

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Nürnberger VorteilsRente	Seite 6
uniVersa Tip-Top Tabaluga	Seite 7
Neue BU der Württembergischen	Seite 8
Neue SBU Premium der Gothaer	Seite 9
infinma erneuert BU-Zertifikate	Seite 11

Kurzmeldungen

Beitragseinnahmen auf Rekordniveau: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** verbuchte **2011** in ihrem **140. Geschäftsjahr** einen Zuwachs bei den **gebuchten Brutto-Beiträgen** um 1,4% auf 566 Mio. Euro. Dies ist der **höchste Stand der Unternehmensgeschichte**. Davon entfielen 441 Mio. Euro auf laufende Beiträge. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 5% auf knapp 1,7 Mrd. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4%. In den Kapitalanlagen waren zum Bilanzstichtag **Bewertungsreserven** in Höhe von 5,7% enthalten. In seiner Rückschau lobte **Vorstandschef Karl Panzer** die Zusammenarbeit im Unternehmen: *„Die Basis für die Erfolge der vergangenen Jahre bilden die leistungsstarke Belegschaft, das kompetente Führungsteam und die konstruktive Zusammenarbeit in Vorstand, Aufsichtsrat und Mitgliedervertretung.“* Für die Herausforderungen der kommenden Jahre sei das Unternehmen gut aufgestellt.

Prisma Life steigert Prämien: Die **Liechtensteinische Versicherungsgesellschaft PrismaLife AG** hat im **Geschäftsjahr 2011** die **gebuchten Brutto-Beiträge** um 7,6% auf knapp 200 Mio. Euro gesteigert. Als Grund für das Wachstum in 2011 sieht **Markus Brugger, CEO der PrismaLife AG**, u. a. *„passgenaue Produkte“*. Die Geschichte der **PrismaLife AG** sei zudem geprägt durch solides Wachstum, Innovation und positive Geschäftsergebnisse: *„Wir sind auf Erfolgskurs. Auch im vergangenen Jahr hat PrismaLife erneut Finanzkraft und Stabilität bewiesen. Beides Faktoren, die das Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit decken.“* Für das Geschäftsjahr 2012 bliebe das Thema **Kostentransparenz** das Kennzeichen der Vorsorgephilosophie des Unternehmens.

Standard Life hält fallenden Trend auf: Standard Life Deutschland, die **deutsche Niederlassung der Standard Life Assurance Limited**, erreichte im **Jahr 2011** ein **APE-Ergebnis** in Höhe von 65,3 Mio. Euro und verzeichnete damit eine Steigerung gegenüber den Jahren 2009 und 2010. Die laufenden Beiträge erhöhten sich um 8,7%, die Einmalbeiträge um 20,2%. *„Im vierten Quartal 2011 haben wir einen deutliche Anstieg des Neugeschäfts erlebt und den fallenden Trend der beiden Vorjahre aufgehalten“*, freute sich **Chief Executive Sven Enger**. Der Anteil der **bAV am Neugeschäft** lag bei 30,6%. Hier sieht **Enger** auch künftig ein großes Wachstumspotential. Der Trend zu Fondspolice werde sich seiner Meinung nach verstärken: *„Die Zukunft gehört investmentorientierten Produkten – vor allem wenn sie neben einer attraktiven Fondsauswahl auch interessante Konzepte für sicherheitsorientierte Anleger bieten.“* Für den kommenden Monat hat **Standard Life** die Einführung eines neuen Konzepts für diesen Bereich angekündigt.

ifa Ulm erwartet veränderten Wettbewerb: Das **Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften Ulm (ifa)** erwartet, dass die **Einführung von Unisex-Tarifen die Wettbewerbssituation in der Lebensversicherung verändern** wird. So gäbe es z. B. in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** zwischen verschiedenen Gesellschaften erhebliche Abweichungen bzgl. der Relevanz der Geschlechterunterschiede in den einzelnen Berufsgruppen und entsprechend unterschiedliche Auswirkungen der Unisex-Umstellung. Mittelfristig schließt das **ifa** auch **Veränderungen bei der Einteilung der Berufsklassen** nicht aus. In der **Risikoversicherung** stelle sich für viele Unternehmen die Frage nach einer **völligen Neupositionierung**. In der **bAV** könnte die Leistungsgestaltung weitgehend unabhängig vom Geschlechtermix erfolgen. Allerdings sieht das **ifa** hier ganz andere Fragen. Da in der **bAV** **verschiedene Leistungsarten (Altersrente, Hinterbliebenenrente, Invaliditätsabsicherung)** gegeben sind, könnten für die einzelnen Leistungskomponenten unterschiedliche Geschlechtsverteilungen in einem Produkt erforderlich werden.

Aus Ageas wird myLife: Nachdem die im September 2011 vereinbarte **Übernahme der Ageas Deutschland Lebensversicherung AG durch Augur Capital** behördlich genehmigt und abgeschlossen wurde, firmiert die Gesellschaft inzwischen unter dem Namen **myLife Lebensversicherung AG**. **Michael Dreibrodt, Vorstandsvorsitzender der myLife Lebensversicherung AG**, baut auf Kontinuität: *„Bis auf Namen und Logo ändert sich nichts. Im Gegenteil: unsere klare Ausrichtung auf Netto-Tarife hat überzeugt. Ergänzend bringt Augur Capital ein starkes Netzwerk mit. Das ermöglicht für alle Beteiligten neue Wachstums-Synergien in einem gemeinsamen Marktumfeld.“* *„Eine so klare Positionierung pro Honorarberatung ist einmalig im deutschen Lebensversicherungsmarkt“*, kommentiert **Dr. Thomas Schmitt, Managing Partner von Augur Capital**. *„Hierauf wollen wir aufbauen und der künftigen myLife Lebensversicherung AG als starker Partner zur Seite stehen.“*

Stuttgarter meldet erfolgreiches Geschäftsjahr 2011: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat ein erfolgreiches **Geschäftsjahr 2011** absolviert. Der Neuzugang, gemessen an den laufenden Beiträgen, erhöhte sich um fast 50%. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** legten um 4,8% auf 462 Mio. Euro zu, die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um mehr als 40% auf 1,36 Mrd. Euro. **Frank Kersten, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter**, erklärte den Erfolg so: *„Drei Faktoren sind die Treiber für diese überaus positive Entwicklung der Stuttgarter. Neben unserer hervorragenden Produktqualität und einer hohen Finanzkraft ist dieser Erfolg maßgeblich auf die 2011 im Marktvergleich weit überdurchschnittliche Gesamtverzinsung von 5,15% zurückzuführen.“* Mit dem **Hybrid-Modell performance-safe** erreichte die **Stuttgarter** bereits im Jahr der Produkteinführung 2011 einen Neugeschäftsanteil von 10%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** blieb unverändert bei 4,5%, die **Verwaltungskostenquote** ging auf 2,3% zurück, die **Stornoquote** auf 5,9%. In der nach eigenen Angaben überdurchschnittlichen **Finanzstärke** sieht die Gesellschaft einen der entscheidenden Wettbewerbsfaktoren der nächsten Jahre.

Allianz gestaltet Versicherungsbedingungen neu: Seit Jahresbeginn bietet die **Allianz Lebensversicherungs-AG** zunächst für die Bereiche **Riester und Rürup neu gestaltete Versicherungsbedingungen**. Ziel sei es, für **mehr Transparenz** bei den Kunden zu sorgen und die Verständlichkeit der Bedingungen zu verbessern. **Tanja Kuhnle, Referatsleiterin in der Produktentwicklung der Allianz Leben**, erklärte dazu *„In den Versicherungsbedingungen finden sich Kunden und Vermittler künftig viel leichter zurecht. Wir haben sie vollständig neu gegliedert. Neue Navigationshilfen wie zum Beispiel Kopfzeilen, Abschnittsinhaltsverzeichnisse und fett hervorgehobene Zwischenüberschriften erleichtern dem Kunden das selektive Lesen. Auch sprachlich sind die neuen Bedingungen viel besser verständlich.“* Die neuen Fassungen der Versicherungsbedingungen für Basis- und Riester-Renten gliedern sich nun in **vier Teile**: Leistungsbausteine, Pflichten des Kunden (beispielsweise Pflicht zur Beitragszahlung), allgemeine Regelungen (beispielsweise Auskunft über den Beginn des Versicherungsschutzes) sowie die Erklärung von Fachausdrücken.

Gothaer verzichtet auf eigenes Risikomodell: Die **Gothaer Versicherungsgruppe** zieht aus der Komplexität der Vorgaben aus **Solvency II** Konsequenzen und **verzichtet auf die Entwicklung eines eigenen internen Risikomodells**. Stattdessen nutzt der Versicherungsverein das **Standardmodell der BaFin**, um daraus die Geschäftsrisiken und den Kapitalbedarf zu berechnen. Möglicherweise muss die **Gothaer** daher ab 2013 mehr Kapital vorhalten als bei Nutzung eines internen Modells. Allerdings spart sie einen Millionenbetrag ein, den sie für die Entwicklung eines zertifizierungsfähigen Modells hätte aufwenden müssen. *„Wir haben uns nach einem ausführlichen Vorgespräch mit der BaFin für die Verwendung des Standardmodells entschieden“*, sagte eine Unternehmenssprecherin. **Gothaer-Chef Werner Görg** sieht **Solvency II ohnehin kritisch**, man wolle sich aber die Option für ein eigenes Modell für die Zukunft offen halten.

Continentale rettet Rechnungsgrundlagen: Mit einer **neuen Tarifgeneration** stellt die **Continentale Lebensversicherung AG** sicher, dass Kunden **nicht versehentlich in der Unisex-Welt** landen. Der sog. **Unisex-Retter** sorgt dafür, dass Versicherte auch nach der Einführung der Unisex-Tarife zum **21. Dezember 2012** in der Welt der alten, **geschlechtsspezifischen Rechnungsgrundlagen** bleiben, wenn sie Änderungen an ihren Verträgen vornehmen lassen. Das gilt bspw. für Sonderzahlung oder die Wahrnehmung von Nachversicherungsgarantien. Zwar sind bestehende Verträge grundsätzlich nicht von der (künftigen) Unisex-Regelung betroffen, allerdings sahen frühere Versicherungsbedingungen vor, dass Änderungen jeweils in einem neuen Vertrag nach dem dann gültigen Tarif vorgenommen werden. *„Kunden können jetzt auch mit einem kleinen Beitrag in die Vorsorge einsteigen und haben später noch die Möglichkeit, ihren Schutz zu den geschlechtsspezifischen Rechnungsgrundlagen des Grundvertrags problemlos auszubauen“*, erläuterte **Dr. Michael Fauser, Vorstandsmitglied der Continentale**. Betroffen von der neuen Regelung sind **Risiko-Lebensversicherungen, Renten- aber auch Berufsunfähigkeitsversicherungen**.

Beitragseinnahmen der R+V über 10 Mrd. Euro: Im **Geschäftsjahr 2011** verbuchte der **Wiesbader R+V-Konzern** erstmals Beitragseinnahmen von mehr als 10 Mrd. Euro. *„Wir haben in allen Sparten ein hervorragendes Neugeschäft erzielt und unsere Marktposition weiter ausgebaut. Wir sind mit dem Gesamtergebnis sehr zufrieden und haben die Auswirkungen der Staatschuldenkrise und die Naturkatastrophen gut kompensiert“*, lautete das Resümee des **Vorstandsvorsitzenden Dr. Friedrich Caspers**. In der **Personenversicherung** stammen 90% des Umsatzes aus den **Volks- und Raiffeisenbanken als Vertriebspartner**. In der **betrieblichen Altersversorgung** sieht sich die **R+V als Branchenversicherer** gestärkt. Die neue **Apotheken-Rente** startete in 2011 mit 18.000 abgeschlossenen Verträgen. Über das **Chemie-Versorgungswerk** haben 123.000 Beschäftigte eine **bAV** abgeschlossen. Insgesamt betrug der **Neubeitrag in der bAV** knapp 600 Mio. Euro.

AachenMünchener setzt auf Bündelung: Ähnlich wie in der Sachversicherung setzt die **AachenMünchener** jetzt auch **in der Lebensversicherung auf Bündelprodukte**. Kunden, die mindestens die Bausteine **Tod, Pflege und Invalidität** absichern, erhalten bei der **AachenMünchener Lebensversicherung AG** **zehn Prozent Rabatt**. Der im November eingeführte *„Vermögensaufbau & Sicherheitsplan“* mache bereits 14% des Neugeschäfts aus, sagte **Vorstandschef Michael Westkamp** auf der Bilanzpressekonferenz. Im **Geschäftsjahr 2011** bleiben die **gebuchten Brutto-Beiträge** mit 4,45 Mrd. Euro nahezu konstant. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** legte um 2,8% auf 10,8 Mrd. Euro zu. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** verringerte sich nicht zuletzt wegen hoher **Abschreibungen auf griechische Staatsanleihen** von 4,2% auf 3,8%. Die **laufende Verzinsung** in Höhe von 4,2% für Lebensversicherungsverträge begründete Vorstand Peter Heise mit einem hohen Ergebnis aus Risiko- und Kostengewinnen, die zu 90% an die Kunden weiter gegeben würden.

Ideal wächst im Neugeschäft: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.** hat im **Geschäftsjahr 2011** die **Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge** um 5,4% auf 44.041 Stück gesteigert. Gemessen an der **versicherten Summe** lag der Zuwachs sogar bei knapp 75%. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** sind um 3,6% auf 176 Mio. angestiegen. Nach eigenen Angaben lag der **Marktanteil im Neugeschäft mit Pflegerenten** bei ca. 42%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging auf 3,4% zurück. Auch die **Zuführung der RfB und das Geschäftsergebnis** nahmen deutlich ab. Als Ursachen nennt der **Berliner Versicherer** vor allem **Wertberichtigungen auf Griechenlandpapiere und Abschreibungen auf High Yield Anleihen**. Zum **Jahresende 2011** standen gestiegenen **stillen Lasten** in Höhe von 47 Mio. Euro **stille Reserven** von 64 Mio. Euro gegenüber. Seit Anfang Februar bietet die Gesellschaft auch eine Pflegerentenversicherung für jüngere Kunden an. Das **Profil als Seniorenversicherer** will die **Ideal** damit jedoch nicht aufgeben.

Swiss Life mit bAV-Rekord: Die **Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland** hat für das **Geschäftsjahr 2011** ein Rekordergebnis in der **betrieblichen Altersvorsorge** gemeldet. Die **Neugeschäftsbeiträge** stiegen in diesem Segment um 11,3% auf 137 Mio. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** gingen auf 1,29 Mrd. Euro zurück, was nach Unternehmensangaben auf eine bewusste Beschränkung beim Einmalbeitrags-Geschäft mit dem Produkt „**Cash Growth**“ zurückzuführen sei. Die laufenden Beiträge seien um 2% gestiegen. Mit einem Kapitalanlageergebnis von 620 Mio. Euro erwirtschaftete **Swiss Life** eine **Nettoverzinsung** der Kapitalanlagen von 4,5%. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei 2,2%. **CEO Klaus G. Leyh** erläuterte: „*Unser Wertpapier-Portfolio hat eine weit überdurchschnittlich lange Laufzeit. Damit haben wir die Ansprüche unserer Kunden langfristig abgesichert – und so auch für den Fall geschützt, dass die Zinsen für Staatsanleihen mit Top-Bonität weiterhin niedrig bleiben oder weiter sinken.*“ Staatsanleihen von Irland, Italien, Portugal und Spanien machten weniger als 2,0 % der Kapitalanlagen aus.

IMPRESSUM:

infinma news 03 / 2012

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.

Nürnberger VorteilsRente

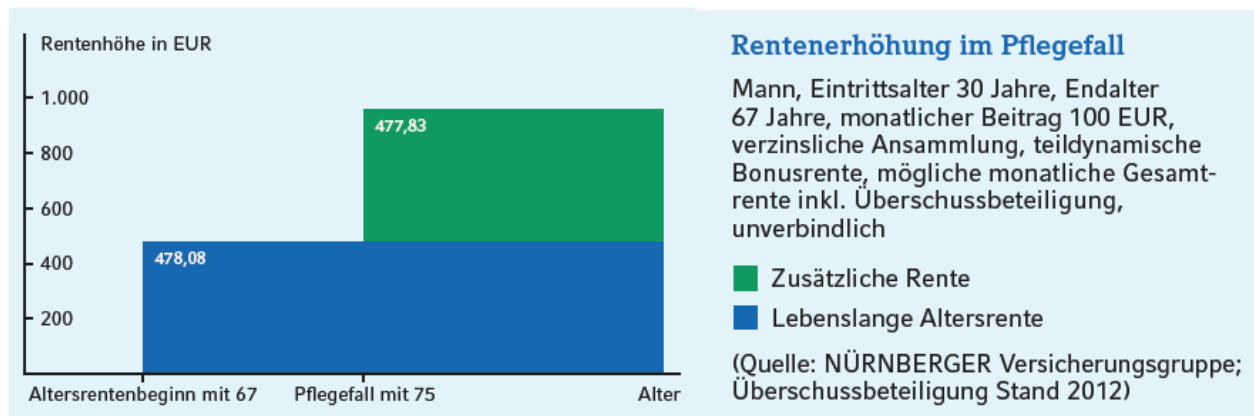
Die **Nürnberger Lebensversicherung AG** hat kürzlich eine **konventionelle Rentenversicherung** eingeführt, die eine **erhöhte Leistung im Pflegefall (Pflegeoption)** sowie eine **Verfügunsoption** nach Rentenbeginn bietet.

Das Beitrittsalter bei dem Tarif beträgt mindestens 14 und höchstens 55 Jahre. Der Rentenbeginn liegt zwischen dem 60. und 75. Lebensjahr. Die Aufschubzeit muss wenigstens 10 Jahre und die Beitragszahlungsdauer wenigstens 2 Jahre betragen. Versichert werden kann eine Rente ab 600 Euro im Monat. Die Mindestprämie liegt bei 10 Euro im Monat. Das Produkt kann sowohl gegen laufende, als auch gegen einmalige bzw. abgekürzte Prämienzahlung abgeschlossen werden. Zusatzversicherungen wie bspw. BUZ, EUZ oder UZ können eingeschlossen werden. Gesundheitsfragen im Antrag sind nicht vorgesehen.

Als **Todesfalleistung** ist **vor Rentenbeginn** das Deckungskapital der Hauptversicherung vorgesehen. Bei Eintritt einer **schweren Krankheit oder bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit vor Rentenbeginn** erfolgt eine Kapitalzahlung. Nach Rentenbeginn erfolgt die **Rückzahlung der bei Rentenbeginn garantierten Kapitalabfindung abzüglich geleisteter garantierter Renten**. Sobald die Pflegeoption oder die Verfügunsoption ausgeübt wurden, entfällt die Todesfalleistung nach Rentenbeginn.

Sollte zum Rentenbeginn Pflegebedürftigkeit vorliegen oder danach eintreten, so **erhöht sich die versicherte Altersrente im Rahmen der Pflegeoption**. Je früher die Pflegebedürftigkeit eintritt, umso mehr erhöht sich die Gesamtrente. Die Leistung aus der Pflegeoption wird fällig, wenn nach dem **ADL-Katalog 2 von 6 Pflegepunkten** erreicht oder die Voraussetzungen für die **Pflegestufe I nach dem Sozialgesetzbuch (SGB)** gegeben sind. Im Rahmen der **Verfügunsoption** kann die garantierte Kapitalabfindung abzüglich bereits gezahlter garantierter Renten ausgezahlt werden.

Ein Beispiel



uniVersa Tip-Top Tabaluga

Die **uniVersa Versicherungen** haben ihr **Vorsorgekonzept für Kinder, Tip-Top Tabaluga**, überarbeitet. Das Produkt **kombiniert Tarife aus der Kranken-, Lebens- und Unfallversicherung** zu einem **einheitlichen Vorsorgekonzept** für Kinder ab der Geburt bis zum 12. Lebensjahr bei einer Mindestprämie von 10 Euro monatlich.

Die **Krankenversicherungskomponente** mit drei vordefinierten Paketen (Basis, Premium und Komfort) sieht wie folgt aus:

Wenn kleine Feuerspeier nicht topft sind...	Basis	Komfort	Premium
Privatpatient im Krankenhaus mit freier Krankenhauswahl	•	•	•
Erstklassiger Schutz bei Krankheiten im Ausland inkl. Rücktransport	•	•	•
Erstattung von 80% für Vorsorge- und Ergänzungsuntersuchungen**			•
Erstattung von 40% für Heilpraktiker, Naturheilverfahren und sanfte Medizin**			•
Zuschuss für Sehhilfen alle zwei Jahre**			150 €
Erstattung von 80% für Zahn- und Kieferregulierung, bis zu 600 € pro Kiefer			•
Erstattung für professionelle Zahnreinigung und Zahnprophylaxe jährlich bis zu 75 €			•
Pflegetagelohn, lebenslang pro Monat		1.500 €	1.500 €

Für den **Ansparvorgang** steht eine **fondsgebundene Variante (topinvest RENTE)** und eine **klassische Variante (AktivRENTE)** zur Auswahl. Als Zusatzversicherung kann die sog. **BU-OPTI** eingeschlossen werden. Damit kann eine Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung bis zu einer Jahresrente von 12.000 Euro ohne erneute Gesundheitsprüfung aktiviert werden. Alternativ kann eine Soforthilfe von 30.000 Euro als einmalige Kapitalzahlung bei Eintritt einer schweren Krankheit (Dread Disease), einer Schwerbehinderung oder bei Pflegebedürftigkeit des Kindes in Anspruch genommen werden. Das Recht zur Aktivierung der BU erlischt dann.

In der **Unfallversicherung** wurde der Unfallbegriff an die speziellen Bedürfnisse von Kindern angepasst. Als Unfälle gelten bspw. auch Vergiftungen durch Einnahme fester oder flüssiger Stoffe durch den Schlund (einschließlich Nahrungsmittelvergiftungen), Ansteckung mit Infektionskrankheiten Typhus, Cholera, Tuberkulose, Kinderlähmung, Masern, Mumps und Röteln. Innerhalb des **uniVersa Reha-Managements** werden für **Beratungsmaßnahmen** bis zu 5.000 Euro und für **Rehabilitationsmaßnahmen** bis zu 20.000 Euro gewährt. Die **Unfallkomponente** bietet folgende Leistungen:

Sicherheit und Unfallschutz beim Toben...	Basis	Komfort	Premium
Unfallschutz mit stark erweitertem Unfallbegriff	•	•	•
Startkapital bei Invalidität nach einem Unfall bis zu	100.000 €	300.000 €	400.000 €
Unfallrente, lebenslang pro Monat	300 €	400 €	600 €
Zusätzlich bei Unfällen:			
• Bergungs- und Rettungskosten bis	75.000 €	75.000 €	75.000 €
• Kosten für kosmetische Operationen bis	40.000 €	40.000 €	40.000 €
• Kurbehilfe pauschal	3.000 €	3.000 €	3.000 €
• Tagelohn für Kompatienten	15 €	15 €	15 €
• Rooming-in-Kosten bis	5.000 €	5.000 €	5.000 €
• Haushaltshilfe / Tagesbetreuungsperson pro Tag	60 €	60 €	60 €
• Schulausfallgeld pro Tag bis	50 €	50 €	50 €
• Gipsgeld pauschal	300 €	300 €	300 €
• Kosten für die Anschaffung eines Blindenhundes bis	15.000 €	15.000 €	15.000 €
• Kosten für eine neue feste Zahnsperre bis	300 €	300 €	300 €
Todesfallleistung bei Unfällen		5.000 €	10.000 €
uniVersa Reha-Management	•	•	•

Neue BU der Württembergischen

Die **Württembergische Lebensversicherung AG** hat zu **Beginn des Jahres** eine neue **Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt. Für die Tarifierung stehen jetzt **6 + 1 statt bisher 4 Berufsgruppen** zur Verfügung.

Berufsklasse	Merkmal	Beispielberufe in der Basiseinstufung
1+	Hochqualifizierte Tätigkeiten mit besonders niedrigem Risiko.	Mathematiker, Physiker, Notar, Richter
1	Hochqualifizierte Tätigkeit mit unterdurchschnittlichem BU Risiko	IT-Berater, Diplombetriebswirt, Administrator (EDV,IT),
2+	Tätigkeiten mit geringem Risiko. Zumeist kaufmännische, administrative Tätigkeiten und/oder geringer Anteil körperlicher Arbeit	Rechtsanwalt, Zahnarzt, Tierarzt, Chirurg, Mechatroniker, Verkäufer, MTA, CTA
2	Tätigkeiten mit durchschnittlichem Risiko	Krankenschwester, Industriemechaniker, Kfz-Mechaniker, Kindergärtner, Lehrer
3	Tätigkeiten mit erhöhtem Risiko und/oder körperlicher Tätigkeit	Maler, Elektriker, Koch, Schornsteinfeger, Friseur, Elektroinstallateur, Busfahrer
4	Tätigkeiten mit hohem Risiko und schwerer körperlicher Tätigkeit, hohe Unfallgefahr	Bäcker, Landwirt, Zimmermann, Dachdecker, Gerüstbauer
S	Ausschließlich Schüler an allgemeinbildenden Schulen	

Um eine möglichst genaue Zuordnung zu den einzelnen Berufsklassen vornehmen zu können, sind neben der tatsächlich ausgeübten Tätigkeit folgende Aspekte relevant:

- **Grad der Ausbildung**
- **Art der Tätigkeit**
- **Status/Leitungsfunktion**

Die entsprechenden **Tätigkeitsabfragen** sind in der **Angebotssoftware** integriert. Dieses sog. **Besserstellungssystem** richtet sich vor allem an Berufe aus den folgenden Berufsfeldern: **kaufmännische Angestellte, Handwerk und Industrie, Geschäftsführer, Akademiker und Landwirte**. Je nachdem, wie die Tätigkeitsabfragen beantwortet werden, ist eine **Besserstellung um bis zu vier Berufsklassen** möglich.

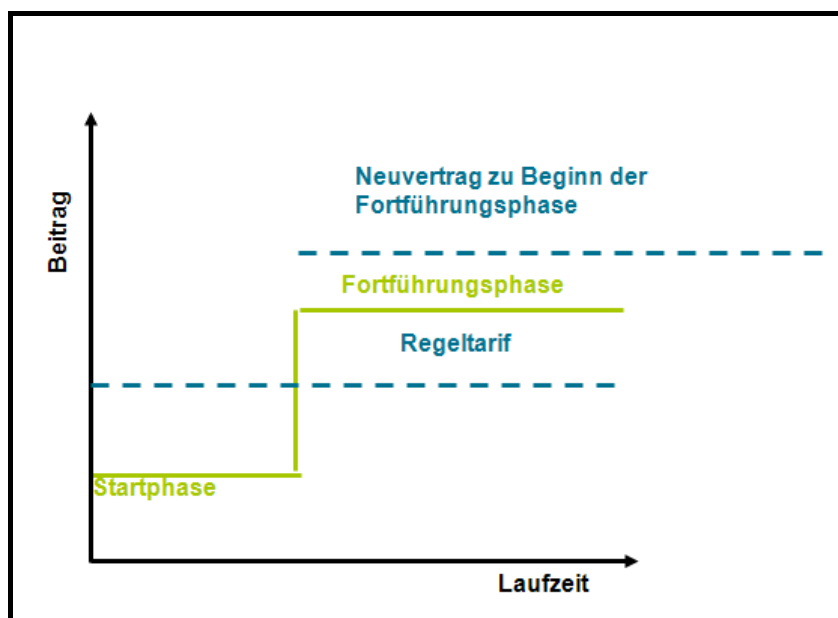
Zusätzlich wurden die **Rahmenbedingungen für die Nachversicherungsoptionen** angepasst. War die Anzahl der Erhöhungen bisher auf drei beschränkt, so sind jetzt grundsätzlich **beliebig viele Erhöhungen** möglich. Je Ausübungsanlass kann die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente um 50 % der bisherigen Rente, höchstens jedoch um 6.000 EUR jährlich angepasst werden. Über alle Anlässe hinweg kann insgesamt das dreifache der ursprünglich vereinbarten BU-Rente, höchstens 12.000 EUR jährlich, vereinbart werden. **In den ersten drei Jahren** ist eine Nachversicherung einmalig auch ohne Vorliegen eines besonderen Anlasses möglich. Zudem wurden **mehrere neue Optionen** aufgenommen, wie bspw. Scheidung, Erreichen der Volljährigkeit oder Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

Neue SBU Premium der Gothaer

Die **Gothaer Lebensversicherung AG** hat zum **01.04.2012** eine selbstständige Berufsunfähigkeitsabsicherung in 5 Varianten neu auf den Markt gebracht. Sie startet mit drei Premium- und zwei Basis-Produkten. Das Basis-Produkt, als Regel- und als Starter-Tarif erhältlich, bewirbt die **Gothaer** mit günstigen Prämien bei reduziertem Leistungsumfang.

Das **Premium Produkt** wird als **Regel- und Startertarif** und als **SBU in der Direktversicherung** angeboten.

Die **Starter-Tarife** werden in **Startphase und Fortführungsphase** unterteilt, wobei die **Startphase** mindestens 5 Jahre und maximal bis zum 35. Lebensjahr dauern kann. Je eher in die **Fortführungsphase** gewechselt wird, desto geringer ist der Folgebetrag.



Die **Premium-Tarife** erfüllen die Kriterien, die inzwischen auf dem deutschen Markt bei guten SBU-Bedingungen üblich sind, wie z.B. **Verzicht auf die abstrakte Verweisung, rückwirkende Leistung** bei bestehender sechsmonatiger BU, **weltweiter Versicherungsschutz, Wiedereingliederungshilfe, Nachversicherungsoptionen bei bestimmten Ereignissen** oder **Verzicht auf eine Meldefrist**. Darüber hinaus bietet der **Premium-Tarif** weitere Leistungsmerkmale wie z.B. **Nachversicherungsoption ohne Ereignis, Infektionsklausel für Ärzte und Mediziner, Einmalzahlung bei Umorganisation** bei Selbstständigen **oder Einmalzahlung bei unfallbedingter BU**.

Darüber hinaus bietet das Produkt folgende Besonderheiten:

Familienbonus: Die Prämien können durch die Überschussmaßnahme „**Familienbonus**“ bis zu 10% zusätzlich gesenkt werden, wenn bei Abschluss der Versicherung der Versicherungsnehmer verheiratet ist oder in einer eingetragenen Lebenspartnerschaft lebt und mindestens ein eigenes (schon ab dem 4. Schwangerschaftsmonat) oder adoptiertes Kind hat.

CI Baustein für eigene Kinder: Erkranken die **leiblichen oder adoptierten** Kinder der versicherten Person im Alter von 1 bis 18 Jahre an einer der definierten **schweren Krankheiten (Critical Illness CI)**, erhält der Kunde eine Einmalzahlung in Höhe einer Jahresrente (max. 24.000 €).

Rollstuhlklausel: Für die Dauer von bis zu drei Jahren liegt vollständige Berufsunfähigkeit auch dann vor, wenn und solange die versicherte Person aufgrund einer nach Vertragsabschluss eingetretenen Ursache voraussichtlich mindestens sechs Monate ununterbrochen

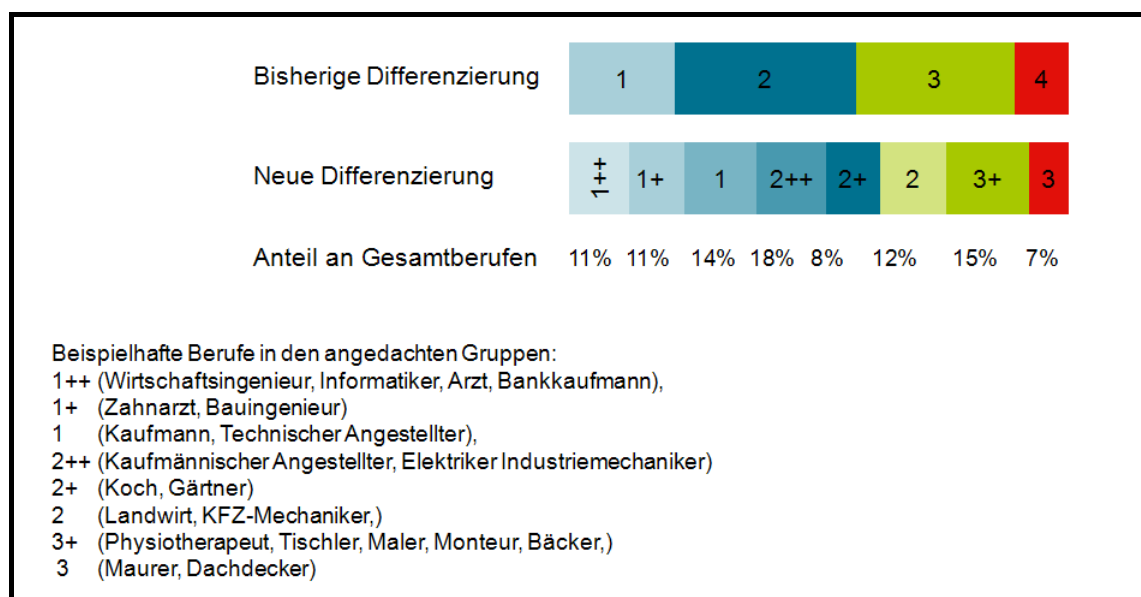
- bei der Fortbewegung ständig auf **einen Rollstuhl** angewiesen ist,
- das **Hörvermögen** vollständig verloren hat oder
- das **Sehvermögen** vollständig verloren hat.

Nach Ablauf dieses Zeitraums wird das Vorliegen einer bedingungsgemäßen Berufsunfähigkeit geprüft. Diese Leistungserweiterung entfällt, **sobald eine Tätigkeit ausgeübt wird**, zu der die versicherte Person aufgrund ihrer Ausbildung und Fähigkeiten in der Lage ist und die ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.

Lebenslange BU-Rente: Bei der **SBU Premium** wird die BU-Rente lebenslang gezahlt, wenn die Berufsunfähigkeit in Folge von **Pflegebedürftigkeit** gemäß § 2 Abs. 9 der Versicherungsbedingungen vor Vollendung des 45. Lebensjahres eingetreten ist, die Pflegebedürftigkeit bis zum Ende der Leistungsdauer ununterbrochen fortbesteht und die Leistungsdauer des Vertrages mindestens bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres der versicherten Person vereinbart ist.

Als **Überschussbeteiligungsformen** sind die **Beitragsreduktion** (Sofortverrechnung) und der **Sofortbonus** (Erhöhung der Rente) vorgesehen. Bei beiden Überschussformen wird der Familienbonus automatisch bei Angabe der entsprechenden Familienverhältnisse mit einberechnet.

Mit Einführung der neuen SBU wurden auch die Berufsgruppen neu definiert und dadurch werden nach Angaben der **Gothaer** ca. 74 % der Versicherten mindestens in BG 2 oder besser eingestuft.



infinma erneuert BU-Zertifikate

Zum zweiten Mal nach September 2011 hat **infinma** basierend auf dem **Konzept der Marktstandards Zertifikate für BU-Versicherungen** vergeben. Dabei analysiert **infinma** für insgesamt 17 der **wichtigsten Qualitätskriterien einer BU**, welche Ausprägungen am Markt mit welcher Häufigkeit vorkommen. Die konkrete Ausprägung, die in den meisten Produkten verwendet wird, definiert den **Marktstandard im Sinne eines Branchendurchschnittswertes**. Voraussetzung für die Erlangung eines Zertifikats ist, dass **in allen Kriterien der Marktstandard mindestens erfüllt oder aber übertrifft** wird. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass eine aus Kundensicht ungünstige Regelung in einem wichtigen Qualitätskriterium nicht durch eine besonders vorteilhafte Regelung bei einem anderen Kriterium ausgeglichen werden kann.

Die erstmalige Vergabe von Zertifikaten ist in der Branche auf **große Resonanz und Akzeptanz** gestoßen. Zahlreiche fruchtbare Diskussionen mit den Anbietern zeigen, dass der Bedarf an einfachen und vor allem nachvollziehbaren Produktvergleichen unverändert groß ist. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund um die anhaltende Diskussion um die vermeintlich fehlende Transparenz vieler Versicherungsprodukte. Inzwischen haben einige Gesellschaften auf die Marktstandards reagiert und ihre Versicherungsbedingungen entsprechend angepasst.

In der Untersuchung „**Marktstandards in der BU März 2012**“ wurden insgesamt 382 Tarife von 87 Gesellschaften analysiert. **Nach 11 zertifizierten Gesellschaften im September 2011 kann infinma mit dem März-Update insgesamt 16 Unternehmen für Produkte in der BU auszeichnen:**

Condor Lebensversicherungs-AG	myLife Lebensversicherung AG
DBV Deutsche Beamten Versicherung Lebensversicherung AG	PrismaLife AG
DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group	Nürnberger Versicherung AG Österreich
Gothaer Lebensversicherung AG	R+V Lebensversicherung AG
HanseMercur Lebensversicherung AG	R+V Lebensversicherung a. G.
HDI-Gerling Lebensversicherung AG	Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland
Lebensversicherung von 1871 a. G.	universa Lebensversicherung a. G.
MetallRente	Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.

Nähere Informationen hierzu finden Sie unter http://www.infinma.de/lupe_msbu.php

Gerade zum Einsatz im Vertrieb bietet **infinma** zudem passend zu den Kriterien für die Zertifizierung der BU-Versicherungen eine sehr einfach zu bedienende Software an, mit der bis zu vier Produkte miteinander verglichen werden können. In der sog. **BU-Lupe** sind alle 382 analysierten Tarife enthalten und können beliebig miteinander verglichen werden. Die nachfolgenden Screenshots zeigen die Funktionalitäten des Tools auf.

BU-Lupe, Version 12.1, März 2012 - 1 BU-Produkt im Vergleich zum Marktstandard

entspricht Marktstandard 0
günstiger als Marktstandard +
ungünstiger als Marktstandard -

Donau Versicherung
SBU, Stand: 06.2011

Prognosezeitraum	Details	0
rückwirkende BU	Details	0
abstrakte Verweisung	Details	0
konkrete Verweisung	Details	0
Umorganisation	Details	0
Berufswechselpflicht	Details	0
Leistungszeitpunkt	Details	0
Meldefristen	Details	0
Geltungsbereich	Details	0
Erhöhungsoption ohne Anlass	Details	0
Beitragsstundung	Details	0
befristetes Anerkennnis	Details	0
Mitwirkungspflichten	Details	0
Regelungen in der Nachprüfung	Details	-
Dynamik Hauptversicherung	Details	0
garantierte Leistungsdynamik	Details	0
Infektionsklausel	Details	0

Übersicht:

1 Produkt im Vergleich zum Marktstandard

BU-Lupe, Version 12.1, März 2012 - BU-Produkte im Vergleich zum Marktstandard

entspricht Marktstandard 0
günstiger als Marktstandard +
ungünstiger als Marktstandard -

	Donau Versicherung SBU, Stand: 06.2011	R + V Leben AG SBU Exklusiv (ohne abstrakte Verweisung), Stand: 01.2012	R + V Leben a.G. BUZ (ohne abstrakte Verweisung), Stand: 01.2010	Ageas Deutschland BUZ, Stand: 12.2011
Prognosezeitraum	0	0	0	0
rückwirkende BU	0	0	0	0
abstrakte Verweisung	0	0	0	0
konkrete Verweisung	0	0	0	0
Umorganisation	0	0	0	0
Berufswechselpflicht	0	0	0	0
Leistungszeitpunkt	0	0	0	0
Meldefristen	0	0	0	+
Geltungsbereich	0	0	0	0
Erhöhungsoption ohne Anlass	0	0	0	+
Beitragsstundung	0	0	0	0
befristetes Anerkennnis	0	0	0	+
Mitwirkungspflichten	0	0	0	0
Regelungen in der Nachprüfung	-	0	0	0
Dynamik Hauptversicherung	0	0	0	+
garantierte Leistungsdynamik	0	0	0	+
Infektionsklausel	0	0	0	0

Vergleich:

Vergleich von bis zu 4 Produkten gegeneinander und gegen den Marktstandard

BU-Lupe, Version 12.1, März 2012 - BU-Produkte im Detail-Vergleich

Meldefristen

Donau Versicherung SBU, Stand: 06.2011	R + V Leben AG SBU Exklusiv (ohne abstrakte Verweisung), Stand: 01.2012	R + V Leben a.G. BUZ (ohne abstrakte Verweisung), Stand: 01.2010	Ageas Deutschland BUZ, Stand: 12.2011
Fundstelle:	K.A.	K.A.	§ 1 Abs. 2
Bedingungstext:	Keine Angaben im Bedingungstext	Keine Angaben im Bedingungstext	Keine Angaben im Bedingungstext
Erläuterung:	Keine Meldefrist	Keine Meldefrist	ausdrücklicher Verzicht auf eine Meldefrist

(2) Anspruchsbeginn
Der Anspruch auf Beitragsbefreiung und Berufsunfähigkeitsrente entsteht (auch bei verspäteter Anzeige) mit Ablauf des Monats, in dem die Berufsunfähigkeit eingetreten ist. Ausnahmen sind bei der Karenzzeit zu berücksichtigen (vgl. Absatz 4) | 1

Detailansicht:

Vergleich der konkreten Formulierungen aus den Bedingungen für bis zu vier Produkte