

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Swiss Life Champion	Seite 6
Continental - BU das unterschätzte Risiko	Seite 8
Allianz - Wohn-Riester	Seite 11

Kurzmeldungen:

AIG steigt aus Lebensgeschäft aus: „*Wir besinnen uns wieder auf unsere traditionellen Stärken*“, mit diesen Worten kommentierte **Chairman und Chief Executive Officer Edward M. Liddy** die Verkaufsabsichten des ausländischen Lebensversicherungsgeschäfts der **American International Group (AIG)**. In **Japan** stellt die **AIG** drei Lebensversicherungsgesellschaften zur Disposition und hofft auf einen Erlös von 10 Mrd. US-Dollar. Auch für die in **Deutschland** tätige **Tochter American Life Insurance Company** wird ein Käufer gesucht. Die **AIG** konnte kürzlich nur aufgrund einer Kreditlinie von 85 Mrd. US-Dollar durch die **amerikanische Notenbank Federal Reserve** vor dem Untergang gerettet werden. Keine Stellung nahm die **AIG** zu Aussagen, dass die **Global Player ACE, Allianz, Axa, Chubb, Münchener Rück, Zurich Financial Services und Warren Buffet** bereits öffentlich Interesse an den Versicherungsbereichen geäußert hatten.

R+V richtet ChemieVersorgungswerk ein: Die **R+V** hat gemeinsam mit den **Chemie-Tarifparteien** ein neues **ChemieVersorgungswerk** eingerichtet. Für die ca. **600.000 Beschäftigten der Chemieindustrie und verwandter Branchen** stehen folgende Möglichkeiten bereit: **Arbeitszeitkonten, Altersteilzeit, Teilrente, tarifliche Altersvorsorge sowie ein neu entwickelter Berufsunfähigkeitschutz**. Bei der neuen **Berufsunfähigkeitsversicherung Chemie (BUC)** gibt es weder Berufsgruppen noch eine Gesundheitsprüfung. Im Rahmen eines **speziell kalkulierten Gruppentarifs** wird ein **alters- und geschlechtsunabhängiger Beitrag** erhoben. Im **Tarifvertrag vom April 2008** wurde vereinbart, dass die Chemie-Arbeitgeber **ab 2010** pro tariflichem Arbeitnehmer und Jahr 300 Euro in einem **Demografiefonds** zur Verfügung stellen; Unternehmen und Betriebsrat entscheiden dann im Rahmen einer Betriebsvereinbarung, welche der fünf o. g. Möglichkeiten zum Tragen kommt. **R+V-Vorstandschef Dr. Friedrich Caspers** erklärte dazu in Berlin: „*In der Chemiebranche sehen wir insbesondere im mittelständischen Bereich attraktive Wachstumsmöglichkeiten.*“

Scor Global Life bietet Tele-Underwriting: Die **Scor Global Life Deutschland** hat ein umfangreiches **Dienstleistungspaket für Erstversicherer** entwickelt. Nach dem erfolgreichen Abschluss eines Pilotprojektes bietet der Rückversicherer nun ein **Full-Service-Paket** für die operative **Einführung des Tele-Underwriting-Verfahrens** an. Das Angebot richtet sich in erster Linie an Lebens- und Krankenversicherer. **Leistungsmerkmale** des Pakets sind u. a. die Durchführung von Telefoninterviews, Qualitätssicherung von Interview und Ergebnissen und eine rechtliche Bewertung des Tele-Underwriting-Verfahrens. *„Wir sind jetzt in der Lage, alle relevanten Ressourcen und Tools für eine operative Implementierung des Tele-Underwriting-Verfahrens aus einer Hand bereitzustellen und durch unser Expertenteam zu steuern“*, erklärte Projektleiter **Thomas Bornemann**.

Renaissance der Klassiker? Der **Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM)** hat sich auf einem **Pressegespräch im September** betont konservativ aufgestellt: *„Wir greifen für die Altersvorsorge immer stärker auf die traditionell kalkulierten Produkte zurück“*, erläuterte **Oliver Fellmann von M.A.R.K. Versicherungsmakler, München**. Den Grund hierfür sieht **Fellmann** nicht nur in der momentanen Börsensituation, die Fondspolizen zunehmend als unsicher erscheinen lassen, sondern vor allem auch in der **Komplexität von neuen Garantieförmern, wie den „Variable Annuities“**. So seien bspw. bei einem **Treffen des VDVM mit Lebensversicherungsvorständen** diese nicht in der Lage gewesen, den Maklern die Funktionsweisen der neuen Produkte und ihrer Garantien umfassend und verständlich zu erklären.

Zurich meldet Wachstum: Nach eigenen Angaben verzeichnete die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** im **ersten Halbjahr 2008** ein Plus von 32,5% auf 218 Mio. Euro beim **Neugeschäft**. Die Brutto-Prämien erhöhtem sich in diesem Zeitraum um 6,3% auf 1,78 Mrd. Euro. *„Die Zurich Gruppe Deutschland konnte in einem stagnierenden Versicherungsmarkt sowohl in der Lebens-, als auch in der Schadenversicherung ein respektables Prämienwachstum erzielen und sich damit in einem starken Wettbewerbsumfeld sehr gut behaupten“*, so **Eduard Thometzek**, Vorstandsvorsitzender der Zurich Gruppe Deutschland.

Versicherer sehen keinen Bedarf für Staatshilfe: Die **großen, börsennotierten deutschen Versicherer** sehen in der aktuellen Finanzkrise **keinen Bedarf für staatliche Hilfeleistungen**. **Allianz, Hannoversche Rück und Münchener-Rück** haben bereits signalisiert, dass sie keinen Bedarf sehen auf das **Rettungspaket der Bundesregierung im Umfang von 500 Mrd. Euro** zuzugreifen. *„Ich erwarte keinen Versicherer in dem Fonds“*, sagte **Nikolaus von Bomhard**, Chef der **Münchener-Rück**. *„Die Allianz ist gut kapitalisiert, und wir haben keinen direkten Bedarf“*, erklärte ein **Sprecher der Allianz**. Allerdings erwarten die **Analysten von Sal. Oppenheim** das schlechteste Quartalsergebnis aller Zeiten für den Konzern, der kürzlich seine Tochter **Dresdner Bank** an die **Commerzbank** verkauft hatte.

Skandia „Grüne Rente“: Die **Skandia Lebensversicherung AG** bietet nach eigenen Angaben ab sofort die **größte Auswahl an ökologisch-nachhaltigen Investments** für fondsgebundene Riester-, Rürup- und Rentenversicherungen. Insgesamt 20 derartige Fonds aus den Bereichen **Umweltschutz, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit** stehen zur Verfügung. Das Angebot beinhaltet Aktien-, Themen-, Misch-, Renten- und Geldmarktfonds. **„Unserer Auswahl nachhaltiger Investmentfonds ermöglicht den Skandia-Kunden die erste wirklich „Grüne Rente“ im deutschen Markt“**, erklärte **Vorstandschef Johannes Friedrich**. Das Volumen ökologisch-nachhaltig gemanagter Fonds sei in den letzten fünf Jahren in Deutschland auf über 25 Mrd. Euro angewachsen. Die Klassifizierung der Fonds erfolgt auf der Basis unabhängiger Prüfkriterien des **„European Sustainable and Responsible Investment Forum“** sowie der Rating-Agentur **„oekom research“**.

Regierung weist Kritik zurück: Die **Bundesregierung** hat im Rahmen einer **Kleinen Anfrage** der **Links-Fraktion** Kritik im **Zusammenhang mit den Verwaltungs-, Vertriebs- und Abschlusskosten sowie der staatlichen Förderung von Riester-Renten** zurück gewiesen. Hintergrund war die Aussage von **Volker Schneider**, **Sprecher der Links-Fraktion**, **„dass von den 1,4 Milliarden Euro Steuergeldern zur Förderung der Riester-Rente bei den Sparern fast nichts übrigbleibt“**. Ähnlich hatte sich auch die **Verbraucherzentrale Baden-Württemberg** bei der Einzelfallprüfung einiger Riester-Policen geäußert. Der **Parlamentarische Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)**, **Franz Thönnies**, erklärte hingegen, dass auch der Abschluss eines Riester-Vertrags selbstverständlich mit Kosten verbunden sei. Solche Kosten entstünden aber auch bei ungeforderten Finanzprodukten dieser Art. **„Von daher hält die Bundesregierung die Gegenüberstellung beziehungsweise Aufrechnung der Kosten dieser Produkte mit der staatlichen Förderung für rein theoretisch.“**

Nürnberger mit fondsgebundener Verrentungsform: Die **Nürnberger Versicherungsgruppe** bietet ihren Kunden nun die Möglichkeit, auch **im Rentenbezug in Fonds investiert** zu bleiben. Zu diesem Zweck erfolgt zu Rentenbeginn die Aufteilung des vorhandenen Fondsguthabens auf eine **konventionelle Anlage und einen Garantiefonds**. Entscheidet sich der Kunde bereits bei Antragsstellung für die **investmentgebundene Verrentung** werden Anfangs- und Garantierente zwar im Angebot zur Illustration unverbindlich genannt, jedoch erst bei Rentenbeginn mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen verbindlich ermittelt. Diese Form der Verrentung sieht somit **keinen garantierten Rentenfaktor** vor. Für die **Investmentrente gelten zwei Wertsicherungen**: 1. Die aktuelle Rente kann jährlich maximal um – derzeit - 4% der Anfangsrente fallen. 2. Die aktuelle Rente kann nie unter die Garantierente fallen.

Delta Lloyd unterstützt Investmentberatung: Der Wiesbadener Finanzdienstleister Delta Lloyd führt eine neue **MultiBankenPlattform als Instrument für die Investmentberatung** ein. Sie liefert dem Vermittler eine umfassende Übersicht über sämtliche Depots seiner Kunden; sie hat Zugriff auf nahezu alle **Fondsplattformen in Deutschland**. Vorlagen für die Erstellung von Kundenprofilen und für die Beratungsdokumentation sowie fachliche Unterstützung bei der Auswahl der Depotstelle und Fonds sind weitere Funktionalitäten. Der Vermittler kann über die **MultiBankenPlattform** umfangreiche **Depot-Analysen** durchführen und Vorschläge für eine Portfolio-Optimierung erstellen. Dabei werden Anlageziel und Risikoprofil des jeweiligen Kunden berücksichtigt. Darüber hinaus ermöglicht das Tool ein **umfassendes Reporting** sowie den Abruf und den **Vergleich der Provisionen** aller handelbaren Fonds bei allen angeschlossenen Plattformen.

Allianz U-Kasse meldet 100.000sten Versorgungsberechtigten: Die Allianz Lebensversicherungs-AG hat kürzlich bekannt gegeben, dass ihre **Unterstützungskasse** den 100.000sten Versorgungsberechtigten begrüßen konnte. *„Über 10.000 Arbeitgeber nutzen die Kompetenz und die Effizienzvorteile der Allianz Unterstützungskasse“*, erläuterte **Dr. Michael Hessling**, der im **Vorstand der Allianz Leben** für das Firmengeschäft verantwortlich ist. Den laufenden Jahresbeitrag bezifferte **Hessling** mit rund 250 Mio. Euro und die „assets under management“ mit 1 Mrd. Euro. Damit ist die **Allianz** nach eigenen Angaben größter Anbieter im Markt. **Frank Hofmann** von der Unterstützungskasse ergänzte: *„Mit Beiträgen von durchschnittlich 4.000 Euro pro Person und Jahr im Neugeschäft wird deutlich, dass die Unterstützungskasse sich besonders für diejenigen anbietet, die hohe Entgeltumwandlungen vereinbaren wollen oder eine entsprechende arbeitgeberfinanzierte Vorsorge erhalten.“*

MONEYMAXX bietet aktive Vermögensverwaltung: Ab dem **1. November 2008** kann sowohl in der **MONEYMAXX Discover-Linie**, als auch in der **Kinderpolice MONEYMAXX Family**, die **aktive Vermögensverwaltung des ETF-Dachfonds (P)** eingesetzt werden. Der Fonds investiert überwiegend in börsengehandelte Indexfonds. Sowohl die Aktien-, als auch die Rentenfondsquote können zwischen 0% und 100% liegen. Zudem können Derivate eingesetzt werden. Partner ist die **Veritas Investment Trust GmbH**, eine 1991 gegründete Kapitalanlagegesellschaft deutschen Rechts; alle Geschäftsanteile liegen bei der **Augur Financial Holding Drei GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main**. **Helmut Kriegel, Vorstand der Vertriebsgesellschaft maklermanagement AG**, erläuterte: *„Unser Vertrieb hat sich diese Kooperation gewünscht und sieht hier eine Abrundung der Fondsauswahl in den MONEYMAXX Policen.“*

uniVersa Rente^{topinvest}: Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** bietet ihre **fondsgebundene Rente^{topinvest}** jetzt auch bei den geförderten Produkten an. Sowohl in der **Rürup-Variante** mit der Bezeichnung **AufbauRENTE^{topinvest}**, als auch in der **Riester-Variante** mit der Bezeichnung **ZuschussRENTE^{topinvest}** hat der Kunde bei der Kapitalanlage die Wahl zwischen den **drei Strategiedepots** Stabilität, Wachstum und Chance, dem **Garantiefondssystem DWS FlexPension** und der freien Fondsauswahl aus insgesamt ca. **80 Einzelfonds**. Beim Riester-Produkt wird die **Beitragsgarantie über ein dynamisches Wertsicherungsmodell** dargestellt, bei dem obligatorisch der **DWS Garant 80 Dynamik** verwendet wird. Mit der **topinvest Rente** für die dritte Schicht der Altersvorsorge sowie die **B-plus VORSORGE^{topinvest}** als Direktversicherung in der betrieblichen Altersvorsorge bietet die **uniVersa** nun für alle drei Schichten fondsgebundenen Lösungen an.

neue leben erhöht Überschussbeteiligung: Die **neue leben Lebensversicherung AG** hat für **sofort beginnende Rentenversicherungen nach Tarif R4 die Überschussbeteiligung erhöht**. Für Rentenbeginne ab dem 1.10.2008 beträgt die **Gesamtverzinsung nun 4,85%**. Ferner werden die Rentenzahlungen nach der 1. dynamischen Erhöhung angepasst und zwar in der Volldynamik von 2,0 % auf 2,6 % und in der Teildynamik von 1,0 % auf 1,3 %. Alle Abschlüsse mit Beginn 01.10.2008 und später erhalten automatisch die erhöhte Überschussbeteiligung. Die Anpassung des Bestandes erfolgt zum 01.01.2009. **Zielgruppe sind Menschen ab 60 Jahren**, die häufig über ein erhebliches Kapital verfügen, welches sie möglichst gewinnbringend und steueroptimiert anlegen möchten.

Stuttgarter meldet Wachstum: **Ralf Berndt, Vertriebsvorstand der Stuttgarter Versicherungsgruppe**, vermeldete kürzlich ein **Neugeschäftswachstum** von 15% - ohne Berücksichtigung der Riester-Stufe. Für den Gesamtmarkt hingegen nennt die **Stuttgarter** ein Minus von 4%. Einen Grund für den Erfolg sieht **Berndt** in der **gelungenen Umsetzung der VVG-Reform** sowie einem steigenden Zulauf von neuen Geschäftspartnern. Schon zur Jahresmitte sieht die **Stuttgarter** ein neues **Rekordergebnis in der bAV**, insbesondere bei den **Direktversicherungen**. Insgesamt zeige der Produktmix ein **deutliches Wachstum in der konventionellen Rentenversicherung**.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2008

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.

Swiss Life Champion

Variable Annuities sind einer der aktuellen Trends im Vorsorgemarkt. Auch die **Swiss Life** geht jetzt in der 3. Schicht mit dieser Produktgeneration an den Start: **Swiss Life Champion** ist eine **fondsgebundene Rentenversicherung** für den renditeorientierten Anleger mit einer der nach Angaben der Gesellschaft höchsten Garantierenten am Markt.

Die Prämien werden ausschließlich in Fonds investiert. Je nach Anlegermentalität stehen unterschiedliche Anlagestrategien zur Auswahl. Ab 50 Euro monatlich können Kunden mit **Swiss Life Champion** privat vorsorgen. Eine abgekürzte Prämienzahlungsdauer und Einmalbeiträge sind nicht möglich. Der Einschluss von Zusatzversicherungen und Nachversicherungsgarantien sind nicht vorgesehen. Die Aufschubzeit beträgt mindestens 22 Jahre inkl. einer 10-jährigen Flexibilitätsphase. Zuzahlungen sind bis zum 48. Lebensjahr möglich. Entnahmen aus dem Fondsvermögen können getätigt werden, sofern die restliche Garantierente mindestens 600 Euro p. a. beträgt. Im **Todesfall** des Versicherungsnehmers **vor Rentenbeginn** zahlt **Swiss Life** die eingezahlten Prämien zurück oder - falls höher - das Fondsguthaben. Stirbt der Versicherungsnehmer nach Rentenbeginn, wird die laufende Rente bis zum Ende der vereinbarten **Rentengarantiezeit** weiter gezahlt.

Dr. Wilhelm Schneemeier, Mitglied der **Geschäftsleitung und Chief Risk Officer (CRO) von Swiss Life in Deutschland**, ist sicher, dass der Bedarf für diese Vorsorgeform im deutschen Markt zunehmen wird. ***"Bei den Verbrauchern sind Fondsprodukte gefragt, die hohe Renditechancen mit finanzieller Sicherheit intelligent kombinieren, dabei aber dem Kunden genügend Flexibilität lassen. USA, Japan und auch Großbritannien haben es vorgemacht. Dort sind ähnliche Angebote längst Standard. Mit Swiss Life Champion spielen wir in der 1. Liga mit: in punkto Garantie, Flexibilität und Rendite."***

Schon bei Vertragsabschluss erfährt der Kunde, mit welcher garantierten Rente er lebenslang rechnen kann. Zusätzlich ist eine garantierte Rentensteigerung von 1 % oder 2 % pro Jahr versicherbar, die aus einer entsprechend geringeren Anfangsrente finanziert wird. Für die Garantierente spielt es keine Rolle, wie sich die Börsen bzw. Fonds entwickeln. Zum Rentenbeginn wird aus dem **Fondsguthaben** die so genannte **Champion-Rente** ermittelt und mit der Garantierente verglichen. Der Kunde bekommt immer die höhere Rente, die ebenfalls in voller Höhe garantiert ist. In die Berechnung der Garantierente fließen neben den Rechnungsgrundlagen u. a. auch die Risikoklasse der Kapitalanlage und die vereinbarten Kosten ein. Aufgrund der Garantierente ist der Ausweis eines garantierten Rentenfaktors nicht erforderlich. Eine Überschussbeteiligung ist weder vor noch nach Rentenbeginn vorgesehen.

Innerhalb des **Fondskonzepts** bietet die **Swiss Life zwei unterschiedliche Strategien** an:

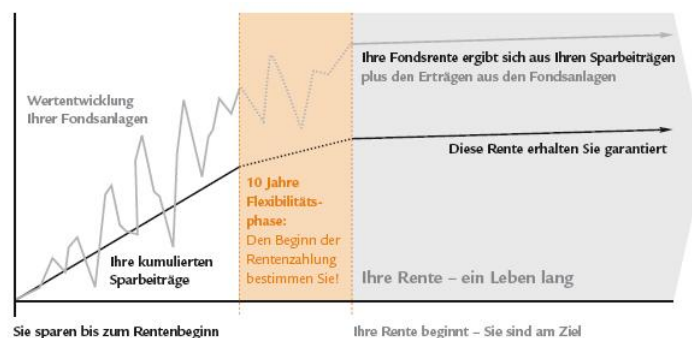
- **"Comfort"** wendet sich an Kunden, die gern darauf verzichten, regelmäßig Aktienmärkte zu beobachten und Anlageentscheidungen zu treffen. Die Komfortlösung bietet **Dach-**

fondsstrategien über Swiss Life Index Funds (LUX). Indexorientierte Dachfonds sparen Management-Gebühren, weil ausschließlich in kostengünstige, börsengehandelte Indexfonds (Exchange-Traded Funds) investiert wird, zudem wirkt die breite Streuung von Titeln risikominimierend. Innerhalb der Anlagestrategie stehen wiederum mehrere Optionen zur Auswahl: **"Income"** (für den sicherheitsorientierten Anleger), **"Balance"** (ausgewogen) oder **"Dynamic"** (wachstumsorientiert). Ein Wechsel der Strategie ist innerhalb der Kategorie „**Comfort**“ nicht möglich.

- **"Active"** spricht den investmentaffinen und versierten Kunden an, der seine ganz persönliche Anlagestrategie verfolgen will. Hier stehen verschiedene Premium-Investmentfonds zur Verfügung. Daraus stellt sich der Kunde ein individuelles Portfolio mit seinen Wunschfonds zusammen. Aus einer Gruppe von derzeit neun Fonds kann der Kunde drei auswählen, in die jeweils mindestens 20% der Prämie investiert werden. Die Änderung der Fondsauswahl (**Prämien-Switch**) ist ebenso möglich wie die ganze oder teilweise Übertragung des Fondsguthabens in andere Fonds (**Vermögens-Shift**). Gebührenfrei sind bis zu drei Anpassungen pro Jahr. Maximal können fünf Fonds verwaltet werden.

Zehn Jahre vor Vertragsende beginnt die **Flexibilitätsphase**. Ab diesem Zeitpunkt kann der Kunde festlegen, wann und wie er sein Guthaben bekommen möchte: als Kapitalauszahlung oder als lebenslange Altersrente, wobei hier entweder die Garantierente oder – sofern höher - die Champion-Rente gezahlt wird.

Bereits fünf Jahre vor Beginn der Flexibilitätsphase wird der Kunde angeschrieben, um ein **Ablaufmanagement** zu besprechen. Ziel hierbei soll es sein, das vorhandene Fondsguthaben und die noch fällig werdende Beiträge in Fonds mit geringerer Volatilität zu investieren. Dies macht vor allem dann Sinn, wenn sich abzeichnet, dass die zu erwartende Champion-Rente höher sein könnte als die Garantierente.

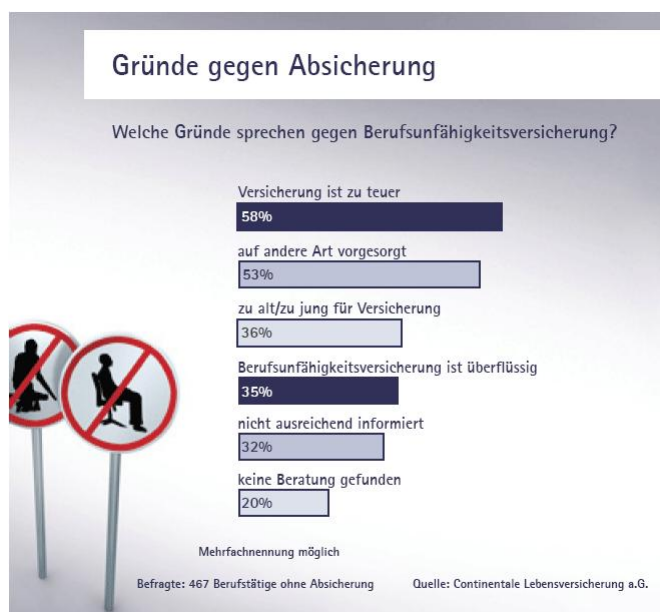


Swiss Life hat eine eigene **Unternehmenseinheit in Luxemburg** aufgebaut, die alle **Variable Annuities-Lösungen** für den Konzern zentral entwickelt und verwaltet. **"Für unser Unternehmen ist der Start von Variable Annuities in Deutschland der Auftakt für weitere internationale Produkteinführungen dieser Art"**, ergänzt Dr. Wilhelm Schneemeier.

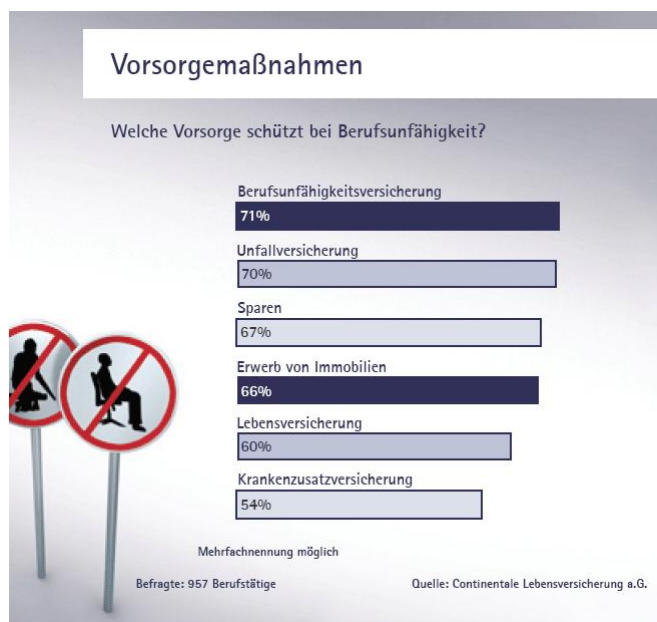
Continentale – BU das unterschätzte Risiko

Die **Continentale Lebensversicherung a. G.** hat zusammen mit **TNS Infratest** eine repräsentative **Studie** zum Thema „**Berufsunfähigkeit – das unterschätzte Risiko**“ durchgeführt. Die Ergebnisse der Befragung wurden u. a. in **2 Broschüren für Vermittler und Kunden** zusammengefasst, die die **Continentale** ihren Vertriebspartnern zur Verfügung stellt.

Eine der Fragen beschäftigte sich mit den **Gründen für eine fehlende BU-Absicherung**. Als Hauptargument gegen eine Berufsunfähigkeitsabsicherung wurde demnach vorgebracht, dass diese zu teuer sei. Vor allem Arbeiter (75%), aber auch Freiberufler / Selbständige (63%), nannten finanzielle Gründe besonders häufig. Immerhin gut ein Drittel halten die BU für überflüssig; ebenfalls ein Drittel fühlt sich nicht ausreichend informiert. Irrtümlicherweise ist mehr als die Hälfte der Befragten der Meinung, bereits auf andere Weise vorgesorgt zu haben.



Bei der Frage nach den **Vorsorgemaßnahmen** halten immerhin 70% der Befragten eine Unfallversicherung für einen geeigneten Schutz gegen Berufsunfähigkeit. Auch die übrigen Nennungen, bspw. Erwerb einer Immobilie oder die Krankenversicherung, zeigen, dass die Uninformiertheit doch relativ groß ist. Die Mehrheit der Befragten hält jede Form der Vorsorge auch für den Fall einer Berufsunfähigkeit für geeignet. Die einzig wirklich wirkungsvolle Maßnahme wird also von der Mehrheit nicht als solche erkannt. Dieses Ergebnis korreliert mit einer **früheren Studie der Continentale**, nach der die Mehrheit die Unfallversicherung auch für den Fall von Krankheit und Pflegebedürftigkeit als geeignetes Vorsorgeinstrument ansieht.



Die falsche Einschätzung der Bedeutung der Unfallversicherung zeigt sich auch bei einem Blick auf die tatsächlichen **Ursachen für eine Berufsunfähigkeit**. Mehr als 40% der Befragten halten Unfälle für eine mögliche Ursache der BU; in der Praxis sind jedoch gerade mal 5% der BU-Fälle unfallbedingt. Das Ergebnis ist hier sehr eindeutig: Rückenleiden und Unfälle werden als Ursache einer BU überschätzt, psychische Erkrankungen hingegen unterschätzt. Diese falsche Einschätzung dürfte letztlich auch zu einer falschen Einschätzung des persönlichen Risikos führen.

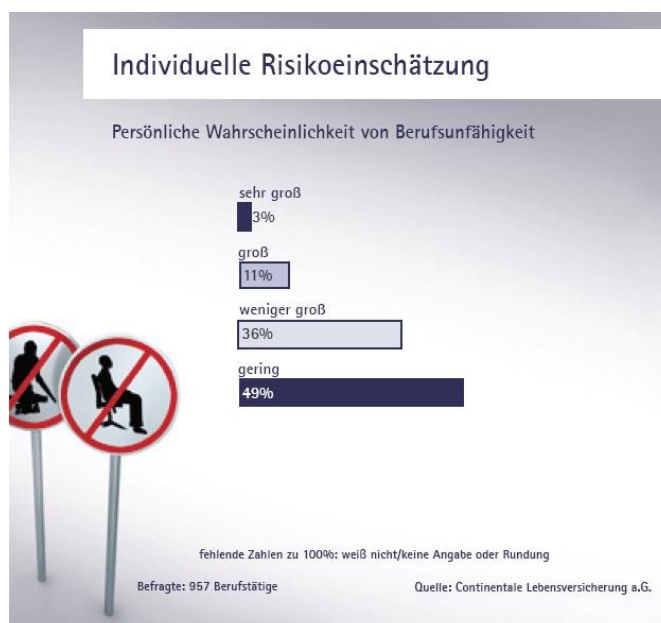
	Ursachen für BU nach Meinung der Befragten	Tatsächliche Ursachen für BU
Rückenleiden	52%	17%
Unfälle	43%	5%
Allergien	20%	15%
psychische Erkr.	19%	33%

Bei einem Blick auf einige **allgemeine Aussagen zur Berufsunfähigkeitsversicherung** wird schnell deutlich, dass an vielen Stellen noch **erheblicher Informationsbedarf** besteht. Dies betrifft sowohl die staatliche Absicherung, die für viele Menschen schon gar nicht mehr gegeben ist, als auch die Funktionsweise der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung. Auch das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des Versicherers könnte sicher größer sein. Vor diesem Hintergrund ist es umso unverständlicher, dass viele Anbieter sehr restriktiv mit Informationen zu ihren Berufsunfähigkeitsversicherungen im Bestand sind. Hilfreich wären u. a. konkrete Praxis-Beispiele für regulierte Leistungsfälle mit Angaben zum zuletzt ausgeübten Beruf, dem BU-Grad und der ärztlichen Diagnose. Auch Angaben zur Höhe der in einem Geschäftsjahr tatsächlich ausgezahlten BU-

Renten könnten möglicherweise dazu beitragen, das Vertrauen in den privaten BU-Versicherer zu stärken.



Ein ganz wesentlicher Aspekt dürfte sicher auch sein, inwieweit es dem Berater gelingt, die **Kunden für das Risiko BU zu sensibilisieren**. Weit über 80% aller Befragten halten die Wahrscheinlichkeit, selber berufsunfähig zu werden für gering oder weniger groß. Tatsächlich müssen aber bspw. etwa 30% aller Arbeiter vorzeitig aus dem Berufsleben ausscheiden.



Die Studie der Continentale liefert dem Vertrieb sicher einige interessante Ansatzpunkte rund um das Thema Berufsunfähigkeit.

Allianz - Wohn-Riester

Das **Eigenheimrentengesetz (Wohn-Riester)**, das eine verbesserte Einbeziehung **selbstgenutzter Wohnimmobilien in die Riester-Förderung** beinhaltet, hat am 4.7.2008 die Zustimmung des Bundesrates erhalten. Am 31.07.2008 wurde das Gesetz verkündet und trat am 01.08.2008 rückwirkend zum 01.01.2008 in Kraft.

Die Riester-Förderung kann nun auch für die Eigenkapitalbildung und Finanzierung der eigenen vier Wände sowie für deren Entschuldung eingesetzt werden. Zur Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie kann ein **zertifiziertes Darlehen, ein sogenanntes Riester-Darlehen**, aufgenommen werden. Dabei wird die **Riester-Zulage zur Tilgung des Darlehens** verwendet. Voraussetzung ist, dass das Darlehen unmittelbar für die Anschaffung oder Herstellung einer selbstgenutzten inländischen Immobilie verwendet wird, und der Erwerb bzw. die Herstellung oder die Fertigstellung der Immobilie nach dem 31.12.2007 getätigt wurde. Das Darlehen muss bis zur Vollendung des 68. Lebensjahres zurück gezahlt sein. Kunden, die schon einen **Riester-Vertrag** haben, können in der Ansparphase bis zu 75 % oder 100 % des Altersvorsorgekapitals für den Erwerb oder die Herstellung bzw. die Fertigstellung einer selbstgenutzten Wohnimmobilie förderunschädlich entnehmen, sofern diese ab 2008 erworben bzw. hergestellt wurde. In 2008 und 2009 gibt es noch einen Mindestentnahmebetrag von 10.000 €, der ab 2010 entfällt.

Zu Beginn der Auszahlungsphase kann zur **Entschuldung eines Darlehens** bis zu 100 % des Kapitals förderunschädlich entnommen werden, sofern der Beginn der Auszahlungsphase zwischen dem 60. und 68. Lebensjahr liegt. Diese Entnahmemöglichkeit gilt für selbstgenutzte, inländische Immobilien auch bei Kauf oder Herstellung vor 2008.

Junge Leute, die beim Vertragsabschluss 25 Jahre oder jünger sind, erhalten auf ihren Riestervertrag einmalig einen **Bonus** von 200 EUR gutgeschrieben.

Wie bei allen Riester-Verträgen muss auch das in der Erwerbsphase steuerlich geförderte Kapital, das für wohnungswirtschaftliche Zwecke verwendet wurde, im Rentenalter nachgelagert besteuert werden. Diese **Steuerschuld wird mit Hilfe des "Wohnförderkontos"** ermittelt, das den entnommenen Kapitalbetrag, die Tilgungsleistungen und die gewährten Zulagen erfasst und jährlich mit zwei Prozent verzinst wird. Bei Renteneintritt kann zwischen einer **kontinuierlichen Besteuerung über bis zu 25 Jahre oder einer einmaligen Besteuerung** gewählt werden. Bei der Einmalbesteuerung werden nur 70 Prozent des Betrages auf dem Wohnförderkonto besteuert.

Die **Aufgabe der Selbstnutzung** kann zur sofortigen Besteuerung führen. Dies ist nicht der Fall bei

- Verkauf, wenn ein Teil des Verkaufserlöses (Höhe des aktuellen Wohnförderkontos) für einen Riester-Vertrag oder eine neue Wohnimmobilie verwendet wird;
- Tod, wenn der Ehegatte die hinterlassene Immobilie weiter selbst nutzt

- Scheidung, wenn die Wohnimmobilie dem Ehegatten zugewiesen wird;
- vorübergehendem, beruflich bedingtem Umzug (Hierbei sind jedoch Besonderheiten zu beachten).

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** bietet jedem Kunden bereits seit Anfang August 2008 **bei Abschluss einer RiesterRente eine Darlehenszusage auf eine Allianz Baufinanzierung**. Außerdem erhält der Kunde auf das Vierfache der eingezahlten Beiträge und Zulagen einen **Konditionsvorteil**, wenn zur **RiesterRente kein Wohnförderkonto** aufgrund von Entnahmen geführt werden muss. Der Kunde kann das Darlehen laufend tilgen oder die Tilgung wird alternativ ausgesetzt und bei Rentenbeginn mit der RiesterRente verrechnet.

RiesterDarlehen	Darlehen mit Verrechnung RiesterRente
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Laufende Tilgung, anfänglich mind. 1% (inkl. Zulagen) ▪ Zulagen reduzieren Tilgung und damit die finanzielle Belastung ▪ Sondertilgung von 2.100 € p.a. ▪ Unmittelbarer Kauf/Erwerb bzw. Herstellung/Fertigstellung ab 2008 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Laufende Tilgung, anfänglich mind. 0,5% ▪ Sondertilgungsrecht von 2% p.a. ▪ Einmaliges Sondertilgungsrecht zum Rentenbeginn in Höhe des erwarteten Vorsorgekapitals

Ab 2009 bzw. nach Zertifizierung erfolgt eine **Ausweitung der Zusage auf Riester-Darlehen**. Ebenfalls ab erfolgter Zertifizierung (voraussichtlich November 2008) ist der **Abschluss eines Riester-Darlehens** möglich, bei dem die Zulagen zur Tilgung verwendet werden.

