

**In dieser Ausgabe:**

<b>Kurzmeldungen</b>	<b>Seite 1</b>
<b>Produktneuerungen bei der LV1871</b>	<b>Seite 8</b>
<b>Janitos Multi-Rente</b>	<b>Seite 9</b>
<b>Deutsches Finanz-Service Institut GmbH</b>	<b>Seite 11</b>

**Kurzmeldungen:**

**Riester-Umdeckungen schaden der Branche:** In der **Ausgabe 5/2009** der **ZfV** äußerte sich **Dr. Marc Surminski** zum Thema **Riester-Umdeckungen und Verbraucherschutz**: *„Die treibenden Kräfte beim Riester-Storno sind vielmehr Vermittler. Wegen der Neugeschäftsflaute im Zuge der Finanzkrise gehen einige an ihre Bestandskunden und decken um.“* Da der Gesetzgeber Wechselmöglichkeiten durch die Mitnahme des angesparten Kapitals vereinfacht habe, würden Umdeckungen bei Riester besonders leicht fallen. *„Wieder einmal ist zu sehen: Verbraucherschutz, so wie ihn die Politik sich denkt, nützt oft nicht dem Verbraucher, sondern anderen.“* Aufgabe der Lebensversicherer (und natürlich der betroffenen Fondsgesellschaften, Anm. der Red.) sei es daher jetzt, Umdeckungen bei Riester durch die Provisionsgestaltung zu erschweren. Ansonsten würden sich Medien und Verbraucherschützer noch kritischer als bisher schon mit Riester-Produkten auseinandersetzen.

**Riester-Bilanz:** Das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)** hat kürzlich die **Jahreszahlen 2008 für Riester-Verträge** veröffentlicht. Danach wurden im letzten Jahr **2,2 Mio. neue Riester-Verträge** abgeschlossen, davon 700.000 im letzten Quartal. Gegenüber den beiden Vorjahren entspricht dies einem Rückgang im Neugeschäft von 30%. Der **Gesamtbestand an Riester-Verträgen** stieg auf 12,2 Millionen. Der **Bundesverband Investment und Asset-Management e. V.** hatte bereits kürzlich die Zahl der **neu abgeschlossenen Riester-Fondssparpläne mit 150.000** beziffert. Für den **Wohn-Riester-Absatz** nannte das **BMAS** eine Zahl von knapp 40.000 neuen Verträgen. Fast **500.000 Stornos** sieht das **BMAS** als *„ein gutes Zeichen“*. Die Verbraucher sollen *„nicht über Jahre und Jahrzehnte hinweg an ein einmal gewähltes Produkt gebunden sein, sondern zu neuen, aus individueller Sicht besser geeigneten Produkten wechseln können.“* Im Hinblick auf die Ausführungen von Dr. Surminski in der ZfV ist das sicher eine etwas einseitige Bewertung.

**Delta Lloyd wächst in Kernsegmenten:** Der Wiesbadener Finanzdienstleister **Delta Lloyd Deutschland AG** hat nach eigenen Angaben im **Geschäftsjahr 2008** in seinen Kernsegmenten **Marktanteile** gewonnen. Für **das laufende Neugeschäft bei fondsgebundenen Produkte** verzeichnete die **Delta Lloyd** ein Wachstum von 18%, im Bereich der **Pflege- und Berufsunfähigkeitsversicherungen** erhöhten sich die laufenden Neugeschäftsbeiträge gegenüber dem Vorjahr sogar um 24%. Hier sieht sich das Unternehmen als innovativer Experte, was sich bspw. in der Einführung des **Tele-Underwriting** und **Tele-Claiming** zeigte. Der sog. **Delta Lloyd RenditePark**, ein Angebot für die Geldanlage mit einem für ein Jahr garantierten Zins von aktuell 3,75%, verzeichnete in 2008 ein Wachstum von fast 120%. *„Wir haben in den letzten beiden Jahren schon eine Menge bewegt und ein umfassendes Maßnahmenpaket aufgesetzt. Die positive Entwicklung bei unseren Kernprodukten im Bereich Vorsorge zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind“*, äußerte sich **Vorstandschef Christof W. Göldi** zufrieden.

**Heinen kritisiert Status von Rating-Agenturen:** In einem Gespräch mit der **Versicherungswirtschaft**, nachzulesen in **Ausgabe 5/2009**, kritisiert **Norbert Heinen**, **Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft B&W Deloitte** und ehemaliger Vorstandschef von Gerling-Leben, den Status von Ratingagenturen. *„Wir müssen den Status der Ratingagenturen in Frage stellen. Im Moment werden sie wie Journalisten behandelt. Ihre Meinungsäußerungen sind frei und bleiben ohne Konsequenz. ... Fehleinschätzungen der Ratingagenturen wurden meiner Erfahrung nach bisher nie sanktioniert. Zudem müssen wir dafür sorgen, dass die Ratingagenturen wirtschaftlich nicht von der Vergabe guter Ratings abhängig sind.“* Heinen wies auch darauf hin, dass das sog. **Managementgespräch** einen großen Anteil an der **Bewertung** habe und die *„Einschätzung der Analysten letzten Endes immer auch teilweise von den handelnden Personen, dem Glauben und Vertrauen in die Glaubwürdigkeit und die Stabilität des Managements“* abhängen. Schließlich kämen bei den internationalen Agenturen auch oft **Sprachbarrieren** und **fehlendes Grundverständnis für den jeweiligen Markt** hinzu.

**Coface fordert strengere Regeln:** **Benoit Claire**, **Vorstandsvorsitzender von Coface Deutschland**, forderte bei einem **Pressegespräch in Frankfurt**, zukünftig **stärker auf die statistische Qualität von Ratings** zu achten. Nur die Verfahren zu regeln, reiche nicht aus. **Claire** äußerte die Ansicht, dass die großen Ratingagenturen zu den Hauptverantwortlichen für die Finanzkrise zählten. Sie hätten komplexe und hochriskante Finanzprodukte massenhaft mit Bestnoten versehen und so den Eindruck vermittelt, sie seien sicher. **Norbert Langenbach**, **Vorstand bei Coface Deutschland**, forderte in diesem Zusammenhang: *„Dabei geht es insbesondere darum, dass Ratings einer Erfolgskontrolle unterzogen werden. ... Finanzratings sind aber nicht einfach nur eine subjektive Meinung ohne Konsequenz. Sie sind eine Einschätzung der Wahrscheinlichkeit der Zahlungsfähigkeit, die sich nach objektiven Kriterien prüfen lässt.“*

**Konventionelle Rente im Aufschwung:** *„Der Kunde hat mittlerweile realisiert, dass Überrenditen nicht risikolos zu erzielen sind. Das führt zu einer Renaissance der traditionellen Produkte. Die klassische Rentenversicherung ist momentan bei uns das am meisten verkaufte Produkt im Neugeschäft“*, erläuterte Ralf Berndt, Vertriebsvorstand der Stuttgarter. Auch Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)**, ging in der aktuellen Ausgabe 5/2009 der ZfV auf dieses Thema ein und sieht hier **Vertriebschancen für Ausschließlichkeitsorganisationen**. Für viele Vertriebe, die in der Vergangenheit auf Ihre Investmentkompetenz gesetzt hätten, würde das Umschwenken auf konventionelle Tarife allerdings zu einem Glaubwürdigkeitsproblem führen.

**SMARTcheck optimizer Wohnriester:** Die **SMARTcompagnie** hat kürzlich ein neues Tool vorgestellt, das dem Vermittler helfen soll, die für den Kunden **optimale Variante des „Riesterns“** zu finden. Der sog. **SMARTcheck optimizer Wohnriester** bietet u.a.

- die Simulation eines in der Zukunft liegenden Finanzierungsvorhabens,
- die Gegenüberstellung eines riestergeförderten Annuitäten-Darlehens – inklusive individueller Wohnförderkontoberechnung – mit einem konventionellen Annuitäten-Darlehen
- die gleichzeitige Hochrechnung einer Geldrenten-Vorsorge für den Fall des Wechsels in den Wohn-Riester und
- die Hochrechnung zur riestergeförderten Altersvorsorge für den Fall, dass der Kunde doch nicht baut.

Als erster Versicherer hat **HDI-Gerling** dieses Tool zur Unterstützung seiner Vermittler in die Tarifsoftware eingebunden.

**portfolio bemängelt fehlende Transparenz:** In der aktuellen Ausgabe 2 / 09 der **Zeitschrift portfolio International** bemängeln die Autoren **Jochen Bettzieche und Klaus Morgenstern** in dem Artikel *„Resistent gegen Transparenz“* die **mangelnde Transparenz beim Kostenausgleich von Fondspolice**. Der seit dem 1.7.2008 **gesetzlich vorgeschriebene Kostenausweis** hätte an der Situation nichts geändert, da nach wie vor die Fondskosten selber in der Betrachtung häufig außen vor bleiben würden. Positionen wie **Managementgebühren, Depotbankkosten, Transaktionskosten und ggf. erfolgsabhängige Performancegebühren** könnten jedoch die Kostenbelastung einer Fondspolice deutlich erhöhen. Einige der Schwierigkeiten im Zusammenhang mit dem Ausweis der Kosten hat **Peter Schwark, Mitglied der GDV-Hauptgeschäftsführung**, genannt: *„Ex ante und während der Laufzeit steht nicht fest, welche Fonds der Kunde wählt. Die Kosten sind aber von Fonds zu Fonds unterschiedlich. Zudem ändert sich die Fondszusammensetzung während der Laufzeit des Vertrages. ... Da der Versicherer die Höhe der Verwaltungsgebühr des Fonds nicht selbst bestimmen kann, kann er sie gegenüber dem Kunden auch nicht garantieren.“*

**Swiss Life solide behauptet:** „*Sicherheit und finanzielle Solidität haben für uns absolute Priorität und sind die Gewähr für die langfristige Erfüllbarkeit der Verträge. ... Auch im Geschäftsjahr 2008 hat sich Swiss Life in Deutschland solide behauptet*“, kommentierte **Vorstandschef Klaus G. Leyh** die **Geschäftsergebnisse 2008**. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 19% auf 2,3 Mrd. Euro. Die **Neugeschäftsbeiträge** hingegen gingen um ca. 27% auf 217 Mio. Euro zurück. Während die laufenden Beiträge um etwa 10% anstiegen, reduzierten sich die Einmalbeiträge auf 119 Mio. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** betragen 1.130 Mio. Euro (nach 1.212 Mio. Euro im Vorjahr). Die **Swiss Life** musste im **Geschäftsjahr 2008 außerplanmäßige Abschreibungen** in Höhe von etwa 250 Mio. Euro vornehmen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug 3,7%. Während die **Verwaltungskostenquote** von 2,8% auf 3,4% anstieg, blieb die **Abschlusskostenquote** konstant bei 5,3%.

**Makler zuversichtlicher:** Laut **AssCompact Trends I/2009**, einer Studie der **bbg Betriebsberatungs GmbH** und der **SMARTcompagnie GmbH**, hat sich die **Vertriebsstimmung unter den unabhängigen Vermittlern im ersten Quartal 2009 um 11,3%-Punkte verbessert**. Fast 60% der befragten Makler erwarten für dieses Jahr einen besseren Geschäftsverlauf als in 2008. Interessant sind die Ergebnisse der Studie zum Thema **Honorarberatung**. Etwa ein Drittel glaubt, dass die Kunden diese Vergütungsform ablehnen würden. Viele der Befragten fühlen sich hinsichtlich der rechtlichen Aspekte, der Argumentation und / oder der praktischen Umsetzung nicht ausreichend informiert. Dennoch sehen immerhin 40% der freien Vermittler die **Honorarberatung als sinnvolle Ergänzung** zu den herkömmlichen Provisionsvereinbarungen.

**Canada Life mit VA-Produkt:** Die **Canada Life Assurance Europe Limited, Niederlassung für Deutschland**, bietet seit kurzem unter der Bezeichnung **Garantie Investment Rente** ein sog. **Variable Annuities (VA)-Produkt** an. Während **Canada Life die Garantie stellt** und die Tariftechnik liefert, ist **Fidelity für den Investmentbereich** zuständig. Bei dieser **fondsgebundenen Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** kann der Kunde zwischen den **drei Fidelity-Portfolios Chance IR, Balance IR und Defensiv IR** wählen. Der Rentenbeginn kann sofort sein oder um bis zu 20 Jahre aufgeschoben werden. Bei Wahl der **Garantieoption** zahlt **Canada Life** ab Rentenbeginn eine garantierte Mindestrente, die im Versicherungsschein ausgewiesen wird. Die Höhe dieser Mindestrente ist vom Renteneintrittsalter abhängig und liegt zwischen 4,75% und 6,25% der sog. Rentenbasis (= Einmalbeitrag abzgl. Kosten). Während der Aufschubzeit erhöht sich die ursprüngliche Rentenbasis alle 5 Jahre um 15%. Die **Garantie wird über Hedging-Instrumente** am Kapitalmarkt dargestellt. Die **Garantiegebühren** betragen je nach gewähltem Portfolio zwischen 1% und 1,5% der Rentenbasis pro Jahr. Auch im Rentenbezug bleibt der Anleger vollständig im gewählten Portfolio investiert.

**Wachstum beim Volkswohl Bund:** Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2008** ihre **Beitragseinnahmen** um knapp 10% auf erstmals über 1 Mrd. Euro steigern. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** wuchs um etwa 4% auf gut 4 Mrd. Euro. Besonders erfolgreich waren dabei nach Unternehmensangaben die geförderten **Basis- und Riester-Renten** sowie die **Direktversicherung in der betrieblichen Altersversorgung**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging dem Branchentrend entsprechend auf 3,6% zurück. Erstmals wurden bei den über einen Fonds gehaltenen Wertpapieren **stille Lasten** in Höhe von gut 80 Mio. Euro gebildet. Insgesamt sei jedoch der **Saldo aus den Bewertungsreserven und den stillen Lasten deutlich positiv**. Die **Finanzlage des Unternehmens bezeichnete Vorstandsvorsitzender Dr. Joachim Maas als „solide“**. Die **Stornoquote** stieg auf 5,6%. Für Mai plant der **Volkswohl Bund** die **Einführung einer neuen Risikoversicherung**, bei der in der Kalkulation nach Raucher und Nichtraucher differenziert wird. Die Versicherungsleistung kann auch als Rente gezahlt werden.

**IDEAL berichtet:** Die **IDEAL Lebensversicherung a. G.**, als reiner **Seniorenversicherer** auf die **Absicherung der biometrischen Risiken** Pflegebedürftigkeit, Tod, Langlebigkeit und Unfallgefahr im Alter spezialisiert, vermeldete für das **Geschäftsjahr 2008** leicht rückläufige **Brutto-Beiträge** in Höhe von 143 Mio. Euro. Während die Einmalbeiträge um etwa 10 Mio. Euro zurück gingen, stiegen die laufenden Beitragseinnahmen um gut 4%. Die **Stornoquote** lag bei 4,5%; **Abschluss- und Verwaltungskosten** sind leicht gestiegen. Aufgrund einer vorsichtigen Anlagepolitik sei die Gesellschaft von der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise nur in sehr geringem Maß betroffen. Für das **Geschäftsjahr 2009** erwartet die **IDEAL** eine deutliche Zunahme des Neugeschäfts. *„Neben unserem Maklergeschäft als wichtigstem Vertriebsweg werden wir vor allem im Zentralvertrieb über andere Erstversicherer deutlich zulegen. Hier konnten wir einen prominenten Versicherer als Vertriebspartner hinzu gewinnen sowie eine bestehende Kooperation wesentlich ausbauen“*, erläuterte **Vorstandschef Rainer M. Jacobus**.

**UniProfiRente:** In der **Ausgabe 2/2009** der **infinma news** hatten wir bereits über **„Zwangsumschichtungen“ in den Depots der Riester-Rente der Union Investment** berichtet. Nun berichtete die **Financial Times Deutschland**, dass die **Kunden der UniProfiRente ab Ende April 2009 ihren Vertrag wechseln** und Rentenfonds kostenfrei gegen chancenreichere Aktienfonds tauschen können. Dafür müssten sie einen **neuen Riester-Vertrag mit der Union Investment** abschließen, in den das bisher angesparte Geld fließt. Allerdings hat die Sache einen Haken: **Die Gesellschaft begrenzt die bei Riester-Verträgen obligatorische Garantie** auf die gezahlten Beiträge und erhaltenen Zulaagen auf die Einzahlungsbeträge aus dem neuen Vertrag. **Union Investment selber rät ausdrücklich von einem Wechsel ab, da dieser ein Sinken der Garantiesumme zur Folge habe**.

**DVAG erzielt Rekordergebnis:** Nach eigenen Angaben hat die **Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG)** im **Jahr 2008** ein neues **Rekordergebnis** erzielt. Die **Umsatzerlöse** stiegen um knapp 22% auf 1,2 Mrd. Euro, der **Jahresüberschuss** erhöhte sich um 18% auf etwa 150 Mio. Euro. **„2008 war das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Geschichte des Unternehmens. Die Deutsche Vermögensberatung konnte erneut zweistellig wachsen und damit ihre Marktführerschaft als weltweit größter eigenständiger Finanzvertrieb entscheidend ausbauen“**, heißt es in einer **Pressemeldung der DVAG**. In der **Lebensversicherung** steigerte die **DVAG** ihr **Neugeschäft** bei den laufenden Beiträgen um ca. 27%, bei den Einmalbeiträgen sogar um über 40%. Die Zahl der vermittelten **Riester-Verträge** erhöhte sich um mehr als 56%. Allein vom im September 2007 eingeführten Produkt der **AachenMünchener – Riester-Rente Strategie No. 1** – wurden im Jahr 2008 224.500 Stück vermittelt. **Im Bestand führt die DVAG inzwischen mehr als 1 Million Riester-Verträge.**

**ERGO sichert Zinstief ab:** Der zur **Münchener Rück** gehörende **Versicherungskonzern ERGO** hat sich nach **Berichten der Financial Times Deutschland für zehn Jahre gegen Niedrigzinsen** abgesichert. Das sog. **„Japan-Szenario“**, eine lange Phase mit niedrigen Zinsen, könnte Lebensversicherer belasten, wenn sie am Kapitalmarkt für neu anzulegendes Geld weniger Zinsen bekommen, als sie über die Garantien in ihren Beständen an die Kunden ausschütten müssen. Derzeit dürfte der **durchschnittliche Garantiezins im Bestand** der deutschen Lebensversicherer bei etwa 3,4% liegen. **„Für den Lebensversicherer ist das Szenario dauerhaft niedriger Zinsen die größere Herausforderung“**, sagte **ERGO-Chef Torsten Oletzky**. **ERGO** habe sich mit strukturierten Produkten abgesichert, die wie Optionen funktionierten. Sollte der zukünftige Marktzins über dem vereinbarten Zins liegen, wird die Option wertlos. **Oletzky** räumte ein, dass die Absicherung auch ein Stück Ertrag kosten würde, allerdings sei sie gleichzeitig ein starkes Verkaufsargument.

**Standard Life zuversichtlich:** Im **Geschäftsjahr 2008** ging das **Neugeschäft der deutschen Niederlassung der Standard Life Assurance Limited** um knapp 25% auf ein **Annual Premium Equivalent** von 91,1 Mio. Euro zurück. Den größten Anteil am Geschäft hatten mit fast 70% die **With Profits-Produkte** der Produktfamilie **FREELAX**. Gleichzeitig stieg der **IFRS-Gewinn nach Steuern** um 22,6% auf 72,7 Mio. Euro an. **„Es gibt keinen Zweifel daran, dass die Finanzkrise vor allem den Verkauf aktienorientierter Vorsorgeprodukte erschwert hat. In diesem Umfeld sind wir mit dem erreichten Neugeschäft durchaus zufrieden“**, kommentierte **Bertram Valentin, Geschäftsführer der deutschen Niederlassung**, die Geschäftsergebnisse. Im Neugeschäft erreichte die **betriebliche Altersvorsorge** inzwischen einen Anteil von fast 25%; die laufenden Beiträge in diesem Segment konnten um über 45% auf 63 Mio. Euro gesteigert werden. **„Schlüssel dieses Erfolges war – neben dem renditeorientierten und flexiblen Produktkonzept – vor allem unser ausgezeichnete Service“**, erklärte **Vertriebschef Matthias Wiegel**. Für 2009 ist **Valentin** sehr zuversichtlich und sieht sein Unternehmen in einer guten Ausgangsposition.

**Zurich-Gruppe mit Bilanz 2008 zufrieden:** „Die Zurich-Gruppe Deutschland hat in einem schwierigen Marktumfeld sowohl in der Lebens- als auch in der Schadenversicherung ein respektables Prämienwachstum auf einer gleichzeitig sehr stabilen finanziellen Basis erwirtschaftet“, erklärte **Eduard Thometzek**, Vorstandsvorsitzender der Zurich-Gruppe Deutschland, auf der Bilanzpressekonferenz in Bonn. Die **Beitragseinnahmen** in der Lebensversicherung erhöhten sich um knapp 5% auf 3,9 Mrd. Euro. Das **Neugeschäft** legte um 12,7% auf 470 Mio. Euro zu. Die **Deutsche Bank**, wichtigster Vertriebskanal im Lebensversicherungsgeschäft, steuerte 56% des Gesamtumsatzes bei. Der **freie Vertrieb** kommt inzwischen auf 18%, die **Ausschließlichkeitsorganisation** verantwortet 17% des Umsatzes. Über den Großvertrieb **Bonnfinanz** werden weitere 7% akquiriert. Die **Kooperation mit der Deutschen Bank will Thometzek** auch über das Jahr 2012 hinaus erhalten. Mitbewerbern, die Interesse an einer Kooperation bekundet hatten, räumte er auf Nachfrage keine großen Chancen ein. Für 2009 sei es geplant, den Umsatz im Segment Leben auf Vorjahresniveau zu halten.

**Geschäftsergebnisse Barmenia 2008:** Bei der **Barmenia Lebensversicherung a. G.** ging die **Beitragssumme des Neugeschäfts** im Jahr 2008 um 4,2% auf 515 Mio. Euro zurück. Die Stückzahl sank beim eingelösten Neugeschäft um etwa 15%, während die **Versicherungssumme** um 4,5% auf 1,14 Mrd. Euro zulegte. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** blieben mit 187 Mio. Euro nahezu konstant. Der Bestand an Versicherungssumme erhöhte sich um ca. 7% auf 7,4 Mrd. Euro. Die Stornoquote stieg auf 6,9% an. Die Abschlusskostenquote lag bei 5,4%, die **Verwaltungskostenquote** bei 4,2%.

**Geschäftsergebnisse Basler 2008:** Das **Neugeschäft der Basler Lebensversicherung** stieg gemessen an der **Versicherungssumme** im letzten Jahr um gut 7% auf 187 Mio. Euro. Der laufende Neugeschäftsbeitrag erhöhte sich von 7,6 auf 8,1 Mio. Euro, die Einmalbeiträge beliefen sich auf 10,8 Mio. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** gingen auf 124 Mio. Euro leicht zurück. Etwa 2/3 des Neugeschäfts entfiel auf Rentenversicherungen. Sowohl die Stornoquote (4,5%), als auch die Abschluss- (4,9%) und die Verwaltungskostenquote (4,3%) gingen leicht zurück. Trotz leicht rückläufiger Kapitalerträge erhöhte sich die Zuführung zur RfB auf gut 26 Mio. Euro.

#### IMPRESSUM:

infinma news 03 / 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.

## Produktneuerungen bei der LV1871

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** hat zum 1. April dieses Jahres mehrere **Produktneuerungen** eingeführt.

In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** wurde die **Zahl der Berufsgruppen auf sieben erhöht**. Neu eingeführt wurden die Berufsgruppen 2+ und 3+. Damit verbunden ist eine veränderte Einnordung der einzelnen Berufe in die jeweiligen Berufsgruppen.

Die über alle Berufsgruppe hinweg **erhöhte Sofortdividende** führt zu günstigeren Beiträgen.

Die **Beitragsbefreiung in der Berufsunfähigkeitszusatzversicherung kann zukünftig bis zu einem Gesamtbeitrag in Höhe von 3.000,- Euro auch ohne Risikofragen** abgeschlossen werden. Anstelle der Risikofragen tritt eine **dreijährige Wartezeit**. Wird die versicherte Person innerhalb der ersten drei Jahre aufgrund eines Unfalls berufsunfähig, so übernimmt die **LV1871** die weitere Beitragszahlung. Bei einer anderen BU-Ursache erlischt die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung und das vorhandene Guthaben wird auf die Hauptversicherung übertragen.

In der **selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung** wurde eine sog. **Startfunktion** eingeführt, die das Produkt vor allem für Berufseinsteiger, Studenten und / oder Unternehmensgründer interessant machen soll. In den ersten fünf Jahren wird ein im Schnitt um 20% niedrigerer Beitrag als im Normaltarif fällig.

Innerhalb der **Golden BU(Z)** gibt es einen **neuen Pflegebaustein**. Bei ununterbrochener Pflegebedürftigkeit in den letzten zehn Jahren vor Ablauf der Versicherungsdauer zahlt die **LV1871 eine lebenslange Rente**.

Schließlich kann im Rahmen der **Golden BU** nun auch das **Überschusssystem Fondsanlage** gewählt werden, das als „**Geld-zurück-Option**“ vermarktet wird.

*„Mit der neuen Generation ihrer Golden BU(Z) zeigt die LV1871 einmal mehr ihre Expertise in der Absicherung biometrischer Risiken“,* erläuterte **Vorstandschef Karl Panzer**. Auch **Vorstandskollege Friedrich Knott** zeigte sich zufrieden: *„Das alles sind Optionen, die die Golden BU für unsere Geschäftspartner und Kunden wirklich vergolden dürften.“*

Im Bereich der **fondsgebundenen Versicherungen** ist die sog. **Treuhänderklausel** bei der Ermittlung der Rentenhöhe **weggefallen**. Bei den Primus-Tarifen werden nun mindestens 50% des im Versorgungsvorschlag genannten Rentenfaktors garantiert, bei den übrigen Produkten sind es 85%.

Ähnlich wie bei der Basisrente kann der Kunde jetzt auch bei der **Riester-Rente** von der sog. **extra-Renten-Option** Gebrauch machen. Er kann vor Rentenbeginn eine **individuelle Risikoprüfung** in Anspruch nehmen, die bei Vorliegen einer **schweren Krankheit** möglicherweise zu einer **erhöhten Alterstente** führen kann.

Nicht mehr angeboten werden bspw. die fondsgebundene Lebensversicherung und die Dread-Disease-Zusatzversicherung.



## Janitos Multi-Rente

Die ehemalige **MLP Versicherung AG** wurde **2005** an den **Gothaer Konzern** veräußert und firmiert seit dem **17.10.2005** unter dem Namen **Janitos Versicherung AG**. Die Gesellschaft arbeitet weiterhin als **Sachversicherer für zielgruppenorientierte Finanzvertriebe** und hat ihren **Hauptsitz in Heidelberg**. Die vertriebliche Zusammenarbeit mit Maklern und Finanzdienstleistern in **Deutschland und Österreich** wurde in 2005 gestartet. Im ersten vollständigen Geschäftsjahr **2006** stieg die Zahl der angebotenen **Vertriebspartner auf über 5.000**, die Zahl der verwalteten Policen auf über 550.000. **Seit 2008** wird im Unfallbereich das Produkt **Janitos Multi-Rente** angeboten.



Die **Multi-Rente** sichert im Rahmen der **Unfallversicherung** den Kunden gegen die finanziellen Folgen von Unfall und Krankheit ab. Der Invaliditätsbegriff wird dabei über das Unfallereignis hinaus erweitert. Der Schutz durch die **Multi-Rente** greift auch bei Einschränkungen **der Gesundheit und Leistungsfähigkeit**. Die Leistung ist **unabhängig von einer eventuellen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit**. Bei der **Multi-Rente** findet, anders als bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung, **keine Einteilung in Berufsgruppen** statt. Deshalb erfolgt die Prüfung der Versicherbarkeit im Rahmen einer Gesundheitsprüfung je Einzelfall.

**Janitos** sieht die **Multi-Rente** als **Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)** oder zur Unfallversicherung mit Kapitalleistung. Für bestimmte Risikosituationen und Personengruppen könne sie sogar einen Ersatz zu diesen Produkten darstellen.

Die Multi-Rente basiert auf der Kombination der vier Leistungskomponenten

- **Unfallinvalidität** (Invaliditätsgrad wird gemäß Gliedertaxe bestimmt)
- **Organschädigungen** (inkl. Krebs und psychischer Erkrankungen; die Beeinträchtigungen werden anhand von medizinisch klar definierten Kriterien gemessen)
- **Verlust von Grundfähigkeiten** (z.B. auch Schmerzsymptome oder neurologische Störungen; Leistungsprüfung mit Hilfe eines Punktesystems)
- **Pflegebedürftigkeit** (Basis der Leistungsprüfung ist ein einheitlicher Bewertungsstandard des medizinischen Dienstes).

Sobald bei einer Komponente ein Leistungsanspruch besteht, wird die Rente in voller Höhe gezahlt. Lediglich bei Krebs und Multiple Sklerose gibt es Wartezeiten von 6 bzw. 12 Monaten. Die Rente kann zwischen 500 Euro und 3.000 Euro vereinbart werden. Der Kunde kann sich zwischen einer lebenslangen Rente und einer Rente bis zum Alter 67 entscheiden. Außerdem kann er eine Aktivdynamik von 3% oder 5% wählen sowie eine Passivdynamik von 1,5% für den Leistungsfall. Die **Janitos Multi-Rente** bietet die Möglichkeit einer **Prämienfreistellung bei Arbeitslosigkeit und eine Nachversicherungsgarantie** bis zu 25% der vereinbarten Rentenhöhe. Anders als bei anderen Sachversicherungen liegt das Kündigungsrecht bei der Multi-Rente ausschließlich auf Seiten des Kunden. Der Versicherungsschutz bleibt bestehen, bis der Kunde eine Beendigung wünscht.

Mithilfe eines Online-Tools kann der Vertriebspartner die Beantragung **inklusive abschließender elektronischer Gesundheitsprüfung direkt im Beratungsgespräch** durchführen. Anhand eines dynamischen Kataloges von Gesundheitsfragen wird die Annahmeentscheidung direkt online getroffen. Eine umfassende Gesundheitsprüfung bei einem Arzt ist im Normalfall nicht notwendig.

Die **Janitos Multi-Rente** wird **ab April 2009 auch für Kinder ab 4 Jahren** angeboten. Die Produktgestaltung orientiert sich dabei sehr eng am Erwachsenentarif. Dies gilt zum Beispiel für die vier Absicherungsbereiche des Produktes: Unfall, Invalidität, Organschädigungen, den Verlust von Grundfähigkeiten und Pflegebedürftigkeit. Der Schutz greift, sobald schwere Einschränkungen der Gesundheit oder der körperlichen Leistungsfähigkeit vorliegen.

Zusätzlich enthält die **Multi-Rente für Kinder** noch weitere Leistungsmerkmale, etwa die Beitragsbefreiung bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres bei Tod des Versicherungsnehmers. Weiterhin kann zusätzlich eine Kapitalsofortleistung vereinbart werden. Diese wird fällig bei Eintreten des Rentenbezugs und wenn sich das Kind einer schweren Operation unterziehen muss. Kurzfristige hohe finanzielle Belastungen, z. B. wenn sich ein Elternteil unbezahlt beurlauben lässt, können dadurch abgefangen werden. Der Vertrag wird bei Vollendung des 18. Lebensjahres ohne erneute Gesundheitsprüfung automatisch auf den Erwachsenentarif umgestellt.

Deutsches Finanz-Service Institut GmbH

*Zwischenzeitlich hat das  
DFSI Deutsches Finanz-Service Institut GmbH  
beim Landgericht Hamburg eine einstwillige  
Verfügung erwirkt, die uns die Verbreitung  
unseres Artikels untersagt.*

*Zwischenzeitlich hat das  
DFSI Deutsches Finanz-Service Institut GmbH  
beim Landgericht Hamburg eine einstwillige  
Verfügung erwirkt, die uns die Verbreitung  
unseres Artikels untersagt.*