



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 8 / 2006

06.09.2006

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Canada Life: Flexibler Kapitalplan**
- **Volkswahl Bund: AS-Konzept**
- **PrismaLife: Risikoversicherung**
- **Lieber etwas weniger – dafür aber garantiert?**

(Gastbeitrag von André Zoellner, Condor Versicherungsgruppe)

Kurzmeldungen:

In der Ausgabe **15/16.06** der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** kommentiert **Chef-Redakteur Marc Surminski** den **Regierungsvorschlag zur VVG-Reform** und die geplante Beteiligung der Versicherten an den stillen Reserven der Unternehmen wie folgt: **„Nun ist ... der von allen Seiten heftig kritisierte Regierungsvorschlag von einer wirtschaftspolitischen Unbedarftheit und fachlichen Ahnungslosigkeit, dass man ihn kaum ernst nehmen kann.“**

Börsengang von Standard Life: Mitte Juli ist **Standard Life**, ehemals Versicherer auf Gegenseitigkeit im **schottischen Edinburgh**, an die Londoner Börse LSE gegangen. Die Platzierung verlief weitestgehend problemlos. **Der Börsenwert des Unternehmens beträgt gegenwärtig etwa 6,7 Mrd. Euro.** Die Aktien wurden überwiegend den Mitgliedern angeboten, nur 25% der Aktionäre sind konzernfremde Investoren. Allerdings haben sich allein in **Deutschland** etwa ein Drittel der Mitglieder nicht gemeldet. Der Börsengang des Versicherers ist die größte Emission seit sechs Jahren. Gut die Hälfte des Erlöses wird an die ehemaligen Mitglieder des Versicherungsvereins fließen. Den anderen Teil will **Konzernchef Sandy Cromby** für das organische Wachstum nutzen.

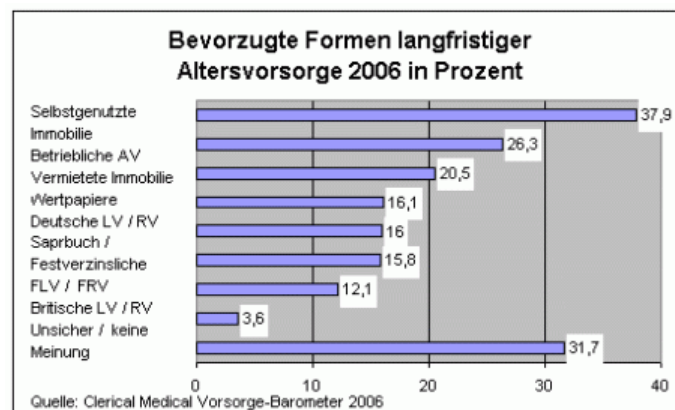
Canada Life wächst in der bAV: Die **Canada Life Assurance Europe Limited** konnte im ersten Halbjahr 2006 im Neugeschäft der **betrieblichen Altersversorgung** mit 11,5 Mio. Euro eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 77% erzielen. Insgesamt erreichte die Gesellschaft eine **APE-Prämie** in Höhe von 41 Mio. Euro. Die Bestandsprämie wuchs innerhalb der letzten 12 Monate um 18% auf 479 Mio. Euro. Nach Aussage von **Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter für Deutschland**, tragen die fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Garantie einen großen Anteil am Geschäft. Die Produktlinie **„Generation“** wird für alle drei Schichten der Altersvorsorge angeboten. Für die Zukunft sieht **Soboll** ein großes Wachstumspotenzial im Segment der Fondspolizen ohne Garantien.

Generali wächst in Leben: Die **Generali Lebensversicherung AG** ist im ersten Halbjahr 2006 nach Aussage von **Dr. Wilhelm Kittel, Vorstandsvorsitzender der Generali Versicherungen**, deutlich über dem Branchendurchschnitt gewachsen. Die gebuchten Brutto-Beiträge sind gegenüber dem Vorjahr um knapp 29% auf 580 Mio. Euro gestiegen. Die Einmalbeiträge sind mit mehr als 150% besonders stark – auf 218 Mio. Euro – gewachsen. Im Bereich der **Riester-Renten** hat das Neugeschäft bei den laufenden Beiträgen von 1,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 10,4 Mio. Euro im aktuellen Zeitraum zugelegt.

Dialog baut Geschäft aus: Die **Dialog Lebensversicherungs-AG**, nach eigenen Angaben der einzige **reine Maklerversicherer innerhalb der AMB Generali Gruppe**, konnte im ersten Halbjahr 2006 sein Geschäft ausbauen. Im **policierten Neugeschäft** legten sowohl die Anzahl der Verträge (+22,4%), die Versicherungssumme (+24,9%), als auch die laufenden Beiträge (+21,3%) deutlich zu. Die **Dialog** positioniert sich selber als **Spezialist für biometrische Risiken**. Im **angestammten Kerngeschäft, der Risikolebensversicherung**, stieg der Marktanteil von 5,8% Ende 2005 auf 6,6% zum 31.06.2006. Die durchschnittliche Versicherungssumme beträgt in diesem Segment bei dem **Augsburger Versicherer** ca. 122.000 Euro. **Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi** sieht das klare Profil der Gesellschaft als Grund für den Erfolg: *„Der Makler als unser Geschäftspartner weiß genau, welche Produkte und Leistungen er bei uns erwarten kann.“*

Starkes Riester-Neugeschäft: Nach Angaben des **Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** wurden im **1. Halbjahr 2006** mehr als **880.000 neue Riester-Renten** abgeschlossen. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum bedeutet dies ein Plus von über 250%. Der **GDV** begründet den starken Anstieg des Neugeschäfts mit der **hohen staatlichen Förderung** sowie der vereinfachten Handhabung des Zulagenantrags. Ein Vergleich mit dem Neugeschäft der Jahre 2004 und 2005 zeigt, wie beachtlich das Wachstum bei den Riester-Verträgen ist. Im gesamten Jahr 2004 wurden 295.000 neue Verträge abgeschlossen, im Jahr 2005 1,2 Millionen. Schon nach einem halben Jahr haben die Versicherer also im Jahr 2006 den Vorjahreswert zu mehr als drei Vierteln erreicht.

Bundesbürger ziehen Sicherheit vor: Nach einer von **Clerical Medical Europe Financial Services BV** in Auftrag gegebenen **Studie der GfK Gesellschaft für Konsum-, Markt und Absatzforschung** ziehen die meisten Bundesbürger sichere Anlagen zur Altersvorsorge jeder anderen Vorsorge vor. Vor allem **Immobilien**, entweder selbst genutzt oder vermietet, haben nach der Studie das Vertrauen der deutschen Bevölkerung.



DD-Police aus Liechtenstein: Die **Quantum Leben AG aus Liechtenstein**, die bis vor kurzem noch als **Momentum Leben AG** firmierte, bietet seit kurzem mit dem „*plan for life*“ eine **Absicherung gegen schwere Krankheiten** an. Insgesamt sind in dem Produkt 40 Leistungsfälle abgesichert. **Die Höhe der erbrachten Leistung richtet sich nach der Dauer der Pflegebedürftigkeit bzw. der Art der Erkrankung.** Die volle Leistung von **100%** wird bei mindestens fünf Stunden täglicher Pflegebedürftigkeit oder einer von 18 Krankheiten wie Herzinfarkt, Krebs oder Schlaganfall erbracht. Die Leistung sinkt auf **67%** bei drei Stunden täglicher Pflegebedürftigkeit oder einer von 10 Krankheiten wie Bypass am Herzen oder Hirntumor. In der dritten Stufe sinkt die Leistung auf **33%**. Wird bei einem Leistungsfall nicht die volle vereinbarte Summe ausgezahlt, so steht der Restbetrag für weitere Schadensfälle zur Verfügung. Die Police erlischt, wenn die gesamte Summe ausgezahlt wurde. Mit Angaben über das Unternehmen ist die **Quantum Leben AG** äußerst zurückhaltend. Auf der eigenen Internet-Seite findet man nicht einmal die Namen der Vorstände, geschweige irgendwelche Geschäftszahlen oder gar Geschäftsberichte. **Auch zur Muttergesellschaft, Quantum Holdings AG, findet man im Netz keine Informationen.**

LV1871 mit Halbjahresergebnis zufrieden: Die **LV1871** hat im ersten Halbjahr 2006 die **Beitragssumme des Neugeschäfts** gegenüber dem Vorjahr um 35% gesteigert. Die Anzahl neu abgeschlossener Policen stieg um 29%, die gebuchten Beiträge legten um knapp 11% zu. Im Vertrieb bezeichnet sich die **LV1871** inzwischen als Premium-Marke. Im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung hat das **Münchener Unternehmen** seine Beitragseinnahmen in den letzten fünf Jahren um gut 230% gesteigert. Gemessen an den gesamten Prämieeinnahmen macht der Anteil der BU mehr als 10% aus. **Vertriebsvorstand Herbert Osterkorn** betont dabei die Bedeutung der Makler: „*Die strategische Ausrichtung auf Lebensversicherungen in Premium-Qualität ist ohne unsere Vertriebspartner nicht möglich.*“

Verweisung wieder auf dem Vormarsch? In der Vergangenheit hatten selbst Experten die Bedeutung des Themas **Verweisung in der Berufsunfähigkeitsversicherung** in Frage gestellt. Die **aktuelle Rechtsprechung** lehrt jedoch das Gegenteil. Unter dem **Aktenzeichen 5 U 52/06 -7 hat das Oberlandesgericht Saarbrücken mit Urteil vom 28. Juni 2006 die Klage eines Versicherten abgewiesen.** Der Kläger war für einen Zeitraum von ca. 2,5 Jahren als angestellter Versicherungsvermittler im Außendienst tätig. Bis zu einem Sportunfall arbeitete er gut drei Monate als selbständiger Ausschließlichkeitsvertreter. Da er sich nach seinem Unfall außer Stande sah, seinen Beruf weiter auszuüben, beantragte er Leistungen aus seiner Berufsunfähigkeitsversicherung. **Er wurde von seinem Versicherer auf eine Tätigkeit als Innendienstmitarbeiter verwiesen. Das Gericht bestätigte die Einschätzung des Versicherers,** wonach die Verweisungstätigkeit keine deutlich geringeren Kenntnisse und Fähigkeiten erfordere und auch in ihrer Vergütung und Wertschätzung nicht spürbar unter das Niveau der bisherigen Tätigkeit absinke. Die **Richter** sahen es als erwiesen an, dass eine **Berufsunfähigkeitsversicherung weder ein unveränderbares Einkommen, noch eine in allen Belangen dem bisherigen Berufsbild entsprechende Tätigkeit garantiere.** Gerade im Hinblick auf die Makler-Haftung ist das Thema Verweisung damit auch weiterhin bedeutsam; dies um so mehr, da in einigen Produktvergleichen selbst Angebote mit abstrakter Verweisung beste Bewertungen erhalten können. Dem Makler muss klar sein, dass jedes derartige Urteil, das einem Versicherer Recht gibt, zwangsläufig sein eigenes Haftungsrisiko erhöht. Hier werden also deutlich erhöhte Anforderungen an das Beratungs-Know-how gestellt.

bAV-Vorsorge PLUS der AM: Unter dem Titel **bAV-Vorsorge PLUS** bietet die **Aachen-Münchener** eine neue **Direktversicherung** an. Hierbei handelt es sich um eine sog. **fondsorientierte Direktversicherung** bzw. ein „**Hybrid-Produkt**“, bei dem die Beitragsgarantie zum Rentenbeginn durch die **AachenMünchener** dargestellt wird. Die nicht für die Garantie benötigten Beitragsteile sowie die Überschüsse werden in Fonds angelegt. Auf diese Weise kann die **AM eine Beitragszusage mit Mindestleistung** abbilden. Es handelt sich um einen **ungezillmerten Tarif**, bei dem von der ersten Beitragszahlung an Rückkaufswerte vorhanden sind. Dennoch erfolgt die Provisionierung analog dem klassischen gezillmerten Tarif. Lediglich die Stornohaftungszeit ist auf grundsätzlich 60 Monate verlängert. Es können eine Berufsunfähigkeits- sowie eine Hinterbliebenenzusatzversicherung eingeschlossen werden. Bei Arbeitslosigkeit ist eine zinslose Stundung der Beiträge für bis zu insgesamt 27 Monate bzw. 18 Monate am Stück möglich. Die Mindestprämie für die Hauptversicherung beträgt 40,- € pro Monat.

W.A.S.-Update verfügbar:

Im **Kunden-Bereich von infinma** www.infinma.de/kundenlogin.php steht seit einigen Tagen für die Anwender unserer **Wettbewerbs-Analyse-Software** das **Update W.A.S.2_2a** zur Verfügung. Die Tarifvergleiche in der Fondsgebundenen Rentenversicherung wurden aktualisiert. Darüber hinaus sind zu zahlreichen Fondsgebundenen Produkte neue Fonds bzw. neue Fondsinformationen aufgenommen worden.

Allianz bietet Bestattungsvorsorge: Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** bietet eine Bestattungsvorsorge an, die den üblichen Leistungsumfang einer Sterbegeldversicherung deutlich übersteigt. Im Mittelpunkt stehen **Assistanceleistungen**, die **Eckhard Hütter, im Vorstand der Allianz zuständig für die Produktentwicklung**, zukünftig als festen Bestandteil von Versicherungsprodukten sieht. Bei der Bestattungsvorsorge können dies z. B. die **Ausrichtung des Begräbnisses, die spätere Grabpflege, die Übernahme von Behördengängen oder das Gestalten von Traueranzeigen** sein. Darüber hinaus kann sich der Kunde in **Testaments- und Nachlassfragen** von einem Rechtsanwalt beraten lassen. Mit dem Produkt will die **Allianz** nicht nur Singles ansprechen, die ihre eigene Beerdigung geregelt wissen wollen. Es kann eine garantierte Versicherungssumme zwischen 3.000,- Euro und 15.000,- Euro vereinbart werden. Wird nicht das gesamte Geld für die vereinbarten Leistungen verbraucht, so wird der Restbetrag an einen Bezugsberechtigten ausgezahlt. Während andere Anbieter, wie bspw. die **Ideal** oder die **WWK, feste Kooperationen mit Bestattern** eingegangen sind, kann sich der Kunde bei der **Allianz** den Bestatter selbst aussuchen.

Halbjahreszahlen des GDV: Nach Angaben des **Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** konnten die deutschen **Lebensversicherer** im ersten Halbjahr 2006 ihre **Prämieneinnahmen** gegenüber dem Vorjahr um 3,3% auf knapp 36 Mrd. Euro steigern. Für das Gesamtjahr rechnet der **GDV** mit einem Wachstum von 4%. Das Neugeschäft legte gemessen an den abgeschlossenen Verträgen um 14%, gemessen an den Beiträgen sogar um fast 30% zu. Wesentlichen Anteil am guten Neugeschäft haben zum einen die **Riester-Renten**, wo sich die Riester-Treppe bemerkbar macht. Seit 2006 dürfen zwei – statt bisher ein – Prozent des Einkommens förderwürdig in Riester-Produkten gespart werden. Zum anderen sind die **Einmalbeiträge um nahezu 40%** auf fast 5 Mrd. Euro angestiegen. Hier hinter verbergen sich ganz unterschiedliche Anlagearten wie die **Auslagerung von Pensionsverpflichtungen auf einen Versicherer, Altersteilzeitkonten oder wieder angelegte Gelder aus ablaufenden Lebensversicherungen.**

IDEAL wächst: Die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** konnte im ersten Halbjahr 2006 ihre Beitragseinnahmen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um mehr als 31% auf 77 Mio. Euro steigern. Nach eigenen Aussagen hat sich vor allem die **IDEAL PflegeRente** erfolgreich verkauft. Hier kann neben den Pflegestufen III und II inzwischen auch die Pflegestufe I versichert werden. Die **IDEAL** garantiert, ihren pflegebedürftigen Kunden innerhalb von 24 Stunden einen Platz im Pflegeheim zu vermitteln. **Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender der IDEAL Versicherungsgruppe**, zeigte sich zufrieden: *„Dass unsere Spezialisierung auf Senioren seit Jahren zu großen Erfolgen führt, hat unsere Wettbewerber zuletzt immer häufiger dazu veranlasst, einige unserer Produkte in ähnlicher Form auf den Markt zu bringen. Umso mehr freut es uns, dass mit der IDEAL PflegeRente das Original weiterhin Marktführer bei Pflegerentenversicherungen ist und einen wichtigen Teil zum Unternehmenswachstum beigetragen hat.“*

Rürup-Rente soll steuerlich verbessert werden: Der **Gesetzgeber will die Basis- oder Rürup-Rente steuerlich attraktiver** machen. Bisher hat die sog. **Günstigerprüfung** in bestimmten Fällen dazu geführt, dass die Beiträge zu einer solchen Vorsorge nicht mit einem einzigen Cent steuerlich berücksichtigt werden konnten. Das galt z. B. für ledige Selbständige, die keine Beiträge für eine berufsständische Versorgung aufwenden. Mit dem **Jahressteuergesetz 2007**, das das **Bundeskabinett am 23.8.2006** verabschiedet hat, soll hier Abhilfe geschaffen werden. Die **Günstigerprüfung** soll so geändert werden, *„dass zusätzliche Beiträge für eine Basisrente immer mit mindestens dem sich nach § 10 Absatz 3 Satz 4 und 6 Einkommensteuergesetz ergebenden Prozentsatz als Vorsorgeaufwendungen bei der Ermittlung der einkommensteuerlichen Bemessungsgrundlage berücksichtigt werden.“* Eine solche Änderung würde die Versicherungsbranche erfreuen. *„Falls der Referentenentwurf in seiner jetzigen Form umgesetzt wird, wird die Basisrente künftig der wichtigste Baustein in der Altersvorsorge bei Selbständigen sein“*, äußerte sich z. B. **Gerhard Frieg, Vorstand der MLP AG**.

Continental ändert Annahmerichtlinien für BU und BUZ: Die **Continental** hat die **Annahmerichtlinien für das Neugeschäft in der BU und BUZ** geändert. Die **maximal versicherbare Rente** wurde auf 6.000,- Euro monatlich bzw. 72.000,- Euro jährlich erhöht. Bei monatlichen BU-Renten über 750,- Euro kann die maximal versicherbare BU-Gesamtrente 60% des Bruttoeinkommens, maximal jedoch 90% des Nettoeinkommens betragen. Zur Gesamtrente gehören alle bestehenden und beantragten privaten und betrieblichen Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsrenten. Bei Selbständigen und in der betrieblichen Altersversorgung wird auf die Nettoprüfung verzichtet.

IMPRESSUM	
infinma-NEWS 8 / 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.

Canada Life: Flexibler Kapitalplan

Speziell für die **Zielgruppe der Menschen ab 45 Jahre** hat die **Canada Life** den sog. **Flexiblen Kapitalplan** eingeführt. Dabei handelt es sich um eine **aufgeschobene, fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag**.

Das Beitrittsalter des Versicherungsnehmers muss mindestens 45 Jahre betragen, die versicherte Person muss mindestens 15 Jahre alt sein. Das Höchsteintrittsalter liegt jeweils bei 80 Jahren. Für die Aufschubzeit sind mindestens 5 Jahre vorgesehen. Der Rentenbeginn ist frei wählbar, allerdings ist der späteste Rentenbeginn der Jahrestag des Versicherungsbeginns, der dem 85. Geburtstag der versicherten Person folgt. Der Einmalbeitrag beträgt mindestens 20.000 Euro und höchstens 1.000.000 Euro. Zuzahlungen können jederzeit geleistet werden, sie betragen mindestens 2.500 Euro.

Für die **Besparung** stehen 19 Investmentfonds von Gesellschaften wie **Warburg, JP Morgan oder Fidelity zur Verfügung**. Es können 10 Fonds gleichzeitig bespart werden, wobei auf jeden gewählten Fonds mindestens 5% des Einmalbeitrags entfallen müssen.

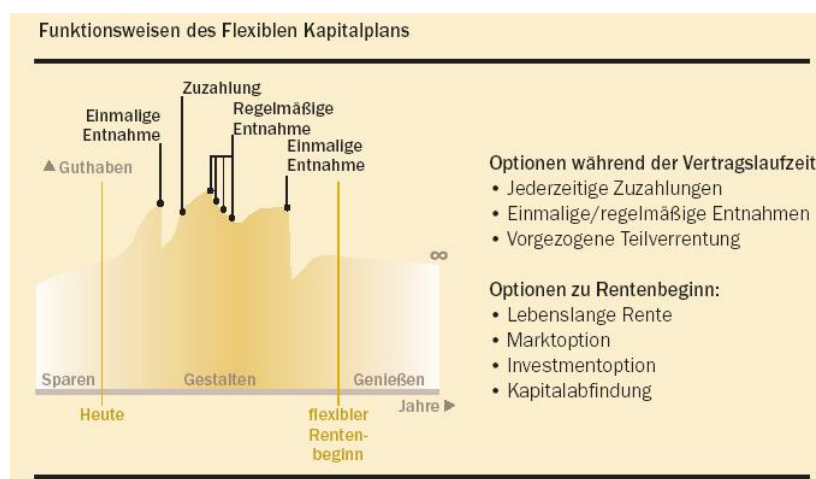
Optional kann der gesamte Beitrag oder ein Teil davon im sog. **Garantiefonds 5** angelegt werden. Dieses Konzept sieht vor, dass jeweils ein Fonds für 5 Jahre aufgelegt wird. Nähere Hinweise hierzu finden Sie im Internet unter:

www.partner.canadalife.de/garantiefonds.

Anstelle der individuellen Fondsauswahl kann der Kunde jederzeit das **Automatisch Portfolio Management (APM)** ohne Mehrkosten in Anspruch nehmen. Dabei erfolgt die Kapitalanlage durch die **Canada Life** entsprechend dem Risikoprofil des Kunden.

Ab Rentenbeginn wird eine lebenslange Rente gezahlt, die aus dem dann zur Verfügung stehenden Anteilguthaben ermittelt wird. Für die Höhe der Rente wird eine Sterbewahrscheinlichkeit in Höhe von mindestens 50% der Sterbetafel DAV 2004R. Der Rechnungszins beträgt mindestens 50% des Zinssatzes deutscher Staatsanleihen, deren Dauer der voraussichtlichen Rentendauer entspricht. Eine Rentengarantiezeit von 5, 10 oder mehr Jahren kann gewählt werden. Im Rahmen der sog. **Marktoption** verpflichtet sich **Canada Life**, kurz vor Rentenbeginn Angebote für sofort beginnende Rentenversicherungen anderer, für **Canada Life** verfügbarer Versicherer, einzuholen. **Damit ist der Kunden nicht an das Rentenangebot von Canada Life gebunden.**

Vor Rentenbeginn können einmalige oder regelmäßige – vierteljährliche, halbjährliche, jährliche – Entnahmen getätigt werden. Dabei sind bestimmte Voraussetzungen einzuhalten; so muss der auszuzahlende Betrag mindestens 250 Euro und das verbleibende Anteilguthaben mindestens 1.500 Euro betragen.



Volkswahl Bund: AS-Konzept

Seit Mitte des Jahres bietet der **Volkswahl Bund** ein sog. **AS-Konzept zur Absicherung der Arbeitskraft** an. Hintergrund für die Einführung eines Baukasten ähnlichen Systems war die Überlegung, dass die vollständige Absicherung der Arbeitskraft über eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht immer und nicht für Jedermann finanzierbar ist.

Im Rahmen des Konzepts kann die Berufsunfähigkeitsversicherung **AS^{BU}** mit weiteren Absicherungsvarianten kombiniert werden:

Die **AS^{Tempo-BU}** bietet einen zeitlich befristeten **BU-Schutz**. Der Leistungszeitraum für die BU kann zwischen 2 und 5 Jahren frei gewählt werden. Danach wird die versicherte Rente im Falle der Erwerbsunfähigkeit gezahlt.

Bei **AS^{BU+EU}** handelt es sich um eine **Kombination aus dem „normalen“ BU-Schutz und einer zusätzlichen Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit**. Bei Berufsunfähigkeit entfällt die Beitragszahlung und die vereinbarte Rente wird fällig. Sollte die versicherte Person erwerbsunfähig werden, so wird die zusätzliche EU-Rente gezahlt.

Die **Erwerbsunfähigkeitsversicherung AS^{EU}** ist die preislich günstigere Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung und dient quasi als Basisabsicherung.

Die **AS^{Unfall}** schließlich versichert eine lebenslange Rentenzahlung für den Fall einer unfallbedingten Invalidität von mindestens 50%.

Die Varianten **AS^{Tempo-BU}**, **AS^{BU+EU}** sowie die **AS^{EU}** beinhalten die **Option**, den Tarif innerhalb der ersten beiden Versicherungsjahre ohne erneute Gesundheitsprüfung in die **AS^{BU}** umzutauschen.

In der selbständigen BU sowie in der BUZ kann zudem eine **anfangs erhöhte BU-Rente** vereinbart werden.

Der **Tarifbaustein Aufbauphase** ermöglicht die **planmäßige jährliche Erhöhung der anfänglich versicherten Rente**. Dazu ist im Antrag die sog. Ziel-Monatsrente einzutragen. Die Aufbauphase beginnt spätestens nach dem 3. Versicherungsjahr und kann maximal 12 Erhöhungen umfassen, wobei jede einzelne Erhöhung mindestens 25 Euro betragen muss. Die Aufbauphase endet spätestens mit dem 40. Lebensjahr der versicherten Person, die Restlaufzeit beträgt dann noch mindestens 5 Jahre. Der Beitrag erhöht sich dabei entsprechend dem erreichten Alter und der Restlaufzeit.

Sofern **keine Aufbauphase** vereinbart wurde, besteht die Möglichkeit **individueller Nachversicherungsoptionen in den ersten 5 Jahren ohne erneute Gesundheitsprüfung**. Bis zu bestimmten Höchstgrenzen, die vom Beruf abhängen, kann die versicherte Rente entsprechend der Einkommensentwicklung angepasst werden. Bei einer Erhöhung im Rahmen der individuellen Nachversicherungsgarantie werden die zum Zeitpunkt der Umstellung gültigen Tarife und Versicherungsbedingungen zu Grunde gelegt. Darüber hinaus enthalten die Bedingungen die **üblichen Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Nachversicherungsgarantien** wie bspw. Heirat, Geburt, Adoption, Selbständigkeit oder Immobilienkauf.

Für seine Vertriebspartner unterstützt der **Volkswahl Bund** die Beratung durch den sog. **AS-Konfigurator[®]**, mit dem zunächst der Wert der Arbeitskraft ermittelt und anschließend die versicherbare Versorgungslücke ermittelt wird. Unter Berücksichtigung des jeweiligen Preis-Leistungs-Verhältnisses sowie des vorhandenen Kundenbudgets kann dann ein individueller Absicherungsvorschlag erstellt werden. In der Ergebnisdarstellung wird das besprochene Versorgungskonzept schriftlich zusammengefasst. Ergänzt wird das Beratungstool um Informationen rund um das Thema Absicherung der Arbeitskraft.

PrismaLife: Risikoversicherung

Die **PrismaLife AG** aus **Liechtenstein** hat eine neue **Risikoversicherung** ohne Zusatzbausteine oder Sparanteil eingeführt.

Die Einteilung der Kunden erfolgt in **vier Risikoklassen**, wobei gesunden, risikobewussten Kunden in der Klasse „select“ eine günstigere Prämie angeboten wird.

Nichtraucher		Raucher	
select	normal	select	normal
1+	1	2+	2

Die Einstufung in die einzelnen Risikoklassen erfolgt aufgrund der **Gesundheitsfragen im Antrag**. Dabei werden folgende Bereiche abgefragt: Raucher / Nichtraucher, Alkoholkonsum, Drogen / Medikamente, Gewicht / Größe, HIV / Hepatitis B / C, pathologische Ergebnisse von Untersuchungen oder Behandlungen von bestimmten Krankheiten, Klinikaufenthalte, bestimmte Krankheiten naher Verwandter, ausgeübter Beruf, gefährliche Sportarten / Hobbys und Auslandsaufenthalte. Neben den Antragsfragen sind zusätzliche Tests bzw. ein medizinischer Fragebogen erforderlich, sofern die Versicherungssumme mehr als 250.000,- € beträgt und / oder die zu versichernde Person mindestens 46 Jahre alt ist. Alle 10 Jahre überprüft das Unternehmen, ob die Einstufung in die Risikoklassen noch stimmt. Eine Veränderung ist dann in beide Richtungen möglich.

Die Kalkulation der Beiträge erfolgt auf jährlicher Basis, so dass der Kunden in jedem Jahr einen risikogerechten Beitrag zahlt. Es wird im Gegensatz zu den meisten klassischen Risikoversicherungen keine konstante Durchschnittsprämie über die Laufzeit gebildet. Die Beiträge können nach billigem Ermessen des verantwortlichen Aktuars angepasst werden, sofern sich der Aufwand für das Risiko und die Verwaltung erhöhen.

Eine Beteiligung an den Überschüssen der **PrismaLife** ist nicht vorgesehen.

Die versicherte Person muss bei Vertragsbeginn zwischen 18 und 65 Jahren alt sein. Das höchste Endalter liegt bei 75 Jahren. Die Prämienzahlungsdauer entspricht grundsätzlich der Versicherungsdauer. Maximal kann eine Todesfallsumme in Höhe von 500.000,- € versichert werden. Die Mindestsumme ergibt sich aus dem Mindestbeitrag von 25,- € pro Zahlung. Die Versicherungssumme kann zu jeder Prämienfälligkeit erhöht (bzw. reduziert) werden; ggf. ist eine Risikoprüfung erforderlich.

Bei Eintreten bestimmter Ereignisse – Eheschließung, Geburt oder Adoption eines Kindes, Erwerb und Finanzierung einer Immobilie, Eintritt in die Selbständigkeit, Steigerung des zu versteuernden Jahreseinkommens – kann die Versicherungssumme ohne erneute Gesundheitsprüfung pro Ereignis und Jahr um bis zu 25.000,- € - aber maximal um 100% der Versicherungssumme - erhöht werden. Darüber hinaus ist alle fünf Jahre eine Erhöhung um bis zu 10% oder maximal 25.000,- € möglich.

Für die Einrichtung der Versicherung werden vom ersten Beitrag Kosten in Höhe von 10,- € einbehalten. Abschlusskosten fallen laut Gebührentabelle nicht an.

Entsprechend der geltenden **Steuergesetze in der Bundesrepublik Deutschland sind Risikolebensversicherungen von der Versicherungssteuer befreit. Leistungen aus der Risikoversicherung sind einkommensteuerfrei.** Die **Beiträge** können im Rahmen des „Höchstbetrages für andere Vorsorgeaufwendungen“ als **Sonderausgaben** abgesetzt werden.



Lieber etwas weniger – dafür aber garantiert?

(Gastbeitrag von André Zoellner,
Condor Versicherungsgruppe)

Die Produktentwicklung der Fondspolice setzte nach dem Platzen der New Economy Blase wieder auf Sicherheit. Sinkende Überschussbeteiligungen in der konventionellen Kapitalversicherung und Rückschläge in den Fondspreisen der gerade zum Leben erwachten Fondspolice erschwerten den Absatz. Auch die Investmentbranche suchte händeringend nach einem Sicherheitsnetz. Seitdem stehen Assekuranz und Fondsbranche am Taufbecken stets neuer Garantiefondskonzepte, die das „**Das Beste aus zwei Welten**“ versprechen. Die Idee des „abgesicherten Fonds“

nahm der Markt begeistert auf, ohne die Mechanismen näher zu betrachten.

Wie funktionieren nun diese neuartigen Garantien, was beinhalten und was kosten sie? Können innovative, strukturierte Produkte die Quadratur des Kreises erreichen und den Kundenwunsch nach absoluter Sicherheit und hoher Rendite vereinen? Eine spannende Frage.

Die Tabelle auf der letzten Seite zeigt, welche Art von Garantien die unterschiedlichen Produkte beinhalten.

Garantien im Fonds

Derzeit am weitesten verbreitet sind **Garantiefondssysteme mit sog. Höchststandsabsicherungen**. Daher soll die Grundfunktion dieser „**CPPI Fonds**“ etwas näher betrachtet werden. **CPPI bedeutet Constant Proportion Portfolio Insurance** und beschreibt die **prozyklische Umschichtung zwischen risikoreichen Anlagen (Aktienfonds) und risikolosen Anlagen (z.B. Geldmarktfonds)**. Vereinfachend kann man sagen, man wählt einen Fonds und rechnet sich dann täglich aus, ob man dessen Verluste zum Ablauf hin noch ausgleichen kann, indem man in den risikolosen Zins wechselt. Bei linearen Kursteigerungen kann man so im Risiko, sprich in den Aktienfonds, bleiben und dadurch neue „Höchststände“ abbilden. Bei Kursverfall muss man in den Geldmarkt umschichten, um dort in der verbleibenden Zeit die Differenz zwischen Zeitwert des Fonds und versprochenem Höchststand wieder auszugleichen. **Die Stärke dieses Systems:** bei linear steigenden Märkten kann man längere Zeit am Aktienmarkt partizipieren und die zwischenzeitlich erreichten Höchststände zum Ablauf sichern. Die Kehrseite der Medaille: in volatilen oder fallenden Märkten mutiert dieser Garantiefonds zum Geldmarktfonds, er erreicht zwar noch sein Garantieniveau, koppelt sich aber vom Aktienmarkt und dessen Renditechancen systematisch ab. Je früher ein solcher Fonds vom sog. „**Cash lock in**“ betroffen ist, umso negativer der Renditeausblick. Und auch der **Cost average effect** wirkt dann negativ, da nach einem Kursrückgang des Fonds kaum noch Aktien im Fonds sind, die „billig“ nachgekauft werden können. Damit ist man beim Stichwort **Kosten der Garantie**. Da die Garantie hier im Fonds erzeugt wird, sind die Kosten stark vom Marktverlauf abhängig. **In Backtests lassen sich Renditeunterschiede zur freien Fondsanlage von 2-3% p.a. ermitteln.** Das ist relativ teuer. Denn wer die Garantie über den gesamten Ansparprozess halten will, der verliert bereits bei 25 Jahren Laufzeit rund 40% seiner Ablaufleistung. Auch sollte bedacht sein, dass langfristig die

Renditeunterschiede zwischen „unsicheren Aktien“ und „sicheren Anleihen“ kaum mehr als jene 2-3% p.a. ausmachten¹, welche die Garantie im Fonds nun kostet. Dann hat man zwar eine Fondsanlage, jedoch mit der Renditeerwartung bisheriger konventioneller Versicherungen.² Sicher erzielt ein Garantiefonds auch einmal 12% oder 13% in einem Jahr. Vergleicht man dies mit der Entwicklung der Aktienmärkte dieser Periode, sind die Garantiekosten aber oft noch höher. So war der Einsatz dieser Fonds in der Fondspolice im Rückblick auf die letzten 5 Jahre wenig lukrativ und vorher gab es ja noch keine.

Letztlich hat jede Form der Absicherung ihren Preis. Wie viel Absicherung über welche Zeiträume gewünscht wird, muss ein Berater mit seinem Kunden individuell ermitteln. Die höchsten Garantien mit garantierter Mindestverzinsung und garantierter Rente liefern hier nach wie vor klassische Rentenversicherungen. Die bisherigen Renditen waren, gemessen am Risiko, mit ca. 5% p.a. durchaus akzeptabel.³

Positiv bleibt aber, dass die Höchststandsgarantiefonds auch erzielte Höchststände gegen Kursstürze absichern. Damit werden diese Konzepte kurz vor Rentenbeginn sicherlich interessanter sein, als über den gesamten Ansparprozess hinweg. Allerdings wird ein Garantiefonds mit wenigen Jahren Restlaufzeit ohnehin schon stark im Geldmarkt liegen, wodurch seine Performance gering ausfallen wird. Garantiefonds mit 6 Jahren Restlaufzeit haben gegenwärtig, trotz relativ positiver Aktienmärkte, gerade mal noch 26% Aktienanteil im Fonds. Wunder darf man dann nicht mehr erwarten.

Eine Garantie über die gesamte Laufzeit bedingt das Besparen eines einzigen Garantiefondssystems. Dann ist der Vorteil der freien Kapitalanlage einer Fondspolice zwar im Prinzip noch vorhanden, jedoch bedeutet ein einziger Wechsel den Verlust der Garantie. Dennoch sind diese Konstruktionen derzeit die marktbeherrschenden Absicherungsgarantien in Fondspolices. Dazu kommt, dass sich Garantien bei Fonds gut verkaufen. Sie sind noch relativ neu und ihre Nachteile werden häufig übersehen. **Eine gewisse Verfeinerung haben die CPPI Modelle in Hybridprodukten erfahren.** Da der Gesetzgeber bei Riesterverträgen und in der bAV eine Beitragsgarantie vorschreibt, reicht ein Garantiefondskonzept noch nicht aus, da auch die Vertrags- und Vertriebskosten verdient werden müssen. Im Regelfall werden die Kosten am Beginn der Laufzeit im Sicherungsvermögen des Versicherers verdient, was die Renditechancen derzeit nicht erhöht. Vor diesem Hintergrund erscheint manchem Berater die Basisrente mit ihrer steuerlich geförderten freien Fondsanlage schon fast als Segen.

Garantien außerhalb der Fonds

Es wäre sicherlich ein großer Vorteil, die freie Wahl der Kapitalanlage in den heutigen Fondspolices beizubehalten und mit dem jeweils gewünschten Maß an Absicherung zu verbinden. Soviel Investmentfreiheit wie möglich, soviel Absicherung wie nötig, gepaart mit extra ausgewiesenen Kosten für diese Absicherung. Prinzipiell können das Finanzderivate heute leisten. Allerdings ist eine feste Preisbildung für jahrzehntelange Sparplanfähigkeit kaum möglich. Die Garantiekosten müssten Preisspannen aufweisen oder Öffnungsklauseln beinhalten. **Im amerikanischen Markt haben derartige Modelle bereits hohe Marktanteile erreicht.** Allerdings schaut man dort sehr genau auf die Höhe der Garantiekosten. Reine Kapitalerhaltsgarantien sind dort bereits ab 0,5% p.a. des Fondswertes zu haben.

¹ Ergebnisse von Aktien- und Rentenfonds (Europa) über 25 Jahre lt. BVI: 6,4% Rentenfonds und 8,4% Aktienfonds

² Durchschnittliche Ablaufrenditen konventioneller Versicherungen lt. map-report 2006: 5,69% bezogen auf den Sparbeitrag

³ vgl. map-report 2006 Ablaufleistungen deutscher Lebensversicherungen

Im deutschen Markt kommt bisher der TwinStar von Axa einer Fondspolice mit separater Garantiebildung recht nahe. Die Garantien werden hier extern über Finanzderivate abgebildet. Allerdings gibt es noch keine garantierte Kapitalabfindung, was einige Fragen offen lässt. **So hat der Kunde nur im Verrentungsfall etwas von seiner Garantie.** Auch wurden hier Storno- und Sterblichkeitsgewinne einkalkuliert, um die Garantiekosten zu begrenzen. Die ausgewiesenen Garantiekosten von 5% des Beitrags und zzgl. 0,75% p.a. sind transparent, aber nicht günstig. Hinzu kommen noch Kosten für die Kapitalanlage von 1,5% p.a. (max. 2,0%). Insgesamt viel Geld für eine garantierte Rente ohne Rentenerhöhung. Auch die Fondsanlage ist mit 7 Einzel- und 5 Dachfonds nicht gerade üppig.

Sicherheit der Garantien

Eine weitere Frage beschäftigt nicht nur die Aktuare: **Wie sicher sind eigentlich die gegebenen Garantien? Ist der Garantiegeber dauerhaft in der Lage, einen gegebenen Farrantieversprechen dauerhaft nachzukommen** (Stichwort Eigenkapitalhinterlegung, Solvency II, aktuarielle Bewertung der Garantien, Ratingverlust eines Garantiegebers, Änderung der Steuergesetze für den Fonds)? Wer vergibt eigentlich die Garantie an wen, wenn die Kapitalanlage nicht mehr beim Versicherer verbleibt? Gegen wen hat der Kunde einen Anspruch? Hier ist feststellbar, dass der Gesetzgeber durchaus unterschiedlich strenge Maßstäbe an die Garantiegeber (Fonds oder Versicherung) anlegt. Insgesamt jedoch steigen die Anforderungen an haftendes Eigenkapital der Garantiegeber und damit die Preise für Garantieleistungen. Dies führt dann zu Bemühungen, Garantiekonzepte zu (re)importieren, um strengeren nationalen Regelungen auszuweichen. Unsicher bleibt, wie Vermittler diese Zusammenhänge ohne zusätzliche Haftungsrisiken dem finanziellen Laien gegenüber darstellen und gegeneinander abwägen sollen. **Garantien** in Fondsgebundenen Versicherungsprodukten sind aufgrund ihres Sparplancharakters **recht komplex**. Dem Kunden die üblichen pauschalen Hochrechnungen von 6 oder gar 9% Wertsteigerung auch mit Garantiefonds in Aussicht zu stellen, ist aus Sicht des Autors mehr als bedenklich, wenn nicht irreführend.

Garantietrends

Auch hier ist Prozyklik zu beobachten. **Garantiekonzepte boomen vor allem in Märkten, in denen man sie nicht brauchte. Beispiel Deutschland:** First Mover **Skandia** startete 2002, da hatte sich der **DAX** zum Höchststand bereits halbiert. Etliche Anbieter folgten, während sich der **DAX** wieder verdoppelte. Und während sich englische Kunden schon länger von „Ihren“ **UWP (unitised-with-profit) Produkten** verabschiedet haben, erfahren diese hierzulande einen Aufschwung. Im **Vereinigten Königreich** gewinnen dagegen ungesicherte Fondspolices mit externen Fonds (**unit linked**) an Bedeutung. Wer hierin einen tieferen Sinn sucht, sucht wohl vergebens. Der Markt und die Moden haben immer Recht.

Vielleicht sind Garantien in Fonds aber auch das spezielle Angebot an den vergleichsweise risikoscheuen deutschen Kunden. Allein das Wort Garantie hat das Käuferverhalten hierzulande nicht nur bei Finanzprodukten bewegt. Das belegen Wortschöpfungen wie „Mietgarantie“, „Tiefstpreisgarantie“, „Mobilitätsgarantie“ oder „Höchststandsgarantie“, die den Verkauf ankurbeln sollen. Das klingt nach mehr Leistung, bedeutet im konkreten Fall aber auch weniger Rendite. Und so ist böses Erwachen auch aus den Garantiefonds möglich, viele liefern bisher Renditen unterhalb der klassischen Produkte. Und dort sind noch 2,75% p.a. garantiert, bei Fonds mit lfd. Beitragszahlung ist i.d.R. nur der Verlust ausgeschlossen.

Bei aller berechtigten Kritik bleibt festzustellen: intelligente Absicherungsinstrumente haben bei Vorsorgeprodukten einen Nutzen und werden nachgefragt. Es bleibt deshalb abzuwarten, welche Entwicklungen wir hier noch sehen werden. Das Interesse daran ist und bleibt groß.

Was wird garantiert?	konventionelle deutsche LV / RV	Britische With-Profit-Produkte	FRV mit freier Fondsauswahl	FRV mit Höchststandsgarantie (z. B. CPPI Fonds)	Hybride FRV Deckungsstock und Garantiefonds	externe Garantie mit Derivaten (z. B. AXA TwinStar)
Erhalt des Sparanteils	ja ⁴	ja ⁴	nein	ja ⁴	ja ⁴	ja ⁴
Erhalt der gezahlten Beiträge	ja	ja	nein	nein	ja	ja
eine Mindestverzinsung	ja	nein ⁵	nein	nein	nein	teilweise ⁶
der „lock in“ erreichter Kapitalerträge ⁷	ja	teilweise	nein	ja	ja	nein ⁸
garantiertes Kapital auch vor Ablauf	ja	teilweise	nein	nein	ja	nein
eine bestimmte Rentenhöhe	ja	nein	ja / nein	nein	ja	ja
ein Verrentungsfaktor	ja	nein	ja / nein ⁹	ja / nein ⁹	ja / nein ⁹	nein

Garantien unterschiedlicher Fondsgebundener Rentenversicherungen

⁴ Die Beitrags- oder Kapitalgarantien sind bei kurzer Laufzeit nicht immer gegeben.

⁵ Die deklarierten Jahresboni gelten immer nur für ein Jahr und sind erst zum Ablauf sicher.

⁶ Nur im Verrentungsfall

⁷ Bisherige Wertsteigerungen sind bei Höchststandsgarantien zumindest zum Ablauf hin gesichert.

⁸ Im Ausland z. B. bei „variable annuities“ möglich

⁹ Rentenfaktoren garantieren nicht alle Produktgeber dieser Produkt-Klasse