

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Große Namen, große Kosten	Seite 5
BaFin Statistik '07	Seite 7
Risikovorsorge beim Volkswohl Bund	Seite 9

Kurzmeldungen:

Hartford schließt deutsche Niederlassung: Der amerikanische Versicherer **The Hartford Limited Deutschland** gibt das Deutschlandgeschäft bereits vor dem Verkaufsstart wieder auf. Die erst im vergangenen Jahr in **Frankfurt a. M. gegründete Deutschland-Niederlassung** mit immerhin gut 50 Mitarbeitern wird wieder **geschlossen**. Auch in **Großbritannien** wurde das Neugeschäft im Mai eingestellt. In **Japan gilt ein Neugeschäfts-Stopp** ab dem 1. Juni. Zuvor hatte **Hartford** den dritten Quartalsverlust in Folge – von diesmal 1,2 Mrd. US-Dollar - bekannt gegeben. Noch im letzten Jahr sah das Unternehmen auf dem deutschen Markt ein **riesiges Potential für Variable Annuities** als alternative Anlageform in der Altersvorsorge. Das scheint man nun etwas anders zu sehen; die Kapitalmarktkrise zwingt das Unternehmen, die **„Kapitalbasis zu sichern sowie Risiken der unterschiedlichen Geschäftsfelder zu reduzieren“**, erklärte **Europa-Chef Marc Lieberman**.

Nur Katastrophennachrichten sind gute Nachrichten: In der **Ausgabe 9/2009** der Zeitschrift für **Versicherungswesen (ZfV)** beschäftigt sich **Chef-Redakteur Marc Surminski** u. a. mit der deutschen Mediengesellschaft, die ganz offensichtlich – und bisher vergeblich – auf der **Suche nach großen Versicherungskatastrophen** ist. Die losgelöst von jeder inhaltlichen Logik vom Magazin **„Focus“** gestellte Frage: **„Warum sollte es ausgerechnet den Versicherungen besser ergehen als den Banken?“** beantwortet **Surminski** ebenso einfach wie deutlich: **„Es geht den Versicherungen besser als den Banken, weil sie keine Banken sind. Sie haben ein völlig anderes Geschäftsmodell.“** Zudem zeigt er ein grundsätzliches Problem der Versicherer in der öffentlichen Wahrnehmung auf: **„Sie können es ihren Kritikern im Grunde nie recht machen. Wenn sie – wie aktuell – ihre Reserven dazu nutzen, die Überschussbeteiligung der Kunden trotz einer niedrigen Nettoverzinsung zu stützen, heißt es, sie lebten von der Substanz. Tasten sie dagegen die Reserven nicht an, heißt es, sie beteiligten die Kunden nicht an ihrem Reichtum.“**

Skandia verbessert Garantiefonds: Die **Skandia Lebensversicherung AG** hat in Zusammenarbeit mit der **Société Générale** ihr **Garantiefondssystem optimiert**. Kernelement des neuen **„Skandia Euro Guaranteed 20XX“** ist ein neu entwickelter **Volatilitätsfaktor**, der den Garantiefonds an unterschiedliche Marktsituationen anpassen soll. Rein technisch wird damit das bisherige **CPPI-Modell** (Constant Proportion Portfolio Insurance) durch eine **VPPI-Variante** (Variable Proportion Portfolio Insurance) ersetzt. Zudem sei die **Streuung der Anlageklassen** erweitert worden. Mit dieser Anpassung soll die so genannte **„Sicherungs-Falle“ („Cash-Lock“)** vermieden werden, bei der die Fondsverwalter gezwungen sind, das Fondsvermögen bis zum Laufzeitende festverzinslich und damit renditeschwach anzulegen. **„Viele Wettbewerber hocken derzeit in der Sicherungs-Falle. Und mit ihnen die Kunden, denn sobald die Märkte wieder anziehen, werden sie den Boom komplett verpassen“**, erklärte **Vertriebsvorstand Sven Enger**. Er wies auch darauf hin, dass die bestehenden Garantiefonds verändert wurden, nicht aber neue Fonds aufgelegt worden seien. Die Neuauflage eines Garantiefonds hätte zwangsläufig zum Verlust von Höchststands-Garantien geführt.

Nürnberger setzt weiter auf Fondspolices: **Dr. Werner Rupp, Vorstandsvorsitzender der Nürnberger Versicherungsgruppe**, erläuterte kürzlich die Geschäftsergebnisse seines Unternehmens und gab einen Ausblick auf das Jahr 2009. **Gegen den Branchentrend steigerte die Nürnberger Leben ihre Beitragseinnahmen um gut 4%**. Ein Grund hierfür sei das geringe Engagement der **Nürnberger** im volatilen Einmalbeitragsgeschäft; nur etwa 7% der Prämieinnahmen stamme aus Einmalbeiträgen. Im Geschäft mit den **staatlich geförderter Riester- und Rürup-Renten** kommt die **Nürnberger** nach eigenen Angaben auf einen Marktanteil im Neugeschäft von über 5%. Ungefähr ein Viertel des Neugeschäfts entfalle auf die **Berufsunfähigkeitsversicherung**. Der Absatz von Fondspolices sei nach Angaben von **Rupp** weder im Herbst 2008 noch im ersten Quartal 2009 eingebrochen. Von einer Renaissance klassischer Tarife sehe er nichts; **somit setzt das Unternehmen auch für die Zukunft auf fondsgebundene Produkte**. Trotz der aktuellen Turbulenzen sieht **Rupp** in **Variable Annuities eine interessante Alternative**. Allerdings wolle die **Nürnberger** erst dann mit einem solchen Konzept auf den Markt kommen, wenn der **Gesetzgeber** die Konstruktion auch in **Deutschland** erlaubt.

Fortis Vorsorge DuoGarant: Die **Fortis Deutschland Lebensversicherung AG** hat ein **Hybrid-Produkt** eingeführt, bei dem die Beiträge auf den **Deckungsstock des Lebensversicherers sowie die Garantiefonds „Fortis Plan Target Click Funds“** verteilt werden. Bei Vertragsbeginn wird festgelegt, **in welchem Verhältnis die Beiträge aufgeteilt werden**. Der Kunde kann jedoch die Aufteilung monatlich kostenfrei verändern. Dies ermöglicht, die kompletten im Deckungsstock angesammelten Sparanteile in Fondsanteile umzuschichten und umgekehrt. Während der gesamten Ansparzeit erfolgt eine **Höchststandsicherung**. Bislang ist der Abschluss auf Basis von Einmalbeiträgen möglich; ab Juni 2009 sind auch laufende Beiträge vorgesehen.

LV1871 setzt auf biometrische Absicherung: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** hat kürzlich auf die **Bedeutung der Absicherung biometrischer Risiken** hingewiesen: *„Die Absicherung von biometrischen Risiken ist gerade in Zeiten der Wirtschaftskrise ein bedeutendes Element der privaten Vorsorge“*, erklärte **Vorstandschef Karl Panzer**. Um Kunden und Vermittlern den Abschluss zu erleichtern, bietet die **LV1871** im Rahmen ihrer **Golden BUZ** auch die Möglichkeit, eine **Prämienbefreiung** für den BU-Fall bis zu einem Gesamtbeitrag von 3.000 Euro **ohne Risikofragen** zu versichern. Anstelle der Risikofragen tritt dann eine **dreijährige Wartezeit**. Bei der **Bestattungsversicherung** verzichtet die **LV1871** bis zu einer Summe von 12.500 Euro auf die Risikoprüfung. Mit der so genannte **eXtra-Renten-Option** in der **Basis- und Riester-Rente** können versicherte Personen mit schweren gesundheitlichen Einschränkungen zu Rentenbeginn unter bestimmten Voraussetzungen eine höhere Rente beziehen.

BVV behauptet sich in schwierigem Marktumfeld: *„Trotz äußerst schwierigem Marktumfeld konnten wir das Guthaben unserer Versicherten in 2008 mit 4,5% verzinsen und damit auch zusätzliche Vorsorge für die verlängerte Lebenserwartung treffen“*, äußerte sich **Rainer Jakubowski**, **Vorstandsmitglied des BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes a. G.**, zufrieden mit dem **Geschäftsjahr 2008**. Die Anzahl der Vollmitglieder erhöhte sich im letzten Jahr von 644 auf 677 Unternehmen. Das Unternehmen erwirtschaftete einen Überschuss in Höhe von 32,9 Mio. Euro; davon wurden 30,6 Mio. Euro der Rückstellung für Beitragsrückerstattung zugeführt und 2,3 Mio. Euro als Direktgutschrift ausgeschüttet. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 5,1% auf 4,0% zurück. Für das **Jahr 2010** wurde eine **Reduzierung der Überschussbeteiligung beschlossen**. Der **Verwaltungskostensatz** wurde mit 1,8% angegeben. *„Aufgrund der andauernden Rezession erwarten wir auch für 2009 ein schwieriges Jahr“*, sagte **Jakubowski**.

BVK sieht Versicherungsvermittler diffamiert: Der **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)** hat empört auf eine vom **Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)** heraus gegebene Broschüre reagiert. Im *„Checkheft Altersvorsorge – Der Verbraucherleitfaden zum passgenauen Vertragsabschluss“* heißt es u. a. *„die finanziellen Anreize der Anbieter dürften nicht wenige Vermittler bei ihren Produktempfehlungen beeinflussen.“* Hiermit würde der gesamte Berufsstand der Versicherungskaufleute mit der Unterstellung diffamiert, **dass er Produkte allein abhängig von der Höhe seiner Provisionen und nicht im Kundeninteresse vermittelt**. *„Diese Unterstellung ist einmalig und stellt eine Herabwürdigung der Versicherungskaufleute dar“*, erläuterte **Michael H. Heinz**, **Präsident des BVK**. Als reines **Nachkarten des BMAS** sieht **Heinz** zudem die Propagierung der Offenlegung von Provisionssätzen in der Broschüre an. Dieses Ansinnen habe schon im Gesetzgebungsverfahren zur **Novellierung des VVG** im Jahre 2005 keine Mehrheit erhalten.

neue leben wächst über Markt: Die **neue leben** konnte im **Jahr 2008** ihre **Beitragssumme des Neugeschäfts** um über 20% auf 2,2 Mrd. Euro steigern. Da die Einmalbeiträge um 8,6% zurück gingen, waren auch die gesamten Beitragseinnahmen im letzten Jahr mit 1,2% leicht rückläufig. Die **Nettoverzinsung** lag mit 4,0% über dem Marktdurchschnitt. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei 1,1%, die **Abschlusskostenquote** bei 4,4%. Der **Vertriebserfolg der neuen leben** begründet sich u. a. in der **Zusammenarbeit mit den Sparkassen**. Das **Hamburger Unternehmen** arbeitet mit rund **80 Sparkassen** zusammen, darunter **neun der zehn Institute Deutschlands**. Mit **vier der Aktionärs-sparkassen** konnte die **neue leben Holding AG** eine **exklusive, langfristige Zusammenarbeit** von bis zu 15 Jahren vereinbaren. Das **Maklergeschäft** soll zukünftig intensiviert werden; **Vertriebsvorstand Rolf-Dieter Marson** sieht als Ziel einen Anteil von 10%. Aktuell liegt er bei 5,2%. Für das laufende Jahr hat die Gesellschaft u. a. **neue Garantieprodukte** angekündigt.

Wenig Veränderungen in den TOP30: Mit Hilfe der Angaben in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) 7/2009** und **eigener Recherchen** bei den Versicherern lassen sich inzwischen die **TOP30 der größten deutschen Lebensversicherer** für das **Jahr 2008** bestimmen.¹ Bedingt durch die **Fusion mit der Volksfürsorge** hat die **Generali** einen großen Sprung nach vorne gemacht und liegt nun auf Rang 5. Die **Bayern Versicherung** konnte um 3 Plätze zulegen und schaffte es bis auf Platz 10. An der Spitze liegen unverändert **Allianz, AachenMünchener und Zurich Deutscher Herald**. Aufgrund der Höhe der Prämieinnahmen gehören auch **Standard Life und Heidelberger Leben** zu den 30 größten Anbietern in Deutschland. Für das britische Unternehmen liegen jedoch keine auswertbaren Geschäftsberichte für das deutsche Geschäft vor. Der Bestand der **Heidelberger Leben** besteht nahezu ausschließlich aus Fondspolice, so dass hier viele Bilanz-Kennzahlen keine vergleichbaren Aussagen liefern. Daher werden wir in unsere **traditionelle Bilanz-Analyse der TOP30** die **LVM** und die **HUK-Coburg** als nächst kleinere Versicherer aufnehmen.

IMPRESSUM:

infinma news 05 / 2009

Herausgeber:
 infinma
 Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
 Max-Planck-Str. 22
 50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
 E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann
 Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

¹ Bezugsgröße für die Bestimmung der TOP30 sind die gebuchten Brutto-Beiträge. Da die Geschäftsergebnisse des Jahres 2008 noch nicht komplett vorliegen, handelt es sich hier noch um vorläufige Ergebnisse. Geringfügige Verschiebungen bei den einzelnen Platzierungen sind nicht völlig ausgeschlossen.

Große Namen, große Kosten

Wir sind in den letzten Wochen bereits wiederholt auf ein **Druckstück** mit dem vollständigen Titel „**Große Namen, große Kosten bei der Lebens- und Rentenversicherung**“ und uns unbekannter Herkunft angesprochen worden.

Große Namen, große Kosten bei der Lebens- und Rentenversicherung

Offiziell beim BaFin* gemeldete
Aufwendungen ausgewählter Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland im Jahr 2006

Gesellschaft	Abschluss aufwand	Verwaltungs aufwand*	Aufwand gesamt*	Gesellschaft	Abschluss aufwand	Verwaltungs aufwand*	Aufwand gesamt*
Atlantic Lux	7,79%	4,80%	12,59%	ARAG	23,45%	4,60%	28,05%
Debeka Leben	14,96%	1,60%	16,56%	Nürnberger	24,08%	4,10%	28,18%
Victoria	15,92%	3,10%	19,02%	Hamburg	21,29%	7,20%	28,49%
Berlinische Leben	15,18%	4,00%	19,18%	Aachener Münchener	25,97%	3,10%	29,07%
DBV Wintertur Leben	15,69%	4,40%	20,09%	Deutscher Herold	26,56%	3,10%	29,66%
Alianz (Vereinte)	18,48%	2,00%	20,48%	Plus	20,96%	8,90%	29,86%
R+V Lebensvers. AG	19,34%	2,40%	21,74%	Aegon (Money Maxx)	24,17%	6,30%	30,47%
Generali	18,20%	4,00%	22,20%	Stuttgarter	27,74%	3,10%	30,84%
Itzehoe	18,86%	3,90%	22,76%	Deutscher Ring	27,60%	3,70%	31,30%
Golhaer	19,40%	3,40%	22,80%	Gerling Leben	29,95%	3,10%	33,05%
Iduna-Vereinte	18,74%	4,50%	23,24%	Neckermann Leben	29,40%	4,10%	33,50%
Münchener Verein	19,12%	4,50%	23,62%	Volkswohlbund	31,29%	2,30%	33,59%
AXA Leben	20,68%	3,10%	23,78%	Continentale	31,29%	2,90%	34,19%
Württembergische	21,51%	3,20%	24,71%	WWK	29,84%	4,40%	34,24%
Universa	18,87%	6,00%	24,87%	LV 1871	34,29%	2,60%	36,89%
Volksfürsorge	22,17%	3,40%	25,57%	Skandia Leben	57,22%	3,30%	60,52%
DEVK Leben	24,90%	1,80%	26,70%	Aspecta Leben	64,72%	4,10%	68,82%
MLP Leben	16,75%	10,50%	27,25%	Vorsorge Leben	82,45%	5,50%	87,95%

Quelle*: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Ranglistentabelle / Ausgewählte Kennzahlen der Lebensversicherungsunternehmen 2006.

* Aufwand in % der verdienten Brutto-Beiträge.

Hinweis: Die Aufstellung berücksichtigt nur Abschluss- und Verwaltungskosten der Versicherungsunternehmen.

Die Kosten des eigentlichen Investments innerhalb der Lebens-, Rentenversicherung oder Fondspolice sind nicht enthalten.

Auffällig sind einige **Ungenauigkeiten bzw. kleinere Fehler**:

- **Die Zahlen sind veraltet.** Als **Quellenangabe** wird der Statistik-Band der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) '06** genannt. Zumindest die Ausgabe '07 ist inzwischen ebenfalls verfügbar. Die ersten Lebensversicherer haben auch die Geschäftsergebnisse 2008 bereits vorgelegt. In korrektem Deutsch müsste es in der Kopfzeile eigentlich auch „**bei der BaFin**“ heißen.
- **Die Aufstellung ist unvollständig und somit willkürlich.** In der Liste der Versicherer fehlen bspw. die **Generali, die Bayern Versicherung und die Provinzial-Gesellschaften.**
- In der Auflistung finden sich Gesellschaften, die es **(so) nicht mehr gibt** oder auch nie gab, wie z. B. **Berlinische Leben (jetzt Delta Lloyd), Allianz (Vereinte), Hamburg (Hamburger Leben?), Gerling (jetzt HDI-Gerling Leben) oder MLP Leben (jetzt Heidelberger Leben).**

- Die **Quellen-Angabe** „*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*“ soll dem Druckstück möglicherweise einen quasi offiziellen Charakter verleihen. Dies kann jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass sich einige der in dem Druckstück wieder gegebenen Zahlen im **Bericht der BaFin** so gerade nicht wieder finden.
 - Die **BaFin** nennt in ihren Statistiken **zwei verschiedene Abschlusskostenquoten**;² diese Kennzahlen liegen z. B. für die **Debeka** bei 26,1 % bzw. 6,2%. In dem Druckstück hingegen wird eine Quote von 14,96% genannt. Allerdings findet man keinen Hinweis darauf, wie der Abschlussaufwand berechnet wurde. Nahe liegt lediglich die Vermutung, dass im Nenner die verdienten Brutto-Beiträge verwendet werden, da sich der „Aufwand gesamt“ aus der Summe der beiden übrigen Quoten errechnet.
 - Der Verwaltungsaufwand entspricht zwar bei dem einen oder anderen Versicherer wenigstens so ungefähr den Angaben der **BaFin**. Eine exakte Übereinstimmung gibt es jedoch auch hier allenfalls zufällig. So liegen die entsprechenden Werte bei der **Debeka** mit 1,5% und 1,6% noch relativ nahe beieinander. Bei der **Vorsorge Leben** hingegen betragen die Werte 3,6% und 5,5%.
- Mit der **Atlantix Lux** steht im Übrigen ein Versicherer an der Spitze der Veröffentlichung, der in der Aufstellung der **BaFin** gar nicht vertreten ist. Das ist auch nicht weiter verwunderlich, denn die **Atlantix** selber ist ein **luxemburgisches Unternehmen mit einer Niederlassung in Deutschland**, die unter der **Registernummer 1324 bei der BaFin** registriert ist. **Eine Berichtspflicht analog den deutschen Lebensversicherungsgesellschaften besteht somit nicht.** Für die sog. **EWR-Niederlassungen** gibt die **BaFin** für ihre eigene Übersicht folgenden Hinweis: „*Die BaFin weist darüber hinaus ausdrücklich darauf hin, dass sie keine Gewähr für den Bestand und die Qualität bestimmter von den Unternehmen angebotener Versicherungsprodukte oder für die Erzielbarkeit etwa prognostizierter Erträge übernimmt.*“ Darüber hinaus ist in dem Druckstück nicht einmal der Name **Atlantix** richtig geschrieben.

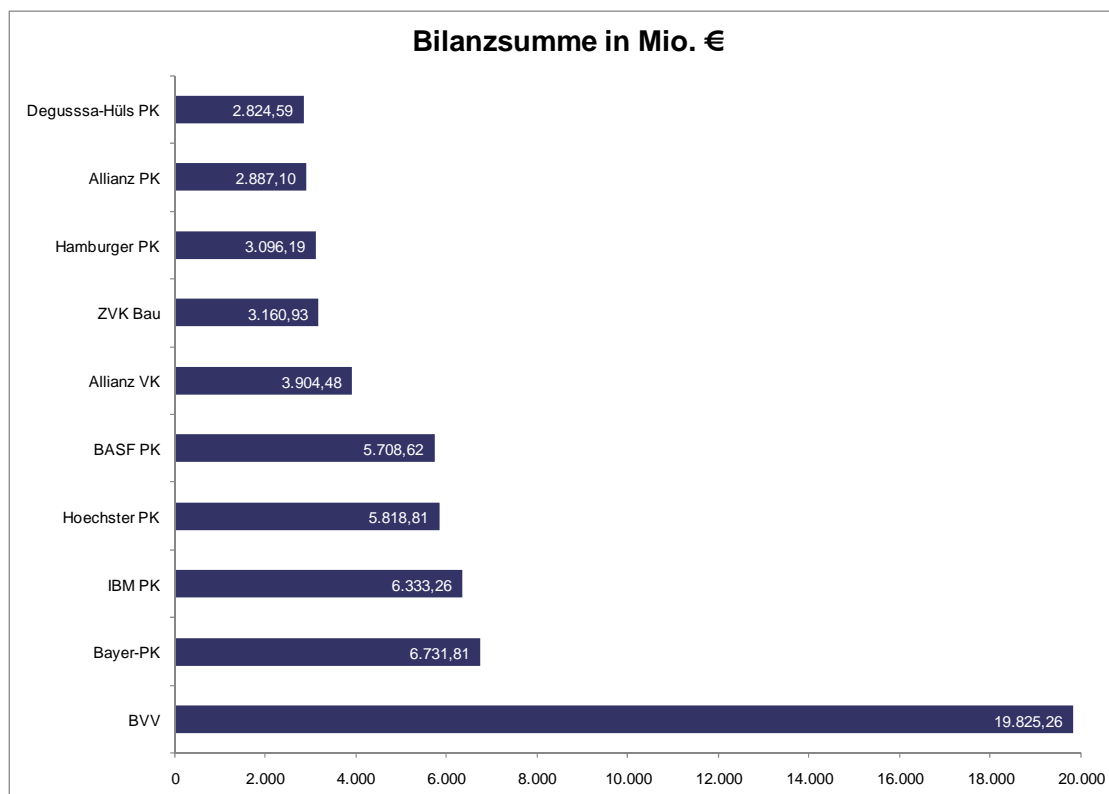
Ganz unabhängig davon, ob es inhaltlich überhaupt Sinn macht, den Vergleich von Lebensversicherern ausschließlich auf den Vergleich von zwei Kostenquoten zu beschränken, ist der Vergleich auch **handwerklich eher fragwürdig**. Der Verzicht auf jeden Hinweis zum tatsächlichen Herausgeber des Druckstücks wirkt zudem **nicht vertrauensfördernd**. Insofern kann man sicher einmal die Frage stellen, wem ein solches Druckstück nützt ...

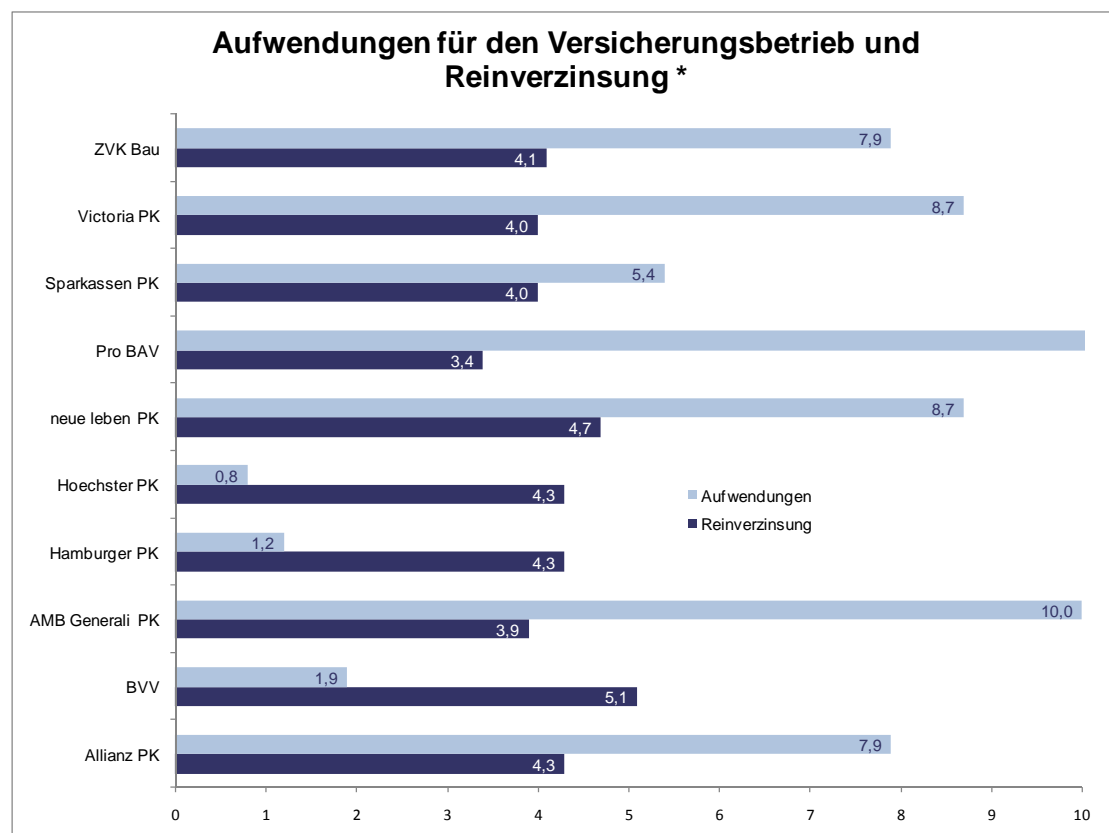
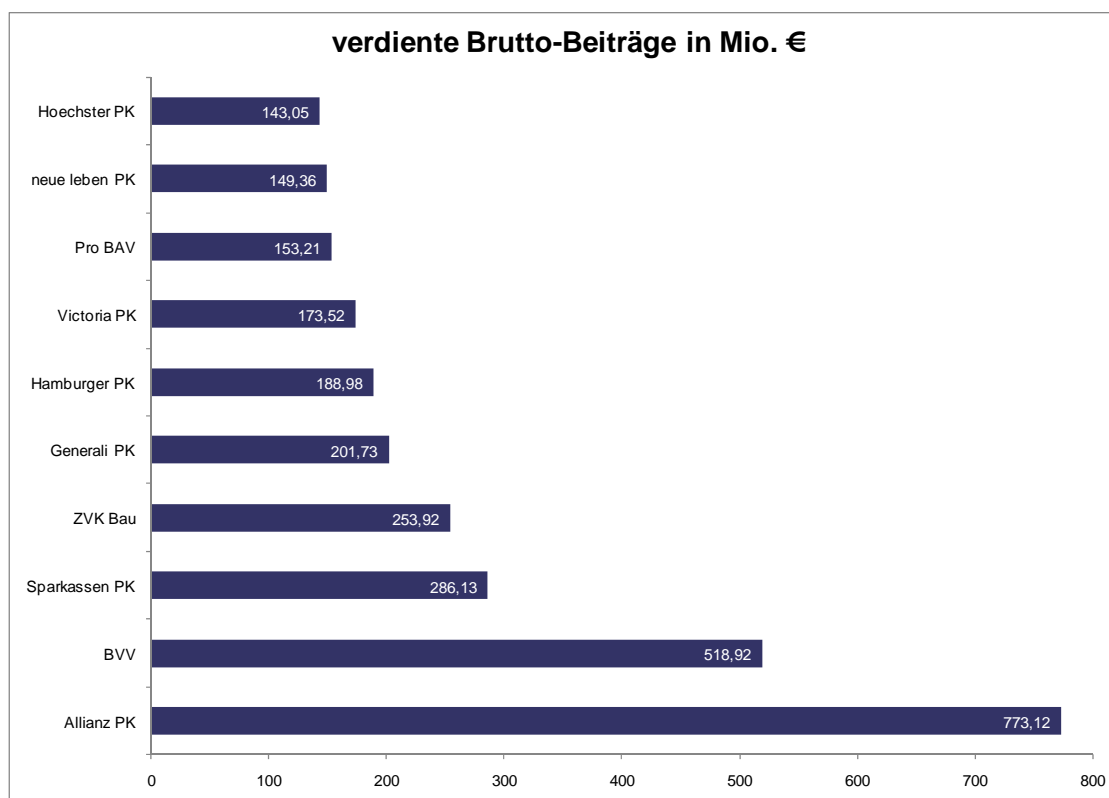
² Die Abschlussaufwendungen werden einerseits in % des modifizierten Neugeschäfts (=Versicherungssumme des eingelösten Neugeschäfts zuzüglich der sonstigen Erhöhungen abzüglich 25% des sonstigen vorzeitigen Abgangs) und andererseits in % der verdienten Beiträge angegeben.

BaFin Statistik '07

Kürzlich hat die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** ihre alljährliche **Statistik der Erstversicherungsunternehmen für das Geschäftsjahr 2007** veröffentlicht. Bei den **Pensionskassen** vermeldet die **BaFin** für das **Jahr 2007** einen **Rückgang der verdienten Brutto-Beiträge um 2,4% auf 5,434 Mio. €** und kommentiert dies wie folgt: *„Das Sinken der verdienten Brutto-Beiträge in 2007 zeigt insbesondere, dass der Markt für die seit 2002 neu gegründeten Wettbewerbspensionskassen weitgehend gesättigt ist.“* Wie im Vorjahr standen **152 Pensionskassen unter Bundesaufsicht**. Die **Pensionskassen**, die ihre Deckungsrückstellung im Geschäftsjahr 2007 neu berechneten, konnten das **Soll des Sicherungsvermögens** zu 104,4% bedecken. Für die **Solvabilitätsspanne** ergab sich ein Bedeckungssatz von 125,1%, der gegenüber dem Vorjahr (136,8%) zurückgegangen ist. **Insgesamt sieben Pensionskassen konnten die Solvabilitätsvorschriften 2007 nicht erfüllen**. Fünf diese Unternehmen haben von der Möglichkeit einer **Fristverlängerung** Gebrauch gemacht und einen **Solvabilitätsplan** vorgelegt.

Mit Blick auf die **Größe der Pensionskassen** ergeben sich ganz unterschiedliche Aussagen, je nachdem ob die **Bilanzsumme** oder die **verdienten Brutto-Beiträge** heran gezogen werden. So liegt nach Bilanzsumme die **BVV** an der Spitze des Rankings, bei den verdienten Brutto-Beiträgen hingegen die **Allianz**.



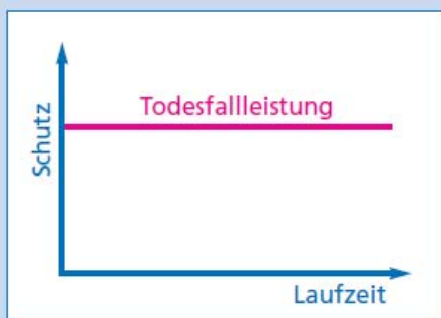


*: Die Reinverzinsung berechnet sich aus der Differenz von Erträgen aus und Aufwendungen für Kapitalanlagen bezogen auf das arithmetische Mittel der Kapitalanlagen am Anfang und am Ende des Berichtsjahres. Die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb sind in % der verdienten Brutto-Beiträge angegeben.

Risikovorsorge beim Volkswohl Bund

Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** setzt in diesem Jahr u. a. stark auf die **Absicherung biometrischer Risiken**. Im Bereich der **Risikoversicherung** bietet der **Volkswohl Bund** drei verschiedene Varianten mit **Einmalleistungen** an.

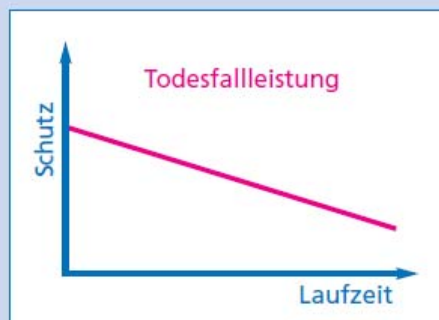
Risikolebensversicherung mit gleichbleibender Versicherungssumme



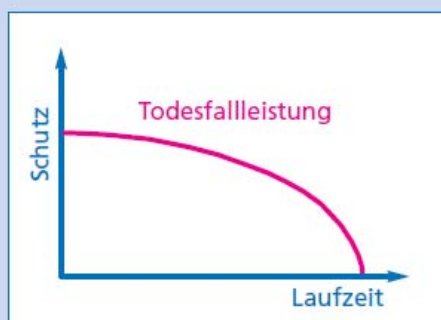
Bei Tod der versicherten Person wird die vereinbarte Todesfallsumme ausgezahlt.

Risikolebensversicherung mit linear fallender Versicherungssumme

Bei Tod der versicherten Person wird die für das jeweilige Jahr gültige Todesfallsumme ausgezahlt. Sie fällt jährlich, erstmals nach einem Jahr, in gleichen Schritten bis zum Ende der Versicherungsdauer.



Risikolebensversicherung mit degressiv fallender Versicherungssumme

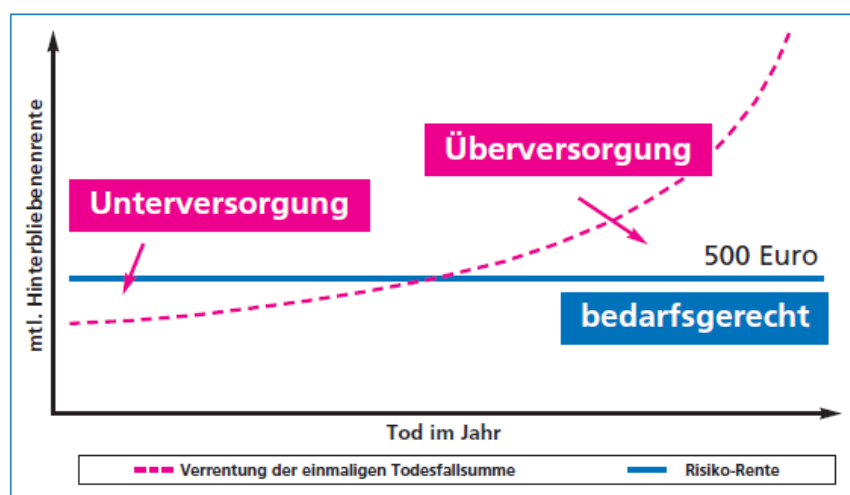


Bei Tod der versicherten Person wird die für das jeweilige Jahr gültige Todesfallsumme ausgezahlt. Sie fällt jährlich, erstmals nach einem Jahr, auf die jeweilige Restschuld eines vorhandenen Annuitätendarlehens, das dann mit der Versicherungssumme vollständig getilgt werden kann.

Bei der **Tarifikalkulation** wird zwischen **Rauchern und Nichtrauchern** unterschieden. Für **Nichtraucher** kann sich zudem eine weitere Prämienreduktion in Abhängigkeit von **Körpergewicht und Größe** ergeben. Darüber hinaus gibt es einen additiven **Akademiker-Bonus**.

Alternativ kann auch eine sog. **Risiko-Rente** vereinbart werden, bei welcher der Bezugsberechtigte nicht wie üblich eine einmalige Todesfallsumme erhält, sondern eine **monatliche Rente in**

gleichbleibender Höhe. Zwar bieten auch andere Versicherer in den Versicherungsbedingungen i. d. R. eine Verrentungsoption an; die Höhe der berechneten Rente ist dann jedoch nicht gleichbleibend, sondern hängt vom Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalls ab. Somit kann die Rente in Bezug auf die konkrete Bedarfssituation zu hoch oder zu niedrig sein.



Zur **Absicherung der Arbeitskraft** bietet der **Volkswohl Bund** neben der üblichen BU-Absicherung im Rahmen des so genannten **AS-Konzepts** auch die Möglichkeit, einzelne Teilbereiche gezielt abzusichern:

- **AS^{EU} – Erwerbsunfähigkeitsabsicherung**
- **AS^{Tempo-BU} – befristete BU mit anschließender Leistung bei Erwerbsunfähigkeit**
- **AS^{Unfall-EU} – Rentenleistung bei unfallbedingter Erwerbsunfähigkeit**

Dies kann sich als Alternative u. a. dann anbieten, wenn die finanziellen Möglichkeiten des Kunden für einen vollumfänglichen BU-Schutz nicht ausreichen.

Im Bereich der **Pflegevorsorge** bietet der **Volkswohl Bund** drei verschiedene Tarifvarianten an. In der **Basis-Variante** wird die versicherte Leistung zu 100% fällig, wenn die gesetzliche Pflegestufe III vorliegt oder 6 Pflegepunkten erreicht sind. In der **Komfort-Variante** werden 50% der Leistung bereits bei 4 oder 5 Pflegepunkten, bei Pflegestufe II oder bei Vorliegen von Demenz fällig. Bei der **PflegeVorsorge Exklusiv** schließlich gibt es eine 50%ige Leistung bereits ab Pflegestufe I bzw. 3 Pflegepunkten. Die **PflegeVorsorge Easy** beinhaltet zudem lediglich vier anstatt der sonst üblichen 13 Gesundheitsfragen. Aufgrund der **vereinfachten Gesundheitsprüfung** gibt es eine Wartezeit auf den Pflegeschutz von 5 Jahren. Sie kann bei den **Varianten Basis und Komfort** gewählt werden.