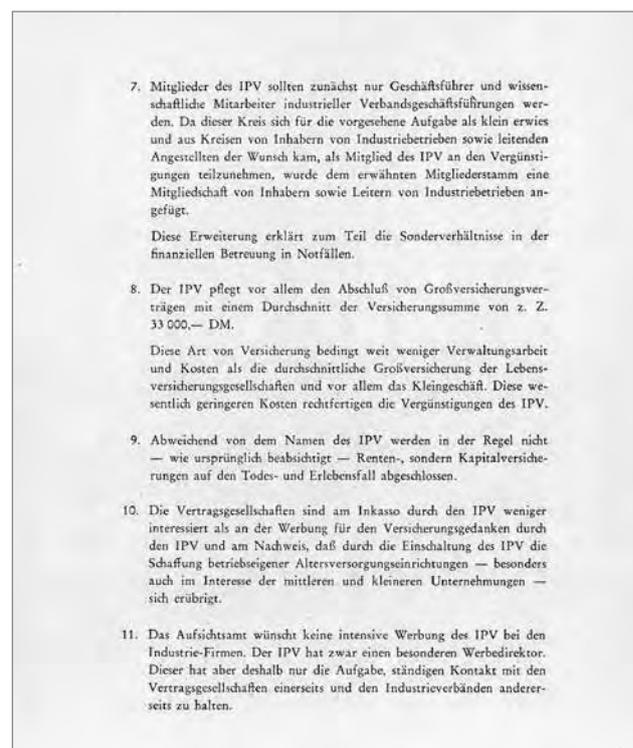
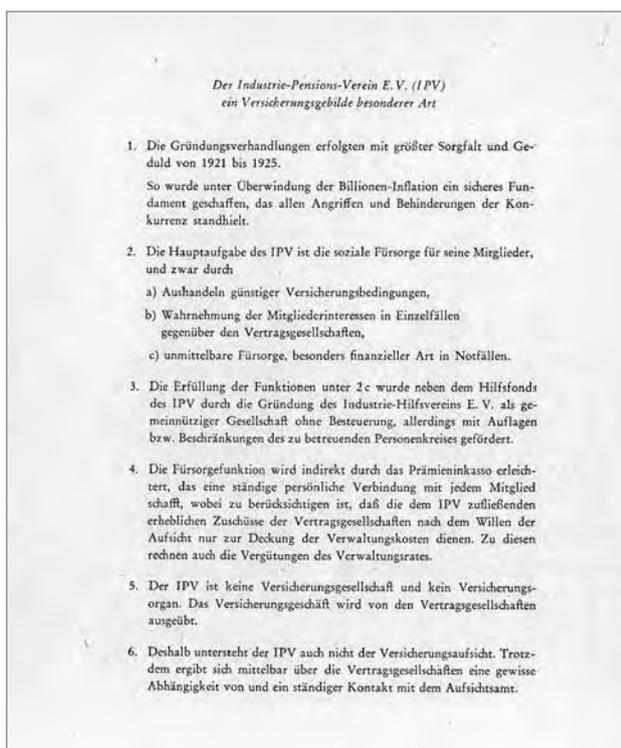
Der Bestand der über den IPV abgeschlossenen Lebensversicherungen erreichte die Höhe von mehr als eine Milliarde DM. Die Versicherungssumme konnte damit innerhalb von vier Jahren verdoppelt werden. Insgesamt gehörten zum Jahresende dem Verein 17.619 Mitglieder an. Der Reinzuwachs an neuen Mitgliedern betrug 2.218 Mitglieder.

Der Umsatzsprung über eine Milliarde und der Nettozuwachs erwiesen sich alsbald nicht mehr als Superlative. Schon 1964 kamen netto noch einmal 2.887 Mitglieder hinzu und der Bestand erhöhte sich auf 1,2 Milliarden DM. Und weiter wurden die Höchstmarken geknackt.

## 1965

Mit dem Geschäftsjahr 1965 trat der IPV in das 5. Jahrzehnt seiner Tätigkeit seit Gründung ein. Dieses Jahr war mit einem Neuzugang von rund 480 Millionen DM Versicherungssumme das bis dahin erfolgreichste in der Geschichte des IPV.

Memorandum des IPV-Verwaltungsrates Dr. Max Metzner



Das Ergebnis spiegelte die wachsende Bedeutung des Versicherungs-sparens wider. In der gesamten Lebensversicherung erhöhte sich der Bestand 1965 um rund 17 Milliarden DM. Die weit gestreute Anlage des Sparkapitals der Lebensversicherung, die damit erreichte Risikoverteilung und die günstige Rentabilität, die sich in Form hoher Überschussanteile und damit als beträchtliche Erhöhung der Versicherungsleistung niederschlug, adelten die Lebensversicherung zu einem bevorzugten Mittel der Kapitalanlage und Vermögensbildung.

Am 2. April 1965 hatte der Bundestag das „Gesetz zur Beseitigung von Härten in der gesetzlichen Rentenversicherung und zur Änderung sozialrechtlicher Vorschriften“, die so genannte Härtennovelle, verabschiedet. Die Versicherungspflichtgrenze in der Angestelltenversicherung wurde abermals erhöht. Für die Angestellten, die am 1. Juli versicherungspflichtig wurden, sah der Gesetzgeber wieder Befreiungsmöglichkeiten durch Lebensversicherungen vor. Vor allem jüngere Angestellte erkannten die für sie deutlichen Vorteile eines Lebensversicherungsabschlusses. Zum Jahresende hatten sich rund 20 Prozent der betroffenen Angestellten eine befreiende Lebensversicherung zugelegt. Die Politik stimulierte diesmal das Geschäft.

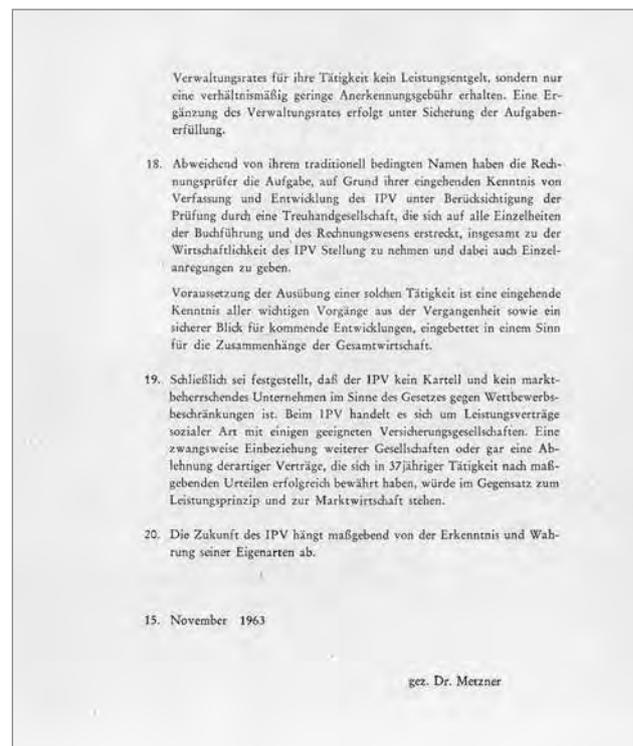
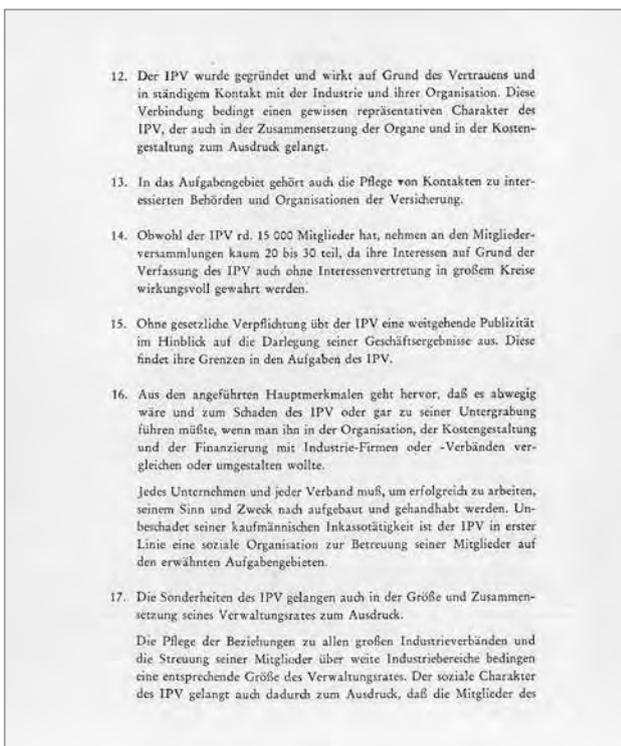
## 1966

Der IPV registrierte Ende 1966 genau 31.775 Mitglieder. Die 2-Milliarden-DM-Grenze beim Versicherungsbestand wurde wenige Wochen später im neuen Jahr übersprungen. Der Arbeitsanfall war kaum noch zu bewältigen.

Die Anpassung der Verwaltung an den stark gestiegenen Geschäftsumfang wurde 1966 dringend erforderlich. Der Personalbestand, der bis zum Vorjahr noch unverändert geblieben war, nahm bis Ende 1966 um 40 Prozent zu. Er stieg von 43 auf 60 Beschäftigte. Da demzufolge die Geschäftsräume aus den Nähten platzten, wurde das Verwaltungsgebäude in Varel vergrößert.

## 1968

Die Jahre 1967 und 1968 lieferten wiederum einen Beweis dafür, dass ein ständig zunehmender Kreis der höherverdienenden Angestellten die private Alters- und Hinterbliebenenversorgung der gesetzlichen Sozialversicherung vorzog. Am



8. Dezember 1967 war das **Finanzänderungsgesetz** vom Bundestag verabschiedet worden. Es trat am 1. Januar 1968 in Kraft. Sein wichtigster Bestandteil war die totale Aufhebung der Versicherungspflichtgrenze in der Angestelltenversicherung. Wie schon zweimal zuvor, bestand nun erneut die Möglichkeit zum Abschluss von Befreiungsversicherungen. **Rund 44 Prozent der Angestellten hatten sich alsbald für die private Lösung entschieden.**

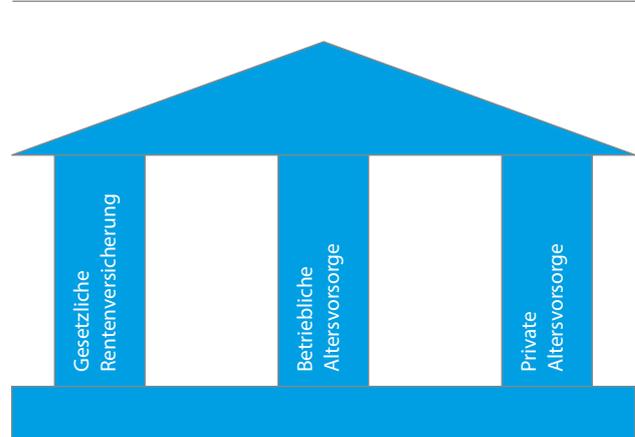
Die Befreiungsaktion brachte dem IPV im Jahr 1968 beim Versicherungsbestand einen Rekordzuwachs von rund 60 Prozent auf rund 3,5 Milliarden DM Versicherungssumme. Der Mitgliederbestand schnellte von 34.000 auf knapp 50.000.

Die rosigen Zeiten solcher Sonderaktionen mit ihren exorbitanten Zuwachsraten im IPV-spezifischen Leistungsangebot sollten allerdings bald vorbei sein. Weil der Vorstand wegen der Aufhebung der Sozialversicherungspflichtgrenze offensichtlich in der nächsten Zeit einen spürbaren Wachstumseinbruch befürchtete, schrieb er vorsorglich im April 1969:

*„Mit der Einbeziehung aller Angestellten in die staatliche Rentenversicherung ist der Grundsatz der Eigenverantwortlichkeit und Freiheitlichkeit auf einem Gebiet, dem der IPV seit mehr als vier Jahrzehnten dient, spürbar eingeschränkt worden. Künftig ist auch eine Befreiung von der staatlichen Rentenversicherung durch Abschluss einer entsprechenden Lebensversicherung nicht mehr möglich.“*

In der Tat, so erfreulich das geschäftliche Ergebnis des „Befreiungsjahres“ 1968 für den IPV war, eine Zäsur war in der Folgezeit unvermeidbar. Denn für die Nachwuchskräfte der mittleren und oberen Führungsschicht, die bisher einen beträchtlichen Anteil an dem neuen Zugang an Mitgliedern des Vereins bildeten, war nunmehr die Sozialrente Ausgangspunkt und Sockel der Daseinsvorsorge. Die Zahl derer, die keine Angestelltenrente zu erwarten hatten und die damit auf die Versorgung durch die Individualversicherung angewiesen bzw. deren potenzielle Kunden waren, schrumpfte allmählich zusammen. Geld, das für Beiträge zur Angestelltenversicherung aufgebracht wurde, würde nicht mehr in die private Lebensversicherung fließen.

Auf Basis sozialpolitischer Berichte und Untersuchungen bezifferte der IPV die Grundsicherung durch die gesetzliche Altersversorgung auf lediglich rund 45-50 Prozent der letzten aktiven Bezüge. Die somit festgestellte **Versorgungslücke jedes Einzelnen musste folglich neben der betrieblichen Altersversorgung auch durch private Vorsorgemaßnahmen abgedeckt** werden, lautete das Resümee.



Die drei Säulen der Altersvorsorge

Die Grundsicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung, die private Vorsorge und die betriebliche Altersversorgung bildeten die 3 Säulen der Alters- und Hinterbliebenenversorgung. Die Versicherer standen für die beiden Säulen 2 und 3. Der Staat mit seinem vordem unverblümt verbreiteten Spruch „Die Rente ist sicher“ garantierte die Zuverlässigkeit der gesetzlichen Alterssicherung. Er war allerdings einsichtig genug, um einzustehen, dass seine Regelung nicht die Alleinseligmachende ist.

Im **Bulletin des Bundesarbeitsministeriums von 1968** erkannte die damalige Regierung die „3-Säulen-Theorie“ in der Alterssicherung an. Dort hieß es:

*„Die gesetzliche Rentenversicherung bietet die Grundsicherung von derzeit etwa der Hälfte der Aktivbezüge; diese wird von der betrieblichen Altersversorgung und der privaten Lebensversicherung auf das von der Bevölkerung erstrebte Gesamtversorgungsniveau aufgestockt.“*

Es lag auf der Hand, dass der IPV bei den Säulen 2 und 3 qualifizierte Positionen einnahm. Allen Unkenrufen zum Trotz: Der IPV erfreute sich steigenden Zuspruchs. Um die Versorgungslücke bei stetig steigenden Aktivbezügen schließen zu helfen, hatten die Lebensversicherungsgesellschaften diverse neue Produkte entwickelt, beispielsweise die dynamische Lebensversicherung, die der Erhaltung und Sicherung des erreichten gesellschaftlichen Status und der Vermeidung eines wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Abstiegs noch am ehesten gerecht wurde. Von der jährlichen Anpassung an die Höchstbeiträge zur Sozialversicherung wurde von den Mitgliedern des IPV in überwiegendem Maße regelmäßig Gebrauch gemacht.

Die innerbetriebliche Organisationsstruktur des IPV unterlag einem permanenten Wandel. Der schnell steigende Umfang der Aufgaben machte zwangsläufig eine ständige Anpassung des Arbeitsablaufs erforderlich. Rationalisierungsmaßnahmen wurden bei der technisch und personell aufwändigen Inkassotätigkeit vorgenommen, indem sie voll in das System der elektronischen Datenverarbeitung bei den Vertragsgesellschaften integriert wurde.

Die Höhe des Inkassos pro Mitglied wurde immer wieder geändert. Der jährliche Mitgliedsbeitrag für alle Mitglieder, die bis zum 31. Dezember 1968 die Mitgliedschaft erworben hatten, wurde für das Geschäftsjahr 1969 auf acht DM einschließlich des Mitgliedsbeitrages für den Industrie-Hilfsverein herabgesetzt.

## 1969

1969 wurde eine weitere **Angebotsinnovation, die fondsgebundene Lebensversicherung**, der Aufsichtsbehörde vorgelegt und von ihr zum Jahresende genehmigt. Dabei wird die Sparleistung im Gegensatz zu dem herkömmlichen Prinzip der Anlagenmischung aus Darlehen, festverzinslichen Werten, Grundstücken und anderen Vermögensteilen ausschließlich in Aktien und Investmentanteilen angelegt, die als fondsgebundenes Deckungskapital einem Sonderdeckungsstock des Versicherungsunternehmens zuzuführen sind.

Im Jahre 1969 wurde – neben der Individualmitgliedschaft – auch für **Firmen und Verbände der Industrie die Möglichkeit geschaffen, die Mitgliedschaft beim IPV zu erwerben**. Diese Öffnung des IPV für Firmenmitgliedschaften hatte für die Unternehmen oder Organisationen der Industrie den Reiz, auf betrieblicher Grundlage Alters- und Hinterbliebenenversorgung komplett zu Gunsten aller leitenden Mitarbeiter abzuschließen.

Für den IPV zahlte sich diese Maßnahme in mehrfacher Hinsicht aus: mehr Abschlüsse bei geringerem Verwaltungsaufwand sowie langfristige Kundenbindung. Im Jahre 1970 wurde in 210 Fällen von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

## 1970

Im November 1970 verschickte der IPV an alle Mitglieder Hinweise über die geplante Änderung des Erbschaftssteuerrechts, was bedeutsam auch im Zusammenhang mit der Neubewertung von Grundbesitz war. Zahlreiche Mitglieder folgten dem Hinweis und schlossen rechtzeitig Verträge zur Erbschaftssteuer-

versicherung ab – eine Leistung, die von den Partnergesellschaften des IPV auch angeboten wurde.

## 1971

Der Umsatzboom, den die deutsche Lebensversicherung im Geschäftsjahr 1971 verzeichnete, war mit einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 61,5 Prozent auf 62,2 Milliarden DM Versicherungssumme einmalig und stellte selbst das Ergebnis des Befreiungsjahres 1968 in den Schatten. Das Geschäft befeuert hatte das **3. Vermögensbildungsgesetz**, das erstmalig die Lebensversicherung in den Katalog der Anlageformen aufgenommen hatte.

Von den vorwiegend vermögensbildenden Lebensversicherungen, die nicht in der Angebotspalette der IPV-Partner waren, konnte der Verein logischerweise nicht partizipieren.

Zwar blieb der IPV bei den Zuwächsen in 1971 hinter dem Vorjahresergebnis zurück, gleichwohl konnte der Versicherungsbestand auf nahezu 4,5 Milliarden DM gesteigert werden. Der Zuwachs betrug immerhin 320 Millionen DM.

Thema Nummer eins unter den Sozialpolitikern war im Jahre 1971 **die betriebliche Altersversorgung**. Die von der Regierung, den Gewerkschaften und der Wirtschaft zur Diskussion gestellten Reformen bezogen sich vor allem auf die **Unverfallbarkeit erworbener Versorgungsansprüche bei Arbeitsplatzwechsel und auf die Insolvenzsicherung**. Forderungen vor allem der Arbeitgeberseite zielten auf steuerliche Vorteile, die Verbände verwarnten sich gegen gesetzgeberische Reglementierungen.

Die betriebliche Altersversorgung, deren sozialpolitische Funktionen in den Sozialberichten der Bundesregierung ausdrücklich anerkannt worden waren, hatte ihre Wurzeln im unternehmerischen Fürsorgedenken. Lösungen boten sich vor allen Dingen über die Direktversicherung, aber auch über die Rückdeckungsversicherung als Absicherung einer Pensionszusage an. Die Politik war allerdings noch nicht soweit, um ein Gesetz zu schnüren.

Der IPV verfolgte aufmerksam im Interesse seiner Mitglieder und in engster Zusammenarbeit mit seinen Vertragsgesellschaften die politische Diskussion auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung. Er hatte deshalb im Jahre 1971 die Mitgliedschaft in der Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung (aba) erworben und wurde korporatives Mitglied der Fachvereinigung Direktversicherung.

Vereinsintern organisierte der IPV ohne öffentliches und publizistisches Aufheben seine zahlreichen Hilfeinsätze. Aus dem Sondervermögen Hilfsfonds wurden 1971 insgesamt 48 Personen unterstützt, darunter 22 Mitglieder, denen so die Erhaltung des Versicherungsschutzes ermöglicht wurde. Das Vermögen des Hilfsfonds betrug knapp 900.000 DM. Der Hilfsfonds unterlag der Besteuerung, nicht aber der 1954 gegründete, gemeinnützige Industrie-Hilfsverein.

Da auch Stiftungen steuerbefreit waren, wurde 1971 von der Mitgliederversammlung das „**Hilfswerk des Industrie-Pensions-Vereins – Rechtsfähige Stiftung**“ gegründet. Und kurz darauf wurde sie von der Stiftungsbehörde genehmigt. Stiftungszweck war die Unterstützung bedürftiger Hinterbliebener von Mitgliedern und die Gewährung von Ausbildungs- oder Wiedereingliederungsbeihilfen in das berufliche Leben.

Die in den Vorjahren 110 Mitarbeiter zählende Verwaltung wurde auf 91 Personen reduziert. Die Verringerung um 17 Prozent setzte eine entsprechende Steigerung der Arbeitsproduktivität, auch durch Rationalisierungsmaßnahmen, voraus.

## 1972

Angesichts eines zu erwartenden starken Anwachsens des ansprechbaren Personenkreises hatte der IPV im Jahre 1972 zur besseren Erfüllung der ihm gestellten Aufgaben mit der **Victoria Lebensversicherung-AG** einen Vertrag geschlossen. Er war inhaltlich wortgleich mit den Verträgen der drei bisherigen Vertragsgesellschaften.

Das **Rentenreformgesetz 1972** räumte die Möglichkeit einer freiwilligen Rückkehr in die Pflichtmitgliedschaft zur gesetzlichen Rentenversicherung ein. Die Öffnung stieß allerdings auf wenig Interesse. Die befreiten Angestellten hatten sich in der Regel für eine freiwillige Versicherung und für eine zweigleisige Vorsorge aus privater und betrieblicher Altersvorsorge entschieden.

Dass auch aus der Sicht der Bundesregierung die private Lebensversicherung „ein fester Bestandteil unserer Sozial- und Wirtschaftsordnung“ war, sollte als eine der bemerkenswertesten Äußerungen des Bundesministers für Arbeit und Sozialordnung im Jahre 1973 gewürdigt werden.

Die Bedeutung der privaten Lebensversicherung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung für Klein- und Mittelbetriebe wurde von der Bundesregierung besonders hervorgehoben: Mit der Direktversicherung würde durch die

Lebensversicherungswirtschaft eine geeignete Gestaltungsform der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung gestellt, die insbesondere den kleineren Unternehmen Wagnisse abnehmen würde, die diese wegen der oft nur geringen Zahl zu versorgender Personen nicht tragen könnten.

## 1974

In dem 1974 verabschiedeten „**Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung**“ wurde besonders die Direktversicherung durch flankierende steuerliche Maßnahmen begünstigt. Dieses Betriebsrentengesetz zielte darauf ab, die Unverfallbarkeit der Pensionsverpflichtungen und die Auszahlung betrieblicher Versorgungsansprüche auf arbeitsrechtlichem Wege zu regeln.

Einen beachtlichen sozialpolitischen Fortschritt brachte die noch während des Gesetzgebungsverfahrens in das Gesetz eingebrachte Regelung für den Fall der Zahlungsunfähigkeit des Arbeitgebers. Diese Regelung galt für alle Arbeitnehmer mit betrieblicher Altersvorsorge. Die Sicherung bezieht sich grundsätzlich auf alle Formen der betrieblichen Altersversorgung, sofern bei Insolvenz des Arbeitgebers eine Gefährdung der Ansprüche der Arbeitnehmer eintreten kann.

Als Sicherungsträger war der Ende 1974 als Gemeinschaftsgründung durch die BDA, den BDI und den Verband der Lebensversicherungsunternehmen ins Leben gerufene **Pensions-Sicherungs-Verein (PSVaG)** mit Sitz in Köln vorgesehen. Über die Gründungszeit schreibt der PSVaG:

*„Die Konturen der Organisation zeichneten sich klarer ab, als durch Verfügung des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen vom 23. Dezember 1974 die erste Satzung genehmigt wurde. Auch die Parteien der damaligen sozialliberalen Koalition hatten sich grundsätzlich darauf geeinigt, den Gesetzentwurf zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung um einen Abschnitt Insolvenzsicherung zu erweitern und zum Träger der Insolvenzsicherung den von Arbeitgebern privatrechtlich angedachten Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit zu bestimmen.“*

Am juristischen Gründungsdatum des PSVaG, dem 7. Oktober 1974, versammelten sich im Haus der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände vor dem Notar Dr. Reuter der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der BDA, Dr. Himmelreich, Dr. Walther für den Bundesverband der Deutschen Industrie und das Vorstandsmitglied Dr. Ehler für den Verband der Lebensversicherungsunternehmen. Für die von ihnen ver-

tretenen Verbände gründeten sie einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit unter der Firmierung „Pensions-Sicherungs-Verein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit – PSVaG“ – mit Sitz in Köln.

Zur Deckung der Betriebskosten stellten die Gründerverbände dem PSVaG für die Zeit von der Gründung bis zur Zulassung zum Geschäftsbetrieb einen Betrag von 300.000 DM unverzinslich zur Verfügung, der von den drei Verbänden zu gleichen Teilen aufzubringen und vom PSVaG innerhalb eines Monats nach Zulassung zum Geschäftsbetrieb – aus dem dann vorhandenen Gründungsstock – zurückzuzahlen war.

Der PSVaG sollte sich in den nächsten 40 Jahren seines Bestehens als eine segensreiche Errungenschaft für unzählige Mitarbeiter in Deutschland erweisen. Bei kleineren und bei großen Insolvenzen wie die von AEG, Babcock oder Arcandor sprang der PSVaG mit seinen von allen Unternehmen eingesammelten Geldern ein.

## 1975

Lang und kontrovers beraten wurde das „**Gesetz zur Reform der Einkommensteuer, des Familienausgleichs und der Sparförderung**“ (Einkommensteuerreformgesetz), das am 1. Januar 1975 in Kraft trat. Es brachte einige Änderungen für den Abzug von Versicherungsbeiträgen als Sonderausgaben und eine Regelung über die Voraussetzung der Steuerfreiheit der Zinsen aus Lebensversicherungen.

So begrüßenswert das neue Gesetz die staatliche Förderung von Lebensversicherungen als Instrument der Alters- und Hinterbliebenenversorgung behandelte, so fielen doch einige Regelungen unbefriedigend aus: Die steuerlichen Vorteile durch die Erhöhung der Sonderausgaben-Höchstbeträge, die im Jahre 1975 wirksam wurden, waren durch das überproportionale Wachstum der Sozialabgaben in vielen Fällen schnell wieder aufgezehrt. Es hätte schlimmer kommen können. Doch die vereinte Lobby aus Wirtschaftsverbänden und Lebensversicherern konnte schon bei den Beratungen darüber hinausgehende Einschränkungen abwehren. Den überdurchschnittlichen Zuwachs an Firmen-Mitgliedern im Verlauf des Jahres 1975 wertete der Vorstand als ein Indiz dafür, dass die Unternehmen die durch das Betriebsrentengesetz eröffneten Möglichkeiten der Lebensversicherung erkannten und nutzten. In diesem Geschäftsjahr wurden dem IPV durch seine Vertragsgesellschaften 1.002 Firmen-Lebensversicherungen mit einer Versicherungssumme von insgesamt 94 Millionen DM zugeführt, die der Versorgung von Führungskräften dienten. Die

Zahl der Firmen, die im Berichtsjahr die Firmen-Mitgliedschaft beim IPV erwarben, betrug 367, was einer Steigerung von 134 Prozent entsprach. Der Bestand an Firmen-Mitgliedern erhöhte sich dadurch auf 1.223.

Hoher Neuzugang und rückläufiger, vorzeitiger Abgang bewirkten im Berichtsjahr einen Zuwachs des verwalteten Versicherungsbestandes von 444 Millionen DM Versicherungssumme. Sie lag damit um 64 Prozent über dem Ergebnis des Vorjahres. Der IPV registrierte insgesamt 145.604 Verträge mit rund 6 Milliarden DM Versicherungssumme. Mit netto 2.000 neuen Mitgliedern übersprang der Mitgliederbestand die Zahl 60.000. In den Folgejahren war **die von den steuerlichen Benachteiligungen der Vergangenheit befreite Lebensversicherung in der Gestaltungsform der Direktversicherung** weiter auf dem Vormarsch. Sie fand überall dort einen offenen Markt, wo es darum ging, den erhöhten Versorgungsbedarf der Führungskräfte durch private Maßnahmen sinnvoll zu ergänzen.

Diese Maßnahmen zur Absicherung und die Sparneigung der Deutschen erwiesen sich als Triebfeder für die Lebensversicherungen gerade in den damaligen Zeiten wirtschaftlicher Unbeständigkeit.

## 1976

Im Geschäftsjahr 1976 konnte der verwaltete Versicherungsbestand des IPV nochmals um 526 Millionen DM gesteigert werden. Die Versicherungssumme lag am Jahresende bei 6,5 Milliarden DM. Der Personalbestand wurde auf 66 Mitarbeiter reduziert.

Ungeachtet des widrigen Konjunkturverlaufs expandierten die Lebensversicherer als eine der wenigen Branchen der deutschen Wirtschaft. So konnten sie ihren festen Platz im System der Altersversorgung auch in den Jahren 1977 und 1978 weiter ausbauen. Der IPV hielt mit der Branchenentwicklung Schritt. Die Steigerungsraten bei der Stückzahl und der Versicherungssumme lagen bei über 35 Prozent.

Was die durchschnittliche Versicherungssumme bei den Zugängen betrifft, schnitt der IPV gegenüber dem allgemeinen Lebensversicherungsmarkt sogar erheblich besser ab.

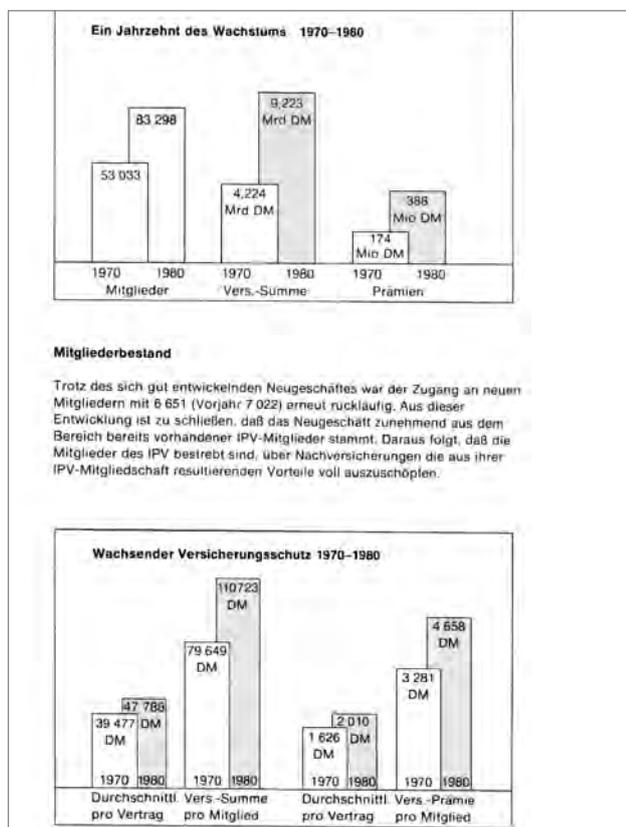
Seit 1975, dem ersten Jahr nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung, war auch an der Entwicklung der Neuzugänge abzulesen, wie positiv sich dieses Gesetz auf den Mitgliederbestand des IPV ausgewirkt hatte. Während in den fünf Jahren von 1970 bis 1974 die Zahl

der Mitglieder um 14,2 Prozent auf rund 60.000 angestiegen war, wuchs sie von 1975 bis 1979 um 34,9 Prozent auf rund 80.000 Mitglieder.

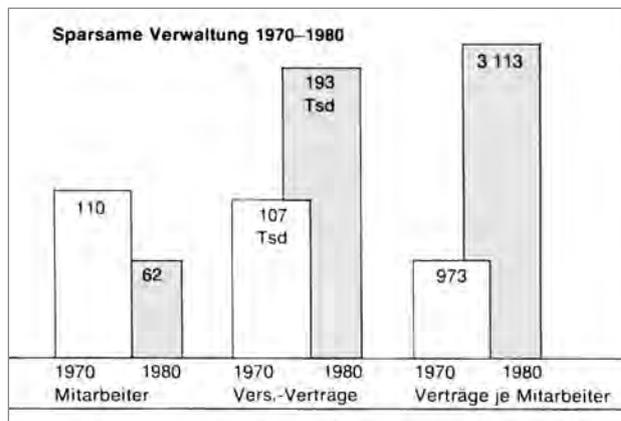
## 1980

Die unsichere Marktlage des Jahres 1980 mit der offensichtlichen Verringerung der verfügbaren Einkommen in der Bevölkerung führte zu einer deutlichen Abflachung der Wachstumsraten der deutschen Lebensversicherungswirtschaft. Angesichts dieser Entwicklung wurde in der interessierten Öffentlichkeit bereits die Frage nach den Marktgrenzen der Lebensversicherung gestellt. Aus Sicht des IPV konnte allerdings von Marktsättigung keine Rede sein, zumal gerade in Rezessionsjahren bei den meisten Arbeitnehmern in höheren Positionen die Frage nach ausreichender persönlicher Vorsorge im Alter ständig neu gestellt wird.

Die im Verhältnis zum Gesamtergebnis der deutschen Lebensversicherer hohen Steigerungsraten des IPV-Neugeschäfts um



Aus dem Geschäftsbericht 1980



Aus dem Geschäftsbericht 1980

rund 13 Prozent in der Versicherungssumme und immer noch knapp vier Prozent in der Versicherungsstückzahl belegten, dass sowohl die industriellen Führungskräfte als auch die Betriebe die Notwendigkeit der ergänzenden Altersvorsorge mittels Lebensversicherung erkannt und in die Tat umgesetzt hatten.

Die gesamtwirtschaftlichen Hochs und Tiefs der Konjunktur und die sich verändernden Wachstumsraten des IPV hatten keinerlei Einfluss auf die Entwicklung der Verwaltung und auf die Kosten des Vereins. Da der IPV hinsichtlich seiner technischen Ausrüstung auf dem jeweils neuesten Stand war, arbeitete die Verwaltung vor allem zum Ende der 70er Jahre äußerst sparsam und effektiv zugleich.

Von 1970 bis 1980 wurde die Belegschaft von 110 auf 62 Mitarbeiter abgebaut. Dagegen stieg die Produktivität pro Mitarbeiter signifikant: Entfielen zu Beginn des Vergleichsjahrzehnts auf jeden Mitarbeiter noch 973 Verträge, so lag die Zahl am Ende 1980 bei 3.113.

1981 – 2000: Vom Inkassoverein zum Beratungsunternehmen

1981

1981 war das Jahr einer weiteren technischen Aufrüstung. Zum Jahresende wurde in der Geschäftsstelle Varel eine EDV-Anlage installiert.

1982

Die **Finanzierung der Verwaltung des IPV** erfolgte im Wesentlichen aus drei Quellen. Aus den mit den Vertragsgesellschaften abgerechneten Versicherungsbeiträgen im Jahre 1982 von 440 Millionen DM wurden an Verwaltungskosten-Vergütungen 4,8 Millionen an den IPV bezahlt. Dazu kamen Mitgliederbeiträge und Zinseinnahmen mit zusammen 1,4 Millionen DM. Daraus ergab sich als direkte Einnahme der Betrag von 6,2 Millionen DM.

Die anhaltende Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft mit zunehmender Arbeitslosigkeit blieb nicht ohne Auswirkungen auf das Neugeschäft der Branche. Davon blieb auch die betriebliche Altersversorgung nicht verschont. Die schon verhaltenen Erwartungen waren einer realistischen Ernüchterung gewichen. Eine einengende Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts und die Finanzierung betrieblicher Zusatzversorgung erschwerende steuerliche Vorschriften hatten im betrieblichen, aber auch im privaten Bereich zu einer merklichen Zurückhaltung bei den Abschlüssen geführt.

Wie in den Vorjahren folgte 1982 die versicherungstechnische Geschäftsentwicklung des IPV allerdings nicht zyklisch dem allgemeinen Markttrend. Externe Gründe verursachten zwar ungewöhnlich hohe Abgänge in Höhe von 466 Millionen DM Versicherungssumme, doch kamen 985 Millionen DM hinzu, was per Saldo mehr als eine halbe Milliarde DM ausmachte. Der verwaltete Versicherungsbestand durchbrach die Schallmauer von zehn Milliarden DM.

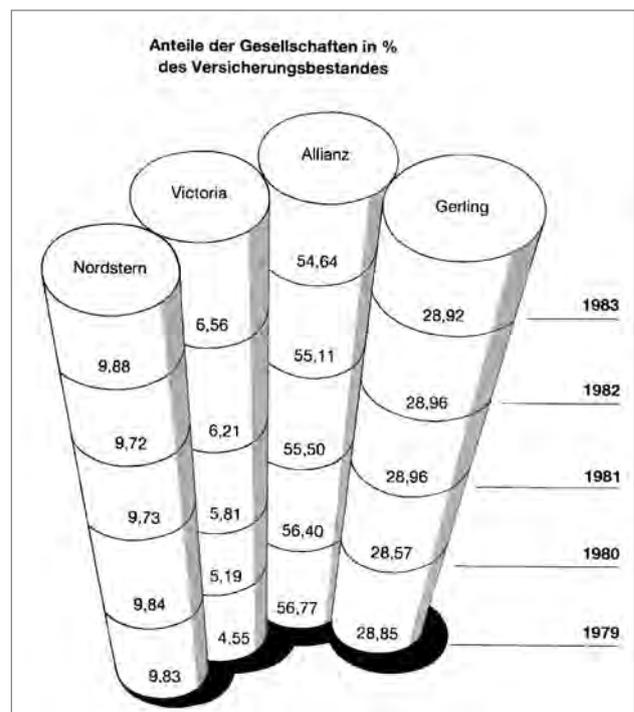
Trotz zunehmender Insolvenzen und hoher Arbeitslosigkeit verlief das IPV-Firmengeschäft zufriedenstellend. Bei allen vier Vertragsgesellschaften wichen die Ergebnisse des Jahres 1982 kaum von denen des Vorjahres ab. Seit dem Jahr 1978 betrug der Zugang an neu abgeschlossenen Firmenversicherungen sowohl in der Stückzahl als auch in der Versicherungssumme rund 30 Prozent des gesamten Neuzugangs. Bei 2.074 neuen Verträgen mit 256 Millionen DM Versicherungssumme bewegte

sich die Durchschnittsversicherungssumme des Firmengeschäfts mit 83.197 DM (Vorjahr: 82.135 DM) weiterhin auf überdurchschnittlich hohem Niveau. Hierzu erläuterte der Vorstand:

*„Die Entwicklung des IPV-Firmengeschäfts zeigt, dass die Direktversicherung aufgrund ihrer Flexibilität in arbeits- und steuerrechtlicher Hinsicht als Gestaltungsform der betrieblichen Zusatzversorgung industrieller Führungskräfte zunehmend an Boden gewinnt. Ähnliches gilt für die der Rückdeckung dienenden Lebensversicherungsverträge. Insgesamt erweist sich das IPV-Firmengeschäft relativ unempfindlich gegenüber gesamtwirtschaftlichen Rezessionen. Es kann für die kommenden Jahre weiterhin als Stabilitätsfaktor hinsichtlich der Bestandsentwicklung des IPV angesehen werden.“*

1983

1983 bekamen die deutschen Lebensversicherungsunternehmen wieder Aufwind, von welchem auch der IPV profitierte. Die Neuzugänge, gemessen an der Versicherungssumme, betragen unglaubliche 1,21 Milliarden DM. Der Versicherungsbestand mit 11,09 Milliarden DM lag doppelt so hoch wie im



Aus dem Geschäftsbericht 1983

Jahr 1974. Der Mitgliederbestand erreichte zum Jahresende mit 92.053 Mitgliedern fast die für damalige Verhältnisse magische Grenze von 100.000. Insgesamt 9.539 Firmen waren Mitglieder des IPV.

Die größte Steigerungsrate innerhalb der Produktvielfalt der IPV-Partner erzielte die angebotene gemischte Kapitalversicherung. Offensichtlich entsprach dieses Konzept den Bedürfnissen der Führungskräfte in besonderem Maße. Hierzu schrieb der IPV:

*„Sie wollen eine sichere, überschaubare, langfristige und rentable Absicherung des Lebensabends.“*

Erstmals listete der IPV in seinem Geschäftsbericht 1983 den Verlauf der Anteile der vier Vertragsgesellschaften am Versicherungsbestand des IPV auf. Sie hatten sich im Verlauf der Jahre 1979 bis 1983 nur marginal verändert.

Berechenbar ist das Geschäft der Branche im Allgemeinen und das des IPV im Besonderen nicht. Zwar wuchsen die Parameter des IPV stetig, doch deren Zusammensetzung entwickelte sich von Jahr zu Jahr recht unterschiedlich. Lagen die Abgänge bezogen auf die Versicherungssumme 1983 sehr hoch, so waren sie 1984 außergewöhnlich niedrig. Letztere Entwicklung verdankte der IPV einem Nettozugang beim Versicherungsbestand von 1,2 Milliarden DM auf insgesamt 12,2 Milliarden DM.

## 1985

Im März 1985 war es dann soweit. **Der IPV zählte 100.000 Mitglieder.** Am Jahresende waren es genau 107.091, darunter 12.452 Firmenmitgliedschaften. Der IPV beobachtete insbesondere eine Zunahme von Versorgungszusagen für Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbHs, die neben der Direktversicherung auch die Rückdeckung der Versorgungszusage möglich machten.

Im Jahre 1986 wurde mit dem Collegium Augustinum, das damals 18 Altenwohnheime in der Bundesrepublik besaß, ein Vertrag zum Erwerb von Wohnrechten geschlossen. Dazu war im Jahr zuvor die Satzung des Industrie-Hilfsvereins dahingehend erweitert worden, dass nunmehr auch Wohnrechte in Altenwohnheimen erworben werden konnten. Sie sollten dann hilfsbedürftigen IPV-Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden. Der Geschäftsgang in 1986 und in den Folgejahren verlief außerordentlich günstig. Die durchschnittliche Versicherungssumme des Neuzugangs lag 1987 erstmals über 100.000 DM. Darin spiegelte sich der Vorsorgewillen des IPV-Personenkreises

wider. Dessen Versorgungsbewusstsein führte zwangsläufig zu Versicherungssummen, die weit über Marktdurchschnitt lagen.

## 1988

In dieser Entwicklung schlug sich auch die intensive Betreuung der Vertragsgesellschaften positiv nieder. Der IPV sah darin aber auch den Lohn für die verstärkte Schulungsarbeit seiner Mitarbeiter. Nicht ohne Stolz verwies der IPV darauf, dass er es in dem strukturschwachen Gebiet um Varel als seine Verpflichtung ansah, in angemessenem Umfang Lehrlinge zu Versicherungskaufleuten auszubilden. Am Jahresende 1988 beispielsweise bestanden 16 Ausbildungsverträge mit jeweils acht weiblichen und männlichen Lehrlingen.

Intensiviert wurden auch die Fortbildungsmaßnahmen für die Angestellten des IPV durch berufsbegleitende Vorbereitungslehrgänge, durch Schulungen und Seminare.

Zum Jahresende hatte sich der Personalstand gegenüber dem Vorjahr mit 78 Beschäftigten einschließlich der Lehrlinge nicht verändert. Beschäftigt wurden 50 Frauen und 28 Männer.

## 1989

Herausragend und deshalb hervorzuheben ist das Geschäftsjahr 1989. Der Zugang an Lebensversicherungen erreichte mit 35.977 Stück und 4,972 Milliarden DM Versicherungssumme das bisher höchste in einem Jahr erzielte Ergebnis. Die durchschnittliche Versicherungssumme der neu abgeschlossenen Verträge wuchs wiederum stark und erreichte 131.000 DM.

Wie in den Vorjahren unterlagen **die Anpassungen zu dynamischen Versicherungen** wegen der Kopplung eines Großteils des Bestandes an die Entwicklung des Höchstbeitrages zur gesetzlichen Rentenversicherung einer Sonderbewegung. Da der Höchstbetrag 1989 nur gering anstieg, machte die Anpassung auch nur 212 Millionen DM aus.

Die beachtlichen Ergebnisse hatten dazu geführt, dass im Berichtsjahr die mit den Vertragsgesellschaften abgerechneten Versicherungsbeiträge erstmals die Milliardengrenze überschritten. Mit 1,121 Milliarden DM lagen sie um 20,5 Prozent über dem Vorjahr.

Es war auch in weiterer Hinsicht ein Jahr der Superlative. Die Einnahmen aus Verwaltungskostenbeiträgen der Vertragsgesellschaften stiegen auf 11,4 Millionen DM, die Mitgliederbei-



Ausbildungslehrgang in Varel

träge wuchsen um elf Prozent auf 1,3 Millionen DM und die günstige Entwicklung auf dem Kapitalmarkt insbesondere für Festgeldanlagen führten zu höheren Zinseinnahmen von insgesamt 1,6 Millionen DM.

Geringfügig stiegen die Personalkosten auf 5,1 Millionen DM und die Sachkosten auf zwei Millionen DM. Am Ende erzielte der IPV 1989 einen Netto-Bilanzgewinn von 1,6 Millionen DM. Die vom Management bevorzugte Geldanlage in festverzinsliche Wertpapiere betrug zum Jahresende 16,8 Millionen DM. Der Hilfsfonds verzeichnete ein Fondsvermögen von knapp zwei Millionen DM in den Büchern.

## 1990

Das Jahr 1990 endete mit einem Nettoüberschuss von 2,95 Millionen DM. Der Bestand lag bei knapp 31 Milliarden DM Versicherungssumme. Wesentlichen Anteil an dem erfreulichen Zuwachs des Neuzugangs von 20,3 Prozent hatte das Firmen-

geschäft. Es unterlag durch Veränderungen der gesetzlichen Vorschriften einer Sonderbewegung und erreichte mit 20.866 Stück ein bisher noch nicht erzielttes Ergebnis von plus 134 Prozent.

Wenngleich die Mitgliederzahl um mehr als 17.000, entsprechend über zehn Prozent anstieg so verharteten die Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen bei knapp 1,4 Millionen DM, was einer Steigerung von nur 3,6 Prozent entsprach. Der Vorstand führte diese Entwicklung auf die Aussetzung der bisherigen Aufnahmegebühr zurück. Der Verwaltungsrat hatte dies in seiner Sitzung im April 1990 mit Wirkung ab Mitte 1990 beschlossen – ein Beschluss, durch den die Bürgerinnen und Bürger der neuen Bundesländer zu einer Mitgliedschaft bewogen werden sollten.

Und in der Tat kam das Geschäft in den neuen Bundesländern erst in den letzten Monaten des Jahres 1990 in Gang, verstärkt aber im ersten Quartal 1991, und zwar so stark, dass der Vorstand Kontaktgespräche mit den Vertragsgesell-

schaften aufnahm, um bei weiter wachsendem Geschäft die IPV-Geschäftsstelle in Berlin organisatorisch aufzuwerten. Ein Wiedervereinigungsbonus mit seinem potenziellen Neugeschäft in den neuen fünf Bundesländern kam allerdings erst im Verlauf des Jahres 1991 so recht zum Tragen.

Insgesamt 27.322 neue Mitglieder quer durch die Republik und besonders viele aus den neuen Bundesländern konnten aufgenommen werden, verabschiedet wurden 7.472. Bei allen Bemühungen um neue Mitglieder und allen intensivierten Anstrengungen bei der Beratung von Mitgliedern – der IPV-Vorstand vernachlässigte nicht die internen Hausarbeiten. Zum Jahresende befanden sich 16 junge Menschen in der Ausbildung, ein Teil der Absolventen wurde übernommen oder wechselte zu Vertragsgesellschaften.

## 1992

Im Jahr 1992 wurden die personalpolitischen Weichen neu gestellt. Anstelle des langjährigen, verstorbenen Verwaltungsratsvorsitzenden Dr. Werner Doetsch wurde der neu in den Verwaltungsrat entsandte Geschäftsführer der BDA Dr. Fritz-Heinz Himmelreich zum Vorsitzenden gewählt. Das langjährige, aus Altersgründen ausgeschiedene Vorstandsmitglied Franz-Karl Oberbörsch wurde durch Jost Etzold ersetzt. Für die Kontinuität in der Geschäftsführung stand das zweite und langjährige Vorstandsmitglied Eberhard Bäumer.

Die Anpassungen an die dynamischen Veränderungen hingen zum großen Teil von der Entwicklung des Höchstbetrages zur gesetzlichen Rentenversicherung ab. Sie erreichten 1993 mit 385 Millionen DM Versicherungssumme das Vorjahresniveau. Weit unter dem Vorjahr lagen die **Verwaltungskostenzuschüsse der Vertragsgesellschaften**. Die Partner hatten eine Senkung des Prozentsatzes von 0,75 Prozent der Versicherungsbeiträge auf 0,5 Prozent verabredet, was für den IPV ein Minderinkasso von 4,53 Millionen DM auf 9,04 Millionen DM bedeutete.

## 1994

Die Erfahrung der vergangenen Jahre hatte den Vorstand gelehrt, dass negative Entwicklungen in der Gesamtwirtschaft wenig Einfluss auf das Neugeschäft des IPV haben.

Im März 1994 allerdings warnte der Vorstand vor der Mitte des Jahres in Kraft tretenden **Dritten Lebensversicherungsrichtlinie der damaligen EG**. Diese Richtlinie werde den IPV und die ge-

samte Branche beeinflussen. Der IPV werde sich in Folge mehr und mehr hin zu einer Beratungsinstitution entwickeln müssen.

Die Vorhersage wurde dann auch vom Vorstand schnell in die Tat umgesetzt. „Wir stellen uns neuen Herausforderungen“ – unter diesem Leitsatz stand das Jahr 1994. Zwischen den vier Lebensversicherungspartnern sowie Präsidium und Vorstand des IPV wurde vereinbart, das Dienstleistungsangebot für die Mitglieder in allen Fragen der privaten und betrieblichen Versorgung noch mehr auszubauen. Parallel dazu sollte innerhalb der nächsten fünf Jahre die Inkasso- und Verwaltungstätigkeit weitgehend abgebaut und den Partnergesellschaften übertragen werden.

## 1995

Der formale **Vollzug des Wandels vom traditionellen Inkasso- und Verwaltungsverein hin zu einem modernen Dienstleister** für Versorgung im Alter erfolgte auf einer außerordentlichen Mitgliederversammlung am 7. März 1995. Sie beschloss einstimmig die Erweiterung des Satzungszwecks um Maßnahmen zur Altersvorsorge, Gesundheitsvorsorge sowie zur Versorgung von Hinterbliebenen. Einen Monat später bereits wurde die „IPV und MEHR“-Service-Karte eingeführt, die den Mitgliedern Mehrleistungen bot:

- die Ermittlung eines Versorgungs-Status,
- einen Gesundheits-Check für die Gesundheitsvorsorge und
- den GesundReisen-Buchungs-Service.

Geschäftsmäßig musste der Vorstand erstmals schmerzliche Rückläufe hinnehmen. So gingen das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr um 16,4 Prozent und die Versicherungssumme um 19,4 Prozent zurück. Ähnlich schlecht verlief das Firmengeschäft. Es brachte ein Minus von 18,2 Prozent bei der Stückzahl und 17,6 Prozent bei der Versicherungssumme. Die verhaltene Konjunktur und restriktivere Maßnahmen der EG-Richtlinie hatten voll durchgeschlagen.

Dennoch gab es Anlass zur Freude. So überwogen die Zugänge die Abgänge. Die Mitgliederzahl erreichte mit 258.644 einen Rekord, darunter waren 37.561 Firmenmitgliedschaften – ebenfalls Höchststand. Der Versicherungsbestand kletterte auf nie dagewesene 48 Milliarden DM, davon 11,2 Milliarden DM Firmenanteile.

## 1996

Die eingeleiteten strategischen Maßnahmen hatten noch keinen spürbaren Einfluss auf das Geschäft in 1996. Das lief aber vergleichsweise erfreulich mit einem Neuzugang von rund 30.000 Abschlüssen, entsprechend einer Versicherungssumme von fünf Milliarden DM. Eine Sonderkonjunktur durchlief das Firmengeschäft. Es erreichte dank des Sondereinflusses im Gehaltsumwandlungsgeschäft nach Paragraph 40 b EStG eine ungewöhnliche Stückzahlsteigerung auf 13.225 (plus 66,6 Prozent) mit einer Gesamtversicherungssumme von 1,2 Milliarden DM.

Die Umsetzung der strategischen Wende zum Beratungsdienstleister erforderte große Anstrengungen bei der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Schwerpunkt lag dabei in der Beratungsabteilung. Erfreulich war die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat, der die strategische Herausforderung konstruktiv begleitete.

Organisatorisch wurde zum Ausbau der Beratungsleistungen der **IPV-Verbands- und Unternehmensservice (VUS)** gegründet. Damit installierte der IPV eine moderne Beratungseinrichtung zur Altersversorgung für Verbände und Unternehmen. Regional zuständige Mitarbeiter standen auch für Seminare und Vorträge zur Verfügung. Insbesondere die Mitgliedsverbände von BDI und BDA sollten dadurch effektiver betreut werden.

Neu im Beratungsangebot für die Mitglieder waren das Gesundheits-Reisetelefon sowie die Hilfe bei kurzfristigem Pflegebedarf. Inhaltlich erhöhte die aktuelle politische Diskussion zur Rentenreform den Informationsbedarf der Mitglieder. Die Beratungsabteilung bot dazu diverse Informationen und Lösungsvorschläge.

Im Verwaltungsrat wechselte der Vorsitz von dem BDA-Vertreter zu einem Repräsentanten des BDI. Dr. Ludolf v. Wartenberg, Hauptgeschäftsführer und Präsidialmitglied des BDI, brachte eine zusätzliche politische Note und seine Kontakte in die Politik ein. Er war vor seiner Verbandstätigkeit Parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium.

## 1997

Die politische Diskussion um die gesetzliche Rentenversicherung im Jahr 1997 hatte wieder einmal deutlich gemacht, dass es ohne private und betriebliche Vorsorgemaßnahmen nicht geht. Das im Oktober des Jahres verabschiedete **Rentenre-**

**formgesetz** werde, prognostizierte der Vorstand, zu einer weiteren Absenkung und zu einer grundlegenden Neuregelung der Erwerbsminderungsrenten führen. Gerade Selbstständige und Führungskräfte müssten dafür sorgen, die Altersversorgung und die Risiken, die aus dem vorzeitigen Tod oder einer Invalidität entstehen könnten, angemessen abzusichern. Dazu bot die Beratungsabteilung den Mitgliedern entsprechende Lösungen an.

## 1998

Ein Themenschwerpunkt des Jahres 1998 war der gemeinsam mit BDI und BDA gegründete **Industrie-Pensions-Management e. V. (IPM)** zur Förderung der betrieblichen Altersversorgung. Im IPM waren, jeweils mit einer Vertragsgesellschaft, vier überbetriebliche rückgedeckte IPV-Unterstützungskassen zusammengeschlossen. Sie sind gerade für mittelständische Unternehmen eine wichtige organisatorische Form der betrieblichen Altersversorgung, da sie bilanzneutral und verwaltemäßig einfach zu handhaben sind. Heute sind über den IPM alle fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung organisierbar.

Die Inkassotätigkeit für die Lebensversicherungsbeiträge, die jahrzehntelang den IPV geprägt hatte, wurde in diesem Jahr von den Lebensversicherungen komplett übernommen. Damit war die Restrukturierungsphase mit ihren enormen Auswirkungen sowohl auf die Anzahl als auch auf die Qualität der Arbeitsplätze abgeschlossen. Nicht beendet waren die



Der IPV stärkt die beiden kapitalgedeckten Säulen der Altersvorsorge.

permanenten technischen und inhaltlichen Anpassungen der Beratungsleistungen an die von Politik, Gesetzgebung, Demografie und sozialem Wandel verursachten Veränderungen. Mit der **Web-Adresse [www.ipv.de](http://www.ipv.de)** hat der IPV frühzeitig eine wichtige Kommunikationsgrundlage im Internet geschaffen. Die Mitglieder können hier die nötigen Informationen, Problemlösungen, Gesetzestexte oder Gerichtsurteile zu allen Fragen und Themen im Zusammenhang mit der Alters- und Gesundheitsvorsorge abrufen.

Als moderner Dienstleister folgte der IPV mit seinem Beratungsangebot dem sozialen Wandel. Die hohe strukturelle Arbeitslosigkeit und vor allem die demografische Entwicklung hin zu einer überalterten Gesellschaft grenzten die Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung ein. Entsprechend hatte das Bewusstsein der Bundesbürger für eine eigenverantwortliche Altersversorgung deutlich zugenommen, entsprechend richtete der IPV seine Argumentationshilfen und Lösungsvorschläge bei den von ihm organisierten Veranstaltungen, Seminaren und von ihm herausgegebenen Publikationen aus.

## 1999

Im letzten Jahr des Jahrtausends zählte der IPV 316.770 Mitglieder und einen Versicherungsbestand von 58,04 Milliarden DM.

Als drittes Vorstandsmitglied wurde Dieter Joeres vom Verwaltungsrat bestellt. Verwaltungsrat und Vorstand beschlossen, Ende 1999 den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft von Köln nach Berlin ins Haus der Deutschen Wirtschaft zu folgen. Der juristische Sitz wurde zwar von Köln in die Hauptstadt verlegt, Varel blieb aber zunächst Verwaltungssitz.

## 2000

Die Entwicklung des Neugeschäfts sowie des Bestands im Jahre 2000 stand in der Versicherungswirtschaft unter dem Einfluss von sich verändernden Rahmenbedingungen. Die Steuerdiskussion um die Einführung eines Steuerbereinigungsgesetzes 1999 und die damit verbundenen Änderungen für die private Lebensversicherung hatten zu starken Vorzieheffekten in der zweiten Jahreshälfte 1999 geführt.

Das Jahr 2000 wurde von einem Thema dominiert, das den IPV auch im Jahr 2001 noch beschäftigte: die Reform der gesetzlichen Rentenversicherung und die Einführung einer



75-Jahre-Jubiläum: Dr. v. Wartenberg, Prof. Gertrud Höhler (o.), Abendveranstaltung (u.)

zusätzlichen kapitalgedeckten Altersversorgung über das Altersvermögensgesetz (AVmG). Die mit der Diskussion dieser Gesetze verbundene Verunsicherung in breiten Bevölkerungsschichten führte im Vertrieb von Vorsorgeprodukten zu einem deutlichen Rückgang in 2000.

Das erste Jahr im 2. Jahrtausend hat sich insgesamt verhalten entwickelt. 325.128 Mitglieder zählte der IPV – gleichwohl eine stolze Zahl. Zugänge minus Abgänge ergaben einen



75-Jahre-Jubiläum: Im Haus der Deutschen Wirtschaft, Berlin

Nettozuwachs von 8.358 Mitgliedern. Dagegen lagen bei den Versicherungsverträgen und bei den Versicherungssummen die Abgänge über den Zugängen. So betrug die Anzahl der Verträge am Jahresende 461.822 gegenüber 461.957 am Jahresanfang. Die Versicherungssumme sank von 58.034.815 auf 57.829.945.

Im Jahre 2000 feierte der IPV sein 75. Jubiläum. Rund 400 geladene Gäste hatten sich zum 26. September im Haus der Deutschen Wirtschaft in Berlin zu der Jubiläumsveranstaltung

angesagt. Den Auftakt bestritt das Streichquartett Szymanowski, der Preisträger des Kulturkreises im BDI im Jahre 1997.

Die moderne Architektur, die lichtdurchflutete Halle des neuen Hauses der Deutschen Wirtschaft, die musikalische Untermauerung sowie die zur Jubiläumsveranstaltung ausgestellten Kunstwerke von Ursula Stock gaben einen würdigen und festlichen Rahmen. Nach der Eröffnungsansprache durch den IPV-Vorstand Eberhard Bäumer gratulierte Dr. Ludolf v. Wartenberg, Hauptgeschäftsführer des BDI und Vorsitzender des IPV-Verwaltungsrates, dem IPV im Namen der Verbände BDI und BDA.

Das Grußwort der Vertragsgesellschaften hielt Dr. Gerhard Rupprecht, Vorsitzender des Vorstands der Allianz Lebensversicherungs-AG, der den IPV als „eines der größten Versorgungswerke“ bezeichnete. Die Hauptrede der Veranstaltung hielt die Beraterin für Politik und Wirtschaft Prof. Dr. Gertrud Höhler zu dem Thema „Erfolgreich bleiben – in der modernen Welt.“

Den Abschluss dieser Vormittagsveranstaltung bildete die Eröffnung der Kunstausstellung von Ursula Stock durch Dr. Ludger Hünnekens, Leiter der Allianz Kulturstiftung. Die Gäste verabschiedeten sich unter dem nachhaltigen Eindruck, dass sich mit dem IPV im Laufe der Jahre eine Institution entwickelt hatte, die nicht mehr aus dem sozialen System Deutschlands wegzudenken ist.

Der Gründungsgedanke, Unternehmer und Führungskräfte der Industrie, die sich nicht in der gesetzlichen Rentenversicherung versichern konnten, mit Maßnahmen der Altersvorsorge beratend zur Seite zu stehen, wurde besonders in den vergangenen zehn Jahren um eine größere Leistungspalette erweitert. So wurde im Jubiläumsjahr der Grundstein für die Erweiterung des Angebotes um ein modernes Vermögensmanagement gelegt. Ab dem nächsten Jahr sollten, so die Ankündigung, leistungsstarke Fonds der Vertragsgesellschaften das Angebot abrunden.

## 2001 – 2010: Berlin und die Akademie

## 2001

Das Jahr 2001 avancierte zum **Jahr der Rentenreform**. Nach monatelangen, heftig und kontrovers geführten Diskussionen beschloss am 11. Mai der Bundestag das **Altersvermögensgesetz (AVmG)** und das **Altersvermögensergänzungsgesetz (AVmEG)**. Das AVmG ermöglichte den Aufbau eines privaten Vermögens zur Altersvorsorge. Im Ergänzungsgesetz wurden unter anderem die Anpassungen der Renten und Hinterbliebenenrenten geregelt. Neben konkreten Maßnahmen zur Stabilisierung der gesetzlichen Rentenversicherung brachten die Reformen endlich den lang erwarteten Einstieg in die Bildung von privatem kapitalgedecktem Altersvermögen.

Die politische Reformwelle traf den IPV nicht unvorbereitet. Er sah sich gefordert und reagierte unverzüglich mit einem aktualisierten Informations- und Beratungsangebot. In einer für Mitglieder kostenlosen Broschüre „Rentenreform 2001“ wurden das Altersvermögensgesetz und seine Auswirkungen verständlich, kurz und bündig auf 18 Seiten dargestellt und die Mitglieder über ihre Möglichkeiten informiert.

Ein weiterer, umfangreicher Ratgeber „Rentenreform 2001. Arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen“ listete die Vorteile der Reformen für die betriebliche Altersversorgung auf: Mit dem **Konstrukt des Pensionsfonds ergänzte der Gesetzgeber das Instrumentarium der betrieblichen Altersversorgung**. Entsprechend wurde der Beratungsansatz des Industrie-Pensions-Management e. V. um den Durchführungsweg Pensionsfonds erweitert.

Für den im Gesetz verankerten **Anspruch jedes Arbeitnehmers auf Entgeltumwandlung in der betrieblichen Altersversorgung** wurden im Laufe der Monate zusammen mit den Verbänden und Firmen Strategien erörtert und Lösungen erarbeitet. Die Konzepte zielten auf den für beide Seiten, also Arbeitgeber und Arbeitnehmer, optimalen Einsatz der Instrumente und Produkte. In den Szenarien, die seinen Mitgliedern ihre Entscheidungsfindung erleichtern sollten, machte der IPV die eingeschränkten Möglichkeiten der neuen, staatlich geförderten Produkte deutlich. So decken diese so genannten Riester-Produkte Versorgungskomponenten wie Hinterbliebenen- und Berufsunfähigkeitsvorsorge in nicht ausreichendem Maße ab, so dass Zusatzversicherungen notwendig werden.

Von Jahr zu Jahr weitete der IPV seine Beratungsfunktionen mit Nutzwert für die Mitglieder aus. Über den Kernbereich Al-

tersvorsorge hinaus wurden immer mehr auf Einzelpersonen bezogene Vorsorge- und Versorgungsaufgaben erschlossen und den Mitgliedern angeboten. Seit September bietet der IPV seinen Mitgliedern und ihren Angehörigen eine telefonische Beratung an, wenn unerwartet in der Familie **ein Pflegefall eintritt**. Auch was das **altersgerechte Wohnen** betrifft, sind viele Menschen gänzlich unvorbereitet, wenn ein solcher Fall eintritt. Auch hier steht der IPV seinen Mitgliedern beratend zur Seite. In Zusammenarbeit mit dem Kuratorium Deutsche Altershilfe (KDA) bietet der IPV telefonische Beratungshilfen mit Informationen zu den unterschiedlichen Möglichkeiten für das „Leben im Alter“.

Die Entwicklung des Neugeschäfts sowie des Bestandes war in diesem Jahr wesentlich geprägt von den veränderten Rahmenbedingungen – was sich alles positiv für den IPV auswirkte. Die drastischen Einschnitte bei den gesetzlichen Sozialversicherungsrenten initiierten in der ersten Jahreshälfte eine Vielzahl von Verträgen mit Berufsunfähigkeitsversicherung. Der zweite Schritt der Riester-Reform stimulierte den Verkauf der AVmG-Produkte außergewöhnlich.

Der Zugang aus neugeworbenem Geschäft betrug 33.429 Stück (+39,14 Prozent), entsprechend 2,029 Milliarden Euro (+28,64 Prozent) Versicherungssumme. Die Mitgliederzahl war am Jahresende um 6.695 Mitglieder gestiegen. Insgesamt kam der IPV auf 331.882 Mitglieder mit 459.443 Verträgen.

## 2002

Die erfreuliche Entwicklung setzte sich im Jahr 2002 auf der ganzen Linie fort. Zahlreiche Arbeitnehmer sahen, auch und wesentlich vom IPV beraten, für sich Handlungsbedarf. Denn ab dem 1. Januar hatte jeder Arbeitnehmer einen Anspruch auf eine aus seinem Gehalt finanzierte Altersversorgung. Mit diesem Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung kamen nunmehr auch die vielen Arbeitnehmer aus den mittelständischen Betrieben in den Genuss betrieblicher Altersvorsorge – logisch, dass sich der IPV auf diese Klientel mit seinem individuellen Beratungsangebot konzentrierte.

Über den Industrie-Pensions-Management e. V. (IPM) wurden nunmehr alle fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung angeboten:

- rückgedeckte Unterstützungskasse,
- Pensionszusage,
- Direktversicherung,
- Pensionskasse,
- Pensionsfonds.

Kurzbewertung der Durchführungswege					
	Pensions- zusage	Rückgedeckte Unterstützungskasse	Pensionsfonds	Pensionskasse	Direktversicherung
Verwaltungsaufwand	hoch	gering	gering	gering	gering
Freie Gestaltung der Zusage	ja	mit Einschränkung	mit Einschränkung	nein	nein
Kapitalzusagen möglich	ja	ja	nein	ja (§ 3 Nr. 63 EStG) nein (§ 10a EStG)	ja (§ 40b EStG) nein (§ 10a EStG)
Lohnsteuerlich unbegrenzt	ja	ja	nein	nein	nein
Pauschalsteuer § 40b EStG	nein	nein	nein	ja	ja
Zulagen § 10a EStG	nein	nein	ja	ja	ja
Nachgelagerte Besteuerung	ja	ja	ja	ja	nein
Freibeträge bei Empfängern	ja	ja	nein*	nein*	nein
jährlich flexible Dotierung	ja	nein	ja	ja	ja (eingeschränkt)
PSV-Pflicht	ja	ja	ja	nein	grds. nein

\* aber Altersentlastungsbetrag, max. 1 908 EUR im Kalenderjahr

Der IPV-Report informiert die Mitglieder seit jeher anschaulich und kompetent zu Fragen der Vorsorge.

**Damit deckt der IPV den gesamten Versorgungsbedarf seiner Mitglieder hinsichtlich ihrer betrieblichen Altersversorgung ab.** Bis Ende 2002 nutzten bereits mehr als 1.900 Unternehmen das Versorgungskonzept für ihre Mitarbeiter. Dabei kam dem IPV natürlich zugute, dass seine Empfehlungen und Beratungen von den Mitgliedern, also auch von den Firmen, als unabhängig und neutral angesehen wurden. Die Neutralität ist garantiert durch die Nähe des IPV zu den „neutralen“ Spitzenverbänden und damit Partnern BDI und BDA.

Die enge personelle Verflechtung zeigt sich seit Gründung des IPV in der Präsenz führender Verbands-Repräsentanten im Verwaltungsrat des IPV.

Im Jahr 2003 setzte sich mehr und mehr in der breiten Bevölkerung die Erkenntnis durch, dass die demografische Entwicklung eigenverantwortliche, zusätzliche Altersvorsorge erfordert, was die Nachfrage nach privaten Versorgungsprodukten stimulierte – sowohl privat als auch betrieblich.

Der recht spät im Verlauf des Vorjahres eingeführte Pensionsfonds setzte sich verhalten durch. Die schleppende Entwick-

lung des „neuen“ Durchführungsweges war eine unweigerliche Folge der Entwicklung an den Kapitalmärkten, die auch alle anderen, auf Kapitaldeckung beruhenden Versorgungseinrichtungen vor gewaltige Herausforderungen stellte. Auch die Lebensversicherer des IPV waren hiervon betroffen und mussten ihre hohen Gewinndeklarationen der früheren Jahre der aktuellen Realität anpassen.

Gleichwohl zahlten sich für den IPV seine intensivierten Beratungsleistungen aus: Der Mitgliederbestand wuchs um 25.751 auf die Höchstzahl von 350.210 am Jahresende. Auch der Versicherungsbestand klomm auf den Spitzenwert von 558.725.

## 2004

Das Jahr 2004 begründete auf politischer Ebene und in der Branche eine bislang selten gekannte Umbruchstimmung. Thematisiert wurden die gesetzgeberischen Initiativen und Pläne zur Besteuerung der Lebensversicherung und ihrer Produkte im so genannten **Alterseinkünftegesetz (AltEinkG)**. Dessen Auswirkungen wurden kontrovers diskutiert. Einerseits war

zu befürchten, dass sich das Geschäft nach Inkrafttreten des Gesetzes am 1. Januar 2005 auf niedrigerem Niveau stabilisieren werde. Andererseits verhieß das geplante Gesetz noch vor Inkrafttreten gute, aber nur kurzfristige Verkaufsmöglichkeiten durch Vorzieheffekte.

In der politischen Debatte wurden Stimmen laut, die auf die Einführung einer obligatorischen betrieblichen Altersversorgung plädierten. Vehement wehrten sich die Vertreter der Wirtschaft dagegen. Im Gespräch mit IPV-Vorstand Dieter Joeres forderte der damalige Präsident der BDA Dr. Dieter Hundt:

*„Langfristig muss die Einführung einer betrieblichen Altersvorsorge eine freiwillige Entscheidung des Arbeitgebers bleiben. Eine obligatorische betriebliche Altersvorsorge wäre sowohl wirtschafts- als auch arbeitsmarktpolitisch kontraproduktiv.“*

Der drohende Paradigmenwechsel in der Besteuerung von Lebensversicherungen stimulierte zum schnellen Abschluss. Und in der Tat nahmen bis zum Jahresende viele Arbeitnehmer, aber auch Geschäftsführer, schnell noch die Chance wahr, ihre persönliche Vorsorge vor Inkrafttreten der neuen Regelungen zu optimieren. Die gestärkte Nachfrage nach Vorsorgeprodukten belebte so den Versicherungsmarkt, was dem IPV in diesem Jahr zugutekam.

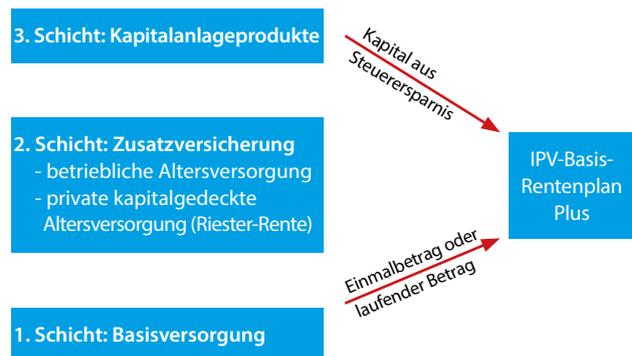
In 2004 wurde mit dem Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. (RKW) ein Kooperationsvertrag geschlossen. Der IPV rundete damit die Angebotspalette des RKW exklusiv auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung ab.

In diesem Jahr feierte der Industrie-Hilfsverein e. V. (IHV) sein 50-jähriges Jubiläum. 1954 vom IPV gegründet, blickte er auf ein halbes Jahrhundert der Verbundenheit zur BDA, zum BDI und zu den ihnen angeschlossenen Verbänden zurück. Der IHV hilft auch noch heute Geschäftsführern industrieller Verbände, ihren wissenschaftlichen Mitarbeitern sowie deren Angehörigen oder Hinterbliebenen in finanziellen Notlagen. Mit einem Zuwachs von 27.202 auf 374.412 Mitglieder erzielte der IPV eine sensationelle Höchstmarke. Der Versicherungsbestand übersprang die 600.000 Stück-Marke und endete im Jahr 2004 bei 633.908 Stück.

## 2005

Das Alterseinkünftegesetz trat am 1. Januar 2005 in Kraft. Es ersetzte das bisherige „3-Säulen-Modell“ der Altersvorsorge durch das „3-Schichten-Modell“. **Anstelle der vorgelagerten**

IPV-Basis-Rentenplan Plus im Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge



Der IPV entwickelt Vorsorgelösungen innerhalb des Drei-Schichten-Modells der Altersvorsorge.

wurden die nachgelagerte Besteuerung der Erträge aus privaten Lebensversicherungsverträgen sowie die Basis-Rente eingeführt. Dadurch dass die Beiträge für die gesetzliche und teilweise auch für die private Altersvorsorge schrittweise steuerfrei gestellt wurden, konnte zum ersten Mal in großzügigem Umfang aus un versteuertem Einkommen für das Alter vorgesorgt werden.

Das neue Gesetz offenbarte allerdings entscheidende Schwächen. Insbesondere die starken Verfügungsbeschränkungen schreckten viele Interessenten davor ab, Verträge abzuschließen. Kaum verabschiedet, wurde der Ruf nach Verbesserungen laut, was die Skepsis gegenüber der neuen Basis-Rente noch mehr schürte.

Diese Vorbehalte und die „Vorzieheffekte“ des Vorjahres prägten denn auch das Geschäft: Die neu eingeführte Basis-Rente mit der attraktiven steuerlichen Förderung konnte noch nicht alle Erwartungen erfüllen. Demgegenüber berichteten die Vertriebsorganisationen von einer spürbaren Belebung durch die Riester-Rente. Rund fünf Millionen Bürgerinnen und Bürger hatten inzwischen diese Möglichkeit der kapitalbildenden Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung gewählt.

Die Komplexität der Regelungen in der gesetzlichen, privaten und betrieblichen Altersvorsorge erforderte eine weitere Intensivierung der Beratungsfunktion des IPV. Umfangreiche Informationsveranstaltungen über die neue Rechtsgrundlage wurden für alle Vermittlerorganisationen abgehalten. Auch die individuelle Mitgliederberatung nahm deutlich zu. Im Mittel-

punkt stand die Erklärung der Basis-Rente mit all ihren Vorzügen.

Die Vorteile der **Basis-Rente**, häufig auch als **Rürup-Rente** bezeichnet, auf einen Blick:

- steuerliche Förderung durch den Sonderausgabenabzug,
- lebenslang garantierte Rente,
- mehr Flexibilität durch Zusatzbausteine,
- steuerliche Förderung der Zusatzbausteine der Hinterbliebenen- und Berufsunabhängigkeitsabsicherung,
- für Selbstständige neue Möglichkeit der steuerbegünstigten Altersvorsorge,
- Hartz-4-sicher, da weder das Sozialamt noch die Agentur für Arbeit auf diese Leistungen zugreifen dürfen.

Der IPV hatte als Empfehlung den „**IPV-Basis-Rentenplan Plus**“ entwickelt. Dieser Lösungsansatz unterstützte die Vertriebsbemühungen der Partnergesellschaften mit einem interessanten Verkaufsansatz: Die ersparte Steuer wird in einem weiteren kapitalbildenden Produkt angelegt. Aus dieser Kombination ergeben sich zusätzliche Renditechancen. So wird neben einer sicheren Rente zusätzliche Liquidität für den Ruhestand geschaffen. Angeregt durch die Entwicklungen auf dem Gesundheitsmarkt prüfte der Vorstand die Einstiegsmöglichkeiten in dieses Geschäftsfeld. Aspekte der Kapitaldeckung und der Bildung von Alterungsrückstellungen im Geschäftsmodell der privaten Krankenversicherung sowie die demografische Tendenz zu

einer Altersgesellschaft animierten den IPV-Vorstand zu einer Erweiterung der Aktivitäten. Positive Signale kamen vom Verwaltungsrat des IPV in einer Klausur-Tagung mit dem Vorstand. Der Unionspolitiker und IPV-Verwaltungsrat Friedrich Merz subsumierte:

*„Aus der Erfahrung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge heraus könnte ich mir durchaus vorstellen, dass der IPV auch in eine Kooperation mit privaten Krankenversicherern eintritt.“*

Vor Jahresausklang war der Weg in ein neues Geschäftsfeld bereitet: Die Gremien trafen die wegweisende Entscheidung, künftig auch kompetente Dienstleistungen bei der kapitalgedeckten privaten Krankenversicherung anzubieten. Die Beschlüsse wurden sofort umgesetzt. **Mit vier Krankenversicherungsunternehmen schloss der IPV noch 2005 eine Kooperation ab.**

## 2006

Das Jahr 2006 war ereignisreich für die Bevölkerung, ein Fußball-Jahr und Wahl-Jahr zugleich. Nach dem „Sommermärchen“ dank der Nationalmannschaft bildete im Spätherbst eine christliberale Mannschaft die Regierung. Den IPV beschäftigte das Jahr über insbesondere die Gesundheitsreform und die Vorbereitungen zur Umsetzung des Einstiegs in diese Materie. Am



Verwaltungsrat, Vorstand und Vertreter der Vertragsgesellschaften: Mehrwerte für beide Seiten

21. September trafen sich in Berlin der Vorstand des IPV und das Präsidium des Verwaltungsrates mit den Repräsentanten der wichtigen Kranken- und Lebensversicherungskonzerne. Die Vertreter des IPV und die Vorstände der Vertragsgesellschaften bekundeten gegenseitig, dass beide Seiten von der jeweiligen Kooperation in der Altersvorsorge und Gesundheitsvorsorge weitere Mehrwerte erwarten.

Der Verbandsdirektor und geschäftsführender Vorstand beim Verband der Privaten Krankenversicherung e. V. (PKV), Dr. Volker Leienbach, beschreibt im Gespräch mit dem inzwischen pensionierten IPV-Vorstand Jost Etzold die Lage und die Herausforderungen, die sich dem IPV auf dem Gesundheitsmarkt stellten:

*„Aufgrund der sinkenden Zahl von Erwerbstätigen müssen immer weniger Junge immer mehr Ältere mit altersbedingt steigenden Krankheits- und Pflegekosten finanzieren. Die umlagefinanzierte gesetzliche Krankenversicherung (GKV) gerät damit immer stärker an die Grenzen ihrer Finanzierbarkeit.“*

Die neue **Kooperation des IPV mit Markführern der privaten Krankenversicherung** basierte auf der Gewissheit, dass gerade die privaten Anbieter die Aspekte der geplanten Gesundheitsreform nutzen würden, um die Qualität der medizinischen Versorgung der Versicherten sicherzustellen und auszubauen. Der IPV als neutraler und unabhängiger Berater vertrat die Ansicht, dass nicht allein die Kosten im Gesundheitssektor im Fokus stehen, sondern ebenso ein angemessener Wettbewerb um die Qualität medizinischer Versorgung.

Der IPV formulierte zu seinem neuen Engagement folgende Thesen:

- Die Beratung durch den IPV verbindet Alters- und Gesundheitsvorsorge.
- Die Versicherungspartner des IPV decken das gesamte Angebotsspektrum der Gesundheitsvorsorge ab.
- Der IPV unterstützt seine Mitglieder bei der eigenverantwortlichen Gesundheitsvorsorge.
- Der IPV informiert seine Mitglieder aktuell und umfassend.
- Der IPV bietet eine neutrale Beratung zur Gesundheitsvorsorge an.
- Der IPV baut Serviceleistungen zum Thema Gesundheit aus.
- Der IPV gibt seinen Mitgliedern Sonderkonditionen.

Im Bereich der Altersvorsorge verlief das Geschäft auf breiter Front erfreulich. Der Riester-Rente gelang der Durchbruch, ebenso der Basis-Rente. Auf beide Produkte richteten sich dementsprechend die Verkaufsschwerpunkte der Vertriebsorgani-

**Kompakt** VERBAND DER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG  
**IPV**  
INSTITUT FÜR PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG  
BERATUNG VON BGI UND BGI

**Die Unternehmensversorgung**  
Insolvenzsicher - steueroptimiert und flexibel gestalten -

sationen der Kooperationspartner. Auch über die betriebliche Altersvorsorge sind weitere positive Entwicklungen zu berichten. Der Beratungsbedarf war hoch und die Bemühungen des IPV, diesen Bedarf durch Information und Aufklärung über die individuellen Möglichkeiten privater Vorsorge zu befriedigen, schlugen sich in zahlreichen Veranstaltungen, Foren und personeller Beratung nieder.

Hervorgehoben werden muss, dass sich immer mehr **Führungskräfte, Unternehmer, Selbstständige und Geschäftsführer** von Verbänden den Rat der IPV-Experten einholten. Diese Kontakte stimulierten verstärkt das Firmengeschäft des IPV. So konnten 13.008 „Stück“, Vorjahr: 9.802, mit einer Versicherungssumme von 784,90 Mio. Euro (Vorjahr: 691,87 Mio. Euro) neu geworben werden.

## 2007

Der gute Lauf der Konjunktur und damit verbunden die gesunkene Arbeitslosigkeit im Jahr 2007 kamen nur moderat beim Endverbraucher an. Entsprechend verhalten war die Vorsorgebereitschaft der breiten Bevölkerung. Als ein Highlight übers Jahr unter den Vorsorgeprodukten erwies sich einmal mehr das Riestergeschäft.

Die Versicherer konnten 2,1 Millionen neue Verträge abschließen, mithin ein Plus von fünf Prozent erzielen. Zum Jahresende wurde die Zehn-Millionen-Grenze überschritten: Genau 10,7 Mio. Menschen hatten sich für diese Form der ergänzenden, kapitalgedeckten Form der Rentenversicherung entschieden.

Speziellen Beratungsansatz in der gesetzlichen Rentenversicherung bot das RV-Altersgrenzen-Anpassungsgesetz. Mit der darin verfügbaren **Einführung der „Rente mit 67“** wurden erhebliche Veränderungen der Verfügbarkeit der Ansprüche aus Anwartschaften der gesetzlichen Rentenversicherung verabschiedet, was natürlich viele Fragezeichen innerhalb der Arbeitnehmerschaft auslöste. Der IPV lieferte lösungsbezogen die Antworten.

Die Entscheidung des Bundestages, an der Entgeltumwandlung festzuhalten und sie nunmehr unbefristet sozialversicherungsfrei zu stellen, war ein längst fälliger Schritt. Die neue Gesetzeslage brachte einen zusätzlichen Impuls in der betrieblichen Altersversorgung.

Die richtige Entscheidung des IPV, in die Beratung auf dem Gesundheitssektor einzusteigen, belegten die Startzahlen im ersten Geschäftsjahr. Der IPV schloss für seine Mitglieder über die Kooperationspartner 2.518 Krankenvoll- und Zusatzversicherungen ab. Das entsprach einem Monatsbeitrag von 689.068 Euro beziehungsweise 8.268 Millionen Euro im Jahr.

Nach der Abrundung des Geschäftsmodells standen beim IPV umfangreiche Strukturveränderungen an. Vorstand und Verwaltungsrat beschlossen grundlegende Maßnahmen zur Imageverbesserung, zu einer noch effizienteren Organisation und zur Stärkung der Vertriebschancen:

- die Sitzverlegung nach Berlin,
- die Gründung einer Akademie.

Die **Sitzverlegung der Verwaltung** von Varel zurück in die Hauptstadt, wo der IPV gegründet wurde, hatte den Zweck, alle Kräfte am neuen Standort zu bündeln. Die Nähe zu den Ent-

scheidern aus Politik und Verbänden an der Spree sollte sich als eine wegweisende Weichenstellung erweisen. Der juristische Sitz befand sich ohnehin schon in Berlin.

Mit der **Gründung einer IPV-Akademie** am neuen Standort Berlin sollte dem gestiegenen Informationsbedarf großer Teile der Vorsorge-Klientel Rechnung getragen werden. Insbesondere die Information von **Führungskräften und Entscheidern aus Wirtschaft, Politik und Verbänden** zu den komplexen Themen Altersversorgung und kapitalgedeckte Krankenversicherung war zentraler Bestandteil der Zukunftsstrategie des IPV.

Mit der Akademie als Dreh- und Angelpunkt zu den Kernthemen Alters- und Gesundheitsvorsorge war zusätzlich eine noch engere Verknüpfung mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft verbunden.

## 2008

Im Jahr 2008 war der IPV körperlich dort wieder angekommen, wo 1925 alles begonnen hatte – in Berlin, damals wie heute Hauptstadt Deutschlands. Der Gründungssitz damals lag am heutigen Reichpietschufer, der neue Verwaltungssitz liegt einige Straßen weiter entfernt in der Niederwallstraße 10. Mitten in der Mitte, mit Blick auf die architektonisch gerühmten Townhäuser am Auswärtigen Amt, hat der IPV eine Immobilie als Zentrale erworben.

Zum Gendarmenmarkt sind es wenige Gehminuten, nicht viel weiter zum „Haus der Deutschen Wirtschaft“, wo BDI, BDA und der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) residieren.

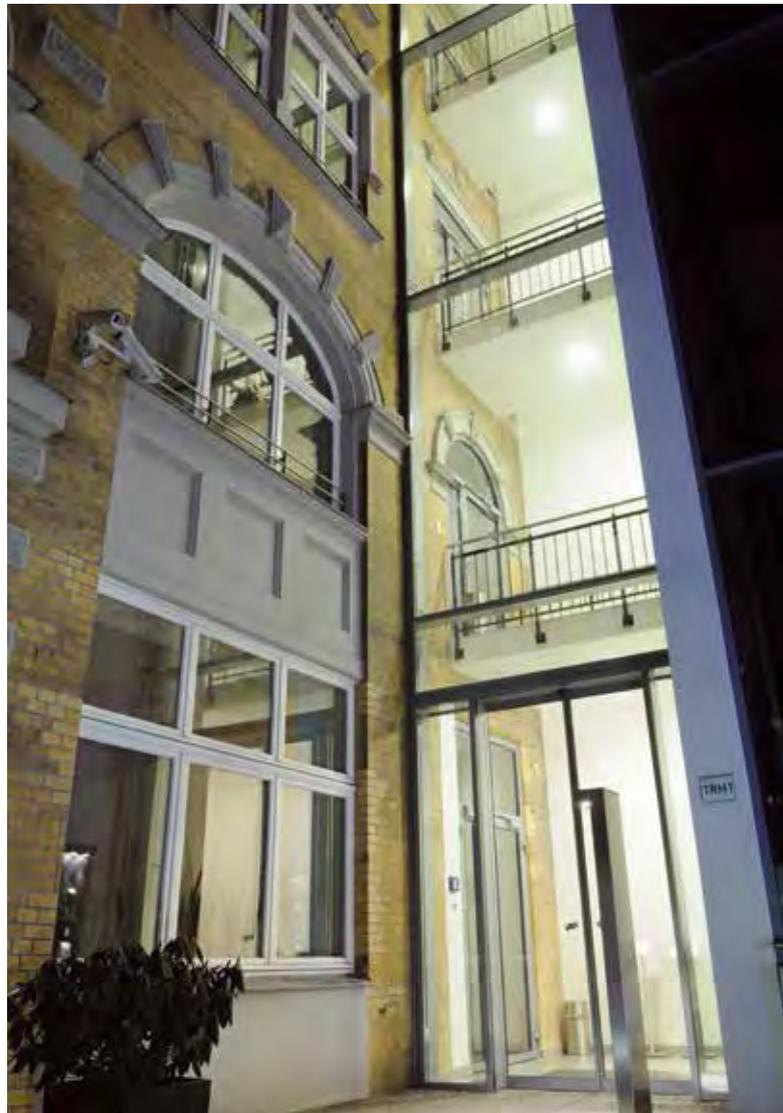
Das Jahr verlief erneut erfolgreich für den IPV. Er konnte im Bereich der Altersvorsorge das verwaltete Versicherungsgeschäft ein weiteres Mal steigern und wie jedes Jahr aufs Neue die Zahl der Mitglieder erhöhen.

Im Bereich der Krankenversicherung verfasste der IPV ein Bündel von Informationsschriften und Beratungsansätze für seine Mitglieder. Die Beratung erfuhr große Resonanz und schlug sich in positiven Neugeschäftszahlen nieder.

Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) war am 1. Juli in Kraft getreten und hatte dem IPV eine zusätzliche Beratungsleistung ermöglicht. Seither kann der IPV seinen Mitgliedern in allen Fragen der privaten und betrieblichen Altersversorgung rechtsberatend zur Seite stehen.



Verwaltungssitz in Berlin-Mitte, Niederwallstraße



## 2009

Externe Einflüsse der Weltwirtschaft und neue Regelungen in der Altersvorsorge beeinflussten die Branche und den IPV im Jahre 2009. Seit Jahresbeginn galt die **Abgeltungssteuer**. Sie stärkte die Altersvorsorge über die private Lebensversicherung unter bestimmten Voraussetzungen: Wird im Alter eine Kapitalleistung ausgezahlt, gilt in der Regel ein geringerer Steuersatz. Zur Anwendung kommt das so genannte Halbeinkünftever-

fahren, wonach 50 Prozent des Ertrags aus einem Lebensversicherungsvertrag steuerfrei bleiben. Die damit verbundene effektive Besteuerung ist in aller Regel weit niedriger als für herkömmliche Kapitalanlageprodukte, die mit dem Abgeltungssteuersatz von 25 Prozent belegt werden.

Auch das **Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)**, das am 29. Mai in Kraft trat, setzte entscheidende Akzente – für den Vertrieb. Der IPV reagierte unverzüglich mit einer neuen Broschüre seiner Reihe „Kompakt“ mit Ratschlägen, Tipps und

Fallbeispielen zur Bewertung von Pensionsrückstellungen und zur Handelsbilanz.

Die weltweite Finanzmarkt- und Realwirtschaftskrise ging nicht spurlos an der Versicherungsbranche vorbei. So drückte die allgemeine Verunsicherung sich vielfach in einem Rückgang der Vertriebsleistungen aus.

Der IPV hat sich in dem schwierigeren Umfeld behauptet und sogar verbesserte Ergebnisse erzielen können. Durch den gezielten Einsatz des IPV-Tarifs erwirtschafteten Vertriebsorganisationen der Partner überdurchschnittlich gute Ergebnisse. Die Neugeschäftszahlen in der privaten Krankenversicherung über den IPV sanken allerdings – im Trend des Marktes.

Organisatorisch war in der zweiten Jahreshälfte der Umzug nach Berlin abgeschlossen. Er verlief reibungslos unter tatkräftiger Hilfe der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wer etwa aus persönlichen oder familiären Gründen nicht mitziehen konnte, war über einen Sozialplan abgesichert. Durch die vorausschauende Einarbeitung der neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war in der Umzugsphase der Servicestandard zu keiner Zeit beeinträchtigt.

Auf der Mitgliederversammlung im Juli wurde die Satzungsänderung des Vereinszwecks zur Gründung der IPV-Akademie beschlossen. Durch spezielle Weiterbildungsaktivitäten wie Fachgespräche, Seminare, öffentliche Veranstaltungen und Podiumsdiskussionen will der IPV über die Akademie zum besseren Verständnis der gesetzlichen Regelungen in der Alters- und Gesundheitsvorsorge beitragen und dabei „im Markt“ wettbewerbsfähiger erscheinen.

Der Startschuss fiel am 27. Oktober mit einer öffentlich viel beachteten Eröffnungsveranstaltung im „Haus der Deutschen Wirtschaft“ in Berlin. Rund 200 Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet verfolgten die Vorträge und Statements der hochkarätigen Referenten und nahmen mit Beiträgen an den Diskussionsrunden teil.

Aufklärung, Information und zukunftsgerichtete Lösungen in den komplexen Fragen der Alters- und Gesundheitsvorsorge sind die primären Aufgaben. Neben der Vermittlung von Grundlagen zu den expliziten Themenbereichen soll die Akademie Klarheit bei Änderungen der aktuellen Gesetzeslagen und der Rechtsprechung bringen.

Die Akademie ist die **erstrangige Anlaufstelle für die Mitglieder, für Freiberufler, Selbstständige, Unternehmer, Geschäftsführer und Entscheider in Firmen, aber auch für**

**Multiplikatoren und Manager in den Verbänden sowie Politiker, Wissenschaftler und Journalisten** – also für alle, die Ratschläge, Informationen und Diskussionsstoff aus erster Hand mit hohem Niveau in den Kerngebieten des IPV suchen. Natürlich ist die Akademie auch und besonders geöffnet für alle weiteren Interessenten und Vertriebsrepräsentanten aus dem Kreis der Kooperationspartner.

Den wissenschaftlichen Austausch mit Universitäten und Berufsakademien pflegt die Akademie ebenso wie die Diskussion mit den Fachmedien und die Abklärung mit der Politik. **Die Zielgruppenansprache erfolgt über Seminare, Workshops, Foren und eine publikumswirksame Jahresveranstaltung.**

Die **Internetseite** der IPV-Akademie hat sich als umfassende **virtuelle Bibliothek** bewährt. Aktuelle Gesetze, Erlässe, Verordnungen und Urteile der Gerichtsbarkeiten sowie Rundschreiben der Spitzenverbände und Sozialversicherungsträger sind ebenso abrufbar wie Fachartikel und wissenschaftliche Arbeiten. Ob in den Tagungsräumen der Berliner Akademie oder virtuell – der IPV steht seinen Zielgruppen lösungsorientiert und praxisnah zur Seite.

In seiner Grußadresse auf der ersten Jahrestagung unterstrich der Vorsitzende des IPV-Verwaltungsrats Dr. Ludolf v. Wartenberg den Anspruch der Akademie, bei den wichtigsten gesellschaftspolitischen Zukunftsfragen Altersvorsorge und Krankenversicherung als zuverlässiger Berater im Kreis der Mitglieder, der Verbände, der Unternehmen und der Kooperationspartner wahrgenommen und anerkannt zu werden. Der frühere Hauptgeschäftsführer des BDI sieht eine der weiteren Hauptaufgaben der Akademie in der Ansprache und Motivierung des „viel beschworenen Mittelstandes als Motor unserer freiheitlichen wirtschaftlichen Ordnung.“ Die Auseinandersetzung mit den Fragen der Gesundheit und Altersvorsorge sei neben Inhabern und Geschäftsführern insbesondere auch für die Angestellten und Mitarbeiter eine der zentralen Zukunftsthemen. Dr. Ludolf v. Wartenberg:

*„Denn attraktive Angebote der sozialen Vorsorge sind gerade in Zeiten einer wachsenden Facharbeiterlücke eine Möglichkeit, die besten Kräfte langfristig an die Firma zu binden und ihnen eine gesicherte Perspektive zu geben.“*

**Im Vorgriff auf das Jahr 2015:** Nach inzwischen sechs Jahrestagungen hat sich die Akademie in der öffentlichen Wahrnehmung und im Kreis der Interessierten zu einer Schlüsselveranstaltung in Fragen der Alters- und Gesundheitsvorsorge entwickelt. Die Referenten, Moderatoren und Diskussionsteilnehmer auf dem Podium zählen zu den namhaftesten

Experten aus den Bereichen Alters- und Gesundheitsvorsorge – aus Regierung, Parteien, Unternehmen, Verbände und Wissenschaft. Die Teilnehmer kommen vorwiegend von den Partnergesellschaften, von den Verbänden, aus Hochschulen und Redaktionen.

Dabei nutzt der IPV die Gelegenheit, im Eigeninteresse und im Interesse der Sache Botschaften in die Öffentlichkeit oder zielgerichtet an bestimmte Adressaten zu entsenden. Die IPV-Akademie ist in Sachen Vorsorge und Versorgung Drehscheibe, Treffpunkt, Botschafterin oder Notlösung – oder alles zusammen.

## 2010

Das BilMoG wurde für alle handelsrechtlichen Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 2010 erstmals verpflichtend – mit der Folge, dass die Firmen ihre Pensionsverpflichtungen weitgehend neu oder überhaupt bewerten mussten.

Dies war der Anlass, dass viele Firmen vorher beim IPV um Aufklärung nachfragten, vor allem kleinere Gesellschaften. Denn die Pensionszusage des alleinigen Gesellschafter-Geschäfts-

führers stellte meistens einen der größten Bilanzposten dar. Der IPV bot seinen Mitgliedern Erläuterungen und Hochrechnungen der bilanziellen Auswirkungen ihrer Pensionszusagen an mit umfangreichen Erläuterungen und Tipps.

Für den Einzelnen zum „Selbstbedienen“ und zur Selbstanalyse hatte der IPV den **BilMoG-Check** entwickelt. Er beinhaltet Zahlen zur Orientierung und bietet Optionen:

- Rückstellungsverläufe der Steuerbilanz und Handelsbilanz,
- Rückstellungsverläufe für 2 Beratungsverfahren (PUC-Methode und modifiziertes Teilwertverfahren),
- Berechnung der Erstzuführung infolge BilMoG,
- Verteilungsmöglichkeiten der Erstzuführung,
- Auswirkungen des Saldierungsgebotes,
- Bilanzsprungrisiken.

Mit seiner qualifizierten Beratung konnte der IPV vielen Mitgliedern helfen, was sich für diese oftmals „in barer Münze“ auszahlte. Unter „qualifiziert“ versteht der IPV eine systematische und verständliche Darstellung von Spezialthemen, die unterschiedlichen Zielgruppen von individueller Bedeutung sind. Als Medium dienen dem IPV Publikationsreihen wie „**Kompakt**“ oder „**Report**“.

### Akademie-Referenten



Dr. Reinhard Göhner, BDA-Hauptgeschäftsführer



Dr. Birgit König, Vorstandsvorsitzende Allianz PKV

An die Adresse der selbstständigen Gewerbetreibenden zum Beispiel, die keine oder nur geringe Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung erhielten, wandte sich der Praxis-Ratgeber „Kompakt“ mit wichtigen Tipps zur „Unternehmensversorgung“ – mit Vorsorgebausteinen für Alter oder Invalidität. Die Zielgruppe Frau sprach ein weiteres „Kompakt“ über die „Alterssicherung der Frau“ an.

Der IPV nahm sich frühzeitig des Themas an, bereits als Untersuchungen zeigten, dass immer mehr Frauen aktiv ihre Alterssicherung in die eigene Hand nahmen.

Die Publikationsreihe „Report“ wandte sich im Berichtsjahr an die Arbeitnehmer und klärte sie detailliert darüber auf, dass vermögenswirksame Leistungen in eine betriebliche Altersversorgung umgewandelt werden können.

Hatte der IPV in der Altersvorsorge längst eine hohe Kompetenz, so avancierte er in der Gesundheitspolitik schnell zum ernsthaften Gesprächspartner von Politik und Wirtschaft sowie zum nachgefragten Berater. Der damalige Staatssekretär im Bundesgesundheitsministerium und spätere Minister, Daniel Bahr, nutzte das Forum der IPV-Akademie zu einer für die Branche wichtigen Zielvorgabe:

*„Wir müssen uns auf die demografische Entwicklung einstellen und dürfen die Kostensteigerungen durch Alterung und Geburtsschwäche nicht allein auf die Lohnkosten abwälzen. Dieser Erkenntnisgewinn ist nicht neu, er gilt ja schon in der Rentenversicherung. Warum dann nicht bei Pflege und Gesundheit? Darum setzen wir hier an.“*

Seitens der Wirtschaft appellierte **Dr. Reinhard Göhner, Hauptgeschäftsführer der BDA**, an die Vernunft der Politiker, angesichts der demografischen Entwicklung das geltende Umlagesystem in der Pflegeversicherung nicht ausschließlich auszuweiten:

*„Zur langfristigen Sicherung der Finanzierbarkeit von Pflegeleistungen ist eine ergänzende kapitalgedeckte Vorsorge unverzichtbar.“*



Dr. Volker Leienbach, Verbandsdirektor PKV



Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen, Universität Freiburg

## 2011 – 2015: Ausbau der Beratungs-/Serviceleistungen

## 2011

In Zeiten unsicherer Märkte spielt die Sicherheit der Anlage eine zunehmend größere Rolle. Firmen und Mitarbeiter hatten erkannt, dass die sich ausbreitenden individuellen Versorgungslücken preisgünstig, verwaltungsarm und steuergünstig verringert werden können.

Wenn dann noch für die versicherungspflichtigen Durchführungswege bei einer Insolvenz des Unternehmens der Pensions-Sicherungs-Verein eintritt, so lag es nahe, in die betriebliche Altersversorgung als „Sicherheitspaket“ zu investieren. Im Laufe des Jahres 2011 kam es folgerichtig zu einer lebhaften Nachfrage in diesem Bereich.

Das wichtige Thema der Versorgungslücke animierte die Mitglieder des IPV, zusätzlich in die kapitalgedeckte private Vorsorge für Alter und Pflege zu investieren. Darauf deutet der signifikante Anstieg abgeschlossener Verträge und der kontinuierliche Zuwachs der Mitgliederzahl. Ein herausragendes Ereignis für den IPV war, sein **400.000stes Mitglied** begrüßen zu können. Bis zum Jahresende zählte der IPV 403.435 Mitgliedschaften, was einen Zuwachs von 5.393 bedeutet. Mit Stolz kann der IPV auch auf die außergewöhnlich hohe Zahl der **Firmenmitgliedschaften von 43.493** blicken. Mit einem Zuwachs von 1.528 Firmenmitgliedschaften konnte das bereits hohe Niveau des Vorjahres noch einmal gesteigert werden.

Eine wichtige Entscheidung mit zu dem Zeitpunkt noch nicht kalkulierbaren Auswirkungen traf der Europäische Gerichtshof (EuGH) im März 2011: Privaten Verbrauchern durften ab dem 21. Dezember 2011 keine geschlechterdifferenzierenden Tarife mehr angeboten werden. Im Umkehrschluss hieß das für die Versicherer: Sie mussten so genannte Unisex-Tarife, für Männer und Frauen gleich, entwickeln und durften nur diese ab dem vorgegebenen Stichtag vermitteln.

Das **EuGH-Urteil zum Unisex** war in den Folgemonaten dann auch das beherrschende Thema in der Vertriebsszene. In der Versorgungsberatung lag der Schwerpunkt auf der Klärung der Frage, ob es sinnvoll war, noch vor dem Stichtag 21. Dezember eine Versorgung abzuschließen, die danach mit Einführung der Unisex-Tarife hätten teurer werden können. Viele entschieden sich für die Vorzieh-Variante. Dieser Effekt schlug sich in den Orderbüchern der Lebensversicherer noch im Geschäftsjahr 2011 spürbar nieder.



Die betriebliche Krankenzusatzversicherung ist ein wertvolles Element der Mitarbeiterbindung.

Ein wegweisendes Gutachten hatte die IPV-Akademie in Kooperation mit der BDA bei der Heubeck AG in Auftrag gegeben. Der Experte der Altersversorgung Prof. Dr. Klaus Heubeck und sein Team sollten Reformansätze zur Beitragsstruktur des PSV, die von der BDA vorgeschlagen worden waren, analysieren und bewerten. Ziel war ein übergreifend konsensfähiges Beitragsmodell als Grundlage für ein Gesetzgebungsverfahren: Arbeitgeber, die Sicherungsmittel für betriebliche Altersversorgung vorhielten, sollten bei der Beitragszahlung entlastet werden. Das Gutachten bestätigte in modifizierter Form das BDA-Modell.

Wie bei der Altersvorsorge gilt der IPV auch bei der Gesundheitsvorsorge zusammen mit seinen Partnergesellschaften als gefragter Beratungspartner.

So machte sich der IPV für die **betriebliche Krankenversicherung (bKV)** stark und entwickelte eine Argumentationshilfe für Unternehmen und Vertriebsorganisationen: Die bKV bietet allen Beteiligten einen Mehrwert. Für die Arbeitgeber ist sie ein Mittel der Personalpolitik, weil sie Fachkräfte bindet. Die Mitarbeiter schließen mit dem arbeitgeberfinanzierten Versicherungsschutz ohne Wartezeiten und Gesundheitsprüfung eine Versorgungslücke.

## 2012

Die Vorzieheffekte durch das EuGH-Urteil in Sachen Unisex beeinträchtigten in den ersten Monaten des Jahres 2012 das



Kooperationspartner im Gespräch mit IPV-Vorstand Dieter Joeres: BDI-Präsident Ulrich Grillo, BDA-Präsident Ingo Kramer (jeweils links)

Geschäft mit den Lebensversicherungen, aber nur zum Teil. Die Branche litt zunehmend unter der Niedrigzinsphase, die sich lähmend auf den Geschäftsgang auswirkte. Erschwerend kam dabei zum Tragen, dass bei der Beurteilung des nach wie vor hervorragenden Instruments Lebensversicherung sowohl von der Politik als auch von Medien zum Teil sehr unsachliche und unrichtige Darstellungen verlautet wurden. Ohne sachlichen Hintergrund meldeten sich auch die Kritiker der privaten Krankenversicherung zu Wort. Die Verfechter einer ausschließlich gesetzlichen Variante in der Gesundheitspolitik fanden in zahlreichen Medien Resonanz und Zustimmung. So wurden die Vor- und Nachteile von umlagefinanzierten und kapitalgedeckten Vorsorgemodellen in aller Öffentlichkeit diskutiert.

Die Exponenten beider Richtungen trieb die Sorge dazu um, die demographische Entwicklung laufe aus dem Ruder. Der unaufhaltbare Trend zu einer überalterten Gesellschaft mit einer nicht kalkulierbaren Kosteninflation stellte alle Finanzierungsmodelle auf den Prüfstand.

Silke Lautenschläger vom Vorstand der DKV listete in einem Beitrag zum IPV-Geschäftsbericht die Vorteile der privaten Krankenversicherung im deutschen Gesundheitssystem auf. Der IPV ergänzte seine Beratungsangebote in der privaten Krankenversicherung mit dem Angebot der Beratung in der **betrieblichen Krankenversicherung**.

Engagierte Unterstützung für seine Arbeit erhielt der IPV intern, aber auch extern über Artikel und Vorträge von den Führungs-

kräften der Partnergesellschaften. In gleichem Maße bekundeten auch die Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft ihr Vertrauen und ihre Solidarität gegenüber dem IPV.

In einem Gespräch mit IPV-Vorstand Dieter Joeres erläuterte der neue BDI-Präsident Ulrich Grillo seine Forderungen an die Politik zur Stabilisierung der sozialen Systeme.

Schützenhilfe kam auch von der BDA. Im Interview des Geschäftsberichtes 2013 beantwortete der neue BDA-Präsident, Ingo Kramer, Fragen des IPV, was die deutsche Wirtschaft in der Alters- und Gesundheitsvorsorge von der neuen Bundesregierung erwartet.

Der **jährliche Geschäftsbericht** zählt zu den wichtigen Kommunikationsmedien des IPV. Mit Beiträgen aus dem Kreis der Kooperationspartner und der Wissenschaft sowie über Interviews mit den Repräsentanten der Spitzenverbände sowie programmatisch einflussreichen Politikern dokumentiert der IPV nach innen wie nach außen seine allseits anerkannte Kompetenz.

Seine Mitglieder versorgt der IPV über Printerzeugnisse und online mit nützlichen Tipps und fundierten Ratschlägen zu allen Fragen der privaten und betrieblichen Alters- und Gesundheitsvorsorge.

Die kleinen Tipps sind für die Mitglieder oftmals bare Münze wert. Das IPV-Magazin „Journal online“ bietet den 400.000 Mit-



Regelmäßige Publikationen des IPV

gliedern kostenlos Antworten, Ratschläge und Lösungen. Dieses Magazin erscheint zweimal im Jahr und wird nach vielen Jahren als Druckexemplar nunmehr online übermittelt. In geringerer Auflage wird das „Journal online“ allerdings auch noch gedruckt und klassisch per Post verschickt.

## 2013

Die im Geschäftsjahr 2012 wirksamen Vorzieheffekte infolge des Unisex-Urteils, die Bundestagswahl im September 2013 und die sich lang dahinziehende Regierungsbildung der Großen Koalition, von der viele Betroffene eine Stärkung der Privatinitiative und Eigenvorsorge vergeblich erwartet hatten, beeinflussten die Nachfrage nach Vorsorgeprodukten entsprechend negativ. In den Monaten vor und nach der Wahl verharrte die Politik in lähmender Untätigkeit. Einzig die Einführung des „Pflege-Bahr“, also des staatlichen Zuschusses zu einer neu abgeschlossenen Pflegeversicherung, belebte in der Folge die Nachfrage in diesem Sektor.

Die Organe des IPV nahmen sich die Zeit für strategische Überlegungen. Diese wurden auf Sitzungen und einer Klausurtagung des Verwaltungsrates mit dem Vorstand erörtert. Eine wichtige personalpolitische Entscheidung fiel im Juni. Das langjährige Vorstandsmitglied Jost Etzold wurde feierlich unter Würdigung seiner Verdienste in den Ruhestand verabschiedet. In dieser Sitzung wurde als Nachfolger der Versicherungsmanager Veit Oos berufen.



Den Generationenwechsel dokumentierte Oos nach seinem Amtsantritt in einem Gespräch mit dem früheren gesundheitspolitischen Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Jens Spahn. Der heutige Staatssekretär im Bundesfinanzministerium, Jahrgang 1980, äußerte sich zu den diskutierten Pflegevorsorgefonds:

„Es ist nur logisch und richtig, dass wir heute einen Teil der Beiträge zurücklegen, damit diese in der Zukunft nicht übermäßig stark steigen, wenn wir selbst pflegebedürftig werden.“

Der Jahresabschluss 2013 fiel angesichts der erwähnten Gründe wie Vorzieheffekte im Vorjahr, verlangsamte Konjunktur und lähmende Politik in allen Kategorien der Einnahmenseite marktgerecht aus.



IPV-Vorstand Veit Oos im Gespräch mit dem CDU/CSU-Gesundheitspolitiker und Staatssekretär Jens Spahn

Trotz der schwierigeren Rahmenbedingungen hinsichtlich des Neugeschäfts war es dem IPV auch im Jahr 2013 zusammen mit seinen Kooperationspartnern gelungen, die Anzahl der Mitglieder leicht zu steigern. So verzeichnete der IPV einen Mitgliederzuwachs von 365 Mitgliedschaften.

Zum Jahresende 2013 hatte der IPV damit insgesamt 409.286 Mitgliedschaften, davon entfielen 363.354 auf Einzel- und 45.932 auf Firmenmitgliedschaften.

Mit diesen Zahlen konnte sich der IPV dem Markttrend leider nicht entziehen. Die gesamte Versicherungsbranche musste sich dem **schwierigen Marktumfeld**, geprägt von der nachlassenden Abschlussbereitschaft breiter Bevölkerungsschichten, anpassen.

Die nachlassenden Neugeschäftszahlen der privaten Krankenversicherer im Geschäftsjahr 2013 spiegeln sich auch in den Zahlen des IPV wider. Das private Krankengeschäft über den IPV konnte bei seinen Kooperationspartnern aufgrund der Unsicherheit des Marktes über die Einführung einer Bürgerversicherung nicht weiter ausgebaut werden. In dieser Konsequenz hielt das Neugeschäft der Voll- und Zusatzversicherungen dem Vorjahresvergleich nicht stand.

Mit der Zunahme der Anzahl der Mitglieder stiegen die Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen auf 4,908 Millionen Euro. Der IPV erhielt an Verwaltungskostenzuschüssen nach Abzug der Mehrwertsteuer 1,997 Millionen Euro. Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich auf 1,928 Millionen Euro.

Auf der Kostenseite wurden diverse Ausgabenblöcke einer kritischen Prüfung unterworfen. Dabei galt es zwischen Effizienz und Ersparnis abzuwägen. Von ad-hoc-Entscheidungen sah der Vorstand allerdings bewusst ab und setzte für das laufende Jahr und die kommende Zeit einen noch stärkeren Schwerpunkt auf die Weiterbildung der Versicherungsvermittler und das Qualitätsmanagement in der Beratung.

Der IPV stellte rechtzeitig die entscheidenden Weichen und erfüllte am Jahresende alle Voraussetzungen, um in die gemeinsame Initiative von Vermittlervereinigungen und Versicherern „gut beraten“ aufgenommen zu werden. Das freiwillige Konzept sieht vor, die Weiterbildung der Versicherungsvermittler auf eine einheitliche Grundlage zu bringen und die Qualität im Versicherungsvertrieb branchenweit und unternehmensübergreifend zu sichern. Rückblickend kann die Entscheidung als konsequent und vorausschauend bezeichnet werden. Gesetzesänderungen und Gerichtsurteile warfen im laufenden Jahr bei zahlreichen Versicherten Fragen zu Vorsorge und Versorgung auf. Der IPV verzeichnete infolgedessen eine nochmals wachsende Nachfrage nach Beratungsleistungen, die er erfolgreich bedienen konnte. Am Jahresende beschäftigte der IPV 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## 2014

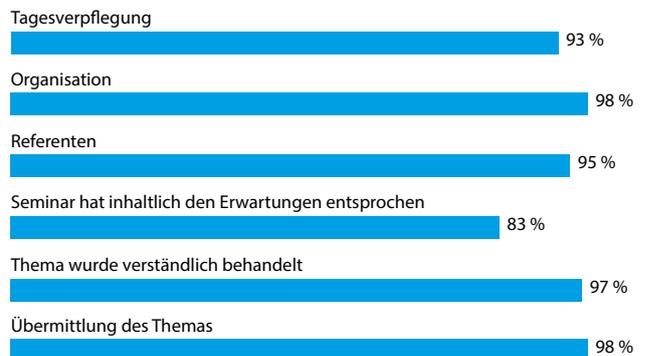
Das Jahr 2014 war in noch stärkerem Maße als zuvor von der andauernden Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank geprägt. Die in Politik und Medien zum Dauerthema hochstilisierte Diskussion über die Leistungsfähigkeit der Lebens- und Krankenversicherer in diesem Zinsumfeld verschärfte die schon weit verbreitete Verunsicherung.

Diese Entwicklung war für den IPV Ansporn und Herausforderung, die **qualifizierte Wissensvermittlung** für Mitglieder im Bereich der Alters- und Gesundheitsvorsorge zu bezahlbaren Konditionen gezielt auszuweiten. Dazu **ließ sich die IPV-Akademie nach DIN ISO 29990 zertifizieren und erhielt im laufenden Geschäftsjahr dann auch sofort das Zertifikat.**

Ebenso wurde von der freiwilligen Weiterbildungsinitiative der Versicherungswirtschaft „gut beraten“ die Akademie als akkreditierter Bildungsdienstleister aufgenommen. Für die Teilnahme an den Seminaren der Akademie können nunmehr in der Regel sechs Punkte auf dem Weiterbildungskonto des Vermittlers gutgeschrieben werden.

So erfolgreich und anerkannt die Dienstleistungsqualität der Akademie wahrgenommen wird, so werden auch die Services

### Auswertung einer Befragung über Akademie-Seminare 2013



Anteil „sehr gut“ und „gut“; Teilnehmer: 321; Rückmeldungen: 227

Regelmäßige Befragungen sichern und bestätigen die hohe Qualität der IPV-Akademie

und Einrichtungen des IPV nachgefragt. Beispielhaft für die sachliche Informationspolitik und passgenauen Ergänzungsangebote ist der **IPV-Rentenkürzungsrechner**.

Auf Basis bisher erzielter Entgeltpunkte und des aktuellen Bruttoeinkommens kann die Höhe der gesetzlichen Altersrente hochgerechnet werden. Eine Möglichkeit, die Rentenlücke zu verringern, bietet die steuerbegünstigte Basis-Rente. Der vom IPV entwickelte **Basis-Rentenplan PLUS** kombiniert diese mit einem Kapitalanlageprodukt zur Schaffung frei verfügbarer Liquidität für die Rentenzeit.

Über aktuelle Veränderungen in der Vorsorgelandschaft kurzfristig und kompetent zu informieren, gehört für den IPV als Beratungsinstanz zum Selbstverständnis. Als im Jahr 2014 ein gerade ins Gesetzgebungsverfahren gelangter Referentenentwurf vorsah, Arbeitgeberbeiträge zur betrieblichen Krankenversicherung steuerlich nicht mehr als Sachlohn zu bewerten, rief das den IPV auf den Plan: Vor zahlreichen Unternehmern und Führungskräften kritisierten Experten aus der Praxis und der Wissenschaft öffentlich die vorgesehenen, kostentreibenden Vorschläge.

Schwerpunkte der Serviceangebote des Industrie-Pensions-Management (IPM) sind die Beratungsleistungen für die Mitglieder in der Altersvorsorge. Enormes Interesse rief der IPV-Service zur Überprüfung der Rentenbescheide hervor. Firmenmitglieder nahmen naturgemäß Beratungsleistungen zur betrieblichen Altersversorgung in Anspruch. Ein Dauerbrenner war die Beratung zur Firmen- oder Privatinsolvenz. Hiervon betroffene Betriebsrentner oder Anwärter bemühten den IPV. Der



Seminar der IPV-Akademie

Verbands- und Unternehmens-Service (VUS) überzeugt Unternehmen und Verbände durch seine umfassende und neutrale Beratungsleistung. Er führte zahlreiche Unternehmer- und Steuerberaterforen durch. Gefragt ist mehr denn je die persönliche Beratung.

Kapitalgesellschaften interessieren sich vor allem für die Versorgung von Gesellschafter-Geschäftsführern. Persönliche Hilfestellung ist gewünscht in allen Fragen der Gesundheitsvorsorge. Entsprechend wurde von Jahr zur Jahr das Beratungsangebot in Kooperation mit der almeda GmbH ausgebaut.

Die IPV-Mitglieder profitieren von einer medizinisch geschulten Fachberatung. Medizinische Beratungsleistungen, Informationen zu Vorsorgeleistungen und zu Pflegeleistungen sind im Angebot und werden hinreichend in Anspruch genommen.

Betroffene und Angehörige verschaffen sich den „Durchblick“, vorsorglich oder nach dem Arztbesuch. Allen widrigen externen Einflüssen zum Trotz hat sich das 89ste Jahr des IPV wieder einmal erfolgreich entwickelt. Mit 410.367 Mitgliedern, davon 46.632 Firmen, erreichte der IPV einen Höchststand.

Entwicklung des IPV-Mitgliederbestands

2008	387.321
2009	390.573
2010	398.042
2011	403.435
2012	408.921
2013	409.268
2014	410.367

## 2015

Das Jubiläumsjahr soll nach dem Willen von Verwaltungsrat und Vorstand ein Jahr besonderer Anstrengung bei der Unterstützung hilfsbedürftiger Mitglieder und Angehöriger werden.

Drei Hilfseinrichtungen des IPV stehen weiterhin Menschen, die durch persönliche Schicksalsschläge unverschuldet in finanzielle Not gerieten, unterstützend zur Seite:

- der IPV-Hilfsfonds,
- der Industrie-Hilfsverein e. V. (IHV) und
- das IPV-Hilfswerk.

Jede dieser Organisationen hat ihre spezielle Aufgabe. Allen gemeinsam ist neben der finanziellen Unterstützung der menschliche Kontakt zu den Notleidenden.

Ohne vertriebsorientierten Hintergrund, ohne Marketing-Gesichtspunkte und ohne viel publizitätswirksamen Aufhebens stellt der IPV Geld zur Verfügung, um auch zukünftig notleidenden Mitgliedern helfen zu können.

Wenn denn auch im laufenden Jahr 2015 die Wachstumsaussichten des IPV angesichts des widrigen wirtschaftlichen Umfeldes weniger verheißungsvoll sein mögen, so wird sich der IPV dennoch existenziell und emotional mit seinen Hilfsprogrammen besonders jener Klientel aus seinem Mitgliederkreis widmen, die auch unser aller Zukunft sind – den Kindern notleidender Familien.

*„Es ist dem IPV ein besonderes Anliegen“, so das Vorstandsmitglied Dieter Joeres, „diesen Kindern für ihre Ausbildung oder ihr Studium finanziell zu helfen und ihnen so eine Zukunft zu bieten.“*

Diese Hilfeleistungen des IPV haben Tradition, solange der IPV selbst existiert. So wurde dieses von Anfang an in der Satzung des IPV festgelegt und später durch die Gründung des Industrie-Hilfsverein e. V. (IHV) und des Hilfswerks erweitert.



### Zeiten wirtschaftlicher Turbulenzen und gesellschaftlicher Umbrüche

Ein Jubiläum ist neben der Bestandsaufnahme zugleich Anlass, nach vorne zu blicken. Wohin steuert der IPV, welche weiteren Chancen eröffnen sich ihm und welchen Herausforderungen oder Risiken ist er ausgesetzt? Keine Frage – dem Einfluss eines sich rasant verändernden Umfeldes kann sich der IPV nicht entziehen. Sein Geschäftsmodell wird durch den gesellschaftlichen Wandel und durch gesetzgeberische Vorgaben beeinflusst. Die komplexen Probleme mit ihren allgemeinen Verunsicherungen, verursacht auch durch den demografischen Wandel und die Niedrigzinsphase, lassen derzeit eine glaubwürdige und verlässliche Prognose über die Entwicklung des deutschen Sozialsystems kaum zu. Hinzu kommt die Ungewissheit über die politische Ausgestaltung der Rahmenbedingungen.

Hierzu nur einige Beispiele: Der Verzicht auf die Übertragung der Solvency-II-Eigenmittelvorgaben auf Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung ist nur vorläufig und noch nicht endgültig. Von der anstehenden Umsetzung der von der EU vorgegebenen Mobilitätsrichtlinie in deutsches Recht drohen eher belastende denn schonende Maßnahmen. Auch die Überlegungen aus der Politik zu einer privilegierten Betriebsrente der Sozialpartner verunsichert das bestehende bAV-System.

Andererseits betont die Politik, aufgrund der demografischen Entwicklung, die zwingende Notwendigkeit einer zusätzlichen kapitalgedeckten Säule zur Sicherung des Lebensstandards im Alter. Auch denkt die Politik darüber nach, die Betriebsrente auf freiwilliger Basis durch unterstützende Maßnahmen zu verbreitern. Gerade in dieser komplexen Gemengelage eröffnen sich dem IPV weitere Chancen und Tätigkeitsfelder. Mit seinem Geschäftsmodell eines beratenden Dienstleisters bei allen Fragen der Alters- und Gesundheitsvorsorge erweist sich der IPV als nachgefragte Institution. In der 90-jährigen Geschichte des IPV war besonders bei gesellschaftlicher Unsicherheit und sozialer Instabilität die Beratung von überragender Bedeutung und wird es auch künftig sein.

In kaum einem anderen Sektor ist eine unabhängige Beratung so gefordert wie im Segment der sozialen Sicherung. Das aber macht die Stärke des IPV aus. Er liefert eine neutrale Leistung in einem Markt, der von vielen Einzelinteressen geprägt ist. Ohne Zweifel – die vor einigen Jahren getroffene Entscheidung, die Beratungsfunktion für die mehr als 400.000 Mitglieder und die Arbeitgeberverbände als Kerngeschäft zu definieren und dieses Jahr für Jahr auszuweiten, hat sich als ein Meilenstein in der Entwicklung des Vereins erwiesen.

Als Mittler zwischen dieser Klientel und den ihm vertraglich verbundenen Versicherungsgesellschaften dient der IPV zum Vorteil beider Seiten. Sie alle profitieren gleichermaßen von den qualifizierten Beratern des IPV. Auf der Agenda künftiger Tätigkeiten des IPV steht naturgemäß der weitere quantitative und qualitative Ausbau der Beratungsorganisation. Damit wird die bestehende enge Zusammenarbeit mit den verschiedenen Vertragspartnern aus der Versicherungswirtschaft auf eine effiziente und zukunftsfähige Grundlage gestellt. Bei der weiteren Akquisition von Mitgliedern rechnet der IPV auch künftig mit der partnerschaftlichen Begleitung durch die Spitzenorganisationen der deutschen Wirtschaft. BDI und BDA haben als Gründungspioniere in 90 Jahren den IPV stets freundschaftlich und konstruktiv unterstützt und ihm so seine Neutralität garantiert. Hierauf basiert das Vertrauen zahlreicher Firmen in die Beratungsqualität des IPV.

Insbesondere angesichts der zunehmenden Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung als 2. Säule der Alterssicherung wird der IPV seine Dienstbarkeit dem steigenden Beratungsbedürfnis der Firmen anpassen. Vor allem im klein- und mittelständischen Unternehmenssegment besteht erheblicher Nachholbedarf. Zur Mitgliederbindung und zur Gewinnung neuer Mitglieder wird auch das Serviceangebot ständig aktualisiert und ausgebaut. Ein Schwerpunkt stellt die vertiefte Beratung rund um das Thema Pflege dar. Daraus ergeben sich zukünftige Servicefelder, wie z. B. „Pflegevorsorge“ und „Patientenverfügung“. Mit seiner zertifizierten Akademie stellt sich der IPV mit Veranstaltungen und digitalen Angeboten als nützlicher und berufener Wissensvermittler in Politik, Wissenschaft, Verbänden und Medien dar. Der IPV hat sich zum Ziel gesetzt, bei den meinungsbildenden Akteuren gesuchter Ansprechpartner zu sein, wenn es um Fragen der Altersvorsorge und Gesundheitssicherung geht. Für die Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern der Versicherungsgesellschaften und der Verbände weitet die Akademie ihr qualifiziertes Seminarprogramm aus.

Mit dem zweigleisigen Ausbau seiner Kerngeschäfte – der Qualifizierung des Beratungsangebots und der Bereitstellung zusätzlicher Serviceleistungen – sieht sich der IPV für die Herausforderungen der Zukunft bestens gewappnet. Für die Zukunft baut der IPV auch weiterhin auf die konstruktive Zusammenarbeit mit den Versicherungspartnern. Sie entwickeln derzeit innovative Produkte, die den aktuellen Anforderungen angepasst sind und dem Geschäft mit der Vorsorge zusätzliche Impulse verleihen.

Der 90 Jahre alte IPV freut sich auf eine weitere erfolgreiche Zukunft.

## / Kontakt

### / **IPV Berlin**

Niederwallstraße 10  
10117 Berlin  
Tel.: 030 206732-0  
Fax: 030 206732-333  
E-Mail: info@ipv.de

### / **IPV Düsseldorf**

Friedrich-Ebert-Straße 1  
40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211 355980-0  
Fax: 0211 355980-21

### / **Oliver Franz**

Leitung Mitgliedermanagement, Informationstechnologie,  
Datenschutzbeauftragter  
Tel.: 030 206732-0  
Fax: 030 206732-333  
E-Mail: franz@ipv.de

### / **Wolfgang Peters**

Leitung Mitgliederberatung, Vertriebsmarketing,  
IPV-Akademie, Hilfseinrichtungen  
Tel.: 030 206732-0  
Fax: 030 206732-333  
E-Mail: peters@ipv.de

### / **Philip Spies**

Verbands- und Unternehmensservice  
Beratung von Verbänden und Unternehmen  
zum Thema Gesundheitsvorsorge  
Industrie-Pensions-Verein e. V. Düsseldorf  
Friedrich-Ebert-Straße 1  
40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211 355980-40  
Fax: 0211 355980-21  
E-Mail: spies@ipv.de

### / **Christian Kiefer, Wolfgang Peters**

Leitung IPV-Akademie  
Tel.: 0211 355980-50, 030 206732-120  
Fax: 0211 355980-21, 030 206732-333  
E-Mail: kiefer@ipv.de, peters@ipv.de

## / Impressum

**/ Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:**

Vorstand des IPV  
Industrie-Pensions-Verein e. V.  
Niederwallstr. 10  
10117 Berlin  
Tel.: 030 206732-0  
Fax: 030 206732-333  
Internet: [www.ipv.de](http://www.ipv.de)  
E-Mail: [info@ipv.de](mailto:info@ipv.de)

**/ Konzeption, Gestaltung, Text und Produktion:**

rw konzept GmbH, Kommunikationsberatung  
Berlin · Köln  
[www.rw-konzept.de](http://www.rw-konzept.de)

**/ Fotografie und Bildnachweis:**

Anette Riedl, AXA, BDA/Chaperon, Bernd Choritz, IPV, Ilja C.  
Hendel/BMF, Katrin Stein, PKV, Wolfgang Scholvien

**/ Druck:**

LASERLINE



Industrie-Pensions-Verein e. V.  
Partner von BDI und BDA

Internet: [www.ipv.de](http://www.ipv.de)  
E-Mail: [info@ipv.de](mailto:info@ipv.de)