

## In dieser Ausgabe:

<b>Kurzmeldungen</b>	<b>Seite 1</b>
<b>Kosten in fondsgebundenen Produkten</b>	<b>Seite 8</b>
<b>Gothaer Unfallrente-Plus</b>	<b>Seite10</b>

## Kurzmeldungen

**Produktkalkulation mit großen Unsicherheiten behaftet:** In einem Interview mit **Cash.ONLINE** äußerte sich **Dr. Tilo Finck, Head Insurance von Swiss Life Deutschland**, u. a. zu der neuen **steuerlich geförderten Berufsunfähigkeitsversicherung**. Danach werde die **Swiss Life** zunächst nicht mit einem entsprechenden Angebot an den Markt gehen: *„Die Kalkulation eines solchen Produkts ist für den Versicherer mit erheblichen Unsicherheiten behaftet, ... Insbesondere bei älteren Versicherten würden derartige Produkte zudem starke subjektive Anreize setzen, noch kurz vor Beendigung des Erwerbslebens einen Anspruch auf BU-Leistung durchzusetzen, da damit die Aussicht auf eine lebenslange Zusatzversorgung besteht. Diese Risiken müssen in angemessener Weise in der Prämienkalkulation berücksichtigt werden. Dies wird voraussichtlich erhebliche Sicherheitszuschläge erfordern. Daher werden diese Produkte voraussichtlich preislich wenig attraktiv sein.“* Im Zusammenhang mit dem aktuellen Preiskampf in der BU merkte **Finck** an, dass im Zweifel der Vermittler und sein Kunde diese Entwicklung mit einer restriktiven Regulierungspolitik im Leistungsfall ausbaden müssten.

**Angst vor Arbeitsunfähigkeit am größten:** Das **Marktforschungsinstitut YouGov** hat im Auftrag der **Generali Versicherungen 513 Selbständige** befragt. Demnach ist die **Angst vor der eigenen Arbeitsunfähigkeit durch Unfall oder Krankheit die größte Sorge der Unternehmer**. Dies gaben zwei Drittel der Befragten an. **Rechtsstreitigkeiten mit Kunden oder Lieferanten** nannte knapp ein Drittel. Die Angst vor dem Verlust der **Arbeitsfähigkeit** steigt der Umfrage nach mit steigendem Einkommen. Die Mehrheit der Befragten sieht sich und ihren Betrieb mit Versicherungen **gut gegen Risiken abgesichert**. Lediglich 15% glauben, dass ihr Unternehmen nicht gut abgesichert ist. **Vertrauen in die eigenen Versicherer** haben 68% der Umfrageteilnehmer.

**Stuttgarter Kindervorsorge classic:** Die **Stuttgarter Lebensversicherung a.G.** hat ihr **Vorsorgeangebot für Kinder** erweitert. Seit knapp einem Jahr bietet die **Stuttgarter** mit der **Kindervorsorge performance-safe** ein auf Kinder abgestimmtes Vorsorgeprodukt mit einem dynamischen Drei-Topf-Hybrid. „**In der Variante classic wird nun noch stärker auf Sicherheit gesetzt**“, erläutert **Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing** bei der **Stuttgarter**. „*Damit bieten wir unsere klassische Rentenversicherung jetzt praktisch ab der Geburt an – und das bereits ab einem monatlichen Beitrag von 15 Euro.*“ Ein Teil des Vertragsguthabens steht **jederzeit für Entnahmen** zur Verfügung. Zwischen dem 15. und dem 25. Lebensjahr kann zweimal Geld entnommen werden. Zudem **kann das Kind den Vertrag übernehmen**, sobald es volljährig ist. Auf Wunsch ist auch eine **Beitragsbefreiung** möglich, **falls während der Laufzeit der Versorger des Kindes stirbt**. Zusätzlich bietet auch die **Stuttgarter Kindervorsorge classic** eine **kostenfreie Option auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung**, die **ohne erneute Gesundheitsfragen** zwischen dem 15. und 25. Lebensjahr mit Aufnahme einer Ausbildung, eines Studiums oder dem Eintritt ins Berufsleben abgeschlossen werden kann.

**Makler befürchten Abbau der persönlichen Betreuung:** Obwohl für drei Viertel aller Befragten Makler die **konstante persönliche Betreuung durch den gleichen Maklerbetreuer** äußerst oder sehr wichtig ist, **befürchten drei von fünf Vermittlern einen weiteren Abbau der persönlichen Betreuung** durch die Versicherungsunternehmen. Dies ist eines der Ergebnisse der Studie „*Makler-Absatzbarometer*“, die das **Kölner Marktforschungsinstitut YouGov** im **Dezember 2013** durchgeführt hat. Der Studie zufolge legen die Makler besonderen Wert auf Zuverlässigkeit und Geschwindigkeit. Vor allem die frühzeitige Information über Veränderungen in den Versicherungsbedingungen und zu neuen Produkten ist den Maklern wichtig. **Bei der persönlichen Maklerbetreuung schnitten die Nürnberger, die VHV und der Volkswohl Bund am besten ab.** Die Gesellschaften konnten u. a. bei der fachlichen Kompetenz und der Erreichbarkeit punkten.

**Allianz Vermögens-Police IndexSelect:** Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich ihr Anlage-Konzept **IndexSelect** auch in der sog. **Vermögens-Police** eingeführt. Dabei handelt es sich um eine **lebenslange Risikoversicherung** mit Kapitalzahlung bei Tod, die ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden kann. Während der Laufzeit sind Zuzahlungen und Entnahmen möglich. Das Bezugsrecht kann jederzeit geändert werden. Die Mindestbeitragssumme liegt bei 3.000 Euro. **IndexSelect** bezeichnet eine **klassische Rentenversicherung**, bei der die **Überschüsse in eine Indexpartizipation auf den EURO STOXX 50** investiert werden. Zudem kann der Kunde jährlich zwischen der Indexpartizipation und der sog. **sicheren Verzinsung**, einer Anlage im **Sicherungsvermögen der Allianz**, wechseln.

**Invalidität in der Schweiz:** Der Schweizer Versicherer PKRück, das Institut für Versicherungswirtschaft und das Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis der Universität St. Gallen haben kürzlich die Studie *„Invalidität in der Schweiz – Einflussfaktoren und zukünftige Entwicklung“* veröffentlicht. Demnach wird die **Entwicklung der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung** am stärksten vom **zunehmenden Druck am Arbeitsplatz** sowie von der Alterung der erwerbsfähigen Gesellschaft beeinflusst. **Größter Risikofaktor** ist der Studie zufolge mit über 95% der **ansteigende Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt und der daraus resultierende Leistungsdruck**. **Psychische Erkrankungen, die aus Stress und Burn-Out** resultieren, werden etwa gleich stark beurteilt. Waren 1996 ungefähr ein Drittel der Versicherungsfälle auf eine psychische Ursache zurückzuführen, waren es 2012 schon fast 50%. *„Die Entwicklungen des Invaliditätsmarktes in der Schweiz und insbesondere deren Risikofaktoren lassen sich in vielen Punkten auf den deutschen Markt übertragen“*, erklärte **Dr. Klaus Mattar, Hauptbevollmächtigter der RGA International Reinsurance Company Limited Niederlassung für Deutschland**. In der **Statistik der Deutschen Rentenversicherung** für das Jahr 2012 sind bereits 42% der Rentenanzugänge auf psychische Störungen zurückzuführen.

**Alte Leipziger wächst in der bAV:** In **Nr. 850 – 852** hat der **map-report** kürzlich umfangreiche **Auswertungen zum Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung in Deutschland** veröffentlicht. Bei den **Neugeschäftsbeiträgen, gemessen an der APE-Prämie**, hat die **Alte Leipziger** über die Durchführungswege **Direktversicherung, Rückdeckungsversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds** hinweg in **2012** einen Zuwachs von 27,4% erzielt. Mit einer Summe von 88,2 Mio. Euro liegt der Verbund **Alte Leipziger im bAV-Neugeschäft jetzt auf Rang fünf hinter Allianz, R+V, der Generali-Gruppe und der ERGO-Gruppe**. Den größten Zuwachs verbuchte die **Alte Leipziger** im Bereich der **Direktversicherungen** mit einem Plus von deutlich über 50%.

**Riester-Zulagen auf Rekordniveau:** Kürzlich hat die **Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV)** **Zahlen zur Riester-Rente** veröffentlicht. Danach hat die **Zulagenförderung bei Riester-Produkten** mit 2,6 Mrd. Euro im Jahr 2010 einen neuen **Höchststand** erreicht. Insgesamt haben 10,2 Mio. Riester-Sparer eine staatliche Zulage erhalten. Da für die Beantragung von Zulagen ein Zeitraum von zwei Jahren vorgesehen ist, konnten diesen Zahlen erst jetzt veröffentlicht werden. Mehr als 65% der Zulagenempfänger im Jahr 2010 hatten ein Jahreseinkommen von weniger als 30.000 Euro. *„Die staatliche Förderung der Riester-Rente erreicht wichtige Zielgruppen“*, lautet daher das **Fazit der DRV**. Insbesondere die unteren Einkommensklassen scheinen von der Zulagenförderung zu profitieren. Damit wird auch der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** bestätigt, der die Riester-Rente aufgrund der Zulagenförderung gerade für untere Einkommensbezieher und Familien für besonders interessant hält: Wer 1 Euro als Beitrag für ein Riester-Produkt selbst aufbringt, kann im Durchschnitt mit 40 Cent staatlicher Zulage rechnen.

**die Bayerische „Vorsorge-ABS“ auch in 2014:** Bei **Verträgen gegen laufenden Beitrag** der privaten Altersversorgung (auch Riester und Rürup), bei Direktversicherungen gegen Entgeltumwandlung, bei BU- oder EU-Versicherungen, Risikoversicherungen, eingeschlossenen Zusatzversicherungen und bei Premium PROTECT schließt **die Bayerische** bei Versicherungsbeginn vor dem 1.1.2015 das sog. **Vorsorge-ABS ohne Mehrbeitrag** ein. Der Versicherungsschutz gilt ab Vertragsbeginn für rd. 5 Jahre. Bei einer länger als 3 Monate (Karenzzeit) andauernden **unverschuldeten Arbeitslosigkeit** oder einer länger als 42 Tage (Karenzzeit) **andauernden Arbeitsunfähigkeit** zahlt die **London General Insurance Company Limited** an die **Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG** für jeden weiteren Monat der ununterbrochenen Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit eine monatliche Versicherungsleistung zugunsten des abgeschlossenen Versicherungsvertrages. **Die Beiträge werden pro Leistungsfall für bis zu 12 Monate übernommen.** Bei wiederholten Fällen ist die Gesamtleistungsdauer auf 36 Monate begrenzt. Die maximal abgesicherte Prämie liegt bei 1.000 Euro im Monat.

**HansMerkur übernimmt Riester-Bestand:** *„Die BaFin hat durch Verfügung vom 20. Dezember 2013 den Vertrag vom 12. Dezember/16. Dezember 2013 genehmigt, durch den die ERGO Direkt Lebensversicherung AG ihren Versicherungsbestand an Riester-Rentenversicherungen auf die HanseMerkur Lebensversicherung AG übertragen hat.“*, so heißt es auf Seite 32 **des BaFin Journal Februar 2014.** Die geförderte Altersvorsorge gehöre nicht mehr zum Kerngeschäft der **ERGO Direkt** erklärte **Pressesprecherin Regina Urich**. Interessenten für Riester-Produkte würden an die **ERGO Leben** verwiesen. Nach Unternehmensangaben wurde der komplette Riester-Bestand von etwa 6.000 Versicherungen übertragen. Aus technischen Gründen sei eine Abgabe des Bestandes an die **ERGO Leben** nicht möglich gewesen. **Christin Preis, Pressereferentin der HanseMerkur**, sieht mittelfristig ein deutlich verbessertes Absatzpotential für geförderte Produkte und ergänzte: *„Grundsätzlich sind wir für eine weitere Übertragung von Beständen offen. Durch ein neues und flexibles Verwaltungssystem haben wir uns die Voraussetzungen geschaffen, diese Bestände kostengünstig zu verwalten.“*

**Will sieht nicht mehr Geschäft:** Skeptisch betrachtet **Reiner Will, Geschäftsführer der Ratingagentur Assekurata**, die **Entwicklung neuer Garantiekonzepte** auf dem deutschen Lebensversicherungsmarkt. **„Mehr Produktauswahl wird nicht zu mehr Geschäft führen“**, erklärte er bei der Vorstellung der **alljährlichen Assekurata-Studie zur Überschussbeteiligung.** **Die neuen Garantiekonzepte ließen sich nur schwer vergleichen. Darunter leide die Transparenz und der Kunde würde noch verunsicherter.** Hintergrund für die Einführung neuer Garantiemodelle ist der anhaltende Niedrigzins und die damit verbundene geringe Verzinsung festverzinslicher Papiere.

**Deutsche unzufrieden mit Geldanlage:** Fast zwei Drittel der Bundesbürger sind mit ihrer **Geldanlage unzufrieden**. Das ist eines der Ergebnisse einer Studie, die die **Gothaer Asset Management AG (GoAM) von der GfK Marktforschung GmbH zum Anlageverhalten der Deutschen** durchführen ließ. *„Die niedrigen Zinsen machen es den Bundesbürgern schwer, ihr Geld gewinnbringend anzulegen“*, kommentiert **Christof Kessler, Vorstandssprecher der GoAM**, das Ergebnis. *„Aber es gibt immer noch Möglichkeiten, sein Geld in einem solch schwierigen Umfeld aussichtsreich anzulegen. Die Aufgabe der Finanzbranche muss es deshalb sein, den Menschen sinnvolle Anlagemöglichkeiten aufzuzeigen.“* Für knapp 60% der Befragten ist eine **möglichst hohe Sicherheit** das wichtigste Ziel bei der Geldanlage. **Für weniger als 10% spielt eine hohe Rendite eine wichtige Rolle. Die überwältigende Mehrheit von über 90% der Befragten ist zudem nicht bereit, bei der Geldanlage ein höheres Risiko einzugehen. Beliebteste Anlageform der Deutschen bleibt der Umfrage zufolge das Sparbuch.** Trotz des guten Aktienjahres 2013 waren es nicht einmal 5%, die ihr Geld in Aktien investierten.

**BU ohne Gesundheitsfragen:** Kunden, die bei der **SIGNAL Kranken** oder **Deutscher Ring Kranken** eine **Krankenvollversicherung** abgeschlossen haben, können innerhalb von drei Monaten für die versicherte Person eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** bei der **IDUNA Vereinigte Lebensversicherung a. G.** ohne die sonst üblichen Gesundheitsfragen beantragen. Die BU muss innerhalb von drei Monaten nach Abschluss der Krankenversicherung beantragt werden und es darf keine Veränderung der Gesundheitsverhältnisse seit Abgabe der Gesundheitserklärung zur Krankenvollversicherung eingetreten sein. Anstelle der BU kann auch eine **Pflegerentenversicherung** beantragt werden. Das Eintrittsalter darf höchstens 49 Jahre, die BU-Rente maximal 1.500 Euro monatlich betragen.

**SBU Smart:** Die **InterRisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group** hat in der **Selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung** neben den beiden **Tarifvarianten XL und XXL** auch eine Variante **Smart** eingeführt, die sich von dem XL-Tarif lediglich dadurch unterscheidet, dass **psychische Erkrankungen als Ursache der BU ausgeschlossen** sind. Für einen 30-jährigen Koch bspw. ergibt sich bei einer garantierten BU-Rente von 1.000 Euro und einem Endalter von 60 Jahren beim Tarif XL eine Netto-Monatsprämie in Höhe von 103,00 Euro. Für den Smart-Tarif werden 90,40 Euro fällig. Der Kunde kann also bei ansonsten unverändertem Leistungsspektrum ca. 10% Prämie einsparen, wenn er den Ausschluss psychischer Erkrankungen in Kauf nimmt. Die **InterRisk** stellt den Unterschied zwischen den beiden Tarifvarianten deutlich dar, so dass jeder Interessent selber beurteilen kann, ob ihm die Absicherung der Psyche 10% Mehrprämie wert ist. Im Hinblick auf die aktuelle Diskussion über Alternativen zur BU oder über Möglichkeiten, den BU-Schutz preiswerter zu gestalten, ist es unverständlich, wenn ein solcher Ansatz von Rating-Agenturen dadurch „abgestraft“ wird, dass der Smart-Tarif gleich mehrere Stufen schlechter bewertet wird.

**IDEAL wächst:** Die **IDEAL Versicherungsgruppe in Berlin** hat für das **Jahr 2013** ein **deutliches Wachstum** gemeldet. In der Lebensversicherung erhöhte sich die **Beitragssumme des Neugeschäftes** um 20,7% auf 882 Millionen Euro. Die **Beitragseinnahmen** in der Lebensversicherung stiegen um 20,2% Prozent auf 199,6 Millionen Euro. Die **Nettorendite der Kapitalanlagen** stieg von 4,4% auf 5,7%. Nach Aussagen von **Vorstandschef Rainer M. Jacobus** verfolge die **IDEAL** eine antizyklische und sehr individuelle Kapitalanlagestrategie. So habe man in Zeiten Immobilien gekauft, in denen andere Gesellschaften diese verkauft haben. Heute liege der **Immobilienanteil** bei etwa 15%. Bei festverzinslichen Papieren habe die Gesellschaft schon früh in den mittleren Laufzeitenbereich investiert, der Renditen um die 4,5 Prozent abwerfe. Die **Solvabilitätsquote** wird vorläufig mit 202,7 Prozent (Vorjahr: 197,9 Prozent) angegeben.

**Leitermann entspannt:** Mit einigen der aktuellen „Trendthemen“ in der (Lebens-) Versicherung geht **Ulrich Leitermann**, seit Mitte 2013 **Vorstandschef der Signal-Iduna**, sehr entspannt um. Auf die **Einführung neuer Garantiemodelle durch Allianz, AXA und ERGO** erwiderte **Leitermann**: *„Mit der Fondspolice SIGGI haben wir im investmentorientierten Bereich seit Jahren ein solches Produkt mit alternativen Garantien im Verkauf.“* Im Bereich der klassischen Versicherungen seien momentan keine neuen Produkte vorgesehen. Eine mögliche weitere **Absenkung des Rechnungszinses** zum 1.1.2014 sieht er differenziert: *„Hierzu gibt es in der Branche und im GDV durchaus unterschiedliche Auffassungen.“* Ein Zins von 1,5% oder 1,75% sei auch weiter darstellbar. Deutlich äußerte er sich zum Vertrieb über das Internet: *„Online-Vertrieb ist für uns kein Thema. Das Ganze wird stark überschätzt.“*

**Versicherungsscheck von Stiftung Warentest:** Auf ihrer **Internetseite [www.test.de](http://www.test.de)** bietet die **Stiftung Warentest** unter der **Kategorie Versicherungen** u. a. einen sog. **Versicherungsscheck** an. Hier gibt der Interessent zunächst ein paar persönliche Daten ein, wie bspw. Alter, Familienstand und ob Wohneigentum vorhanden ist. Sodann kreuzt man an, welche Versicherungen bereits bestehen. **Aus diesen fragmentarischen Angaben zaubert die Stiftung Warentest dann eine Empfehlungsliste im Hinblick auf den persönlichen Versicherungsschutz.** Die Ergebnisse als suboptimal zu bezeichnen, ist sicher sehr geschmeichelt. So wird bspw. Selbständigen grundsätzlich ein Riester-Produkt empfohlen, obwohl diese i. d. R. gar nicht förderfähig sind. Interessant ist auch, dass grundsätzlich eine Risikoversicherung zur Absicherung der Hinterbliebenen als sinnvoll betrachtet wird – unabhängig davon, ob bspw. Vermögen vorhanden ist, aus dem die Hinterbliebenen versorgt werden könnten. Dass eine Kapitalversicherung eine Todesfallleistung beinhaltet, scheint sich zu den „Warentestern“ noch nicht herum gesprochen zu haben. So kann man in diesem Zusammenhang nur die Frage von **Justizminister Heiko Maas (SPD)** wiederholen: **„Wer prüft die Prüfer?“** Noch besser wären sicher Haftungsregeln für Verbraucherschützer, die uns dann möglicherweise wenigsten vor den fragwürdigsten Empfehlungen schützen würden.

**Makler wollen Wettbewerbsvergleiche intensiver nutzen:** In seiner Ausgabe vom 10.03.2014 berichtete das **Versicherungsjournal.de** u. a. über Ergebnisse der Studie „**Die Zukunft des Maklermarktes**“. Im Rahmen der Studie hatte das **Marketing Research Team Kieseler (MRTK)** im Januar **301 Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter** befragt. Danach halten fast drei Viertel der Befragten die **Maklerbetreuung in Form eines persönlichen Ansprechpartners vor Ort** für wichtig oder sehr wichtig. An der Spitze der **Kriterien zur Anbietersauswahl** stehen **Gute Produkte** und die **Finanzstärke des Versicherers**. Bei der Frage, welche Verkaufsunterlagen die Makler in den nächsten drei Jahren verstärkt nutzen werden, stehen **Wettbewerbsvergleich mit deutlichem Vorsprung an der Spitze**. Ratings und Siegel wurden nicht einmal von der Hälfte der Makler genannt.

**A.K.A.T.:** In Kürze wird infinma seine Online-Tool-Sammlung Wettbewerbs-Analyse-Tools W.A.T. um ein Modul erweitern, das sich mit **alternativen Arbeitskraftabsicherungsmodellen** befasst, das sog. **Arbeitskraftabsicherungs-Analyse-Tool AK.A.T.** Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass es neben Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen zahlreiche weitere Produkte gibt, die im weitesten Sinne **die individuelle Arbeitskraft / Leistungsfähigkeit** absichern. Hierzu gehören neben der **Schweren-Krankheiten-Vorsorge** und den **Grundfähigkeitsversicherungen** auch die sog. „**Multi-Risk-Deckungen**“, bei denen verschiedene Risiken parallel abgedeckt werden können. Das **infinma Analyse-Tool** wird wie üblich eine ausführliche **Produktbeschreibung** beinhalten, in der die Leistungen der einzelnen Produkte dargestellt werden. Beim **Produktvergleich** können bis zu vier Produkte – auch aus unterschiedlichen Produktgattungen – wahlfrei miteinander verglichen werden. Der beliebte **Produktfinder** erlaubt eine **Rückwärtssuche nach bestimmten Produkteigenschaften**. Im **Quick-Check** schließlich werden die wichtigsten Produkteigenschaften für bis zu vier Produkte in einer einfachen Matrix gegenüber gestellt. Die Einführung wird innerhalb der nächsten 3 – 4 Wochen erfolgen.

**IMPRESSUM:**

infinma news 2 / 2014

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](mailto: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.

## Kosten in fondsgebundenen Produkten

Im Zusammenhang mit der Effektivität von **(Lebens-) Versicherungsprodukten** wird vor allem von Verbraucherschützern immer wieder gerne das Thema **Kosten** zum Mittelpunkt der Diskussion gemacht. Leider sind diese Diskussionen in den meisten Fällen wenig Ziel führend, **weil sich die Kosten in Versicherungsprodukten nicht nur schwer messen, sondern vor allem sehr schwer vergleichen lassen**. Diese Problematik lässt sich mit einer Grafik verdeutlichen, die die **AXA** in einer Präsentation ihrer neuen **Relax Rente** verwendet hat.

Produktanbieter A	AXA Relax Rente Comfort	Produktanbieter B	Produktanbieter C
<b>GESAMT-KOSTENQUOTE</b>	<b>GESAMT-KOSTENQUOTE</b>	<b>GESAMT-KOSTENQUOTE</b>	<b>GESAMT-KOSTENQUOTE</b>
bei Wertentwicklung von	bei Wertentwicklung von	bei Wertentwicklung von	bei Wertentwicklung von
6% <b>1,12%</b>	6% <b>1,65%</b>	6% <b>1,88%</b>	6% <b>2,55%</b>
0% <b>0,99%</b>	0% <b>1,09%</b>	0% <b>1,55%</b>	0% <b>0,91%</b>

Alle Angaben beziehen sich auf: Schicht 3, Eintrittsalter 30 Jahre, 35 Jahre Laufzeit, 100 EUR Monatsbeitrag

Auf den ersten Blick betrachtet wird in allen Fällen den Bestrebungen der Verbraucherschützer Rechnung getragen, indem alle Produkthanbieter eine Gesamtkostenquote ausweisen. Nun stellt sich aber zwingend die Frage nach dem Aussagegehalt. Produkthanbieter C nennt bei einer Wertentwicklung von 0% die niedrigste Kostenquote. Bei einer Wertentwicklung von 6% hingegen wird vom gleichen Produkthanbieter die mit Abstand höchste Kostenquote ausgewiesen. **Woran sollen sich Kunde oder Vermittler jetzt orientieren?** Ein eher pessimistischer Kunde wird möglicherweise Versicherer C vorziehen, weil er von einer eher niedrigen Wertentwicklung ausgeht. Ist der Kunde besonders optimistisch, könnte er sich für Produkthanbieter A entscheiden. Schon dieses einfache Beispiel zeigt, **dass der Ausweis einer Kostenquote nicht zwingend zu einer eindeutigen Entscheidung führt**. Zudem sollte eine **Gesamtkostenquote nie isoliert** betrachtet werden, denn die niedrigste Kostenbelastung muss nicht zwingend zur höchsten Leistung für den Kunden führen. Die nachfolgend (fiktive) Tabelle zeigt das sehr deutlich.



	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C	Anbieter D
<b>Gesamtkostenquote bei 6% Wertentwicklung</b>	1,12%	1,65%	1,88%	2,55%
<b>Leistung bei 6% Wertentwicklung</b>	140.000	145.000	143.000	148.000

Die Leistung, die am Ende der Vertragslaufzeit tatsächlich zur Verfügung steht, hängt nämlich neben den Kosten und der Wertentwicklung auch von anderen Faktoren, bspw. der Überschussbeteiligung ab. Eine ganz wesentliche Frage ist in diesem Zusammenhang sicher auch die nach dem grundsätzlichen Vertrauen in die Funktionsweise des zugrundeliegenden Anlagemodells. Oder anders ausgedrückt: **Welchem der vier Produkte traut der Kunde am ehesten zu, eine befriedigend hohe Wertentwicklung zu erzielen?** Das wiederum ist schon fast eine „Glaubensfrage“, die sich mit noch so exakt berechneten Kostenquoten ganz sicher nicht beantworten lässt.

Mit der Gesamtkostenquote wird zudem nur die Dauer bis zum ursprünglich vereinbarten Rentenbeginn berücksichtigt. **Kosten fallen jedoch auch in der Rentenbezugsphase** an und diese können ganz erheblich differieren.

Weiterhin sollten bei der Entscheidung für ein Produkt vor allem die „harten“ **Produkteigenschaften** eine Rolle spielen. Wichtig könnten hier bspw. die Möglichkeiten von Zuzahlungen und Entnahmen während der Beitragszahlungsdauer und Kapitalentnahmen während des Rentenbezugs sein.

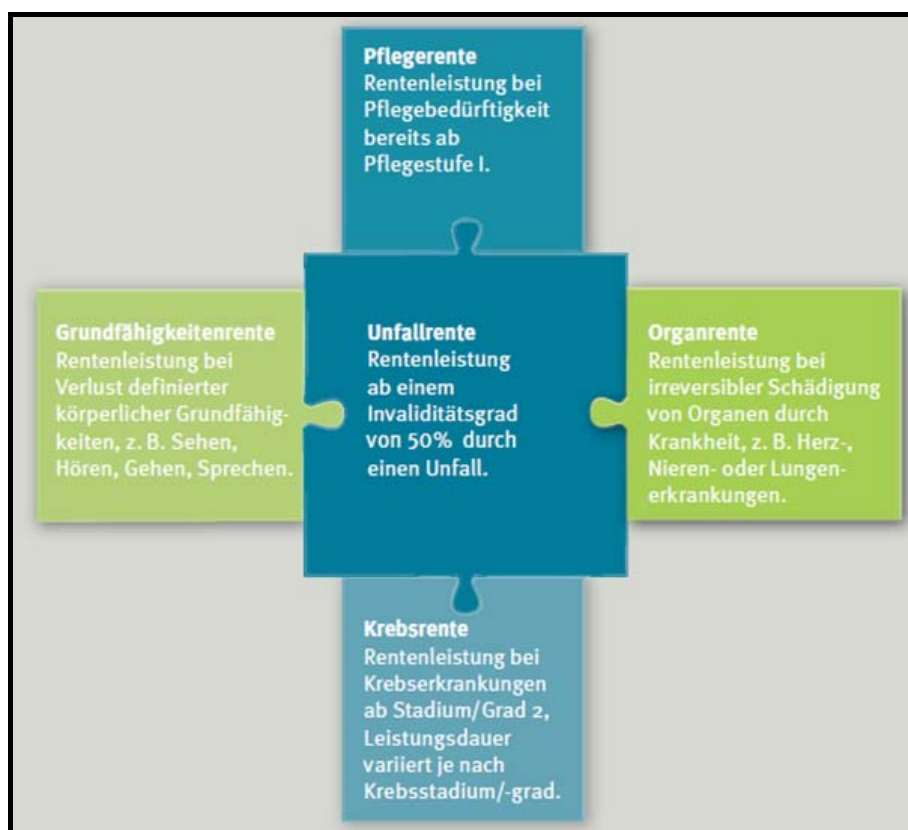
Gerade die Einführung der neuen **AXA Relax Rente** zeigt jedoch, dass zukünftig vermutlich auch die **Variabilität und Flexibilität des Anlagemodells** eine große Rolle für die Wahl eines bestimmten Produktes spielen werden. Die rechtzeitige **Sicherung von Garantien (Lock-In), die Wechselmöglichkeit zwischen verschiedenen Anlagetöpfen (bspw. zwischen Indexpartizipation und konventioneller Überschussbeteiligung) und ein funktionierendes Ablaufmanagement** seien hier exemplarisch genannt.

Unabhängig davon verfügen Lebensversicherer i.d.R. über Vorteile **im Hinblick auf die Kapitalanlagemöglichkeiten**. Dies hat kürzlich bspw. **Allianz-Vorstand Markus Faulhaber** in einem Interview mit der **Badischen Zeitung** aufgeführt: *„Indem wir konsequent auf unsere Vorteile setzen: Das sind unser Anlagehorizont und unsere Größe. Wir können global anlegen und das Portfolio damit bestmöglich diversifizieren. Und weil wir langfristige Verpflichtungen haben, können wir auch sehr langfristig anlegen. Das bringt höhere Erträge, unter anderem, weil wir auch nicht börsengehandelte Anlagen tätigen können.“*

## Gothaer Unfallrente-Plus

Die **Gothaer** hat kürzlich die sog. **Unfallrente-Plus** eingeführt. Sie kann entweder als **Ergänzung zur Unfallversicherung oder als selbständige Absicherung** abgeschlossen werden. „Die *Gothaer UnfallrentePlus* bieten wir für Kinder ab dem vollendeten 1. Lebensjahr – also ab dem 1. Geburtstag des Kindes – und für Erwachsene an“, erklärte **Ralf Mertke, Spezialist für Unfallversicherungen bei der Gothaer**. „Die *Rentenhöhe* kann zwischen 500 Euro und 3.000 Euro vereinbart werden. *Optional* bieten wir eine fortlaufende jährliche Rentenerhöhung von 1,5 Prozent nach Eintritt des Leistungsfalls an“.

Das Produkt wird als **Ergänzung zu einer Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeitsversicherung** gesehen, da die vereinbarte Rente unabhängig davon gezahlt wird, ob ein Beruf ausgeübt werden kann oder nicht. **Abgesichert werden die Komponenten Pflege, Grundfähigkeiten, Organe und Krebs bzw. Unfälle.**



Daneben bietet die **Gothaer Unfallrente-Plus** ein **integriertes Reha-Management**, bei dem ein professioneller Reha-Manager die versicherte Person im Leistungsfall im Genesungs- und Rehabilitationsprozess begleitet. Vom Reha-Manager **empfohlene Heilmaßnahmen** werden von der **Gothaer** bis zu einer Gesamtsumme in Höhe von 15.000 Euro **übernommen**.