

In dieser Ausgabe:

| | |
|--|----------|
| Kurzmeldungen | Seite 1 |
| Swiss Life Unisex in der BU | Seite 8 |
| Interview mit Jörg Burger, Geschäftsführer AmpegaGerling Investment GmbH | Seite 10 |

Kurzmeldungen

BVK nimmt Stellung zur Honorarberatung: Die derzeit vor allem vom Bundesverbraucherministerium, der SPD und der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) diskutierte Honorarberatung ist nach Ansicht des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) keine für den Verbraucher befriedigende Lösung. *„Die Vergütungsform allein ist kein Garant für eine qualifizierte Beratung“*, sagte **BVK-Präsident Michael H. Heinz**. *„Auch bei einer Beratung auf Honorarbasis sind Interessenkonflikte, die sich aus der Vergütung ergeben, nicht ausgeschlossen.“* Sowohl die Vergütungsform Provision bzw. Courtage als auch das Honorar hätten Vor- und Nachteile. **Eine Koexistenz der Vergütungsmodelle sei daher am ehesten geeignet, Fehlanreize bei der Beratung zu verhindern.** *„Daher lehnt der BVK regulatorische Eingriffe durch den Gesetzgeber und die ungerechtfertigte Bevorzugung einer bestimmten Vergütungsform im Bereich der Versicherungsvermittlung ab“*, ergänzte der **BVK-Präsident**.

Pflege-Bahr macht Produkte teurer: Ab dem kommenden Jahr sollen nach dem Willen der Regierung private Pflegeversicherungen mit fünf Euro monatlich unterstützt werden, sofern der Mindestbeitrag mindestens zehn Euro beträgt. Die Resonanz auch innerhalb der Versicherungsbranche ist jedoch durchaus zurückhaltend: *„Heute kann jedoch bereits gesagt werden, dass aufgrund des voraussichtlichen Kontrahierungszwanges bestimmte Sicherheitsaufschläge einkalkuliert werden müssen“*, sagte bspw. **Wiltrud Pekarek, Vorstandsmitglied im Verbund Alte Leipziger Hallesche**. Kostenaufschläge sind bei Produkten mit Risikoprüfung nicht notwendig. Ähnlich äußerte sich **Benno Schmeing, Leiter Produktmanagement bei der DKV**: *„Besonders der Einschluss von Vorerkrankungen im Bereich Pflege ist etwas völlig Neues und wird die Produkte teurer machen.“* Eine wesentliche Frage sei, ob die geplante Fördersumme von fünf Euro die Teuerung überhaupt ausgleichen könne.

Finanzielle Repression: Die **Kölner Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH** hat kürzlich in ihrem sog. **Wochenbericht** die aktuelle Situation auf den (**internationalen**) **Kapitalmärkten** recht plakativ und verständlich beschrieben. Dort heißt es auf Seite 1: *„Doch jetzt haben die Regierungen einen besonders kreativen Weg gefunden, an die Ersparnisse der Menschen zu kommen, ohne massiven Widerstand zu verursachen. ... Die Regierungen der hoch verschuldeten Volkswirtschaften, allen voran die USA, trieben Versicherungen, Pensionskassen und Banken beispielsweise dazu, Staatsanleihen zu kaufen – auch wenn deren Rendite kläglich niedrig ist. Mittel zum Zweck sind regulatorische Vorschriften wie Solvency II oder Basel II und III. Diese gesetzlichen Auflagen sind eigentlich dazu gedacht, die Finanzmärkte sicherer zu machen. Finanzinstitute werden angestiftet, ihren Anteil an mutmaßlich sicheren Staatsanleihen zu erhöhen. Denn nur dafür muss kein wertvolles Eigenkapital hinterlegt werden.“*

OECD plädiert für private Vorsorge: Die **Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)** hat kürzlich ihren aktuellen „**Pensions Outlook**“ vorgelegt. Darin kommt sie zu dem Ergebnis, dass die Arbeitnehmer immer länger arbeiten müssen, wenn die bestehenden Rentensysteme nicht nur angemessene Altersbezüge gewährleisten, sondern auch bezahlbar bleiben sollen. Im Durchschnitt der **OECD-Länder** beträgt die Nettorente etwa die Hälfte des letzten Nettoverdienstes, sofern eine vollständige Erwerbsbiographie vorliegt. *„Die private Altersvorsorge obligatorisch zu machen, wäre die ideale Lösung, um die Rentenlücke zu schließen“*, stellt die Organisation fest. Zudem sollten die Regierungen erwägen, **das Renteneintrittsalter formell an die Lebenserwartung zu koppeln**, da die Erhöhungen des Renteneintrittsalters nicht mit der Steigerung der Lebenserwartung Schritt halten würden.

Unsauber recherchiert: Nach Aussagen von **Versicherungsmakler Sven Hennig im Versicherungsjournal** hat die **Stiftung Warentest** für das Thema **Berufsunfähigkeit** in der **Juli-Ausgabe von Finanztest unsauber recherchiert**. So hätten die **Warentester** ausgeführt, **dass eine junge Gehörlose, die Dank eines Implantats keinerlei Probleme in Alltag und Beruf habe, keinen optimalen Berufsunfähigkeits-Schutz** bekommen könne. **Hennig** bat daher **einige Unternehmen um eine Vorab einschätzung** des Falles. **Alle fünf angefragten Unternehmen antworteten ihm, dass eine Berufsunfähigkeits-Versicherung mit Ausschluss der bestehenden Erkrankung durchaus möglich sei**. Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.** böte je nach Zustand der Erkrankung sogar **zwei unterschiedliche Klauseln** an: *„Wenn die Versorgung mit dem Implantat problemlos war und es in den letzten Jahren nicht zu Entzündungen oder Komplikationen gekommen sein sollte, wäre eine Versicherung mit der Klausel ‚Einschränkung des Hörvermögens und Folgen ausschließen‘ möglich. Ansonsten müsste ‚Beschwerden und Erkrankungen des Mittel- und Innenohres und Folgen ausschließen‘ vereinbart werden.“* hieß es aus **Oberursel**. Dass die Kundin keinen Schutz gegen eine Berufsunfähigkeit erhalten könne, die auf Hörschäden beruhe, sei laut **Hennig** unstrittig.

Alkoholkonsum kann Versicherungsschutz kosten: Ein Kfz-Versicherer darf seine Vollkasko-Leistungen bereits dann um die Hälfte kürzen, wenn nach dem Genuss auch nur geringer Alkoholmengen ein Unfall verursacht wurde. In einem konkreten Fall war der Fahrzeugführer in einer Linkskurve von der Fahrbahn abgekommen und prallte gegen eine Laterne. Der Schaden belief sich auf ca. 22.000 Euro. Aufgrund der Blutprobe wurde für den Unfall-Zeitpunkt eine Blutalkohol-Konzentration von 0,4 Promille ermittelt. Dies reichte dem Versicherer aus, um den Fahrzeugführer ein grob fahrlässiges Verhalten zu unterstellen und nur 50% des Fahrzeugschadens zu bezahlen. **Das Landgericht Flensburg (Az.: 4 O 9/11)** gab dem Versicherer in einem kürzlich veröffentlichten Urteil recht, **denn der Fahrzeugführer sei zum Zeitpunkt des Unfalls relativ fahruntüchtig gewesen** und *„die Teilnahme am Straßenverkehr trotz alkoholbedingter Fahruntüchtigkeit ist eine objektiv besonders grobe und schwerwiegende Verkehrswidrigkeit.“* **Umso erstaunlicher, dass immer noch Versicherer damit werben, in der Berufsunfähigkeitsversicherung selbst das vorsätzliche Fahren unter Alkoholeinfluss und deren Folgen ausdrücklich mitzuversichern.**

Provinzial Rheinland schrumpft: Bei der **Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG** sind die **gebuchten Brutto-Beiträge im Geschäftsjahr 2011** um fast 17% auf 1,2 Mrd. Euro gesunken. Maßgeblich hierfür ist nach Gesellschaftsangaben der **deutliche Rückgang beim Einmalbeitrags-geschäft** um knapp 36%. Zudem hätten **hohe reguläre Abläufe aus „5+7-Verträgen“** zum Schrumpfen des Bestandes beigetragen. Das **Kapitalanlageergebnis** wurde durch **hohe Abschreibungen auf griechische Anleihen und eine Immobilie belastet**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging um 1%-Punkt auf 3,2% zurück. Der zu bedienende **Rechnungszins im Gesamtbestand** wurde mit 3,32% angegeben. **Vorstandschef Ulrich Jansen** erklärte, dass man laut Zinsszenario-Rechnung, die die Aufsichtsbehörde von den Versicherern eingefordert hatte, die niedrigen Zinsen **„extrem lange durch“** halte. Die **Verwaltungskostenquote** stieg von 1,5% auf 2,1%, während sich die **Stornoquote** auf 4,9% verringerte.

SV Leben schrumpft: Die **Sparkassen Versicherung Lebensversicherung AG** musste im **Geschäftsjahr 2011** einen **Rückgang der gebuchten Brutto-Beiträge** um fast 28% hinnehmen. Aufgrund **des starken Rückgangs der Einmalbeiträge** sowie einem Minus bei den laufenden Beitrags-einnahmen erreichten die **gebuchten Brutto-Beiträge** nach 2,2 Mrd. Euro im letzten Jahr nur noch 1,64 Mrd. Euro. Das **Neugeschäft gegen laufenden Beitrag** hingegen erhöhte sich um gut 32%. **Sven Lixenfeld, Vorstand der SV Leben**, führte den Neugeschäftsanstieg vor allem auf die **gute Entwicklung in der betrieblichen Altersversorgung (bAV)** zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug 4,15%. Die Niedrigzinsphase mache der **SV Leben** allerdings noch nicht zu schaffen. *„In der Neuanlage können wir nur zu niedrigen Zinsen anlegen. Das ist bisher aber noch nicht so gravierend, weil es sich so langsam in die Kapitalanlagen einmischt“*, erklärte **Lixenfeld**.

Vermittlerzahl gesunken: Nach einer **Statistik, Stand März 2012, der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK)** ist die **Zahl der registrierten Vermittler in Deutschland erstmals seit 2008 gesunken**. Insgesamt waren zum Stichtag etwa 2.000 Vermittler weniger registriert als im Vorjahr. Der **größte Anteil** der ca. 258.000 Vermittler entfällt mit ca. 68% auf die **Gebundenen**. Die **Anzahl der Makler** erhöhte sich leicht um knapp 1.300 auf 45.844; ihr Anteil liegt jetzt bei etwa 18%.

EasyProtect: Die **PROCHECK24 AG** bietet unter der Bezeichnung **Protect24** eine **Online-Risikoversicherung** an, bei der **bei Versicherungssummen bis 50.000 Euro die Gesundheitsprüfung auf zwei Fragen reduziert** ist. Das **EasyProtect** genannte Verfahren soll Maklern die Antragsstellung vereinfachen. Nach Angaben des Unternehmens werde lediglich der **Gesundheitszustand der letzten drei Jahre** abgefragt, und die **EasyProtect-Fragen** würden sich nicht auf einzelne Behandlungen, sondern auf die **Dauer von Arbeitsunfähigkeit, stationären Aufenthalten und Dauertherapien** beziehen. Sie könnten zudem mit „Ja“ oder „Nein“ eindeutig beantwortet werden. **„Der Abschluss von kleinen Versicherungssummen wird durch EasyProtect noch einfacher“**, sagte **Tobias Haff, Vorstand der PROCHECK24 AG**. Die Risikoversicherung wurde in Zusammenarbeit mit der **BNP Paribas Cardif** entwickelt.

Produktinformationen unverständlich: Trotz des Bemühens der Branche um **mehr Transparenz und bessere Verständlichkeit der Produktinformationen** liegt dies bzgl. bei Versicherungen noch einiges im Argen. Dies ist das Ergebnis einer vom **ERGO-Konzern in Auftrag gegebenen Studie, bei der das Meinungsforschungsinstitut Forsa 2.600 Erwachsene** zu verschiedenen Bereichen des täglichen Lebens befragt hat. 28% der Befragten sind der Meinung, dass **Produktinformationen der Versicherer fast nur von Experten zu verstehen** sein. Kritisiert wird auch die **zu kleine Schrift** in Versicherungsunterlagen; aus diesem Grund lesen elf Prozent ihre Unterlagen nicht gründlich durch. **Sogar 53% der Befragten glauben, dass die Versicherer absichtlich unklar formulieren**, weil nicht jeder die Informationen verstehen solle.

OVB verstärkt Premium-Partnerschaften: Der **Finanzdienstleister OVB** will seine **Partnerschaften mit Produktgebern verstärken**. Ziel sei der Aufbau von **langfristigen und stabilen Premium-Partnerschaften mit Produktgebern sowie die Intensivierung des Erfahrungsaustauschs mit Premiumpartnern**, erläuterte **Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender der OVB Holding AG**. Durch diesen Transfer zwischen Beratung und bedarfsorientierter Produktentwicklung würden Qualität und Nutzen der Beratung verbessert und die Angebote kundengerechter gestaltet. Auch könnten sich die OVB-Berater dann mehr auf die Beratung konzentrieren, ergänzte **Rentmeister**. *„Unsere Kunden profitieren von einer weiter verbesserten Beratung und unsere Finanzberater davon, dass ihnen OVB als ‚Unternehmen für Unternehmer‘ ein einzigartiges berufliches Umfeld bietet.“*

Württembergische setzt auf EE: Norbert Heinen, Vorstandchef der Württembergischen, setzt auf **erneuerbare Energien (EE)**: *„Mit Blick auf die Erfüllung unserer Garantieverprechen sind wir als Lebensversicherung gehalten, nach Anlageformen Ausschau zu halten, die vom Kapitalmarkt entkoppelt sind und gleichzeitig ausreichend Sicherheit und Rendite bieten.“* Schon heute seien bei **EE-Investitionen Netto-Renditen von mehr als fünf Prozent** realistisch. Kürzlich hatte die Gesellschaft mit **drei Windparks erstmals EE-Objekte direkt** erworben. Für diese liege die Zielrendite bei über sechs Prozent. Neben den erneuerbaren Energien sieht **Heinen** vor allem auch Chancen für **Infrastruktur-Investitionen im Rahmen von Public Private Partnerships**.

Ratingagenturen bewerten willkürlich: Manfred Gärtner und Björn Griesbach, Professoren von der Universität St. Gallen, haben nach eigenen Angaben den statistischen Nachweis erbracht, dass die Ergebnisse der großen internationalen Ratingagenturen häufig willkürlich sind. *„Natürlich könnten Ratingagenturen gute Gründe für ihre Bewertungsergebnisse haben“*, äußerte sich **Gärtner**. **Aus statistischer Sicht seien die Bewertungen jedoch rein willkürlich.** Für 16 der 25 OECD-Staaten hatten die Wissenschaftler die Auswirkungen von Veränderungen volkswirtschaftlicher Kennzahlen wie Wirtschaftswachstum oder Verschuldungsgrad auf das Rating eines Staates zwischen 1999 und 2011 untersucht und daraus eine Formel zur Ratingberechnung erstellt. Diese Formel wandten sie dann für die Jahre 2008 und 2011 auf die sog. PIGS-Staaten an. Die Ergebnisse der beiden Professoren unterschieden sich maßgeblich von den Einschätzungen der großen Agenturen. So hätte sich bspw. das Rating **Griechenlands** aufgrund objektiver Wirtschaftsindikatoren nur um 0,14 Klassen verschlechtern dürfen. Der Absturz von „A“ auf „CCC“ hingegen bedeutet einen Rückgang um sage und schreibe 12 Klassen. **Portugal** hätte der Studie zufolge statt acht Klassen lediglich eine halbe Klasse verlieren dürfen. Offensichtlich handelt es sich bei den Analysen der großen Rating-Agenturen eben doch um nicht mehr als *„journalistische Meinungsäußerungen“*. So hatte der **Deutschland-Chef einer großen Rating-Agentur** anlässlich der **Fehleinschätzungen im Zusammenhang mit der Lehmann-Pleite** bereits vor gut drei Jahren argumentiert.

Janitos Multi-Rente als Alternative zur BU: Die **Janitos Versicherung AG** positioniert ihre **Multi-Rente als Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung** vor allem für die Kunden, für die eine BU-Absicherung zu teuer ist oder die aus gesundheitlichen Gründen abgelehnt werden. Das nach **Art der Schadenversicherung kalkulierte Produkt** sichert die Bereiche **Unfall-Invalidität, Organschädigung, Pflegebedürftigkeit und Verlust von Grundfähigkeiten** ab. Maßstab für die Leistungsregulierung ist die Schwere der körperlichen Einschränkung, nicht die Fähigkeit zur Ausübung des Berufs. Die Absicherung ist bis zu einer Höhe von 10.000 Euro monatlich möglich. Neben einer Beitragsdynamik von 3% oder 5% kann auch eine Dynamik von 1,5% für den Leistungsfall vereinbart werden. Die Annahmepflicht kann bei der Beantragung direkt im Kundengespräch erfolgen. Der Vermittler wird dabei mit einem **Online-Gesundheitsprüfungstool** unterstützt.

Interesse an bAV steigt: In einer **Umfrage unter 3.000 Arbeitnehmern** hat die **Unternehmensberatung Towers Watson** ein **steigendes Interesse an der betrieblichen Altersversorgung (bAV)** festgestellt. Allerdings gibt es eine **große Diskrepanz zwischen dem Wissen um die Bedeutung der bAV und den tatsächlich getätigten Abschlüssen**: „75 Prozent der von uns im Januar befragten 3.000 Arbeitnehmer sind grundsätzlich bereit, einen Teil ihrer Bezüge in eine garantierte bAV-Rente umzuwandeln. Aus unserer Beratungspraxis wissen wir aber: Nur ein Teil der Mitarbeiter tut es tatsächlich.“ heißt es bei **Towers Watson**. Mit 77% Nennungen liegt die **bAV knapp hinter der gesetzlichen Rente (85%)**, wenn es um die drei wichtigsten Einkommensarten im Alter geht. Dabei glauben nur zehn Prozent der Befragten, dass die gesetzliche Rente angemessene Einkünfte im Alter sicher stellen kann. **Die wichtigsten Anforderungen an die bAV aus Arbeitnehmersicht sind Angebote zur Einzelberatung und Auswahlmöglichkeiten zur Anlage. Nur jeder Zweite kennt und versteht den für ihn gültigen Pensionsplan seiner bAV und wünscht sich ein stärkeres Engagement seines Arbeitgebers.**

BU und Prognose in der Krankentagegeldversicherung: Wenn eine versicherte Person **infolge von Krankheit oder Unfall arbeitsunfähig** geworden ist und ein **Krankentagegeld** bezieht, **dann endet i. d. R. das Versicherungsverhältnis** und damit die Verpflichtung des Krankentagegeldversicherers „... mit Eintritt der Berufsunfähigkeit. Berufsunfähigkeit liegt danach vor, wenn die versicherte Person im bisher ausgeübten Beruf auf nicht absehbare Zeit mehr als 50% erwerbsunfähig ist.“ Bisher ist man, wie auch bei der Formulierung „voraussichtlich auf Dauer“ in der BU, davon ausgegangen, dass hier ein **Zeitraum von drei Jahren** zu beurteilen wäre. **Eine solche Festlegung hat der BGH in einem Urteil aus dem Jahre 2010 (Az.: IV ZR 163/09) abgelehnt.** Ein Zeitraum von drei Jahren lasse sich den Versicherungsbedingungen nicht entnehmen. Vielmehr habe **die Prognose anhand des jeweiligen konkreten Einzelfalles** zu erfolgen. Insbesondere sei das Alter des Versicherten zu berücksichtigen. So könne auch eine Ausdehnung des Zeitraums auf fünf Jahre gerechtfertigt sein, während bei einem 65-jährigen Versicherten ein Prognosezeitraum von einem Jahr angemessen erscheine.

Münchener Verein zieht positive Bilanz: „Das Wachstum ist das Resultat der erfolgreichen Fokussierung auf die Bedürfnisse unserer strategischen Zielgruppen, Handwerk, Generation 50 Plus und öffentlicher Dienst“, kommentierte **Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe das Geschäftsjahr 2011.** In der Lebensversicherung erhöhte sich die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 24%, davon entfielen 60% auf die **betriebliche Altersvorsorge (bAV)**. Im Vergleich zum Vorjahr legte das **bAV-Geschäft** um 80% zu. Als **Gründe für diesen Erfolg sieht Reitzler vor allem einen zertifizierten Beratungsprozess und die hohe Reputation seines Versicherers in der Zielgruppe Handwerk.** Die **gebuchten Brutto-Beiträge** gingen leicht auf 149,4 Mio. Euro zurück. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 3,7%.

Finanzvertriebe setzen Wachstum fort: In der **Ausgabe 08/2012** hat die **Zeitschrift Cash.** ihre alljährliche Umfrage zur „**Hitliste der Vertriebe**“ veröffentlicht. An der **Spitze der deutschen Allfinanzvertriebe liegt danach weiterhin die DVAG**, die ihre Umsatzerlöse um 4,4% auf 1,1 Mrd. Euro steigern konnte. *„Der Erfolg ist auch das Ergebnis einer sehr soliden Geschäftspolitik mit einem grundlegenden Verzicht auf das Angebot hochspekulativer Anlageformen: Die DVAG beschränkt sich auf das „Brot und Butter“-Geschäft eines Allfinanzvertriebes: Versicherungen, Bausparen und -finanzierungen sowie Investmentfonds.“* erklärte **Vorstandschef Dr. Reinfried Pohl**. Auch **AWD und MLP** legten im Jahr 2011 umsatzmäßig zu. **Unterschiedlich entwickelte sich die Zahl der Berater:** die **OVB** verzeichnete ein deutliches Plus von fast 7%. Die **DVAG** konnte einen Zuwachs von 90 Beratern verzeichnen, während sich die Zahl der Berater sowohl bei **AWD** als auch bei **MLP** nun im vierten Jahr hintereinander reduzierte.

uniVersa verzeichnet Beitragswachstum: Die **uniVersa Versicherungen aus Nürnberg** konnten im **Geschäftsjahr 2011** ihre **Beitragseinnahmen** um 2,7% steigern. *„Wir haben in dem schwierigen Marktumfeld 2011 sehr gute Ergebnisse erzielt, konnten in allen drei Unternehmen ein Beitragswachstum generieren und unsere Solvabilität weiter steigern“,* erklärte **Vorstandsvorsitzender Gerhard Glatz**. In der **Lebensversicherung** erhöhten sich die **gebuchten Brutto-Beiträge** um 3,3% auf 100,9 Mio. Euro. *„Das Ergebnis ist umso erfreulicher, wenn man berücksichtigt, dass der Markt um 3,9% zurückgegangen ist, und wir auf kurzfristige Kapitalisierungsgeschäfte verzichtet haben“,* ergänzte **Glatz**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 3,8%. Die **Eigenkapitalquote** wurde mit 4,2% angegeben. Für **2012** erhofft sich die **uniVersa ähnliche Produktionsergebnisse**. Wachstum um jeden Preis lehnt **Glatz** jedoch ab: *„Wir sind qualitäts- und serviceorientiert und nehmen nicht jedes Risiko in Kauf oder werfen gefährliche Billigtarife auf den Markt.“*

IMPRESSUM:

infinma news 07 / 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.

Swiss Life Unisex in der BU

Die **Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland** führt zum **1.8.2012** für **Einzelversicherungen die Unisex-Tarifierung bei der SBU, BUZ und MetallRente.BU** ein. Im Zuge der Konzeption des Unisex-Tarifs wurden die **Rechnungsgrundlagen in Zusammenarbeit mit dem Rückversicherer grundlegend überarbeitet**. Dabei sind neue Erkenntnisse zur Schadenentwicklung bei allen wichtigen Berufsbildern Tarifierung eingeflossen, wodurch sich nach Angaben des Versicherers bei vielen Berufen ein günstigeres Preis-Leistungs-Verhältnis darstellen lässt. Die Berufsgruppeneinteilung und die Einstufung der Berufe wurden beibehalten:

- *BG 1+, z. B. Apotheker, Steuerberater*
- *BG 1, z. B. Architekten, Bilanzbuchhalter*
- *BG 2, z. B. Fahrzeugbautechniker, Verkäufer*
- *BG 3+, z. B. Automechaniker, Elektroinstallateur*
- *BG 3, z. B. Gärtner, Maler*
- *BG 4, z. B. Dachdecker, Kraftfahrer*

Nachfolgend finden Sie einige Berechnungsbeispiele mit den neuen Unisex-Tarifen. ¹

| Betriebswirt/in* | | | | |
|--|---------------------|---------------|-----------------|---------------|
| | Bisheriger BU-Tarif | | Unisex-BU-Tarif | |
| | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag |
| Mann | 36,97 EUR | 54,98 EUR | 33,99 EUR | 50,73 EUR |
| Frau | 38,32 EUR | 57,62 EUR | | |
| <small>*mindestens 75 % Bürotätigkeit, akademischer Abschluss Uni/FH/BA</small> | | | | |
| Industriekaufmann/frau* | | | | |
| | Bisheriger BU-Tarif | | Unisex-BU-Tarif | |
| | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag |
| Mann | 45,44 EUR | 67,62 EUR | 38,05 EUR | 61,01 EUR |
| Frau | 47,40 EUR | 71,17 EUR | | |
| <small>*mindestens 75 % Bürotätigkeit, abgeschlossene kaufmännische Ausbildung</small> | | | | |
| Verkäufer/in | | | | |
| | Bisheriger BU-Tarif | | Unisex-BU-Tarif | |
| | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag |
| Mann | 58,70 EUR | 87,42 EUR | 55,28 EUR | 82,50 EUR |
| Frau | 63,09 EUR | 94,59 EUR | | |
| Erzieher/in (Kindergarten) | | | | |
| | Bisheriger BU-Tarif | | Unisex-BU-Tarif | |
| | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag |
| Mann | 58,70 EUR | 87,42 EUR | 55,28 EUR | 82,50 EUR |
| Frau | 63,09 EUR | 94,59 EUR | | |
| Altenpfleger/in | | | | |
| | Bisheriger BU-Tarif | | Unisex-BU-Tarif | |
| | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag | Zahlbeitrag | Bruttobeitrag |
| Mann | 75,42 EUR | 112,36 EUR | 70,08 EUR | 104,60 EUR |
| Frau | 80,75 EUR | 120,96 EUR | | |

¹ Swiss Life SBU nach Tarif 943, Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 65 Jahre, 1.000 Euro monatliche BU-Rente, keine Karenzzeit, keine garantierte Rentensteigerung, Überschussverwendungssystem Beitragsverrechnung

Die **Swiss Life** weist in einer Vertriebsinformation darauf hin, dass sich die in der Presse vielfach verwendete **Pauschalaussage, Unisex verteuere grundsätzlich die BU-Tarife für Männer, für die Produkte des Unternehmens in vielen Berufen nicht bestätigt** habe.

Ausgenommen von der Umstellung auf die Unisex-Tarifierung sind bisher die Kollektivtarife in der BUZ und der SBU sowie die BUZ zu Swiss Life Synchro. Hier gilt die bisherige Bisex-Tarifierung unverändert bis zum gesetzlich vorgegebenen Unisex-Einführungstermin. **Bis einschließlich 14.09.2012 können Bisex-Tarife eingereicht werden. Ab dem 17.09.2012 ist der Bisex-BU-Tarif geschlossen.**

Der neue Unisex-BU-Tarif sieht bei Ausbildungsberufen mit kaufmännischer Prägung eine Einstufung in die Berufsgruppe 1+ vor. Dies wird in der Angebotssoftware automatisch berücksichtigt, wenn die Eingabe des konkreten Berufs mit der Ergänzung „*Auszubildender IHK / Handwerk / Fachschule*“ vorgenommen wird. Bei Auszubildenden in gewerblich geprägten Berufsbildern bleibt es bei der bisherigen Einstufung in die Berufsgruppe 2.

Studenten werden zukünftig bei allen berechtigten Berufsbildern ebenfalls automatisch in der Berufsgruppe 1+ tarifiert, wenn die Eingabe des konkreten Berufs mit der Ergänzung „*Student Uni/FH/BA*“ vorgenommen wird. Um nach dem Abschluss des Studiums bzw. dem Berufseinstieg den Aufbau einer auskömmlichen BU-Versorgung zu ermöglichen, auch wenn zu Vertragsbeginn nur eine kleine BU-Rente versichert werden konnte, wird die **Nachversicherungsgarantie ohne erneute medizinische Risikoprüfung bei Studenten von 100 % auf 200 %** der anfänglich versicherten Leistungen erhöht.

Im Rahmen einer **zeitlich bis zum Antragsingang 20.12.2012 begrenzten Aktion** können ab sofort bei folgenden Tarifen Neuabschlüsse mit einer **BUZ-Beitragsbefreiung** mit garantiert steigender Beitragsbefreiung bei einer **vereinfachten Gesundheitsprüfung** getätigt werden:

- *Swiss Life Basisplan Plus klassisch*
- *Swiss Life Basisplan und Basisplan Plus FRV*
- *Swiss Life Temperament*
- *Swiss Life Synchro und Swiss Life Synchro Direktversicherung*
- *Swiss Life Direktversicherung klassisch*

Bis zu einem Monatsbeitrag von 374 Euro ist lediglich **eine stark vereinfachte Gesundheitserklärung** zu beantworten:

V. Gesundheitserklärung

Ich bestätige mit meiner Unterschrift, dass ich in den letzten 24 Monaten vor Antragstellung nicht länger als 10 Tage ununterbrochen arbeitsunfähig erkrankt war, mich derzeit keiner regelmäßigen Behandlung unterziehe und in den letzten 5 Jahren vor Antragstellung keine stationäre Behandlung (Krankenhaus-, Rehabilitations- oder Kuraufenthalt) stattfand. Ein Renten- bzw. Behindertenbescheid ist weder beantragt noch liegt dieser vor; eine Berufsunfähigkeit bzw. Erwerbsminderung oder eine HIV-Infektion (positiver AIDS-Test) wurde nicht festgestellt.

Ich stimme dieser Gesundheitserklärung mit meiner Unterschrift zu.

Interview mit Jörg Burger, Geschäftsführer AmpegaGerling Investment GmbH



Staatsschuldenkrise, Angst um den Euro und vor hohen Inflationsraten, die in den nächsten Jahren die Kaufkraft des eigenen Vermögens spürbar schwächen – der Begriff „Verunsicherung“ beschreibt die momentane Gefühlslage vieler Investoren nur unzureichend. „Doch Emotionen, ob sie nun als Angst oder als Euphorie daherkommen, sind bei der Geldanlage denkbar schlechte Ratgeber“, sagt Jörg Burger, Geschäftsführer Vertrieb der Kölner Fondsgesellschaft AmpegaGerling Investment GmbH. Wer jetzt sein Anlageverhalten kritisch und nüchtern überprüfe, die eigene Strategie bei Bedarf nachbessere, der habe langfristig gute Ertragsperspektiven bei überschaubaren Risiken.

infinma: Herr Burger, wann geht die Welt unter?

Burger: Glaubt man dem Maya-Kalender, am 21. Dezember 2012. Vielleicht ein paar Tage früher oder später, so genau konnten die Mayas das damals auch noch nicht sagen. Doch ernsthaft, seit dem Ausbruch der Finanzmarktkrise im Jahr 2008 hören und lesen wir Hiobsbotschaften. Europäische Staatsschuldenkrise und Eurokrise, Rezession in vielen Ländern Europas, wirtschaftliche Abschwächung in Asien und Lateinamerika sowie Banken – vor allem in den Mittelmeerländern – mit erheblichen finanziellen Problemen. Es ist kein Wunder, dass Anleger verunsichert sind.

infinma: Sie haben zwar Verständnis für die Verunsicherung, aber Sie halten die Abwendung der Privatanleger von den Aktienmärkten für falsch?

Burger: Ja, in der Tat. Mich stören die Konsequenzen, die Anleger daraus ziehen. Die Welt geht garantiert nicht unter, doch leider verhalten sich viele Anleger so. Nahezu ausschließlich zum eigenen Nachteil, denn Angst ist für die Geldanlage der denkbar schlechteste Ratgeber. In der Folge schrecken Anleger vor vielen sinnvollen und Ertrag versprechenden Anlageformen zurück, weil deren Risiko vermeintlich zu hoch ist. Zudem machen sich Verunsicherung und Risikoscheu auch an den Rentenmärkten bemerkbar. Dass Anleger in der Regel um italienische und spanische Staatsanleihen einen großen Bogen machen, kann ich verstehen. Doch der Generalverdacht führt dazu, dass Investoren auch vor dem Kauf von Unternehmensanleihen und / oder Bankschuldverschreibungen, mit erstklassigem Chance-Risiko-Profil zurückschrecken.

infinma: Wie verhalten sich die Anleger denn stattdessen?

Burger: Sie fliehen zunächst in Immobilien, da diese Inflationsschutz versprechen. Überdies geben viele Menschen mehr Geld für den Konsum aus – etwa für teure Urlaube oder teure Möbel. Und die angeblich risikolosen Sparprodukte erleben einen wahren Boom.

infinma: Und das halten Sie für falsch?

Burger: Falsch, oder besser unklug, ist der Tunnelblick. Denn Sachwerte mit quasi eingebautem Inflationsschutz sind nicht nur Immobilien, die in vielen Bereichen bereits zu teuer sind, sondern auch Aktien und Aktienfonds. Und diese haben den Vorteil, dass das Kapital täglich verfügbar ist. Völlig falsch und nachweislich nachteilig für den Anleger ist die kritiklose Liebe zu Sparbriefen, Sparbüchern und auch zu Tages- und Festgeldkonten. Hier lagern sage und schreibe knapp zwei Billionen Euro mit einer Verzinsung von teils deutlich unter 1 Prozent. Das spottet jeder Beschreibung. Die genannten Anlageformen sind eine riesige Geldvernichtungsmaschine. Nehmen wir an, der Anleger bekommt tatsächlich 1 Prozent Zins für sein Festgeld. Allein bei einer Inflationsrate von derzeit 2,2 Prozent wird schnell klar, warum Sparprodukte real für Investoren das denkbar schlechteste Geschäft sind. Wenn man zusätzlich noch die Kapitalertragssteuer berücksichtigt wird klar, dass auf Dauer Kapital vernichtet wird.

infinma: Vielleicht denken Anleger, sie entschieden sich nur für das kleinere Übel?

Burger: Ich bin fest davon überzeugt, dass die einseitige Ausrichtung auf gering verzinste Sparprodukte das deutlich größere Übel ist, obwohl die europäische Staatsschuldenkrise noch nicht gelöst ist. Es ist zweifellos ein langer Prozess, doch die Eurokrise wird gelöst werden, weil alle Beteiligten kompromissbereit sind und an einem Strang ziehen. Ein Auseinanderbrechen der Eurozone würde die gesamte Weltwirtschaft und erst recht das globale Finanzsystem erschüttern. Das kann keiner wollen, und das will keiner. Zumal einzelne Staaten bereits Reformmaßnahmen erkennbar durchsetzen und die Politiker sämtlicher 27 EU-Staaten Beschlüsse gefasst haben, die die Lösung der Eurokrise wahrscheinlicher machen. Das wird wohl noch ein langer Weg, aber die Richtung, die jetzt eingeschlagen wurde, gibt Hoffnung.

infinma: Was folgt daraus für eine langfristig ausgerichtete Anlagestrategie?

Burger: Anleger sollten nicht zu sehr auf ihren Bauch hören, sondern den Fakten und dem Verstand trauen. Einseitiges Anlageverhalten in Sparprodukte schadet nur. Damit kann man keine vernünftige private Altersvorsorge betreiben. Die Alternative ist einfach: breite Streuung, breite Streuung, breite Streuung! Wie sinnvoll Diversifikation ist, wissen und "predigen" wir seit Jahren. Leider folgen viele

Privatinvestoren diesem Rat nicht. Der Verzicht auf die angemessene Diversifikation des eigenen Vermögens ist und bleibt falsch und verlustträchtig. Der Rat zur breiten Streuung ist zwar eine Binsenweisheit. Diese ist aber heute wichtiger denn je.

infinma: Wie erreicht denn ein privater Anleger eine breite Diversifikation?

Burger: Sein Portfolio sollte den sogenannten vermögensverwaltenden Ansatz verfolgen. Über Jahrzehnte hat sich die 1/3-Formel bewährt. Danach wird das Vermögen zu je einem Drittel in Anleihen, in Aktien sowie in alternative Investments investiert, wozu insbesondere Rohstoffe und auch Immobilien gehören. Durch diese breite Verteilung des Kapitals sichert sich der Investor auf Dauer ein attraktives Chance-Risiko-Verhältnis.

infinma: Sind denn aber nicht gerade private Anleger überfordert, wenn sie sich auf diese Weise ihr Portfolio zusammenstellen sollen?

Burger: Der Anleger soll doch gar nicht selbst Hand anlegen, sozusagen. Es gibt erstklassige Produkte, die diese 1/3-Formel optimal umsetzen und dabei nachweislichen Erfolg haben. Da fällt mir aus naheliegenden Gründen der „Gerling Portfolio Multi ETF Strategie“ ein. Das Fondsmanagement streut breit und investiert mithilfe der 1/3-Formel in alle zur Verfügung stehenden Assetklassen: Aktien, Renten, Währungen, Rohstoffe, und andere alternative Investments. Alle zwölf Monate kommt es zu einem sogenannten "Rebalancing" des Portfolios (Rückführung auf den Drittelanteil pro Assetklasse). Dieses antizyklische Verhalten hat zur Folge, dass man Assetklassen, die teuer sind, verkauft und Assetklassen, die günstig sind, kauft.

Ich weiß zwar auch nicht genau, wie und wann die Krise gelöst wird. Ich bin aber überzeugt, dass wir in Europa verdammt sind, die Probleme zu überwinden, wenn wir nicht in eine Krise noch nie gekannten Ausmaßes schlittern wollen. Aber gleichgültig wie das Ganze ausgeht, der Anleger, der sein Vermögen breit auf Substanzwerte gestreut hat, wird in eine erfolgreichere Zukunft gehen.

infinma: Herr Burger, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.