

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
DWS BasisRente Premium	Seite 7
Altersvorsorgeplanung 2008	Seite 10
W.A.S. 4.4 in neuem Layout	Seite 12
Interview mit Dr. Michael Neubert, CEO der Liechtenstein Life AG	Seite 13

Kurzmeldungen:

DJE Depots bei Friends Provident: Im Rahmen des **Friends Plans** des **britischen Versicherers Friends Provident** können zukünftig neben den derzeit bereits angebotenen 160 Investmentfonds auch **drei gemanagte Depots der Dr. Jens Erhardt Kapital AG** bespart werden. Basisinvestment bei den Depots ist ein Dachfonds; darüber hinaus sind weitere Zielfonds in jeder Strategie fest enthalten, um eine breite Diversifikation und Risikostreuung zu gewährleisten. Das **aktive Management der DJE Kapital AG** nimmt **Marktanpassungen innerhalb der DJE-eigenen Fonds** vor. **Stefan Giesecke, Vorstand der Financial Partners Business AG, der deutschen Vertriebsgesellschaft von Friends Provident**, erläuterte: *„Wir arbeiten mit einem der renommiertesten Vermögensverwalter Deutschlands zusammen. Mit der Aufnahme der gemanagten DJE Depots haben wir den Friends Plan sinnvoll weiterentwickelt. Wir stellen dem Anleger ein gut selektiertes Anlageportfolio inklusive einer vermögensverwaltenden Ausrichtung zur Verfügung. Dieses bietet angesichts der sehr komplexen Anlagevielfalt eine gute Orientierung und zugleich alle Möglichkeiten des Finanzmarktes.“*

Elips Life gegründet: Am **27. Oktober 2008** ist die **Lebensversicherungsgesellschaft Elips Life AG** gegründet worden. Es handelt sich dabei um eine **Lebensversicherungsgesellschaft nach liechtensteinischem Recht mit Sitz in Vaduz**. **Hauptaktionäre** des neuen Unternehmens sind die **Liechtensteinische Landesbank AG** und die **Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft AG**. Als **Zielgruppen** sieht die **Elips Life** vor allem **firmeneigene Pensionskassen, Sammelstiftungen und Freizügigkeitseinrichtungen** mit Lösungen für die kollektive betriebliche Vorsorge. Über Rahmenverträge im Bereich der dritten Säule werden Lösungen für die **individualisierte Vorsorge** angeboten.

Leistungseinstellung kann Vergleichsbetrachtung erfordern: Wenn der Versicherer die Leistung aus einer **Berufsunfähigkeitsversicherung** einstellen will und sich dabei auf ein Gutachten stützt, dann muss dieses **Gutachten vollständig und korrekt** sein. In einem aktuellen Fall hatte ein Rechtsanwalt wegen eines **Burn-Out-Syndroms** Leistungen aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten. Im Rahmen der **Nachprüfung** kam ein vom Versicherer in Auftrag gegebenes Gutachten zu der Erkenntnis, der Versicherte könne seine Tätigkeit wieder vollumfänglich ausüben. Daraufhin stellte der Versicherer seine Leistungen ein. Das **OLG Karlsruhe** entschied jedoch mit **Urteil vom 3.7.2008 (Az. 12 U 22/08)**, dass der Versicherer weiterzahlen müsse, da das Gutachten nicht ausreichend geklärt habe, wie die konkrete berufliche Tätigkeit vor Eintritt der BU ausgesehen hätte. Dementsprechend könne auch nicht dargelegt werden, welche Tätigkeiten der Versicherte während der BU nicht und nach Genesung doch wieder ausüben könnte. **Insgesamt beurteilten die Richter das Gutachten wegen der fehlenden Vergleichsbetrachtung als unvollständig und unkorrekt.**

Helvetia mit zwei neuen Anlagestrategien: Die **Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG** hat das **Anlagespektrum im Rahmen ihrer fondsgebundenen Produktpalette** erweitert. Die Anlagestrategie **Blue Lane** legt ein besonderes Augenmerk auf **Nachhaltigkeit**. Als „nachhaltig“ werden dabei Fonds bezeichnet, die neben rein ökonomischen auch ökologische und soziale Kriterien berücksichtigen. Die Strategie **Seven Lane** setzt neben den traditionellen Märkten Europa, Nordamerika und Asien-Pazifik auf die vier aufstrebenden Märkte Osteuropa, Lateinamerika, Asien (ohne Japan) und Afrika und investiert schwerpunktmäßig in Fonds, die auf Länder und Regionen spezialisiert sind. Beide Fonds legen grundsätzlich zu 100% in Aktien an und können vorübergehend bis zu 70% des Kapitals in Renten- oder Geldmarktfonds umschichten. **Investmentpartner ist der Vermögensverwalter HSBC Global Asset Management, eine Tochtergesellschaft der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG.**

Vertriebsunterstützung im Maklermarkt 2008: Die **bbg Betriebsberatungs GmbH**, Herausgeber von **AssCompact**, und die **SMARTCompagnie GmbH** haben im Sommer eine **Online-Befragung** zum Thema **Vertriebsunterstützung von Maklern** durchgeführt. Insgesamt 900 Makler haben an der Untersuchung teilgenommen. **Markus Drews, Geschäftsführer der SMART Compagnie** fasste einige der Ergebnisse zusammen: *„**Interessant sind allerdings auch die Erwartungen der Vermittler an regionale Veranstaltungen. Hier stehen die Vermittlung von neutralem Fachwissen sowie eine gute Erreichbarkeit erwartungsgemäß an der Spitze. Die geringsten Erwartungen haben Makler an ein interessantes Rahmenprogramm sowie daran, dass eine Veranstaltung lediglich von einer Gesellschaft durchgeführt wird. Spätestens hier liegen die Vorstellungen der Makler und der Gesellschaften wohl weit auseinander.**“*

ARAG Rendite Tresor: Unter der Bezeichnung **FoRte 3D** hat die **ARAG Lebensversicherungs-AG** eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** für die private Altersvorsorge eingeführt. Die Beiträge des Kunden werden zum Rentenbeginn garantiert. Zu diesem Zweck fließt zunächst ein Teil des Beitrages in eine **klassische Rentenversicherung mit garantierter Verzinsung und der Rest in den Garantiefonds Lyxor Safe Performer**, der mindestens 80% des zum Monatsbeginn vorhandenen Fondsvermögens garantiert. Sobald die Beitragsgarantie vollständig über den Garantiefonds dargestellt werden kann, fließen die Beiträge in die **freie Fondsanlage**, bei der über 30 Fonds zur Auswahl stehen. Mit dem sog. **Rendite Tresor** kann der Kunde auch **Kursgewinne aus der freien Fondsanlage monatlich absichern** und so das (garantierte) Sicherungsvermögen erhöhen. *„Mit ARAG FoRte 3D, einer neuen Generation von Fonds-Policen, können unsere Kunden ihr eingezahltes Kapital voll absichern und zugleich ihre Ertragschancen wahren. Dazu haben wir Sicherheit, Rendite und Flexibilität schlüssig in einem Produkt kombiniert“*, erklärte ARAG-Vorstand Wolfgang Brunner.

Österreich Garant bonus edition: Die **FinanceLife Lebensversicherung AG**, ein Unternehmen der österreichischen **UNIQA-Gruppe**, bietet als Nachfolger des bereits ausverkauften **Tranchenprodukts Österreich Garant** nun die **Österreich Garant bonus edition** an. Der **Mindest-Einmalbeitrag** beträgt 2.000 Euro; zum Ende der **Indexphase von 12 Jahren** wird eine **Kapitalgarantie in Höhe von 169,67%** ausgesprochen. Die Kapitalgarantie erfolgt in Form einer **nachrangigen Anleihe der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG**. Sie gilt nur zum Garantiestichtag am Ende der Indexphase. Darüber hinaus partizipiert der Kunde während der Indexphase von der Entwicklung der **drei Aktienindizes DJ Euro Stoxx, S&P 500 Index und Nikkei 225**. Mit dem Kapital aus der Indexphase (indexorientiertes Übergangskapital) kann der Kunde nach 12 Jahren in die Fondsphase übergehen und hat dann bei der Anlage die Wahl zwischen vier gemanagten Portefeuilles, mehreren Sonderportefeuilles, einem Garantieportefeuille und zahlreichen Einzelfonds. Der Vertrag wird *„bis auf weiteres“* geschlossen, so dass sich keine bestimmte Laufzeit ergibt.

Deutsche fahren private Vorsorge zurück: Zum sechsten Mal hat die **Postbank** in Zusammenarbeit mit dem **Institut für Demoskopie in Allensbach** die **bundesweite repräsentative Studie „Altersvorsorge in Deutschland 2008 / 2009“** durchgeführt. Danach sind die **Ausgaben für die private Vorsorge auf den niedrigsten Stand seit 2005** zurück gegangen; gegenüber 2007 ist der Betrag von monatlich durchschnittlich 202 Euro auf 188 Euro zurück gegangen. **Mehr als die Hälfte der Deutschen (52%) planen keinen Ausbau der privaten Altersvorsorge**. Lediglich das Interesse am Erwerb eines Eigenheims und an Bausparverträgen hat sich gegenüber der letztjährigen Umfrage erhöht. Zudem glaubt eine Mehrheit der Berufstätigen in Deutschland, für das Alter ausreichend vorgesorgt zu haben.

uniVersa informiert zur Finanzmarktkrise: Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich ihre Vertriebspartner in einem **Rundschreiben über die aktuelle Finanzmarktkrise** informiert. In diesem Statement heißt es u. a.: *„Anders als Banken haben Versicherungsgesellschaften kein Liquiditäts- und kein Refinanzierungsproblem, weil sie über laufende Beitragseinnahmen verfügen. Sie bilden im aktuellen Marktumfeld vielmehr ein stabilisierendes Element, sie können weiter investieren. ... Mehr als zwei Drittel der Anlagen sind in festverzinslichen Wertpapieren angelegt; die Aktienquote der deutschen Lebensversicherer lag zum 31.12.07 bei durchschnittlich ca. 9,5 %. ... Zur Sicherung der Nachhaltigkeit der Investments hat die uniVersa seit 2006 größere Investitionen im privatwirtschaftlichen Immobiliensektor getätigt. Die uniVersa ist derzeit nicht in Aktien investiert. Die eigenen Aktienbestände wurden bereits im zweiten Halbjahr 2007 zu Höchstkursen verkauft. Im Gegensatz zu etlichen Wettbewerbern ist die uniVersa mit keiner Bank oder Investmentgesellschaft aktienrechtlich verbunden.“*

Allianz verbessert Berufsgruppeneinteilung: Bei der **Allianz Leben** können nun auch **Personen, die kaufmännische Berufe ausüben, und Gesellschafter in kaufmännischer Tätigkeit von Berufsgruppe B in Berufsgruppe A** hochgestuft werden. Voraussetzung ist das Vorliegen der beiden folgenden Bedingungen: **Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und Anteil der Bürotätigkeit von mindestens 75%**. Bei den betreffenden Berufen wird im Angebots-Dialog ein entsprechendes Eingabefenster eingeblendet, in dem diese Angaben abgefragt werden.

Clerical Medical gewährt Zusatzbonus: Wer bei **Clerical Medical** bis zum Jahresende einen Einmalbeitrag ab 40.000 Euro in den **Performancemaster Noble, die Performancemaster Noble-Rente oder den Wealthmaster Noble** investiert, erhält von der Gesellschaft einen **Bonus**. Bei 40.000 Euro werden 0,5% des Anlagebetrages fällig, bei 300.000 Euro 3%. Der **Bonus wird bei Vertragsabschluss** direkt in Form zusätzlicher Anteile zugeteilt. Darüber hinaus gibt es weitere Treueboni in Höhe von jeweils 2,5% am 10. bzw. 20. Jahrestag einer Anlage.

Aktienquote der Lebensversicherer überschaubar: Der **map-report** hat kürzlich in einer Umfrage unter den **deutschen Lebensversicherern** die Aufteilung der Bilanzposition **„Aktien, Investmentanteile und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere“** untersucht. Dabei ergab sich, dass das gesamte Aktienengagement nur zu **27% auf Aktiendirektanlagen** entfällt; bei **73% handelt es sich um mittelbare Investments in Aktien- oder Mischfonds**. Ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen **Höhe der Aktienquote und dem Kapitalanlageerfolg** lässt sich übrigens so ohne weiteres nicht feststellen. Obwohl die **Debeka** im Jahre 2007 nur ein Aktieninvestment von unter 1% der Kapitalanlagen auswies, kam das Unternehmen auf eine weit überdurchschnittliche Verzinsung der Kapitalanlagen in Höhe von 5,41%. Die **höchsten direkten Aktienquoten** nannten **Allianz (6,2%) und Volksfürsorge (5,5%)**.

BGH urteilt zu Informationspflichten: Unter dem **Aktenzeichen XI ZR 89/07 vom 07.10.2008** hat sich der **BGH** mit der Frage des **Umgangs mit negativer Berichterstattung** in sogenannten Brancheninformationsdiensten beschäftigt. In dem konkreten Fall ging es darum, ob die beklagte **Volksbank** die negative Berichterstattung hinsichtlich eines bestimmten Anlageobjektes in dem **Brancheninformationsdienst kmi** hätte kennen müssen. Der **BGH** hat hierzu entschieden, dass eine Bank, die den Eindruck erweckt, eine kompetente Beurteilung abgeben zu können, **verpflichtet ist, die Wirtschaftspresse einzusehen**. Namentlich genannt wurden hier die **Börsenzeitung, die Financial Times Deutschland, das Handelsblatt und die Frankfurter Allgemeine Zeitung**. Darüber hinaus stellte das Gericht fest, dass keine Verpflichtung besteht, kritische Berichte in sämtlichen Brancheninformationsdiensten zur Kenntnis zu nehmen. Sofern eine Bank über eine ausreichende Informationsgrundlage verfügt, kann sie selber entscheiden, welche Auswahl sie trifft. Weiterhin hat der **BGH** entschieden, dass **keine zwingende Hinweispflicht** auf vereinzelte negative Publikationen, die sich in der Fachöffentlichkeit nicht durchgesetzt haben, besteht.

Dialog optimiert RISK-vario®: Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat verschiedene Produktmodifikationen in ihrer **Risikoversicherungs-Produktreihe RISK-vario®** vorgenommen. Das **maximal mögliche Endalter** wurde von 70 auf 85 Jahre erhöht; die **Beitragszahlung** kann bis zum Alter 75 erfolgen. Die längste **Versicherungsdauer** kann jetzt 55 statt bisher 45 Jahre betragen. Die Gesellschaft **verzichtet auf das Kündigungsrecht nach §19, Abs. 3, VVG**. Im Rahmen der **Keyman-Absicherung** können bis zu 9 Personen in einem Vertrag abgesichert werden. Bis zu einer Versicherungssumme von 300.000 Euro und einem Eintrittsalter bis 49 Jahre verzichtet die **Dialog** auf ein **ärztliches Zeugnis**. In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** kann neben einem **Leistungsendalter von 67 Jahren auch ein Versicherungsendalter von 67 Jahren** vereinbart werden.

Swiss Life Champion in der U-Kasse: Die **Swiss Life** bietet ihr als **GMIB (Guaranteed Minimum Income Benefit)-Modell ausgestattetes Variable Annuity-Produkt Champion** auch in der **betrieblichen Altersvorsorge (bAV)** an. Dabei fließt der Sparbeitrag des Kunden vollständig in Investmentfonds; die erforderliche Garantie wird über Gebühren außerhalb der Kapitalanlagen des Produkts finanziert und dargestellt. Bei Vertragsabschluss steht die **lebenslang garantierte Rente** bereits fest. Zusätzlich ist eine **garantierte Rentensteigerung von 1 oder 2% pro Jahr** wählbar, so dass die vom Gesetzgeber geforderte Verpflichtung zur Rentenanpassung erfüllt ist. Zum Rentenbeginn wird aus dem Fondsguthaben die so genannte **Champion-Rente** ermittelt und mit der Garantierente verglichen. Der Kunde bekommt die höhere Rente, die ab Rentenbeginn ebenfalls in voller Höhe garantiert ist. Im Rahmen einer Versorgung über die **Swiss Life Unterstützungskasse** kann diese Garantierente als **Rückdeckungsversicherung** abgeschlossen werden.

Versicherer gut aufgestellt: „Dies ist eine Krise der Banken, nicht der Versicherungen“, so äußerte sich der **GDV bereits im Oktober** zur aktuellen Finanzmarktkrise. Auch **Nikolaus von Bomhard, Vorstandschef der Münchener Rück**, sieht keine unmittelbaren Folgen für die Versicherer: **„Ich erwarte keinen Versicherer in dem Rettungs-Fonds der Bundesregierung.“** Dennoch erwarten Branchenexperten **Auswirkungen auf das Geschäftsjahr 2009**. So sieht die **Zeitschrift Cash** in der **Ausgabe 12 / 2008** folgende **Trends für das nächste Jahr: Deutlicher Einbruch beim Geschäft mit Fondspolice und britischen With-Profit-Produkten bei gleichzeitiger Renaissance klassischer Lebens- und Rentenversicherungen. Auch Riester-Renten und Pensionskassen bzw. –fonds hält Cash weiterhin für attraktiv.**

Stiftung Warentest prüft Sofort-Renten: In der aktuellen **Ausgabe 12 / 2008** von **Finanztest** hat die **Stiftung Warentest** einen Vergleich von **konventionellen Sofort-Renten** veröffentlicht. Die Qualität des Vergleichs hält sich einmal mehr in überschaubaren Grenzen. Unstrittig dürfte lediglich sein, dass das mit 50% auch am höchsten gewichtete Kriterium, nämlich die **garantierte Rente, ein wichtiges Entscheidungskriterium für eine Sofort-Rente** sein dürfte. Schon der mit 40% gewichtete **Anlageerfolg ist mit einem dicken Fragezeichen** zu versehen. Welche Rolle spielt dieser Anlageerfolg bspw. bei einem Unternehmen, das überwiegend Risikogeschäft macht, bei dem sich die Guthaben der Versicherten definitionsgemäß gerade nicht verzinsen? Welche Bedeutung hat ein in der Vergangenheit erzielter Anlageerfolg für die zukünftige Erfüllbarkeit von garantierten und nicht garantierten Versicherungsleistungen? Spielt es für die Kaufentscheidung des Kunden bei einer Einmalzahlung von 60.000 Euro wirklich eine Rolle, ob der eine Versicherer die Gebühren für eine Neuausstellung der Police transparenter darstellt als der andere?

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 2008

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.

DWS BasisRente Premium

Der Anleger eröffnet bei der **DWS Investment GmbH** ein **Depot für die DWS Basis-Rente Premium**, dadurch kommt ein **Altersvorsorgevertrag im Sinne des § 10 Abs. 1 Nr. 2 b EStG** zustande; dieser **Altersvorsorgevertrag ist ein ungezillmerter Fondssparplan**, der aus einem Anlageplan zum Erwerb von Fondsanteilen (**Ansparphase**) und einer Auszahlungsphase zur Verrentung des angesparten Kapitals durch einen Lebensversicherer (**Rentenphase**) besteht. Zu Beginn der Auszahlungsphase garantiert die **DWS**, dass **mindestens die Summe der eingezahlten Kundenbeiträge** abzüglich der Abschluss- und Vertriebskosten zur Verfügung steht.

Zwischen dem vollendeten 60. und dem vollendeten 85. Lebensjahr kann sich der Kunde jederzeit für die Verrentung des entstandenen Fondsguthabens entscheiden. Zu diesem Zeitpunkt wird das Vertragsguthaben an einen von der **DWS ausgewählten Lebensversicherer** übertragen, der die Zahlung als **Einmalbeitrag für eine sofort beginnende Rentenversicherung** entgegennimmt. Die Rechnungsgrundlagen dieser Rentenversicherung werden von dem zukünftigen Partner-Lebensversicherer im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses (zu Beginn der Auszahlungsphase) festgelegt. Aktuell wird die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** als Verrentungspartner der **DWS** benannt. Alternativ kann sich der Kunde aber auch für eine andere Versicherungsgesellschaft entscheiden, als diejenige, die ihm die Fondsgesellschaft anbietet.

Das **Eintrittsalter** liegt zwischen 15 und 82 Jahren, die **Mindestlaufzeit** beträgt 2 Jahre. Frühestens mit Vollendung des 60. Lebensjahres, spätestens zur Vollendung des 85. Lebensjahres beginnt die **Rentenbezugsphase**. Der **monatliche Mindestbeitrag** beläuft sich auf 25 €, jährlich mindestens 300 €. **Einmalzahlungen** sind ab 2.500 € möglich, Zuzahlungen können jederzeit ab einer Summe von 500 € geleistet werden. Der Höchstbeitrag liegt bei 20.000 € jährlich pro Kunde, bzw. bei 40.000 € für zusammen veranlagte Ehepaare. Die **DWS** prüft dabei nicht, ob die Zahlungen des Kunden die steuerlichen Höchstgrenzen einhalten, und sie haftet auch nicht für die steuerliche Abzugsfähigkeit der geleisteten Beiträge. Bei Antragstellung kann eine **widerrufliche Dynamisierung der Beiträge von 5%** pro Jahr vereinbart werden. Sofern der Kunde vor **Beginn der Rentenzahlung verstirbt**, gehen seine Ansprüche und Eigentumsrechte an dem Altersvorsorgevertrag bzw. den in seinem **DWS-Depot** gehaltenen Fondsanteilen treuhänderisch an die **DWS** über. Die Fondsanteile werden veräußert und aus dem Erlös kann für den Ehepartner eine lebenslange Hinterbliebenenrente gebildet werden bzw. eine abgekürzte Leibrente als Waisenrente für hinterbliebene Kinder bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres. Die Hinterbliebenenrente wird dadurch gebildet, dass die **DWS** den Veräußerungserlös bei einem Lebensversicherer als Einmalbeitrag für eine Renten- oder Waisenversicherung einbringt. Alternativ kann sich der hinterbliebene Ehepartner aber auch für eine Übertragung des Vertragsguthabens auf einen schon bestehenden bzw. neu abzuschließenden Basisrentenvertrag bei der **DWS** oder einem anderen Anbieter entscheiden. Sofern weder ein Ehepartner, noch versorgungsberechtigte Kinder im Zeit-

punkt des Todesfalls vorhanden sind, wird die **DWS** den Veräußerungserlös anteilig den Altersvorsorgeverträgen **DWS BasisRente Premium** aller weiteren Anleger zuführen. Der Einschluss von Zusatzabsicherungen ist nicht möglich. Im Todesfall nach Beginn der Rentenphase endet der Vertrag ohne weitere Leistungen. Während der Ansparphase kann das Vertragsguthaben jederzeit auf einen anderen Anbieter übertragen werden, der einen Basisrentenvertrag anbietet (Übertragungsgebühr 51,30 € bei einem **Anbieterwechsel**). Eine Kündigung des Vertrages durch die **DWS** ist ausgeschlossen. In der **DWS BasisRente Premium** sind **keine Kapitalentnahmen** durch den Kunden möglich.

Ab dem vollendeten 55. Lebensjahr besteht die Möglichkeit, einmalig eine individuelle **Höchststandssicherung des Altersvorsorgevermögens** bis zu drei Monaten vor dem vereinbarten Beginn der Rentenphase zu beantragen. Grundlage der Absicherung wird der so genannte Referenzrenteneintrittstermin, der entweder dem vertraglichen Beginn der Rentenphase entspricht oder aber vom Kunden individuell festgelegt werden kann. Höchststandsabsicherung und Referenzrenteneintrittstermin werden von der **DWS** schriftlich bestätigt. Als erster Höchststand gilt der Wert des Altersvorsorgevermögens im Zeitpunkt der Annahme der Sicherung durch die **DWS**. Nachfolgend wird bis zum Erreichen des Referenzrenteneintrittstermins monatlich geprüft, ob der Stand des Altersvorsorgevermögens über dem bisher festgeschriebenen Höchststand liegt. Sofern dies an einem Referenzstichtag der Fall ist, wird dieser als neuer Höchststand festgeschrieben. Der auf diese Weise bis zum Referenzrenteneintrittstermin jemals erreichte Höchststand steht zu Beginn der Rentenphase zur Verfügung, mindestens aber der erste festgestellte Höchststand. Der tatsächliche Beginn der Rentenphase kann vom Referenzrenteneintrittstermin abweichen, wenn dies entsprechend vereinbart wurde. Liegt der Beginn der Rentenphase vor diesem Termin, so entfällt die Höchststandssicherung vollständig.

Zur **Ausgestaltung der Rentenphase** werden **drei verschiedene Möglichkeiten** angeboten:

1. Die **DWS** veräußert zum Zeitpunkt des Beginns der Rentenphase die Anteile im **DWS-Depot** und schließt eine **sofort beginnende Rentenversicherung** bei einem Versicherungsunternehmen nach Wahl der **DWS** ab, wobei **die DWS Versicherungsnehmer** und der Anleger versicherte Person ist. In den Musterberechnungen werden neben einer durchschnittlichen Wertsteigerung der erworbenen Fondsanteile in der Ansparphase zwischen 4% und 10% pro Jahr auch die aktuellen Konditionen und Rechnungsgrundlagen in der Lebensversicherung verwendet. Auf dieser Basis wird eine monatliche Grundrente (voraussichtliche Grundrente) ermittelt, die sich noch durch die monatlichen Überschüsse in der Rentenphase erhöhen könnte (voraussichtliche monatliche Rente).
2. Die **DWS** wird den Kunden zum Zeitpunkt des Beginns der Rentenphase über **andere zulässige Auszahlungsarten** gemäß den Anforderungen des § 10 Abs. 1 Nr. 2 b EStG informieren.
3. **Übertragung des Erlöses aus der Veräußerung** des gebildeten Altersvorsorgevermögens auf einen anderen Anbieter eines Basisrentenvertrages bzw. auf ein anderes als von der **DWS** vorge-

schlagenes Versicherungsunternehmen zum Abschluss einer sofort beginnenden Rentenversicherung.

Im Rahmen der **DWS BasisRente Premium** werden die **Altersvorsorgebeiträge nach einem finanzmathematischen Modell in ein Portfolio aus Anteilen an Investmentfonds** angelegt. Soweit es sich um ausschüttende Fonds handelt, werden die Ausschüttungsbeträge ohne Kostenbelastung zum Nettoinventarwert des jeweiligen Fonds wieder angelegt. Dieses Portfolio besteht aus einem **Dachfonds**, der in risikoreiche Kapitalanlagen wie Aktien oder Aktienfonds investiert (**Wertsteigerungskomponente**) sowie aus **einem oder mehreren Anleihefonds (Kapitalerhaltungskomponente)**. Die jeweilige Gewichtung der Fonds im Portfolio wird durch das finanzmathematische Modell tagesaktuell und kundenindividuell festgelegt, wobei die Restlaufzeit des Vertrages sowie die aktuelle Marktentwicklung wichtige Faktoren sind. Neue Beiträge werden gemäß der Modellvorgaben auf die Wertsteigerungs- und die Kapitalerhaltungskomponente aufgeteilt, ggf. wird auch das vorhandene Kapital zwischen den beiden Komponenten umgeschichtet. Grundlage dafür ist das dynamische Wertsicherungssystem **CPPI Constant Proportion Portfolio Insurance**. Bei starken Schwankungen und hoher Volatilität kann das gebildete Kapital zu 100% in einer der beiden Komponenten gehalten werden. Der Anleger im **DWS BasisRente Premium-Modell hat zu keinem Zeitpunkt Einfluss auf die Auswahl oder die Zusammensetzung der Investmentfonds in seinem Portfolio**.

Die verwendeten Teilfonds wurden am **02.01.2007 in Luxemburg** aufgelegt, **Verwaltungsgesellschaft ist die DWS Investment S.A., die State Street Bank Luxembourg S.A. fungiert als Depotbank**.

Die **Abschluss- und Vertriebskosten** betragen für alle regelmäßigen und unregelmäßigen Beiträge und Zuzahlungen des Kunden bis zum Eintritt in die Rentenphase einheitlich **5% der jeweils geleisteten Zahlung**. Die Verteilung der Abschlusskosten erfolgt ratierlich über die gesamte Ansparphase, eine **Stornohaftung ist nicht vorgesehen**. Entsprechend kann auch nur eine ratierliche Auszahlung der Courtage bzw. Provision an den Vertriebspartner erfolgen (§ 125 InvG). Der verbleibende Altersvorsorgebetrag wird zum Nettoinventarwert, d. h. ohne Abzug von Ausgabeaufschlägen in Fondsanteilen angelegt.

Zur Abgeltung der Kosten für die **Verwaltung des gebildeten Kapitals** werden Entgelte erhoben, deren Höhe sich aus dem Verkaufsprospekt der Fonds in der jeweils geltenden Fassung ergibt und die dem jeweiligen Sondervermögen unmittelbar belastet werden. Für den Aktiendachfonds werden aktuell 1,50% jährliche Verwaltungsgebühren erhoben, für die Rentenfonds zwischen 0,70% und 0,75%.

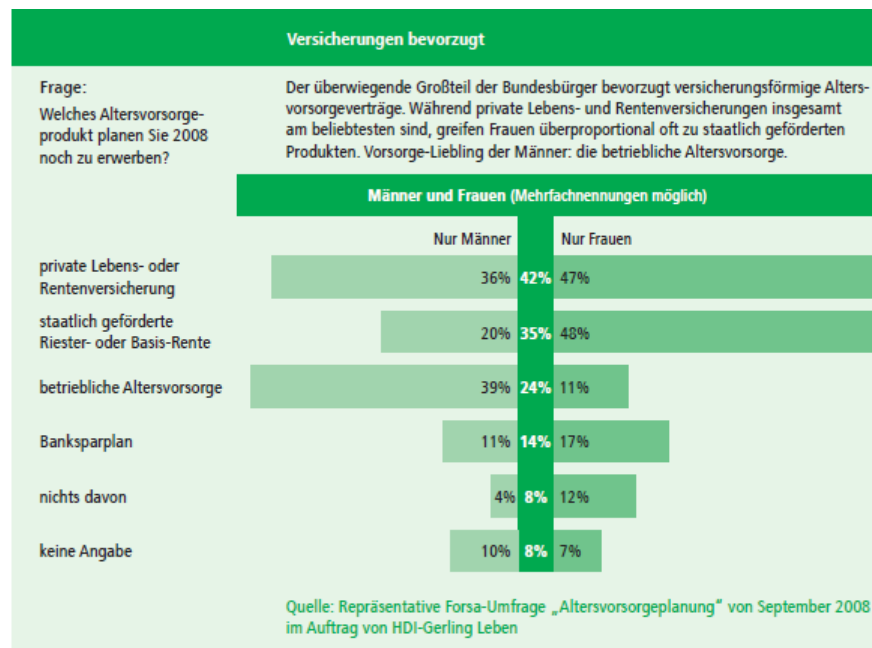
Für die Verwaltung des **DWS BasisRente Premium-Depots** berechnet die Gesellschaft eine Gebühr von 15,40 € jährlich. Die **DWS** richtet dem Anleger ein Onlinekonto ein, über dessen Postkorb er sämtliche Informationen zu seinem Vertrag in elektronischer Form erhält.

Altersvorsorgeplanung 2008

Im Auftrag der **HDI-Gerling Lebensversicherung AG** hat das **Marktforschungsinstitut Forsa** im September 2008 die repräsentative Umfrage „**Altersvorsorgeplanung 2008**“ durchgeführt. Dabei wurden 1.007 volljährige, in Deutschland lebende Personen befragt, ob sie im laufenden Jahr noch ihre Altersvorsorge aufstocken wollen und welche Kriterien für die Produktauswahl relevant sind.

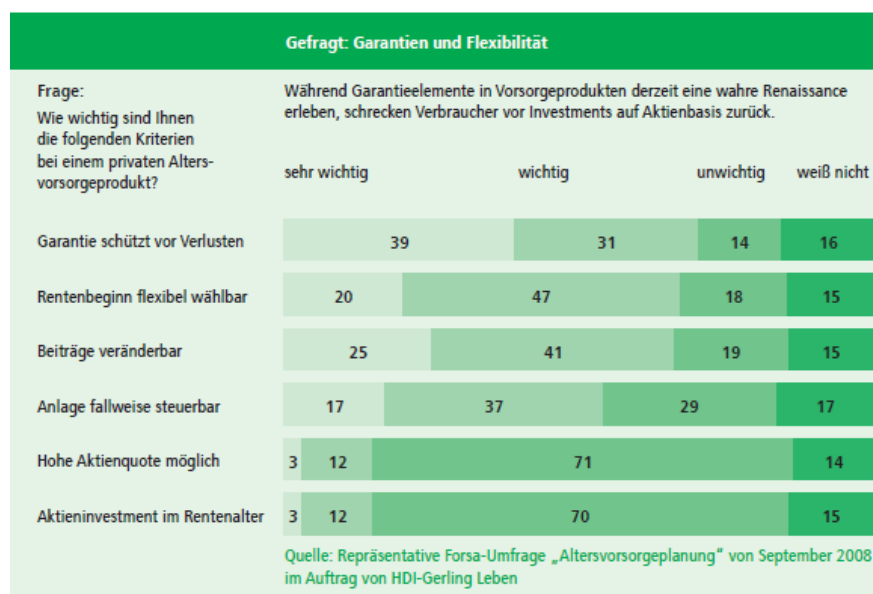
Grundsätzlich war die Bereitschaft, noch in diesem Jahr die Altersvorsorge aufzustocken sehr gering; nur 3% der Befragten hatten einen Vertragsabschluss fest eingeplant. Allerdings hatte fast die Hälfte einen Betrag zwischen 25 Euro und 200 Euro zur freien Verfügung.

Von den Abschlussbereiten bevorzugt der überwiegende Teil Versicherungslösungen. Hier präferieren 67% die klassische Rentenversicherung mit Garantieverzinsung; fondsgebundene Lösungen werden von 29% in Erwägung gezogen. Den Abschluss einer Fondspolice ohne Garantien können sich dagegen nur 12% vorstellen.

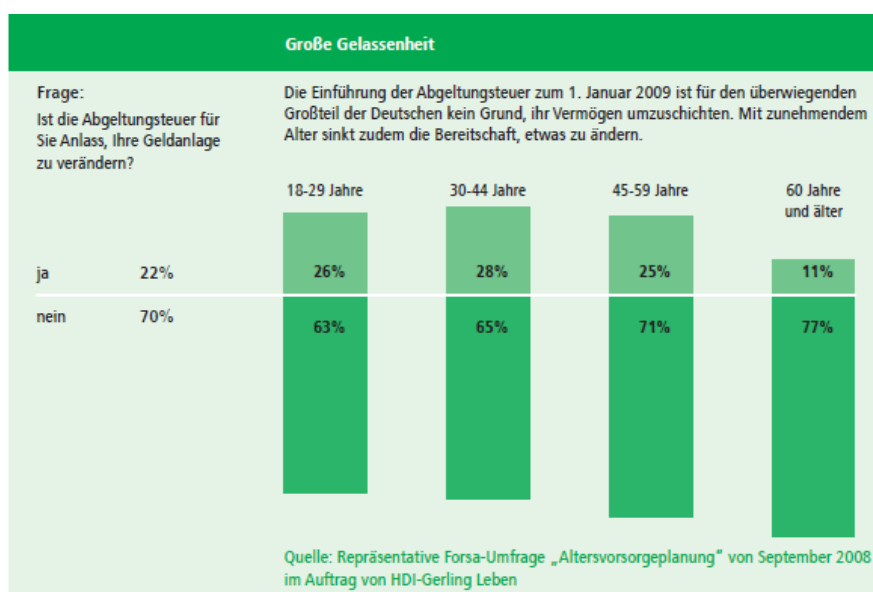


Interessant ist auch die Erkenntnis, dass eine Erhöhung der Guthabenzinsen bei 78% der Befragten nicht zu einer Erhöhung der Abschlussbereitschaft führen würde. Für die einen ist die Rendite zu gering, für die anderen das Risiko zu groß. Einen Ausweg aus diesem Dilemma sieht **Lüder Mehren, Vertriebsvorstand der HDI-Gerling Leben-Gruppe**, in dynamischen Hybrid-Modellen: **„Die Lösung können dynamische Hybridprodukte sein. Denn sie sind der Königsweg für risikoscheue und gleichzeitig ertragsorientierte Anleger.“** Mit Hilfe eines Umschichtmechanismus werden in guten Börsenzeiten Ertragschancen ausgenutzt und in schlechten Zeiten Kapital gesichert.

Bei den **Eigenschaften der Produkte stehen Garantien und Flexibilität** ganz hoch im Kurs. Für 70% der Befragten sind Garantien vor Verlusten wichtig oder sehr wichtig. 67% nannten einen flexiblen Rentenbeginn als wichtiges Entscheidungskriterium. Auch die Veränderbarkeit der Beiträge spielt eine große Rolle als Auswahlkriterium. Die Möglichkeit einer hohen Aktienquote innerhalb der Versicherungspolice hielten mehr als 2/3 ebenso für unwichtig, wie das Aktienengagement in der Rentenbezugszeit.

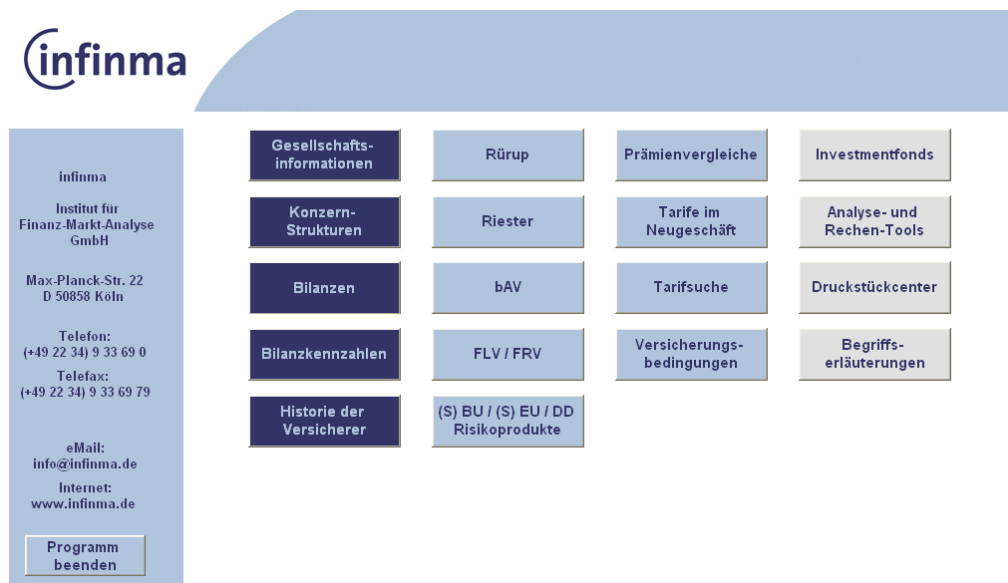


Im Hinblick auf die ab dem **1.1.2009 geltende Abgeltungssteuer** sind die Deutschen recht gelassen. Für 70% stellt die Abgeltungssteuer keinen Grund für eine evtl. Vermögensumschichtung dar.



W.A.S. 4.4 in neuem Layout

Seit kurzem steht für unsere Kunden die aktuelle **Version 4.4, November 2008, der Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** zur Verfügung. Die neue Version zeichnet sich u. a. durch eine **völlig neue und vereinfachte intuitive Steuerung** aus. Schon unmittelbar nach dem Programmstart sind auf einer Bildschirmseite alle verfügbaren Inhalte der Software zu erkennen.



Darüber hinaus haben wir einem weiteren Wunsch unserer Kunden Rechnung getragen. Nach unseren Erkenntnissen ist **infinma der erste Anbieter** auf dem deutschen Markt, der es im Bereich **der geförderten Produkte – Riester und Rürup – ermöglicht, Produkte von Versicherern und Investmentgesellschaften** unter einheitlicher Oberfläche in einer Softwareanwendung zu vergleichen. Damit reagieren wir auch auf die weiter zunehmende Bedeutung von Gesellschaften wie **DWS Investment und Union Investment** als Anbieter von Riester- und Rürup-Produkten. Wie bisher erhalten Sie natürlich auch umfangreiche Informationen über die im Rahmen von **fondsgebundenen Produkten besparbaren Investmentfonds**. Mit Hilfe einer **Inverssuche** können Sie bspw. feststellen, welche Versicherer einen bestimmten Fonds in ihrer Angebotspalette haben. Im Bereich der **Prämienvergleiche** haben wir nun erstmals auch einen Vergleich **fondsgebundener Rentenversicherungen gegen Einmalprämie** realisiert.

Das sog. **Druckstückcenter** stellt nicht nur alle bisher erschienen Ausgabe der **infinma news** im Offline-Modus zur Verfügung, sondern wird auch zunehmend **von Versicherern zum Transport der eigenen Druckstücke** verwendet. Viele unserer Kunden haben immer wieder den Wunsch geäußert, auf Vergleichssoftware, Analysen, Druckstücke u. ä. jederzeit und überall offline zugreifen zu können.



Interview mit Dr. Michael Neubert, CEO der Liechtenstein Life AG

infinma: Herr Dr. Neubert, wer oder was ist die Liechtenstein Life?

Dr. Neubert: Wir sind ein neu gegründetes Versicherungsunternehmen am Standort Liechtenstein. Unsere Positionierung ist „Produktintelligenz und Beratungskompetenz am Standort Liechtenstein“. Unter „Produktintelligenz“ verstehen wir die schnelle Entwicklung innovativer und maßgeschneiderter Versicherungslösungen, die den individuellen Bedürfnissen und unterschiedlichsten Lebenssituationen unserer Kunden gerecht werden. „Beratungskompetenz“ steht für einen Ansatz, der Beratung nicht statisch, sondern als einen laufenden Prozess begreift, der sich am Kunden und seinen sich permanent verändernden Lebenssituationen orientiert.

Nach dem „Best in Class“-Prinzip arbeiten wir mit den jeweils besten Kooperationspartnern in den Märkten zusammen. Sie sind unsere Visitenkarte. Gerade im Vertrieb unserer Produkte achten wir bei unseren unabhängigen Partnern (Banken, Treuhänder etc.) neben der Qualität in der Beratung auf die Reputation.

infinma: Was hat Sie dazu bewogen, gerade in der jetzigen Zeit erstens einen neuen Lebensversicherer zu gründen und zweitens den Standort Liechtenstein zu wählen?

Dr. Neubert: In der momentanen Finanzkrise, die Ursache und zugleich Folge eines massiven Vertrauensverlustes ist, sehen wir große Chancen für uns. Die aktuelle Bewegung von Kundengeldern von den Finanzkonzernen hin zu eigentümergeführten Finanzdienstleistungsunternehmen zeigt, dass letztere in Krisenzeiten einen Vertrauensvorteil haben. Liechtenstein Life wurde von renommierten Unternehmerpersönlichkeiten aus Liechtenstein gegründet. Unsere Unabhängigkeit von internationalen Finanzkonzernen und unsere Flexibilität sind unsere Trümpfe.

Liechtenstein ist ein attraktiver Standort für eine Unternehmensgründung, zum Beispiel im Finanzdienstleistungs-Sektor. Liechtenstein ist für uns ein interessanter Heimmarkt und die Basis für die Internationalisierung des Unternehmens.

In den internationalen Medienberichten kamen die zahlreichen Vorteile von Liechtenstein zu kurz. Das Fürstentum Liechtenstein ist Teil des Europäischen Wirtschaftsraums und hat sich zu einem international anerkannten Finanzplatz entwickelt, dessen Qualitäten jüngst der Internationale Währungsfonds würdigte. Die lange Tradition und die attraktiven Rahmenbedingungen bieten Versicherungen mit Liechtenstein als Domizil optimale Voraussetzungen, um mit der Kombination aus Vermögensverwaltung und Lebensversicherungen ihren Kunden einzigartige Produkte anbieten zu können. Der Finanzplatz Liechtenstein wird überwacht durch die unabhängige Liechtens-

teinische Finanzmarktaufsicht in ihrer Rolle als oberste Corporate Governance-Instanz. Laut des aktuellen Berichts des IWF (Internationaler Währungsfonds) hat der Finanzplatz eine moderne und leistungsfähige Aufsicht. Liechtenstein erfüllt die Basler Grundsätze (Bankenaufsicht) und IOSCO-Grundsätze (Wertpapieraufsicht) in hohem Masse. Die Stiftung ICQM – Institute for Compliance and Quality Management – setzt sich für nachhaltige Pflege der Qualität der Dienstleistungen ein. Die Hochschule Liechtenstein bietet ein breites und tiefes Ausbildungsangebot für die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter an. Daneben gibt es eine Reihe von so genannten Privilegien, von denen Anleger profitieren: Anlageprivileg: Bietet größtmögliche Flexibilität bei der Wahl der Anlagekategorien; Vermögens- und Anlegerschutz: Garantiert durch die liechtensteinische Gesetzgebung (Art. 77-79 Versicherungsvertragsgesetz und Art 59a Versicherungsaufsichtsgesetz); Diskretionsprivileg: Bietet ein effektives Versicherungsgeheimnis analog dem liechtensteinischen Bankgeheimnis; Erbschafts- und Schenkungsprivileg: Stellt sicher, dass der Wert der Police nicht in den Nachlass fällt; Steuerprivileg: Steueroptimierung kann in Übereinstimmung mit dem Steuerrecht des Versicherungsnehmers erfolgen; Begünstigungsprivileg: Bietet freie Gestaltung und jederzeitige unkomplizierte Änderungsmöglichkeit der Bezugsrechte.

infinma: Wie wird Ihr Produktangebot aussehen? An welche Zielgruppen wenden Sie sich? Was werden die relevanten Märkte für Sie sein?

Dr. Neubert: Liechtenstein Life entwickelt Versicherungs- und Vorsorgeangebote, die auf die unterschiedlichen Situationen der Anleger in den jeweiligen Ländern ausgerichtet sind. Unsere Angebote zeichnen sich grundsätzlich durch Einfachheit, Flexibilität und Performance aus. Mit unserer Fondspolice Value Invest lässt sich mit laufenden Beiträgen mittelfristig ein Vermögen aufbauen, sei es zur Altersvorsorge, Immobilienfinanzierung oder zum Vermögensaufbau. Als innovatives Universalprodukt deckt Value Invest elementare Lebensrisiken ab. Ob bei Todesfall, bei Invalidität oder bei schwerwiegenden Krankheiten, ist die Absicherung des Einkommens jederzeit gewährleistet, unabhängig von der persönlichen Lebenssituation. Wenige Wochen nach der Genehmigung durch das Eidgenössische Finanzdepartement stehen die Liechtenstein Life-Produkte Value Invest Classic 3 a und 3b im unabhängigen Schweizer Ranking von Roth Gyax und Partner ganz oben. Dank unserer State of the Art-IT und der Produktintelligenz als Kernkompetenz konnten wir ein im Schweizer Markt noch nie da gewesenes Preis-Leistungsverhältnis und ein hohes Maß an Flexibilität realisieren. Diese neue Generation an fondsgebundenen Lebensversicherungen räumt mit dem Klischee auf, Fondspolice seien teuer und überholt.

Für vermögende internationale Kunden ist insbesondere unser Private Life Insurance-Angebot von Interesse. Auf der Suche nach einem Partner, der das Vermögen managt und gleichzeitig sichert, sehen sich Vermögende vor der Entscheidung: entweder eine Privatbank oder eine Versicherung. Dem Private Banking wird dabei oft nicht die Kompetenz der Absicherung des Vermögens zugeschrieben, auf der anderen Seite assoziiert man mit einer Versicherung nicht automa-

tisch die Kompetenz der aktiven Vermögensverwaltung. Mittels einer Einmalanlage können bei Private Life Insurance bestehende Wertschriftenanlagen in eine Lebensversicherung eingebracht werden. Somit profitiert das Wertschriftenvermögen von den speziellen Vorteilen bzw. Privilegien einer Lebensversicherung.

infinma: Was sind die wesentlichen Highlights Ihrer Produkte im Vergleich zu anderen Wettbewerbern in Liechtenstein aber auch in Österreich oder Deutschland?

Dr. Neubert: Dank unserer State of the Art-IT und Produktintelligenz sind wir in der Lage, gezielt auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden im jeweiligen Land ein Angebot zu entwickeln. Gegenätzlich zu den in Liechtenstein sonst üblichen Offshore-Angeboten gehen wir auf die Kunden im Ausland zu und erarbeiten für sie im Rahmen der jeweiligen Steuergesetze Lösungen im Rahmen der staatlich geförderten privaten Vorsorge. Neben diesen, auf die jeweiligen Situationen maßgeschneiderten Lösungen profitieren die Kunden zusätzlich von den erwähnten Weltklasse-Privilegien Liechtensteins.

Unabhängig vom Domizil profitiert der Versicherungsnehmer von Vorteilen des jeweiligen Standorts der Versicherungsgesellschaft, der steuerlichen Effizienz einer effektiven Nachlassplanung, d.h. einer freien Wahl der Begünstigten und dem Konkurschutz. Allerdings müssen die zwingenden Bestimmungen des Herkunfts- oder Domizilstaates jeweils berücksichtigt und individuell geprüft werden. Mit der Investition in Private Life Insurance FL beispielsweise muss keine Änderung der Anlagestrategie, der Depotbank und des Kundenbetreuers erfolgen. Als kostengünstige und einfache Ergänzung bzw. Alternative zur Stiftung ist diese Vermögensanlage kombiniert mit Vorsorge für Menschen in unterschiedlichsten Lebenssituationen geeignet.

Situation 1: Ein deutscher Unternehmer beabsichtigt, im Alter von 65 Jahren seine Firma zu verkaufen, sein Vermögen an seine drei nicht volljährigen Kinder zu übertragen. Dabei will er hohe Kosten für komplexe Rechtsstrukturen vermeiden. Mit der Lösung Private Life Insurance, zugeschnitten auf die rechtlichen Erfordernisse des Wohnsitzstaates unseres vermögenden Kunden, kann er sein Vermögen auf die Kinder verteilen, die Bezugsrechte individuell bestimmen und den Auszahlungszeitpunkt festlegen.

Situation 2: Eine allein erziehende Mutter aus Italien möchte als erfahrene Anlegerin in Private Equity, Immobilien und Hedge Funds investieren. Sie legt Wert auf individualisierte Erbschaftsplanung zu Gunsten ihres Kindes und eine steuerlich optimierte Lösung.

Wie immer auch die Situation des einzelnen Kunden sich gestalten mag und egal, ob der Kunde schon eine Beziehung mit einer Depotbank hat, Private Life Insurance ist das passende Angebot.

infinma: Welche vertriebliche Ausrichtung wird die Liechtenstein Life haben? Wird es Niederlassungen im Ausland geben, bspw. in Deutschland oder der Schweiz?

Dr. Neubert: Unsere Organisation ist sehr schlank. Wir operieren ohne eigenen Vertrieb und arbeiten im Rahmen des Best-in-Class-Prinzips mit ausgewählten Kooperationspartnern – Banken, Vermögensverwalter, Makler und Treuhänder – in den jeweiligen Märkten zusammen. Sie sind unser Aushängeschild. Qualität und Reputation und Kompatibilität mit unserer Unternehmenskultur sind bei der Auswahl der Partner entscheidend.

infinma: Gerade in Deutschland scheint der Standort Liechtenstein - nicht zuletzt wegen der Zuwinkler-Affäre - immer noch für viele Marktteilnehmer etwas problematisch zu sein? Wie gehen Sie mit dieser Thematik um? Welche Unterstützung bieten Sie hier Ihren Vertriebspartnern?

Dr. Neubert: Wir gehen selbstbewusst mit dieser Thematik um, zumal wir als frisch gegründetes Unternehmen keine Altlasten haben. Wir sehen die Vorteile des Standorts und haben uns deshalb auch bewusst für den Namen Liechtenstein Life entschieden. Liechtenstein Life sieht sich als ein Zeichen für das „neue Liechtenstein“. Da wir keine Vergangenheit haben, können wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken. Das große Interesse der Kunden und Vertriebspartner an unserem Unternehmen und den Produkten zeigt, dass wir mit unserer Ausrichtung richtig liegen. Wir unterstützen unsere Kooperationspartner in den jeweiligen Märkten intensiv mit Schulungen zu unseren Angeboten.

infinma: Können Sie uns schon was dazu sagen, mit welchem Geschäftsvolumen Sie für das nächste Jahr rechnen?

Dr. Neubert: Obwohl wir den operativen Start erst für Januar 2009 angesetzt haben, wachsen wir schnell in der Schweiz und Liechtenstein. Bis Ende 2009 planen wir ein Geschäftsvolumen in dreistelliger Millionenhöhe. Im Sinne eines nachhaltigen Wachstums hat Qualität für uns Vorrang vor schnellem Umsatzwachstum. Wir wollen organisch und profitabel wachsen. Das Allerwichtigste sind für uns zufriedene Kunden.

infinma: Herr Dr. Neubert, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen viel Erfolg.