

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
SV Leben IndexGarant	Seite 6
Pflegeversicherungen	Seite 8
Stuttgarter FlexRente performance-safe	Seite 9
Geschäftsergebnisse Österreich 2010	Seite 11

## Kurzmeldungen

**Cosmos mit Beitragssprung:** Die **Cosmos Lebensversicherungs-AG** konnte im **Geschäftsjahr 2010** ein Wachstum der **gebuchten Brutto-Beiträge** um knapp 50% auf 1,93 Mrd. Euro verzeichnen. Damit dürfte die Gesellschaft sich unter der TOP 15 der größten deutschen Lebensversicherer platziert haben. Wachstumstreiber waren nach Angaben der Gesellschaft die Produkte **Flexible Vorsorge und Tagesgeld Plus**, durch die das **Einmalbeitragsgeschäft** auf 733 Mio. Euro gesteigert werden konnte. Die **Abschlusskostenquote** lag bei 3,0%, die **Verwaltungskostenquote** bei 0,9%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug 4,2%. *„Mit einfachen und flexiblen Online-Angeboten wollen wir für die Kunden neue Maßstäbe im Versicherungsmarkt setzen. In 2010 sind wir auf unserem neuen Weg kräftig vorangekommen – unsere Wachstums- und Ertragszahlen zeigen dies sehr klar“*, erklärte **Peter Stockhorst**, Vorstandsvorsitzender von **Cosmos Direkt**.

**Dialog mit steigendem BU-Geschäft:** Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** konnte im **Geschäftsjahr 2010** die **gebuchten Brutto-Beiträge** um gut 5% auf fast 200 Mio. Euro steigern. *„Als der Spezialversicherer für biometrische Risiken konzentrieren wir uns auf die hochwertige Absicherung der Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit“*, erläuterte **Vertriebsvorstand Rüdiger R. Burchardi**. Im Bereich der **Risikoversicherungen** erhöhte die Dialog nach eigenen Angaben ihren Marktanteil von 5,5% auf 5,6%. In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** stieg die Anzahl eingelöster Neuverträge um 46%, der laufende Beitrag um 31%. Maßgeblich hierfür sei die **im September 2010 eingeführte SBU-solution®** mit einer altersabhängigen Kalkulation der Beiträge. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,1%, die **Abschlusskostenquote** bei 4,4% und die **Verwaltungskostenquote** bei 3,2%.

**Verweisung in der BU:** Ein Versicherter, der von seinem BU-Versicherer auf eine Erwerbstätigkeit **verwiesen** wird, die er **bereits ausübt**, muss beweisen, dass diese Tätigkeit nicht den Anforderungen entspricht, die in den Versicherungsbedingungen an eine Vergleichstätigkeit gestellt werden. Der Kläger, ein angestellter **Tischlermeister**, war wegen eines **Bandscheibenvorfalles berufsunfähig** geworden und erhielt zunächst eine BU-Rente von seinem Versicherer. Zwischenzeitlich erlernte der Kläger den Beruf eines **Fachverkäufers im Einbauküchen-Fachhandel** und übte diesen Beruf auch aus. Im Rahmen der **Nachprüfung** verwies der Versicherer ihn auf diese Tätigkeit. Dagegen klagte der Versicherte. Nach Auffassung des **Oberlandesgerichts Düsseldorf** blieb er jedoch den Beweis schuldig, dass die neue Tätigkeit aufgrund der unterschiedlichen sozialen Wertschätzung und Verdienstmöglichkeiten nicht mit dem Beruf eines Tischlermeisters zu vergleichen sei. Die Klage wurde daher abgewiesen. **(Az.: I-4 U 51/10)**.

**AXA baV-RentePlus:** AXA hat kürzlich für die **betriebliche Altersversorgung** mit der **baV-RentePlus eine neue konventionelle Rentenversicherung** eingeführt. Der Vertrag wird mit einem **Konsortium aus Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung AG**, die Produktgeber und Konsortialführer ist, und der **Pro baV Pensionskasse AG** abgeschlossen. Dabei ist die **Pro baV** mit einer Beteiligung von 90% Konsorte. Auf diese Weise sollen die Garantieleistungen der **DBV** mit der laufenden Überschussbeteiligung und den Schlussgewinnen der **Pro baV** gebündelt werden. Angeboten wird die Rente als **Direktversicherung, als Rückdeckungsversicherung für eine U-Kassen-Absicherung und zur Rückdeckung von Direktzusagen**. Das Produkt basiert auf den **Tarifen der DBV** und kann mit oder ohne Beitragsrückgewähr sowie mit einem garantierten Todesfallkapital in der Aufschubzeit abgeschlossen werden. Optional steht eine 1%ige garantierte Rentendynamik zur Verfügung. Die **Vertriebspartner** können die Tarife **wahlweise mit Abschlussprovision oder mit laufender Provision** (gegen Verzicht auf Abschlussprovision) vertreiben.

**BVV festigt Marktposition:** Der **BVV Versicherungsverein des Bankgewerbes a. G.** hat nach eigenen Angaben seine Position als **größte deutsche Pensionskasse** gefestigt. Die Kapitalanlagen stiegen im **Geschäftsjahr 2010** auf 21,8 Mrd. Euro. Die **Zahl der Mitgliedsunternehmen** erreichte 707. Als besonderen Erfolg bezeichnete der **BVV** den Gewinn der **BayernLB**. Die **Beitragseinnahmen** lagen bei 590 Mio. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** belief sich auf 4,2%, die **Verwaltungskostenquote** auf 1,4%. Das Kapitalanlageumfeld schätzt **BVV-Vorstand Rainer Jakubowski** auch für das laufende Geschäftsjahr als ambitioniert ein: *„Das vorerst anhaltende Niedrigzinsniveau, die Staatsschuldenkrise in den entwickelten Ländern einhergehend mit einer möglichen Abkühlung des Booms in den Schwellenländern und die zu befürchtenden Folgen der ungebremsten Geldmengenausweitung sowie kaum einschätzbare politische Risiken werden die Herausforderung sein, denen sich unsere Kapitalanlage stellen muss.“*

**Beiträge der Hannoverschen wachsen leicht:** Die **Beitragseinnahmen der Hannoverschen Leben** sind im **Geschäftsjahr 2010** um ca. 1,5% auf 875 Mio. Euro angestiegen. Das **marktunterdurchschnittliche Wachstum** erklärte **Vorstandssprecher Frank Hilbert** mit der besonderen Struktur des Geschäftes mit dem **Schwerpunkt auf Risikoversicherungen und BU** sowie einer restriktiven Strategie bei Einmalbeiträgen, die im Neugeschäft einen Anstieg von nur 7% verzeichneten. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,2%, die **Abschlusskostenquote** betrug 3,4% und die **Verwaltungskostenquote** 1,2%. Die bevorstehende **Senkung des Rechnungszinses** auf 1,75% und die steigenden Kapitalanforderungen im Rahmen von **Solvency II** sieht man bei der **Hannoverschen** gelassen. Da etwa 50% der Beiträge auf Risikoversicherungen entfielen und der Anteil an Rentenversicherungen nur etwa 5% des Bestandes ausmache, spielten die künftige Zinsstrukturkurve und die Abbildung von langen Garantien keine so große Rolle.

**AXA Kinderschutzpaket:** AXA hat kürzlich ein **Kinderschutzpaket zur Absicherung gegen die Folgen von schweren Krankheiten und Unfällen** eingeführt. Versichert sind die Schädigung eines wichtigen Organs, bspw. Herz, Leber oder Lunge sowie eine mindestens 50%ige Invalidität nach einem Unfall. Darüber hinaus wird die Leistung fällig beim Verlust von Grundfähigkeiten (Sehen, Hören, Sprechen usw.) und bei der Einstufung in eine Pflegestufe in der gesetzlichen Pflegeversicherung. Der Schutz besteht ab dem 3. Lebensstag des Kindes. Versichert werden können **monatliche Renten** von 500, 1.000 oder 1.500 Euro und **eine zusätzliche Kapitalleistung** in Höhe von 50.000 Euro. Daneben werden **Assistance-Leistungen** angeboten, wie bspw. ein Reha-Management für die Wiedereingliederung des kranken Kindes in ein normales Leben oder Beratungsleistungen zur Prävention. Bei **Tod oder Arbeitslosigkeit** des Versicherungsnehmers ist eine **Beitragsbefreiung** eingerechnet.

**Aus Fortis wird Ageas:** Die **Fortis Deutschland Lebensversicherung AG** hat kürzlich ihren Geschäftsbericht für das **Geschäftsjahr 2010** vorgelegt. Der **Neugeschäftsbeitrag** erhöhte sich insgesamt um gut 18%, die **laufenden Beiträge des Neugeschäfts** stiegen um über 80%. Hierzu trugen nach Angaben der Gesellschaft vor allem die **Restschuldversicherung** und ein neues **flexibles Rentenprodukt** bei. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** nahm um 53% auf knapp 85 Mio. Euro zu. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** lagen bei 44,9 Mio. Euro. Die **Verwaltungskostenquote** sank auf 6,9%, die **Abschlusskostenquote** auf 17,1% und die **Stornoquote** auf 8,3%. Im April wurde die Gesellschaft umfirmiert in **Ageas Deutschland Lebensversicherung AG**. Die **Ageas Deutschland** ist Teil der **internationalen Ageas-Versicherungsgruppe aus Belgien**, die europaweit Prämieinnahmen von etwa 18 Mrd. Euro verbucht.

**Beitragssumme beim Deutschen Ring sinkt:** Bei der **Deutscher Ring Lebensversicherung AG** ist im **Geschäftsjahr 2010** die **Beitragssumme des Neugeschäfts** von 1,5 Mrd. Euro auf 1,3 Mrd. Euro zurück gegangen. Das **Neugeschäft gegen laufenden Beitrag** verminderte sich um 11,2%, während die **Einmalbeiträge** um 70% anstiegen. Knapp **drei Viertel des Neugeschäfts** entfallen auf **fondsgebundene Versicherungen**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** verbesserte sich auf 4,6%. Die **Abschlusskostenquote** ging auf 6,2% zurück, die **Stornoquote** auf 8,3%. Die **Verwaltungskostenquote** lag konstant bei 3,5%. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** blieben mit 613 Mio. Euro nahezu unverändert.

**Sparquote in Österreich geht zurück:** Im **Jahr 2010** ist die **Sparquote der privaten Haushalte in Österreich** von 11,1% auf 9,1% gesunken. Der **Vermögensaufbau** verringerte sich von 14,5 Mrd. Euro auf 12,0 Mrd. Euro. Den größten Anteil am Vermögenszuwachs verzeichneten **handelbare Wertpapiere** mit 4,8 Mrd. Euro, dies entspricht 40% des Gesamtzuwachses. Dahinter liegt mit unverändert 2,9 Mrd. Euro die **Lebensversicherung**, die damit deutlich beliebter ist als **Bargeld oder Spareinlagen**. Beim **Gesamtvermögen der privaten Haushalte** liegen die **Bankeinlagen** mit einem Anteil von 44,6% an der Spitze, gefolgt von **handelbaren Wertpapieren** mit 21,8% und den **Lebensversicherungsansprüchen** mit 14,7%. Insgesamt beläuft sich das Vermögen der privaten Haushalte in Österreich auf 460,8 Mrd. Euro.

**Conti bietet BU mit KV-Option:** Die **Continental Lebensversicherung AG** bietet jetzt im Rahmen ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung Premium** die Möglichkeit, eine **Option auf den späteren Abschluss einer privaten Krankenvoll- oder Ergänzungsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten einzuschließen**. Der **Optionstarif** kann bis zum 45. Lebensjahr abgeschlossen werden. Die Wechseloption kann 5, 10 oder 15 Jahre nach Vertragsabschluss, spätestens im Alter 50 oder zu einem individuellen Zeitpunkt ausgeübt werden. Der Optionstarif ist an den Fortbestand der BU gebunden. *„Damit haben wir unsere am Markt hervorragend positionierte BU-Vorsorge Premium um eine weitere wichtige Zukunftsoption erweitert“*, erklärte **Vorstand Dr. Michael Fauser**.

**Dialog bietet Rechtsberatung für Vertriebspartner:** Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** bietet ihren **Vertriebspartnern** als neuen Service eine **kostenlose Rechtsberatung** für alle Fragen zum Geschäftsbetrieb an. Dies erfolgt in **Kooperation mit der Deutschen Anwaltshotline**, bei der zugelassene Rechtsanwälte für die **juristische Erstberatung per Telefon oder E-Mail** zur Verfügung stehen. Der Vertriebspartner muss seinen Unternehmenssitz in Deutschland nach deutschem Recht und eine ungekündigte Vertriebsvereinbarung mit entsprechender Zusatzvereinbarung mit der **Dialog** haben. Sofern er in diesem Kalenderjahr mindestens einen eingereichten und policierten Antrag vorweisen kann, ist er berechtigt, die **Hotline zweimal in diesem Jahr kostenfrei** zu nutzen.

**Debeka steigert Beitragseinnahmen:** Trotz der traditionellen Zurückhaltung bei Einmalbeiträgen steigerte die **Debeka Lebensversicherung a. G.** ihre **Beitragseinnahmen** im **Geschäftsjahr 2010** um 2,4% auf 3.224 Mrd. Euro. Die Beitragssumme des Neugeschäfts legte um gut 4% auf 5,73 Mrd. Euro zu. Davon entfielen 335 Mio. auf Einmalbeiträge. *„Die Debeka versteht sich auch in diesem Segment unverändert als Lebens- und Rentenversicherer im ursprünglichen Sinn und konzentriert sich bei der Werbung von Einmalbeiträgen auf Rentenversicherungsprodukte mit lebenslange Garantien“*, erläuterte **Vorstandschef Uwe Laue**. **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen, Verwaltungskosten- und Abschlusskostenquote** lagen unverändert bei 5,1%, 1,3% bzw. 3,3%. Der **Bestand an Riester-Renten** belief sich zum Ende des Geschäftsjahres bei der Debeka auf 673.645 Verträge. Der **Anteil der Rentenversicherungen** am Bestand lag bei 34,5%.

**Nachträgliche Verweisung unzulässig:** Ein Versicherer, der ein **zeitlich unbefristetes Leistungsanerkennnis** ausgesprochen hat, ohne von einer zu diesem Zeitpunkt möglichen Verweisbarkeit Gebrauch zu machen, verwirkt damit auch seine **zukünftige Verweismöglichkeit**. Nach Auffassung des **Bundesgerichtshofs** entscheidet ein BU-Versicherer mit seinem Leistungsanerkennnis nicht nur über den **Grad der Berufsunfähigkeit**, sondern zugleich **auch über eine fehlende bzw. mögliche Verweisbarkeit**. Daher könne der Versicherte davon ausgehen, dass eine Verweisungsmöglichkeit nicht besteht, wenn der Versicherer sich dazu in seinem Leistungsbescheid nicht äußert. Auch eine entsprechende **bedingungsseitige Regelung über ein Nachprüfungsverfahren** macht nach Ansicht des Gerichts **keinen Sinn**, wenn der Versicherer ohne Änderung der tatsächlichen Verhältnisse jederzeit von einer früheren Anerkennnis-Erklärung abweichen könnte (Az.: IV ZR 269/08).

**IMPRESSUM:**

infinma news 05 / 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.

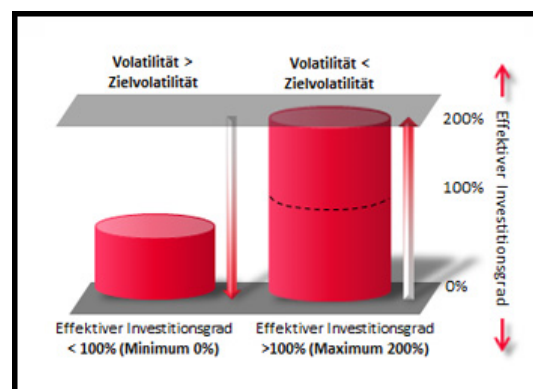
## SV Leben IndexGarant

Seit kurzem bietet die **SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung AG (SV Leben)** eine **indexbasierte Rentenversicherung** an. Die **SV IndexGarant** soll die Lücke zwischen rein konventioneller und fondsgebundener Versicherung schließen.

Dabei handelt es sich um eine **konventionelle Rentenversicherung**, die an der Wertentwicklung eines **Aktienindex** partizipiert. Dabei werden die Überschussanteile in einjährige Indexpartizipationen auf den Aktienindex umgerechnet. Bei der **Indexpartizipation** werden die negativen monatlichen Wertentwicklungen und die mit einem **Cap** gedeckelten positiven monatlichen Wertentwicklungen des Aktienindex am Ende eines Indexjahres summiert. Ist die maßgebliche Jahresrendite negativ, werden keine Erträge aus der Partizipation zugeteilt. Das Vertragsguthaben verringert sich in diesem Fall nicht.

Der Kunde kann zwischen **zwei Aktienindizes** wählen:

- **EURO STOXX 50®**: Der Index spiegelt die Entwicklung der 50 wichtigsten Aktien der Eurozone wider. Auswahlkriterium für die Zusammensetzung ist die Marktkapitalisierung der Unternehmen. Es handelt es sich um einen Kursindex, d.h. es erfolgt keine Anrechnung der Dividenden.
- **VolalIndexPerform®**: Der VolalIndexPerform® basiert auf dem EURO STOXX 50® und besitzt eine quantitative Steuerung des Investitionsgrads, basierend auf der sogenannten Zielvolatilität. Durch die Anpassung des Investitionsgrads an die Volatilität soll der VolalIndexPerform® eine Verstetigung der unvermeidbaren Schwankungen des Aktienmarktes erreichen.



Die **Höhe des Caps** hängt von der aktuellen **Gesamtverzinsung**, der **Volatilität der Kapitalmärkte (Schwankungen der Aktienkurse)** und der **Dividendenrendite** ab. Je nach gewähltem Index liegt der **Cap zur Deckelung der positiven monatlichen Wertentwicklungen** bei 3,2% (beim EURO STOXX 50®) bzw. 4,35%. Dies könnte in der Praxis zu folgenden Performancewerten führen:

Sehr gute Performance			Mittlere Performance		
	VIP	VIP mit Cap <sup>2</sup>		VIP	VIP mit Cap <sup>2</sup>
Jun 06	0,59%	0,59%	Jun 03	2,72%	2,72%
Jul 06	0,79%	0,79%	Jul 03	3,00%	3,00%
Aug 06	2,83%	2,83%	Aug 03	1,33%	1,33%
Sep 06	2,97%	2,97%	Sep 03	-6,44%	-6,44%
Okt 06	3,18%	3,18%	Okt 03	6,24%	4,35%
Nov 06	-0,83%	-0,83%	Nov 03	1,66%	1,66%
Dez 06	4,47%	4,35%	Dez 03	6,21%	4,35%
Jan 07	1,81%	1,81%	Jan 04	4,75%	4,35%
Feb 07	-3,61%	-3,61%	Feb 04	2,55%	2,55%
Mrz 07	0,36%	0,36%	Mrz 04	-4,95%	-4,95%
Apr 07	3,97%	3,97%	Apr 04	-0,74%	-0,74%
Mai 07	3,57%	3,57%	Mai 04	-2,24%	-2,24%
<b>Maßgebliche Jahresrendite<sup>3</sup></b>	<b>21,71%</b>	<b>19,98%</b>	<b>Maßgebliche Jahresrendite<sup>3</sup></b>	<b>14,00%</b>	<b>9,94%</b>

**Alternativ zur Indexbeteiligung** kann der Kunde nach jedem Jahr die **verzinsliche Ansammlung** wählen. Die Verzinsung bemisst sich dabei an der jährlich neu festzulegenden Überschussbeteiligung der Gesellschaft. Der Kunde wird vor Ende des Indexjahres zu dieser Wahlmöglichkeit angeschrieben und bleibt in der zuvor gewählten Variante, sofern er keine Rückmeldung gibt. Für den Wechsel der Überschussbeteiligung wird eine Gebühr in Höhe von 25 Euro berechnet.

Bis zum 48. Lebensjahr können **Zuzahlungen** von jährlich bis zu 30.000 EUR geleistet werden; ab dem 48. Lebensjahr können jährlich noch max. 10% der anfänglichen Beitragssumme, insgesamt maximal 20% über die gesamte Laufzeit, zugezahlt werden.

Innerhalb der letzten 5 Versicherungsjahre - sofern das 60. Lebensjahr vollendet ist – kann ein Teil der garantierten Kapitalabfindung, mindestens 5.000 EUR, ausgezahlt werden.

Bei **Tod vor Rentenbeginn** werden die bis zum Todestag gezahlten Beiträge zurück erstattet (BruttoBeitragsgarantie). Bei **Tod nach Rentenbeginn** werden die gezahlten Beiträge abzüglich bereits gezahlter Renten fällig (Restkapitalauszahlung). Alternativ kann eine **Rentengarantiezeit** vereinbart oder eine **Hinterbliebenenrente** eingeschlossen werden.

Die monatliche Mindestprämie beträgt 50 Euro, der Mindesteinmalbeitrag 10.000 Euro.

Zum **Rentenbeginn** kann die **lebenslange Rente** nach den dann gültigen Rechnungsgrundlagen in eine **zeitlich befristete Rente** umgewandelt werden. Zugrundegelegt werden dann die bei Rentenbeginn für den Neuzugang gültigen Rechnungsgrundlagen. Zudem kann das vorhandene Guthaben entweder **einmalig oder in Teilbeträgen** ausgezahlt werden. Der Rentenbeginn selber kann bis zum 85. Lebensjahr aufgeschoben werden.

Im Angebot wird entsprechend der technischen Konstruktion des Produktes sowohl eine **garantierte Rente in Euro** als auch eine **garantierte Kapitalabfindung in Euro** angegeben.

## Pflegeversicherungen

In der **Ausgabe 4/2011** hat die **Zeitschrift Performance** unter dem Titel **„Mit Pflegeversicherungen die Zukunft der Kunden sichern“** u. a. einige Vorstände und Produktmanager zur Bedeutung von Pflegeversicherungen befragt. Gerade im Bereich der Pflegeversicherungen sehen viele ein großes Vertriebspotential für die Zukunft.

**„Die Pflegeversicherung ist das Vorsorgeprodukt, das gegenwärtig am schnellsten wächst. Es tritt auf einen ungeheuer großen Bedarf.“** (Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender der Ideal Versicherungen)

**„Das Thema Pflegebedürftigkeit im Alter wird in den kommenden Jahren weiter stark an Bedeutung gewinnen. Die Statistik spricht eine deutliche Sprache.“** (Jürgen Lang, Vertriebsvorstand der DKV)

**„Vertrieblich gehört aber der privaten Pflegeversicherung als Wachstumsmarkt die Zukunft.“** (Peter Ludwig, Vorstand Marketing und Vertrieb der HanseMerkur)

**„Die private Pflegezusatzversicherung ist ein absolutes Wachstumsfeld.“** (Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe)

**„Für den Vertrieb hat die private Pflegeversicherung eine sehr große Bedeutung; ganz einfach deshalb, weil sie für die deutsche Bevölkerung eine so große Bedeutung besitzt.“** (Karl-Heinz Weichelt, Leiter Verkaufsförderung der LVM Krankenversicherung AG)

Aufgrund der großen Bedeutung des Themas Pflegebedürftigkeit und Pflegeversicherung hat **infinma** bereits im letzten Sommer in Zusammenarbeit mit einigen Anbietern einen **qualitativen Vergleich von Pflegerentenversicherungen** entwickelt, der seit dem Oktober-Update auch in der **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** enthalten ist.

**Speziell für Versicherer** gibt es zudem mit dem **Pflege-Analyse-Tool P.A.T.** eine spezielle Softwarelösung, die sich zur Zeit speziell dem Thema Pflegerente widmet. Das Tool erlaubt nicht nur den Vergleich von bis zu vier Tarifen, sondern enthält auch einen Produktfinder, der es ermöglicht, nach bestimmten Kriterien Produkte zu selektieren. Zielrichtung ist die Schaffung einer objektiven Vergleichsmöglichkeit, nicht jedoch die pauschale Bewertung von Produkten. Versicherer können mit diesem Tool nicht nur selber Analysen und Vergleiche erstellen. Ausdrücklich vorgesehen ist auch eine Weitergabe der Ergebnisse oder auch des Tools selber an Vertriebs- oder Kooperationspartner. Insofern ist das P.A.T. eine gute Möglichkeit für den Produkthanbieter, die eigenen Vertriebspartner für das Thema Pflege zu sensibilisieren.

Aktuell ist die **Weiterentwicklung der Pflegeversicherungsvergleiche um die Pfl egetagegeldversicherungen der privaten Krankenversicherer** geplant. Auch hier erfolgt die Umsetzung in enger Zusammenarbeit mit den Produkthanbietern, um eine möglichst hohe Marktakzeptanz sicher zu stellen.



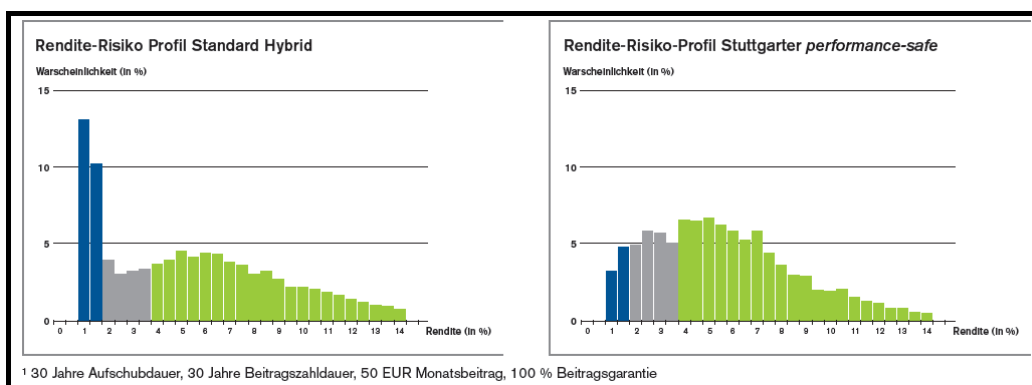
## Stuttgarter FlexRente performance-safe

Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich für die **Riester- und Rürup-Rente** sowie die **Direktversicherung** unter der Bezeichnung **performance-safe** ein **dynamisches Drei-Topf-Hybrid** eingeführt. Monatlich werden die Beiträge und das Vertragsguthaben auf die **drei Töpfe Sicherungsvermögen (Deckungsstock), Wertsicherungsfonds und freie Fonds** aufgeteilt.

Bei den bisher am Markt eingeführten Wertsicherungsmodellen ist es meist so, dass bei ungünstiger Marktlage nur der Deckungsstock und der Wertsicherungsfonds bespart werden, bei guter Marktlage der Wertsicherungsfonds und freie Fonds. Die **Stuttgarter** hat dieses Modell so abgewandelt, dass **stets alle drei Töpfe** verwendet werden. Durch die permanente Nutzung des Deckungsstocks soll eine stetige Rendite gewährleistet werden. **Backtestings der Stuttgarter** bei einer Aktienrendite von 9% und einer hohen Volatilität haben eine **durchschnittliche Aufteilung** auf Wertsicherungsfonds, Deckungsstock und freie Fonds von 25%, 35% und 40% gezeigt.



Dadurch soll sich gegenüber bisherigen Hybrid-Modellen zudem ein **günstigeres Risiko-Rendite-Profil** ergeben.



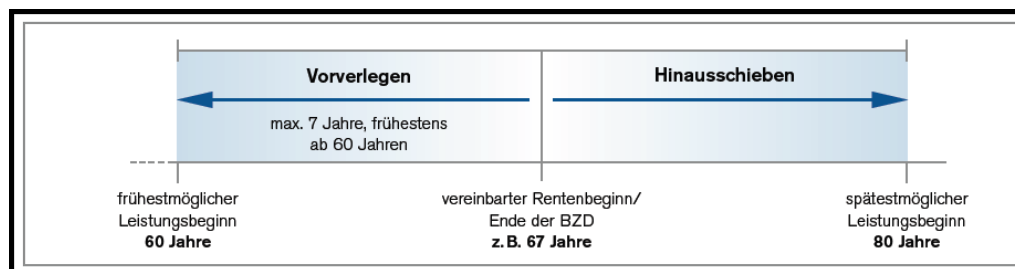
Die **Höhe der Garantie** kann schichtabhängig zwischen 10% und 100% der Beitragssumme festgelegt und bis zum Beginn der Rentenzahlung einmal jährlich erhöht oder reduziert werden. In den freien

Fonds enthaltenes Guthaben kann einmal im Monat festgeschrieben werden (**Lock-In**), so dass zum Rentenbeginn auch eine Garantie von mehr als 100% der Beitragssumme realisierbar ist.

Zur Auswahl stehen **zwei Wertsicherungsfonds**. Der **HSBC Global Emerging Markets Protect 80 Dynamic** investiert in Länder in **Asien und Südamerika**, die sog. **Emerging Markets**. Er soll den **MSCI Emerging Markets Index** zu etwa 90% abbilden. Der **DWS Garant 80 FPI** sieht eine laufende Anpassung der Zielvolatilität an die Marktentwicklung vor. Der Kunde kann sich für einen der beiden Fonds entscheiden oder die Fonds in Zehn-Prozent-Schritten mischen. Ein Wechsel der Wertsicherungsfonds ist zu jedem ersten Börsentag des Folgemonats möglich.

Für die **freie Fondsanlage** stehen knapp **60 Einzelfonds, drei gemanagte Portfolios der DWS sowie vier Anlagestrategien** zur Verfügung. Insgesamt können bis zu 20 Fonds verwaltet werden, von denen sich bis zu zehn gleichzeitig besparen lassen. Der Mindestanteil pro Fonds liegt bei 10%. Ein **jährliches Re-Balancing** zwischen den Strategien, Wertsicherungsfonds und freien Fonds soll die ursprünglich gewählte Fondszusammensetzung wieder herstellen. Fünf Jahre vor Ende der Ansparphase setzt ein **aktives Ablaufmanagement** ein, dass das in den freien Fonds enthaltene Guthaben sukzessive in risikoärmere Fonds umschichtet. Für Einmalbeiträge und Zuzahlungen gibt es ein **Einstiegsmanagement**. Dabei wird zunächst in risikoärmere Fonds investiert und dann innerhalb eines wählbaren Zeitraums von 6 bis 36 Monate umgeschichtet.

Der Leistungsbeginn lässt sich flexibel vereinbaren.



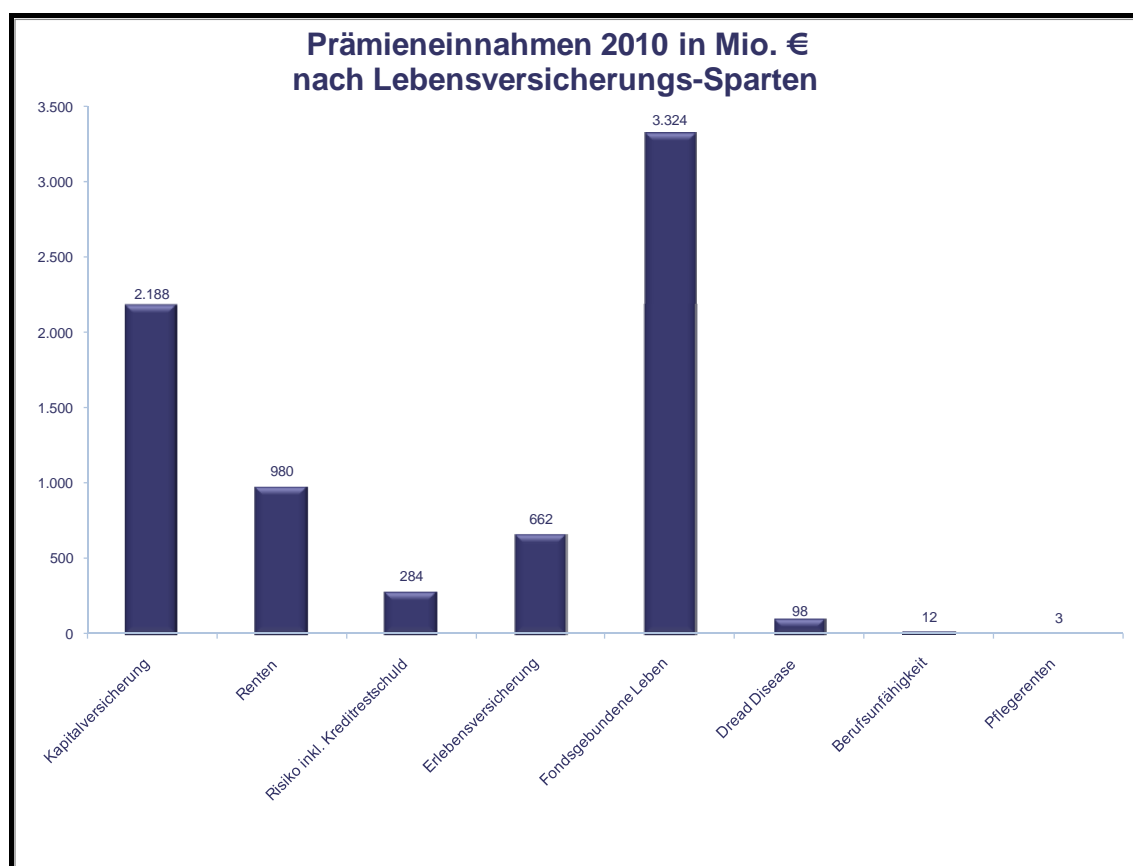
Für die **Verrentungsphase** kann zwischen lebenslangen Rentenzahlungen, einmaligen und teilweisen Kapitalabfindungen, individuellen Teilzahlungen, individuellen lebenslangen Teilrenten und individuellen Teilzahlungen mit parallelen lebenslangen Rentenzahlungen gewählt werden. Während der Rentengarantiezeit ist zudem eine volle oder teilweise Kapitalisierung möglich. Der **Rentenfaktor wird ohne Treuhänderklausel garantiert** und ist auf Basis von 70% der Sterbetafel DAV 2004 R sowie mit einem Rechnungszins von 1% kalkuliert. Für Aufschubdauern von mehr als 30 Jahren wird ein zusätzlicher Sicherheitsabschlag eingerechnet.

Zum Schluss einer jeden Versicherungsperiode, frühestens nach Ablauf des ersten Versicherungsjahres, kann der Tarif in eine konventionelle Rentenversicherung der **Stuttgarter umgetauscht** werden. Im Rahmen der Option **Spar-Ziel-Info** wird der Kunde über das Erreichen eines zuvor definierten Guthabens informiert, so dass er dieses durch Umschichten absichern kann.

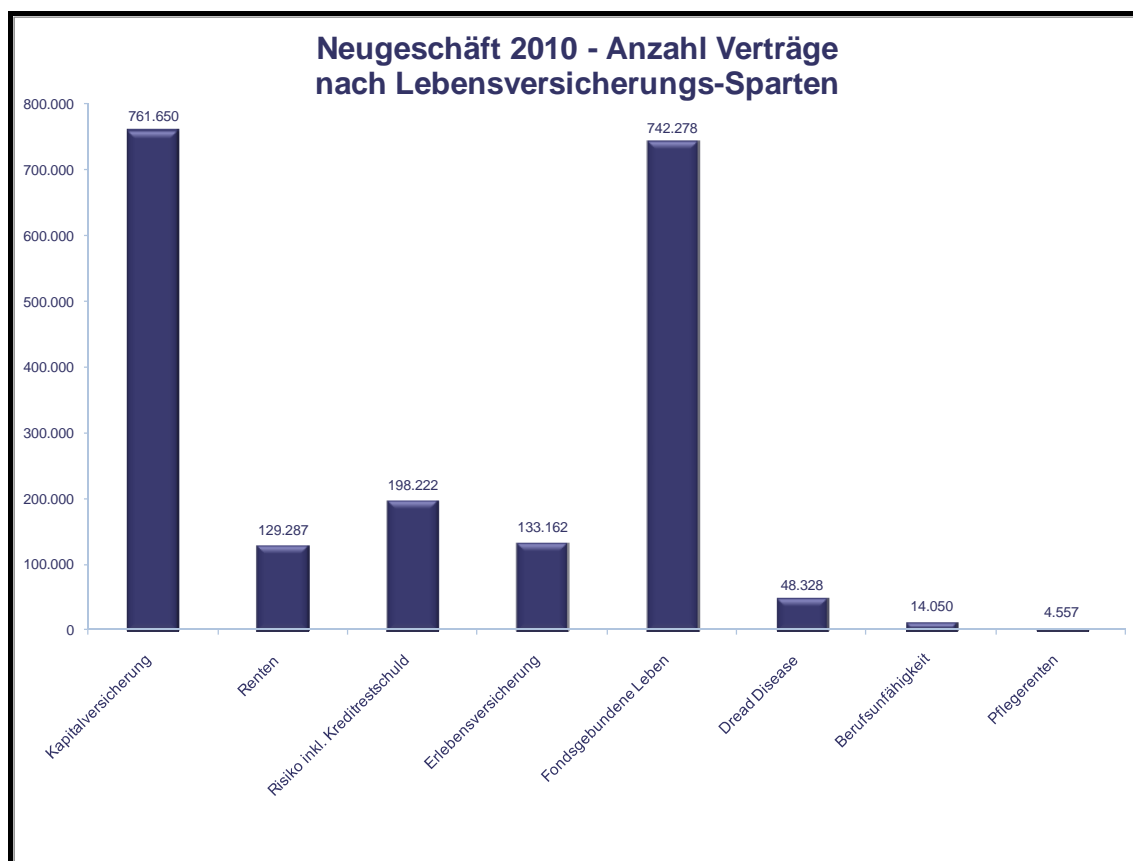
## Geschäftsergebnisse Österreich 2010

Der **Versicherungsverband Österreich (VVO)** hat kürzlich seinen **Jahresbericht 2010** vorgelegt, der u. a. Informationen zu Bestand und Neugeschäft enthält. **VVO-Präsident Dr. Wolfram Littich** zeigte sich mit dem Jahr 2010 sehr zufrieden: „**Die österreichische Versicherungswirtschaft hat 2010 gute Ergebnisse verzeichnet und befindet sich eindeutig auf Erfolgskurs.**“

Die **Prämieneinnahmen in der Lebensversicherung** stiegen um 1,8% auf ca. 7,6 Mrd. Euro. Davon entfielen mehr als 70% auf laufende Beiträge. Auf die einzelnen Versicherungsarten verteilten sich die Prämien wie folgt:



Mit einer Steigerung um 9,5% erzielte die **Berufsunfähigkeitsversicherung** – allerdings auf niedrigem Niveau – den höchsten Zuwachs. Die **fondsgebundene Lebensversicherung** legte um 7% zu. Das **polizzierte Neugeschäft** ist nach Versicherungssumme um 4,4% und nach Anzahl der Verträge um 4,9% gestiegen. In den Jahren 2008 und 2009 hatten die **Lebensversicherer in Österreich** noch negative Wachstumsraten zu verzeichnen. Gemessen an der Anzahl der Verträge waren **Rentenversicherungen** mit einem Plus von 27% der **größte Wachstumstreiber im Neugeschäft**.



In der Rangfolge der größten Versicherer hat sich wenig geändert. Die **Wiener Städtische** konnte die Führungsposition weiter ausbauen und erhöhte ihren Marktanteil um 1,4%-Punkte. Auch die **Finance Life** legte kräftig zu, während die **Bank Austria Creditanstalt** und die **Allianz Elementar** relativ deutliche Einbußen hinnehmen mussten.

Marktanteile in der Lebensversicherung 2009 und 2010 (dir. incl. Geschäft)					
2009			2010		
Rang	Gesellschaft	Marktanteil (in %)	Rang	Gesellschaft	Marktanteil (in %)
1	WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG AG Vienna Insurance Group	12,58	1	WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG AG Vienna Insurance Group	13,97
2	Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group	11,50	2	Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group	11,65
3	FINANCE LIFE Lebensversicherung AG	9,67	3	FINANCE LIFE Lebensversicherung AG	10,45
4	Generali Versicherung AG	9,09	4	Generali Versicherung AG	8,85
5	Bank Austria Creditanstalt Versicherung AG	9,08	5	Bank Austria Creditanstalt Versicherung AG	7,80
6	Raiffeisen Versicherung	7,05	6	Raiffeisen Versicherung	6,31
7	Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG	6,50	7	Allianz Elementar Lebensversicherungs-AG	5,56
8	UNIQA Personenversicherung AG	5,24	8	UNIQA Personenversicherung AG	5,08
9	Wüstenrot Versicherungs-AG	4,31	9	Wüstenrot Versicherungs-AG	4,20
10	Victoria-Volksbanken Versicherungsaktiengesellschaft	3,11	10	BAWAG P.S.K. Versicherung AG	3,53