

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung 2011	Seite 6
Pensionskassen im Marktvergleich	Seite 9
Neuerungen bei der Nürnberger	Seite 11
Baloise Life RentaProtect	Seite 12

## Kurzmeldungen

**VKB wächst:** Die **Versicherungskammer Bayern (VKB)** hat für das **Geschäftsjahr 2010** ein **Beitragswachstum** in Höhe von knapp 13% auf 7,08 Mrd. Euro vermeldet. Die **Lebensversicherer der VKB** verzeichneten ein Beitragsplus von 26,1% und kommen zusammen auf Prämieinnahmen von 3,11 Mrd. Euro. Dieses Wachstum ist überwiegend auf **Einmalprämiengeschäft** zurückzuführen, denn die laufenden Beiträge legten nur geringfügig um 2% zu. Bereits im Geschäftsjahr 2009 machte die **Bayern Versicherung, größter Lebensversicherer der VKB**, knapp 90% seines Neugeschäfts mit Einmalbeiträgen. **Vorstandschef Friedrich Schubring-Giese** kommentierte das so: *„Das Einmalbeitragsgeschäft steuern wir aktiv über eine kapitalmarktorientierte Verzinsung für die entsprechenden Laufzeiten. Stabilität, Liquidität und Sicherheit sind die entscheidenden Kriterien in einem nach wie vor schwierigen Umfeld.“*

**Uniqa FinanceLife bietet Inflationsschutz:** Die **österreichische Uniqa FinanceLife** hat gemeinsam mit der **Raiffeisen Centrobank AG** und der **Raiffeisen Bank International AG** ein neues, limitiertes **Einmalbeitragsprodukt** aufgelegt. Nach 15 Jahren Laufzeit wird eine Mindestauszahlung von 173,72 Prozent des Nettobeitrags fällig. Unterlegt ist eine **Senior-Anleihe der Raiffeisen Bank**. Mit Hilfe einer impliziten **Derivatkomponente** ist zusätzlich ein **Inflationsschutz** vorgesehen. Unterschreitet die zugesagte Mindestauszahlung den um den **Inflationsindex HVPI** aufgewerteten Nettobeitrag, so wird der jeweils höhere Wert ausgezahlt. *„Durch die Absicherung gegen einen möglichen Kaufkraftverlust können wir den Kunden die Angst vor einem möglichen Anstieg der Inflation in den nächsten Jahren nehmen. Gerade bei langfristigen Investments ist es unerlässlich, diese Szenarien zu berücksichtigen“*, erläuterte **Werner Holzhauser**, Vorstandsvorsitzender der Uniqa FinanceLife.

**Pflegeabsicherung gewinnt an Brisanz:** Nach einer vom **Institut forsa** durchgeführten Umfrage der **Allianz Deutschland** gewinnt das Thema **Pflegeabsicherung** immer mehr an Brisanz. Neun von zehn Bundesbürgern (89%) messen der **Pflegeabsicherung eine hohe Bedeutung** bei und gehen davon aus, dass die Thematik noch an Bedeutung gewinnt. Als wesentlicher Grund hierfür wird die **demographische Entwicklung** genannt. Die **Menschen in Deutschland** werden immer älter, die Zahl der Pflegebedürftigen steigt und damit auch die Ausgaben der Pflegeversicherung. Das **hohe Problembewusstsein der Deutschen** dürfte damit zusammen hängen, dass fast 60% der Befragten bereits selber Erfahrungen mit Pflegebedürftigkeit in der eigenen Familie oder im nahen Umfeld haben. Die **Versorgung im Falle der eigenen Pflegebedürftigkeit** sehen die Befragten auf mehrere Säulen verteilt: professionelles Pflegepersonal auf der einen und Partner / Partnerin sowie die Kinder auf der anderen Seite.

**Generali Geldstudie 2011:** Die **Generali Österreich** hat von einem **Marktforschungsinstitut** erheben lassen, **wofür die Österreicher in 2011 mehr, gleich viel oder weniger Geld ausgeben wollen**. Danach scheint für die meisten **Österreicher die Wirtschaftskrise überwunden** zu sein. **Mehrausgaben** planen 19% für den eigenen Urlaub, 18% für das Wohnen und 15% für Wohlbefinden und Sport ein. Im Hinblick auf ihre **persönliche Vorsorge** zeigen sich die **Österreicher wenig experimentierfreudig**. 90% der Befragten wollen im Jahr 2011 für **Altersvorsorge** genauso viel Geld ausgeben wie im Jahr zuvor. Ähnlich hoch sind die Prozentsätze bei der **Gesundheitsvorsorge** (87%) und bei der **Pflegevorsorge** (87%). Die Bereitschaft, mehr Geld auszugeben, ist in der Gruppe der unter 30-jährigen besonders ausgeprägt. Allerdings möchte in dieser Gruppe auch jeder Vierte mehr sparen.

**Generali mit neuer EU-Versicherung:** Die **Generali-Versicherungen** haben zu Beginn des Jahres eine **selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung** auf den Markt gebracht. Das neue Produkt wird in den **Varianten „klassik“ und „smart“** angeboten. Die „smart-Variante“ zielt vor allem auf Berufsanfänger. In den ersten fünf Jahren werden als Startbeitrag 50% Prämie erhoben, in den nächsten fünf Jahren 75% und ab dem 11. Jahr erreicht der Beitrag seine volle Höhe. Bei der selbständigen EU verzichtet die **Generali** auf eine ausführliche Gesundheitsprüfung. Der Kunde muss lediglich **zwei Risikofragen** beantworten. Die Tarifikalkulation berücksichtigt nur zwei Berufsgruppen. Versichert werden können Renten zwischen 100 Euro und maximal 1.000 Euro monatlich. Bis zum 45. Lebensjahr gibt es verschiedene Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung. **Vertriebsvorstand Dr. Karsten Eichmann** erläuterte: **„Die wenigsten Wettbewerber bieten ein vergleichbares Produkt überhaupt an, schon gar nicht ohne konkrete Gesundheitsprüfung.“**

**Afa will Kostentransparenz klären lassen:** Der **Finanzvertrieb Afa AG** will in einem **Gerichtsverfahren Aussagen zur Kostentransparenz eines Produktes eines luxemburgischen Versicherers von einem unabhängigen Sachverständigen klären lassen**. **Afa-Vorstand Stefan Granel** vertritt die Auffassung, dass dem Kunden bei Vertragsabschluss **sämtliche Abschlusskosten in Euro und Cent** mitzuteilen seien und zwar unabhängig davon, ob es sich um Vermittlungsprovisionen oder sonstige Abschlusskosten handele. Zwischen der **Afa und dem Versicherer** gibt es angeblich Uneinigkeit darüber, welche Kosten als Abschlusskosten zu bezeichnen und im Sinne einer umfassenden Transparenz anzugeben sind. „*... sind wir der Auffassung, dass eine hundertprozentige Kostentransparenz in Lebensversicherungs-Verträgen nicht konsequente Fortsetzung der Rechtsprechung und Umsetzung des gesetzgeberischen Willens ist, sondern auch für jeden Kunden von zentraler Bedeutung für die Sicherung seiner Altersvorsorge ist*“, sagte Granel.

**Risikoversicherungen bei AXA:** Die drei Lebensversicherer des **AXA-Konzerns**, die **AXA Lebensversicherung AG**, die **DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung AG** und die **Deutsche Ärzteversicherung AG**, haben ihre **Risikoversicherungen modifiziert**. Neben den üblichen Kriterien wie Alter und Geschlecht fließt jetzt auch die **Lebensweise des Versicherten** in die Kalkulation ein. Dazu zählen der sog. **Body-Mass-Index (BMI)**, **der Beruf und das Rauchverhalten** des Kunden. Besonders günstige Prämien ergeben sich nach Angaben von **AXA** vor allem für Personen, die seit mindestens zehn Jahren Nichtraucher sind, ein günstiges Berufsrisiko und einen BMI zwischen 18,5 und 30 haben. Unter bestimmten Voraussetzungen, bspw. Heirat oder Geburt eines Kindes, kann der Versicherungsschutz **ohne erneute Gesundheitsprüfung** angepasst werden.

**Risikoversicherungen bei der Provinzial Rheinland:** Die **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** hat **neue Tarife in der Risikoversicherung** eingeführt. Die neue Produktfamilie besteht aus den Varianten **RisikoLeben Klassik**, **RisikoLeben Partner** und **RisikoLeben Darlehen**. **Klassik** kann innerhalb von zehn Jahren in eine Kapital- oder Rentenversicherung der Provinzial umgetauscht werden. **Partner** eröffnet die Möglichkeit, bis zu fünf verbundene Personen zu versichern. **Darlehen** sichert Finanzierungen ab, die Todesfallleistung sinkt mit der Rückzahlung des Darlehens und passt sich der Restschuld jährlich an. Bei allen Tarifen wird zwischen **Rauchern und Nichtrauchern** unterschieden, zudem fließt der **Body-Mass-Index (BMI)** in die Kalkulation ein. In den Varianten **Klassik und Partner** ist zudem eine vorzeitige Auszahlung der versicherten Leistung bei Vorliegen einer **schweren Krankheit** möglich, sofern die Lebenserwartung weniger als zwölf Monate beträgt.

**Wohn-Riester-Neugeschäft geht zurück:** Die **LBS Bayern** vermeldete zwar für das **Geschäftsjahr 2010 eine Rekord-Neugeschäftssumme** in Höhe von 7,76 Mrd. Euro, allerdings ging die Zahl der neu abgeschlossenen **Riester-Bausparverträge** zurück. Unter den 227.000 neu abgeschlossenen Bausparverträgen waren etwa **33.000 neue Riester-Verträge**, das sind knapp 6% weniger als im Jahr zuvor. Die durchschnittliche Bausparsumme im Riester-Neugeschäft liegt mit 43.600 Euro deutlich über der des gesamten Bauspar-Neugeschäfts (34.500 Euro). **Dr. Franz Wirnhier, Sprecher der Geschäftsleitung der LBS Bayern**, sieht vor allem **große Wissenslücken bzgl. Wohn-Riester**. So richtig bewusst seien die Vorzüge der Riester-Bausparverträge vielen potenziellen Kunden offenbar noch nicht. Zwei Drittel wüssten nach wie vor noch nicht, worum es dabei genau gehe. Auch die Höhe der Förderung würde deutlich unterschätzt.

**Continentale „easyBUZ“:** Die **Continentale Lebensversicherung AG** bietet in der **betrieblichen Altersversorgung ein neues Konzept** namens „easyBUZ“ an. Beim Abschluss von bAV-Verträgen kann eine **Beitragsbefreiung für den Fall der Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen** mit eingeschlossen werden. Stattdessen muss der **Arbeitgeber eine Dienstobliegenheits-Erklärung** abgeben, in der er bestätigt, dass ihm keine gesundheitlichen Gründe bekannt sind, die für einen Vertragsabschluss hinderlich wären, und dass der Versicherte in den vergangenen 24 Monaten nicht länger als zwei Wochen durchgängig arbeitsunfähig war. Für die „easyBUZ“ gilt eine Wartezeit von drei Jahren, und sie kann in den **Durchführungswegen Direktversicherung, U-Kasse und Pensionszusage** abgeschlossen werden.

**Neue Berufsgruppen bei der Alten Leipziger:** Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat ihre **Berufsunfähigkeitsversicherungen** erneuert. Die **Kalkulation** sieht jetzt eine Einteilung in **sieben – statt wie bisher fünf - Berufsgruppen (1++, 1+, 1, 2+, 2, 3+ und 3)** vor. Bei der Tarifierung spielen jetzt u.a. der **Grad der Ausbildung, der Anteil der Büroarbeit und die Anzahl der Mitarbeiter** eine Rolle. In Berechnungsbeispielen nennt die **Alte Leipziger** um bis zu 20% günstigere Prämien als bisher.

**Finanzielle Lücken bei Pflegebedürftigkeit:** In ihrer aktuellen Ausgabe von **Finanztest** untersucht die **Stiftung Warentest** u. a. **Pflegetagegeld-Versicherungen**. Neben dem reinen Tarifvergleich zeigt **Finanztest** auch auf, wie groß die **finanzielle Lücke bei Pflegebedürftigkeit im Alter** werden kann. Für die heute 50- bis 60-jährigen ergeben sich danach je nach Pflegestufe monatliche Lücken von 500 Euro bis 2.200 Euro bei Pflege zu Hause und von 700 Euro bis 1.200 Euro bei Pflege im Heim. Über die Zeit hinweg kommen so schnell fünf- oder gar sechsstellige Beträge zusammen. Nach Aussage von Finanztest fallen 87,5% der Pflegebedürftigen in Pflegestufe I oder II und werden zu Hause gepflegt.

**Deutsche Bank 5 Sterne AnsparRente:** Die Deutsche Bank hat eine neue Konsortiallösung konzipiert, bei der **fünf Lebensversicherer die Anlage der Versichertengelder übernehmen. Die aufgeschobene Rentenversicherung 5 Sterne AnsparRente wird von Zurich Deutscher Herold, Allianz, Debeka, Stuttgarter und Volkswahl Bund verwaltet. Die sofort beginnende Variante 5 Sterne SofortRente hat Zurich Deutscher Herold, Allianz, Debeka, Stuttgarter und ERGO als Konsorten.** „Die Europäische Zentralbank hält den Leitzins schon seit einiger Zeit auf sehr niedrigem Niveau. Da Zinsanlagen die größten Anlageklassen im Portfolio klassischer Lebens- und Rentenversicherungen sind, muss hauptsächlich darüber der Garantiezins im Bestand und die Überschussbeteiligung erwirtschaftet werden. Die Qualität der Kapitalanlage- und Risikomanagements wird damit erheblich an Bedeutung gewinnen“, erläuterte **Stephan Moltzen, Leiter Produktmanagement Versicherung und Vorsorge der Deutschen Bank für Privat- und Geschäftskunden.**

**ERGO Direkt mit neuer BU:** Die ERGO Direkt Lebensversicherung AG hat eine neue **Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt, die sich vor allem an **Berufsstarter** richtet. Es kann eine **zehn-jährige Startphase** vereinbart werden innerhalb derer die Prämie sukzessive ansteigt. Im elften Jahr wird dann ein Niveau erreicht, das bis zum Laufzeitende konstant bleibt. Diese Starterphase kann auch für den Erwerbsunfähigkeitsschutz genutzt werden. Bei der Tarifierung von Auszubildenden und Studenten wird der künftig ausgeübte Beruf zugrunde gelegt. Der **Verzicht auf die abstrakte Verweisung und die rückwirkende Leistung ab Beginn bei fehlender Prognose können gegen Mehrbeitrag** eingeschlossen werden. Nach Angaben des Versicherers erhält ein Interessent bei telefonischer Anfrage sofort eine verbindliche Aussage, ob und zu welchen Konditionen er versichert wird.

**IMPRESSUM:**

infinma news 01 / 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](mailto:info@infinma.de)

Redaktion:

Marc C. Glissmann

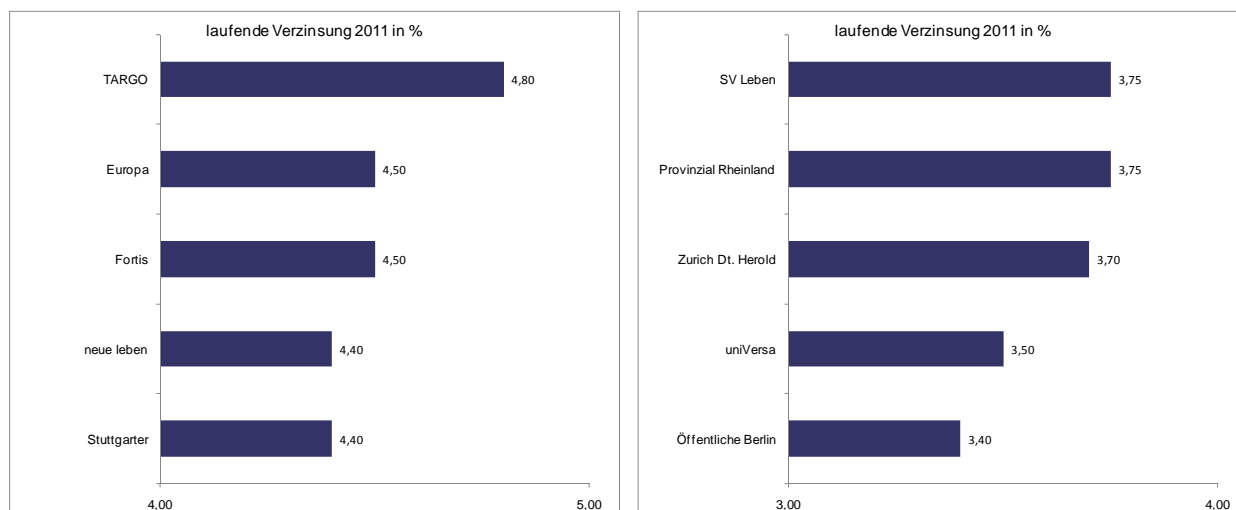
Dr. Jörg Schulz

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.

## Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung 2011

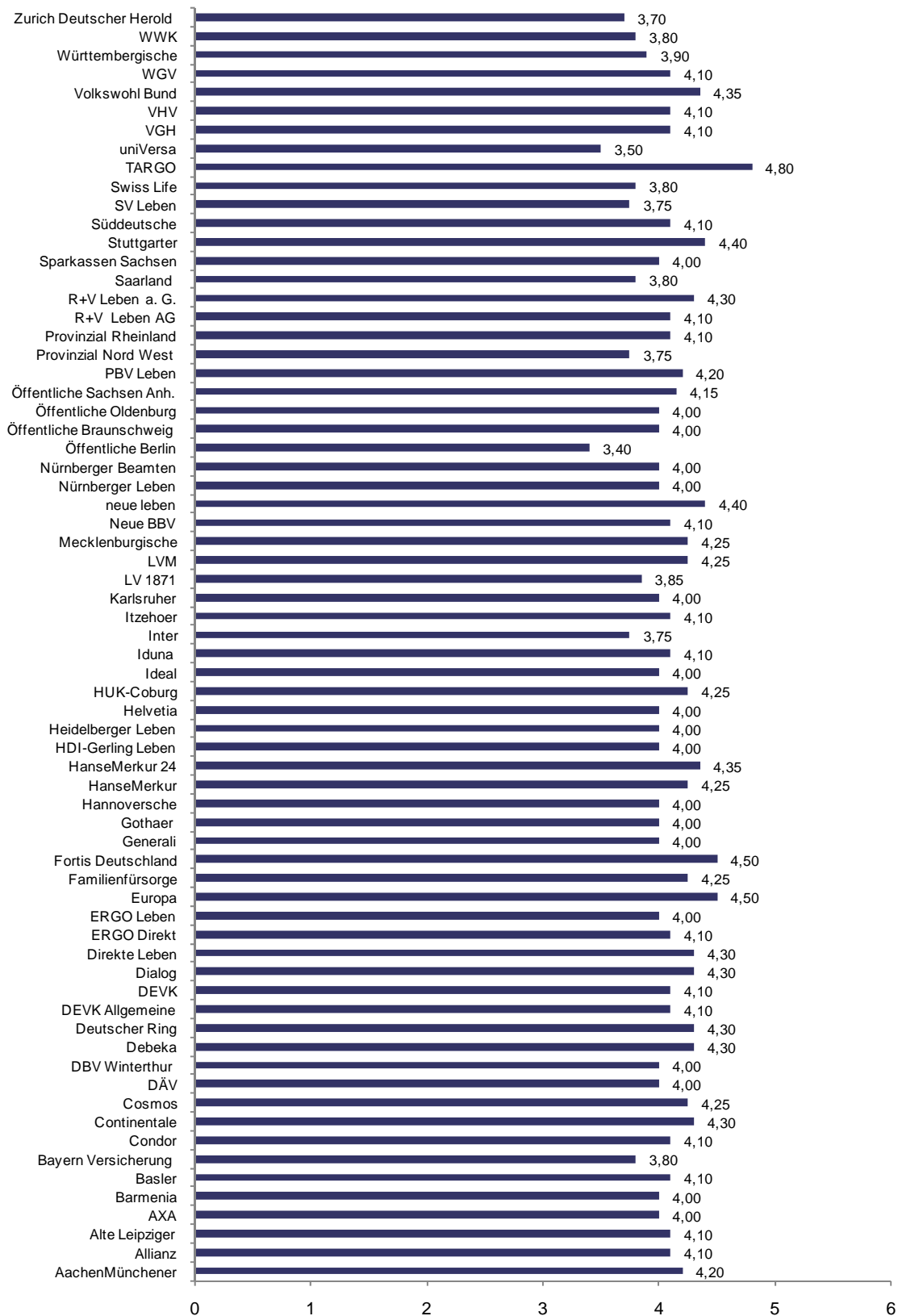
Wie von Branchenkennern erwartet, ist die **Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung für das Jahr 2011 weiter zurück gegangen**. Aus den uns zur Zeit vorliegenden Daten von Gesellschaften mit einem Marktanteil von zusammen etwa 97% ergibt sich für die **laufende Verzinsung (Rechnungszins zzgl. laufender Überschussanteil) ein arithmetischer Mittelwert von 4,08%**. Im letzten Jahr hatte dieser Mittelwert noch bei 4,20% gelegen. Angesichts der anhaltend ungünstigen Kapitalmarktsituation hält sich der Rückgang der Überschussbeteiligung also in überschaubaren Grenzen. Für das Jahr 2011 hat mit der **Inter Lebensversicherung AG** lediglich ein Anbieter die Überschussbeteiligung erhöht. Allerdings liegt der **Mannheimer Versicherer** mit einer laufenden Verzinsung von jetzt 3,75% im unteren Drittel des Marktes. Mehr als 40 Gesellschaften, darunter auch große Anbieter wie die **Allianz, die R+V Leben AG oder die Debeka**, haben ihre Gewinnaussagen reduziert. Die in einigen Medien bereits verbreitete Auffassung, die Gesellschaften seien insgesamt bei ihrer Überschussbeteiligung enger zusammen gerückt, kann anhand der Daten nur bedingt bestätigt werden. Betrachtet man bspw. den jeweils höchsten und niedrigsten Wert eines Jahres, dann ist diese Differenz sogar etwas angewachsen. Für 2011 liegt der höchste Wert unverändert bei 4,8%, der niedrigste Wert ist jedoch von 3,5% auf 3,4% zurückgegangen, so dass die Spanne von 1,3 Prozentpunkte auf 1,4 Prozentpunkte leicht angestiegen ist. Insgesamt würden man die Situation in der Fußballsprache wohl so kommentieren: „Hinter der Spitze ist die Breite tiefer geworden.“

Die nachfolgende Übersicht zeigt die fünf Anbieter mit den höchsten und niedrigsten Deklarationen für das Jahr 2011.



Mit der **neuen leben** und der **TARGO** sind gleich zwei Gesellschaften aus dem **Talanx-Konzern** unter den „TOP-5“ vertreten. Unter den Unternehmen mit vergleichsweise niedriger Verzinsung finden sich auffällig viele öffentlich-rechtliche Anbieter. Eine Gesamtübersicht zeigt die folgende Seite.

## Laufende Verzinsung in der Lebensversicherung 2011 in %



Bei **Übersichten bzw. Vergleichen zur Gewinnbeteiligung** in der Lebensversicherung ist jedoch stets zu berücksichtigen, dass es sich um **nicht mehr als bloße Tendenzaussagen** handeln kann. Zwar konnte man sich in der Öffentlichkeit, nicht zuletzt aufgrund der Initiative des **GDV**, auf eine einheitliche Sprachregelung verständigen. **Danach ist unter der laufenden Verzinsung die Summe aus Rechnungszins und laufender Überschussbeteiligung zu verstehen.** Unmittelbar vergleichbar sind die Angaben der Versicherer dennoch nicht. Ein einfaches Beispiel mag dies verdeutlichen. Als Zinsträger für die laufende Verzinsung dürfte bei den meisten Versicherern das Deckungskapital dienen. Neben dem Zinsträger selbst und dem anzuwendenden Zinssatz spielt jedoch auch der Zeitpunkt, zu dem der Zinsträger berücksichtigt wird, eine Rolle.

Zeitpunkt	Höhe des Deckungskapitals	Laufende Verzinsung 3%	Laufende Verzinsung 4%
1.1.	1.000,- Euro	30,00 €	40,00 €
1.7.	1.500,- Euro	45,00 €	60,00 €
31.12.	2.000,- Euro	60,00 €	80,00 €

Es ist unschwer zu erkennen, dass eine in Aussicht gestellte Verzinsung von 4% in Abhängigkeit vom Zuteilungszeitpunkt nicht zwangsläufig zu einer höheren Überschussbeteiligung führt, als ein Zinssatz von nur 3%.

Erschwerend hinzu kommt, dass die Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung bekanntlich nicht nur aus der laufenden Verzinsung besteht. Hinzu kommen schon während der Aufschubphase normalerweise **Risiko- und Kostengewinne, die sich einer Vergleichbarkeit fast vollständig entziehen.** Hierzu findet man dann u. U. so aussagekräftige Angaben wie „für jeden Monat der Prämienzahlung 1‰ der durchschnittlichen gewinnberechtigten Risikoprämie nach Abzug evtl. Stück- und Verwaltungskosten und ohne Berücksichtigung von Zusatzversicherungen“.

Zum Ende der Laufzeit wird dann i. d. R. noch ein **Schlussüberschussanteil** fällig. Die Gesamtsumme kann sich zudem um eine **Beteiligung** an evtl. vorhandenen **Bewertungsreserven** erhöhen. Die laufende Verzinsung stellt also lediglich eine Komponente der Überschussbeteiligung dar, deren Vergleichbarkeit sich aber (s. o.) auch in überschaubaren Grenzen handelt. **Für die Auswahl eines Produktes dürften Vergleiche der Überschussbeteiligung somit allenfalls eine begrenzte Bedeutung haben.**



## Pensionskassen im Marktvergleich

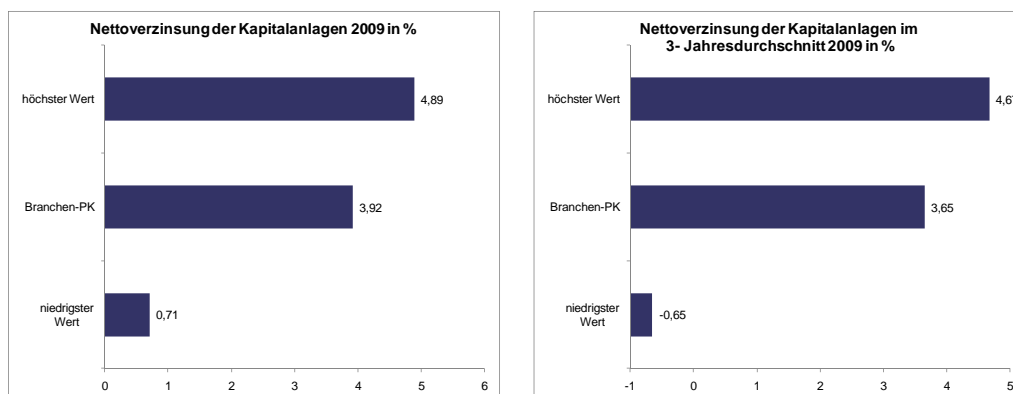
Auch wenn die **Zukunft der deutschen Pensionskassen** in der Branche durchaus kontrovers diskutiert wird, so gibt es doch immer wieder zahlreiche Anfragen zu den einzelnen Anbietern und vor allem auch zu **Gesellschafts- bzw. Bilanzdaten**.

In ihrer **alljährlichen Statistik** berichtet die **BaFin** für das **Geschäftsjahr 2009** über **153 Pensionskassen mit gebuchten Brutto-Beiträgen in einer Höhe von 5,898 Mrd. Euro und einer Bilanzsumme von 111,530 Mrd. Euro**. In diese Zahlen der Aufsicht fließen allerdings auch die Daten derjenigen Pensionskassen ein, die sich (noch) nicht dem Wettbewerb geöffnet haben und im Wesentlichen als **Versorgungseinrichtung der eigenen Angestellten** dienen, bspw. die **Pensionskassen von Bayer oder IBM**, die zusammen schon eine Bilanzsumme von ca. 14 Mrd. Euro aufweisen. Insofern stellte sich in der Vergangenheit immer wieder die Frage, ob es eine Möglichkeit gibt, die sog. Wettbewerbspensionskassen, also die Gesellschaften, die zumindest theoretisch für jeden Interessenten offen stehen, einem Vergleich zu unterziehen.

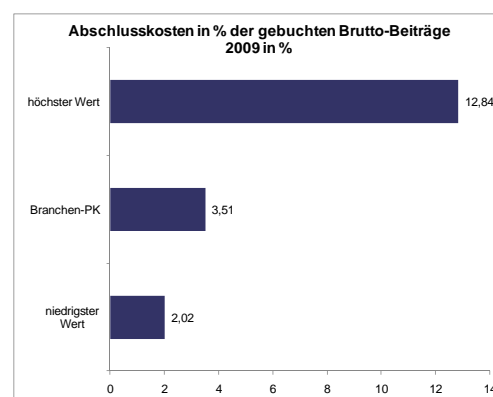
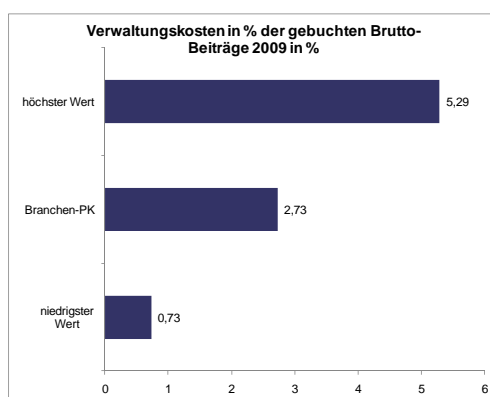
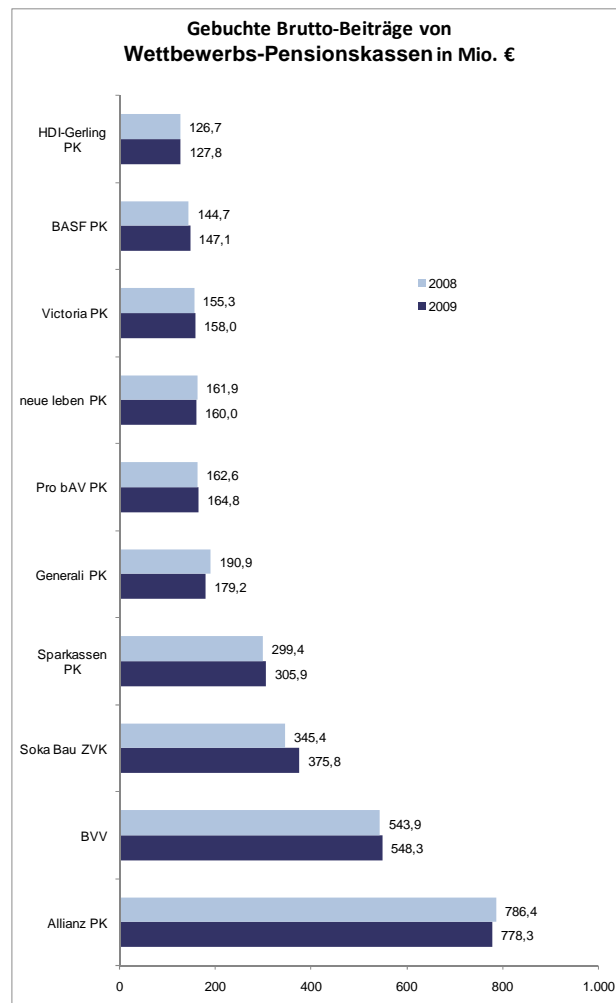
**infinma hat sich daher dazu entschlossen, erstmals aus den 25 größten und wichtigsten Wettbewerbspensionskassen<sup>1</sup> eine Art Benchmark-Gesellschaft bzw. Pensionskassen-Branche zu berechnen.** In der Summe kommen diese Gesellschaften auf gebuchte Brutto-Beiträge von 3,9 Mrd. Euro, was einem Anteil von ca. 66% am Gesamtmarkt der deutschen Pensionskassen entspricht. Bezogen auf die Bilanz-Summe erreichen diese Gesellschaften immerhin rund 43%.

Auf der nächsten Seite finden Sie zunächst eine Übersicht über die gebuchten Brutto-Beiträge der Jahre 2009 und 2008.

Weiterhin haben wir einige wichtige Bilanz-Kennzahlen betrachtet und dafür jeweils den besten und schlechtesten Wert aus den 25 Unternehmen sowie den Branchen-Mittelwert abgebildet.



<sup>1</sup> Für die Berechnung der Branchen-Pensionskasse wurden die Bilanzdaten der folgenden Unternehmen für die Jahre 2004 – 2009 zusammengefasst: Allianz PK, Alte Leipziger PK, ARA PK, BASF PK, BVV, Debeka PK, Deutsche Steuerberater Versicherung, Generali PK, Gothaer PK, Hamburg-Mannheimer PK, HDI-Gerling PK, Höchster PK, Kölner PK, neue leben PK, Nürnberger PK, Optima PK, PK der deutschen Wirtschaft, Pro bAV PK, R+V PK, Signal Iduna PK, Soka Bau ZVK, Sparkassen PK, Swiss Life PK, Victoria PK und winsecura PK.



Auch für die übrigen der mehr als 150 Kennzahlen in unserer **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** lassen sich nun derartige Vergleiche mit dem **Branchen-Mittelwert (Branchen-PK)** erstellen. Dies erlaubt nun ein unmittelbares Benchmarking mit den Gesellschaften, die auch tatsächlich im mehr oder weniger gleichen (offenen) Markt konkurrieren.

## Neuerungen bei der Nürnberger

Die **Nürnberger** hat kürzlich auf ihren **Vertriebskonferenzen** einige **Neuerungen und ihre Produktschwerpunkte 2011** vorgestellt.

**Riester mit BU:** Die **Zulagenrente von Nürnberger Leben und Nürnberger Beamten** kann seit Anfang des Jahres **mit einer Berufsunfähigkeitsabsicherung** abgeschlossen werden. Bei Abschluss sind lediglich drei vereinfachte Gesundheitsfragen zu beantworten, bspw. wird nach der Ausübung gefährlicher Sportarten gefragt. Der volle Versicherungsschutz besteht nach einer Wartezeit von drei Jahren. Alternativ können auch die Standard-Gesundheitsfragen beantwortet werden, dann entfällt die Wartezeit.

**BU:** In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** selbst wurden die Tarife neu kalkuliert, was zu einer durchschnittlichen Reduzierung der Prämie von knapp 10% führt. Zudem können kaufmännische Angestellte jetzt in eine günstigere Berufsgruppe eingeordnet werden, sofern der **Anteil der Schreibtätigkeit** mindestens 90% beträgt. Als Überschussverwendung wurde der Bonus – also die Überschussverwendung zur Erhöhung der versicherten Leistung - neu eingeführt.

**Biene Maja:** Bei der **Nürnberger Kindervorsorge Biene Maja** kann nun im **Junior Schutz Brief** ein **2. Versorger** für den Todesfall und das BU-Risiko mitversichert werden. Alle Tarife können jetzt auch als Einmalbeitrag mit konventioneller Kapitalanlage und als fondsgebundene Rentenversicherung abgeschlossen werden. Es können höhere Beträge aus dem Vertragsguthaben entnommen werden. Im Alter zwischen 14 und 27 Jahren kann eine BU mit bis zu 1.000 Euro Monatsrente ohne erneute Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden. Auch eine Pflegerente bis zu 1.000 Euro im Monat kann ab dem 14. Lebensjahr zusätzlich und ohne erneute Gesundheitsprüfung vereinbart werden.

**Höchststandsicherung:** Bei den **Doppel-Invest-Tarifen** ist **ab 2011 eine 80%-ige Wertsicherung des jeweils höchsten Vertragswertes** möglich. Die Wertsicherung kann von Beginn an in den Vertrag eingeschlossen werden. Eine Zu- oder Abwahl der Wertsicherung ist jederzeit möglich und als Option in den Bedingungen hinterlegt. Auf Wunsch kann sich der Kunde auch für eine 100%-ige Sicherung des Höchststandes entscheiden. Allerdings bedeutet eine Wertsicherung von Beginn an nicht zwingend eine höhere Ablaufleistung, da eine entsprechende Umschichtung von risiko- zu sicherheitsorientierten Investmentanlagen erfolgt.

**Rebalancing:** Für alle Depots kann erstmals 5 Jahre nach Vertragsbeginn und letztmals ein Jahr vor Beginn der Rentenzahlung ein Rebalancing durchgeführt werden. Da sich durch die unterschiedliche Wertentwicklung der Fonds im Laufe eines Vertragsjahres die Gewichtung der Fonds im Vergleich zum Versicherungsbeginn ändern kann, **wird durch das Rebalancing die ursprüngliche Gewichtung / Aufteilung der Fonds wiederhergestellt**. Es werden keine Gebühren erhoben. Das Rebalancing kann jederzeit zum Ende des laufenden Vertragsjahres beendet werden.

## Baloise Life RentaProtect

Die **Baloise Life aus Liechtenstein**, eine **100%ige Tochter der schweizerischen Baloise-Group**, hat kürzlich unter der Bezeichnung **RentaProtect** zwei neue Rentenversicherungen eingeführt. Dabei handelt es sich um **Variable-Annuities-Produkte gegen Einmalbeitrag**.

Die **aufgeschobene Variante RentaProtect Future** kann ab Alter 50 und einem Mindesteinmalbeitrag von 30.000 Euro abgeschlossen werden. Zuzahlungen während der Laufzeit sind nicht vorgesehen. Die Aufschubdauer beträgt maximal 25 Jahre. Die Rentenzahlung beginnt frühestens mit dem 60. Lebensjahr. Zu Vertragsbeginn wird eine Rente garantiert, die einer Verzinsung von 3% entspricht. Liegt das Guthaben am Stichtag über einem vorab festgelegten Referenzwert, so erhält der Kunde zusätzlich einen **Performance-Bonus in Form einer lebenslangen Rentenerhöhung**. Bei einer negativen oder gleichbleibenden Entwicklung des Wertes des verwalteten Portfolios zum jeweiligen Stichtag bleibt die garantierte Rente auf dem erreichten Niveau erhalten. Der **Todesfallschutz** vor Rentenbeginn entspricht dem Vermögenswert des verwalteten Portfolios, mindestens dem gezahlten Einmalbeitrag. Nach Rentenbeginn sind Teilauszahlungen sowie eine Komplettauszahlung möglich. Der Todesfallschutz entspricht dem Vermögenswert des verwalteten Portfolios abzgl. bereits gezahlter Renten. Für die **sofort beginnende Variante RentaProtect Now** beträgt das Mindestbeitrittsalter 60 Jahre und der Mindesteinmalbeitrag 30.000 Euro. In beiden Varianten werden die **Abschlusskosten mit 5,5%** des Einmalbeitrags angegeben. Für die **Verwaltung des Kapitals** wird eine Gebühr von **1,5%** erhoben.

Die **Garantie wird von einem Rückversicherer** dargestellt. Für den Kunden beträgt die **Garantiegebühr 1,9%** des Guthabens. **Auf die Kapitalanlage haben weder Vermittler noch Kunde Einfluss**. Die Verwaltung erfolgt durch eine Kapitalanlagegesellschaft nach **Vorgabe der Baloise Life**. Um die Garantien, Kapitalanlage und Derivate zur Absicherung genau aufeinander abstimmen zu können gibt die **Baloise Life eine Benchmark für die Schwankungsstärke (Volatilität)** vor. Als Maximum werden sieben Prozent angestrebt. Die Anlage der Gelder erfolgt in eine **Aktienkomponente (Euro Stoxx 50)** und eine **Geldmarktkomponente (Euro OverNight Index Average)**.

Die **Konditionen von RentaProtect** werden von der **Baloise Life** halbjährlich überprüft, so dass entsprechende Anpassungen für das Neugeschäft vorgenommen werden können, sofern dies erforderlich ist. Dies soll dazu beitragen, die Probleme, die einige der früheren VA-Produkte aufgrund der Kapitalmarktschwankungen hatten, zu vermeiden. Mit den beiden RentaProtect Varianten will die **Baloise Life vor allem das Maklergeschäft forcieren**. **Thomas Lür, Mitglied der Direktion der Baloise Life** erläuterte: *„Das Maklergeschäft als einen der Kernvertriebswege der deutschen Assekuranz kann man für moderne Garantielösungen nicht außer Acht lassen. Interessant ist hier das wachsende Potenzial des Einmalbeitragsgeschäfts.“*