

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Neue Invaliditätsabsicherungen bei der AM	Seite 6
WWK erweitert Anlagespektrum	Seite 7
Württembergische Genius	Seite 8
ZfV-Frühjahrsumfrage	Seite 10

Kurzmeldungen

Ideal mit Geschäftsjahr 2010 zufrieden: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.** verzeichnete im **Geschäftsjahr 2010** ein Wachstum der **gebuchten Brutto-Beiträge** um 14,3% auf 170 Mio. Euro. Davon entfielen 48,5 Mio. Euro auf Einmalbeiträge, die damit um 50,9% zulegten. Den Angaben der Gesellschaft zufolge handelte es sich dabei ausschließlich um klassisches Einmalbeitragsgeschäft biometrischer Produkte. Die **Nettoverzinsung** stieg im Jahr 2010 von 4,8% auf 5,4%, die **Stornoquote** verbesserte sich auf 4,2% und die **Verwaltungskostenquote** auf 4,9%, während die **Abschlusskostenquote** auf 6,4% anstieg. Dies begründete **Vorstandschef Rainer M. Jacobus** mit **verstärkten Anstrengungen im Vertrieb über Banken**. Auch für 2011 gibt sich **Jacobus** optimistisch. Im Hinblick auf die Beitragseinnahmen erwartet **Jacobus**: „*Dieses Jahr werden wir auf 190 bis 195 Millionen Euro kommen.*“

Prüfungsangst kann Versicherungsschutz kosten: Eine Versicherte hatte **bei Aufnahme des Antrages nicht angegeben**, dass sie zuvor wegen **Prüfungsängsten** mehr als einen Monat **krankgeschrieben** war. Als sie später Leistungsansprüche aus ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung geltend machte, wurde dies vom Versicherer im Rahmen seiner Recherchen festgestellt. Der Versicherer hat den **Vertrag wegen arglistiger Täuschung angefochten**, bezog sich auf **§19 VVG** und erklärte den **Rücktritt vom Vertrag**. Die Versicherte wollte dies nicht hinnehmen und argumentierte, dass im Antrag nur nach Behandlungen gefragt worden sei. Im Zusammenhang mit der Krankschreibung sei jedoch keine Behandlung erfolgt; der Arzt habe ihr lediglich wegen ihrer Prüfungsängste eine Auszeit gewähren wollen. Dieser Argumentation wollte das **LG Dortmund** nicht folgen, **denn es sei jedermann klar, dass jede ärztliche Krankschreibung und Medikamentenverordnung als ärztliche Behandlung anzusehen sei** (Az.: 2 O 380/10).

Versicherer setzen auf Biometrie: Über 90% der Versicherer rechnen mit **steigenden Absätzen bei der Absicherung biometrischer Risiken** und planen die **Entwicklung und Einführung neuer Produkte**. Dies ist das Ergebnis einer **Befragung des Beratungsunternehmens Towers Watson bei Erstversicherungsunternehmen und größeren Vertriebsgesellschaften**. Auftraggeber für die Befragung war der **Lebensrückversicherer RGA International Reinsurance Company Limited**. Die größte Wachstumsdynamik sehen die Versicherer in den Bereichen **Pflegeversicherung und Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung**. Dabei erwarten die Befragten eine **weitere Differenzierung** der Produktangebote, sowohl im Hinblick auf Kundengruppen und Vertriebswege, als auch auf die Produktkomplexität. Gute Chancen werden auch für **standardisierte Produkte** gesehen, die sich über den **Bankschalter, im Direktvertrieb oder im Annexvertrieb** verkaufen lassen.

Lebensversicherer wachsen nur aufgrund der Einmalbeiträge: Im Rahmen eines **GDV-Presserkolloquiums** erläuterte **Dr. Maximilian Zimmerer, Vorstands-Chef der Allianz Lebensversicherung AG**, die Entwicklung der **Lebensversicherungsbranche im Geschäftsjahr 2010**. Die **Beitragseinnahmen** der Lebensversicherer sind demnach um 6% auf 90,37 Mrd. Euro gewachsen. Dieses Wachstum war jedoch ausschließlich auf den **Zuwachs bei den Einmalbeiträgen** in Höhe von 28,8% zurückzuführen. Die **laufenden Beitragseinnahmen** gingen um 1,4% zurück. Im Jahr 2009 lag das Wachstum der Einmalbeiträge sogar bei knapp 60%. **„Einmalbeiträge sind somit zu einem wichtigen Bestandteil in unserem Geschäft geworden“**, sagte Zimmerer. Das zentrale Thema des Kolloquiums war **Solvency II**. Hierzu merkte **GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen** an: **„Die Solvency-II-Regeln sind aktuell zu komplex und zu volatil. ... Die neuen Regeln müssen auch für kleine und mittlere Unternehmen praktikabel gemacht werden.“** Der **GDV** hält Nachbesserung bei der Umsetzung der neuen Eigenkapitalregeln (Solvency II) für unerlässlich.

WWK wächst zweistellig: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** meldete für das **Geschäftsjahr 2010** ein **„glänzendes Vertriebsergebnis mit zweistelligem Wachstum“**. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** legte um 17,5% auf 2,4 Mrd. Euro zu. Die **Jahresbeitragssumme des Neuzugangs** stieg um 5% auf 324 Mio. Euro. **„Wesentlicher Wachstumstreiber des Geschäfts war die neue Produktgeneration WWK IntelliProtect[®], die mit ihrer innovativen Wertsicherungsstrategie sowohl im Fondspolices-Geschäft, als auch bei der Riester-Rente neue Maßstäbe setzte und von den Vertriebspartnern sehr gut angenommen wurde“**, sagte **Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender der WWK**. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** erhöhten sich um 2,8% auf 954 Mio. Euro, davon entfielen mehr als 700 Mio. Euro auf laufende Beiträge. Für die konventionellen Kapitalanlagen erwirtschaftete die **WWK** eine **Nettoverzinsung** von 5,0%. Die **Bewertungsreserven** in den Kapitalanlagen stiegen um 17% auf gut 250 Mio. Euro.

VPV enthaftet Makler: Die **VPV Vereinigte Post. Die Makler AG** bietet ihren Maklern jetzt eine Haftungsfreistellung für die Produkte der **VPV Power-Linie**. Sollten sich die fondsgebundenen Produkte der **Power-Linie** anders entwickeln als von der **VPV** prognostiziert, so stellt die Gesellschaft den Makler bzgl. eines evtl. Nichteintretens dieser Prognosen von der Haftung frei, sofern sich der Makler zuvor zum „**Power-Vorsorge-Spezialisten**“ qualifiziert hat. Bei den **fondsgebundenen Produkten der VPV Power-Rente** kann der Kunde in zwei verschiedene **Index-Fonds auf ETF-Basis** investieren. Ein computergesteuertes Kapitalanlage-System, das sog. **Intelligente Shift System ISS®**, soll täglich auf kundenindividueller Ebene den Anlagemix beobachten, das Risiko bewerten und ggf. umschichten. Aufgrund dieser Analysen könne die **VPV** für die **Prognosen innerhalb der VPV Power-Rente** sog. **VPV-Ertragssicherheitswerte** in Höhe von 2,55% für schlechte, 8,03% für durchschnittliche und 13,25% für gute Börsenzeiten bieten. Detailinformationen zur konkreten Ausgestaltung der Haftungsfreistellung, zu Art und Umfang der Qualifizierung zum Vorsorge-Spezialisten oder zur Funktionsweise des **ISS®**, bspw. im Vergleich zu den bekannten (i)CPPI-Modellen, waren jedoch bisher in den öffentlich zugänglichen Unterlagen nicht zu finden.

LV1871 mit Sachwertpolice: Die **LV1871 a. G.** hat eine „**Sachwertpolice**“ eingeführt. Dabei handelt es sich um eine fondsgebundene Versicherung, die bei laufender Beitragszahlung in den **Strategiefonds Sachwerte Global** investiert und bei Einmalzahlung in den **Strategiefonds Sachwerte Global Defensiv**. Beide Fonds konzentrieren sich ausschließlich auf **Sachwerte wie Bodenschätze, Agrar-Rohstoffe, Immobilien oder Unternehmensbeteiligungen**. Mit der Sachwertpolice will die **LV1871** die Antwort auf einen **von vielen Ökonomen prognostizierten Anstieg der Inflationsrate** geben. Die Fonds streben eine **reale Rendite** von mindestens 4% - bzw. 2% bei der Einmalanlage – **über der offiziellen deutschen Inflationsrate** an. Die Mindestprämie beträgt 25 Euro pro Monat.

Wohn-Riester boomt: Die Anzahl der **neuen Riester-Verträge** ist im **letzten Quartal 2010** nach Angaben des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) um 311.000 gestiegen. Dies entspricht einerseits einer Steigerung um etwa ein Drittel gegenüber dem Vorquartal, andererseits gab es bspw. im letzten Quartal 2009 50.000 Neuabschlüsse mehr. Den **höchsten Anteil** an den Riester-Neuabschlüssen haben die **Versicherungen** mit 135.000 bzw. 43%. **Wohn-Riester-Verträge** kamen mit 81.000 Neuverträgen bzw. 26% auf den zweiten Rang. Insgesamt erhöhte sich die Zahl der Riester-Verträge bis zum Jahresende 2010 auf 14,397 Mio., davon entfallen knapp drei Viertel auf Versicherungen. Der Anteil der **Fondssparpläne** ist leicht rückläufig, die **Bankspargpläne** legten geringfügig zu, während die **Wohn-Riester-Verträge** ihren Anteil von 1,5% auf 3,4% mehr als verdoppeln konnten.

Volkswohl Bund meldet Wachstum: Im **Geschäftsjahr 2010** verbuchte die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** ein Wachstum der **Beitragssumme des Neugeschäfts** um gut 3% auf 3,6 Mrd. Euro. Die **Beitragseinnahmen** stiegen um 4,5% auf 1,15 Mrd. Euro. Gegen den Branchentrend erhöhten sich die laufenden Beiträge um mehr als 5%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,7%, die **Verwaltungskostenquote** bei 2%. Die erste Resonanz der Vertriebspartner auf die zu Beginn des Jahres gestartete **Transparenzoffensive** sei sehr positiv gewesen. *„Wer bei der Auswahl des passenden Vorsorgeproduktes die Chancen und Risiken klar kommuniziert und die Kosten transparent darstellt, der schafft langfristig Vertrauen in seine Beratungsqualität und erschließt sich leichter neue Kundenkreise“*, erläuterte **Vertriebsvorstand Dietmar Bläsing**.

Volkswohl Bund mit neuem Garantie-Baustein: Bei der **Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.** können Fondspolizen, denen ein dynamisches Wertsicherungsmodell zugrunde liegt, ab sofort mit einem **neuen Baustein „Garantie Plus“** ausgestattet werden. Sobald im Rahmen des Modells eine Beitragsgarantie sicher gestellt ist, wird einmal im Jahr überprüft, ob sich das Vertrags-Guthaben innerhalb der letzten zwölf Monate erhöht hat. Die **Hälfte dieses „Zwischengewinnes“** wird vom **Volkswohl Bund dann zum Ablauf des Vertrages garantiert**. Der **kostenlose Baustein** kann auch nachträglich in bereits bestehende Verträge eingeschlossen werden.

Swiss Life blickt auf erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: So bilanzierte **Klaus G. Leyh, CEO von Swiss Life in Deutschland**, im jetzt vorliegenden Geschäftsbericht für das **Jahr 2010**. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 4,5% auf 2,9 Mrd. Euro. Die **Neugeschäftsbeiträge** erhöhten sich um 8,3% auf 492 Mio. Euro. **Wachstumstreiber** seien dabei die **Berufsunfähigkeitszusatzversicherung und die Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** gewesen. Auch die Einführung einer **Sofortrente gegen Einmalbeitrag mit Prämienrückgewähr** habe sich als erfolgreich erwiesen. Die laufenden Beiträge des Neugeschäfts resultierten zu etwa zwei Dritteln aus dem **Privatkunden-** und zu etwa einem Drittel aus dem **Firmenkundengeschäft**. Von den **gebuchten Brutto-Beiträgen** in Höhe von 1,377 Mrd. Euro entfielen 978 Mio. auf laufende Beiträge. Der Anteil der Einmalprämien von knapp 30% liegt damit deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Während die **Abschlusskostenquote** von 5% auf 5,4% angestiegen ist, konnte die **Verwaltungskostenquote** von 2,8% auf 2,2% gesenkt werden. Die **Stornoquote** ging auf 4,9% zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erhöhte sich auf 4,7%. Für **Mitte 2011** hat die **Swiss Life** die **Einführung eines neuen Berufsunfähigkeitstarifs** angekündigt, bei dem statt bisher in vier zukünftig in **sechs Berufsgruppen** differenziert werden soll. Auch die Einführung einer **garantierten Rentenerhöhung im Leistungsfall** ist dann geplant.

Riester-Zulagen auf dem Prüfstand: Wie die **ZfA Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen** unlängst mitteilte, werden zur Zeit die **Riester-Renten-Verträge und die Zulagenberechtigung** für die **Jahre 2005 bis 2007** geprüft. Aufgrund technischer Probleme sei die umfassende Überprüfung der Zulagen-Anträge in der Vergangenheit nicht umfassend gewährleistet gewesen. Man habe mehr oder weniger unkontrolliert Zulagen ausgezahlt; in Einzelfällen auch ohne entsprechende Berechtigung. Erst jetzt sei ein vollumfänglicher Datenabgleich möglich. Allerdings ist inzwischen **von bis zu 1,5 Millionen Verträgen** die Rede, bei denen möglicherweise ungerechtfertigte Auszahlungen vorgenommen worden sein könnten. Bspw. hätten Personen bei mehreren Unternehmen Riester-Verträge abgeschlossen und doppelt Zulagen erhalten. Die in die Öffentlichkeit gedrungene Zahl von fast einer halben Milliarde Euro an zu viel gezahlten Zulagen, wollte die **ZfA** jedoch nicht bestätigen. Sie hat außerdem angekündigt, zu diesem Thema eine **Hotline** einrichten zu wollen.

R+V Rente mit Indexbindung: Die **R+V** hat unter der Bezeichnung **PrivatRente IndexInvest** eine Rentenversicherung eingeführt, deren **Wertentwicklung an die des Euro Stoxx 50** gekoppelt ist. Am Ende eines jeden Versicherungsjahres werden die monatlichen Wertentwicklungen des **Euro Stoxx** bis zu einem definierten **Höchstbetrag („Cap“)** von **4% pro Monat** addiert. Sollte sich über das Jahr eine negative Rendite ergeben, so führt dies jedoch nicht zu einem Wertverlust der Police. Anstelle der **Indexpartizipation** kann sich der Kunde in jedem Jahr auch für eine sog. **sichere Verzinsung** von derzeit 4,1% entscheiden. Erzielte Erträge werden dem Vertrag jährlich gutgeschrieben und sind ab dann garantiert (**„Lock-In“**). Das Produkt kann ab 25 Euro pro Monat gegen laufenden Beitrag und ab 5.000 Euro Einmalbeitrag abgeschlossen werden.

IMPRESSUM:

infinma news 04 / 2011

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.

Neue Invaliditätsabsicherungen bei der AM

Die **AachenMünchener Lebensversicherung AG** hat ihre **Invaliditätsabsicherungen** aktualisiert. In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** liegen der Kalkulation jetzt, wie bei einigen anderen Wettbewerbern auch, **sieben Berufsgruppen (1+, 1, 2+, 2, 3+, 3 und 4)** zu Grunde, die eine differenziertere Risikoeinschätzung erlauben sollen. Danach findet man in der günstigsten Berufsgruppe 1+ bspw. Wirtschaftsprüfer, Ärzte werden nach Berufsgruppe 1 tarifiert.

In den Versicherungsbedingungen wurde im Zusammenhang mit der Möglichkeit einer konkreten Verweisung der **Begriff der Lebensstellung** weiter konkretisiert. Bisher hatte man sich bei der zumutbaren Einkommensminderung auf die höchstrichterliche Rechtsprechung bezogen, nun heißt es ganz konkret: **„Bei Nicht-Selbständigen gilt eine Einkommensreduzierung von 20% und mehr jedoch in jedem Fall als nicht zumutbar.“**

Die **Anpassungsgarantie** (Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung) kann jetzt statt bis zum 45. bis zum 50. Lebensjahr in Anspruch genommen werden.

Für **Ärzte und Zahnärzte** wurde die sog. **Infektionsklausel** in die Bedingungen aufgenommen.

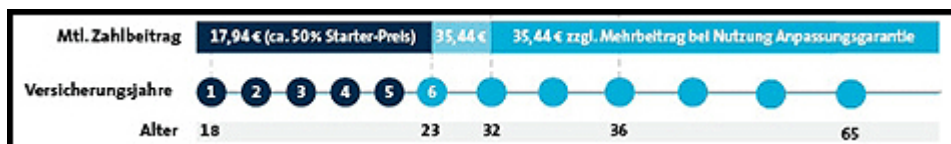


Sondervereinbarung zur Berufsunfähigkeits-Versicherung für Ärzte/Zahnärzte

1. Wann liegt Berufsunfähigkeit auf Grund eines vollständigen Tätigkeitsverbotes vor?

cherte Person verpflichtet, uns die Aufhebung des vollständigen Tätigkeitsverbots anzuzeigen. Mit der Wiedererlangung der Einsatzfähigkeit als Arzt/Zahn-

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist bis zum 40. Lebensjahr auch in einer **Starter-Variante** erhältlich, bei der die Beiträge in den ersten fünf Jahren reduziert sind.



Daneben steht auch eine **ErwerbsunfähigkeitsPolice** zur Verfügung, die leistet, wenn die versicherte Person voraussichtlich mindestens 6 Monate weniger als 3 Stunden pro Tag mehr erwerbstätig sein kann. Der Umtausch in eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich: nach 5 Jahren, zu Beginn einer Ausbildung / eines Studiums oder bei Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit. Die Police kann als **selbständiges Produkt oder als Zusatzversicherung** abgeschlossen werden und verfügt wie die BU über eine **Starter-Variante**.

WWK erweitert Anlagespektrum

Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat für ihre fondsgebundenen Rentenversicherungen „**Premium FondsRente**“ (**FV02**) und „**Premium FondsRente maxx**“ (**FVx02**) sowie Lebensversicherungen mit Überschussanlage in Fonds das **Anlagespektrum** erweitert.

Ab sofort kann auch in die drei neu konzipierten **passiven Anlage-Strategien MorgenMärkte, MorgenWerte und MorgenWelt** investiert werden. Dadurch soll der Anleger die Möglichkeit erhalten, von den Wachstumschancen der Märkte von Morgen zu profitieren.

MorgenMärkte®	MorgenWerte®	MorgenWelt®
Fidelity Funds - Asian Special Sits A	BGF World Energy Fund A2 USD	Sarasin OekoSar Equity - Global A
Magellan C	Gold Equity Fund B USD	Pioneer Funds Global Ecology A
Schroder ISF BRIC A Acc	Carmignac Commodities	SAM Smart Energy Fund B
Templeton Latin America A Ydis USD		Pictet - Global Megatrend Selection- P Cap-EUR
Pioneer Funds EM Europe and Med Eq A		

Für die individuelle Fondsauswahl stehen beim Tarif **FV02** zwei zusätzliche Fonds aus dem Segment „**Rentenfonds Emerging Markets**“ zur Verfügung. Insgesamt kann der Kunde aus über 100 Fonds von 28 Kapitalanlagegesellschaften wählen.

Fonds	Gesellschaft	Anlageschwerpunkt
Julius Baer BF Local Emerging B	Swiss & Global Asset Management (Luxembourg) SA	Rentenfonds Emerging Markets
Schroder ISF-Emerging Markets Debt (Euro-Hedged) A Acc	Schroder Investment Management (Luxembourg) SA	Rentenfonds Emerging Markets

Der Tarif **FV02** basiert auf einem **Lebensphasen-Modell**, kann gegen laufenden und gegen Einmalbeitrag abgeschlossen werden und bietet beliebig viele Fonds-Umschichtungen im Jahr kostenfrei. In der **Auszahlphase** kann der Kunde zwischen einer lebenslangen Rente, einer Kapitalzahlung, einer Teilkapitalauszahlung sowie der Übertragung der Fondsanteile wählen. Auch eine Kombination dieser Möglichkeiten steht zur Auswahl. **„Für kapitalmarktorientierte Kunden stellen wir damit im Vergleich zu einer reinen Fondsanlage ein sehr attraktives und steuerlich effizientes Altersvorsorgeprodukt zur Verfügung“**, erläuterte **Rainer Gebhart, Vertriebsvorstand der WWK**.

„Mit dem Tarif FVx02 bieten wir für eine breite Zielgruppe ein insgesamt deutlich schlanker gestaltetes Versicherungs-Produkt“, ergänzte **Gebhart**. Hierbei werden bestimmte Verwaltungsvorgänge wie Shiften und Switchen nicht unbegrenzt kostenfrei angeboten. Dies führt zu einer Reduzierung der Kosten und einer Steigerung der Ablaufleistung.

Württembergische Genius

Die **Württembergische Lebensversicherung AG** hat ihr **dynamisches Wertsicherungsmodell Genius** jetzt auch in der **2. Altersvorsorgeschi** eingeführt, so dass die Produktfamilie jetzt in allen drei Schichten verfügbar ist.

Genius Basis Rente Tarife FBRH, FBRHE Schicht 1	Genius RiesterRente Plus Tarif FRRH+ Schicht 2	Genius Direktversicherung und Genius Pensionskasse Tarife: FRH (DV) und PG (PK) Schicht 2	Genius PrivatRente Tarife FRH, FRHE Schicht 3
---	--	---	---

Bei Genius handelt sich grundsätzlich um ein dynamisches Drei-Topf-Modell.

Die Anlage des Vertragsvermögens erfolgt abhängig von der Börsensituation, Vertragslaufzeit und dem Risikoprofil des Kunden in drei verschiedenen Töpfen:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Topf 1: Das klassische Deckungskapital mit Garantiezins und Überschussbeteiligung. ▪ Topf 2: Der Wertsicherungsfonds, der neben dem Deckungskapital einen Werterhalt von 80% des Fondsguthabens absichert. ▪ Topf 3: Die freien Fonds, die der Kunde entsprechend seinem Risikoprofil auswählt.

Als **Wertsicherungsfonds** wird der **Genius Strategie der Baden-Württembergische Investmentgesellschaft mbH (BWInvest)** verwendet, der eine 80%-ige Absicherung auf Monatsbasis anstrebt. Der Fonds investiert zu 60% in den **EuroStoxx** und zu 40% in den **S&P 500**. Sollte das angestrebte Sicherungsziel des Fonds verfehlt werden, so **garantiert die Württembergische Leben** den Ausgleich des Fehlbetrags.

Die nachfolgenden Erläuterungen beziehen sich auf die **Genius RiesterRente Plus**.

Grundsätzlich kann auch ein **reiner Zulagenvertrag** abgeschlossen werden, sofern auch der förderberechtigte Ehepartner bei der **Württembergischen** einen Riester-Vertrag abschließt. Zusatzversicherungen können nicht eingeschlossen werden. Eine Abtretung oder Beleihung an Dritte ist ausgeschlossen.

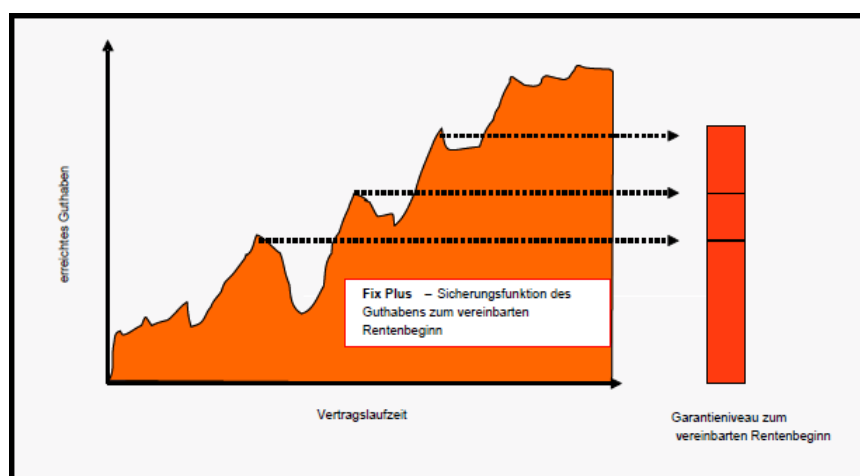
Der **monatliche Mindestbeitrag** hängt von der **Länge der Aufschubzeit** ab und liegt zwischen 15 Euro bei Laufzeiten von mehr als 20 Jahren und 100 Euro bei Laufzeiten von 10 – 14 Jahren.

Neben der gesetzlich vorgeschriebenen Beitragsgarantie kann der Kunde bei **Genius** optional den sog. **Garantieplan** hinzu wählen, der abhängig von der Entwicklung des Guthabens - eine **planmäßige Erhöhung des Garantieguthabens** bis zum vereinbarten Rentenbeginn vorsieht. Dabei erfolgt eine stufenweise Anpassung der Garantieleistungen auf 70% des dann vorhandenen Guthabens bis 5 Jahre vor dem vereinbarten Ablauftermin. In den letzten fünf Jahren wird die Garantie durch das integrierte Ablaufmanagement sukzessive von 70% bis auf 100% erhöht.

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

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

Zusätzlich kann sich der Kunde für die **Guthabensicherung Fix Plus** entscheiden. Auf Wunsch des Kunden wird dann das zum nächsten Monatsersten vorhandene Guthaben ganz oder teilweise abgesichert und zum Rentenbeginn garantiert.



Fondswechsel (Switch) sind monatlich kostenlos möglich. Die **Übertragung des Fondsguthabens (Shift)** ist dreimal im Jahr kostenlos und darüber hinaus gegen Gebühr möglich.

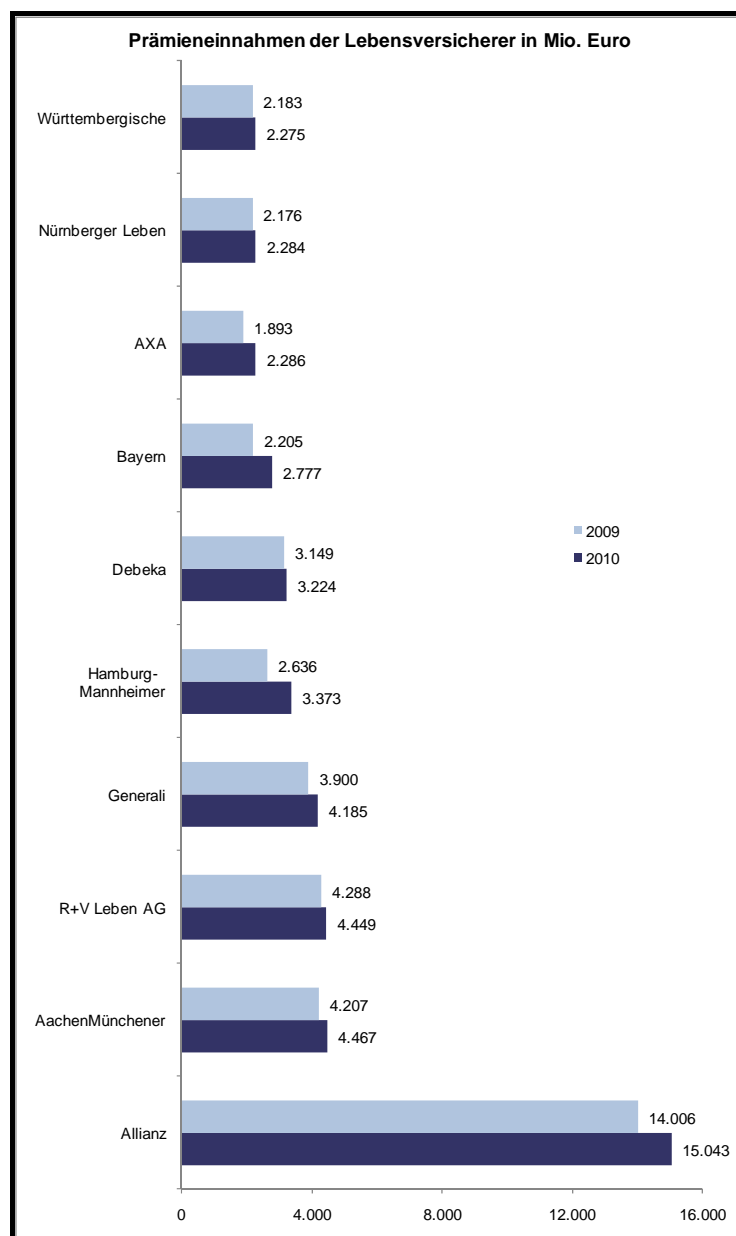
Der **garantierte Rentenfaktor** gilt für das **gesamte Vertragsguthaben**. Eine Treuhänderklausel ist in den Bedingungen nicht enthalten. Bei einer Vorverlegung oder bei Hinausschieben des Rentenbeginns werden die bei Vertragsabschluss gültigen Rechnungsgrundlagen beibehalten.

Im Rahmen einer **fondsgebundenen Verrentungsform** kann der Kunde sich dafür entscheiden, dass zu Rentenbeginn nicht das gesamte Vertragsguthaben in das klassische Deckungskapital umgeschichtet wird, sondern ein Teil im Wertsicherungsfonds bleibt. Auch bei dieser fondsgebundenen Verrentung wird eine garantierte Mindestrente berechnet. Damit die Chancen am Kapitalmarkt auch in der Rentenphase genutzt werden können, fällt diese Rente jedoch etwas niedriger aus, als bei einer rein konventionellen Verrentung. Dieser „Sicherheitsabschlag“ liegt nach Angaben der **Württembergischen** bei etwa 1% der Rente. Die Kalkulation der Anfangsrente bei der fondsgebundenen Verrentung erfordert es, dass der Wertsicherungsfonds eine Verzinsung von ca. 4% erwirtschaften muss, damit die Fondsrente steigt. Bei einer Wertentwicklung zwischen 0% und 3% des Wertsicherungsfonds würde die Fondsrente leicht fallen, jedoch nicht unter die garantierte Mindestrente. Ein Rückgang der Rente um mehr als 3% per anno ist ausgeschlossen.

ZfV-Frühjahrsumfrage

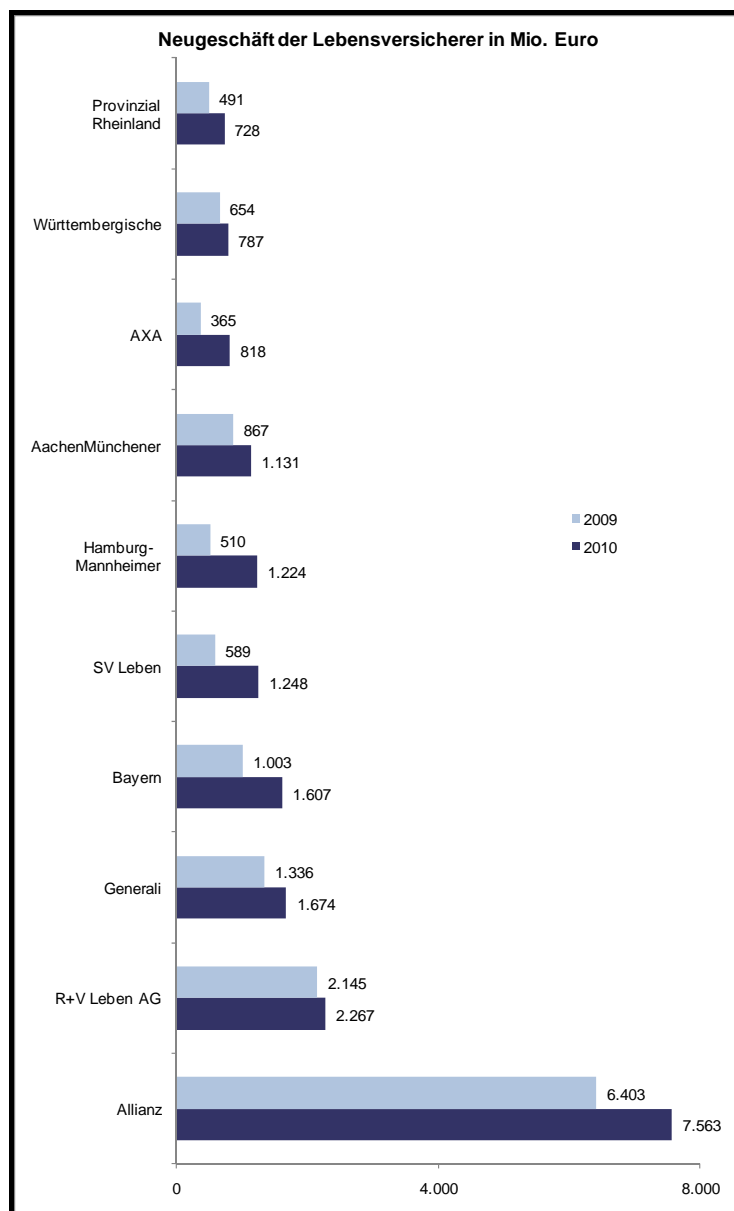
In der **Ausgabe 07/2011** hat die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** die Ergebnisse ihrer alljährlichen **Frühjahrsumfrage zu Neugeschäft und Prämieinnahmen der Lebensversicherer** in Deutschland veröffentlicht. Dabei handelt es sich zum Teil um vorläufige Zahlen; **Zurich Deutscher Herold und Cosmos** haben mit Hinweis auf die noch anstehenden Bilanzpressekonferenzen keine Zahlen zur Verfügung gestellt.

In der Rangfolge der Prämieinnahmen hat es wenig Veränderungen gegeben. Die **Allianz** konnte ihre Spitzenposition ausbauen. Dahinter haben die **AachenMünchener** und die **R+V** die Plätze getauscht. Auch die bisher noch fehlende **Zurich Deutscher Herold** dürfte weiter unter den Top 10 platziert sein. Vom 17. Rang aus dürfte die **SV Leben** einen großen Sprung nach vorne gemacht haben.



Die Entwicklung der Beitragseinnahmen war wie auch das Neugeschäft maßgeblich von den **Einmalbeiträgen** geprägt. So gingen bei der **DBV und Gothaer** die Einmalbeiträge von 580 Mio. Euro bzw. 509 Mio. Euro auf 253 Mio. Euro bzw. 258 Mio. Euro zurück und in der Folge die Beitragseinnahmen insgesamt um knapp 22% (19%). Bei der **SV Leben** hingegen haben sich die Einmalbeiträge von 513 Mio. Euro auf 1.173 Mio. Euro mehr als verdoppelt.

Für das Neugeschäft (laufende Beiträge und Einmalbeiträge) ergibt sich folgendes Bild:



Auch hier liegt erwartungsgemäß die **Allianz** an der Spitze. Der zweite Rang geht beim Neugeschäft recht eindeutig an die **R+V**. Aufgrund ihres hohen Einmalbeitragsgeschäfts konnten sich die **Bayern Versicherung** und die **SV Leben** im Ranking deutlich verbessern. Ob die **Zurich** ihren 5. Platz des Vorjahres nach Vorlage der Zahlen behaupten konnte, erscheint fraglich. Sie müsste dazu ein Wachstum im Neugeschäft von fast 50% erreicht haben.

Wie wichtig das Einmalbeitragsgeschäft für einige Lebensversicherer inzwischen geworden ist, zeigen die Beispiele der **Bayern Versicherung** und der **SV Leben** sehr deutlich. Hier lag der Anteil der **Einmalprämien am Neugeschäft im Geschäftsjahr 2010 bei 93% bzw. 94%**. Andere Gesellschaften hingegen scheinen ganz offensichtlich ein bisschen auf die Bremse getreten zu haben. So gingen bspw. bei der **Gothaer** und der **DBV** die Einmalprämien deutlich zurück.

Beim Zuwachs im Neugeschäft lagen in der Vergangenheit meist kleinere Gesellschaften mit hohen Steigerungssätzen auf relativ niedrigem Niveau an der Spitze. Mit der **Hanse Merkur (+129,2%)** und der **Öffentlichen Sachsen-Anhalt (+102,7%)** schafften es auch diesmal wieder zwei kleinere Gesellschaften, ihr Neugeschäft mehr als zu verdoppeln. Allerdings kamen im **Jahre 2010** auch einige „Schwergewichte“ wie die **AXA (+124,2%)**, die **SV Leben (+112%)** oder die **Iduna (+98,1%)** auf beeindruckende Wachstumszahlen. Am anderen Ende der Rangfolge mussten **DBV (52%)**, **Gothaer (45%)** und **Condor (30%)** starke Rückgänge beim Neugeschäft hinnehmen.

Wie schon in der Vergangenheit, haben auch einige der in Deutschland tätigen ausländischen Versicherer Zahlen geliefert.

	Prämieneinnahmen in Mio. Euro		
	2010	2009	Veränderung
AXA Life Europe	298,8	266,7	12,0
Canada Life	540,6	509,8	6,0
R+V Luxemburg	558,7	563,4	-0,8
Standard Life	799,5	793,0	0,8

	Neuzugang (insgesamt) in Mio. Euro		
	2010	2009	Veränderung
AXA Life Europe	102,3	119,9	-14,7
Canada Life	121,7	101,5	19,9
R+V Luxemburg	358,2	343,2	4,4
Standard Life	90	81,2	10,8

	Einmalbeitrag in Mio. Euro		
	2010	2009	Veränderung
AXA Life Europe	53,7	60,9	-11,8
Canada Life	79,4	53,8	47,6
R+V Luxemburg	344,3	324	6,3
Standard Life	41,3	30,4	35,9

Damit bleibt **Standard Life** größter ausländischer Anbieter in Deutschland, während **Canada Life** den Abstand zur **R+V Luxemburg** deutlich verringern konnte. Das insgesamt sehr heterogene Bild des deutschen Lebensversicherungsmarktes wird auch durch die o. g. Zahlen der ausländischen Anbieter bestätigt.