

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Aspecta Lux.fondsrente ⁺	Seite 5
Württ Leben Vier Gewinnt [®] Genius	Seite 6
Risikokapitalanlagenquote der Lebensversicherer	Seite 8
Vertriebe 2008	Seite 9
Quantum Leben Individualrente	Seite 12

Kurzmeldungen:

HDI-Gerling kalkuliert BU neu: Die **HDI-Gerling Lebensversicherung AG** hat ihre **Berufsunfähigkeitsversicherungen** neu kalkuliert. Mit Einführung der **neuen Tarifgeneration zum 1.7.2009** werden rund 1.000 Berufe in die beste und damit günstigste Risikogruppe eingestuft. Hiervon profitieren vorwiegend Kundinnen und Kunden mit einem kaufmännischen Beruf und einer Bürotätigkeit von mindestens 75 %. Zusätzlich wurden im Rahmen der Neukalkulation die **Beiträge für die beiden besten Risikogruppen A und B** – in denen sich überwiegend akademische Berufe oder kaufmännische Berufe wiederfinden - **gesenkt sowie die Gewinnbeteiligungen** unabhängig von der beruflichen Tätigkeit für alle Neukunden **erhöht**. Nach Angaben des Unternehmens ergeben sich Preisreduzierungen von bis zu 40%. Basis für diese Verbesserungen waren die **Analyse der Bestandsverträge und deren Schadensverläufe**, insbesondere einzelner Berufsgruppen, sowie die **Optimierung interner Prozesse**, welche die Bearbeitung des BU-Geschäftes betreffen.

FLV-Update 2008: Die **Unternehmensberatung Towers Perrin** hat kürzlich die Ergebnisse ihrer alljährlichen **FLV-Umfrage** veröffentlicht. Danach ist das Neugeschäft **mit fondsgebundenen Versicherungen im Jahre 2008** – gemessen am **Annual Premium Equivalent (APE)** – um etwa 3% zurück gegangen. Der Anteil der Fondspolizen am gesamten Neugeschäft betrug knapp ein Drittel. Die einzelnen Produktkategorien haben sich jedoch sehr unterschiedlich entwickelt. Die **Fondsgebundene Lebensversicherung** musste einen deutlichen Rückgang um fast 50% hinnehmen; auch der Absatz der **fondsgebundenen Basis-Rente** ging mit knapp 14% zurück. Die **Fondsgebundene Rentenversicherung** blieb nahezu unverändert (-1%), während die **Fondsgebundenen Riester-Renten** gegenüber dem Vorjahr um fast 12% zulegten. Der **Anteil an Garantiepolicen** bezogen auf alle fondsgebundenen Versicherungen ist im letzten Jahr von 21% auf 40% angewachsen.

Debeka meldet Beitragswachstum: „*Trotz der Finanzmarktkrise, die sich gegen Ende des Jahres 2008 verschärfte, erzielte die Debeka Lebensversicherung erneut ein gutes Jahresergebnis. Mit einem hohen Neuzugang konnten die Beitragseinnahmen und die Bestände weiter ausgebaut werden*“, erläuterte **Vorstandschef Uwe Laue**. Die **Beitragseinnahmen** erhöhten sich um 3,9% auf 2,93 Mrd. Euro. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge lag mit 208.870 Hauptversicherungen ebenso fast unverändert auf dem Vorjahresniveau wie die **Beitragssumme des Neugeschäfts** mit 5,4 Mrd. Euro. Im **Bestand der Debeka** befinden sich inzwischen über 540.000 **Riester-Verträge**. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei 1,4%, die **Abschlusskostenquote** bei 3,2% und die **Stornoquote** bei 3,1%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging auf 4,2% zurück und liegt im Drei-Jahres-Durchschnitt bei 5,0%. Auch für das laufende Jahr erwartet **Laue** ein solides Wachstum. Die Ergebnisse aus den **ersten vier Monaten 2009** würden bereits über den Vorjahreswerten liegen.

Clerical Medical modifiziert Garantiefonds: **Clerical Medical** hat den im **Jahr 2004** eingeführten **Garantiefonds GA80** weiter entwickelt. Auch der veränderte **CMIG GA 80% Flexible (GA80F)** bietet ein **Garantieniveau von 80%**, hat jedoch eine **flexiblere Anlagestrategie** und kann somit besser auf die Besonderheiten volatiler Märkte reagieren. Er investiert am **Aktien- und Geldmarkt**; der Aktienanteil wird fortlaufend in Abhängigkeit von der Entwicklung des Aktienmarktes und der Volatilität festgelegt. Je nach Marktsituation ist eine **Aktienquote von bis zu 86,4%** möglich. In **Österreich** wurden inzwischen unter den Bezeichnungen **GA70** und **GA90 Garantiefonds mit unterschiedlichen Garantiequoten** eingeführt. Nach Angaben von **Clerical Medical** sollen diese Fonds nach erfolgreicher Testphase auch nach **Deutschland** kommen. **Unternehmenssprecher Matthias Pawlowski** hält vor allem den **GA70-Fonds** für interessant, „*da Untersuchungen ergeben hätten, dass die Akzeptanz niedrigerer Garantiequoten mit zunehmenden Bildungsniveau des Kunden wachse.*“

Vorsorge bietet neues VA-Produkt an: Die **Vorsorge Lebensversicherung AG**, ein Unternehmen der **ERGO Versicherungsgruppe**, hat kürzlich ein neues **Variable-Annuities-Produkt (VA)** eingeführt. Das Produkt **Vorsorge Invest-Plus (V.I.P.)** wird über die **luxemburgische Tochter der Vorsorge** angeboten. Zum Ende der Laufzeit von 12 Jahren wird der komplette eingezahlte Beitrag zzgl. einer Verzinsung von 1% pro Jahr garantiert. „*Im Risikomanagement haben wir eine besondere Expertise aufgebaut. Daher sind wir auch in schwierigen Zeiten in der Lage, solche Produkte anzubieten*“, erklärte **Thomas Primnitz, Leiter Gesamtvertrieb der Vorsorge**. Die **Vorsorge Deutschland** verbuchte im Geschäftsjahr 2008 ein Wachstum der **gebuchten Brutto-Beiträge** von 7,4% auf 324,5 Mio. Euro. Die **Neugeschäftsbeiträge** legten um 25% auf 106,8 Mio. Euro zu. Die **Vorsorge** betreibt nicht nur im eigenen Namen das fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft, sondern verwaltet auch im Rahmen von Funktionsausgliederungsverträgen fondsgebundene Verträge für andere Erstversicherer.

Versicherer steigen bei BCA ein: Barmenia, Volkswohl Bund, Stuttgarter und Signal Iduna werden **Aktionäre beim Maklerpool BCA AG**. Laut **BCA** sollen die Versicherer *„in einem ersten Schritt insbesondere von dem bisherigen Mehrheitsaktionär, der Wüstenbecker GmbH & Co. KG, Aktienpakete von je 8,33 Prozent erwerben.“* Zudem soll das Grundkapital des Maklerpools um acht Millionen Euro aufgestockt werden. Dem Einstieg der Versicherer muss die Kartellbehörde noch zustimmen. Die Versicherer würden gut 50% der Stimmrechte halten. *„Neben den bisherigen Dienstleistungen (...) wird die Optimierung der Prozesse zwischen Maklern und Produktanbietern zum entscheidenden Erfolgsfaktor für die Zukunft werden“*, gab Investmentvorstand **Dr. Michael Keilholz** einen Ausblick.

Provinzial Rheinland meldet negatives Rohergebnis: Abschreibungen auf strukturierte Produkte und Verluste aus dem Verkauf von Kapitalanlagen haben bei der **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** im Geschäftsjahr 2008 280 Mio. Euro gekostet. Das **Rohergebnis** war mit -5 Mio. Euro negativ; die **Mindestzuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung** wurde mit Zustimmung der **BaFin** nicht dotiert. Gut 140 Mio. Euro müssen in den nächsten Jahren nachgeholt werden. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 4,5% auf 2,1% zurück. Die **Bewertungsreserven** betragen zum Bilanzstichtag nur noch 1,6 Mio. Euro nach 460,7 Mio. im Vorjahr. Die **Solvabilitätsspanne** liegt jedoch noch immer bei komfortablen 172%. Die **Beitragseinnahmen** gingen um fast 5% auf 1,12 Mrd. Euro zurück. **Vorstandschef Ulrich Jansen** hofft, die negative Beitragsentwicklung mit einem Ende 2008 aufgelegten Wachstumsprojekt schon in 2009 stoppen zu können. Dazu gehört bspw. eine systematischere Bearbeitung des hohen Volumens an ablaufenden Lebensversicherungen.

LV1871 stockt Eigenkapital auf: Nach eigenen Angaben bekam die **Lebensversicherung von 1871 a. G.** im **Geschäftsjahr 2008** die Auswirkungen der Finanzkrise und die Folgen des neuen Versicherungsvertrags- und Vermittlerrechtes zu spüren. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** ging um 18% auf 1,07 Mrd. Euro zurück. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** sanken um 6% auf 483 Mio. Euro. Dieser Rückgang bei den Beiträgen sei jedoch in Kauf genommen worden, da man zum Jahresende 2008 aus Ertraggesichtspunkten bewusst auf Einmalbeitragsgeschäft verzichtet habe, erläuterte **Vorstandschef Karl Panzer** bei der Vorlage des Geschäftsberichts. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 4,7% auf das Marktniveau von 3,6% zurück. Die **Bewertungsreserven** hingegen stiegen auf 3,1% der Kapitalanlagen. Der **Jahresüberschuss** von unverändert 4 Mio. Euro wurde in voller Höhe zur Aufstockung des **Eigenkapitals** verwendet. Für die ersten fünf Monate des Jahres **2009** konnte **Panzer** einen Zuwachs der gebuchten Brutto-Beiträge von knapp 26% vermelden; dieser Wert könne jedoch nicht auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden.

LV1871 Dynamische Wertsicherung in allen Schichten: Ab dem **1. Juli** ist bei der **Lebensversicherung von 1871** das aus dem Riester-Produkt **RieStar** bekannte **dynamische Wertsicherungsmodell** in allen drei Schichten verfügbar. Ein evtl. vereinbarter Beitragserhalt wird dabei durch monatliches Umschichten zwischen den drei Anlagetöpfen Sicherungsvermögen, Wertsicherungsfonds und freie Fondsanlage dargestellt. Die **Erlebensfallgarantie** kann in 10%-Schritten **zwischen 10% und 100% der Beitragssumme** festgelegt werden. **Kick-Backs aus den Verwaltungsgebühren der Fonds** werden aktuell in die Überschussbeteiligung eingerechnet. Im Rahmen eines **jährlichen Rebalancing** wird jedes Jahr zum Stichtag des Versicherungsbeginns die ursprüngliche prozentuale Aufteilung der gewählt Fonds automatisch wieder hergestellt.

Provinzial NordWest mit Verlust: **Ulrich Rüter, Vorstandschef der Provinzial NordWest Lebensversicherung AG**, musste auf der **Bilanzpressekonferenz** für das **Jahr 2008 ein negatives Rohergebnis** von 55 Mio. Euro bekannt geben. Im Jahr zuvor stand noch ein Gewinn von 380 Mio. Euro zu Buche. Ursächlich hierfür seien **hohe Abschreibungen auf strukturierte Produkte und Aktien** sowie Verlust aus dem Verkauf von Kapitalanlagen. *„Wir haben lange über die Nutzung der Sonderbilanzierung § 341 b HGB diskutiert, weil wir um die negative Optik wissen“*, erklärte **Rüter**. Damit habe man nun *„keine Luftschlösser auf Aktien und ABS in den Büchern“*, hieß es weiter. Ganz auf die Bilanzierungshilfe verzichtet hat das Unternehmen jedoch nicht; gut 300 Mio. Euro an Abschreibungen auf festverzinsliche Wertpapiere wurden zunächst unterlassen. Die vorgeschriebene **Mindestzuführung zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung** in Höhe von 75 Mio. soll spätestens 2010 nachgeholt werden. Die **Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen** sind mit -0,5% negativ. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 2,0%.

AXA TwinStar belastet Ergebnis: Die **AXA-Gruppe** hatte als eines der ersten Unternehmen in **Deutschland mit TwinStar ein Variable Annuities-Produkt** eingeführt; zu einem Zeitpunkt, als Kapitalmarktschwankungen wie in den letzten Monaten eher theoretischer Natur waren. In der Folge waren die **Garantiekosten nur bedingt in das Produkt eingepreist**. Für das **Jahr 2008** vermeldete die **AXA** jetzt **zusätzliche Garantiekosten** in Höhe von 84 Mio. Euro. Den laufenden Beitrag für dieses Geschäft bezifferte die **AXA** mit bisher 230 Mio. Euro. Einen Teil des **Neugeschäfts der TwinStar-Familie** hatte die **AXA** bereits zum **1. Mai** dieses Jahres eingestellt. **Dr. Frank Keuper, Deutschland-Chef der AXA**, wollte auf Nachfrage der Presse zwar nicht von einer Renaissance klassischer Lebensversicherungen sprechen, erklärte aber: *„Wir können und wollen die klassische Leben nicht vernachlässigen – dies schon im Hinblick auf unsere 4.500 Vermittler nicht. Sie ist ein Angebot vor allem bei langen Laufzeiten, jungen Familien und teilweise auch in der betrieblichen Altersversorgung.“*

VKB setzt auf Pflegeschutz: Die **Versicherungskammer Bayern (VKB)** bietet mit „**BayernTrio**“ eine **Kombination aus Alters- und Pflegeabsicherung** an. Bereits mit Abschluss der privaten Rentenversicherung kann der Kunde eine **PflegeOption** beantragen und hat damit Anspruch auf den späteren Abschluss einer **Pflegetagegeld-Versicherung** ohne Karenzzeit und Gesundheitsprüfung. Die Höhe des **Tagegeldsatzes** wird bereits bei Vertragsbeginn festgelegt und liegt zwischen 10 und 100 Euro. Die Beiträge für das **Pflegetagegeld** sind im Rahmen von **Unisex-Tarifen** und drei Beitragsgruppen (18 bis 25 Jahre, 26 bis 59 Jahre und 60 bis 65 Jahre) kalkuliert. Schon während der Vertragslaufzeit besteht Schutz für den Fall der **Pflegebedürftigkeit** aufgrund eines Unfalls. Die **PflegeOption** kann sowohl im Rahmen der **konventionellen Rentenversicherung** beantragt werden, als auch im Rahmen der **fondsgebundenen Rentenversicherung** mit variabler Mindestleistung. Der **Mindestbeitrag** für die **PflegeOption** liegt bei 5 Euro im Monat.

In eigener Sache: In der **Ausgabe 5/2009 der infinma news** hatten wir u. a. einige Ergebnisse aus der **BaFin-Statistik '07** wiedergegeben. In dem unteren **Diagramm auf Seite 8** fehlten irrtümlicherweise die Bezugsgrößen. Die **Reinverzinsung** in % berechnet sich aus der Differenz von Erträgen aus und Aufwendungen für Kapitalanlagen bezogen auf das arithmetische Mittel der Kapitalanlagen am Anfang und am Ende des Berichtsjahres. Die **Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb** sind in % der verdienten Brutto-Beiträge angegeben. Eine entsprechend ergänzte Version der **infinma news** haben wir inzwischen auf unserer Website unter www.infinma.de zum Download bereit gestellt.

IMPRESSUM:

infinma news 06 / 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.

Aspecta Lux.fondsrente⁺

Unter dem Namen **fondsrente⁺** hat die **Aspecta Luxemburg** kürzlich eine **fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** eingeführt.

Die **Aspecta Assurance International Luxembourg S.A.** wurde im **Jahre 2000** gegründet und ist eine Gesellschaft des **Talanx-Konzerns**. Das Unternehmen sieht sich selber als „**Kompetenzzentrum für individuelle Vorsorgelösungen mit internationaler Ausrichtung**“.

Die Versicherung kann ab 18 Jahren abgeschlossen werden; das Eintrittsalter der versicherten Person liegt zwischen 14 und 69 Jahren. Die Mindestlaufzeit bis zum Rentenbeginn beträgt 3 Jahre. Der Rentenbeginn erfolgt frühestens zum 60. und spätestens zum 85. Lebensjahr. Bei einem Mindesteinmalbeitrag von 20.000 Euro sind Zuzahlungen ab 2.500 Euro jederzeit möglich. Stirbt die versicherte Person vor Rentenbeginn, wird eine Kapitalleistung in Höhe des Geldwertes des dann vorhandenen Fondsguthabens fällig.

Zum Rentenbeginn wird das angesammelte Kapital mit dem **garantierten Rentenfaktor** verrentet. Es besteht jedoch auch eine **Kapitalwahloption**. Während der Laufzeit sind Teilrückkäufe ab 2.500 Euro möglich, sofern das nach der Entnahme vorhandene Fondsvolumen 10.000 Euro nicht unterschreitet.

In der Kapitalanlage können **bis zu 100 Fonds gleichzeitig** gewählt werden, wobei die Mindestanlage pro Fonds bei 500 Euro liegt. Aktuell sind mehr als 400 Fonds von verschiedenen Kapitalanlagegesellschaften im Angebot. Auf Wunsch stehen jedoch nahezu sämtliche europäische Fonds zur Verfügung. Kauf, Verkauf und Wechsel der Fondsanlage erfolgen zu tagesaktuellen Kursen.

Für die **Verwaltung der Kundendepots** kann der Vermittler die **Online-Plattform Metzler Fund XChange (MFX)** nutzen. **MFX** bietet dem Vermittler eine Reihe **zusätzlicher Beratungsprogramme**. So kann er seine Kunden jederzeit über die aktuelle Entwicklung ihres Fondsvermögens informieren und eventuelle Anpassungen an Marktveränderungen besprechen. Zudem kann er Kunden für das Depot freischalten, so dass sie via Internet einen direkten Einblick in die ausgewählten Fonds haben.

Für die **Vertriebsvergütung** bietet die **Aspecta verschiedene Courtagevarianten an**, mit denen auch der ansonsten eher investmentaffine Berater angesprochen wird. Die **einmalige Abschlussvergütung** kann in Schritten von 5‰ zwischen 0‰ und 60‰ frei gewählt werden. Als Folge ergibt sich dann eine jährliche **Bestandspflegevergütung** zwischen 5,4‰ und 0‰ des jeweils vorhandenen **Net Asset Value (NAV)**. Alternativ zur Bestandspflege kann ab dem 2. Jahr eine **Switchgebühr** in Höhe von 10‰ des Anlagebetrages – maximiert auf die jeweils anwendbare Bestandspflegevergütung – vereinbart werden. „**Durch unsere Luxemburger Niederlassung können wir Ihnen jetzt ein flexibles Vergütungsmodell bieten wie es in der Investmentbranche üblich ist**“, erläuterte **Vertriebsvorstand Lüder Mehren**.

Württ Leben Vier Gewinnt® Genius

Die **Württembergische Lebensversicherung AG** hat eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung gegen laufenden und Einmalbeitrag** als Privat- und Basis-Rente eingeführt.

Die **Genius Privat Rente** bietet **verschiedene Garantiemodelle**. So kann der Kunde eine **Beitragsgarantie von 0% bis 100% der Beitragssumme** in 1%-Schritten wählen. Der so genannte **Garantieplan** sieht eine stufenweise Anpassung der Garantieleistung bis fünf Jahre vor Rentenbeginn vor. Dabei wird zu jedem Monatsersten das Garantieguthaben um einen Betrag erhöht, um den ein bestimmter Anteil des aktuellen Gesamt-Guthabens das bis zu diesem Zeitpunkt vereinbarte Garantieguthaben übersteigt. Bis fünf Jahre vor Rentenbeginn wird dieser Anteil am Gesamtguthaben von ursprünglich 0% auf 70% angehoben. Im Rahmen eines Ablaufmanagements wird das Guthaben dann bis zum Rentenbeginn gleichmäßig auf bis zu 100% abgesichert. Der Garantieplan kann auch nachträglich eingeschlossen und mit der Beitragsgarantie kombiniert werden.

Beispiel für prozentuale Absicherung des Guthabens bei einer Vertragslaufzeit von 15 Jahren.

Guthabensicherung nach ...			
1 Jahr 7 %	5 Jahren 35 %	10 Jahren 70 %	15 Jahren 100 %

Mit **Fix Plus** bietet die **Württembergische** eine weitere Garantie-Option. Kunden oder Makler können selber den Zeitpunkt eines „**Lock-Ins**“ **der Garantie** festlegen. Die Option kann zu jedem Monatsersten ausgeübt werden, auch mehrmals während der Vertragslaufzeit. Dabei kann der Kunde das gesamte Guthaben oder auch nur einen Teil davon absichern.

Beitragsgarantie¹⁾ Frei wählbar von 1- 100 %.	Garantieplan (Guthabengarantie)¹⁾ Planmäßige Erhöhung der Garantieleistung.	Beitragsgarantie 100 % + Garantieplan¹⁾ Kombination, die jeweils den höheren Wert aus beiden Garantieförmern sichert mit Ablaufmanagement „Garantie“.	Vier Gewinnt® Jetzt mit Fix Plus! Reine Fondspolice mit neuen genialen Vorteilen der Genius Produktlinie.
<p>Während der Ansparphase bei allen Varianten zusätzlich möglich:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Fix Plus, die Guthabensicherung auf Wunsch: Sicherung des vorhandenen Guthabens jederzeit zum nächsten Monatsersten und Garantie der Summe zum vereinbarten Rentenbeginn. ■ Neues Ablaufmanagement „Garantie“ bringt zusätzliche Sicherheit: Anheben der Guthabengarantie zum vereinbarten Rentenbeginn in den letzten 5 Jahren von 70 % bis auf 100 %. 			

¹⁾ Alle Garantieleistungen werden immer zum vereinbarten Rentenbeginn gesichert.

Das Eintrittsalter der versicherten Person kann zwischen 0 und 70 Jahren liegen. Der Mindestbeitrag liegt monatlich bei 25 Euro, die Mindest-Einmalprämie beträgt 5.000 Euro. Dynamische Anpassungen der Prämie zwischen fünf und zehn Prozent jährlich können vereinbart werden. Allerdings gibt es hier gewisse technische Beschränkungen, so dürfen innerhalb der letzten 12 Jahre vor Rentenbeginn maximal 200% der Beitragssumme zusätzlich eingezahlt werden. Der späteste Rentenbeginn liegt vertraglich bei 75 Jahren, er kann jedoch im Rahmen einer zehnjährigen Flexibilitätphase bis zum 85. Lebensjahr heraus geschoben werden. Eine Vorverlegung des Rentenbeginns um fünf Jahre, frühestens zum 60. Lebensjahr, ist möglich. Entnahmen sind in der Ansparphase möglich, sofern ein Restguthaben von mindestens 1.000 Euro im Vertrag verbleibt.

Im Todesfall wird das vorhandene Vertragsguthaben ausgezahlt. Ein zusätzlicher Todesfallschutz zwischen 0% und 200% der Beitragssumme kann eingeschlossen werden. Eine BU-Rente kann ebenso vereinbart werden wie eine Zusatzversicherung zur Absicherung von Waisen.

Für die Rentenbezugsphase sind **verschiedene Verrentungsformen** möglich. Bei der **konventionellen Verrentung** greift ein **garantierter Rentenfaktor ohne Treuhänderklausel**. Das Guthaben wird komplett in den konventionellen Deckungsstock umgeschichtet und nach den dann geltenden Rechnungsgrundlagen verrentet. Dabei ist durch den Rentenfaktor eine Untergrenze vorgegeben. Bei der **fondsgebundenen Verrentungsform** wird der garantierte Rentenfaktor nicht angewendet. Das Guthaben wird in Deckungskapital und Wertsicherungsfonds investiert und die Aufteilung laufend angepasst. Das **Garantie90** genannte **Ablaufmanagement** stellt sicher, dass ab fünf Jahre vor Rentenbeginn sukzessive eine Garantie von 90% des Guthabens zum Rentenbeginn sicher gestellt wird. Bei der fondsgebundenen Verrentung ist auch eine fallende Rente möglich. Sie kann jedoch jährlich höchstens um 3% fallen und niemals unter die bei Rentenbeginn zugesagte Mindestrente. Auch in der Rentenphase sind unter Neuberechnung der Rente Entnahmen möglich. Zur Absicherung der Hinterbliebenen kann eine Rentengarantiezeit vereinbart werden.

Technisch handelt es sich bei **Genius** um ein **dynamisches Hybridprodukt mit Wertsicherungsfonds und freier Fondsanlage (3-Topf-Hybrid)**. Für die Garantieerzeugung werden der Deckungsstock der **Württ Leben** sowie der **Wertsicherungsfonds Genius Strategie** herangezogen. Der Fonds investiert anfangs zu **60% in DJ EuroStoxx 50** und zu **40% in den S&P 500 Index** und garantiert in einer Sicherungsperiode **80%** des Anfangswertes. Die Absicherung im Fonds erfolgt nicht durch Umschichten in risikoärmere Anlageformen, sondern durch den **Erwerb von Verkaufs-(Put-)Optionen**. Die Optionspreise für die Put-Optionen sollten dadurch minimiert werden, dass gleichzeitig Kaufoptionen verkauft werden. Im Idealfall soll so die Rendite um genau den Betrag erhöht werden, wie sie durch die Zahlung für die Put-Optionen reduziert wurde. In der Theorie handelt es sich um eine Absicherung ganz ohne Kosten (**Zero-Cost-Collar**). Ein mögliches Risiko liegt in impliziten Opportunitätskosten aufgrund des Verkaufs von Kaufoptionen, vor allem in stark steigenden Märkten. Eine im Auftrag der **Württembergischen** angefertigte Studie des **ifa Ulm** kommt zu dem Ergebnis, dass *„die Zero-Cost-Collar-Strategie und die in anderen Modellen verwendete CPPI-Strategie zu sehr ähnlichen Ergebnissen führen, die Zero-Cost-Collar-Strategie in den betrachteten Zeiträumen und Szenarien jedoch überlegen war.“*

Für die **freie Fondsanlage** stehen dem Kunden **zwölf Einzelfonds, vier Dachfonds, ein Garantiefonds und drei gemanagte Portfolios** zur Auswahl. Bei den gemanagten Portfolios sorgt ein **jährliches Rebalancing** dafür, dass die ursprüngliche Verteilung auf die Anlageklassen Aktien, Renten, Immobilien und Alternative Anlagen wieder hergestellt wird. Die Beiträge können auf bis zu fünf Fonds aufgeteilt werden. **Switchen** ist zu jedem Monatsersten möglich. Das vorhandene Fondsguthaben kann dreimal pro Jahr kostenlos neu aufgeteilt werden (**Shiften**).

Risikokapitalanlagenquote der Lebensversicherer

In ihrem **Jahresbericht '08** gibt die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** u. a. Informationen über die Zusammensetzung der Kapitalanlagen der deutschen Lebensversicherer zum **31.12.2008**.

Versicherer dürfen einen Anteil von 35% ihres gebundenen Vermögens in Kapitalanlagen investieren, die mit höheren Risiken verbunden sind. Dazu zählen insbesondere **Aktien, Genussrechte, Forderungen aus nachrangigen Verbindlichkeiten oder Hedge Fonds**. Bei Kapitalanlagen in Höhe von 669 Mrd. Euro hatten die deutschen Lebensversicherer zum 31.12.2008 knapp 90 Mrd. Euro bzw. 13,3% in „Risikokapital“ investiert.

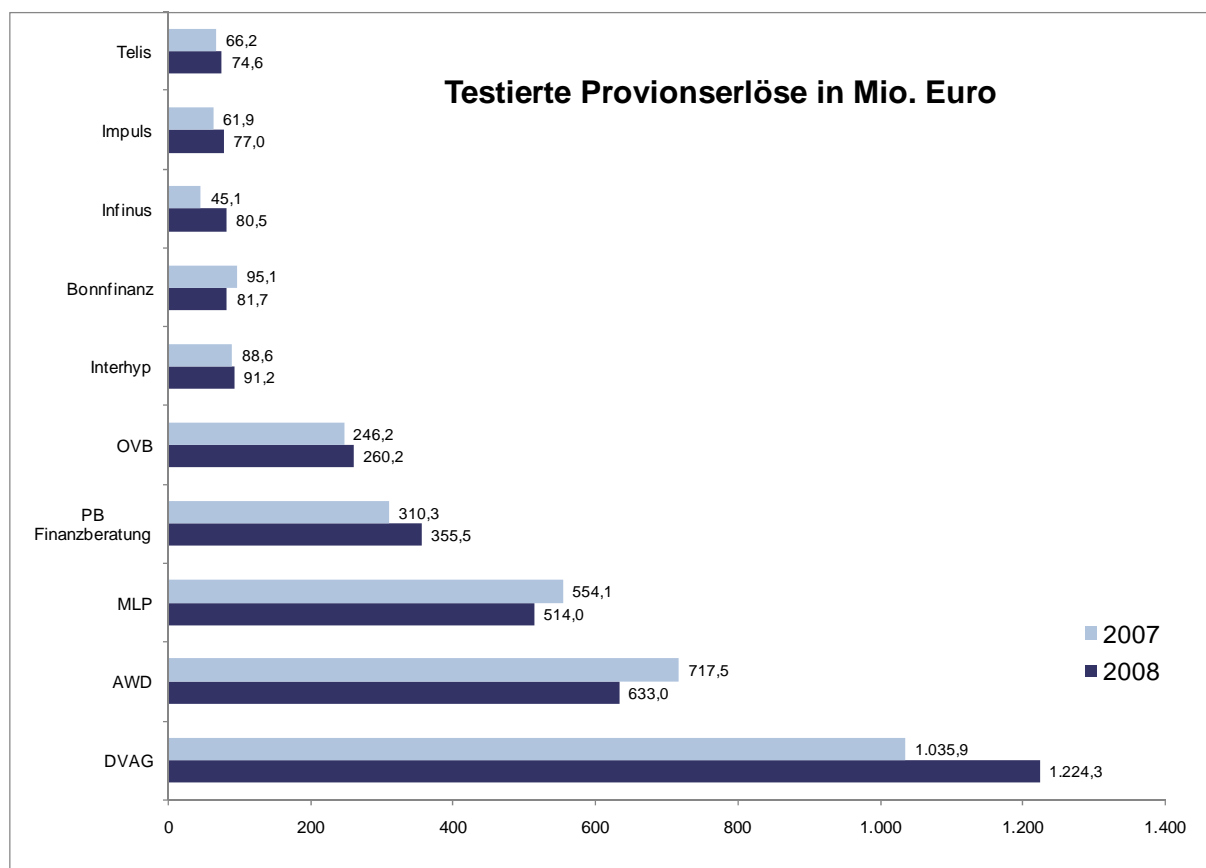
Anlageart nach §2 Abs. 1 AnIV	in Mio. €	Anteil in %
Summe der Kapitalanlagen	669.077	100,0%
Forderungen aus nachrangigen Verbindlichkeiten und Genussrechte	19.857	3,0%
In einen organisierten Markt einbezogene voll eingezahlte Aktien	6.786	1,0%
Nicht notierte, voll eingezahlte Aktien, Geschäftsanteile an einer GmbH, Kommanditanteile und Beteiligungen als stiller Gesellschafter	10.570	1,6%
Anteile an Sondervermögen soweit sie		
- in einen organisierten Markt des EWR einbezogene voll eingezahlte Aktien und Genussrechte enthalten	25.157	3,8%
- anderen Anlagearten nicht eindeutig zugeordnet werden können	13.926	2,1%
Anlagen in High-Yield-Anleihen	6.248	0,9%
Erhöhtes Marktrisikopotential von Fonds	3.366	0,5%
An Hedgefonds gebundene Anlagen	2.945	0,4%
Summe der Anlage, die der Risikokapitalquote von 35% unterliegen	88.855	13,3%

Das **tatsächliche Risikopotential** in den Kapitalanlagen der deutschen (Lebens-) Versicherer dürfte insgesamt **deutlich niedriger** sein, als es vielfach in den Medien dargestellt wird. Zum **Bilanzstichtag 31.12.2008** wiesen denn auch **alle Lebensversicherer** bis auf ein kleineres Unternehmen, das in einem Szenario ein leicht negatives Ergebnis hatte, in den vier Szenarien des von der **BaFin durchgeführten Stresstests positive Ergebnisse** auf. Den „**Horror-Szenarien**“, die derzeit von dem einen oder anderen „**Weltuntergangspropheten**“ in den Medien verbreitet werden, darf man daher sicher ruhig mit einer gewissen Skepsis begegnen.

Vertriebe 2008

In der Ausgabe 7 / 2009 der Zeitschrift **Cash** findet man einen umfangreichen Artikel mit vielen Statistiken zu den in Deutschland tätigen Vertrieben. Grundsätzlich unterscheidet **Cash** zwischen Allfinanzvertrieben und Spezialvertrieben; innerhalb der Spezialvertriebe gibt es eine weitere Unterscheidung nach den Schwerpunktthemen Geschlossene Fonds, Immobilie & Immobilienfinanzierung, Investmentfonds und Versicherungen. 110 Unternehmen haben an der alljährlichen Befragung von **Cash** teilgenommen.

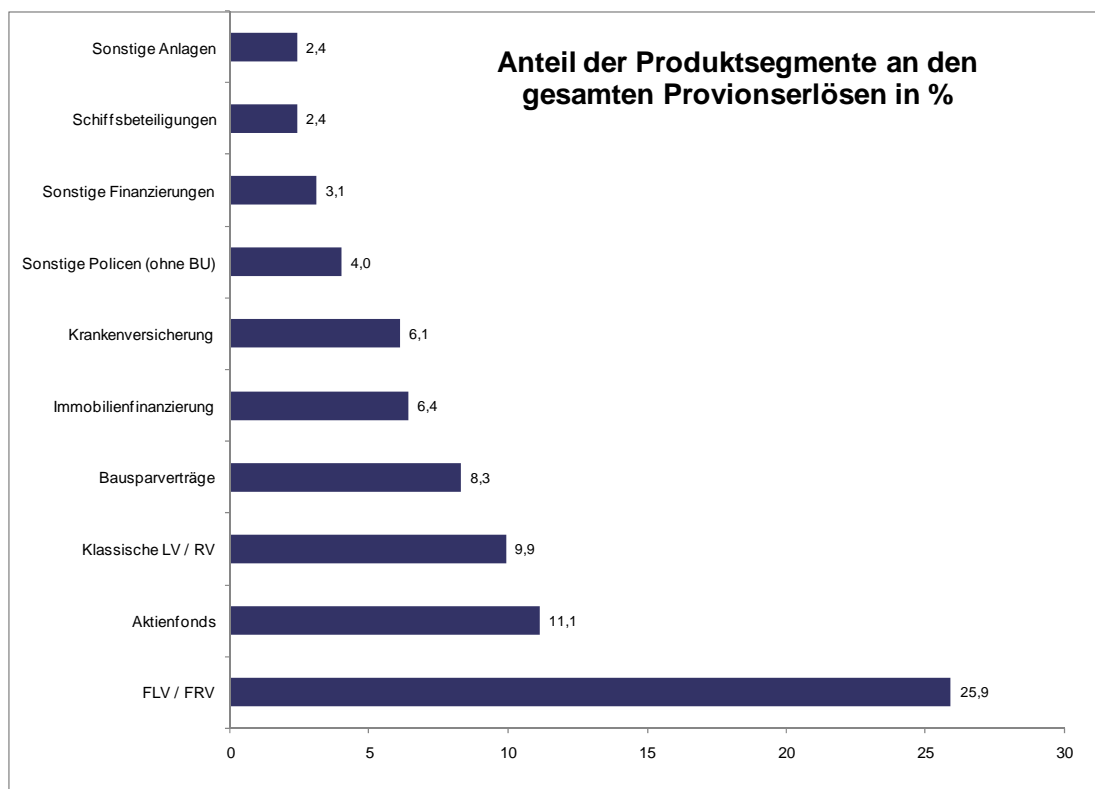
In der Reihenfolge der Allfinanz- und Spezialvertriebe nach testierten Provisionserlösen hat es gegenüber dem Jahr 2007 in 2008 relativ wenige Veränderungen gegeben. Die Plätze 1 – 5 sind unverändert geblieben. Neu unter den ersten 10 ist die **Infinus Vertrieb & Service AG** aus Dresden; aus den Top-10 heraus gefallen ist die **eFonds Holding**. Die zehn größten Vertriebe vereinen damit gut 80% der gesamten Provisionserlöse auf sich; ausschließlich auf die Allfinanzvertriebe bezogen sind es sogar über 92%.



Nach Mitarbeiterzahlen liegt ebenfalls die **DVAG** mit 37.199 an der Spitze. Mit deutlichem Abstand folgen die **Postbank Finanzberatung AG** mit 8.946, der **AWD** mit 6.009, die **OVB** mit 4.862 und **MLP** mit 2.428 Mitarbeitern.

Das Fazit von **DVAG-Chef Prof. Dr. Reinfried Pohl** überrascht bei diesem Zahlen auch nicht wirklich: **„2008 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte des Unternehmens.“** Ein großes Plus sei die ganzheitliche Beratung und der Verzicht auf das Angebot hochriskanter Produkte. Einen ganz anderen Erfolgsfaktor nannte **Herbert Nißel, Vorstandsvorsitzender der Impuls AG**: **„Die Debatte um die Gesundheitsreform und die Bankenkrise haben sich für die Impuls nicht als Problem, sondern als Wachstumsbeschleuniger herausgestellt.“** Die Auswirkungen der Finanzkrise bekam z. B. die **eFonds24 GmbH** zu spüren. **„Die Realität ist, dass der Geschlossene-Fonds-Markt dramatisch eingebrochen ist, und das nun schon seit der Lehmann-Insolvenz letztes Jahr andauernd“**, erklärte **Geschäftsführer Alexander Betz**.

Bei **Aufteilung der Provisionserlöse auf die einzelnen betriebenen Produktsegmente** fällt zunächst auf, dass **fondsgebundene Versicherungen** mit einem Anteil von mehr als 25% deutlich an der Spitze stehen. **Klassische Kapital- und Rentenversicherungen** haben zwar inzwischen einen Anteil von nur noch unter 10%, gehören aber immer noch zu den drei wichtigsten Provisionsträgern bei den deutschen Vertrieben. Weit abgeschlagen in diesem Ranking sind bspw. die **Riester- und Rürup-Policen** sowie die **betriebliche Altersversorgung** mit einem Anteil von jeweils nur 1,6%. Insgesamt entfällt mehr als die Hälfte der Provisionserlöse auf Versicherungsprodukte.



Quantum Leben Individualrente

Der **Liechtensteiner Versicherer Quantum Leben AG** bietet seit einiger Zeit eine **Individualrentenversicherung gegen Einmalprämie** an, bei der zur **Erhöhung der Rentenleistung** der **individuelle Gesundheitszustand und Lebensstil** der versicherten Person berücksichtigt wird. Bei Antragstellung sind Fragen zu **sechs Risikofaktoren** (Zigarettenkonsum, Größe / Gewicht, Diabetes, Bluthochdruck, Cholesterinwert und Triglyzeridwert) und **fünf Fragen zu Vorerkrankungen** (Herz, Nieren, Bösartiger Tumor, Schlaganfall und Multiple Sklerose) zu beantworten.

Bluthochdruck

Medikamentöse Behandlung

Systolischer Blutdruckwert:

unter 160 mm Hg

160-169 mm Hg

170-179 mm Hg

ab 180 mm Hg

Der Gesundheitszustand wird dann im persönlichen Versicherungsvorschlag dokumentiert.

Gesundheitszustand der versicherten Person

1. Risikofaktoren:

Rauchen:	kein Tabakkonsum
Körpergröße und -gewicht:	Body Mass Index: 15 bis unter 30 kg/qm (Körpergröße: 180 cm, Körpergewicht: 80 kg)
Diabetes:	Tabletten oder Insulin - Dauer des Diabetes: ab 20 Jahre
Bluthochdruck:	Systolischer Blutdruckwert: unter 160 mm Hg
Hypercholesterinämie:	Gesamt-Cholesterinwert: unter 250 mg/dl
Hypertriglyzeridämie:	Triglyzeridwert: unter 300 mg/dl

Nach Angaben der **Quantum Leben** können sich je nach Gesundheitszustand um bis zu 50% höhere Renten gegenüber einer „normalen“ Rente ergeben. Die **Individualrente** ist lebenslang garantiert und **nicht überschussberechtig**. Es kann eine **Beitragsrückgewähr** zwischen 0% und 90% oder eine **Rentengarantiezeit** von 0 - 10 Jahren vereinbart werden. Der Versicherungsbeginn liegt zwischen 55 und 75 Jahren.

Trotz eines Wachstums von über 100% im **Geschäftsjahr 2008** war man in **Liechtenstein** nicht ganz zufrieden: „**Wir haben die geplanten Ziele nicht erreicht und das Prämienvolumen von 37 Millionen Euro 2007 nur auf 75 Millionen 2008 verdoppelt**“, bestätigte **Werner Meissl, Präsident des Verwaltungsrates**.