

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Vergleiche von Sofort-Renten	Seite 6
Vertriebswege in Österreich	Seite 8
Vorsicht Rentenloch	Seite 9
BBV Rente XXL	Seite 11
Renditeeffekte	Seite 12

Kurzmeldungen

Fortuna Vorsorge Plan: Die **Fortuna Lebensversicherung AG** aus **Liechtenstein**, ein **Unternehmen der Generali-Gruppe**, bietet speziell für Personen ab 50 Jahren den sog. **Vorsorge Plan (Tarif DMLX)** an. Dabei handelt es sich um eine **fondsgebundene lebenslängliche Todesfallversicherung**, die bis zum Eintrittsalter von 75 Jahren abgeschlossen werden kann. Die Prämienzahlung läuft höchstens bis zum 85. Lebensjahr. Es kann eine garantierte Todesfallleistung in Höhe von 100.000 Schweizer Franken bzw. 60.000 Euro vereinbart werden. Im Todesfall wird entweder die Garantieleistung oder das Fondsguthaben ausgezahlt, je nachdem was höher ist. Nach Ablauf der Prämienzahlungsdauer kann zudem ganz oder teilweise über das angesparte **Kapital verfügt** werden. Beim Neuabschluss fällt **keine Gesundheitsprüfung** an. Die Sparbeiträge des Kunden werden in die **Strategien Income, Balanced oder Growth** in den beiden Ausprägungen **Basic und Active** investiert.

AXA über 2 Mrd.: Die **AXA Lebensversicherung AG** konnte im **Geschäftsjahr 2010** ihre gebuchten **Brutto-Beiträge** um gut 20% auf ca. 2,3 Mrd. Euro steigern. Davon entfielen 1,5 Mrd. Euro auf laufende Beiträge. Die **Neugeschäftsbeiträge** erhöhten sich um 125% auf 813 Mio. Euro. Alleine aus dem im Januar 2010 eingeführten neuen **Einmalbeitrags-Produkt „AXA KapitalDepot“**, das der kurz- und mittelfristigen Vermögensanlage von Bestandskunden dient, resultierten Einmalbeiträge von mehr als 300 Mio. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** stieg auf 4,1%. Die **Verwaltungskostenquote** ging auf 3,2%, die **Abschlusskostenquote** auf 5,8% zurück. Für 2011 steht u. a. die Ausweitung des **Beratungsansatzes „plan360“** für das Kundensegment der **Privatkunden ab 50 Jahre** im Fokus. Ein weiterer Schwerpunkt soll auf der **Wiederanlage fälliger Lebensversicherungen** liegen.

HGLV wächst: Die **HDI-Gerling Lebensversicherung AG (HGLV)** verzeichnete im **Geschäftsjahr 2010** ein **Wachstum der Neugeschäftsbeiträge** in Höhe von 35,5% auf 395 Mio. Euro. Dabei stiegen die Einmalbeiträge um 46,7%, während sich die laufenden Beiträge um 22,5% erhöhten. Für die **Beitragssumme des Neugeschäfts** steht ein Plus von 31,5% auf 3,9 Mrd. Euro zu Buche. **Wachstumstreiber** ist nach Angaben der Gesellschaft vor allem die „**TwoTrust**“-**Produktfamilie**. Zudem bestätigte sich der Erfolg der **Multi-Zugangs-Strategie**. Das Geschäft entfiel zu 47% auf regional tätige Maklerfirmen, zu 30% auf überregional tätige Vertriebsorganisationen und zu 20% auf die eigene Ausschließlichkeitsorganisation. Der übrige Umsatz entfällt auf direkt generiertes Geschäft. Gut die Hälfte des Neugeschäfts machten **fondsgebundene Versicherungen** aus. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,5%, die **laufende Durchschnittsverzinsung** bei 4,4%. Sowohl die **Storno**-als auch die **Frühstornoquote** ist gegenüber dem Vorjahr zurück gegangen.

Stuttgarter blickt auf erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** steigerte im **Geschäftsjahr 2010** ihre **Neugeschäftsbeiträge** um 43%. Die **laufenden Beiträge des Neugeschäfts** stiegen um 5,3%. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um knapp 7% auf 952 Mio. Euro. Wachstumstreiber sind nach Angaben der Gesellschaft vor allem die **Rentenprodukte**. Der Zuwachs im Segment Riester-Rente lag bei 12,2%, bei der Basis-Rente bei 17,6%. Die **Stuttgarter FlexRente** verzeichnete ein Plus von 36,3%. Aus den Kapitalanlagen erwirtschaftete die **Stuttgarter** eine **Nettoverzinsung** von 4,5%. Die eigenen Ansprüche umschreibt die **Stuttgarter** ganz unbescheiden: „*Wir wollen nicht die Größten sein – es reicht, wenn wir die Besten sind.*“

Hinweis in eigener Sache: Die in der letzten Ausgabe **5/2011 der infinma news** vorgestellte **Stuttgarter FlexRente performance-safe** wird natürlich auch in der 3. Altersvorsorgesicht angeboten.

Versicherer muss zahlen: Ein Kunde hatte bei einem Versicherer eine **fondsgebundene Versicherung gegen Einmalprämie** abgeschlossen und den Einmalbeitrag in voller Höhe **fremdfinanziert**. Die Versicherung entwickelte sich nicht so, wie es der Versicherer in einem Auszahlungsplan im Versicherungsschein dargestellt hatte. Zum Ausgleich wollte der Versicherer neben der erwirtschafteten Rendite auch das vom Kläger eingezahlte Kapital heranziehen und ggf. Pool-Anteile auflösen. Evtl. würde auch die Leistungspflicht vor dem vereinbarten Vertragsablauf enden. Daraufhin **klagte der Versicherte auf Vertragserfüllung**. Der Gegen-Argumentation des Versicherers folgte das **Oberlandesgericht Stuttgart** nicht. In der Police wären konkrete Beträge zu den jeweiligen Fälligkeitsdaten ausgewiesen und ein verbindliches Vertragsende genannt. Außer bei Rücktritt oder Kündigung könne die Versicherung daher nicht vor diesem Datum enden. Da es sich zudem nicht um eine Überschussbeteiligung handele, müsse der Kläger auch nicht mit Unsicherheiten bzgl. der Höhe der konkret vereinbarten Auszahlungen rechnen. **Der Versicherer wurde dazu verurteilt, bis zum vereinbarten Ablauf die im Auszahlungsplan genannten Beträge zu leisten (Az.: 7 U 144/10).**

SV Leben wächst stark: Die **SV SparkassenVersicherung Lebensversicherung AG** konnte im **Geschäftsjahr 2010** die **Beitragseinnahmen** um 37% auf 2,3 Mrd. Euro steigern. Das **Neugeschäft** erhöhte sich um 660 Mio. Euro auf 1,2 Mrd. Euro. Besonders stark sei das **Rentenversicherungsgeschäft gegen Einmalbeitrag** gestiegen und das obwohl die **SV Leben** bereits ab März 2010 die Entwicklung der Einmalbeiträge mit einer reduzierten Zinstranche gebremst habe, erläuterte **Vorstandschef Ulrich-Bernd Wolff von der Saal**. Der Anteil der **betrieblichen Altersvorsorge** am Neugeschäft lag bei etwa einem Viertel. Einschließlich **Pensionskasse und Pensionsfonds** betrug die Beitragssumme des Neugeschäfts im Segment bAV ca. 570 Mio. Euro. Der Umsatz kommt zu über 83% von den 530 eigenen Agenturen sowie den 4.700 Filialen der regionalen Sparkassen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,3%. Die **Verwaltungskostenquote** betrug 2,2%, die **Abschlusskostenquote** 4,7%.

Finanztest 7/2011: In der **Ausgabe 7/2011** von **Finanztest** hat die **Stiftung Warentest** einen Vergleich von **Berufsunfähigkeitsversicherungen** abgedruckt. Zwar dürfte der Artikel dem Vertrieb durchaus einige Verkaufsargumente liefern, allerdings ist der Vergleich selber mit einer gewissen Vorsicht zu genießen. Einerseits fehlen mit **der Swiss Life, der LV1871 und HDI-Gerling** – neben einigen anderen Anbietern – drei der renommiertesten BU-Versicherer aus verschiedenen Gründen. Andererseits ist aus der Ergebnisliste zwar zu erkennen, dass sich die Produkte in der Bewertung durch Finanztest unterscheiden. **Wie diese Unterschiede konkret zustande gekommen sind, bleibt jedoch leider offen**. Da es sich bei einem der beiden Modellkunden um eine **Pflegekraft im Altenheim** handelt, wäre es sicher auch interessant gewesen, aufzuzeigen, ob bzw. ggf. welche Gesellschaften für diese Berufsgruppe die sog. **Infektionsklausel** anbieten. Einen solchen Hinweis gibt es nur für Human- und Zahnmediziner.

AM erwartet Rückgang bei Einmalbeiträgen: Die **AachenMünchener Lebensversicherung AG** konnte im **Geschäftsjahr 2010** ein Wachstum der **Neugeschäftsbeiträge** um gut 30% auf 1,1 Mrd. Euro verzeichnen. Der Anteil der **Einmalbeiträge** machte dabei ca. 68% aus; im Branchendurchschnitt liegt der Anteil der Einmalprämien bei mehr als 82%. Etwa zwei Drittel dieses Geschäfts entfielen auf **klassische Einmalbeiträge wie Sofort-Renten, Riester-Zulagen und das auf fünf Jahre angelegte Rentenversicherungs-Produkt „Rendite Plus“**. Für dieses und nächstes Jahr erwartet der Vorstand ein Plus beim Neugeschäft gegen laufenden Beitrag und, wie in der gesamten Branche, einen Rückgang beim Einmalbeitragsgeschäft. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** lagen in 2010 bei knapp 4,5 Mrd. Euro. Die **Stornoquote** betrug 7,8%, die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** 4,2%. Im Versicherungsbestand der **AachenMünchener** sind 30% **fondsgebundene Rentenversicherungen** enthalten, etwa ein Viertel sind **Berufsunfähigkeitsversicherungen**. Beim Neugeschäft entfällt mehr als ein Viertel auf die **fondsgebunden „Wunschpolice“**.

Iduna mit starkem Einmalbeitragsgeschäft: Die **Iduna Vereinigte Lebensversicherung a. G.** steigerte im **Geschäftsjahr 2010** ihre **gebuchten Brutto-Beiträge** um gut 20% auf 1,66 Mrd. Euro. Während die laufenden Beitragseinnahmen leicht zurück gingen, haben sich die Einmalbeiträge mehr als verdoppelt. Die **Neugeschäftsbeiträge** erhöhten sich ebenfalls deutlich um knapp 100% auf 636 Mio. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag unverändert bei 4,2%. **Abschluss- und Verwaltungskostenquote** gingen auf 5,4% bzw. 3,4% zurück, die **Stornoquote** reduzierte sich auf 5,0%. Einer der **Wachstumstreiber** war die **betriebliche Altersvorsorge**. Die **Direktversicherungsbeiträge** legten um über 20% zu. Allgemein sieht die Gesellschaft einen **Trend zu konventionellen Produkten und zu fondsgebundenen Produkten mit Garantien**.

Allianz weist Kritik zurück: In einem kürzlich veröffentlichten **Vergleich von Riester-Renten** wurden den **Anbietern aus der Versicherungswirtschaft**, u. a. der **Allianz Lebensversicherungs-AG**, zahlreiche Mängel vorgeworfen. So sei der Kostenausweis unverständlich, die Darstellung des Garantiekapitals unvollständig und die Modellrechnungen irreführend. Inzwischen hat die **Allianz** die Kritik deutlich zurück gewiesen: „**Wir wenden lediglich die Vorschriften des §153 VVG an ...**“ erklärte **Dr. Volker Priebe, Leiter des Bereichs Produktentwicklung und Aktuariat bei der Allianz**, im Hinblick auf die angeblich unterschiedliche Gesamtverzinsung bei verschiedenen Kundengruppen. Völlig unverständlich ist der Vorwurf, man rechne die Zulagen nicht in die Garantiewerte ein. Erst kürzlich waren Rückzahlungen von Zulagen in hohem Umfang aufgrund fehlender Förderberechtigungen bekannt geworden. Insofern ist es sehr verständlich, dass die **Allianz** nicht automatisch die Förderberechtigung für jedes weitere Jahr unterstellt. Geradezu grotesk mutet die Kritik an, die **Allianz** würde dem Kunden bei Abschluss gleich vier Dokumente aushändigen. Vor allem Verbraucherschützer waren es doch in „Tateinheit“ mit dem Gesetzgeber, die die Versicherer dazu genötigt haben, bereits vor Vertragsabschluss dem Kunden einen Wust von Unterlagen zur Verfügung stellen zu müssen. Der **Versicherungswirtschaft jetzt die Erfüllung der gesetzlichen Vorschriften vorzuwerfen** zeigt deutlich, mit welcher Willkür häufig vorgegangen wird, wenn es darum geht Versicherer in der Öffentlichkeit vermeintlich „schlecht aussehen“ zu lassen.

Provinzial Rheinland steigert Beitragseinnahmen: Die **Provinzial Rheinland** konnte für das **Geschäftsjahr 2010** ein Wachstum der **gebuchten Brutto-Beiträge** von knapp 18% auf 1,48 Mrd. Euro verzeichnen. Der **Neuzugang** in Höhe von 728 Mio. Euro entfiel zu über 90% auf Einmalbeiträge. Das Einmalbeitragsgeschäft sei fast nur mit Privatkunden abgeschlossen worden. Etwa **drei Viertel des Neugeschäfts wird von den Sparkassen** akquiriert, der Rest entfällt auf die **Provinzial-Partner**. Der **Anteil des Maklergeschäfts** liegt nach eigenen Angaben bei unter 1%. Für 2011 rechnet **Vorstandschef Ulrich Jansen** mit einem Rückgang der Einmalbeiträge um 15% bis 20% und einem Gesamtwachstum von etwa 1,5%.

Nürnberger Pflegerenten-Versicherungen: Kürzlich hat die **Nürnberger** im Rahmen der **maxpool LV-Tour 2011** ihre **Pflegerenten-Versicherungen** vorgestellt. Die **Leistungshöhe** kann in den Pflegestufen I und II **in 5%-Schritten** festgelegt werden, so dass bspw. eine Kombination 5% / 5% / 100% für die Pflegestufen I, II und III möglich ist. Der Kunde kann sich zudem für eine **vereinfachte Gesundheitsprüfung** entscheiden. Innerhalb der dann gültigen **Wartezeit von fünf Jahren** werden keine Pflegeleistungen fällig, sondern es erfolgt lediglich eine Beitragsrückgewähr im Leistungsfall. Gegen Mehrprämie kann ein sog. **Erbenschutz** eingebunden werden, der im **Todesfall eine entsprechende Leistung** vorsieht, sofern bis dahin keine Pflegerente bezogen wurde. Die Beitragszahlung erfolgt wahlweise entweder bis zum 65. oder bis zum 85. Lebensjahr. **Karenzzeiten** können ebenso vereinbart werden wie ein **verminderter Anfangsbeitrag**.

Die größten Finanzvertriebe: Kürzlich hat die **Zeitschrift Cash** ihre alljährliche **Übersicht der testierten Provisionserlöse der größten deutschen Finanzvertriebe** veröffentlicht. Insgesamt blieben die Provisionserlöse der **Allfinanzvertriebe** im **Jahr 2010** unverändert bei etwa 3 Mrd. Euro. Davon entfallen mehr als zwei Drittel auf die „Großen Drei“, **DVAG (1.066 Mio. Euro), AWD (547 Mio. Euro) und MLP (472 Mio. Euro)**. Insgesamt entwickelten sich die Unternehmen sehr unterschiedlich. Auf der einen Seite mussten bspw. **Finum (-8,2%)**, sowie die **Postbank Finanzberatung und Plansecur** (je -7,5%) deutlich Einbußen hinnehmen. Auf der anderen Seiten erzielte **Infinus** einen Zuwachs um ca. 26%, **A.S.I.** wuchs um knapp 18% und auch **Clarus, complexx und Global-Finanz** verbuchten zweistellige Zuwachsraten.

IMPRESSUM:

infinma news 06 / 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

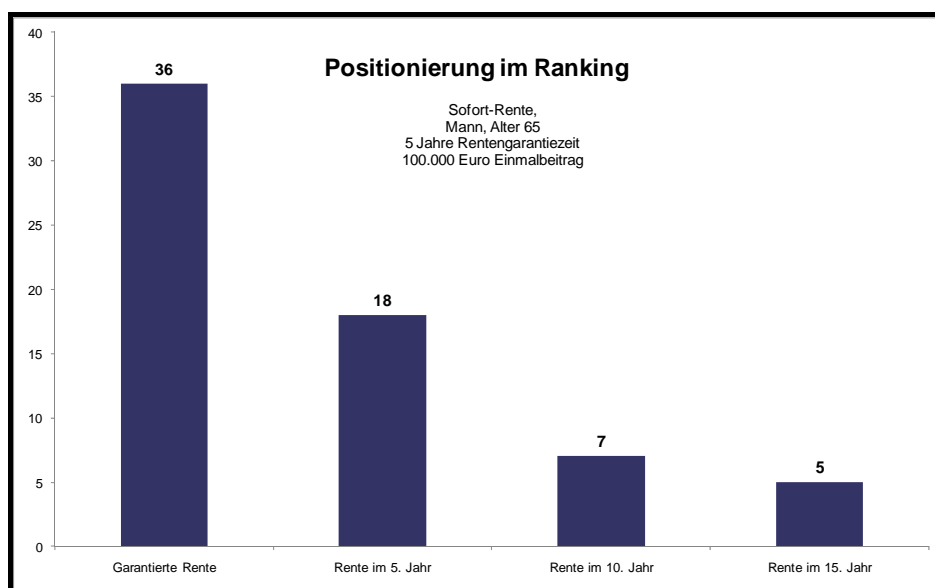
Dr. Jörg Schulz

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.

Vergleich von Sofort-Renten

In den unterschiedlichsten Medien veröffentlichte **Vergleiche von sofort beginnenden Rentenversicherungen** sind häufig eher eindimensional gestaltet und beinhalten bspw. nur die Höhe der garantierten Rente. Produkteigenschaften, z. B. die maximale Länge einer Rentengarantiezeit, aber auch die Entwicklung der Rentenzahlungen in der Zukunft bleiben oft außerhalb der Betrachtung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es einerseits gerade bei den zukünftigen Rentenzahlungen **erhebliche Unterschiede** zwischen den einzelnen Anbietern gibt, und dass andererseits die hiermit verbundene Überschussbeteiligung naturgemäß viel eher greift als etwa bei aufgeschobenen Renten. Bei der Wahl einer **voll dynamischen Verrentungsform** erfolgt i. d. R. die erste Erhöhung der Rente bereits zu Beginn des zweiten Versicherungsjahres. **Somit ist der Einfluss einer unterschiedlichen Überschussbeteiligung viel eher zu erkennen.**

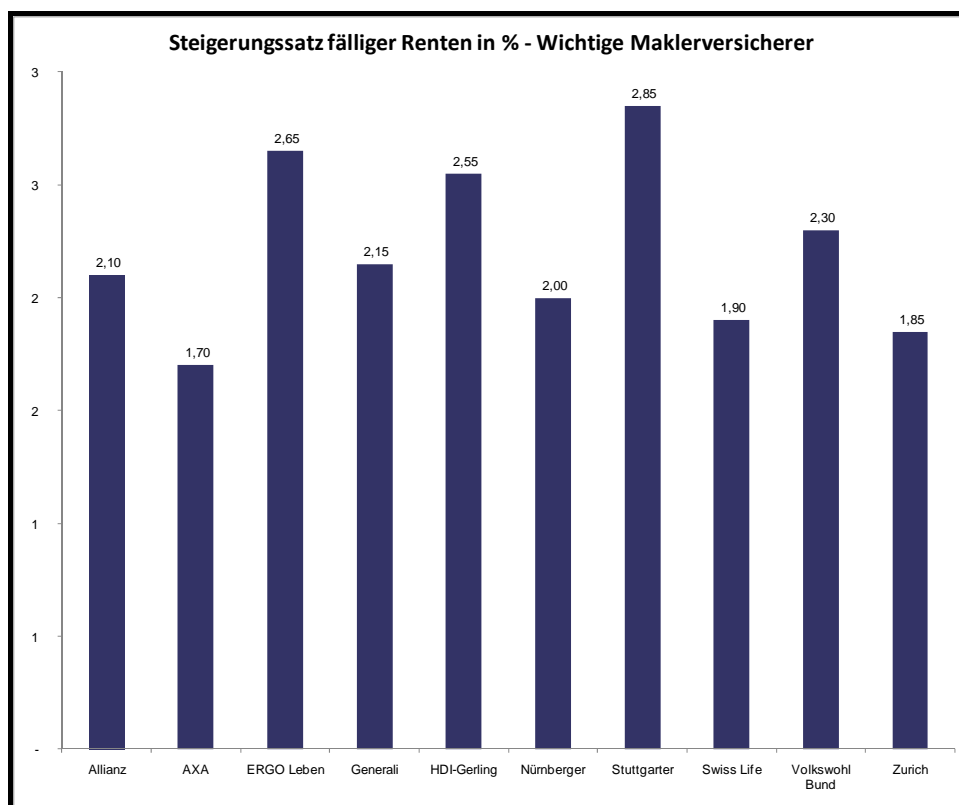
Nachfolgend sehen Sie ein Beispiel aus einem der am Markt verbreiteten Vergleichsrechner. Für einen bestimmten Anbieter ist dargestellt, wie sich seine **Positionierung im Ranking in Abhängigkeit vom Jahr des Rentenbezugs** verändert.



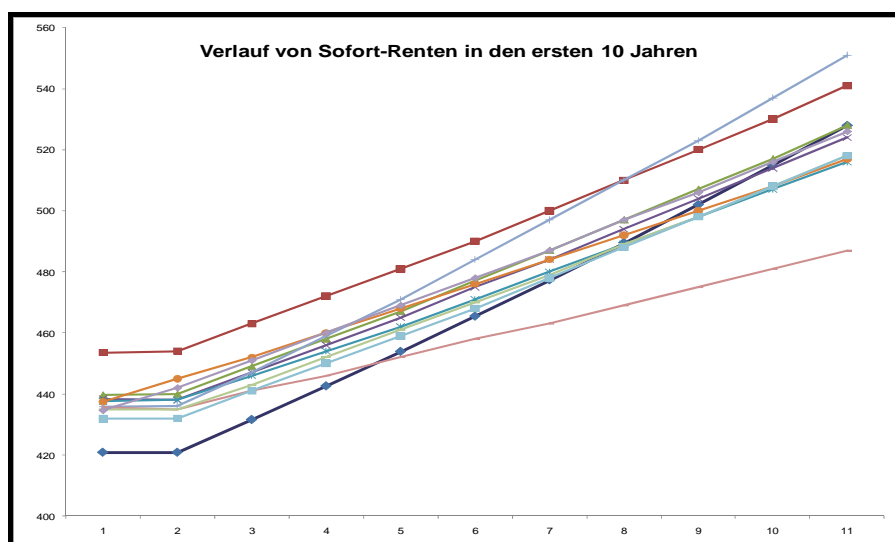
Je nach gewähltem Kriterium kann man also durchaus zu sehr unterschiedlichen Aussagen über die preisliche Qualität des Angebots kommen.

Hinzu kommt noch, dass die Unterschiede in der Höhe der garantierten Rente teilweise sehr gering sind. Der oben dargestellte Versicherer würde sich im Bereich der garantierten Leistung bei einer um nicht einmal 1% höheren Rente im Ranking um mehr als 15 Plätze nach oben verbessern.

Dies wird durch einen Blick auf die **Steigerungssätze fälliger Renten** bei voll dynamischer Überschussbeteiligung verdeutlicht. In der Grafik auf der folgenden Seite finden Sie die Angaben für einige wichtige Makler-Versicherer.



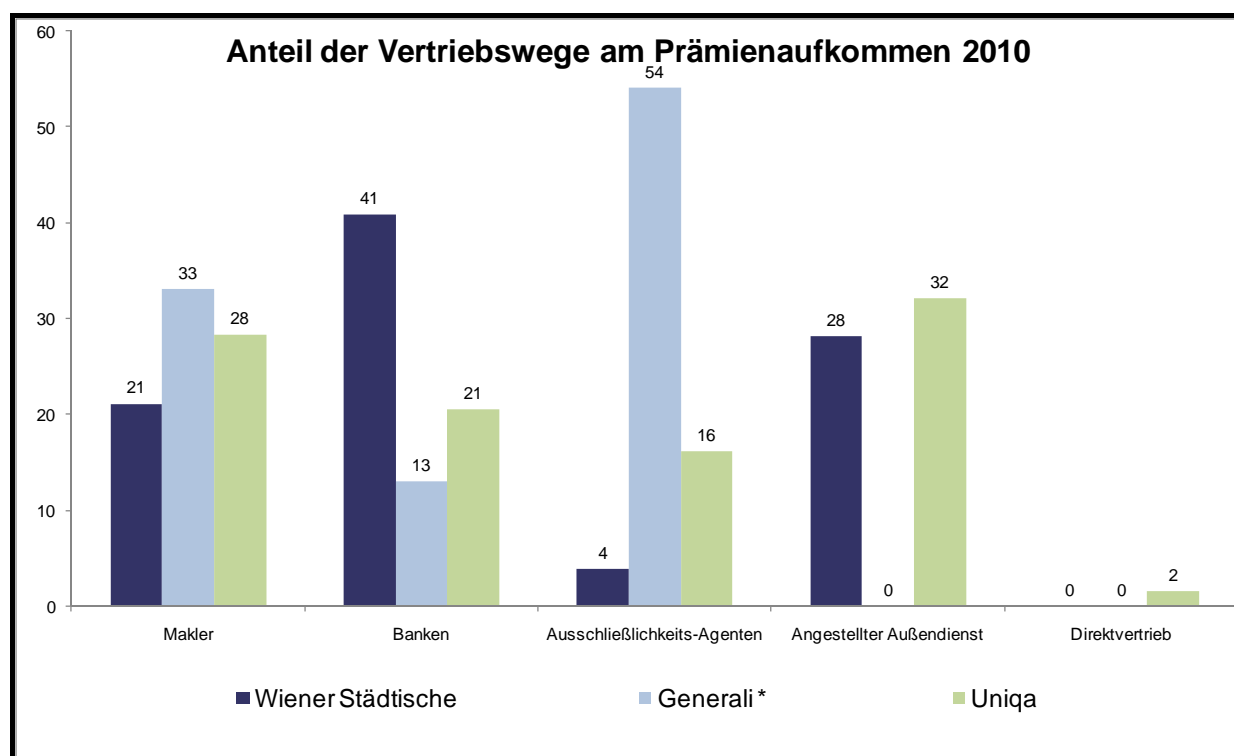
Einen ähnlichen Effekt kann man auch bei der teil-dynamischen Verrentungsform erkennen. Während die Rentenwerte zu Beginn der Laufzeit aufgrund der unterschiedlichen Höhe von Garantiewerten und Sockelbetrag noch stark differieren, nähern sie sich im Zeitablauf deutlich an.



Die wenigen Beispiele haben bereits deutlich gezeigt, dass es beim Vergleich von Sofort-Renten keinesfalls immer nur ein Ergebnis geben kann. Die tatsächliche Leistungsfähigkeit einer Sofort-Rente zeigt sich eben nicht nur in der Höhe der Garantierente oder der Rente im 1. Jahr.

Vertriebswege in Österreich

Das **Versicherungsjournal** hatte kürzlich in **Österreich** einige Versicherer nach der **Verteilung der Prämieinnahmen auf die einzelnen Vertriebswege** gefragt. Dabei zeigt sich, dass die Gesellschaften in **Österreich** mit einem sehr unterschiedlichen Vertriebswegemix arbeiten.



Während bei der **Wiener Städtischen** der Bankenvertrieb deutlich vorne liegt, entfallen bei der **Generali** die Prämieinnahmen überwiegend auf die Ausschließlichkeits-Agenten bzw. den Angestellten Außendienst. (*: Eine Unterscheidung zwischen diesen beiden Vertriebswegen erfolgt bei der **Generali** nicht.) Der Direktvertrieb spielt bei den o. g. Gesellschaften kaum eine Rolle.

Bei der **Allianz-Gruppe in Österreich** verteilt sich das Geschäft etwa im Verhältnis 70:30 auf den eigenen Exklusivvertrieb und Makler.

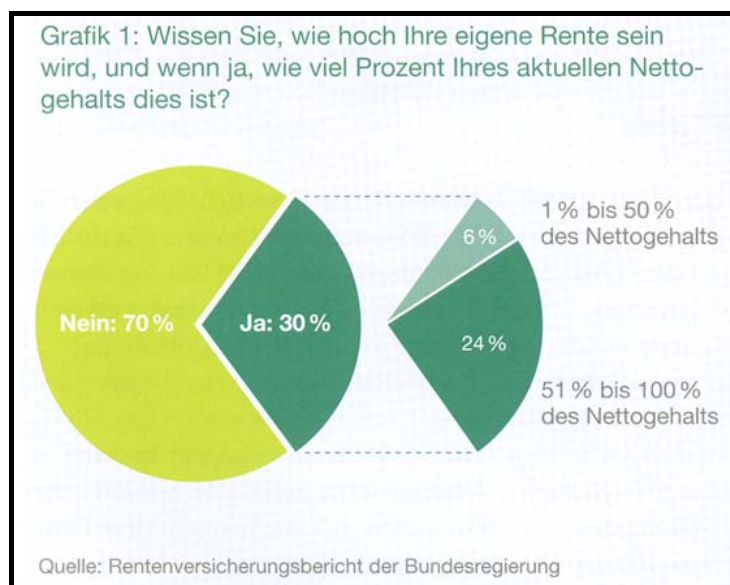
Bei der **Helvetia Versicherungen AG** entfällt der größte Teil des Geschäfts mit 57% auf den eigenen Exklusivvertrieb. Die **Wüstenrot Versicherungs-AG** generiert 46% ihres Geschäftes über den angestellten Außendienst.

Den höchsten Anteil an Makler-Geschäft wiesen **Clerical Medical Österreich** mit 95%, die **Skandia Austria Holding AG** mit 90%, die **Nürnberger Versicherung AG Österreich** mit 83% und die **HDI Versicherung AG** mit 75% auf.

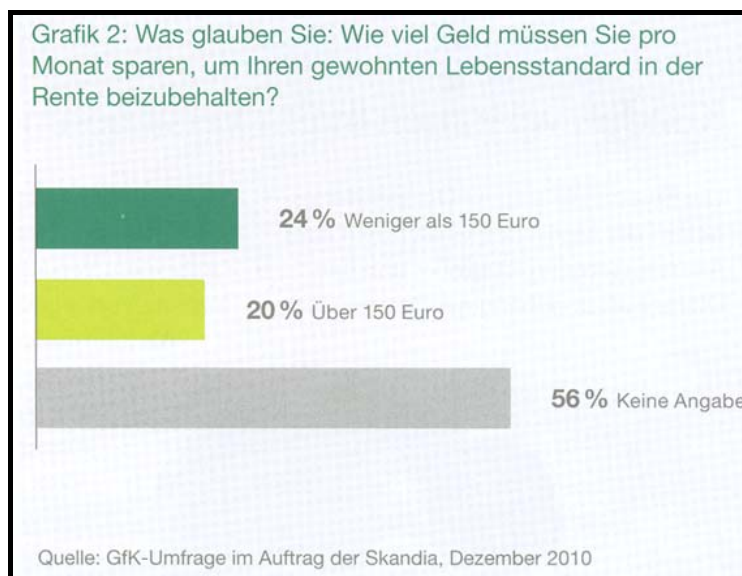
Der bereits vielfach als Auslaufmodell bezeichnete eigene Außendienst der Versicherer hat sich also insgesamt sehr gut behauptet. Die oft überzogenen Erwartungen an den Direktvertrieb haben sich dagegen erneut nicht erfüllt.

Vorsicht Rentenloch

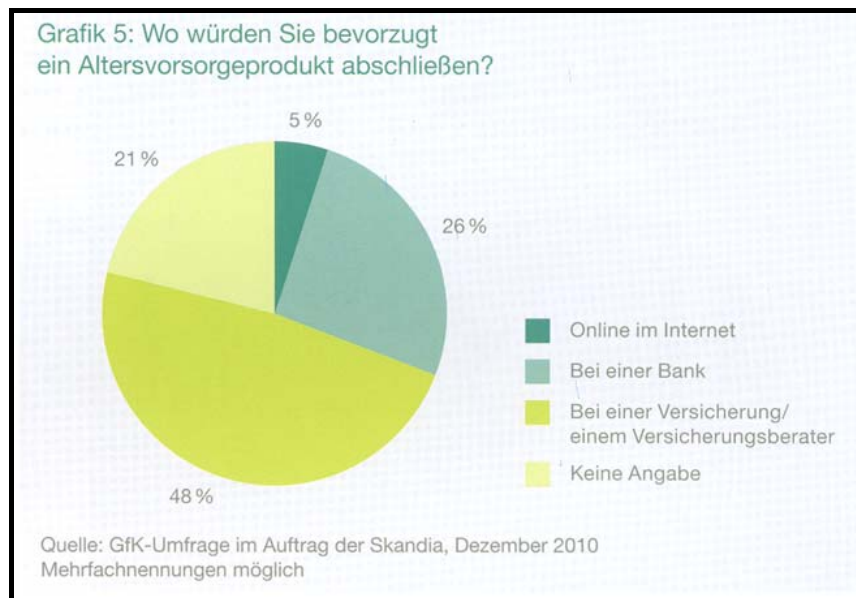
Die **Gesellschaft für Konsumforschung (GfK)** hat im Auftrag der **Skandia Lebensversicherung AG** eine repräsentative Umfrage über die **Altersvorsorge in Deutschland** durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Umfrage sollten dem Vertrieb einige neue Impulse geben.



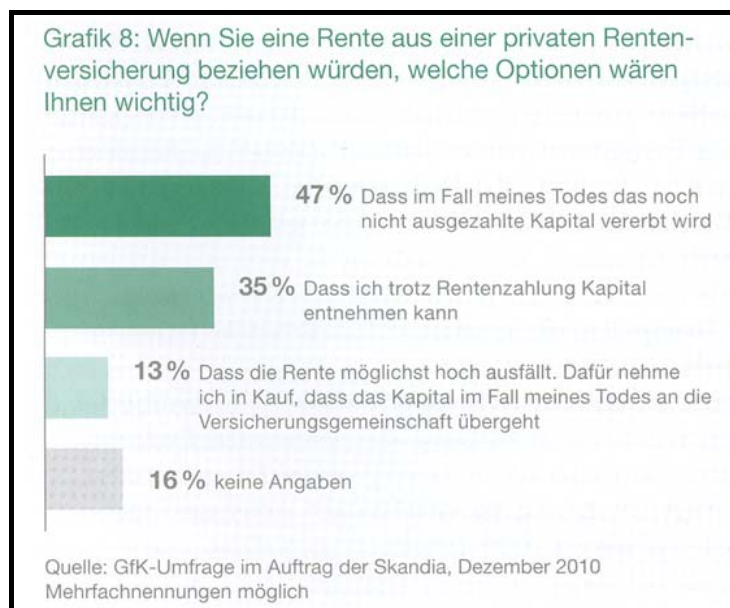
Danach wissen **70% der Befragten nicht, wie hoch ihre eigene Rente sein wird**. Dementsprechend ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass **56% der Befragten keine Angaben dazu machen wollten oder konnten, wie viel Geld sie im Monat sparen müssten**, um ihren Lebensstandard auch in der Rente beibehalten zu können.



Immerhin **fast die Hälfte aller Befragten würde ein Altersvorsorgeprodukt bei einer Versicherung bzw. einem Versicherungsberater** abschließen. Das Internet als Abschlussquelle hingegen spielt nach wie vor eine untergeordnete Rolle.



Im Hinblick auf die **mögliche Optionen bei einer privaten Rentenversicherung** haben lediglich gut 10% der Befragten geantwortet, dass ihnen eine möglichst hohe Rente wichtig ist. Die Vererbbarkeit des noch nicht ausgezahlten Kapitals im Todesfall und die Möglichkeit, während der Rentenzahlung Kapital entnehmen zu können, sind der Umfrage zufolge deutlich wichtigere Produkteigenschaften.



Weitere Informationen zu den Studienergebnissen finden Sie in den **skandia: investment news II. Quartal 2011**.

BBV Rente XXL

In der **Ausgabe 3/2011** der **infinma news** hatten wir über die **Rente XXL der BBV** berichtet. Offensichtlich führt dieses Produkt in der Öffentlichkeit immer wieder zu einem erhöhten Erklärungsbedarf. In der **Werbung der BBV** heißt es z. B.: „**Soviel bekommen Sie bei der BBV für Ihre Zukunftsvorsorge: 2,75 % Mindestverzinsung plus die Chance auf mehr!**“

Bei den 2,75% Mindestverzinsung handelt es sich **nur zum Teil um eine Verzinsung, die dem Rechnungszins einer konventionellen Versicherung** entspricht. Übereinstimmend mit dem Rechnungszins werden die 2,75% auf jeden Sparbeitrag mit Zins und Zinseszins gewährt. Dies wird durch die Konstruktion über die **MoneyMarketNotes** mit einer Verzinsung von 2,75% und der Mindestverzinsung von 2,75% innerhalb der Zertifikate **in Kombination mit einer jährlichen Zertifikat-Neuaufgabe** erreicht. Abweichend von konventionellen Tarifen mit einem Rechnungszins gibt es **keine garantierten Vertragswerte während der Laufzeit**, insbesondere keine garantierten Rückkaufswerte. Diese **endfällige Garantie** ist identisch mit den bekannten Garantien bei **Höchststandsgarantiefonds oder Variable Annuities-Produkten**. **Emittent der Zertifikate** ist die **Deutsche Bank**.

Der Emittent gewährt zum vereinbarten Rentenzahlungsbeginn einen Kapitalschutz auf 100 % der Anlagebeiträge (vgl. § 4 Absatz 1) sowie die Mindestverzinsung von 2,75 % p.a. der Anlagebeiträge. Zu diesem Zeitpunkt steht somit mindestens die Summe der Anlagebeiträge zuzüglich einer hierauf entfallenden Mindestverzinsung von 2,75 % p.a. für die Bildung einer Rente zur Verfügung.

Optional kann der Kunde zudem eine Brutto-Beitragsgarantie – gegen Mehrprämie – mit dem Versicherer vereinbaren. In das Produkt kann eine **Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherung** eingeschlossen werden. Zudem ist der Abschluss der sog. **BBV-Sparausfall-Versicherung** möglich, die den Vertrag gegen **Einkommensausfall wegen Arbeitslosigkeit** absichert.

Bei den **Zertifikaten der BBV Fondsrente XXL** wird durchschnittlich mehr als die Hälfte der Sparbeiträge in Aktien investiert. Der Aktienanteil des Zertifikates orientiert sich am **EuroStoxx 50®-Index**. Der **EuroStoxx 50®-Index** umfasst 50 sog. **Blue Chip-Aktien (z.B. Total, Sanofi-Aventis, BASF, Renault)**. Im Fall sinkender Aktienmärkte erfolgt eine dynamische Anpassung der Gewichtung aus dem Aktienindex heraus in eine Rentenanlage mit einer Laufzeit gleich der Restlaufzeit des entsprechenden Zertifikats. Ein Währungsrisiko besteht nicht, da der Index in Euro gehandelt wird. Der restliche Teil der Sparbeiträge wird vornehmlich am Geldmarkt oder in variabel bzw. festverzinsliche Papiere investiert.

Renditeeffekte

Im Zusammenhang mit fondsgebundenen Versicherungen wird häufig über die **Auswirkungen von Kosten** und **unterschiedlichen Wertentwicklungen** diskutiert. Aus diesem Grund haben wir zwei Beispiele erstellt, in denen isoliert die **Renditeeffekte einer jeweils um 1%-Punkt höheren Verzinsung** – bei unterschiedlichen Laufzeiten - dargestellt sind.

