

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **map-report Nr. 610-613: Rating deutscher Lebensversicherer**
- **Star Finance - Die Investment-Rente**
- **WWK - Premium FondsRente**
- **LV1871 - Performer PRIMUS 50plus**

Kurzmeldungen:

WürttLeben: Nachdem die **Württembergische Lebensversicherung AG in 2004 das beste Neugeschäftsjahr der Firmengeschichte** verzeichnen konnte, begann das Jahr 2005 erwartungsgemäß sehr verhalten. Die Neugeschäftsbeiträge gingen um fast 30% auf 67,9 Mio. € zurück. Die gebuchten Bruttobeiträge sind um gut 2% auf 598 Mio. € angewachsen. Nach eigenen Angaben konnte das Unternehmen im 1. Halbjahr 2005 seine Reserven weiter stärken: Die Aktiv- und Passivreserven betragen zum 30. Juni über 1 Mrd. €. Die **ARA Pensionskasse, eine 100%ige Tochter der WürttLeben**, hat das Vorjahresergebnis in den ersten sechs Monaten des Jahres mit Neugeschäftsbeiträgen von 9 Mio. € und einem Minus von nur 3% fast erreicht.

Online-Rentenversicherung der mamax: Die **mamax Lebensversicherung AG** bietet ihren Online-Kunden **aufgeschobene Rentenversicherungen** mit hoher Flexibilität an. Die Beiträge können für jedes Jahr individuell festgelegt und jeder Zeit geändert werden. Ein vorzeitiger Abruf ist bis zu 10 Jahren vor dem ursprünglich vereinbarten Rentenbeginn möglich. Die gewünschte Monatsrente kann für jedes einzelne Rentenbezugsjahr festgelegt und auch während des Rentenbezugs noch durch Zuzahlungen erhöht werden. Hinterbliebene haben die Wahl zwischen der Weiterzahlung der Rente für einen vereinbarten Zeitraum oder der Auszahlung des noch vorhandenen Kapitals.

Condor mit Beitragsplus: Im ersten Quartal 2005 erhöhten sich die gebuchten Brutto-Beiträge bei der **Condor Lebensversicherungs-AG** um knapp 6% auf 47,8 Mio. €. Die **Optima Pensionskasse AG** konnte im gleichen Zeitraum ihre Beitragseinnahmen um 44% auf 3,3 Mio. € steigern.

Konstante Überschussbeteiligung auch bei der Gothaer: Nach der **Alten Leipziger** hat nun auch **Dr. Helmut Hofmeister, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG**, angekündigt, dass sein Unternehmen die Gewinnbeteiligung im Jahr 2006 konstant halten will: **„Wenn wir an den Kapitalmärkten keine Überraschungen erleben, werden wir – trotz der niedrigen Kapitalmarktzinsen – unsere Überschussbeteiligung nicht absenken.“**

Standard Life bestätigt Pläne zur Demutualisierung: In einer **Pressemeldung vom 17.10.2005** hat **Standard Life** bestätigt, dass das Unternehmen demutualisiert, d. h., seine Rechtsform gewandelt, und an die Börse gebracht werden soll. Der **Vorstand von Standard Life** will im Rahmen einer **außerordentlichen Mitgliederversammlung des bisherigen Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, die voraussichtlich im Mai oder Juni 2006** stattfinden wird, um die Zustimmung zur Umwandlung in eine Aktiengesellschaft bitten. Bereits **ab dem 18. Oktober 2005** wird die **Gesellschaft keine neuen Mitglieder mehr aufnehmen**, d. h. alle ab diesem Zeitpunkt abgeschlossenen Versicherungsverträge begründen keine Mitgliedschaftsrechte mehr. Als **Hauptgründe für die Umwandlung nannte der Vorstand**, dass es erstens mittlerweile für die Mitglieder aus der Rechtsform des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit keine Vorteile mehr gebe. Zweitens würde der Anteil an überschussberechtigten Verträgen immer weiter zurückgehen, so dass das allgemeine Risiko aus diesen Verträgen von immer weniger Personen zu tragen wäre. Drittens erhofft sich der Vorstand aus dem Börsengang Zugang zu zusätzlichem Eigenkapital.

Fitch stuft Lebensversicherungsbranche hoch: Nach Auswertung des **Bilanzjahrgangs 2004** hat die Rating-Agentur **Fitch** den **Ausblick für die deutsche Lebensversicherungsbranche von „negativ“ auf „stabil“ herauf gesetzt**. Als Begründung nannten die Analysten vor allem eine **bessere Sicherheitsmittelausstattung** der Unternehmen sowie eine **wachsende Flexibilität in der Gewinnbeteiligung**. Die sog. **CAR („Capital Adequacy Ratio“)** verbesserte sich für die Branche von 96% in 2003 auf 106% in 2004. Neben dem Risiko des immer noch niedrigen Kapitalmarktzinses sieht **Fitch** eine wesentliche Herausforderung im Neugeschäftswachstum. Nach dem Boomjahr 2004 rechnet die Agentur mit einem Rückgang des realen Neugeschäfts um bis zu 75%.

Gothaer mit Dread-Disease-Police: Mit dem Produkt „**Perikon**“ (**„Persönliches Risiko-Konzept“**) steigt die **Gothaer Lebensversicherung AG** in das **Dread-Disease-Geschäft** ein. **Die Risikoversicherung auf Fondsbasis bietet eine Absicherung gegen 27 schwere Krankheiten, Erwerbs- bzw. Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit und Tod**. Die einzelnen Komponenten können flexibel kombiniert werden. Sollte die Fondswertentwicklung nicht ausreichen, um die Versicherungsleistungen in der vereinbarten Höhe finanzieren zu können, so erfolgt eine Anpassung von Beiträgen oder Leistungen. Allerdings gibt die **Gothaer für die ersten 5 Jahre des Vertrages eine Garantie**. Vor allem bei **Selbständigen und Freiberuflern** sei nach einer Studie von **psychonomics** das Interesse an einer solchen Versicherung groß.

Rechnungszins demnächst 2,25%? Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** hat dem **Bundesfinanzministerium** und der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** empfohlen, den **Höchstrechnungszins für neue Lebensversicherungsverträge ab dem 1.1.2007 auf 2,25%** festzusetzen. *„Angesichts der jetzigen und für die Zukunft erwarteten Entwicklungen des Kapitalmarkts einerseits und der Langfristigkeit der Lebensversicherungsverträge andererseits ist diese Neufestsetzung zur Gewährleistung der dauerhaften Finanzierbarkeit der Verträge unbedingt geboten“*, erklärte die **DAV**. Momentan liegt der Rechnungszins bei 2,75%; ein geänderter Rechnungszins gilt immer nur für Neuabschlüsse. Einmal abgeschlossene Versicherungen behalten den ursprünglichen vereinbarten Rechnungszins während der gesamten Laufzeit.

Swiss Life mit bAV Award 2005 ausgezeichnet: Auf der **DKM** in **Dortmund** wurde die **Swiss Life** als **Gesamtsieger** im Bereich der **betrieblichen Altersvorsorge** mit dem „**bAV-Award 2005**“ ausgezeichnet. In einer Befragung unter Finanz- und Versicherungsmaklern, bei der **Kriterien wie Qualität, Zuverlässigkeit, Image und Unterstützung der Makler** abgefragt wurden, belegte das Unternehmen jeweils den **1. Platz in der Direktversicherung sowie der Direktzusage sowie jeweils den 3. Platz bei der Pensions- und der Unterstützungskasse**. Die Plätze 2 und 3 gingen an **Allianz** und **Nürnberger**. Vertriebschef **Rolf H. Louis** äußerte sich zu der Auszeichnung: *„Wir freuen uns sehr, dass wir zum besten bAV-Anbieter im deutschen Markt gewählt wurden. Die Auszeichnungen bestätigen unsere hohe Kompetenz im Bereich Betriebliche Altersvorsorge.“*

MetallRente.BU: Die **MetallRente**, **größtes deutsches Versorgungswerk**, bietet ab November 2005 eine **private Berufsunfähigkeitsvorsorge** an. Produktentwicklung und Vertrieb übernimmt ein zweites separates Konsortium mit folgenden sechs Versicherern: **Swiss Life, Hamburg Mannheimer, Victoria, R+V, Volksfürsorge und BHW**. **Konsortialführerin ist die Swiss Life**, die sich in einer Ausschreibung durchsetzen konnte. Alle Beschäftigten der dem Versorgungswerk angeschlossenen Branchen sowie von Unternehmen, die ihre betriebliche Altersversorgung über die **MetallRente** organisieren, haben die Möglichkeit, für sich und ihre Lebenspartner die **selbständige MetallRente.BU** abzuschließen. Zugleich führt **MetallRente** in allen angebotenen Durchführungswegen der **bAV** den **Baustein Beitragsbefreiung für den Fall der Berufsunfähigkeit** ein. *„Wir freuen uns sehr darüber, dass unser Produkt überzeugt hat und wir als Konsortialführerin die Idee der MetallRente weiter vorantreiben können“*, erklärte **Manfred Behrens**, CEO **Swiss Life Deutschland**.

Verbraucher misstrauen Versicherungsvergleichen: In einer Befragung, die die **Continentale Krankenversicherung a. G.** in Zusammenarbeit mit dem **Meinungsforschungsinstitut TNS Infratest** bundesweit durchgeführt hat, **sieht die Mehrheit der Befragten Versicherungsvergleiche sehr kritisch**. Zwar glauben 41% der Bevölkerung, dass Versicherungsvergleiche nach objektiven, vergleichbaren und anerkannten Regeln erstellt würden, allerdings sagen 50%, dies sei nicht der Fall. **63% der Menschen meinen, Zeitschriften würden möglichst spektakuläre Vergleiche erstellen, um möglichst viele Hefte zu verkaufen**. **Rolf Bauer**, **Vorstandsvorsitzender der Continentale Krankenversicherungsversicherung** kommentierte die Umfrageergebnisse wie folgt: *„Vergleiche spielen offenbar eine Rolle, wenn sich Verbraucher über Krankenversicherungen informieren. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind sie aber offenkundig nicht. Denn die Mehrheit der Verbraucher misstraut den Motiven der Vergleichshersteller und kann sich nicht mit den Vergleichen identifizieren.“*

AMB Generali – Neugeschäft rückläufig: Erwartungsgemäß sei das Neugeschäft in der **Lebensversicherung** zurückgegangen, teilte die **AMB Gruppe** mit. Allerdings liege das **Minus mit 14%** deutlich unter dem Wert der Branche, die auf ein **Minus von 31%** kommt. Der **Absatz an Riester-Produkten** hat sich bei einem Absatz von 130.000 nahezu verdoppelt. In der betrieblichen Altersversorgung legte das Neugeschäft um **7%** auf **142 Millionen Euro Beitragssumme** zu. Das **Konzern-Gewinnziel** von **300 Millionen Euro** sei auch nach dem **dritten Quartal 2005** noch zu erreichen.

Talanx verlängert Kooperation mit der Citibank: Die noch bis 2010 befristete **exklusive Zusammenarbeit der CiV Versicherungen mit der Citibank** wurde vorzeitig bis zum Jahr 2025 verlängert. Die **CiV Lebensversicherung AG** und die **CiV Versicherung AG** mit Sitz in **Hilden** sind **100%ige Tochtergesellschaften der Talanx AG**. Die Produkte werden exklusiv über die verschiedenen **Vertriebskanäle der Citibank** angeboten. Die Kooperation zwischen der **Citibank** und den **CiV Versicherungen** wurde in einer in diesem Jahr veröffentlichten Studie von **Mercer Oliver Wymann** als **beste Bancassurance-Kooperation in Deutschland** gewertet. *„Die sehr gute Bewertung bestätigt, dass sich die CiV Versicherung seit Bestehen unserer Zusammenarbeit mit der Citibank zu einem der erfolgreichsten Bankversicherer in Deutschland entwickelt hat: So stiegen die jährlichen Beitragseinnahmen von rund 256 Mio. Euro im Jahr 1996 bis heute auf über 842 Mio. Euro an“*, sagte **Norbert Kox**, Vorstandsvorsitzender der CiV Versicherungen und im Talanx-Konzern verantwortliches Vorstandsmitglied für den Bereich Bank- und Postkooperationen.

Capital-Innovationspreis an Volkswohl Bund: Der **Capital-Innovationspreis** ging in diesem Jahr an die **Risikorente des Volkswohl Bundes**. Sieben Experten, darunter **Joachim Geiberger**, Geschäftsführer von **Morgen & Morgen** und **Hans-Peter Schwintowski** von der **Humboldt-Universität in Berlin**, haben insgesamt **32 eingereichte Produkte** untersucht. Kriterien sind die **neue Idee, ein breiter Kundenkreis**, der angesprochen wird, **Verständlichkeit, Verbraucherfreundlichkeit** und ein **gutes Preis-Leistungs-Verhältnis**. Der Sieger bietet mit der **Risikorente eine Kombination aus Todesfallschutz und monatlichen Rentenzahlungen**. *„Eine Rente versorgt die Angehörigen bei Todesfällen viel bedarfsgerechter als eine Einmalzahlung“*, erläuterte **Joachim Maas**, Vorstandschef beim **Volkswohl Bund**. Wir werden in einer der nächsten Ausgaben der **infinma NEWS** über das Produkt berichten.

Wiener Städtische geht nach Russland: Als erster österreichischer Versicherer wird die **Wiener Städtische** in den russischen Markt einsteigen. Zusammen mit der **MSK (Moskovskaja strachovaja kompanija)** wird sie einen **Lebensversicherer** gründen. 75% der neuen Gesellschaft werden von der **MSK**, einem großen russischen Sachversicherer, gehalten, 25% von der **Wiener Städtischen**. **Der Vertrieb erfolgt über 135 Standorte in ganz Russland sowie das Vertriebsnetz der Moskauer Bank**, die 49% der Anteile an der **MSK** hält. *„Die Wiener Städtische wird ihr Know-how im Lebensversicherungsbereich insbesondere bei der Gestaltung der Versicherungsprodukte und dem Vertrieb über den Bankschalter in dieses neue Unternehmen einbringen“*, erklärte **Dr. Günter Geyer**, Generaldirektor der Wiener Städtischen.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 11 / 2005
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.

map-report Nr. 610 – 613: Rating deutscher Lebensversicherer

In den aktuellen Ausgaben seines **map-reports** veröffentlicht **Chef-Redakteur Manfred Poweleit** die aktuellen **Ratings der deutschen Lebensversicherer**. Das **p-Rating** für „junge“ Gesellschaften beinhaltet die Bilanzjahrgänge 2000 – 2004 und das **m-Rating** für „alte“ Gesellschaften die Jahrgänge 1993 – 2004.

Die Rating-Systematik hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert, insofern erübrigt es sich auch, das Verfahren erneut zu erläutern. Die Rating-Ergebnisse selber haben sich lediglich geringfügig verändert: Veränderung in der Rating-Einstufung hat es nur ganz wenige gegeben. In den meisten Fällen haben die Versicherer lediglich ein paar Punkte dazu gewonnen oder verloren. Dies ist sicher ein Indiz für die Konstanz des Verfahrens und seine Resistenz gegen kurzfristige Schwankungen.

Im **m-Rating** haben folgende Anbieter das Top-Rating „**mmm**“ (**hevorragend**) erhalten:

Allianz

Asstel

Cosmos

Debeka

DEVK a. G.

HUK-Coburg

Süddeutsche

Im **p-Rating** ging die Bestnote an folgende Unternehmen:

Europa

WGV Schwäbische

Wenn das aktuelle Rating so wenig Neuerungen bringt, dann stellt sich vielleicht dem einen oder anderen die Frage, warum wir dennoch wieder über das **map-Report-Rating** berichten.

Inhaltlich kann man über das Rating von **Poweleit** genauso kontrovers und ergebnislos diskutieren, wie über jedes andere Rating auch. Es gibt jedoch nach unserer Einschätzung in Deutschland derzeit kein anderes Rating, das so **nachvollziehbar und transparent** ist. Alle in das Rating-Ergebnis einfließenden Daten werden im **map-Report** veröffentlicht und anders als bei vielen anderen Verfahren kann das Zustandekommen der Ergebnisse genau reproduziert werden.

Die **detaillierte Wiedergabe aller Einzeldaten** erlaubt es dem Leser zudem, für jede untersuchte Gesellschaft eine eigene Stärken- und Schwächen-Analyse vorzunehmen und für sich genau die Kriterien zu betrachten, die er (oder sein Kunde) für besonders wichtig hält.

Zudem ist es sicher auch die Art und Weise, in der **Poweleit** sein eigenes Rating erläutert, die das Ganze lesenswert machen. Im Gegensatz zu einigen anderen Marktteilnehmern nimmt der **map-report** für sich gerade nicht in Anspruch, der Weisheit letzter Schluss zu sein, bzw. das Rad neu erfunden zu haben. Einige der Kommentare von **Poweleit** wollen wir Ihnen daher nicht vorenthalten. Nicht alle Marktteilnehmer zeigen eine ähnlich gelassene Einstellung zu ihren eigenen Veröffentlichungen.

„Auch Vergleiche können keine Garantien bieten. Weder für zukünftige Existenz. Noch für Leistung. Sie können erst recht nicht zeigen, wer in 20 oder 30 Jahren die besten Leistungen abliefern wird. Jeder, der das von sich behauptet, arbeitet unseriös. Vergleiche können aber Daten aus der jüngsten Vergangenheit und Gegenwart sammeln. Bewerten. Und zusammenführen. Dafür hat man Ratings. Die zahlreiche verschiedene Daten zusammenführen und zu einem Endergebnis bringen. Ein subjektive Ergebnis.“ (map-report Nr. 610-611, S. 3; alle folgenden Zitate stammen aus der gleichen Ausgabe)

„Auf akademische Verrenkungen bei der Berechnung dieser Quote wie Abzug ausstehenden Eigenkapitals ohne Zurechnung von geschätzten Verpflichtungen des Versicherers aus Risikopolicen haben wir bewusst verzichtet, um hier nicht eine Wissenschaftlichkeit vorzugaukeln, die mit zum Teil geschätzten Größen ohnehin nicht durchzuhalten ist. Von derartigen Versuchen wird der Markt schon genug überschwemmt. Unsere Kennzahl ist ebenso simpel wie angreifbar. Doch das ist jede Kennzahl auf ihre Art. (S. 5)

„Es zeigt sich, wie bei vielen Quoten: Es gibt keine perfekten Kennzahlen.“ (S. 5)

„Trotz grundsätzlicher Kritik haben wir Beispielrechnungen nicht ganz aus unserem Rating hinausgeworfen. Als Zukunftsprognosen sind diese Berechnungen ohne jeden Aussagewert. Doch wir nehmen diese Daten nicht als Zukunftsprognose. Sondern als Einordnungsmöglichkeit für den heutigen Stand der Gewinnbeteiligung des Unternehmens im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern.“ (S. 7)

„Wir wissen nicht, welcher Lebensversicherer in den nächsten 30 Jahren aus der Tiefe des Raums kommt. Wir können nur die aktuelle Form testen. Trotzdem kann ein sehr gut oder hervorragend geratetes Unternehmen schon wenige Wochen nach unserem Test über den Jordan gehen. Warum glaubt uns niemand, dass wir selbst vor der Überbewertung unserer Testergebnisse immer wieder warnen? Weil alle die einfache Wahrheit suchen und sie jetzt von uns erwarten? Sorry, diese Erwartung können wir nicht erfüllen. Auch wir können nicht in die Zukunft sehen.“ (map-report Nr. 610-611, S. 7)

„In Mode ist derzeit die Bewertung von Versicherungskonzernen nach ihrer Finanzstärke. Besonders beliebt bei Lebensversicherern, die außer der Zugehörigkeit zu einem Großkonzern kaum etwas zu bieten haben. Eine akute Finanzschwäche eines Lebensversicherers kann sich innerhalb weniger Monate ändern. Durch Kursveränderungen an den Anlagemärkten. Durch Kapitalbeschaffungsmaßnahmen an der Börse, bei Rückversicherern, Eigentümern oder Schwesterunternehmen. Derart volatile Kennzahlen, die sich so kurzfristig ändern können, sind kaum geeignet, Altersvorsorgeentscheidungen für die nächsten 30 bis 50 Jahre zu beeinflussen.“ (S. 7)

Schließlich gibt es auch noch einen kleinen Seitenhieb auf die Politik:

„Und die Politik? Auf erkannte bildungspolitische Defizite wird durch die Verlängerung der Kinderparkzeiten in Kindergärten und Schulen reagiert. Private Vorsorge wird gefördert. Und auch mit der Kleinsummenpolice à la Riester verwaltungsintensiv gefördert. Doch mit der wirkungslosen Niedrigzinspolitik gleichzeitig torpediert, denn Zinssätze knapp über der Inflationsrate sind das Schlimmste, was dem Kapitaldeckungsverfahren passieren kann. Die geringen Zinserträge sollen dann auch noch besteuert werden. Jetzt fehlt nur noch, dass die große Koalition der Sozialpolitiker die Verstaatlichung der privaten Pflege- und Krankenversicherung beschließt ... „ (S. 12)

Star Finance - Die Investment-Rente

Auf der **DKM in Dortmund** hat die **Aspecta** ihre **Kooperation** mit den **Investmentgesellschaften Fidelity, Templeton und Activest** bei der Entwicklung und Einführung einer **Investment-Rente** bekannt gegeben.

Dabei handelt es sich um eine sofort beginnende Rentenversicherung gegen eine Mindestprämie von 15.000,- €. Ab dem 2. Vertragsjahr sind Zuzahlungen auch während des Rentenbezugs möglich. Der Rentenbeginn kann bis zu max. 60 Monate nach dem Versicherungsbeginn liegen. Das Eintrittsalter der versicherten Person muss mindestens 55 Jahre betragen, das Höchsteintrittsalter liegt bei 80 Jahren.

Der Rentenbegünstigte erhält jeden Monat eine bestimmte Anzahl an Anteilen eines Investmentfonds als lebenslange Rente (in Euro) ausgezahlt. **So kann er auch während der Rentenbezugsphase in Fonds investiert bleiben. Mit der Investment-Rente** sollen die Vorteile verschiedener bisheriger Lösungen (Fondsanzahlplan, Klassische Verrentungstarife und Bankauszahlplan), nämlich die lebenslange Rente, die Sicherung einer Mindestrente sowie die Teilnahme an den Wertentwicklungschancen der Aktienmärkte, miteinander kombiniert werden. Zukünftige Wertsteigerungen der Fonds können über einen Vorschussfaktor zwischen 0% und 6% vorweg genommen werden, so dass sich die anfängliche Rente erhöht und sich insgesamt ein geglätteter Rentenverlauf ergibt.

Für den Fall des vorzeitigen Todes der versicherten Person können die Hinterbliebenen durch eine **optionale Todesfallleistung** abgesichert werden. Bis zu 80% des anfänglich in Fondsanteile gewandelten Kapitals, abzgl. bereits gezahlter Renten können ausgezahlt werden. Statt einer Todesfallleistung kann auch eine **Rentengarantiezeit** vereinbart werden.

Die Fondsanlage kann jederzeit kostenlos gewechselt werden.

Versicherungsträger ist die im Jahr 2000 gegründete **Aspecta Assurance International Luxembourg S.A.**, die auch für den Vertrieb der Produkte verantwortlich ist. Die Gesellschaft gehört zur **Aspecta Global Group in Hamburg**, die wiederum eine **Tochtergesellschaft von Talanx**, des drittgrößten deutschen Versicherungskonzerns, ist. Neben der **Aspecta** wollen sich auch die beteiligten Investmentgesellschaften aktiv am Vertrieb der Investment-Rente beteiligen. Zur Zeit gehen die Kooperationspartner davon aus, dass Versicherungsbeginne ab dem 1.1.2006 möglich sein werden. Die Feinabstimmung der letztlich angebotenen Fonds bzw. Fonds-Baskets erfolgt kurzfristig in den nächsten Wochen.

Zielgruppe für die neue Investment-Rente dürften vor allem diejenigen Kunden sein, die bereits über eine Grundabsicherung verfügen und denen zusätzliches Kapital zur Verrentung zur Verfügung steht. Wie bei jeder Investmentanlage stehen den höheren Renditechancen auch höhere Risiken gegenüber, die sich bei diesem Produkt in Schwankungen bei der monatlichen Rentenauszahlung zeigen.

Die Einführung der Investment-Rente dürfte auch eine Reaktion auf die Ergebnisse der von der **Aspecta bei Towers Perrin Tillinghast** im Frühjahr dieses Jahres in Auftrag gegebenen **Maklerstudie** sein. Danach fordern 80% der befragten Makler bei fondsgebundenen Rentenversicherungen mehr Flexibilität in der Kapitalanlage während der Rentenbezugszeit.

„Ein flexibles Investment in der Rentenauszahlung ist für Versicherungsvermittler eines der Top-Kriterien bei ihrer Produktauswahl“, bestätigt Markus Krawczak, Geschäftsführer der Aspecta in Luxemburg.

„Fonds sind ein unerlässlicher Bestandteil der privaten Altersvorsorge, nicht nur in der Ansparphase, sondern auch in der Auszahlphase. Unsere langjährige Expertise und hohe Produktqualität hat die Aspecta überzeugt“, so Reinhard Berben, Geschäftsführer der Franklin Templeton Investment Services GmbH.

WWK - Premium FondsRente

Zum **25. Oktober** führte die **WWK** ihre neue **Premium FondsRente** ein. Dabei handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung.

Das Produkt basiert auf einem **Vier-Phasen-Modell**.

In der **Grundphase**, die maximal bis zum Alter 60 geht, werden Beiträge zum Aufbau des Rentenkapitals gezahlt. Der Übergang in die sog. Verfügungsphase und der damit verbundene vorgezogene Rentenbeginn kann bereits nach zwei Jahren in Anspruch genommen werden.

Sofern für die Grundphase Endalter 60 gewählt wurde, schließt sich automatisch die sog. **Abrufphase** an, die bis max. zum 70. Lebensjahr dauern kann. Während dieser Phase werden weiterhin Beiträge gezahlt. Es stehen in dieser Phase verschiedene Optionen zur Verfügung. Es kann eine einmalige oder eine Teil-Kapitalabfindung in Anspruch genommen werden. Die vorhandenen Fondsanteile können übertragen werden. Schließlich kann der Versicherte den Übergang in die Verfügungs- bzw. Rentenphase je nach Lebenssituation frei verfügen.

Zur **Absicherung der Hinterbliebenen** ist eine Variante mit und eine ohne Karenzzeit vorgesehen. Bei einer 3-jährigen Karenzzeit kann die Todesfalleistung zwischen 10% und 60% der Beitragssumme betragen. In der Variante ohne Karenzzeit kann ein Todesfallschutz zwischen 10% und 400% der Beitragssumme eingeschlossen werden. Der Todesfallschutz kann bei Eintritt bestimmter Ereignisse (bspw. Heirat oder Erreichen eines akademischen Titels) ohne erneute Gesundheitsprüfung um maximal 25.000,- € erhöht werden.

Ergänzt werden die Absicherungsmöglichkeiten durch optionale Berufsunfähigkeits- und Unfall-Zusatzversicherungen.

In der **Verfügungsphase** werden keine Beiträge mehr gezahlt, allerdings partizipiert die Versicherung weiterhin an der Investmentanlage, da noch keine (Renten-) Leistungen aus der Versicherung entnommen werden.

In der **Rentenphase** schließlich kann zwischen verschiedenen Auszahl-Varianten gewählt werden. Neben einer **lebenslangen konventionellen Rente und einer lebenslangen Fondsanteilsrente, einer (Teil-) Kapitalabfindung sowie einer Übertragung der Fondsanteile ist auch eine Kombination aus allen Varianten möglich**. Bzgl. einer möglichen Fondsanteilsrente enthalten die Versicherungsbedingungen einen Vorbehalt; es besteht kein Rechtsanspruch auf eine Fondsanteilsrente. Im Versicherungsschein wird ein Rentenfaktor je 10.000 € angegeben. Allerdings behält die Gesellschaft sich vor, bei einer unerwartet starken Erhöhung der Lebenserwartung die Sterbetafel und bei einer nachhaltigen Senkung der Rendite der Kapitalanlagen den Rechnungszins anzupassen.

Während der Ansparzeit kann monatlich eine **Zuzahlung** geleistet werden. Diese muss mindestens 500 Euro betragen und die Summe aller Zuzahlungen darf die bei Vertragsabschluss vereinbarte Beitragssumme nicht übersteigen.

Innerhalb der Grundphase kann für den Fall **unverschuldeter Zahlungsschwierigkeiten** eine Beitragspause von bis zu 24 Monaten vereinbart werden. Dafür müssen die Beiträge bereits mindestens drei Jahre lang voll bezahlt worden sein, es darf keine anderweitige Beitragsstundung vereinbart worden sein und kein Policendarlehen bestehen. Innerhalb der Beitragspause bleibt der Todesfallschutz in voller Höhe erhalten. Eine evtl. eingeschlossene Berufsunfähigkeitsversicherung erlischt.

Für die **Investmentanlage** sieht die **WWK Premium FondsRente vier verschiedene Anlageformen mit insgesamt sieben verschiedenen Anlagestrategien** vor. Alle Konzepte lassen sich miteinander kombinieren. Die Mindestanlage pro Fonds / Strategie liegt bei 1,- €, der Mindestbeitrag bei 35,- € monatlich.

Bei der **individuellen Fondsauswahl** kann aus über 60 verschiedenen Investmentfonds gewählt werden. Sämtliche Fonds können untereinander und auch mit dem Garantiefonds-Konzept DWS FlexPension sowie den passiven und aktiven Anlagestrategien kombiniert werden. Neben Fonds der hauseigenen **WWK Investment** stehen auch Fonds von internationalen Kapitalanlagegesellschaften wie bspw. **Pioneer, Fidelity oder JPMorgan** zur Auswahl. Als Dachfonds wird der **WWK Select Dachfonds** angeboten.

Das Garantiefonds-Konzept DWS FlexPension sichert zum Ablaufzeitpunkt des Garantiefonds die eingezahlten Sparbeiträge.

Bei den passiven Anlagestrategien unterscheidet die WWK zwischen den Varianten Wachstum, Rendite und Ertrag. Für jede der drei Varianten ist die Aufteilung der Kapitalanlage auf jeweils drei Fonds fest vorgegeben. So investiert das Depot Wachstum zu 40% in den **WWK Select Chance** und zu jeweils 30% in den **DWS Vermögensbildungs I** und den **Templeton Growth Euro Fund**. In der Variante Wachstum werden die Sparbeiträge somit zu 100% in Aktienfonds angelegt, beim Depot Rendite ist das Verhältnis zwischen Aktien- und Rentenfonds 70:30 und beim Depot Ertrag 40:60.

Schließlich stehen vier aktiv gemanagte Anlagestrategien zur Verfügung. Für das **WWK Depot Strategie** ins folgende Basis-Aufteilungen zwischen Aktien- und Rentenfonds möglich: 20/80, 40/60, 60/40 und 80/20. Die Anlagestrategien werden zusammen mit der **Privatbank Hauck & Aufhäuser** aktiv gemanagt, d. h. sowohl der Verhältnis zwischen Aktien- und Rentenfonds als auch die Fondsauswahl werden laufend an die aktuelle Marktsituation angepasst. Dabei legen die Banker die Aufteilung zwischen Aktien- und Rentenfonds fest, während die **WWK** die zugrunde liegenden Einzelfonds auswählt.

Innerhalb der Ansparzeit kann das vorhandene Fondsguthaben ganz oder teilweise in andere Fonds umgeschichtet werden (Shift). Das Shiften ist grundsätzlich kostenlos.

Während der Beitragszahlung kann die Aufteilung des Sparbeitrags auf die gewählten Fonds jederzeit zur nächsten Beitragsfälligkeit geändert werden (Switch). Das Switchen ist grundsätzlich kostenlos. Allerdings können sowohl beim Shift, als auch beim Switch bestimmte Fonds und Anlagestrategien ausgenommen werden bzw. nur unter bestimmten Voraussetzungen und / oder zu bestimmten Terminen zugelassen werden.

Das jeweils gewählte Anlagekonzept kann zusätzlich mit einem Ablaufmanagement kombiniert werden, bei dem durch automatisches Umschichten der Fondsanteile in risikoärmere Fonds Kursschwankungen minimiert werden sollen. Für das Ablaufmanagement stehen zwei Varianten zur Verfügung, die fünf Jahre vor dem gewählten Zeitpunkt mit dem Umschichten beginnen.

Beim **intervallabhängigen Ablaufmanagement** wird jeden Monat ein bestimmter Anteil des Fondsguthabens umgeschichtet. Beim **kapitalmarktorientierten Ablaufmanagement** erfolgt die Umschichtung in Abhängigkeit von der Entwicklung an den Kapitalmärkten. Je besser die Börsenentwicklung verlaufen ist, umso mehr Fondsanteile werden umgeschichtet. Neuanlagen im Rahmen des Ablaufmanagements erfolgen ohne Ausgabeaufschläge; die Verwaltungsvorgänge innerhalb des Ablaufmanagements sind kostenfrei.

Vor Rentenbeginn erhält der Kunden einmal jährlich eine Mitteilung über den Wert seiner Versicherung, sofern das Fondsguthaben mindestens 2.000 € beträgt, spätestens aber ab dem dritten Versicherungsjahr.

LV1871 - Performer PRIMUS 50plus

Der **2. Platz** beim diesjährigen **Capital-Innovationspreis** ging an die **LV1871** und ihre **fondsgebundene Renten-Versicherungen Performer PRIMUS 50plus – Die Generationen-Versorgung**.

Salopp ausgedrückt handelt es sich hierbei um ein Senioren-Produkt für Kinder, das für die Zielgruppe ab 50 konzipiert wurde und der Absicherung von Kindern und Enkelkindern zwischen 0 und 15 Jahren dient. Dabei kann es sich um das eigene Kind, Enkel, Neffe, Patenkind oder ein beliebiges anderes Kind handeln.

Die Versicherung ist in drei Phasen aufgeteilt.

Die **Versorgungsphase** geht mindestens bis zum 18., höchstens bis zum 27. Lebensjahr des Kindes. In dieser Phase werden die Beiträge vom Versorger gezahlt. Sowohl Zuzahlungen als auch Teilauszahlungen sind möglich. Einmalig kann zudem für einen wichtigen Lebensabschnitt zwischen dem 18. und 27. Lebensjahr ein sog. Bildungsgeld entnommen werden, bspw. zur Finanzierung eines Studiums oder einer Fachausbildung. Sofern das Kind bei Versicherungsbeginn nicht älter als 10 Jahre ist, wird bei einem späteren guten Schulabschluss eine Prämie in Höhe von bis zu 1.000,- € fällig. Bekommt das Kind selber Kinder so erhält es pro Kind (für max. 5 Kinder) eine Prämie in Höhe von 400,- €. Die Prämien werden entweder ausbezahlt oder zur Erhöhung des Fondsguthabens verwendet.

Bei Tod des Versorgers innerhalb der Versorgungsphase übernimmt der Versicherer die Beitragszahlung.

Während der Versorgungsphase hat der ursprüngliche Versicherungsnehmer die volle Gestaltungsfreiheit und kann jederzeit über das vorhandene Vertragsguthaben verfügen. Für alle anderen Personen kann das Zugriffsrecht eingeschränkt werden. Durch eine **Rückkaufssperre** wird abgesichert, dass bis zu einem bestimmten, frei wählbaren Zeitpunkt nach Tod des Versorgers keine Teilauszahlungen bzw. kein Rückkauf erfolgen kann. Dieser Zeitpunkt kann zwischen dem 18. und 60. Lebensjahr des Kindes liegen. Damit wird vor allem dem Wunsch vieler älterer Menschen entsprochen, nach eigenem Ermessen über eine zukünftige Versorgung der begünstigten Kinder entscheiden zu wollen; bspw. auch ohne ausdrückliche Zustimmung der Eltern.

Mit Beginn der **Erwachsenenphase** kann das nun erwachsene Kind Versicherungsnehmer werden und die weitere Beitragszahlung übernehmen. Zu welchem Zeitpunkt, bzw. ab welchem Alter des Kindes dieser Übergang erfolgen soll, bestimmt der Versorger.

In der **Rentenbezugsphase** schließlich erhält das „Kind“ eine lebenslange Rente.

Der Abschluss erfolgt grundsätzlich ohne **Gesundheitsprüfung**. Es gilt eine einjährige Wartezeit, innerhalb derer bei Tod des Versorgers der Vertrag endet und das Fondsguthaben ausbezahlt wird. Bei Tod in den folgenden zwei Jahren wird der Vertrag beitragsfrei weiter geführt, wobei die LV1871 eine gestaffelte Prämie zahlt, im ersten Monat 1/24, im zweiten Monat 2/24 usw. Der volle Versicherungsschutz besteht nach drei Jahren.

Zur Anpassung der Leistungen stehen **drei Dynamik-Varianten** zur Verfügung. Die Leistungen können entweder nur vor Eintritt des Leistungsfalls, nur nach Eintritt des Leistungsfalls oder sowohl vor und nach Eintritt des Leistungsfall erhöht werden. Der Höchstbeitrag inkl. alle Dynamiken liegt bei 3.000,- € jährlich.

Für die Kapitalanlage stehen grundsätzlich die **drei Activest Lux Dachfonds Ertrag, Wachstum und Chance** zur Verfügung. Die einzelnen Fonds legen in einer Mischung aus Aktien- und Rentenfonds an, wobei der Anteil der Aktienanlage abhängig vom Risikoprofil des Kunden gewählt wird. Der in der Kapitalanlage versierte Kunde kann natürlich auch aus der gesamten Fondspalette der LV1871 wählen.