



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 5 / 2006

14.6.2006

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- Kurzmeldungen
- Neue BU-Features bei der Stuttgarter
- Neuerungen in der Produktpalette der Nürnberger Leben
- Gerling: Die neuen Fondspolizen
- Neue Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 2.1 verfügbar

Kurzmeldungen:

VVG-Referentenentwurf gefährdet Lebensversicherer: Die Umsetzung des Referentenentwurfs des Bundesjustizministeriums zur Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) gefährdet die Solvenz der Branche. Dem aktuell diskutierten Entwurf zu Folge sollen die Versicherer ihren Kunden zukünftig innerhalb von zwei Jahren die Hälfte aller Bewertungsreserven verbindlich gutschreiben. Bei etlichen Versicherern reiche das Sicherheitskapital für die Umsetzung der geplanten gesetzlichen Forderungen nicht aus, sagte **Prof. Dr. Kurt Wolfsdorf, stellvertretender Vorsitzender der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV)** vor der Presse. Ein Drittel der Unternehmen fiele gar auf eine Solvabilitätsspanne, wie sie die **Mannheimer Leben** 2003 gehabt habe, als sie wegen drohender Insolvenz von **Protector** übernommen werden musste. So fordert der **DAV-Vorsitzende Norbert Heinen**, dass nur soviel Bewertungsreserven verteilt werden dürfen, dass den Unternehmen ausreichende Sicherheitspuffer verbleiben. Pauschal die Hälfte zu verteilen, lehnt er ab. Ein Unternehmen müsse trotz der Ausschüttung der Reserven noch in der Lage sein, mit seinen verbleibenden Sicherheitsmitteln bei der **Rating-Agentur Standard & Poor's** ein „A“ zu erlangen. Der aktuelle Referentenentwurf erklärt vielleicht auch die Aussage eines deutschen Versicherungsvorstandes, der sich wünschen würde, in der Bundesregierung mal einem Referenten zu begegnen, der sein Diplom nicht in Sport gemacht hat.

CiV Lebensversicherung AG wächst weiter: Die CiV Lebensversicherung AG konnte im Geschäftsjahr 2005 ihre gebuchten Brutto-Beiträge um fast 14% auf über 800 Mio. Euro steigern und damit ihren Platz unter den 30 größten deutschen Lebensversicherern festigen. **„Die Geschäftsentwicklung der CiV Lebensversicherung AG im Jahr 2005 zeigt, dass wir mit unserem Geschäftsmodell, Versicherungen über den Bankschalter zu verkaufen, richtig liegen“**, sagte **Norbert Kox, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens**. Das Neugeschäft erreichte mit 3,8 Mrd. Euro Beitragssumme fast das Ergebnis des Rekordjahres 2004. Der laufende Beitrag ging um knapp 20% auf 157 Mio. Euro zurück. Dieser Rückgang liegt jedoch deutlich unter dem Vergleichswert der Branche von etwa 50%. Allein im **ersten Quartal 2006** konnten bereits über **15.000 neue Riester-Verträge** abgeschlossen werden.

Lebensversicherer bestehen Stresstest: Erstmals haben alle deutschen Lebensversicherer die Stresstests der BaFin bestanden. Allerdings sind elf **Pensionskassen** und neun **Schaden- und Unfallversicherer** durchgefallen. In einer erstmals angewandten **Risiko-Matrix** stufte die **Aufsicht** 57% aller Versicherer mit einer hohen oder mittel-hohen Unternehmensqualität ein. Lediglich 4,5% der Versicherer hätten eine niedrige Qualität. Dabei handele es sich vor allem um Unternehmen mit geringer Marktbedeutung.

Victoria mit gutem Geschäft in der bAV: „2005 war für Victoria Leben ein gutes Jahr in der betrieblichen Altersversorgung. Wir sehen eine starke Nachfrage durch Makler, deren Anteil am bAV-Geschäft der Victoria Leben kontinuierlich steigt. Hier zahlt sich vor allem unsere sehr gute Vertriebsunterstützung und hohen Kompetenz in der betrieblichen Altersversorgung aus“, kommentierte Vorstands-Chef Dr. Götz Wricke das Geschäftsergebnis 2005. Mit mehr als 54% hatte das **bAV-Geschäft** erstmals den größten Anteil am Neugeschäft. Die Gesellschaft sieht sich selber als **Nr. 2 im deutschen bAV-Markt**. Insgesamt ging das Neugeschäft (inkl. Pensionskasse) auf 540 Mio. Euro zurück. Der Absatz an **Riester-Renten** konnte um mehr als 150% auf 31.500 Policen gesteigert werden. Der Bestand liegt inzwischen bei ca. 260.000 Verträgen. Die **Sicherheitsmittelquote** erhöhte sich von 9,0% auf 10,8%. Die **Bewertungsreserven** legten um mehr als 50% auf 1,2 Mrd. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug im Jahr 2005 4,2%.

AXA übernimmt Winterthur: Die französische **AXA S.A. in Paris** hat mitgeteilt, dass sie von der **Schweizer Großbank Credit Suisse** die **Winterthur Schweizerische Versicherungs-Gesellschaft** übernehmen wird. Als Kaufpreis wurden 7,9 Mrd. Euro in bar genannt. Zur Tilgung ausstehender Kredite der **Winterthur** bei der bisherigen **Konzern-Mutter Credit Suisse** wird die **AXA** weitere gut 730 Mio. Euro aufbringen. Die Zustimmung der Behörden, insbesondere des europäischen Kartellamts, stehen jedoch noch aus. Zur Finanzierung der Übernahme will die AXA eine Kapitalerhöhung im Umfang von ca. 4,1 Mrd. Euro vornehmen. Bei einer denkbaren Fusion der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften der **AXA** würde gemessen an den gebuchten Brutto-Beiträgen die neue Nr. 2 am deutschen Markt entstehen.

PB Leben wächst in 2005 stark: Die **Postbank Lebensversicherung AG, PB Leben**, verzeichnete nach eigenen Angaben in **2005 das erfolgreichste Geschäftsjahr ihrer Geschichte**. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** nahmen um fast 50% auf 137 Mio. Euro zu. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** ging nach dem Ausnahmejahr 2004 um 52% auf 686 Mio. Euro zurück. Im Neugeschäft spielte die **Riester-Rente** eine große Rolle. Nach einem Zugang von a. 14.000 Stück hat das Unternehmen inzwischen mehr als **100.000 Riester-Verträge in seinem Bestand**. Im ersten Quartal 2006 stieg die Beitragssumme des Neugeschäfts auf 440 Mio. Euro. Für das gesamte **Jahr 2006** erwartet die **PB Leben** erneut ein Beitragswachstum von ca. 40%.

Mehr Neukunden bei MLP: Zwischen **Januar und März 2006** konnte die **MLP Finanzdienstleistungen AG** die Anzahl ihrer Neukunden um 8.700 auf 663.000 ausbauen. Die Gesamterträge haben sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 20% auf knapp 130 Mio. Euro erhöht. Der Gewinn vor Steuern hat sich mit 14,5 Mio. Euro mehr als verdoppelt. **MLP** knüpfte nach den Worten von **Vorstandschef Uwe Schröder-Wildberg** nahtlos an das erfolgreiche Geschäftsjahr 2005 an. Erheblichen Einfluss auf das Ergebnis hatte dabei das Geschäft mit der **Riester-Rente**, das mit 25 Mio. Euro zu den Erträgen beigetragen hat.

DVAG zufrieden: Die **Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG)** musste im Jahr ihres 30. Firmenjubiläums Einbußen bei Umsatz, Überschuss und Betriebsergebnis hinnehmen. Das **Neugeschäft** des Finanzvertriebes, welches das vermittelte Volumen an Bank-, Bauspar-, Investment- und Versicherungsverträgen berücksichtigt, ging von 28 Mrd. Euro auf 20,5 Mrd. Euro zurück. Insgesamt zeigte sich **Vorstandschef Dr. Reinfried Pohl** mit dem Ergebnis des Jahres 2005 sehr zufrieden. Das gesamte Versicherungsgeschäft habe sich nach Aussage von **Pohl** positiv entwickelt und legte um fast 10% zu. **Mit 145.000 vermittelten Riester-Verträgen erreichte die DVAG in 2005 einen Marktanteil von etwa 12%** und lag damit eigenen Angaben zufolge auf der Basis abgeschlossener Verträge auf Platz 2 am Markt. Den Anteil am Neugeschäft der **AachenMünchener Lebensversicherung AG** baute das Unternehmen auf 82% aus.

Gothaer mit mehr Flexibilität bei Vario Rent plus: Die 2002 eingeführte Generation der fondsgebundenen Versicherungen **Vario Rent** wurde um einen **flexiblen Rentenbeginn und eine Arbeitslosenversicherungsversicherung** erweitert und heißt nun **Vario Rent plus**. Bei Arbeitslosigkeit innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre übernimmt die **Gothaer** Monatsbeiträge bis maximal 500 Euro für einen Zeitraum von bis zu zwölf Monaten. Der hierfür erforderliche Einmalbeitrag beträgt das 1,5 fache des Monatsbeitrages der Hauptversicherung. Die Prämienhöhe kann während der Laufzeit frei gewählt werden; sie beträgt aber mindestens 25 Euro im Monat. **Helmut Hofmeier, Vorstandsvorsitzender der Gothaer**, hofft, in diesem Jahr **14.000 Vario Rente plus Policen** zu verkaufen. Das wären zehn Prozent des Neugeschäfts in der privaten Altersvorsorge. Mittelfristig will die **Gothaer** das Geschäft mit fondsgebundenen Versicherungen auf 25% des Neugeschäfts ausdehnen.

Demutualisierung von Standard Life: Die geplante **Umwandlung von Standard Life, derzeit noch größter Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit der Welt, in eine Aktiengesellschaft** geht in die heiße Phase. Kürzlich wurden 2,4 Millionen anspruchsberechtigte Mitglieder und weitere 2,1 Millionen Versicherungsnehmer angeschrieben. Jedem Mitglied wurde eine **festе Zuteilung von 185 Aktien** angeboten. Der Stückwert der Aktie soll nach einer Schätzung der beteiligten Banken vom April zwischen 3,46 Euro und 4,18 Euro liegen, so dass die fest zugesagten Anteile 640 Euro bis 773 Euro betragen. Insgesamt erhofft sich **Standard Life eine Börsenkapitalisierung von bis zu 7,9 Mrd. Euro**. Etwa 1,6 Millionen der versicherten Mitglieder haben sich bis zum 31. Mai an der Abstimmung beteiligt, in der die **Umwandlung in eine AG (Demutualisierung)** beschlossen werden sollte. Zwar sind dies nur etwa 65% der insgesamt stimmberechtigten Mitglieder, allerdings haben 98% für die Umwandlung gestimmt. Im nächsten Schritt wird nun die **Genehmigung des obersten schottischen Zivilgerichts** eingeholt. Die Platzierung der Aktien der **Standard Life plc.** an der **Londoner Börse** ist für den **10. Juli** vorgesehen.

VVG-Reform Augenwischerei? Prof. Oskar Goecke von der Fachhochschule Köln hat die geplante **Beteiligung der Lebensversicherungskunden an den stillen Reserven** als „**Augenwischerei**“ bezeichnet. Die Kunden könnten nicht an stillen Reserven beteiligt werden, die, weil sie nicht realisiert sind, sich jederzeit wieder verflüchtigen können. **Goecke** hält es für paradox, dass der aktuelle **Referentenentwurf des Gesetzgebers** eine Beteiligung an den Bewertungsreserven vorsieht, während die **Bundesregierung** als Beteiligte im Verfahren des **Bundesverfassungs-Gerichts** die gegensätzliche Position eingenommen hatte. Auch **Analysten der Kölner Rating-Agentur Assekurata** hatten erklärt, dass die geplante **Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)** so nicht durchsetzbar sei und sich inhaltlich widerspricht.

Neuerungen bei der AL: Die **Alte Leipziger** hat ihre **aufgeschobene Rentenversicherung RentAI** flexibler gestaltet. Als Beitragszahlungsvariante ist neben dem Einmalbeitrag und der laufenden Beitragszahlung auch die abgekürzte Prämienzahlung möglich. Die Anfangsbeiträge können vermindert oder erhöht sein. Es können **jährlich Zuzahlungen** zwischen 500 Euro und 20.000 Euro geleistet werden. Innerhalb des letzten Drittels der Aufschubzeit (= **Abrufphase**) ist ein vorzeitiger Abruf der Rente bzw. eine (Teil-) Kapitalauszahlung möglich. Innerhalb der **Verlängerungsphase** können Rentenbeginn bzw. (Teil-) Kapitalauszahlung bis maximal zum Alter 85 hinausgeschoben werden. Eine Kombination von Renten- und Kapitalzahlung ist ebenfalls möglich.

Im Bereich der **Berufsunfähigkeit** können kaufmännische Angestellte jetzt in die Berufsgruppe 1 eingeordnet werden, sofern ihr Tätigkeitsbild keine körperliche Arbeit beinhaltet – sie also ausschließlich kaufmännisch oder aufsichtsführend tätig sind – und das Bruttoeinkommen des letzten Kalenderjahres bei mindestens 40.000 Euro lag.

infinma-Konferenz „Fondsgebundene Versicherungsprodukte auf dem deutschen Markt“: Am 11. Mai fand im **Kölner Crowne Plaza Hotel** die **infinma-Konferenz „Fondsgebundene Versicherungsprodukte auf dem deutschen Markt“** statt. Knapp 60 Teilnehmer, jeweils etwa zur Hälfte Makler / Vermittler und Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, fanden sich zu der Veranstaltung ein. **Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter von infinma, Dr. Jörg Schulz und Marc Glissmann**, führten in die Thematik ein. Frau **Claudia Kampeter vom Makler-Vertrieb der Allianz** stellte alternative Modelle zur Abbildung von Garantien in Fondspolizen vor. **Charles Neus von Fidelity** beleuchtete das Thema aus Sicht eines Investmenthauses und **Olaf Thiel von der AXA** ging auf die Bedeutung für den Vertrieb ein. Einig waren sich die Referenten und Teilnehmer vor allem in zwei Dingen: **Die Deutschen sparen falsch**, d. h., sie setzen auf Anlageformen mit zu geringen Renditechancen. **Garantien in fondsgebundenen Produkten** können zwar durchaus kontrovers diskutiert werden, erleichtern aber Vertrieb und Kunden den Einstieg in das komplexe Thema.

Württembergische mit Wachstum in 2006: Zusammen mit ihrer Tochtergesellschaft, der **ARA Pensionskasse**, konnte die **Württembergische Lebensversicherung AG**, in den ersten vier Monaten des Jahres 2006 die **Neugeschäftsbeiträge** um fast 40% auf 93 Mio. Euro steigern. Gemessen an der **Beitragssumme des Neugeschäfts** von 720 Mio. Euro beträgt die Steigerung 47%. Aktuell steht die **Fusion mit der Karlsruher Lebensversicherung AG** im Fokus, die bis Anfang 2007 abgeschlossen sein soll. Das neue Unternehmen, das dann zu den größten 10 deutschen Lebensversicherern gehören wird, will **mit neuen Produkten und einem neuen Vertriebswegemix** auftreten. Dabei sollen die bisherigen Vertriebsschwerpunkte von **Württembergischer** (Ausschließlichkeitsorganisation) und **Karlsruher** (Banken- und Makler-Vertrieb) gebündelt werden.

A+ für Deutscher Ring Krankenversicherung: Die **Kölner Rating-Agentur Assekurata** hat der **Deutscher Ring Krankenversicherung a. G.** ein Rating von „**A+**“ (**Sehr gut**) verliehen. Für die Teilqualitäten des Ratings aus Kundensicht erhielt der **Deutsche Ring** bei der **Sicherheitslage** ein „**exzellent**“, bei der **Kundenorientierung** ein „**gut**“, bei der **Beitragsstabilität** ein „**sehr gut**“ und bei der **Erfolgslage** ebenfalls ein „**sehr gut**“. Beim **Wachstum**, das „**zufrieden stellend**“ bewertet wurde, hob die **Assekurata** hervor, dass es beinahe ausschließlich aus Neuzugängen und nicht aus Beitragsanpassungen stamme. **Marlies Hirschberg-Tafel, Vorstandsmitglied des Deutschen Rings**, sieht durch das Rating die Neuausrichtung des Krankenversicherers in den letzten Jahren bestätigt.

Steigende Beiträge bei der PrismaLife AG: Zwar musste der Liechtensteiner Lebensversicherer **PrismaLife** im Jahr 2005 einen Rückgang des Neugeschäfts um 41% hinnehmen, die Prämieinnahmen konnten jedoch um 43% gesteigert werden. Die Eigenmittel des Unternehmens konnten weiter gestärkt werden und belaufen sich jetzt auf knapp 20 Mio. SFr. Das Unternehmen verfolgt einen sog. **Insurance Factory-Ansatz**, der trotz hoher technischer Standardisierung eine große Produktvielfalt ermöglicht. In den ersten Wochen des neuen Jahres stellte das Unternehmen ein anziehendes Neugeschäft fest und sieht dabei auch die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen des **Standortes Liechtenstein** als positiven Faktor.

Heidelberger Leben mit 2005 zufrieden: Die **Heidelberger Lebensversicherung AG**, ehemals **MLP Lebensversicherung AG**, ist mit ihrem Geschäftsergebnis 2005 zufrieden. Die gebuchten Brutto-Beiträge stiegen um 10% auf 590 Mio. Euro. Das Neugeschäft ging dem Branchentrend entsprechend zurück. Nach über 100.000 neuen Policen im Jahr 2004 waren es im abgelaufenen Geschäftsjahr nur noch 31.288. Die **APE-Prämie** reduzierte sich von 136 Mio. Euro auf 71 Mio. Euro. Die Zahlen hätten jedoch nur bedingt Aussagekraft, nach Aussage von **Vorstandschef Simon John Friend** sei das Geschäftsjahr nach Plan gelaufen.

Aspecta baut Marktanteil aus: Die **Aspecta Lebensversicherung AG** hat nach eigenen Angaben ihren **Marktanteil im Neugeschäft bei fondsgebundenen Lebensversicherungen** auf 6,3% - bezogen auf die Jahresprämien - ausgebaut und belegt damit Platz 3 in Deutschland. Im Bereich der fondsgebundenen Basisrenten liegt der Marktanteil im Neugeschäft bei über 11%. Insgesamt erzielt das Unternehmen inzwischen 80% seiner Beitragseinnahmen aus dem fondsgebundenen Geschäft. Die **gebuchten Bruttobeiträge** stiegen im Jahr 2005 um 19,2% auf knapp 490 Mio. Euro, der Versicherungsbestand legte um 5,5% auf ca. 20 Mrd. Euro zu. Das Neugeschäft reduzierte sich gemessen an der Beitragssumme um 33% auf 2,6 Mrd. Euro und lag damit leicht über dem Niveau von 2003. Die Stornoquote verbesserte sich auf 8,6%. Die laufende Durchschnittsverzinsung der Kapitalanlagen erreichte wie im Vorjahr 4,4%.

HDI steigert Neugeschäft: Die **HDI Lebensversicherung AG** konnte im Jahr 2005 das eingelöste **Neugeschäft nach Beitragssumme** gegen den rückläufigen Markttrend um 7% auf 355 Mio. Euro steigern. Stark nachgefragt wurde die neu entwickelte **fondsgebundene Direktversicherung mit Kapitalerhaltungsgarantie**. *„Die Öffnung der Marke HDI Leben für den Maklermarkt hat sich bewährt. Wir haben es verstanden, das komplexe Thema der betrieblichen Altersversorgung einfach und verständlich aufzubereiten“*, sagte **Vorstandschef Dr. Hans Löffler** zu dieser Entwicklung. Die gebuchten Brutto-Beiträge stiegen um mehr als 10% und übertrafen mit 103,4 Mio. Euro erstmals die 100-Millionen-Euro-Grenze. Die Stornoquote lag bei 2,3%.

Volkswahl Bund berät Auszubildende: Ab dem **1. August 2006** wird der bisherige Ausbildungsberuf *„Versicherungskaufmann /-frau“* durch den Ausbildungsgang *„Kaufmann für Versicherungen und Finanzen“* abgelöst. Die **Volkswahl Bund Versicherungen in Dortmund** laden in diesem Jahr zum zweiten Mal zu einer **Azubi-Info-Börse** ein. Im Rahmen eines zweistündigen Programms können sich Schülerinnen und Schüler am **22. Juni** über eine **Ausbildung im Versicherungswesen** informieren.

Entwicklung der Fondspolicen: In Heft 11/2006 der Versicherungswirtschaft (S. 904) ist eine Tabelle abgebildet, in der die Entwicklung fondsgebundener Versicherungen auf dem deutschen Markt dargestellt ist. Danach verteilt sich das Geschäft wie folgt auf die einzelnen Produktkategorien (in Klammern: Anteil in %):

Neugeschäft Leben, laufender Beitrag in Mio. Euro

Jahr	2001	2002	2003	2004	2005
Gesamtmarkt Leben	5.976,5 (100)	6.214,7 (100)	6.202,4 (100)	9.962,2 (100)	4.459,5 (100)
FLV	911,2 (15,2)	678,8 (10,9)	493,3 (8,0)	920,5 (9,2)	181,6 (4,1)
FRV	564,3 (9,4)	535,0 (8,6)	635,9 (10,3)	1.434,8 (14,4)	795,9 (17,8)
Fondsgeb. Riester	0	94,0 (1,5)	24,8 (0,4)	18,9 (0,2)	103,7 (2,3)
Fondsgeb. Rürup	0	0	0	0	69,7 (1,6)
FLV gesamt	1.475,5 (24,7)	1.307,8 (21,0)	1.154,0 (18,6)	2.374,2 (23,8)	1.150,9 (24,2)

Kundenstamm des BVV nimmt ab: Der **BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes a. G.** hatte auch in 2005 wieder mit einem schwindenden Kundenstamm zu kämpfen. Die Zahl der beitragspflichtigen Mitglieder ist leicht auf 216.000 zurückgegangen, die Beitragseinnahmen sanken auf 500 Mio. Euro. Die **Zahl der Mitgliedsunternehmen** erhöhte sich hingegen von 603 auf 616. Mit Kapitalanlagen von 17,7 Mrd. Euro bleibt der **BVV** jedoch auch 2005 **Deutschlands größte Pensionskasse**. Sowohl die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** (5,4%) als auch die laufende Durchschnittsverzinsung (5,0%) lagen über dem Niveau des Vorjahres. Die **Verwaltungskostenquote** ist auf 2% gesunken. Laut Vorstand der Gesellschaft haben sich die **Guthaben der Versicherten** mit 5,32% überdurchschnittlich verzinst.

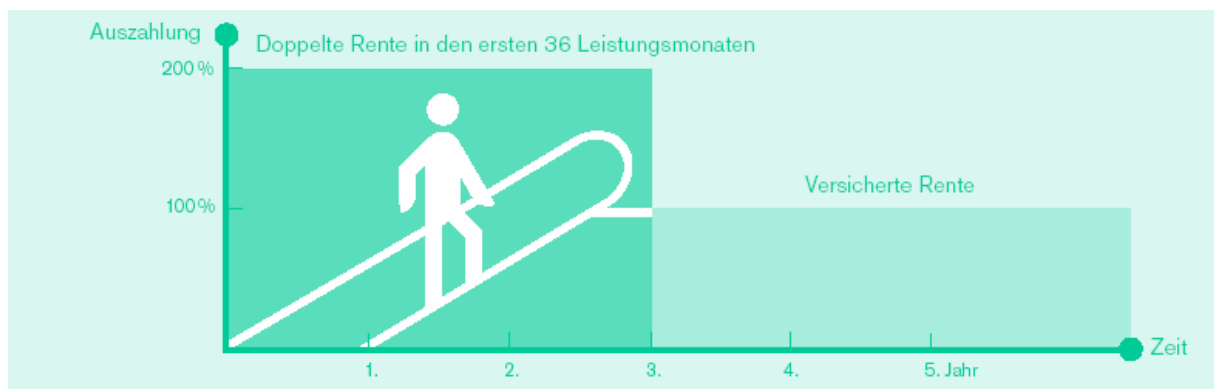
IMPRESSUM	
infinma-NEWS 5 / 2006 Herausgeber: infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH Max-Planck-Str. 22 50858 Köln Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79 E-Mail: info@infinma.de	Redaktion: Marc C. Glissmann Dr. Jörg Schulz Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen 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.

Neue BU-Features bei der Stuttgarter

Seit dem Frühjahr bietet die **Stuttgarter** im Bereich der Absicherung der Arbeitskraft ein dreigliedriges System mit preislichen Abstufungen in Drittelschritten an.

Auf der untersten Ebene gibt es die Möglichkeit der **Erwerbsunfähigkeitsabsicherung**, sowohl als Zusatzversicherung, als auch als selbständiges Produkt. Die Höhe der Prämie liegt bei etwa 30% – 40% der Prämie einer BU-PLUS (s.u.).

Für das mittlere Preissegment ist die **BU-Plus life** vorgesehen. Bei dieser Produktvariante kann eine Jahresrente von maximal 18.000 Euro abgesichert werden. **In den ersten 36 Monaten zahlt der Versicherer die doppelte BU-Rente.** Diese Produktvariante trägt dem Umstand Rechnung, dass viele Berufsunfähige durch gezielte Reha-Maßnahmen, medizinische Behandlungen und Umschulungen reaktiviert werden können. Diese Maßnahmen erfolgen meist in den ersten 36 Monaten einer BU und erfordern einen entsprechenden Kapitalbedarf. Zudem ist auch eine **einmalige Wiedereingliederungshilfe** in Höhe von 12 Monatsrenten bzw. maximal 10.000 Euro vorgesehen. Diese wird bei erfolgreichem Wiedereinstieg in das Berufsleben fällig. Als **Zielgruppe** sieht die **Stuttgarter** vor allem Personen mit erhöhtem Berufsrisiko oder Berufseinsteiger.



Bei der **BU Plus** kann stattdessen eine konstante BU-Rente von maximal 36.000 Euro versichert werden. Eine optionale Karenzzeit zwischen 6 und 24 Monaten kann gewählt werden.

Ansonsten sind die Versicherungsbedingungen bei BU-Plus life und BU-Plus identisch. Die **Stuttgarter** verzichtet grundsätzlich auf die **abstrakte Verweisung**. Auf die konkrete Verweisung wird ebenfalls verzichtet, sofern sich eine Einkommensminderung von mindestens 20% des Bruttoarbeitseinkommens ergibt.

Beide Produkte sind sowohl als Zusatzversicherung, als auch als selbständiger Tarif erhältlich. Bei den selbstständigen Tarifen kann neuerdings auch die **Überschussverwendungsart FondsPlus** gewählt werden, bei der die laufenden Überschussanteile in Investmentfonds angelegt werden können. Zur Verfügung steht eine Palette von Fonds renommierter internationaler Investmentgesellschaften wie **Fidelity, Franklin Templeton, Threadneedle oder Morgan Stanley**.

Grundsätzlich sieht die **Stuttgarter** bei der neuen Produktgeneration die **Trennung von Kapitalbildung und Risikoschutz** vor. Das heißt, bei Kapital bildenden Tarifen, bspw. einer Kapitalversicherung oder einer konventionellen Rentenversicherung kann weiterhin eine Beitragsbefreiung für den Fall der Berufsunfähigkeit versichert werden. Soll eine BU-Rente mitversichert werden, so ist hier der Abschluss einer selbstständigen BU-Versicherung bzw. der Abschluss einer Risikoversicherung mit einer BUZ-Versicherung erforderlich.

Neuerungen in der Produktpalette der Nürnberger Leben

Die **Nürnberger Leben** hat ihre **Produktpalette zur Absicherung der Arbeitskraft** erweitert.

Mit der sog. **BasisErwerbsausfall-Versicherung** kann für den Fall der **Erwerbsunfähigkeit** Vorsorge getroffen werden. Das Produkt wird als **eigenständiger Tarif (IBA2200)** oder als **Zusatzversicherung (BAZ2006)** angeboten. Es kann eine Rente von bis zu 5.000 Euro monatlich vereinbart werden.

Die **Erwerbsunfähigkeit bzw. der Erwerbsausfall** ist in Anlehnung an die gesetzliche Erwerbsminderungsrente wie folgt definiert:

„Voller Erwerbsausfall liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich dauernd außerstande ist, einer Erwerbstätigkeit von mindestens drei Stunden täglich nachzugehen.

Voraussichtlich dauernd bedeutet, dass nach ärztlicher Beurteilung keine Aussicht auf Wiedererlangung der teilweisen oder vollen Erwerbsfähigkeit besteht.“

Kann die versicherte Person noch einer Erwerbstätigkeit von mindestens drei und weniger als sechs Stunden täglich nachgehen, so liegt ein teilweiser Erwerbsausfall vor und sie erhält die Hälfte der vereinbarten Rente. Die Verhältnisse am Arbeitsmarkt bleiben bei der Beurteilung einer Erwerbsunfähigkeit grundsätzlich unberücksichtigt.

Als Ergänzung zu den bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherungen bietet die **Nürnberger** nun die sog. **SchnellHilfe** an. Hierbei handelt es sich um eine **Absicherung gegen bestimmte schwere Erkrankungen**. Es kann eine einmalige Kapitalzahlung zwischen 5.000 Euro und 30.000 Euro vereinbart werden. Die Leistung wird 30 Tage nach der Diagnose fällig. Die **SchnellHilfe** leistet bei: **Krebs, gutartigem (benignem) Hirntumor, Herzinfarkt, Schlaganfall und Nierenversagen**.

Das Produkt trägt dem Umstand Rechnung, dass in Deutschland jährlich etwa eine Million Menschen an einer schweren Krankheit erkranken und diese Krankheiten nicht immer zwingend zu einer Berufsunfähigkeit führen. Nach einer Auswertung der **Nürnberger Leben** und der **Nürnberger Beamten** sind die **Ursachen für eine Berufsunfähigkeit** sehr vielfältig:

Wirbelsäulen- / Gelenkerkrankungen bzw. -Rheuma	32,5%
Herz- / Kreislauferkrankungen	15,5%
Unfallverletzungen	13,0%
Nervenleiden	11,6%
Krebs	10,6%
Schlaganfall	4,0%
Erkrankungen Leber, Galle, Nieren bzw. Diabetes	3,1%
Magen- / Darmerkrankungen	2,2%
Lungenerkrankungen	2,2%
Erkrankungen Sinnes- / Sprachorgane	1,8%
Haut- / allergische Erkrankungen	1,7%
Arterien - / Venenerkrankungen	1,3%

Gerling: Die neuen Fondspolices

Auf dem **4. Gerling FondsPolicesForum in München** sowie im Rahmen einer **Roadshow** hat die **Gerling-Konzern Lebensversicherungs-AG** kürzlich ihre überarbeiteten Tarife für die lebenslang laufende **Variable Fondspolice** vorgestellt. Die Tarife, die als Renten- und Kapitaltarife zur Verfügung stehen, wurden um neue Tarifoptionen erweitert.

Grundsätzlich unterscheidet Gerling in seinem Angebot folgende Tarife:

❖ Renten Fondspolice FRR...

Fondsgebundene Rentenversicherung wahlweise mit Todesfallschutz, garantierter Leistung bei Rentenbeginn bzw. gegen Einmalprämie

❖ Kapital Fondspolice FKL...

Fondsgebundene Lebensversicherung wahlweise mit garantierter Leistung bei Ablauf bzw. gegen Einmalprämie

❖ Variable Fondspolice FU...

Variable Fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung wahlweise ohne Gesundheitsprüfung bzw. gegen Einmalprämie

Bei den Tarifen sind neuerdings **Sonderzahlungen** möglich. Diese betragen mit Ausnahme der Riester-Rente (20 Euro) mindestens 500 Euro und i. d. R. maximal 40.000 Euro. Sie sind grundsätzlich zum 1. eines Monats möglich, erfordern **keine erneute Gesundheitsprüfung und können auch mehrmals im Jahr geleistet werden**. Die Sonderzahlung erfolgt **unbürokratisch** per Überweisung unter Angabe der Versicherungsscheinnummer und des Verwendungszwecks „Sonderzahlung“ oder auch per Lastschriftverfahren. Die Aufteilung der Sonderzahlung auf die Fonds entspricht der Aufteilung der laufenden Prämie bzw. der Einmalprämie. Bei **Sonderzahlungen im Rahmen der 3. Schicht (Private Altersvorsorge)** weist **Gerling** darauf hin, dass die letzte Sonderzahlung spätestens 12 Jahre vor Inanspruchnahme der Leistung erfolgen sollte, da nur dann lediglich die Hälfte des Ertrages aus der Sonderzahlung steuerpflichtig ist.

Bei allen Tarifen mit Ausnahme derjenigen mit Garantieleistungen (M-Tarife) kann die Prämienzahlung ab dem 4. Versicherungsjahr unterbrochen werden (**Prämienpause**). Eine **Prämienpause** kann **unabhängig vom Eintreten eines bestimmten Ereignisses** in Anspruch genommen werden. Sie beträgt maximal 2 Jahre, bzw. bei der Elternzeit 3 Jahre und kann längstens 2 Jahre dauern. Die versicherten Leistungen bleiben unverändert bestehen und werden aus dem Anteilguthaben finanziert. Pro Vertrag können 2 Prämienpausen genommen werden.

Bei allen Tarifen der 3. Schicht mit Ausnahme der M-Tarife ist ab dem 5. Versicherungsjahr maximal ein Mal pro Jahr eine **Teilentnahme** in Höhe von mindestens 1.000 Euro möglich. Maximal können 80% des Anteilsguthabens bzw. höchstens der Rückkaufwert entnommen werden. Eine vereinbarte Todesfalleistung reduziert sich um den Auszahlungsbetrag.



In die Produkte können die **BUZ, die EUZ und eine UTZ** eingeschlossen werden.

Die Fondsauswahl wurde erweitert um die **Garantiefonds der ABN AMRO, die sog. Target Click Funds**. Die **ABN AMRO** wurde 1824 gegründet und gehört zu den 20 größten Banken der Welt. Bei **Standard & Poor's** wird sie im **Credit-Rating mit „AA“** bewertet. Die ABN AMRO hat zu den Target Click Funds ein eigenes Internetportal eingerichtet, das Sie unter www.targetclickfunds.de finden:

TARGET CLICK FUNDS
**WAS SIE AUCH VORHABEN.
 MIT UNS TREFFEN SIE IHR ZIEL..**

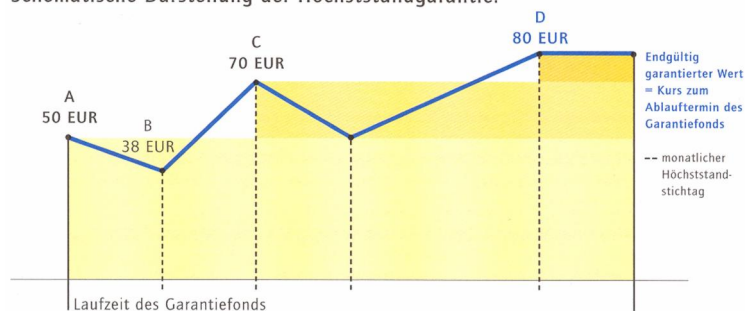
Startseite | So funktioniert's | Ihre Vorteile | Fallstudien | Daten & Fakten | Downloads | Kontakt

ABN AMRO Target Click Funds: Sparen Sie sicher, einfach und bequem auf Ihr Traumziel

<p>So funktioniert's</p> <p>So funktionieren ABN AMRO Target Click Funds. Informieren Sie sich jetzt! →</p>	<p>Fallstudie</p>  <p>Bernd Stephan (35) Ziel: Clevere Zusatzrente</p>	<p>Daten & Fakten</p> <p>Hier finden Sie alle wichtigen Angaben zu den ABN AMRO Target Click Funds. Daten & Fakten →</p>	<p>Fondspreise</p> <p>Hier finden Sie börsentäglich die aktuellen Preise aller ABN AMRO Target Click Funds. Aktuelle Preisliste herunterladen</p>
<p>Gewinnspiel</p> <p>Gewinnen Sie Anteile an ABN AMRO Target Click Funds! Versuchen Sie Ihr Glück! →</p>	<p>Download Center</p> <p>Hier finden Sie Informationen zu den ABN AMRO Target Click Funds. Zu den Downloads →</p>	<p>Fallstudie</p>  <p>Hans Koch (62) Ziel: Eigenes Segelflugzeug</p>	<p>Gewinnspiel</p> <p>Gewinnen Sie Anteile an ABN AMRO Target Click Funds. Versuchen Sie Ihr Glück →</p>
			<p>Info-Download</p> <p>Laden Sie sich unsere ausführliche Broschüre zu den Target Click Funds herunter! Infobroschüre Target Click Funds</p>

Die Target Click Funds garantieren einerseits eine **Mindestrückzahlung** in Höhe der in die Fonds investierten Prämie zum Laufzeitende. Gleichzeitig erfolgt eine **Höchststandabsicherung zu monatlichen Stichtagen**, durch die Gewinne zum Laufzeitende des Fonds gesichert werden. Bei diesen Garantiefonds handelt es sich um eine Reihe von Laufzeitfonds mit jeweils festem Ablauftermin und unterschiedlichen Laufzeiten. Aktuell sind die Garantiefonds **AA TCF 2010 bis AA TCF 2054** aufgelegt; das Ablaufdatum des Fonds ist immer der 31.10. und aus dem Fondsnamen zu erkennen. So läuft bspw. der **AA TCF 2023** am 31.10.2023 ab. Im Gegensatz zu einigen anderen am Markt verwendeten Garantiefonds-Konzepten existieren bei der **ABN AMRO** bereits alle Fonds bis zum Ablaufjahr 2054, was dem Kunden eine zusätzliche Sicherheit bietet. Die **Funktionsweise der Höchststandsgarantie** ist in der folgenden Grafik abgebildet:

Schematische Darstellung der Höchststandgarantie:

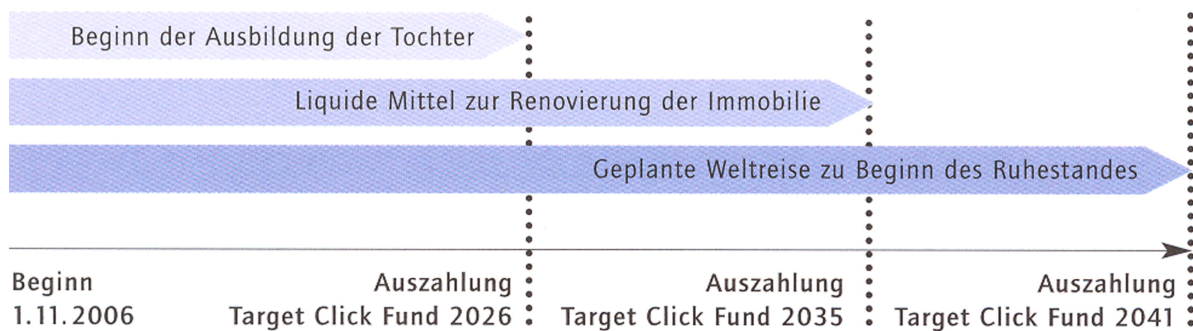


Erläuterung

- A Der Wert ist Ihnen beim Ablauf des Fonds garantiert, selbst wenn der Kurs während der Laufzeit unter diesen Wert sinken sollte.
- B Der Garantiewert bleibt bei 50 EUR, obwohl der Kurs gefallen ist.
- C Dieser Kurs stellt jetzt den neuen Garantiewert zum Ablauf des Garantiefonds dar.
- D **Letzter Höchststand, der an einem Stichtag vor Ablauf des Fonds erreicht wurde = garantierter Wert bei Ablauf des Garantiefonds.**

Innerhalb einer Police können insgesamt **20 verschiedene Fonds und / oder Managed Fund Konzepte aktiv bespart** werden. Auch die **Kombination mehrerer Target Click Funds** in einer Police ist möglich, so dass zu bestimmten unterschiedlichen Terminen garantierte Auszahlungen gesichert werden können.

Eine modellhafte Bedarfssituation zeigt die folgende Abbildung:



Gerling bietet verschiedene **Managed Fund Konzepte** an. Die Konzepte **Sicherheit** (20%), **Tendenz** (40%), **Wachstum** (70%), **Zukunft** (i.d.R. 80%), **Chance** (i.d.R. 100%) und **Trends** (i.d.R. 100%) unterscheiden sich vor allem durch ihre Aktienfondsquoten.

Das Konzept **Top Mix Strategie** enthält grundsätzlich 2/3 Aktienfonds und 1/3 Renten- und Immobilienfonds. Ein jährliches **Glättungsverfahren (Re-Balancing)** ermittelt die unterschiedlichen Wertentwicklungen und die daraus entstehenden Veränderungen der prozentualen Gewichtung der einzelnen Anlageklassen und nimmt zu Beginn eines jeden Jahres eine Angleichung an das Ursprungsniveau vor.

Das Konzept **Total Return** hat den Werterhalt als oberstes Ziel. Es soll über jeden beliebigen 12-Monatszeitraum eine positive Performance erzielt werden. Gleichzeitig soll das Risiko niedrig und auf dem Niveau von Euro-Rentenfonds gehalten werden. Der Anteil an Aktienfonds beträgt i.d.R. weniger als 10%. Neben Renten (40%) und Immobilien (30%) investiert das Konzept bspw. auch in Gold (3%) und nutzt verschiedene Sicherungsinstrumente (18%).

Daneben stehen **über 30 Investmentfonds** renommierter Kapitalanlagegesellschaften wie **Fidelity, Morgan Stanley, Franklin Templeton oder DWS** zur Auswahl.

Die Neu-Aufteilung des vorhandenen Fondsguthabens (**shiften**) bzw. der Prämien auf die zu besparenden Fonds (**switchen**) kann jederzeit gebührenfrei neu festgelegt werden.

Im Rahmen eines automatischen **Kapital-Ablaufmanagements** werden zum Ende der Vertragslaufzeit auf Wunsch gebührenfrei monatlich Teile des Anteilguthabens automatisch in Fonds entsprechend einem sicherheitsorientierten Managed Fund Konzept übertragen.

Grundsätzlich können die Variablen Fondspolice von **Gerling** auch gegen **Einmalprämie** abgeschlossen werden. Die Mindestprämie beträgt 5.000,- Euro. Eine Beschränkung der Prämie ist mit Ausnahme der Renten Fondspolice mit Todesfallschutz (400.000,- Euro) nicht vorgesehen.

Um auch bei Einmalprämienversicherungen den **Cost Average Effekt** nutzen zu können, bietet **Gerling** im Rahmen des sog. **Triple Fund Systems TFS** die Möglichkeit eines **Startmanagements für maximal 60 Monate**. Während der **Startmanagementphase** wird dem Geldwert des Anteilguthabens, der auf das **Managed Fund Konzept Total Return** entfällt, zu Beginn eines jeden Versicherungsmonats ein Betrag entnommen und in dem zuletzt vom Kunden gewählten Verhältnis in die von ihm gewählten Fonds oder Managed Fund Konzepte investiert. Auf diese Weise können Kursschwankungen und die unterschiedlichen Entwicklungen der Fondspreise ausgenutzt werden.

Neue Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 2.1 verfügbar

Zwischenzeitlich wurde die aktuelle **Version 2.1 April 2006** der **infinma Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** an die registrierten Nutzer ausgeliefert.

Neben den üblichen Aktualisierungen bspw. in den Bereichen **Berufsunfähigkeit und Fondsgebundene Produkte** beinhaltet die aktuelle Version auch die geänderte **Gewinnbeteiligung 2006** bei den Lebensversicherungsprodukten.

Weitergehende Anpassungen an die Bedürfnisse der Kunden wurden diesmal vor allem im **Bereich Investment** vorgenommen. Es lassen sich nunmehr **zwei frei wählbare Investmentfonds** (aus einem Spektrum von etwa 3.000 Einzelfonds) unmittelbar miteinander **vergleichen**. Dabei werden neben allgemeinen Daten zum Fonds selber vor allem Performance- und Risikokennzahlen verglichen.

Das neu geschaffene **Fondsranking** erlaubt es dem Anwender, eine bestimmte Klasse von Investmentfonds, bspw. Aktienfonds, nach verschiedenen Rendite- und Risikokennziffern zu sortieren. Mit Hilfe dieses Tools kann für einzelne Fonds sehr leicht die relative Positionierung am Markt festgestellt werden.

Im Bereich der **Tarifvergleiche Selbständiger Berufsunfähigkeitsversicherungen** können jetzt **beliebige Berufsgruppen miteinander verglichen** werden. Dies trägt dem Umstand Rechnung, dass einzelne Berufsbilder von den Versicherern möglicherweise unterschiedlich in die Berufsgruppen einsortiert werden, so dass es für einen inhaltlich sinnvollen Vergleich erforderlich sein kann, bspw. die Berufsgruppe 1 von Versicherer A mit Berufsgruppe 2 von Versicherer B zu vergleichen.

Die **Tarifierung von etwa 400 Berufen** in die einzelnen Berufsgruppen wurde um zahlreiche weitere Anbieter ergänzt.

Im Bereich der **Pensionskassen** können jetzt auch die **fondsgebundenen Produkte** bzgl. ihres Preis-Leistungs-Verhältnisses miteinander verglichen werden.

Weiterhin haben wir eine Möglichkeit geschaffen, innerhalb der Software nicht nur nach bestimmten Inhalten in den **infinma NEWS** zu suchen, sondern auch die entsprechenden Ausgaben der NEWS direkt als PDF-Datei verfügbar zu machen.

Nähere Informationen zur Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. finden Sie im Internet unter: <http://www.infinma.de/was.php> Für Rückfragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen natürlich gerne zur Verfügung.

Um den gestiegenen Anforderungen an die Aktualität unserer Informationen noch besser Rechnung zu tragen, werden wir demnächst **kleinere Updates der Software**, bspw. neu erfasste BU-Bedingungen oder Bilanzdaten wichtiger Anbieter, im **Internet zum Download** zur Verfügung stellen. **Zu diesem Zweck haben wir auf unserer Internet-Seite einen neuen Login-Bereich eingerichtet. Um die Funktionalitäten nutzen zu können, ist eine einmalige form- und kostenlose Registrierung per E-Mail (<mailto:info@infinma.de>) erforderlich. Sie erhalten dann von uns eine Zugangskennung und ein Passwort, mit denen das Login in den Kunden-Bereich erfolgt.** Wir werden dann per E-Mail auch über aktuelle Updates informieren.

Diesen **Kunden-Bereich** werden wir zukünftig auch dafür nutzen, um bestimmte Auswertungen und Analysen, z. B. die aktuellen Bilanz-Vergleiche der TOP30-Lebensversicherer, zur Verfügung zu stellen.