

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
BVI Jahres-Pressekonferenz	Seite 7
Produktpalette Generali 2009	Seite 9
Interview mit Dr. Markus Faulhaber, Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG für Privatkunden, Produkte und Controlling	Seite 10

## Kurzmeldungen:

**GDV vermeldet Wachstum:** Nach einer Meldung des **GDV** konnten die **deutschen Lebensversicherer** im **Jahre 2008** ihre Beitragseinnahmen um knapp 1% auf 76,1 Mrd. Euro steigern. Das **Neugeschäft** gegen laufenden Beitrag legte um 7% auf 6,9 Mrd. Euro zu. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich um 8,6% auf 167,2 Mrd. Euro; davon entfielen 12,3 Mrd. Euro auf Versicherungen gegen Einmalbeitrag. Zur **positiven Geschäftsentwicklung** hat vor allem das **4. Quartal 2008** erheblich beigetragen, das trotz der Finanzkrise eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorquartal verzeichnen konnte. *„Die trotz Finanzmarktkrise positive Entwicklung der Beitragseinnahmen und des Neugeschäfts unterstreicht das gewachsene Bedürfnis der Menschen nach Sicherheit und verlässlichen Leistungen bei ihrer Altersvorsorge“*, erläuterte **Jörg von Fürstenwerth**, Vorsitzender der Hauptgeschäftsführung des **GDV**.

**Gothaer BUZ Fonds:** Die **Gothaer Lebensversicherung AG** hat zu Beginn dieses Jahres eine neue, **fondsgebundene Berufsunfähigkeitszusatzversicherung** eingeführt. Die **Gothaer BUZ Fonds** kann mit Produkten aus allen drei Schichten kombiniert werden. Technisch handelt es sich dabei um ein *„Zwei-Fonds-Topfmodell“*; es gibt jeweils einen Topf für die Altersvorsorge und einen Topf für das BU-Risiko. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die Prämien zur Absicherung des BU-Risikos immer nur aus dem BU-Topf genommen werden und somit die eigentliche Altersvorsorge nicht angetastet wird. Als eine **Zielgruppe** nennt die **Gothaer junge Menschen. Auszubildende und Studenten** können eine Jahresrente bis zu 12.000 Euro abschließen und mit der **Gothaer Start-Dynamik** mit reduzierten Anfangsbeiträgen in das Produkt einsteigen. Bei erstmaliger Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit kann die BU-Rente verdoppelt werden. Aufgrund möglicher Steuervorteile sei das Produkt auch für **Freiberufler** interessant.

**Münchener Verein mit Rekordergebnis in der bAV:** Mit einem **Wachstum von 84,5%** nach Stückzahlen und von **63,9%** nach Produktion erzielte die **Münchener Verein Versicherungsgruppe** im **Jahr 2008 das beste bAV-Jahr ihrer Firmengeschichte**. **Einfache Konzepte, fundierte Schulungen und eine klare Argumentation für die bAV** seien nach Gesellschaftsangaben die wesentlichen Erfolgsfaktoren. Die **Haftungssicherheit der Produkte und hohe Übertragungswerte** bereits im ersten Versicherungsjahr wurden als weitere Faktoren genannt. Im Rahmen des Tarifvertrages mit dem **bayerischen Metallhandwerk** wird der **Münchener Verein** als Partner empfohlen.

**Generali wächst stabil:** Die **Generali Deutschland Gruppe** vermeldete über alle Sparten hinweg ein **Beitragswachstum** von 3,4% auf über 14 Mrd. Euro. Das Jahresergebnis werde jedoch von der Finanzkrise erheblich belastet sein. Um so erfreulicher sei es, „**dass wir stabil wachsen und damit vom Markt abkoppeln**“, kommentierte **Dieter Meister, Vorstandssprecher der Generali Deutschland Holding AG**. Die **laufenden Neugeschäftsbeiträge in der Lebensversicherung** wuchsen um 12,1%, die **Einmalbeiträge** um 9,5%. Gemessen an der **APE-Prämie** liegt das Neugeschäftswachstum bei 11,9%. Hervorgehoben wurde vor allem die **starke Positionierung bei den staatlich geförderten Produkten**. Der Bestand an **Riester-Renten** wuchs um 350.000 auf nunmehr 1,64 Mio. Verträge. Im Berichtsjahr seien zudem mehr als 62.000 **Basis-Renten** neu hinzugekommen.

**Canada Life plant Sofort-Rente:** Die **Canada Life** hat für das **2. Quartal 2009** eine **sofort beginnende Rente gegen Einmalbeitrag** angekündigt. Die neue Police soll Renditechancen und die ständige Verfügbarkeit des Fondsinvestments gewährleisten. Auch nach Rentenbeginn soll der Kunde Beträge aus seinem Fondsguthaben entnehmen können. „**Diese grundsätzliche Philosophie für die Ansparphase fondsgebundener und fondsbasierter Rentenversicherungen werden wir in 2009 in die Renten-, also die Entsparphase, forttragen**“, erläuterte **Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter der Canda Life Europe in Deutschland**. Das neue Produkt ist nicht nur für das Neugeschäft vorgesehen, sondern auch als Verrentungsform für die aufgeschobenen Unitised-With-Profits-Produkte sowie die fondsgebundenen Rentenversicherungen der **Canada Life**.

**SV Leben übertrifft Erwartungen:** Die **SV Leben** übertraf nach eigenen Angaben im Jahre 2008 die Erwartungen. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 19,5% auf knapp 2,4 Mrd. Euro. Gemessen an der Beitragssumme legte das **Geschäftsfeld bAV um 69%** zu. Die Beitragseinnahmen gingen leicht zurück. Dies sei vor allem auf das Auslaufen der Beitragszahlungsdauer zahlreicher „5+7-Modelle“ aus dem Jahre 2003 zurückzuführen. Von den Subprime-Verbriefungen sei die **SV Leben** aufgrund ihrer **streng konservativen Kapitalanlagepolitik** nicht betroffen. Das Aktienengagement wurde im Laufe des Jahres 2008 auf unter ein Prozent herunter gefahren.

**Überschussbeteiligung 2009:** In unserem Artikel zur **Überschussbeteiligung 2009** in der Ausgabe **1/2009** unserer **infinma news** ist uns leider ein kleiner Fehler in der Darstellung unterlaufen. Irrtümlicherweise hatten wir ausgeführt, dass kein Lebensversicherer seine Gewinnbeteiligung erhöht habe. Dabei hatten wir die **ÖSA – Öffentliche Lebensversicherung Sachsen-Anhalt** – übersehen. Das Unternehmen hat den laufenden Gewinnanteil um 0,2%-Punkte erhöht und kommt jetzt auf eine laufende Verzinsung in Höhe von 4,35%. Für die **Gesamtverzinsung inkl. Schlussgewinnbeteiligung** hat die **ASSEKURATA** in ihrer Studie einen Wert von knapp 5,5% ermittelt. Sorry nach Sachsen und Danke nach Köln für den Hinweis!

**Aktienquoten in Riester-Fondssparplänen:** In **Ausgabe 3 / 2009** von **Finanztest** finden sich Informationen über **die aktuellen Aktienquoten in einigen Riester-Fondssparplänen**. So habe es auch bei **DWS RiesterRente Premium** Umschichtungen von Aktien- in Rentenfonds gegeben. Bei der **DWS Toprente Dynamik** liegt die Aktienquote nach wie vor bei 85%, bei der **DWS Toprente Balance** bei 50%. Bei der **Deka Bonusrente** erreicht der Aktienanteil nach Angaben einer Unternehmenssprecherin bis zu einem Alter von 45 Jahren immer 100%. Bei der **Hansa Invest** liegt die Aktienquote nahe am vorgegebenen Soll; bis 24 Jahre vor Rentenbeginn ist der Sparer aktuell statt zu 90% zu 88% in Aktien investiert. Bei der **Cominvest Förderrente** habe die Entwicklung der Aktienmärkte überhaupt keinen Einfluss auf die Beitragsverteilung. Umgeschichtet werde erst gegen Ende der Ansparphase, unabhängig vom Aktienmarkt.

**Riester-Fondssparpläne wachsen weiter:** Die Zahl der **Riester-Verträge auf Fondsbasis** ist im Jahr 2008 um 24% bzw. 464.000 Verträge auf etwa 2,4 Millionen Verträge angestiegen. Dies teilt der **Investment-Verband BVI** kürzlich mit. Im Vorjahr hatte das Wachstum noch 56% betragen. Insbesondere das vierte Quartal 2008 habe sich gegenüber dem Vorjahr unterdurchschnittlich entwickelt. *"Die Entwicklung zeigt, dass das Thema Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung gewinnt und immer mehr Menschen dabei auf die langfristig rentabelste Form des Riester-Sparens setzen"*, kommentierte der **BVI** die Zahlen.

**MetallRente legt zu:** Das **Versorgungswerk der Metall- und Elektroindustrie (MetallRente)** hat nach eigenen Angaben im **Jahre 2008** das zweitbeste Ergebnis seit Bestehen erzielt. Mehr als 50.000 neue Verträge in über 2.200 Unternehmen kamen im letzten Jahr in der betrieblichen Altersvorsorge hinzu. *„Die anhaltende Dynamik in der Entwicklung von MetallRente setzt gerade in diesen Zeiten ein erfreuliches Zeichen für die Altersvorsorge“*, erläuterte **MetallRente-Geschäftsführer Heribert Karch**. **MetallRente** ist die gemeinsame Einrichtung des **Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall** und der **Gewerkschaft IG Metall**. Für das Jahr 2009 hat die **MetallRente** eine **laufende Verzinsung** von unverändert 4,4% für die Direktversicherung und von 4,0% für die Pensionskasse bekannt gegeben.

**Iduna erweitert Pflege-Angebot:** Die **Iduna Lebensversicherung a. G.** hat ihr Angebot im Bereich der Pflegeversicherung erweitert. Unter den **Tarifbezeichnungen PflegeExklusiv und PflegePremium** werden zwei **Pflegerenten-Versicherungen** angeboten. Die beiden Tarifvarianten unterscheiden sich in den **Leistungsstufen**. **Pflegebedürftigkeit** besteht nach den **Definitionen der Iduna** sowohl bei Verlust bestimmter Grundfähigkeiten als auch bei Vorliegen der Voraussetzungen der gesetzlichen Pflegestufen. Dazu kommt Pflegebedürftigkeit wegen Demenz. Wesentliche Leistungskomponente sind zudem **Assistance-Leistungen**, die über die **Roland Assistance** bereit gestellt werden. Hierzu zählen die Organisation eines Platzes in einer Pflegeeinrichtung, die Bereitstellung eines Pflege-Managers, Kostenerstattungen für bestimmte Leistungen sowie ein Reha-Management. Die Tarife sind **überschussberechtig**; als Gewinnverwendung kann neben der Bonus-Rente auch die Anlage in Fondsanteilen der konzerneigenen **Hansainvest** gewählt werden.

**Partner Office setzt auf zertifizierte Beratungssoftware:** Die **Partner Office AG aus Köln**, eine **Servicegesellschaft für unabhängige Vermittler**, bietet ihren Kunden u. a. die Möglichkeit, eine **zertifizierte Beratungssoftware** zu nutzen. Die von der **C1 FinCon GmbH** entwickelte **Software CARA zur Finanzberatung** wurde Anfang des Jahres von der **Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ACCREDO Beratung und Betreuung GmbH** zertifiziert. In dem Zertifikat heißt es u. a.: *„ermöglicht bei sachgerechter und systemgerechter Anwendung, die korrekte Ermittlung der steuerlich relevanten Zahlen und sowie eine ordnungsgemäße Ermittlung möglicher Versorgungslücken.“* Gerade im Hinblick auf die ständige Diskussion um die Berater-Haftung und die Qualität von Beratungs- und Softwaretools – siehe hierzu auch die Kurzmeldung in den **infinma news 1/2009** – verfolgt **Partner Office** hier einen interessanten Ansatz.

**Warten auf VA:** Die **deutschen Lebensversicherer** werden vermutlich noch weiter darauf warten müssen, sog. **Variable Annuities (VA)-Produkte** einführen zu können. Es handelt sich dabei i.d.R. um **fondsgebundene Produkte mit einer bestimmten vordefinierten Garantiekomponente** zu einem bestimmten Zeitpunkt, bspw. einer garantierten Altersrente. Die hierzu erforderlichen **Instrumente zur Erzeugung der Garantie werden am Kapitalmarkt** dazu gekauft. Für die Einführung derartiger Produkte in **Deutschland** wäre jedoch eine **Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes** erforderlich, da z. Zt. die **§§ 54, 65 und 66 des VAG** dezidierte **Vorschriften zur Kapitalanlage** enthalten, die mit **VA-Produkten** nicht vereinbar sind. Zwar liegt dem **Bundeskabinett** bereits seit Herbst 2008 ein entsprechender **Entwurf** vor. Angesichts der aktuellen Finanzmarktkrise rechnen jedoch auch die Versicherer nicht mehr mit einer Verabschiedung in der laufenden Legislaturperiode. Die bisher in Deutschland vertriebenen **VA-Produkte**, bspw. **TwinStar von der AXA oder Champion von der Swiss Life** sind in **Irland oder Luxemburg** beheimatet.

**Erfolgreiches Geschäftsjahr bei der Stuttgarter:** Mit einer **Beitragssumme des Neugeschäfts** von gut 910 Millionen Euro konnte die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** im **Geschäftsjahr 2008** ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 18,3% erzielen. Das Neugeschäft gemessen an den laufenden Beiträgen wuchs um gut 17% auf 35 Millionen Euro. Im Bereich der **betrieblichen Altersvorsorge** erhöhte sich das Neugeschäft sogar um über 70%. *„Im Jahr unseres 100-jährigen Bestehens eine solch positive Geschäftsentwicklung verbuchen zu können, macht uns besonders stolz. Mit diesem Wachstum sehen wir uns in unserer Strategie bestätigt, durch die Zusammenarbeit mit freien Vermittlern und Maklern ... konsequent auf Qualität zu setzen“*, erläuterte **Vertriebsvorstand Ralf Berndt**.

**Baloise entwickelt VA-Produkt in Liechtenstein:** Die zum **schweizerischen Baloise-Konzern** gehörende **Baloise Life mit Sitz in Liechtenstein** hat ein **Variable Annuities-Produkt (VA)** namens **RentaSafe** entwickelt. **Annemie D’Hulster, CEO der Baloise Life**, erläuterte zu den VA-Produkten: *„Diese Produkte kombinieren die Vorteile der klassischen mit denen der fondsgebundenen Versicherungen. Wir investieren die Prämie für jeden Kunden einzeln in ausgewählten Fonds. Gleichzeitig versprechen wir eine lebenslange garantierte Rente, deren Höhe bei Vertragsabschluss festgelegt wird.“* Bei der Absicherung der Garantien von **RentaSafe** arbeitet die **Baloise Life mit der BNP Paribas** zusammen. Das Produkt zielt vor allem auf die **Kernmärkte der Baloise, Deutschland und Belgien**. Allerdings ist der **Standort Liechtenstein** aus Sicht von **D’Hulster** z. Zt. nicht ganz unproblematisch: *„Ein zweiter kritischer Punkt ist die Tatsache, dass Liechtenstein immer noch auf der schwarzen Liste der OECD steht. Deswegen lehnen Belgien – einer unserer Kernmärkte – und Frankreich – auch nicht gerade ein kleiner Markt – Versicherungsprodukte aus Liechtenstein klar ab.“*

**BaFin berichtet über Pensionsfonds:** Die **BaFin** hat kürzlich **Zahlen zur Geschäftsentwicklung der deutschen Pensionsfonds im Jahre 2007** vorgelegt. Kerngeschäftsfeld der **Pensionsfonds** waren in diesem Zeitraum **Übertragungen von Pensionszusagen der Wirtschaft gegen Einmalbeitrag**. In 2007 verzeichneten die **26 berichtspflichtigen Pensionsfonds** verdiente Bruttobeiträge in Höhe von 12,7 Mrd. Euro. Im Jahre 2006 waren es gut 1 Mrd. Euro. Insgesamt verzeichnet das Geschäftsfeld Pensionsfonds deutliche Zuwächse, die sich aber auf nur wenige Unternehmen konzentrieren. So setzten sich die **neugegründeten Pensionsfonds von Siemens und RWE** mit Prämieinnahmen von 6,4 Mrd. Euro bzw. 4,7 Mrd. Euro direkt an die Spitze der – gemessen an den Beiträgen – größten deutschen Pensionsfonds. Der Spitzenreiter des Jahres 2006 hingegen, die **Deutscher PF AG**, musste einen Rückgang von 518 Mio. Euro auf nur noch 0,8 Mio. Euro hinnehmen. Der **Pensionsfonds der Volksfürsorge ist zwischenzeitlich in der Pensor Pensionsfonds AG aufgegangen; der HVB Pensionsfonds firmiert jetzt als Gruppenpensionsfonds der R+V.**

**Delta Lloyd mit neuem BU-Tarif:** Die Wiesbadener Delta Lloyd Leben bietet ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler jetzt als neuen Standardtarif** an. Bisher wurden die Tarife nur im Rahmen einer Sonderaktion angeboten. Nun kann der **Versicherungsschutz** bereits während der Laufzeit unter bestimmten Voraussetzungen, bspw. bei Abschluss der Ausbildung, **verlängert** werden. Bis zur Grenze von 2.400 Euro Jahresprämie für die Altersvorsorge kann nun auch eine **höhere Beitragsbefreiung ohne erneute Gesundheitsprüfung** abgeschlossen werden. Die versicherte Person muss mindestens 15 Jahre alt sein, die Versicherungsdauer muss mindestens 5 Jahre betragen und kann bis zum Alter von 28 Jahren reichen. In Abhängigkeit vom Beruf kann eine **verlängerte Leistungsdauer** bis zum 67. Lebensjahr vereinbart werden. Zudem wurde das Angebot jetzt auch auf **Auszubildende** ausgedehnt.

**Umschichtmechanismus verärgert Kunden:** In der aktuellen **Ausgabe 3 / 2009** von **Finanztest** berichtet die **Stiftung Warentest** u. a. über **verärgerte Kunden von Riester-Fondssparplänen**. So soll die **Union Investment** nach Angaben von Finanztest **bei 360.000 Riester-Verträgen** aus Sicherheitsgründen **die Anteile am Aktienfonds UniGlobal in den Rentenfonds UniEuroRenta umgeschichtet haben**. Die Laufzeiten der Verträge betragen z. T. noch deutlich mehr als 20 Jahre, so dass die Anleger wenig Verständnis dafür hatten, dass hier durch das Greifen eines automatischen Sicherungsmechanismus quasi ihre Verluste gesichert wurden: *„Nach dem für mich offensichtlich gewordenen Konzept werde ich zum Abschluss der Vertragslaufzeit mit hoher Wahrscheinlichkeit nur das garantierte Kapital erhalten, da davon auszugehen ist, dass auch im weiteren Verlauf des Vertrages stets nur Verluste „gesichert“ werden“*, äußerte sich bspw. **Union Investment-Kunde Dr. Hinrich Schröder**. **Alexander Matiasco** nennt einen Umschichtungsmechanismus *„unlauter“* bei dem zunächst Aktienfonds mit einem Ausgabeaufschlag von 5% gekauft werden, die nach nur sieben Tage automatisch in Rentenfonds mit einem Ausgabeaufschlag von nur 3% umgeschichtet werden. Es zeigt sich also sehr deutlich, dass insbesondere automatisch greifende Sicherungssysteme nicht immer im Interesse aller Kunden sind bzw. sein können.

#### IMPRESSUM:

infinma news 02 / 2009

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:

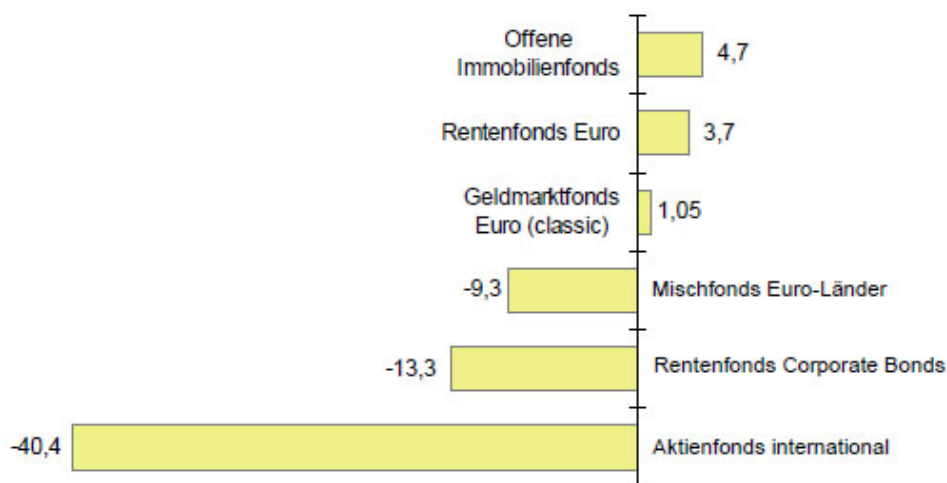
Marc C. Glissmann  
 Dr. Jörg Schulz

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.

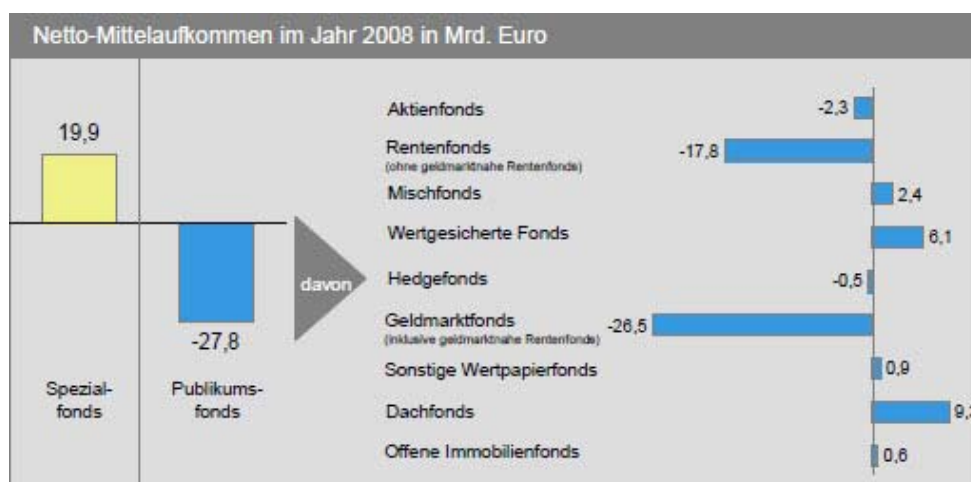
## BVI Jahres-Presskonferenz

Der **BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V.** hat am **10. Februar 2009** in **Frankfurt am Main** seine **Jahres-Presskonferenz** abgehalten. Trotz Mittelabflüssen und Wertverlusten bei Aktienanlagen im Jahr 2008 sei das Grundvertrauen der Anleger in Investmentfonds weiter stabil, so das Resümee von **Dr. Wolfgang Mansfeld, dem Präsidenten des BVI**. So seien die Rückflüsse des Jahres 2008 bei Publikumsfonds zwar hoch, mit 3,8 Prozent des gesamten Fondsvermögens aber nicht dramatisch gewesen.

Die **Wertentwicklung (in %)** war im **Ein-Jahres-Zeitraum** bei den verschiedenen Anlageklassen wie erwartet sehr unterschiedlich.



Das Gleiche gilt auch für das **Netto-Mittelaufkommen**. Während **Dachfonds, Wertsicherungsfonds und Mischfonds** deutlich zulegen konnten, war der Rückgang vor allem bei **Renten- und Geldmarktfonds** sehr deutlich.



Wie stark sich die Finanzmarktkrise im letzten Jahr tatsächlich ausgewirkt hat, zeigt ein Blick auf die einzelnen Monate des Jahres 2008. Letztlich war es im Wesentlichen der Oktober 2008, der unter dem Strich für einen Netto-Mittelabfluss verantwortlich gezeichnet hat. Schon im November war eine deutliche Erholung zu beobachten und im Dezember gab es im Saldo bereits wieder einen Zufluss von 4 Mrd. Euro. **„Wenn es uns gelingt, die strukturellen Produktvorteile noch stärker in die Öffentlichkeit zu transportieren, können selbst enttäuschte Anleger zurück gewonnen werden“**, ist sich Mansfeld sicher.



Eine der wesentlichen **Aufgaben für die Investmentbranche im Jahre 2009** sieht **Mansfeld** darin, sich auf die **Transparenz und Einfachheit der Investmentfondsanlage** zu fokussieren. In diesem Zusammenhang käme der anstehenden Einführung einer Kurzinformation im europäischen Format eine besondere Bedeutung zu.

An den **Gesetzgeber** formulierte der **BVI-Präsident** das zentrale Anliegen einer **Nachbesserung der Abgeltungssteuer**. Vor allem im Hinblick auf den **erforderlichen Ausbau des „demografie-festen“ Kapitaldeckungsverfahrens** sei die Belastung von Kursgewinnen auch bei Langfristanlagen einerseits kontraproduktiv und andererseits im internationalen Vergleich unüblich hoch. Aus Wettbewerbsgründen seien zudem Wertzuwächse bei langfristig orientierten Fondssparplänen genauso wie Lebensversicherungen zu behandeln.

Schließlich ging **Mansfeld** auch auf den sog. **Madoff-Schaden** ein. In **Deutschland** seien etwa **60 Fonds mit einem Volumen von ca. 220 Mio. Euro** betroffen gewesen. Das seien lediglich 0,02% des gesamten verwalteten Fondsvermögens gewesen und im Vergleich zu dem Schaden von ca. **50 Mrd. US-Dollar in den Vereinigten Staaten** ein relativ geringer Wert.

**Die vollständige Pressemeldung des BVI sowie einen Foliensatz zur Jahres-Pressekonferenz**, dem die oben verwendeten Grafiken entnommen sind, finden Sie unter [www.bvi.de](http://www.bvi.de).



## Produktpalette Generali 2009

Durch die **Fusion von Volksfürsorge und Generali** – siehe **infinma news 1/2009** – ist der, bezogen auf die gebuchten Brutto-Beiträge 2007, **drittgrößte deutsche Lebensversicherer** entstanden. Die Fusion hatte natürlich entsprechende Auswirkungen auf das Tarifangebot; teilweise wurden die Tarife der **Volksfürsorge** übernommen, teilweise wurden diese durch Eigenschaften der **Generali-Tarife** ergänzt. Die nachfolgende Grafik gibt Ihnen eine Übersicht über **das aktuelle Angebot an Leben-Produkten** und zeigt gleichzeitig die Herkunft der einzelnen Tarife auf:

### Tariflandschaft 2009

#### Gesamtübersicht nach „Herkunft“

	Kommt von Volksfürsorge	Kommt von Generali	Basis Volksfürsorge wichtige Features Generali
	Produktlandschaft Leben Neue Generali 2009		
<b>Rente 1. Schicht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Basisrente (RB1)</li> <li>Basisrente sofort (RB2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Basisrente Fonds (IB)</li> </ul>	
<b>Rente 2. Schicht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BAV DIV (RE1, RE2, SBU, SBU smart)</li> <li>BAV U-Kasse (RE1, RE2, KA, RI)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Riesterrente Fonds (IA)</li> <li>BAV Direktrente Fonds (ID)</li> </ul>	
<b>Rente 3. Schicht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rente (RE1)</li> <li>Rente sofort (RE2)</li> <li>Rente sofort kurz (RE3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rente Fonds (IR)</li> <li>Kinderrente Fonds (IRK)</li> </ul>	
<b>Kapitalversicherungen/ BU</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kapitalversicherung (KA)</li> <li>Bestattungsvorsorge (ST)</li> <li>Risikoversicherung (RI)</li> <li>Renditekonto (RK)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vermögensbildungsversicherung Fonds (IV)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Berufsunfähigkeit klassik (SBU)</li> <li>Berufsunfähigkeit smart (SBU smart)</li> </ul>
<b>Zusatzversicherungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Unfalltodzusatzversicherung (UZ)</li> <li>Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ)</li> <li>Invalideitätszusatzversicherung (IZ)</li> <li>Hinterbliebenenrente (HR)</li> <li>Pflegerentenoption (PFO)</li> <li>Pflegerentenzusatzversicherung (PRZ)</li> </ul>		
<b>Produktbündel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3D-Pflegevorsorge (RE1 + PFO + PRZ)</li> </ul>		

Im Rahmen eines sog. „**Garantiescheins**“ bietet die **Generali eine kostenlose Garantie zum Abschluss einer aufgeschobenen Pflegeversicherung** für die Tarife **Basisrente, Basisrente Fonds und Fondsrente Riester**. Zum Beginn der Altersrente kann eine **selbständige, aufgeschobene Pflegeversicherung ohne Gesundheitsprüfung** bis 2.000 € (für Pflegestufe 3) abgeschlossen werden, sofern bis dahin der Pflegefall noch nicht eingetreten ist. Die Aufschubzeit für diese Pflegeversicherung beträgt mindestens 5 Jahre.

Die Produkte Vermögen Best Life, Grundfähigkeiten-Zusatzversicherung sowie Erwerbsminderungs-Zusatzversicherung der **Volksfürsorge** entfallen.



## Interview mit Dr. Markus Faulhaber, Vorstand der Allianz Lebensversicherungs-AG für Privatkunden, Produkte und Controlling

infinma: Die Allianz Lebensversicherungs-AG hat jetzt mit Invest alpha-Balance eine neue Produktvariante eingeführt. Was ist das Neue und Besondere daran?

**Dr. Faulhaber:** Bei Invest alpha-Balance handelt es sich um unser neues Garantiekonzept, das wir seit Anfang Januar bei unseren fondsbasierten Produkten einsetzen – und zwar in allen Vorsorgebereichen: von der Privatrente über die Riester- und Basisrente bis hin zur betrieblichen Altersversorgung. Invest alpha-Balance basiert auf einem neuartigen Absicherungskonzept mit einem ausgewogenen Chance-Risiko-Profil. Das heißt konkret: Ein Teil des Kapitals fließt in Fonds, die der Kunde frei wählen kann, der andere Teil in das renditestarke Sicherungskapital von Allianz Leben. Die Verteilung zwischen diesen beiden Töpfen wird täglich für jeden Kunden überprüft und kann gegebenenfalls angepasst werden. Wir garantieren nicht nur, zu Rentenbeginn alle eingezahlten Beiträge zurückzuzahlen, sondern auch bereits zu Vertragsbeginn eine Mindestrente. Das gibt unseren Kunden eine hohe Planungssicherheit, gerade in unruhigen Zeiten.

infinma: Warum haben Sie sich für ein solches Zwei-Topf-Modell entschieden?

**Dr. Faulhaber:** Wegen der klaren Vorteile: Denn die Garantiefonds in den Drei-Topf-Hybriden, die von unseren Wettbewerbern im Markt angeboten werden, erweisen sich oft als Renditebremse und verkomplizieren das System unnötig. Wir setzen dagegen auf die Finanzkraft und den sehr leistungsstarken Deckungsstock von Allianz Leben. Zusätzliche und vor allem teure Garantiefonds brauchen wir nicht. Außerdem wollen wir uns mit Invest alpha-Balance auch bewusst von Anbietern mit CPPI-Konzepten abgrenzen. Der Nachteil dieser Konzepte ist nämlich, dass sie in fallenden oder schwankenden Märkten oft und prozyklisch umschichten müssen. Dies führt dazu, dass in vielen Fällen nur sehr niedrige Renditen zwischen 0% und 2% erzielt werden. Ein Realverlust ist die Folge, das heißt, nicht einmal die Inflationsrate wird erwirtschaftet. Höhere Renditechancen werden bei diesen CPPI-Konzepten also erkaufte mit steigenden Risiken bezüglich eines Realverlustes auf das eingesetzte Geld. Dagegen setzen wir bei Invest alpha-Balance auf eine vorausschauende und stabile Allokation der Gesamtanlage.

infinma: Invest alpha-Balance zeichnet sich durch eine klar definierte Garantie-Komponente aus. Ist die Produktlinie daher als Konkurrenz zu Ihren eigenen klassischen (Renten-) Versicherungen zu sehen?

**Dr. Faulhaber:** Nein, sicher nicht. Unsere klassische Rentenversicherung stellt eindeutig auf Sicherheit ab und bietet eine garantierte Verzinsung mit allen Vorteilen unseres renditestarken Sicherungskapitals. Die jeweils deklarierte Überschussbeteiligung wird den Kunden jährlich gutge-

schrieben, dadurch erhöht sich Jahr für Jahr die Garantie. Mit Invest-alpha-Balance nutzen unsere Kunden zwar ebenfalls den renditestarken Deckungsstock von Allianz Leben, sind aber auch in Fonds renommierter Gesellschaften investiert. Der durchschnittliche Fondsanteil beträgt zwischen 50 und 60 Prozent. Dass wir den Kunden eine freie Fondsauswahl bieten, dürfte ebenfalls ein wichtiges Produktmerkmal sein. Ich bin sicher, dass der Ansatz von Invest alpha-Balance gerade für diejenigen sehr attraktiv ist, die nach der Kapitalmarktkrise wieder in fondsgebundene Produkte einsteigen wollen und sich neben der Teilhabe an den Renditechancen des Kapitalmarkts auch Garantien und Planungssicherheit wünschen.

infinma: Was werden denn neben Invest alpha-Balance die Produktschwerpunkte bei der Allianz in diesem Jahr sein? Gibt es weitere Neuerungen?

**Dr. Faulhaber:** Allianz Leben baut auch 2009 ihr Produktportfolio weiter aus. Neben der Invest alpha-Balance haben wir auch die Invest-Produkte ohne Beitragsgarantie geändert, bei der der Kunde künftig einen garantierten Rentenfaktor erhält. Bei fondsgebundenen BasisRenten und der BasisRente IndexSelect ist künftig die Absicherung der Beiträge im Todesfall auch für nicht versorgungsberechtigte Personen über eine Beitragsrückgewähr-Police möglich. Darüber hinaus haben wir die Gestaltungsmöglichkeiten für die Basis-Renten im Bereich der dynamischen Anpassung weiter flexibilisiert. Weiterhin werden wir unsere zielgruppenorientierten und spartenübergreifenden Produktlösungen ausbauen. Neben der Generation 55plus wollen wir unsere Erfahrungen für weitere Zielgruppen wie zum Beispiel junge Leute einsetzen. Und nicht zuletzt: Durch die Flexibilisierung unserer Produktpalette bei den Berufsunfähigkeitsversicherungen werden wir noch bessere Lösungen in diesem Bereich anbieten können.

infinma: Die Zukunft der Riester-Rente wird konträr diskutiert. Einige Experten befürchten einen Run auf die Umdeckung bestehender Riester-Verträge auf neue Produkte und / oder Anbieter? Wie sehen Sie die Zukunft der Förder-Rente?

**Dr. Faulhaber:** Die Riester-Rente ist und bleibt eine für alle Einkommensgruppen überaus attraktive Form der Altersvorsorge. Das zeigen schon die Allianz Zahlen: Mit 165.000 Neuverträgen war die Riester-Rente 2008 unser „Bestseller“. Der Bestand ist mittlerweile auf rund 1,4 Millionen Verträge angewachsen. Unsere Kunden wissen, dass sie Dank staatlicher Zulagen und zusätzlicher Steuervorteile von der Riester-Vorsorge besonders profitieren. Und bei der Allianz kommt noch die überdurchschnittliche Überschussbeteiligung als weiterer Vorteil hinzu. Riester-Renten haben bei uns - sowohl hinsichtlich der Beiträge als auch der Zulagen – die gleiche Kostenbelastung und die gleiche Überschussbeteiligung wie die nicht über Zulagen staatlich geförderten Renten. Die Zulagen erhöhen bei den Riester-Renten die versicherten Leistungen in gleicher Höhe wie die Beiträge des Versicherungsnehmers. Damit haben Riester-Renten - bereits ohne Berücksichtigung von Zulagen - die gleiche attraktive Rendite wie die private Rentenversicherung. Bezogen auf die Eigenbeiträge erhöht sich diese Rendite durch die Zulagen noch. Außerdem können Riester-Kunden jetzt ihren Vertrag zur Finanzierung selbstgenutzter Wohnimmobilien nutzen.

Nicht vergessen sollte man, dass die Riester-Rente in der Ansparphase Hartz-IV- und insolvenz-sicher ist – ein in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht zu unterschätzendes Plus.

infinma: Im letzten Jahr waren Variable-Annuities-Produkte ein großes Thema. Was sehen Sie für 2009 für Trends?

**Dr. Faulhaber:** Unsere Allianz Invest4Life, die als Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag nach dem Modell der Variable Annuities entwickelt wurde, gehörte sicherlich zu den interessantesten Produktneuerungen 2008. Mit Invest4Life versprechen wir uns in diesem Jahr bei Kunden der Generation 55plus gute Verkaufserfolge. Wir stellen fest, dass gegenwärtig unsere klassischen Produkte und Fondsprodukte mit Garantien eine besonders hohe Nachfrage erfahren. Die Kunden suchen jetzt Sicherheit, die wir ihnen mit diesen Angeboten bieten können – und das bei einer attraktiven Verzinsung. Das dürfte auch 2009 der wichtigste Trend sein.

infinma: Das Jahr 2008 war gekennzeichnet durch die Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten. Inwieweit war bzw. ist die Allianz davon betroffen?

**Dr. Faulhaber:** Wir können guten Gewissens sagen: Unsere Kapitalanlagen sind sicher. Wir haben nach einer umfassenden Analyse der Marktentwicklungen für das Jahr 2008 sowie der Risiken der einzelnen Anlagen schon früh damit begonnen, Aktien in großer Zahl zu verkaufen. Noch Mitte 2007 lag der Aktienanteil an unseren Anlagen bei 23 Prozent. Seitdem haben wir zehn Milliarden Euro an Aktien verkauft, den Großteil davon noch 2007 sowie im ersten Halbjahr 2008. Zur Orientierung: Aktuell liegt der Deutsche Aktienindex um die 4.000 Punkte. Wir haben im Durchschnitt bei 7.000 Punkten verkauft und dabei Gewinne erzielt. Und im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern verfügen wir noch über erhebliche Bewertungsreserven. Daran zeigt sich auch das Können der 300 Mitarbeiter der Allianz Investment Management SE, die für uns die Kapitalmärkte und die Anlagerisiken weltweit beobachten und laufend analysieren.

infinma: Bisher scheinen die deutschen Lebensversicherer die Krise relativ unbeschadet überstanden zu haben. Resultieren aus dieser Krise neue Chancen für die Lebensversicherer?

**Dr. Faulhaber:** Ja, unbedingt. Der Trend zur Altersvorsorge hält an. Und bei Allianz Leben hat das neue Jahr trotz Finanzkrise gut angefangen. Zwar können wir wegen der Finanzkrise bislang noch nicht erkennen, wie groß der zu verteilende Kuchen insgesamt sein wird. Aber ich bin mir sicher, dass wir ein größeres Stück davon bekommen werden. Unsere Produkte haben sich bereits in den Zeiten der Krise bewährt.

infinma: Können Sie uns schon was zu den Geschäftsergebnissen der Allianz in 2008 sagen?

**Dr. Faulhaber:** Soviel sei bereits heute verraten: Gemessen an der Beitragssumme haben wir im Neugeschäft bessere Zahlen als der GDV sie kürzlich für die Branche veröffentlicht hat. Und bei den Beitragseinnahmen können wir ebenfalls zufrieden sein.

infinma: Herr Dr. Faulhaber, vielen Dank für das Gespräch und Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.