

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Kosten in Riester-Produkten**
- **Volkswohl Bund: Die Risiko-Rente**
- **Interview mit Markus Krawczak, European Sales Manager, Aspecta Assurance International Luxembourg S.A.**
- **Neue Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 2.0 verfügbar**

Kurzmeldungen:

Ausgewogene Absatzzahlen beim Volkswohl Bund: Beim Absatz von **Rentenversicherungen** verteilt sich das Neugeschäft beim **Volkswohl Bund** sehr ausgewogen. Jeweils 25% entfallen auf die **Riester-Rente** und die **betriebliche Altersvorsorge**, gut 12% auf die **Basisrente** und knapp 40% auf die **dritte Schicht**. Zwar macht auch der **Volkswohl Bund** einen Großteil seines Geschäftes mit fondsgebundenen Versicherungen, dennoch sieht man Garantien nicht als Auslaufmodell. **Vertriebsvorstand Dietmar Bläsing** äußerte sich wie folgt: „**Es wird keinen Wertewandel wie in Großbritannien geben, der deutsche Anleger ist konservativ.**“ Wichtig sei zudem in der Lebensversicherung weniger der Sparzins, sondern die Gewähr, dass die eingezahlten Beiträge garantiert sind.

W&W in den Top Ten: Mitte Oktober hatte die **Wüstenrot und Württembergische** überraschend die **Übernahme der Karlsruher Versicherungsgruppe** bekannt gegeben. Der Konzern übernimmt **90% der Aktien von der Münchener Rück**. Über den Kaufpreis äußerten sich beide Parteien nicht, allerdings haben Analysten bereits einen **positiven Ergebniseffekt** in Höhe von ca. 130 Millionen bei der **Münchener Rück** ausgemacht, der aus der Differenz zwischen Buchwert und Kaufpreis resultiert. **Der Vorstandsvorsitzende der W&W, Dr. Gert Haller, bezeichnet die Übernahme als Meilenstein** beim Ausbau der Geschäftsfelder Vermögensbildung, private und betriebliche Vorsorge sowie Risikoabsicherung; man spiele nun in der Bundesliga. **Der Karlsruher Vorstandschef Dr. Bernhard Schareck wurde bereits zum Vorstandsmitglied im W&W-Konzern berufen.** Bei einer **Zusammenlegung der Württembergischen Leben und der Karlsruher Leben** würde sich das Beitragsvolumen nahezu verdoppeln. Eine fusionierte Gesellschaft würde **Platz 8** unter den deutschen Lebensversicherern belegen.

Postbank vertreibt Vontobel-Fonds: Die **Postbank Vermögensberatung** wird mit ihren rund 450 mobilen Beratern zukünftig die Fonds der **Züricher Privatbank Vontobel** vertreiben. Wie andere mittelgroße Privatbanken der Schweiz ist auch **Vontobel** auf Wachstum außerhalb der Schweiz angewiesen. Insbesondere das Neugeschäft lahmt. Die Privatbank betreut rund 40 Mrd. € Anlagevolumen.

Generali wächst über Marktdurchschnitt: Nach eigenen Angaben legte das **Neugeschäft bei der Generali Leben im 3. Quartal 2005 gemessen an den laufenden Beiträgen um 7,3% zu** – während der Gesamtmarkt ein Minus von 30% zu verzeichnen hat. Die **Einmalbeiträge** stiegen um 12,7%. **Wachstumstreiber ist vor allem die betriebliche Altersvorsorge.** Die **gebuchten Bruttobeiträge des Bestandes** sind um über 12% auf ca. 670 Mio. € angewachsen. Sowohl die **Sachversicherung, als auch die Lebensversicherung der Generali** erhielten zwischenzeitlich von der **Ratingagentur Standard & Poor's ein „AA“ (ausgezeichnet).** Nach Meinung der Analysten zeichneten sich die **Generali Versicherungen** durch Stärke und Stabilität aus und könnten ihre vertraglichen Verpflichtungen gegenüber ihren Kunden jederzeit erfüllen.

Clerical Medical baut Marktposition in Deutschland aus: Nach dem Kauf der **MLP Lebensversicherung AG**, die voraussichtlich zukünftig als **Heidelberger Leben** firmieren soll, wird die **Clerical Medical Europe Financial Services BV (CM)** das deutsche Versicherungsgeschäft von **Heidelberg** aus steuern. **„Bisher haben wir nur von außen agiert“**, erklärte **Olaf Neuenfeldt, Head of Sales Deutschland, auf der DKM in Dortmund.** Neben den Niederlassungen in **Masstricht und Luxemburg** wird **Heidelberg ein weiterer Eckpfeiler** in der Europastrategie der Muttergesellschaft **HBOS.** Die Vertriebsstrategie soll unverändert bleiben, Altersvorsorge-Produkte werden weiter über unabhängige Makler angeboten. Für die freien Vermittler bietet **CM** zukünftig in Form der **mobilen CM Academy Schulung und Weiterbildung** an. Lehrinhalte sollen zunächst die EU-Vermittlerrichtlinie und die Veränderungen auf dem Versicherungsmarkt sein. Die Akademie wird an insgesamt **11 Standorten in Deutschland** Veranstaltungen durchführen.

Handel mit gebrauchten Policen wächst: Seit Anfang April dieses Jahres ist die **WestLB Life Markets GmbH, eine 100%ige Tochter der WestLB AG**, auf dem deutschen **Markt für gebrauchte Lebensversicherungspolicen** tätig. Seit Aufnahme des Geschäftsbetriebes wurden Lebensversicherungen im Wert von 35 Mio. € angekauft. Zunächst kooperiert die **Life Markets** vor allem mit den **Sparkassen**, die den überwiegenden Teil des Neugeschäfts der **öffentlich-rechtlichen Versicherer** akquirieren. Daneben sind aber auch Angebote von Maklern und privaten Verkäufern willkommen. Der Rückkaufswert der Versicherung muss mindestens 10.000,- € betragen, bei einer Restlaufzeit von nicht mehr als 15 Jahren. **Life Markets** akzeptiert grundsätzlich die **Policen von 110 Lebensversicherungsunternehmen** und ist damit bei der Wahl der Policen weniger wählerisch als bspw. der Marktführer in Deutschland, die **cash.life AG**, die inzwischen ein Policenvermögen von etwa 1 Mrd. € verwaltet. Daneben stehen noch einige kleinere Wettbewerber wie die **CFI Concord Financial Intermediary GmbH** oder die **Life Bond Gruppe.**

Victoria Leben erholt sich: Zwar wird sich das **Beitragsaufkommen der Victoria Lebensversicherung AG** im Jahr 2005 um voraussichtlich ca. 8% auf 2,2 Milliarden Euro reduzieren, dennoch sagte **Vorstandschef Michael Rosenberg: „Die Victoria Leben setzt den Weg der Gesundheit fort.“** Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** werde oberhalb von 4% liegen und damit das Vorjahresergebnis von 3,5% deutlich übertreffen. Die **stillen Lasten wurden abgebaut** und die Risikotragfähigkeit weiter gestärkt. Für das Jahresergebnis erwartet man deutlich mehr als die neun Millionen Euro des Vorjahres. Die **Überschussbeteiligung (Rechnungszins zzgl. laufender Verzinsung)** wird konstant bei **3,4%** bleiben.

Dialog stärkt Vertriebsorganisation: Aufgrund des anhaltend wachsenden Geschäfts hat die **Dialog Lebensversicherungs-AG** ihre Vertriebsorganisation unter **Vorstand Rüdiger Burchardi** verstärkt. Neben den bisherigen **Vertriebsregionen Nord, West, Mitte und Süd, sowie Österreich / Südtirol** wurde nun die **Vertriebsorganisation Südwest** neu eingerichtet. Die Vertriebsdirektionen tragen die geschäftliche Verantwortung für ihre Region, verfügen aber über keine eigenen Mitarbeiter.

Fragen an Legal & General: **Norbert Raas, Geschäftsführer der Legal & General Deutschland Service-GmbH**, hat auf www.legalundgeneral.de, der Homepage der Gesellschaft, einige häufig gestellte Fragen beantwortet. Die **Legal & General** agiert in **Deutschland** im Rahmen des **grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs** und **nicht in Form einer Niederlassung**. Die Verträge werden direkt von der **Legal & General Assurance Society in London** ausgestellt und unterliegen damit der **Zuständigkeit der Financial Services Authority (FSA) in Großbritannien**. **Legal & General unterliegt nicht der Finanzaufsicht durch die deutsche BaFin**; allerdings überwacht die deutsche Aufsichtsbehörde die Einhaltung des deutschen **Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)**. Im Falle einer Insolvenz unterliegt das Unternehmen der britischen Insolvenzeinrichtung, dem **Financial Services Compensation Scheme (FSCS)**. Über das **FSCS** werden die ersten 2.000 britischen Pfund an garantierter Leistung sowie 90% der darüber hinaus gehenden garantierten Leistungsansprüche gesichert. In London wurde übrigens die **Legal & General Assurance Society** bei den **British Insurance Awards** zum sechsten Mal in Folge zum „britischen Lebensversicherer des Jahres“ gekürt.

Gothaer-Konzern: Nach Aussagen von **Vorstandschef Dr. Werner Görg** will der **Gothaer-Konzern auch im Jahr 2006 Unternehmen und Bestände zukaufen**. Im laufenden Jahr hatte die **Gothaer** bereits die **MLP Sachversicherung**, die jetzt als **Janitos** firmiert, sowie den Industriebestand der **Inter** übernommen und eine **Vertriebskooperation mit der DebeKa** im Bereich Firmenkunden geschlossen. Eine geplante Übernahme der **Axa-Tochter Darag, eines Berliner Transport- und Industrieversicherers**, wollte **Görg** nicht kommentieren. In 2005 ist das **Neugeschäft in der Lebensversicherung deutlich zurückgegangen**; Ende November lag die Beitragssumme des Neugeschäfts bei 2 Mrd. € (nach 4 Mrd. € im Vorjahreszeitraum). Nicht zuletzt aufgrund des Rückgangs des Einmalprämiengeschäftes sind die Prämieinnahmen um 3,4% auf 1,2 Mrd. € gesunken. Für die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** geht **Jürgen Meisch, im Vorstand für die Kapitalanlage verantwortlich**, von einem Wert von **4,9%** aus.

WWK Premium FondsRente als Direktversicherung: Die **WWK** bietet ihre neue **Premium FondsRente** mit dem **Garantiefonds DWS FlexPension** auch als **Direktversicherung** an. In einer Erläuterung der **WWK bAV-Experten** heißt es u. a.: *„Die **WWK Fondsprodukte mit Garantiefonds** stellen somit einen **nachvollziehbaren wertmäßigen Zusammenhang zwischen Beitrag und Garantieleistungen** her und **schützen Arbeitgeber und Arbeitnehmer vor negativen Auswirkungen von Kapitalmarktschwankungen**. ... Eine **Interpretation als Beitragszusage mit Mindestleistung** halten wir **deshalb für unzutreffend**. Eine **Direktversicherung auf Basis der WWK Premium FondsRente mit Garantiefonds** ist unserer Meinung nach **vielmehr analog der konventionellen Tarife (auch mit Überschussssystem Fondsansammlung) als beitragsorientierte Leistungszusage zu qualifizieren**. ... Ein Hinweis in der **Zusatzklärung auf mögliche Haftungsrisiken** ist bei der **WWK Premium FondsRente mit Garantiefonds** aus unserer Sicht **nicht notwendig!**“*

Gewinnbeteiligung 2006: Informationen über die Gewinnbeteiligung der deutschen Lebensversicherer im Jahr 2006 finden Sie ab sofort auf unserer Internet-Seite unter:

www.infinma.de

Der Marktanteil der bisher erfassten Gesellschaften liegt bereits bei fast 70%, darunter neben Marktführer Allianz und auch weitere „Top-10-Versicherer“ wie die R+V, Hamburg-Mannheimer, Deutscher Herold, Volksfürsorge, Gerling und Debeka.

Gericht erlaubt abstrakte Verweisung: Zu einem überraschenden Urteil kam das **Oberlandesgericht Koblenz (OLG) am 11. November 2005**. Ein **Schlosser, der als Monteur von Sonnenschutzanlagen** tätig war, konnte aufgrund einer Erkrankung diese Tätigkeit nicht mehr ausüben und beantragte Leistungen aus einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung. Sein Versicherer verweigerte die Leistung mit dem Hinweis darauf, dass **der Mann eine vergleichbare Tätigkeit ausüben könnte, bspw. als Fach- bzw. Verkaufsbereiter in einem Betrieb, der Sonnenschutzanlagen herstellt oder verkauft**. Nach Aussage des **OLG** ist es unerheblich, ob der Versicherte tatsächlich einen Arbeitsplatz findet; die Lage auf dem Arbeitsmarkt müsse unberücksichtigt bleiben, sofern es die vom Versicherer genannte Verweisungstätigkeit überhaupt und nicht nur in begrenztem Umfang gibt. Die Anwendbarkeit der sog. abstrakten Verweisung galt in der Branche als überholt. Es bleibt abzuwarten, inwieweit dieses Urteil richtungsweisenden Charakter hat. Unstrittig ist jedoch, dass es aus Kundensicht die größte Rechtssicherheit bietet, wenn der Versicherer in der Erstprüfung zumindest auf die abstrakte Verweisung verzichtet.

Vorsorge mit einzigartigem Geschäftsmodell: Die zur **ERGO Versicherungsgruppe AG** gehörende **Vorsorge Lebensversicherung AG** betreibt nach eigenen Angaben ein einzigartiges Geschäftsmodell. Das Unternehmen hat keinen eigenen Endkundenvertrieb, sondern **entwickelt fondsgebundene Produkte für Versicherer und Vertriebe**. Diese vermarkten die sog. **White-Label-Produkte** unter ihrem eigenen Namen. Die Vorsorge ist Risikoträger und verwaltet die Policen. Die Kunden der **Vorsorge** kommen überwiegend nicht aus dem Konzernverbund von **ERGO**. Inzwischen verwaltet die **Vorsorge** auf einer eigenen IT-Plattform **32 verschiedene Produktlinien**. Das Unternehmen bietet seinen Kunden mit Ausnahme des Vertriebes die komplette Dienstleistungspalette eines Versicherers von der Produktentwicklung bis hin zum Jahresabschluss. Die Kunden profitieren einerseits vom Know-how der Gesellschaft, zum anderen führt der Fabrikgedanke bei der Vorsorge zu konkreten Skaleneffekten. Neben der Kostentransparenz bei der Einführung eines Produktes bietet das Unternehmen auch sehr kurze Entwicklungszeiten, ohne dass der Kunde eigenes Personal binden oder IT-Investitionen tätigen müsste.

Versicherungswirtschaft erwartet Ausgliederungen: Nach einer Umfrage der **Unternehmensberatungen Cap Gemini und Exigen** wird die **Abwanderung von Arbeitsplätzen ins Ausland** ein wichtiges Thema in der Versicherungsbranche. Rund 40% der Befragten erwarten, dass ihr Unternehmen in den kommenden Jahren **verstärkt Leistungen von Drittanbietern (im Ausland)** beziehen wird. Dies gilt vor allem für **Geschäftsprozesse in den Bereichen IT und Service bzw. Support (bspw. Call Center)**. Hauptursache für den Weg ins Ausland sind vor allem **die hohen Arbeitskosten in Deutschland**. So bezifferte **Denis Duverne, Finanzvorstand bei der AXA**, den **Kostenvorteil** bei einer Verlagerung von Stellen nach Asien auf rund **10.000 € jährlich pro Beschäftigtem**. Im Durchschnitt bezifferten die Befragten das mit Auslagerungen zu erzielende Einsparpotential auf 14% der Verwaltungskosten.

Geschäft mit gezillerten Fondssparplänen gut angelaufen: Seit Anfang 2005 werden in Deutschland sog. **gezillerte Fondssparpläne** angeboten. Beim klassischen **Fondssparen** hatte der Kunde monatlich für einen bestimmten Betrag Fondsanteile erworben und entsprechende **Ausgabeaufschläge** entrichtet. Beim **gezillerten Fondssparplan** legt der Kunde sich für einen längeren Zeitraum fest und erhält für diese Bindungszusage einen Rabatt. Statt der monatlichen Ausgabeaufschläge zahlt er die anfallenden Provisionen in den ersten 12 oder 24 Monaten der Laufzeit. Die **Deutsche Vermögensberatung (DVAG)** hat nach eigenen Angaben bereits rund 55.000 gezillerte Fondssparpläne – überwiegend der **DWS** - mit einem Volumen von fast einer Milliarde Euro vermittelt. Auch die Investmentgesellschaft **DIT** sowie der **Finanzdienstleister AWD** zeigten sich mit dem Geschäft zufrieden. Zwar sind die gezillerten Fondssparpläne weniger flexibel als die klassische Variante, dafür werden sie für den Vertrieb aufgrund der von den Fondsgesellschaften vorfinanzierten Vorabprovisionen lukrativer.

neue leben AktivPlusrente: Die neue leben bietet ihren Kunden mit der **AktivPlusrente** ein Produkt, das die Risiken bis zum Beginn des Rentenalters minimiert. Es handelt sich um eine **aufgeschobene Rentenversicherung**, bei der im Falle einer vorzeitigen Kündigung auf Grund einer schweren Erkrankung (z. B. Herzinfarkt oder Schlaganfall), fortdauernder Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und bei Berufsun- bzw. verminderter Erwerbsfähigkeit mindestens die bis dahin **gezahlten Beiträge zurück erstattet** werden. Auch bei Ehescheidungen und einer 50prozentigen Einkommensminderung bei Selbständigen greift diese Regelung. Das Eintrittsalter kann zwischen 15 und 70 Jahren liegen, das Rentenbeginnalter darf 80 Jahre nicht übersteigen. Die monatliche Rente muss mindestens 25 €, die monatliche Prämie mindestens 10,- € betragen. Eine Rentengarantiezeit zwischen 2 und 20 Jahren kann ebenso vereinbart werden wie eine Kapitalabfindung.

Feindliche Übernahme der Skandia: Der **südafrikanische Versicherer Old Mutual** gab in dieser Woche bekannt, dass **Aktionäre des schwedischen Finanzkonzerns Skandia** mit einem Anteil von 62,5% der Übernahme zugestimmt haben. Der **Kaufpreis** wurde mit knapp **3 Mrd. Euro** angegeben. In einem monatelangen Übernahmekampf setzen sich die Südafrikaner nun gegen den Aufsichtsrat und einige schwedische Großaktionäre durch, die in einem Zusammenschluss der beiden Unternehmen keine Vorteile sehen. Ende Januar wird eine außerordentliche Hauptversammlung einen neuen Aufsichtsrat wählen. Dies ist die erste bedeutende feindliche Übernahme im europäischen Finanzsektor.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 12 / 2005
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.

Kosten in Riester-Produkten

In der Öffentlichkeit werden die eingerechneten **Kosten bei Riester-Produkten** immer wieder gerne diskutiert und zum Gegenstand von Empfehlungen gemacht. Dabei ist der „durchschnittliche informierte Verbraucher“ gar nicht in der Lage, die Kosten in den Produkten wirklich nachzuvollziehen, geschweige denn zu vergleichen. **Auch die von Verbraucherschützern immer wieder gerne verbreitete Meinung, Riester-Produkte seien ein Vorbild an Transparenz, können wir nicht nachvollziehen.** Zwar sind die Versicherer verpflichtet, die in ihre Riester-Produkte eingerechneten Kosten offen zu legen; dem Kunden und dem Vermittler hilft das letztlich wenig.

Wir haben Ihnen nachfolgend einmal einige Formulierungen zu den Kosten in Riester-Angeboten dargestellt:

- **Zusätzlich fallen monatlich Kosten in Höhe von 2% des monatlichen Fondsguthabenzuwachses an.**
- **Diese betragen monatlich 1,50 EUR zuzüglich monatlich 0,05‰ der Prämien-summe zuzüglich monatlich 0,2‰ der so genannten erreichten Garantiesumme.**
- **Abschluss- und Vertriebskosten: in den ersten 5 Jahren pro Jahr 1,0% der Beitragssumme.**

Die Probleme, die sich bei einem **Kostenvergleich von Riester-Produkten** ergeben, dürften eigentlich auf der Hand liegen: Die Versicherer verwenden höchst unterschiedliche Begriffe und Bezugsgrößen. Zudem sind einige der Bezugsgrößen für den Verbraucher nicht nachvollziehbar bzw. nicht bekannt. Auch hierzu exemplarisch einige Fragen, die sich zur Kostenberechnung stellen:

- Wie berechne ich den monatlichen Fondsguthabenzuwachs? Dieser hängt von der tatsächlichen Fondswertentwicklung ab, so dass man die tatsächlichen Kosten erst im Nachhinein berechnen kann und ein Vergleich der Kosten vor Vertragsabschluss nicht möglich ist.
- Was ist die erreichte Garantiesumme?
- Was ist die Beitragssumme? Beinhaltet die Beitragssumme Zulagen und / oder Sonderzahlungen? Ist bei der Berechnung der Beitragssumme die Laufzeit gedeckelt?

Ein Blick in die **Ausgabe 12/2005 von Finanztest** macht die Verwirrung noch größer. Die **Stiftung Warentest** schreibt auf Seite 26:

„So sind die laufenden Kosten auf den Beitrag mit 6,30 Prozent bei der CosmosDirekt mehr als doppelt so hoch wie bei der Huk-Coburg mit 3 Prozent. Dafür kassiert die Huk-Coburg 1 Prozent der garantierten Rente, die Cosmos nichts dergleichen.“

Diese Formulierung dürfte fast zwangsläufig beim Leser den Eindruck erwecken, dass die Kostenbelastung bei der **Cosmos** niedriger sei. Ob das wirklich so ist, kann man jedoch kaum nachvollziehen.

Zunächst ist festzuhalten, dass mit den Angaben im Zitat die Kostenbelastung der Produkte nicht vollständig beschrieben ist. Dies kann man der Tabelle in **Finanztest** auf Seite 27 einfach entnehmen. Danach betragen die Kosten (in % pro Jahr)

bei der Cosmos: 6,30% auf den Beitrag + 6,30% auf die Zulagen + 0,15% auf die Summe der gezahlten Zulagen und Beiträge

bei der Huk-Coburg: 3,00% auf den Beitrag + 0,28% auf die Beitragssumme + 4,00% auf die Zulagen + 1,00% von der garantierten Jahresrente

Wenn man in einem einfachen Rechenexempel nur die Kosten vor Rentenbeginn aus dem Zitat in Finanztest berücksichtigt, so ergibt sich folgendes Bild:

Cosmos: $6,30\% \times 524 \text{ €} + 6,30\% \times 786 \text{ €} \times 2 \text{ Jahre} + 6,30\% \times 1046 \text{ €} \times 22 \text{ Jahre} = 1.582 \text{ €}$

Huk-Coburg: $3,00\% \times 524 \text{ €} + 3,00\% \times 786 \text{ €} \times 2 \text{ Jahre} + 3,00\% \times 1046 \text{ €} \times 22 \text{ Jahre} = 753 \text{ €}$

Um das Beispiel noch ein wenig weiter führen zu können, gehen wir der Einfachheit halber davon aus, dass für den zu Grunde liegenden Vertrag keine Zulagen fließen.

Dann kommen bei der **Cosmos** noch einmal Kosten in Höhe von 472 € (= 0,15% pro Jahr auf die Summe der eingezahlten Beiträge) und bei der **Huk-Coburg** in Höhe von 703 € (= 0,28% der Beitragssumme in den ersten zehn Jahren) hinzu.

Insgesamt werden für den Kunden also bis zum Rentenbeginn – unter Vernachlässigung aller Zinseseffekte und dem tatsächlichen Zeitpunkt des Geldzuflusses beim Versicherer – folgende Kosten fällig:

Cosmos: 2.054 €

Huk-Coburg: 1.456 €

Die Differenz beträgt also 598 €.

Berücksichtigt man jetzt die 1% an Kosten, die die **Huk-Coburg** auf die garantierte Rente in Höhe von 171 € pro Monat berechnet, dann „reicht“ der Kostenvorteil aus der Aufschubphase für immerhin

$598 / 1,71 \times 12 = 29$

Jahre aus. Oder anders ausgedrückt: **Erst wenn der Versicherte nach Rentenbeginn noch mehr als 29 Jahre lebt, macht sich die von der Stiftung Warentest angemerkte zusätzliche Kostenbelastung aus der fälligen Rente in der Summe der Kosten negativ bemerkbar.**

Natürlich ist diese Berechnung unvollständig (s. o.), da die weiteren Komponenten, die in die Kostenberechnung eingehen, ebenso wenig berücksichtigt wurden wie evtl. Zulagen. Aber das Zitat der **Stiftung Warentest** enthält nur die jetzt gerade verwendeten Kostenbestandteile. Die Aussage der Verbraucherschützer ist also zumindest fragwürdig, auf jeden Fall aber überflüssig, da sie assoziiert, dass die Kosten bei der einen Gesellschaft niedriger seien als bei der anderen. In der Praxis könnte es jedoch genau umgekehrt sein.

Damit wird einmal mehr deutlich, dass es sich bei der Berechnung der Kosten von Riester-Produkten um einen äußerst komplexen und mathematisch allenfalls theoretisch um einen trivialen Vorgang handelt. Es ist wenig Zweck dienlich, **den Anschein erwecken zu wollen, man könne die Kosten der Produkte problemlos miteinander vergleichen.**

So wünschens- und unterstützenswert die Forderung nach mehr Transparenz in Versicherungsprodukten auch ist, die derzeitigen Vorschriften zum Ausweis der Kosten in Riester-Produkten dienen diesem Zweck allenfalls in Ansätzen. Insbesondere ist nicht zu erkennen, inwieweit dieser Ansatz Vorbild für andere und / oder zukünftige Produkte sein sollte.

Die **Stiftung Warentest** kommt mit ihrem aktuellen **Riester-Vergleich** nicht über erste Ansätze einer Produktbewertung hinaus. Gerade bei einem staatlich geförderten Produkt sind jedoch die Anforderungen an Transparenz und Nachvollziehbarkeit von Vergleichen und Ratings besonders hoch anzusetzen.

Volkswahl Bund: Die Risiko-Rente

Der **Volkswahl Bund** hat beim diesjährigen **Innovationspreis der Zeitschrift Capital** mit seiner **Risiko-Rente den 1. Platz** belegt.

Bei den bisher am Markt üblichen Risikoversicherungen wird im Todesfall der versicherten Person eine einmalige Kapitalleistung fällig. Bei der **Risiko-Rente hingegen wird eine Hinterbliebenenrente fällig**, die bis zum Tod der mitversicherten Person gezahlt wird. Somit kann für den Todesfall eine Versorgungsleistung entsprechend dem vorhandenen Absicherungsbedarf vereinbart werden. Bei der Verrentung der Kapitalleistung einer „normalen“ Risikoversicherung hängt die Höhe der Rente vom Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalls ab; **bei der Risiko-Rente ist die Höhe der (garantierten) Leistung gleich bleibend und gerade unabhängig vom Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalls.**

Bei Eintritt des Versicherungsfalls kann der hinterbliebene Partner eine individuelle Rentengarantiezeit vereinbaren. Auch eine Begrenzung der Rentenzahlungsdauer, eine sog. abgekürzte Leibrente, ist möglich. Alternativ zur Rentenzahlung kann auch eine (Teil-) Kapitalisierung vorgenommen werden. Die Höhe der Kapitalleistung entspricht dem zur Verrentung benötigten Kapital; sie kann bis zu einem Monat nach Rentenbeginn in Anspruch genommen werden.

Bei Tod der mitversicherten Person bleibt der Versicherungsschutz bestehen. Im Versicherungsfall wird die Kapitalleistung an die gesetzlichen Erben ausgezahlt. Grundsätzlich kann die mitversicherte Person auch geändert werden; in diesem Fall wird jedoch die Rentenhöhe neu kalkuliert.

Die **Risiko-Rente** kann auch als **Partner-Rente** auf verbundene Leben abgeschlossen werden. Die Rente wird dann an den jeweils überlebenden Partner gezahlt. Die gegenseitige Absicherung im Rahmen der **Partner-Rente** ist bezogen auf die Prämie günstiger als die Absicherung in Form von zwei Einzelverträgen.

Das Eintrittsalter der versicherten Person muss mindestens 1 Jahr betragen, das maximale Endalter liegt bei 70 Jahren. Die monatliche Mindest-Prämie inkl. Sofort-Gewinnverrechnung liegt bei fünf Euro; Einmalprämien sind nicht möglich.

Für die Versicherungsdauer kann der Kunde zwischen drei verschiedenen Gewinnbeteiligungssystemen wählen: **Sofort-Verrechnung, Todesfallbonus und Überschussanlage in Fonds.** Während des Rentenbezugs können die Überschüsse für eine beitragsfreie Zusatzrente verwendet oder bar ausgezahlt werden.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Versicherungsschutz während der Beitragszahlungsdauer ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Eine Erhöhung ist möglich, solange die versicherte Person das 46. Lebensjahr noch nicht erreicht hat. Sie kann zu jedem Jahrestag des Versicherungsbeginns vorgenommen werden, wenn eine der versicherten Personen im vorangegangenen Versicherungsjahr 25, 30, 35, 40 oder 45 Jahre alt geworden ist, sich verheiratet hat oder wenn ihr ein Kind geboren wurde. Für jedes dieser Ereignisse ist eine Erhöhung von maximal 20% der anfänglich vereinbarten Rentenleistung möglich, jedoch pro Ereignis und alle beim Unternehmen bestehenden Verträge nach oben auf ein Verrentungskapital in Höhe von 20.000,- € begrenzt.

Spätestens bis zum Ende des 10. Versicherungsjahres kann die **Risiko-Rente** ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Rentenversicherung mit kleinerer oder gleicher Hinterbliebenenrente **umgetauscht** werden.

Der **Einschluss von Zusatzversicherungen** ist bei der **Risiko-Rente** ebenso wenig möglich wie die Vereinbarung einer **Dynamik**.

Interview mit Markus Krawczak, European Sales Manager, Aspecta Assurance International Luxembourg S.A.



infinma: Mit der Investment-Rente (siehe infinma NEWS 11/2005) bieten Sie ein Produkt, bei dem der Kunde auch in der Verrentungsphase in Fonds investiert bleiben kann. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Merkmale der Investment-Rente?

Krawczak: Die Investment-Rente mit dynamischen Investmentfonds ist ein vollkommen neues Produkt auf dem deutschen Markt, das wir von Luxemburg aus anbieten. Bei allen bisherigen Produkten musste der Anleger ausgerechnet im Alter, in der mehrere Jahrzehnte dauernden Rentenphase auf Rendite verzichten. Mit unserem neuen Produkt kann der Kunde nun auch in der Rentenphase in Fonds investiert bleiben und kontinuierlich an der Wertentwicklung der Kapitalmärkte teilhaben.

Ein flexibles Investment in der Rentenauszahlung ist für Versicherungsvermittler zu einem der Top-Kriterien bei ihrer Produktauswahl avanciert. Statt wie bisher üblich einen absolute Rentenzahlung in Euro zu garantieren, versprechen wir unserem Kunden eine Rente in Fondsanteilen.

Ein weiteres herausragendes Merkmal unserer Investment-Rente ist die integrierte Vorschussrente. Sie führt dazu, dass zukünftige Wertsteigerungen der Fonds in einer Spanne zwischen 0 und 6 Prozent vorweggenommen werden können.

Auch die Hinterbliebenen sind für den Fall der Fälle abgesichert. Stirbt der Versicherte, werden 80 % des in Fondsanteile umgewandelten Anfangskapitals in abzüglich der bereits gezahlten Renten in Anteilen ausgezahlt.

Und nicht zu vergessen, die attraktive steuerliche Behandlung dieses Investments. Es gilt die Ertragsanteilsbesteuerung. Nur die Anteile unterliegen der Besteuerung, die an den Kunden monatlich ausgezahlt werden - nicht das ganze eingebrachte Kapital wie bei vergleichbaren Anlageformen.

infinma: Für wen eignet sich ein solches Produkt?

Krawczak: Zielgruppe sind die Kunden, die auf eine Renditeorientierung auch während des Rentenbezuges nicht verzichten wollen. Wenn wir uns auf ein Alter festlegen wollen, dann sehen wir die über 50-Jährigen als ideale Zielgruppe an, die über ihre Grundabsicherung hinaus die Investment-Rente als einen weiteren Baustein in ihrer Altersvorsorge nutzen.

infinma: Mit Activest, Fidelity und Templeton konnten Sie renommierte Investmentgesellschaften als Partner gewinnen. Wie kam diese Kooperation zustande?

Krawczak: Wir waren auf der Suche nach Partnern, die ein ausgezeichnetes Renommee haben, die international aufgestellt sind und über ausreichend Erfahrung verfügen, insbesondere in der Altersvorsorge mit fondsgebundenen Produkten. Nicht zuletzt legen wir Wert auf eine langjährige, gute Zusammenarbeit, die wir mit diesen Partnern bereits hinsichtlich der ASPECTA Fondspolizen pflegen.

infinma: Werden die Fondsgesellschaften sich - wie üblich - darauf beschränken, die Fonds beizusteuern und werden Sie auch noch andere Aufgaben im Rahmen dieser Kooperation übernehmen?

Krawczak: Die Fondsgesellschaften bringen einerseits ihr umfassendes Investment-Know-how in die Partnerschaft „Star Finance“ ein. Andererseits aktivieren die Kapitalanlagegesellschaft auch ihre eigenen Vertriebskapazitäten.

infinma: Warum erfolgt der Vertrieb über Luxemburg und nicht über Deutschland? Wer kann das Produkt überhaupt vertreiben?

Krawczak: Seit dem Jahr 1994 hat sich Luxemburg zu einem Zentrum der europäischen Lebensversicherungsbranche entwickelt. Der Standort ist in punkto Gesetzgebung und Aufsicht für die Entwicklung von Produkten im Bereich der internationalen Vermögensverwaltung besonders gut geeignet.

Um den Anforderungen für die Diversifizierung der Anlagen von vermögenden Kunden gerecht zu werden, hat die luxemburgische Aufsicht CAA umfassende Gesetze erlassen, die den Lebensversicherungsgesellschaften große Freiheit bei der Auswahl der Anlagen einräumen. ASPECTA kann so alle Möglichkeiten, die der europäische Markt bietet, optimal nutzen.

infinma: Ab wann wird das Produkt mit allen Features und den kompletten Fonds-Portfolios zur Verfügung stehen?

Krawczak: Ab dem 1. Januar 2006

infinma: Gibt es noch weitere Produkte, die über die Aspecta Luxemburg vertrieben werden?

Krawczak: Von Luxemburg aus bieten wir in der Anlage sehr individuelle Produkte unter dem Label „Quality Select“ an. Unsere Produktkompetenz liegt darin, individuell kalkulierte Versicherungslösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden zu entwickeln.

Ganz aktuell ist unser Lux-SteuerSparPlan. Nach dem Ende der geschlossenen Steuersparmodelle können wir zahlreichen Vermittlern eine interessante Alternative bieten.

Es handelt sich um ein Produkt mit Steuersparoptionen, großer Flexibilität und Rechtssicherheit: eine Sachwertanlage in Verbindung mit einer steuerlichen Planungssicherheit für unsere Kunden von Anfang an und einer eingeschränkten Beraterhaftung für den Vermittler.

infinma: Herr Krawczak, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 2.0 verfügbar

Rechtzeitig zum Jahreswechsel können wir Ihnen die neue Version 2.0 unserer Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. präsentieren.

Die infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH und ihre Vorgängerorganisationen haben bereits seit mehr als 10 Jahren umfassende Informationen zu den Themen Versicherungen und Investment zusammen getragen und in den verschiedensten Formen und Medien zur Verfügung gestellt.

Mit der W.A.S. Wettbewerbs-Analyse-Software ist ein sowohl im Datenumfang, als auch der Datenqualität einzigartiges Spektrum an Informationen über die Profile von Versicherungsgesellschaften und ihren Produkten entstanden. Die besonderen inhaltlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen der qualitativen und quantitativen Unternehmensanalysen von Lebensversicherern sowie Preis- und Bedingungsvergleiche ihrer Produkte unter besonderer Berücksichtigung der Berufsunfähigkeitsabsicherungen und der fondsgebundenen Tarife.

Erste Bilanzanalysen deutscher Lebens- und Krankenversicherer wurden bereits 1995 realisiert, detaillierte Produktvergleiche im Bereich deutscher und internationaler Lebensversicherung kamen in den Folgejahren hinzu. 1998 wurde ein erster Vorgänger der W.A.S. als reines Offline-Auskunfts-Tool entwickelt, 1999 entstand daraus das W.I.S. Wettbewerbs-Informationen-System, der unmittelbare Vorgänger des heutigen Vergleichstools.

Den Wünschen unserer Anwender folgend, haben wir das Produkt einem kompletten Facelift unterzogen und die Steuerung und Bedienung noch komfortabler und einfacher gestaltet. Bereits im ersten Hauptmenu können Sie nun erkennen, welche Inhalte das komplette Programm bietet. Somit ist der Zugang zu den Hauptinhalten Berufsunfähigkeit, fondsgebundene Versicherungen und Unternehmensdaten noch schneller möglich. Nach wie vor können Sie ohne jede Eingabe durch das komplette Programm navigieren; mit wenigen Mausklicks erreichen Sie alle gewünschten Informationen. Selbstverständlich steht Ihnen das Programm auch weiterhin als Offline-Anwendung auf Ihrem Desktop oder Laptop zur Verfügung und kann somit auch beim Kundengespräch vor Ort problemlos genutzt werden.

Neben der neu gestalteten Optik haben wir natürlich auch inhaltliche Anregungen gerne aufgegriffen.

Im Bereich der Investmentfonds kann man nun sowohl nach der WKN als auch nach der ISIN suchen. Darüber hinaus gibt es eine Klartextsuche. Weiterhin haben Sie die Möglichkeit, sich die im Programm hinterlegten ca. 3.000 Investmentfonds nach Anlagekategorien (bspw. Aktien-, Renten-, Geldmarktfonds) sortiert ausgeben zu lassen.

Die allgemeinen Gesellschaftsinformationen wurden ergänzt um Organigramme der wichtigsten Konzern und Versicherungsgruppen, so dass man nun auch leicht die Zugehörigkeit eines Anbieters zu einem Konzern bzw. zu einer Versicherungsgruppe erkennen kann.

Die erfassten Bilanzdaten haben wir neben den Pensionskassen nun um Angaben zum Lebensversicherungsgeschäft der österreichischen Versicherer ergänzt.

Für die wichtigsten Makler-Versicherer finden Sie in der neuen Programmversion jetzt auch Informationen zur Berufsgruppentarifizierung von etwa 400 verschiedenen Berufen:

Im neuen Programmpunkt Versicherungsbedingungen stellen wir Ihnen Versicherungsbedingungen aus den Bereichen (selbständige) Berufsunfähigkeits-(Zusatz-)versicherung (einschl. Dread-Disease, Erwerbsunfähigkeit u. ä.), fondsgebundene Produkte, konventionelle Rentenversicherungen, Riester- und Rürup-Renten sowie aus der Unfallversicherung zur Verfügung. Nach Rücksprache mit Maklern und Versicherern haben wir uns hier ganz bewusst dazu entschieden, keine Original-PDF-Dokumente der Versicherer zu hinterlegen, sondern die Bedingungen selber zu erfassen und dabei in ein einheitliches, vergleichbares und gut lesbares Format zu bringen.

Für unsere bereits registrierten Kunden in Deutschland und Österreich erfolgt die Auslieferung voraussichtlich in der ersten Januar-Woche.

Alle anderen Interessenten finden auf unserer Internet-Seite unter

<http://www.infinma.de/wasistwas.php>

weitere Informationen zu der Software. Ab sofort gibt es auch die Möglichkeit, das Programm online zu bestellen.

Sowohl für unsere Kunden, als auch für Interessenten besteht natürlich die Möglichkeit einer Produkt-Präsentation, ggf. auch bei Ihnen vor Ort. Im Laufe des kommenden Jahres werden wir zudem im Rahmen verschiedener Roadshows, Messen u. ä. unsere Software einem breiten Interessentenkreis vorstellen. Über diesbzgl. Termine werden wir Sie im Rahmen unserer Informationsmedien rechtzeitig unterrichten.

Wenn Sie Wünsche und Anregungen bzw. Fragen zu unseren sonstigen Dienstleistungen haben, so zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren. Sie erreichen uns am besten per E-Mail unter:

info@infinma.de bzw. info@infinma.at

Wir wünschen allen unseren Leser/innen einen besinnliches Weihnachtsfest und ein erfolgreiches neue Jahr !