

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Finanztest 10/2011	Seite 5
Continentale-Studie: Risiko Pflegebedürftigkeit	Seite 6
LV1871 Performer Primus®	Seite 8
Interview mit Martin Gräfer, Vorstand der BBV und Marton Matura, Deutsche-Bank-Vice-President zur BBV-Strategie-Rente XXL	Seite 11

Kurzmeldungen

LV-Geschäft stabilisiert sich: Die **deutschen Lebensversicherer** mussten nach einer Statistik des **GDV** zwar im **1. Halbjahr 2011** erwartungsgemäß einen deutlichen **Rückgang** von fast 27% beim **Neuzugang gegen Einmalbeitrag** hinnehmen. Allerdings hat sich das **Neugeschäft bei den laufenden Beiträgen** stabilisiert und ist um 4,3% angestiegen. Von den gut 13 Mrd. Euro Neuzugang entfallen 46% auf **Renten- und Pensionsversicherungen**. Die höchste Zuwachsrate verbuchten die **Pflegeversicherungen gegen laufenden Beitrag** mit einem Plus von 34%. Etwas überraschend konnte auch die **Fondsgebundene Kapitalversicherung** mit 28,4% Wachstum deutlich zulegen. Die **Fondsgebundene Rentenversicherung** hingegen büßte fast 9% ein. Insgesamt liegt der **Anteil der Fondsgebundenen Versicherungen** am Neugeschäft bei etwa 12%.

Wohn-Riester: Das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)** hat kürzlich Zahlen zu den **Wohn-Riester-Verträgen** veröffentlicht. Danach ist die Zahl zum **Jahresende 2010** auf 491.000 Verträge angewachsen; im **1. Halbjahr 2011** stieg der Bestand weiter auf 591.000 Stück. Größter Anbieter von Wohn-Riester-Verträgen sind die (zusammengefassten) **Landesbausparkassen (LBS)**, auf die mehr als die Hälfte aller abgeschlossenen Verträge entfallen. Größter Einzelanbieter ist die **Bausparkasse Schwäbisch Hall**. Auf dem dritten Platz liegt mit der **Wüstenrot & Württembergischen AG** ein Mischkonzern aus Versicherung und Bausparbank. Hauptvertriebswege für die **Wohn-Riester-Rente** sind **der Bankschalter und die Vermittler im angestellten Außendienst**.

Augur Capital will Ageas übernehmen: Der Private Equity Fonds „*Augur FIS Financial Opportunities II SICAV*“ hat eine Vereinbarung zur **Übernahme der deutschen Gesellschaften der Ageas Insurance International N.V.** unterzeichnet. Diese sind die **Ageas Deutschland Lebensversicherung AG** sowie die **BeteiligungsKonzept GmbH** und ihre Tochtergesellschaften. **Dr. Thomas Schmitt, Geschäftsführender Gesellschafter von Augur Capital**, erklärte den Kauf: „*Mit Ageas Deutschland investieren wir in einen dynamischen Nischenanbieter, der eine führende Position in der deutschen Honorarberatung hat. ... Wir freuen uns darauf, die erfolgreiche Zusammenarbeit mit allen Beteiligten fortzusetzen.*“ **Michael Dreibrodt, Vorstandschef der Ageas Deutschland** sieht sich in seiner Politik bestätigt: „*Unsere klare strategische Ausrichtung ist durch das Interesse an unserer Unternehmensgruppe seitens Augur Capital bestätigt worden.*“ Die Übernahme steht unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung.

Ewig gestrige: Die VVG-Reform, die Informationspflichten-Verordnung, die EU-Vermittlerrichtlinie u. ä. sind offensichtlich an dem einen oder anderen Versicherer völlig vorbei gegangen. Unsere Anfrage, im Rahmen **unseres Pflege-Analyse-Tools P.A.T.** die uns ohnehin vorliegenden Original-Versicherungsbedingungen verwenden zu wollen, wurde von der **Provincial Krankenversicherung Hannover** wie folgt beantwortet: „*Wir vertreiben unsere Produkte ausschließlich über unsere eigene Vertreterorganisation sowie über die Sparkassen. Darüber hinaus haben wir als öffentlich-rechtlicher Versicherer, dessen Geschäftsgebiet sich auf Niedersachsen und Bremen beschränkt, kein Interesse an einer bundesweiten Streuung unserer Versicherungsbedingungen.*“ In einer Zeit, in der sich die Versicherer vor allem das Thema Transparenz auf die Fahne schreiben, ist eine solche Verhaltensweise nicht nur unverständlich, sondern auch sicher nicht geeignet, das Vertrauen der Kunden in die Versicherungswirtschaft zu stärken. Im Übrigen ist der genannte Krankenversicherer bisher der einzige Anbieter, der scheinbar Angst vor der Öffentlichkeit hat.

Branche hofft auf Nachbesserungen: Nicht zuletzt aufgrund der aktuellen **Schuldenkrise von Griechenland und anderer europäischer Staaten** sind die **zukünftigen Eigenkapitalanforderungen** an die Versicherer durch **Solvency II** erneut in die Diskussion gekommen. „*Es ist nicht nachvollziehbar, warum Staatsanleihen als risikofrei gelten - man denke nur an die aktuelle Schuldenkrise -, während Pfandbriefe oder Anleihen gut gerateter Unternehmen eine signifikante Kapitalerfordernis nach sich ziehen*“, sagt **Jörg Ladwein, Anlagechef der Allianz Leben**. Sein **Vorstandschef Maximilian Zimmerer** ergänzt: „*Man kann nicht mehr wirklich sicher sein, dass Staatsanleihen auch wirklich sicher sind.*“ Gerade hier sind die Anlageexperten der Versicherer jedoch in einer Art **Zwickmühle**: Einerseits hält sie die Schuldenkrise vom Kauf mancher Staatsanleihen ab, entweder weil sie risikant sind oder wenig Zinsen bringen. Andererseits schaffen die neuen Aufsichtsregeln gemäß **Solvency II** Anreize, eher in europäische Staatsanleihen zu investieren als in Bank- und Unternehmensanleihen oder Aktien. Daher hofft die Branche nun auf Nachbesserungen.

BU-Ursachen: Die **Swiss Life** hat kürzlich eine **Auswertung** aus ihrem Invalidenbestand Ende 2010 veröffentlicht. Danach sind mit 29% **Erkrankungen des Bewegungsapparates** (Wirbelsäule und Gelenke) die häufigste **Ursache für eine Berufsunfähigkeit**. Mit 28% liegen allerdings inzwischen **Psychische und Nervenerkrankungen** fast gleich auf. Gerade in den letzten Jahren haben Störungen wie Depressionen und Burnout aufgeholt, die möglicherweise auf **Stress am Arbeitsplatz** zurück gehen. **Unfälle** sind in 13% der Fälle Ursache für eine Berufsunfähigkeit, **Herz-Kreislauf-erkrankungen** in 11%. Immer noch ist ein großer Teil der Bevölkerung nicht gegen die Folgen der Berufsunfähigkeit abgesichert, obwohl jeder Vierte Arbeitnehmer seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aufgeben muss. Mehr als zwei Millionen Menschen in Deutschland können aus gesundheitlichen Gründen dauerhaft nicht mehr arbeiten. Zudem **reicht die gesetzliche Absicherung kaum aus**. Legt man bspw. ein Brutto-Einkommen von 3.000 Euro zugrunde, so ergibt sich hieraus eine volle Erwerbsminderungsrente in Höhe von lediglich 960 Euro. Das sind weniger als 50% des letzten Nettoeinkommens. Als halbe Erwerbsminderungsgrenze werden sogar nur 480 Euro fällig.

Talanx vereinfacht Strukturen: Die zum **Talanx-Konzern** gehörende **PBV Lebensversicherung AG** wurde am 4. Oktober 2011 rückwirkend zum 1. Januar 2011 auf die **PB Lebensversicherung AG** verschmolzen. Sie war 2008 aus der ehemaligen **BHW Lebensversicherung AG** hervorgegangen. Durch die Zusammenlegung der beiden Gesellschaften will der **Talanx-Konzern** die **Strukturen** in seinem **Bancassurance-Bereich** vereinfachen und Abläufe verbessern. *„Die Verschmelzung der beiden Gesellschaften ermöglicht es, die Systeme und Prozesse für unsere Vertriebspartner zu verschlanken, die einheitliche Kundensicht zu verbessern und wirtschaftlich noch gestärkter am Markt aufzutreten“*, erläutert **Stephan Spital, Vorstandsvorsitzender der PB Versicherungen**.

Stabiler Ausblick für deutsche Lebensversicherer: Die internationale Ratingagentur **Fitch** sieht die **deutschen Lebensversicherer** für die aktuellen Herausforderungen **gut gewappnet** und bestätigte einen **„stabilen Ausblick“**. Die deutschen Lebensversicherer würden sich heute besser aufstellen, als sie es während der Kapitalmarktkrise in den Jahren 2000 bis 2003 getan hätten. *„Die Kapitalanlagen deutscher Lebensversicherer sind gut strukturiert und ertrageich genug, um die Garantieverzinsung für die Lebensversicherungskunden zu gewährleisten“*, erklärte **Dr. Stephan Kalb, Senior Director im deutschen Versicherungs-Team von Fitch Ratings**. Deutsche Lebensversicherer seien nur zu einem **kleinen Teil in Anleihen von europäischen Ländern mit hoher Staatsverschuldung** investiert, so dass selbst ein weiterer Einbruch der Marktwerte dieser Anleihen nur vergleichsweise geringe Auswirkungen hätte. Für das Jahr 2011 erwartet Fitch einen Rückgang beim Neugeschäft und bei den Bruttoprämien-Einnahmen, da die Jahre 2009 und 2010 sehr stark von Einmalprämien geprägt waren.

Rehabilitation vor Rente: Ein **gehbehinderter 54-jähriger Elektroinstallateur** wurde aufgrund eines Arbeitsunfalls zunächst **arbeitsunfähig, später arbeitslos** und beantragte eine **Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit**. Gutachter bescheinigten ihm jedoch, dass er täglich 6 und mehr Stunden leichte körperliche Tätigkeiten verrichten könne. Die **Deutsche Rentenversicherung Hessen** lehnte daraufhin den Antrag ab. Der Mann klagte vor dem **Sozialgericht**. Da der Kläger weder öffentliche Verkehrsmittel benutzen, noch vier Mal täglich mehr als 500m laufen könne, sagte ihm die Rentenversicherung vorbehaltlos die Übernahme von Taxikosten bzw. die Kosten für die Fahrt mit einem Fahrzeug durch Dritte zu, damit dieser einen evtl. Arbeitsplatz erreichen könne. Daher habe der **Kläger auch keinen Anspruch auf Rente wegen Erwerbsminderung**. Die Richter folgten dem Grundsatz „**Rehabilitation vor Rente**“. Wenn der Mann dennoch keinen Arbeitsplatz finde, so ergebe sich allenfalls ein Anspruch auf Arbeitslosengeld (**Hessisches LSG, L 5 R 28/09**).

Papier dominiert in der Beratung: Im **September 2011** hat das **Marketing Research Team Kieseler (MRTK) 200 Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter zum Thema Verkaufshilfen** befragt. Danach nutzen neun von zehn Maklern **Tarifsoftware**, 84% **Wettbewerbsvergleiche** und gut 70% **Flyer**. Allerdings kommen nicht alle dieser Verkaufshilfen im Kundengespräch zum Einsatz. In mehr als 50% der Gespräche nutzen die Makler **lieber selbst erstellte Verkaufshilfen** anstelle der Unterlagen vom Versicherer. **Unterlagen in Papierform dominieren die Beratung**, nur etwa ein Viertel der Makler verwendet elektronische Medien. Dementsprechend nutzt bisher nur eine sehr **geringe Zahl** der Vermittler bereits **moderne Technologien wie iPads**. Bei der Frage, welcher Versicherer gute Verkaufshilfen anbietet, wurden die **VHV** und der **Volkswahl Bund** am häufigsten genannt.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2011

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.

Finanztest 10/2011

In der **Ausgabe 10/2011** von **Finanztest** hat die **Stiftung Warentest** u. a. **konventionelle Rentenversicherungen** untersucht. Auffällig an der Untersuchung ist vor allem die große Anzahl an Gesellschaften, die sich nicht beteiligt haben. Dazu gehören u. a. die **AXA, Continentale, LV1871, Nürnberger, SV Leben, Swiss Life oder Württembergische**.

Die Aussage **„Die Qualität der Angebote von Gesellschaften, die sich unserem Vergleich nicht stellen, können wir nicht beurteilen.“** ist sicher verständlich, die Überschrift **„Transparenz Fehlanzeige“** wohl eher nicht.

Zunächst sollte deutlich darauf hingewiesen werden, dass sich in nur wenigen Wochen alle der hier getesteten Tarife aufgrund des gesetzlich vorgeschriebenen niedrigeren Rechnungszinses angepasst werden müssen und der „Haltbarkeit“ der Studie damit enge Grenzen gesetzt sind.

Zum anderen besticht auch die Veröffentlichung in Finanztest nicht gerade durch Transparenz. So wird bspw. erneut ein sog. **„Anlageerfolg“** zu 40% in das Ergebnis einbezogen. Dazu heißt es in den Erläuterungen: **„Für das Gruppenurteil „Anlageerfolg“ haben wir bewertet, wie viel ein Versicherungsunternehmen mit dem Guthaben, das den Kunden zuzurechnen ist, erwirtschaftet und wie viel Ertrag es darauf gutgeschrieben hat.“** Das hört sich zunächst plausibel an. Bei näherem Hinschauen stellt man jedoch fest, dass sich der ausgewiesene **„Anlageerfolg“** in keiner Weise nachvollziehen, geschweige denn verifizieren lässt. Bei einigen Gesellschaften entspricht der „Anlageerfolg“ in etwa der Nettoverzinsung der Kapitalanlagen, bei anderen nicht. Zudem ist die Aussage formal betrachtet unrichtig. Das Guthaben der Kunden in Form bspw. der Deckungsrückstellung findet sich auf der Passivseite der Bilanz eines Lebensversicherers. Der erwirtschaftete Ertrag hingegen resultiert aus den Kapitalanlagen auf der Aktivseite der Bilanz. Eine Zuordnung einzelner Kapitalanlagen zu einem bestimmten Guthaben der Kunden gibt es aber gerade nicht.

Das mit 10% in das Gesamtergebnis einfließende Kriterium **Transparenz bleibt für den Leser weitestgehend eine Blackbox.** **„Geprüft haben wir auch, ob der Versicherer eine Verlaufstabelle für Rückkaufswerte, für beitragsfreie Rentenwerte und Stornokosten sowie für Todesfallleistungen erstellt.“** Die Relevanz derartiger Verlaufswerte für den Kunden dürfte jedoch sehr überschaubar sein. Uns sind nicht viele Fälle bekannt, in denen sich der Kunde für Versicherer A entschieden hat, weil dieser im 17. Jahr der Prämienzahlung eine um 0,43 Euro höhere beitragsfreie Rente ausgewiesen hat als Versicherer B. Zudem hält sich auch der Informationsgehalt der Studie in Grenzen, wenn lediglich zu erkennen ist, dass der eine Anbieter als Note eine 2,0 bekommen hat, der andere eine 2,4.

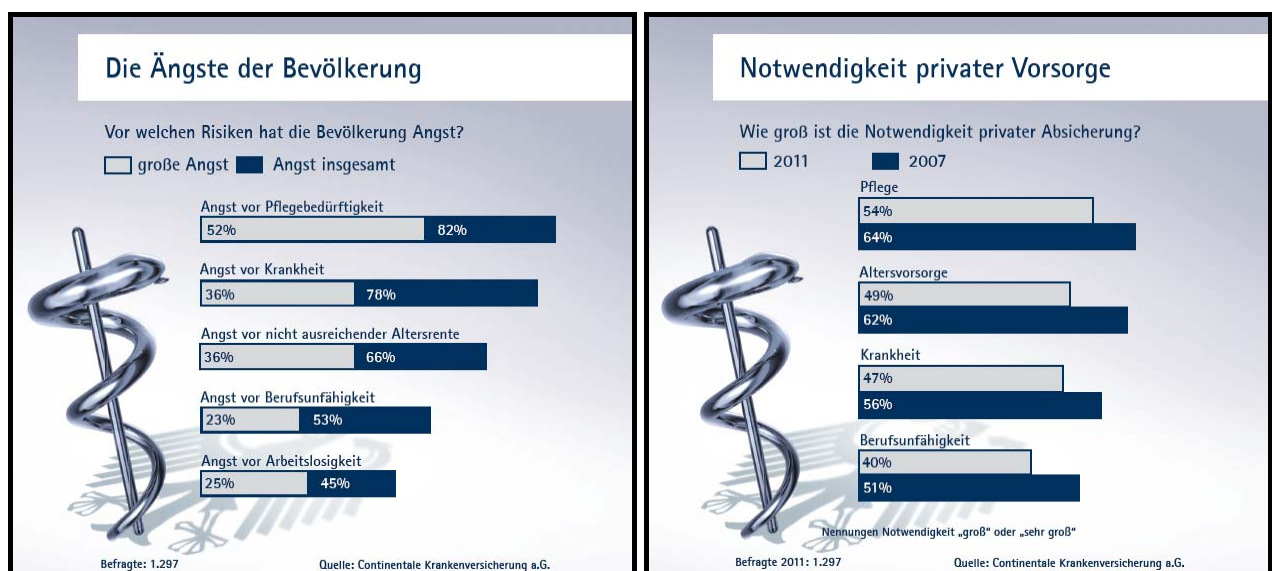
Insgesamt bietet die aktuelle Untersuchung von **Stiftung Warentest** wenig neue Erkenntnisse und ob die **Neckermann Lebensversicherung AG** wirklich ein besseres Produkt anbietet als die **Allianz Lebensversicherungs-AG** kann man sicher auch kontrovers diskutieren.

Continentale-Studie: Risiko Pflegebedürftigkeit

Die **Continentale Krankenversicherung a. G.** hat kürzlich eine repräsentative **TNS-Infratest-Bevölkerungsbefragung** mit dem Titel „**Risiko Pflegebedürftigkeit – viele Sorgen, keine Vorsorge**“ veröffentlicht.

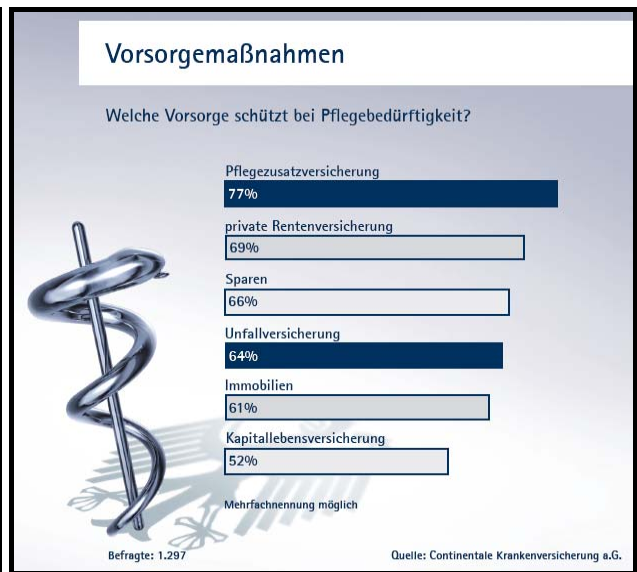
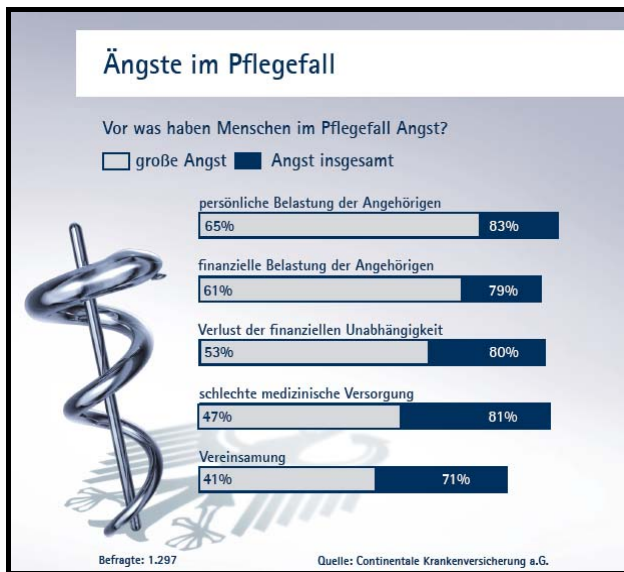
Der Befragung zufolge haben **82% der Bevölkerung Angst vor Pflegedürftigkeit**, 52% sogar große Angst. Unter den fünf abgefragten Lebensrisiken liegt das Pflegerisiko damit an der Spitze.

Gut die Hälfte der Bevölkerung sieht die **Notwendigkeit einer privaten Vorsorge zur Absicherung des Pflegerisikos**. Die Frage zur Notwendigkeit privater Vorsorge wurde bereits im Rahmen der **Continentale-Studie 2007** gestellt. Demnach wird private Vorsorge heute von deutlich weniger Menschen für notwendig gehalten als noch vor vier Jahren. Begründen lässt sich das kaum, denn es hat sich weder die Versorgungssituation noch die staatliche Absicherung verbessert. Grundsätzlich sehen eher Frauen die Notwendigkeit einer zusätzlichen privaten Vorsorge.

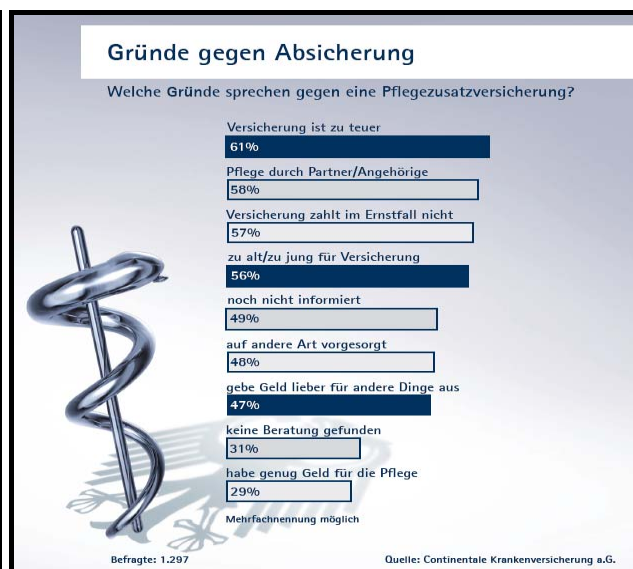


Mit Blick auf die **Ängste der Menschen im Pflegefall** ist es vor allem die persönliche und finanzielle Belastung der Angehörigen, die Sorge bereitet. Zudem besteht Furcht vor einer schlechten medizinischen Versorgung und dem Verlust der finanziellen Unabhängigkeit.

Die Frage nach **geeigneten Vorsorgemaßnahmen** gegen die Pflegebedürftigkeit hat zwiespältige Antworten gebracht. Es haben 77% der Befragten die Pflegeversicherung als geeignetes Instrument genannt. Die private Pflege-(zusatz-)versicherung stellt zudem bei genauer Betrachtung die einzige wirklich geeignete Vorsorgeform dar. Eine private Rentenversicherung wird in der Regel nicht in ausreichender Höhe abgeschlossen, eine Unfallversicherung bietet nur eine Ausschnittsdeckung für einen kleinen Anteil der Pflegefälle. Alle anderen Vorsorgeformen basieren auf begrenzten Mitteln, die bei langfristiger Pflege verbraucht werden. Dies führt mittelbar zu einer finanziellen Belastung von Angehörigen, die viele Menschen vermeiden möchten.



Hier zeigen sich ähnliche Ergebnisse wie bei einer Befragung zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Menschen erkennen die Notwendigkeit einer privaten Vorsorge und schließen Versicherungen ab, leider nicht immer die richtigen. Diese Art von **Uninformiertheit** hat sich in den letzten Jahren auch nicht verbessert. Schon im **Jahre 2004** kam eine Studie zu **vergleichbaren Aussagen**. An der **Ausgabebereitschaft der Bevölkerung** kann es nicht liegen, dass die Durchdringung mit einer Pflegeabsicherung bisher recht gering ist. Immerhin fast 40% der Befragten sind bereit, mehr als 25 Euro für eine Pflegezusatzversicherung auszugeben, eine Summe, die für eine auskömmliche Sicherung durchaus genügen kann. Möglicherweise wird aber der finanzielle Aufwand, der für die Absicherung des Pflegerisikos betrieben werden muss, in der Bevölkerung überschätzt und steht einer Absicherung entgegen. Die Antworten auf die Frage, welche **Gründe gegen eine Pflegezusatzversicherung** sprechen, scheint dies zu bestätigen. Immerhin 61% der Befragten halten die Versicherung für zu teuer.



LV1871 Performer Primus®

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** hat kürzlich ihr Kinderprodukt **Performer Primus®** überarbeitet. Dabei handelt es sich um eine **fondsgebundene Rentenversicherung**, die von einem Versorger zwischen 18 und 49 Jahren für ein Kind zwischen 0 und 15 Jahren abgeschlossen werden kann. Der Rentenbeginn kann flexibel zwischen 60 und 75 Jahren festgelegt werden.



Der Beitrag beträgt mindestens 25 Euro im Monat, Zuzahlungen sind ab 200 Euro möglich. Im **Todesfall des Versorgers** übernimmt die **LV1871** bis zum Ende der Verfügungsphase die Beitragszahlung. Das Gleiche gilt für eine eventuelle **Berufsunfähigkeit des Versorgers**. Grundlage dieser Absicherung ist die Golden BU des Versicherers. Das Kind hat die Möglichkeit, **zum Berufseintritt oder bei erstmaligem Beginn eines Hochschulstudiums eine Berufsunfähigkeitsabsicherung** von bis zu 1.000 Euro monatlich abzuschließen. Die Gesundheitsprüfung erfolgt bereits im Kindesalter, so dass bei Abschluss der BU **keine erneute Gesundheitsprüfung** erforderlich ist.

Für die **Kapitalanlage** können bis zu 5 aus über 60 verfügbaren Fonds bespart werden. Die Konzeption als **Sachwertpolice** (siehe **infinma news 4/2011**) ist ebenso möglich. Im Rahmen des sog. **Ausgleichsmanagements** wird einmal jährlich das vorhandene Fondsvermögen entsprechend der ursprünglich gewählten Aufteilung umgeschichtet. Das **Ablaufmanagement** schiebt zum Laufzeitende hin automatisch in risikoärmere Fonds um. Der auf einem Rechnungszins von 2,25% und der DAV-Sterbetafel 2004R basierende Rentenfaktor ist zu 50% garantiert.

Die **Ablaufleistung aus dem Vertrag** kann vollständig oder teilweise als Kapitalauszahlung erfolgen. Das Vertragsvermögen kann ganz oder teilweise verrentet werden. Zudem ist die Kombination aus Kapitalauszahlung und Verrentung ebenso möglich wie die Übertragung der Fondsanteile auf ein Depot. In der Rentenbezugsphase selbst kann zwischen einer dynamischen, teil-dynamischen und konstanten (flexiblen) Rente gewählt werden.

Unter bestimmten Voraussetzungen werden im Rahmen des **Performer Primus® Prämien** fällig, so z. B. bis zu 1.000 Euro bei guten schulischen Leistungen des Kindes. Bei Geburt eines Kindes des Versorgten wird ein Babybonus von jeweils 400 Euro für maximal fünf Kinder gewährt.

Während der Versorgungsphase kann telefonisch eine maximal 60-minütige **rechtliche Erstberatung zum Familienrecht** in Anspruch genommen werden. Der hierfür erforderliche Risikobeitrag ist bereits in der Prämie enthalten.



**Interview mit Martin Gräfer (r.),
Vorstand der BBV und
Marton Matura (l.), Deutsche-
Bank-Vice-President
zur BBV-Strategie-Rente XXL**

infinma: Herr Gräfer, Herr Matura, was ist das Besondere an der BBV-Strategie-XXL-Rente?

Gräfer: Wir bei der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG sind überzeugt: Die Lebensversicherung bleibt die tragende Säule in der Altersvorsorge der Deutschen, weil sie drei entscheidenden Vorteile in sich vereint: Sicherheit, Stabilität und Flexibilität. Um aber die Altersvorsorge wirklich attraktiv zu machen, suchten wir nach der Kombination der klassischen Lebensversicherung mit den Gewinnchancen von Aktienanlagen, wir wollten also die Sicherheit einer stabilen und attraktiven Garantieverzinsung mit der Möglichkeit verbinden, am Aktienmarkt ohne Verlustrisiko zu investieren. So kamen wir mit der Deutschen Bank ins Gespräch.

Matura: Für uns bei der Deutschen Bank war das eine spannende Herausforderung. Wir kennen die Chancen und Möglichkeiten des Kapitalmarkts sehr genau und mussten diese nun mit den strikten Anforderungen einer Versicherung verbinden, nämlich Sicherheit und Garantieverzinsung zu gewährleisten. Zudem war für uns wichtig, dass der Versicherungsnehmer das Produkt auch nachvollziehen kann. Innerhalb dieser Parameter entwickelten wir dann unser Konzept.

infinma: Was bietet die Strategie-Rente XXL konkret?

Gräfer: Wir bieten dem Versicherungsnehmer den vollen Kapitalerhalt und eine Garantieverzinsung von 2,75 Prozent pro Jahr, eine Verzinsung, die schon in den vergangenen Jahren angesichts des aktuellen Zinsniveaus sehr attraktiv war und angesichts der kommenden Senkung des Garantiezinses für Lebensversicherungen auf 1,75 Prozent noch attraktiver wird. Dazu kommt, dass der Versicherungsnehmer von der Entwicklung des Dow Jones Euro-STOXX 50 profitiert. Dieser Aktienindex bildet die Wertentwicklung der größten Aktiengesellschaft der Eurozone ab und ist damit ein guter Indikator für die Wirtschaftsentwicklung in der Europa. Der Zusatz "XXL" steht für diesen erheblich größeren Leistungsumfang.

infinma: Wie wird diese Kombination erreicht?

Matura: Die Sparbeiträge fließen in eigens für dieses Produkt entwickelte Garantie-Zertifikate, Constant Proportion Portfolio Insurance oder CPPI-Zertifikate genannt. Der Vorteil liegt in der Struktur dieser Garantie-Zertifikate. Sie gewährleisten einerseits Renditechancen durch eine hohe Aktienquote. Andererseits bieten sie ein hohes Maß an Sicherheit, falls die Börse über längere Zeit schlecht läuft. Denn die Konstruktion bietet uns die Möglichkeit, in risikoarme Anlagen umzuschichten. Um eine Mindestverzinsung von 2,75% p.a. während der gesamten Laufzeit zu garantieren, erwarben wir bei Auflegung des Produktes knapp 200 sogenannte Receiver Swaptions. Diese Papiere berechtigen zu einem fest gelegten Zeitpunkt, einen im Vorhinein festgelegten fixen Zinssatzes zu bekommen. Damit sichern wir den Garantiezins.

infinma: Wie funktioniert die Wertsicherungsstrategie?

Matura: Die Aktienquote kann zwischen 0 und 100 Prozent schwanken. Durch diese Konstruktion können auch tägliche Mittelzu- und Mittelrückflüsse zu jeweils aktuellen Marktgegebenheiten in die Absicherungsstrategie eingebunden werden. Bei fallendem Aktienmarkt erfolgt die Sicherung der festgelegten Wertuntergrenze durch eine mathematisch kalkulierte Reduzierung der Aktienquote. Gleichzeitig wird der Anteil an risikoarmen Anlagen erhöht. Bei steigendem Aktienmarkt wird dementsprechend die Aktienquote nach dem Prinzip der dynamischen Wertsicherung erhöht. Der Anteil an risikoarmen Anlagen wird begrenzt.

infinma: Was genau passiert denn nun mit dem Geld der Versicherungsnehmer? Die Beiträge fließen doch über einen sehr langen Zeitraum.

Gräfer: Über das Jahr hinweg legen wir das Geld der Kunden zu den vereinbarten 2,75 Prozent der Zinsen an. Zum Jahresende wird dann das angesparte Geld in ein neu aufgelegtes CPPI-Zertifikat investiert. Um hier sozusagen immer für ausreichend Nachschub zu sorgen, wird die Deutsche Bank bis zum Laufzeitende der XXL-Rente insgesamt fast 200 dieser Zertifikate emittieren, um immer für eine Laufzeitkongruenz mit dem Kundenverträgen zu sorgen. Zum Ende der Laufzeit des Versicherungsvertrages werden die Zertifikate dann verkauft und das Geld bis zur Auszahlung oder Verrentung zu 2,75 Prozent geparkt.

infinma: CPPI, Zertifikate, Swaptions – ist das für den Anleger nicht sehr verwirrend?

Gräfer: Sicherlich muss dieses Produkt erklärt werden. Dafür haben wir gute Berater und wir haben unsere Berater hier gut geschult. Was letztendlich zählt, sind die unumstößlichen Garantien und die

klaren Chancen. Zudem handelt es sich hier um ein wirklich innovatives Produkt, das es in dieser Form anderswo derzeit nicht zu kaufen gibt. Und wir sind wirklich stolz, dass wir die Deutsche Bank für diese Kooperation gewonnen haben – das betrachten auch wir als ein Zeichen des Vertrauens.

infinma: Aber beim Wort Zertifikat zucken die Verbraucher doch immer noch zurück.

Matura: Sicherlich hat hier der Fall Lehman seine Spuren hinterlassen. Nur die Verbraucher erkennen heute, dass ein Zertifikat im Grunde nichts anderes ist als eine Schuldverschreibung, also eine Anleihe. Und niemand würde heute eine Anleihe unseres Hauses als spekulative Anlage bezeichnen – wir bekommen von allen Ratingagenturen die besten Noten und haben uns gerade in der Finanzkrise als außerordentlich stabil erwiesen und waren zu keinem Zeitpunkt auf staatliche Gelder angewiesen.

Gräfer: Wir merken diesen Umschwung auch am Markt. Im Jahr 2009 waren die Verbraucher durchaus zurückhaltend. Doch mittlerweile erkennen immer mehr Interessenten die Vorteile, und wir sehen schnell steigende Absatzzahlen. Die Deutsche Bank ist Marktführer im Zertifikatemarkt in Deutschland. Außerdem hat die Deutsche Bank AG seit Jahren im Standard & Poor's Rating ein hervorragendes Ergebnis erzielt, das für beste Kreditwürdigkeit steht.

infinma: Aber was passiert denn, wenn es während der Laufzeit des Versicherungsvertrages zu einem deutlichen Einbruch der Aktienmärkte kommt? Sind dann nicht alle Gewinne verloren?

Matura: Das ist eine wichtige Frage. Es kann durchaus für ein Zertifikat passieren, dass es zu einem sogenannten Cash-Lock kommt, bedingt durch das Zinsniveau oder der Entwicklung an den Aktienmärkten. Dann bleibt das in dem Zertifikat investierte Geld in der festverzinslichen Anlage, um den Garantiezins zu verdienen. Da über die Laufzeit des Produktes eine Vielzahl von CPPI Zertifikaten aufgelegt werden ist es unwahrscheinlich, dass es bei allen Zertifikaten zu einem Cash-Lock kommt. Bei Auflegung der darauf folgenden Zertifikate besteht dann wieder die Chance, an Aktiengewinnen zu partizipieren.

infinma: Wie steht es um die Kosten?

Matura: Durch die exklusiv für die BBV aufgelegten Zertifikate erzielen die Kunden eine besonders günstige Kostenstruktur im Vergleich zu herkömmlichen Aktienfonds. Dies wirkt sich positiv auf die Leistungen aus, weil ein höherer Anteil für die Anlage zur Verfügung steht.

Gräfer: Allerdings verschweigen wir einen Nachteil nicht. Durch die entstandenen Kosten für die Absicherung der hohen Mindestverzinsung fallen zu Beginn der Vertragslaufzeit vergleichsweise hohe Einmalkosten an. Sie führen dazu, dass in den ersten Jahren der Rückkaufswert gering ist. Unsere

Berater weisen daher in den Gesprächen ausdrücklich darauf hin, dass dieses Altersvorsorgeprodukt langfristig angelegt ist.

infinma: Und was passiert etwa bei Arbeitslosigkeit?

Gräfer: Um das Risiko einer vorzeitigen Vertragsauflösung, verursacht etwa durch Arbeitslosigkeit oder einem anders hervorgerufenen finanziellen Engpass, aufzufangen, bietet die BBV zusätzlich und ohne Mehrkosten das „Vorsorge-ABS“ an. Das heißt, dass wir im Fall einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder bei Arbeitsunfähigkeit die Beiträge in den ersten fünf Vertragsjahren bis zu ein Jahr lang für den Versicherungsnehmer weiterbezahlen.

infinma: Für welche Zielgruppe ist die BBV-Strategie-Rente XXL besonders geeignet?

Gräfer: Grundsätzlich für Kunden, die auf das hohe Ertragspotenzial an den europäischen Kapitalmärkten setzen und sich gleichzeitig eine hohe Mindestverzinsung sichern wollen. Die Kunden brauchen sich jetzt nicht mehr zu entscheiden zwischen der sicheren Verzinsung ihrer Zukunftsvorsorge oder hohen Renditechancen an der Börse. Denn mit der neuen BBV-Strategie-Rente XXL bekommen sie beides.

infinma: Sehr geehrte Herren, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.