

SCHWERPUNKT

Interview mit Frank Karsten

Seit 01.07.2010 neuer Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Versicherungsgruppe

Frank Karsten (52) ist seit 1. Juli 2010 Vorstandsvorsitzender aller Gesellschaften der Stuttgarter Versicherungsgruppe. Der studierte Wirtschaftsinformatiker verantwortet fortan die Bereiche Betriebsorganisation, Personal, IT, Konzerncontrolling und Revision und tritt die Nachfolge von Manfred Schmidt (63) an, der sich über 24 Jahre um die Stuttgarter verdient gemacht hat und zum 1. Juli in den Ruhestand wechselte. Frank Karsten ist verheiratet und hat 3 Kinder.



Frank Karsten,
Vorstandsvorsitzender

SMS

Herr Karsten, Sie waren über 21 Jahre bei der Generali Gruppe Deutschland beschäftigt und sind zum 1. Juli in den Vorstandsvorsitz der Stuttgarter Versicherungsgruppe gewechselt. Was hat Sie besonders daran gereizt, diese neue Herausforderung anzunehmen?

Frank Karsten

Wenn man sich für einen Wechsel entscheidet, sind das immer mehrere Faktoren, die dafür ausschlaggebend sind. Es war so, dass ich mir seit 52 Jahren die Frage gestellt habe, mache ich nochmal etwas Neues und dazu überlegt habe,

was ist so interessant und erfolgversprechend, dass man sein ganzes Leben neu ausrichtet?

Und das war die Übernahme der Gesamtverantwortung bei der Stuttgarter in Form des Vorsitzenden, die hier auf mich zukommt. Also eine Aufgabenerweiterung in einem mittelständischen Unternehmen, von dem ich glaube, dass man vieles unmittelbarer und direkter entscheiden und verändern kann. Und last but not least ist es natürlich auch immer eine Bewertung der Bilanz und der Kennzahlen eines Unternehmens. Und in diesen Punkten steht die Stuttgarter doch hervorragend da. In so einem Fall ist man dann bereit, den Schritt zu gehen.

SMS

Wofür steht Ihrer Meinung nach die Stuttgarter und was ist das Besondere an dem Unternehmen?

Frank Karsten

Die Stuttgarter steht für Solidität. Und soweit ich das als Norddeutscher sagen kann, für schwäbische Grundwerte, für die Unabhängigkeit eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit und die damit verbundenen Vorteile insbesondere für die Versicherungsnehmer. Denn im Gegensatz zu einer Aktiengesellschaft sind wir als VVaG nur dem Kundenwohl verpflichtet. Wir können dem Kunden die Erträge direkt gutschreiben und müssen aus den Erträgen nicht noch Aktionäre bedienen. Hinzu kommt – auf der Basis unserer Bilanzstärke – ein attraktives Produktportfolio in Leben und Unfall.

SMS

Welche Ziele haben Sie sich mittelfristig und langfristig in Ihrer Position für die Stuttgarter und gemeinsam mit der Stuttgarter gesteckt?

INHALT

SCHWERPUNKT

- 1 | Interview mit Frank Karsten
- 3 | Starkes Neugeschäft, Stabilität und Marktanteil-Plus

STANDPUNKT

- 6 | Neue Strukturen fordern innovative Lösungen

PLUSPUNKT

- 8 | Die neuen Stars im Fondsuniversum
- 10 | Das ABC der Stuttgarter Protekt 5
- 11 | BU-Produkte jetzt auch für Auszubildende und Studenten
- 13 | Ein schwerer Unfall kann jeden treffen
- 14 | Aktuelle Werte und Konditionen

BLICKPUNKT

- 16 | Stuttgarter Website und Extranet
- 18 | DMA Corner
- 19 | bAV Corner

SCHLUSSPUNKT

- 20 | Koalition rauft sich bei Gesundheitsreform zusammen
- 21 | Altersvorsorge der Inflationsrate anpassen
- 22 | Wann die Deutschen in Rente gehen
- 22 | Lebenserwartung steigt schneller als erwartet
- 4 | Impressum

Frank Karsten

Das sind zwei wesentliche Ziele, die natürlich miteinander zusammenhängen: Zum einen wollen wir die Unabhängigkeit der Stuttgarter langfristig bewahren und zum anderen das gesamte Unternehmen in Richtung Wachstum ausrichten.

SMS

Die Stuttgarter kann mit großem Stolz auf über 100 Jahre Unternehmensgeschichte blicken. Gerade in den letzten Jahren, unter dem Vorstandsvorsitz von Manfred Schmidt, hat sich das Unternehmen zu einem der Top-Anbieter der Branche entwickelt. Vor welche Herausforderungen sehen Sie die Stuttgarter in der Zukunft gestellt?

Frank Karsten

Ich teile Ihre Auffassung, dass Herr Schmidt sich große Verdienste um die strategische Positionierung der Stuttgarter erworben hat. Er hat viele richtungweisende Entscheidungen getroffen und dafür gesorgt, dass sich die Stuttgarter heute zu den großen etablierten Lebensversicherungen am deutschen Markt zählen kann. Eine tolle Bilanz, durch die die Stuttgarter für die Zukunft hervorragend gewappnet ist. Ich möchte mich auch an dieser Stelle ausdrücklich für die hervorragende Arbeit meines Vorgängers bedanken.

Wesentliche Herausforderung für unsere Zukunft ist sicherlich, unsere Positionierung als die Mittelstandsalternative zu den großen Versicherern auch in den Markt hinein zu bringen. Sodass es uns auf diesem Wege gelingt, in ein kontinuierliches Unternehmenswachstum zu kommen.

Vor dem Hintergrund eines historischen Niedrigzinsniveaus sowie einer abenteuerlichen Fokussierung der Branche auf Einmalbeiträge gehört es aber ebenso dazu, nicht jeden Trend mitzumachen, um unsere erstklassige Bilanzsituation nicht zu gefährden.

SMS

Wie schätzen Sie die aktuelle Lage am Markt nach der weltweiten Finanzkrise ein?

Frank Karsten

Ich glaube, dass es in allererster Linie eine Vertrauenskrise gibt. Die Kunden glauben nicht, dass das Geld, das sie abgeben, auch nach 30 Jahren – und wir denken ja in so langen Zeiträumen – noch einen Wert hat und mit entsprechender Verzinsung zurück gezahlt wird. Gerade in dieser Situation denke ich, ist die Stuttgarter als

VVaG mit ihrem Produktangebot und Leistungen, wie beispielsweise unserer sehr guten Überschussbeteiligung, optimal aufgestellt.

SMS

Welche Produktsegmente werden Ihrer Meinung nach in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen?

Frank Karsten

Ich bin der festen Überzeugung, dass das Thema private Vorsorge weiter an Bedeutung gewinnen wird. Es ist offensichtlich, dass die öffentlichen Kassen leer sind und der Staat wie auch die staatlich geschützten Sozialversicherungs-Organisationen immer mehr Leistungen beschneiden werden.

Vor diesem Hintergrund werden unsere beiden Hauptproduktlinien Leben und Unfallversicherung perspektivisch sehr gute Marktchancen haben. Um langfristig erfolgreich zu sein, werden wir unsere Produkte immer wieder neu überdenken, neu designen und den sich ändernden Bedingungen anpassen.

SMS

Was muss ein Versicherer Ihrer Meinung nach den freien Vermittlern und Maklern bieten, um die Zusammenarbeit auf eine erfolgreiche Basis zu stellen?

Frank Karsten

Da möchte ich mich an die Erfahrungen halten, die auch mein Vorstandskollege Herr Berndt zu diesem Thema äußert. Der Makler muss seine Auswahl unter drei wesentlichen Kriterien treffen: Das eine ist das Produkt. Ist es ein gutes Produkt, also ein Produkt, das den Bedürfnissen des Kunden gerecht wird? Das zweite ist das Unternehmen. Ist es vertrauenswürdig, sagen die Kennzahlen der Vergangenheit etwas darüber aus, ob die Versprechen des Unternehmens auch künftig gehalten werden können? Und drittens, welchen Service bietet das Unternehmen?

Denn das Produkt ist nicht nur das, was auf dem Papier steht, sondern auch das, was die Menschen dazu als Zusatzleistung erbringen. Die Stuttgarter ist in allen drei Bereichen hervorragend aufgestellt, so dass einer erfolgreichen Zusammenarbeit nichts im Wege steht.

SMS

Herr Karsten, wir bedanken uns ganz herzlich für dieses nette Gespräch.

Starkes Neugeschäft, Stabilität und Marktanteil-Plus

Die Stuttgarter im Jahr 2009

Die Stuttgarter hat Ende Juni offiziell die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2009 in ihrem Geschäftsbericht veröffentlicht. Fazit: Die Stuttgarter blickt auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr 2009 zurück.

Im gesamten Neugeschäft aus laufenden Beiträgen und Einmalbeiträgen erzielte das Unternehmen 86,2 Millionen Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 47,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und stellt seit 2004 das beste Neugeschäftsergebnis des Unternehmens dar. Berücksichtigt man das allgemein schwere wirtschaftliche Umfeld im vergangenen Jahr, ist dieser Erfolg umso bemerkenswerter.

Der Neuzugang an laufenden Beiträgen lag bei 33,1 Millionen Euro. Gemessen am Branchendurchschnitt, der in diesem Geschäftsbereich mit -15,5 Prozent deutliche Rückgänge hinnehmen musste, konnte die Stuttgarter ihr Vorjahresniveau annähernd halten und verzeichnete lediglich einen Rückgang von -5,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Stabilität dieser Kennzahl ist das Ergebnis der konsequenten Ausrichtung der Stuttgarter auf das Geschäft mit den laufenden Beiträgen. Hier erzielte die Stuttgarter im Berichtsjahr einen Geschäftsanteil von rund 40 Prozent, der Branchendurchschnitt lag dagegen lediglich bei rund 20 Prozent.

Die gebuchten Bruttobeiträge erhöhten sich mit 424,7 Millionen Euro um 3,2 Prozent im Vergleich zum Geschäftsjahr 2008. Besonders hervorzuheben ist die positive Entwicklung des Neugeschäfts im Bereich der klassischen Rente mit einem Zuwachs von 36,5 Prozent (Marktwert 14,6 Prozent) sowie die Erhöhung der Abschlüsse bei der klassischen Basisrente mit einem Plus von 68,8 Prozent (Marktwert -10,2 Prozent). Ebenso gewann die BU-Sparte der Stuttgarter rund 20,2 Prozent (Marktwert 17,6 Prozent) hinzu. Aber auch das Neugeschäft im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge entwickelte sich außerordentlich erfreulich: Hier legte der schwäbische Versicherer um 8,2 Prozent auf 92,3 Millionen Euro zu. Damit konnte die Stuttgarter ihren Marktanteil insgesamt deutlich steigern.

Kennzahlen: Sehr gut!

Der Stuttgarter ist es im Geschäftsjahr 2009 erneut gelungen, sich in den entscheidenden Kennzahlen deutlich besser als der Markt zu positionieren: Bei der Solvabilitätsquote als einem entscheidenden Indikator für die Finanzkraft eines Versicherers erreichte die Stuttgarter einen Wert von 249 Prozent und hat damit den sechstbesten Wert unter den Lebensversicherern erzielt. Der Branchendurchschnitt lag hier bei 196 Prozent. Die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen fiel mit 4,6 Prozent ebenfalls überdurchschnittlich aus, der Markt erwirtschaftete mit 4,2 Prozent deutlich weniger als die Stuttgarter. Die niedrige Verwaltungskostenquote von 2,5 Prozent spiegelt die effiziente Administration bei den Versicherungsverträgen der Stuttgarter wider, die Wettbewerber mussten im Schnitt mit 2,7 Prozent mehr für ihre Verwaltung aufwenden – die Schwaben haben eben ein natürliches Talent für sparsames Haushalten.

Alles Gute für die Kunden

Von den exzellenten Kennzahlen profitieren in erster Linie die Kunden der Stuttgarter. So ist es der Stuttgarter möglich, in 2010 ihren Versicherungsnehmern eine unverändert hohe deklarierte Gesamtverzinsung in Höhe von 4,6 Prozent anzubieten; die Kunden der Wettbewerber müssen sich im Durchschnitt mit 4,2 Prozent begnügen. Inklusive der Schlussüberschüsse und der Beteiligung an den Bewertungsreserven sind sogar rund 5,3 Prozent drin*. Ein Ergebnis, das ebenfalls deutlich über dem Marktdurchschnitt liegt.

Gepflegt und für gut befunden

Die stabile und überdurchschnittliche Unternehmensstärke der Stuttgarter wird regelmäßig von externen neutralen Agenturen überprüft. So bestätigte 2009 die renommierte Ratingagentur Fitch mit einem „A“-Rating für außergewöhnlich starke Kapitalisierung erneut die Solidität der Stuttgarter. Aber auch im 17. Unternehmensrating des map-Reports überzeugte die Stuttgarter im m-rating deutscher Lebensversicherer im Berichtsjahr erneut mit „langjährig sehr guten Leistungen“ und erhielt das branchenweit begehrte „mm“-Siegel.



Trotz der nach wie vor angespannten Marktsituation infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise, konnte die Stuttgarter 2009 ein außerordentlich erfolgreiches Geschäftsjahr abschließen. Das positive Ergebnis bestätigt die Stuttgarter einmal mehr in ihrer Strategie, durch die Zusammenarbeit mit freien Vermittlern und Maklern und einem Angebot an wettbewerbsfähigen, topgerateten Produkten konsequent auf Qualität zu

setzen. Gepaart mit einer soliden Finanzkraft bildet dies die Basis für den Erfolg des Unternehmens – heute und in der Zukunft.

Stefan Spieler
Marktforschung

*Berechnungsbasis: Modellfall Assekurata

Impressum

Herausgeber:

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Stuttgarter Versicherung AG
Rotebühlstraße 120
70197 Stuttgart

Telefon: 0711 665-0
Internet: www.stuttgarter.de
E-Mail: sms@stuttgarter.de

Redaktion:

Interne Artikel/Presseschau:
Hauptabteilung Marketing

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit der Informationen. Die Stuttgarter haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Online-SMS: Neue, animierte Darstellung

Auf unserer Internetseite finden Sie ab sofort unter dem Menüpunkt „SMS ONLINE“ die neue rotierende Vorauswahl der 12 aktuellsten SMS-Ausgaben.

Nach Auswahl einer SMS-Ausgabe via Klick öffnet sich diese in der ebenfalls neuen Pageflip-Darstellung, in der die Seiten durchgeblättert, gelesen, ausgedruckt und in PDF-Form gespeichert werden können – eine optische Innovation, durch die die SMS noch lesefreundlicher und noch informativer wird.

Ihr „Klick-Wegweiser“ zur Online-SMS: www.stuttgarter.de -> Geschäftspartner -> SMS ONLINE.

Einfach. Mehr Geschäft. Machen.

Erfolgsrezept

Krankenkasse bzw. Kostenträger

Name, Vorname des Versicherten
Für freie Makler und Vermittler, die schlau sind

BVG: 6 7 8 9 | Apotheke-Nr./IK: 56.000.000

Zuzahlung: 0 0 0 0 | Gesamt-Brutto

| Arzneimittel-/Hilfsmittel-Nr. | Faktor | Taxe |
|-------------------------------|--------|------|
| 1. Verordnung: EINFACH | 1 | |
| 2. Verordnung: MEHR GESCHÄFT | 1 | |
| 3. Verordnung: MACHEN | 1 | |

Kassen-Nr.: 1a | Versicherten-Nr.: Stuttgarter | Status: unabhängig

Vertragsnummer | gültig bis: sich Erfolg einstellt | Datum: höchste Zeit

Rp. (bitte Leerräume durchstreichen)

1 x Stuttgarter Gesundheitskonto

Eigene Vermerke

Datum | Terminvermerk

Jan 

Mit dem neuen Stuttgarter Gesundheitskonto

Sie möchten Zusatzgeschäft? Für neue und Bestandskunden? Dann sollten Sie das Vertriebskonzept rund um das Stuttgarter Gesundheitskonto nutzen: ein absolut neues Produkt, keine Konkurrenz, hohe Terminquote, und einfach zu verkaufen ist es auch. Klingt @evolutionär? Ist @evolutionär – und ein Beweis mehr für die Innovationskraft der Stuttgarter. Sichern Sie sich jetzt Ihr Erfolgsrezept bei einer unserer neun Filialdirektionen! Mehr Infos unter

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Neue Strukturen fordern innovative Lösungen

Folgen des demografischen Wandels für die Assekuranz

Der Begriff „Demografie“ kommt aus dem griechischen und setzt sich aus den Wörtern „Demos = Volk“ und „Graphe = Schrift / Beschreibung“ zusammen. Demografie ist damit die Wissenschaft bezüglich der Bevölkerung. Sie beschreibt und erklärt Volksgemeinschaften anhand ihrer momentanen Zustände und ihrer fortlaufenden Entwicklung.



Sascha Albiez,
Hauptabteilungsleiter
Marketing

Allgemein stehen dabei drei Forschungsbereiche im Zentrum der Wissenschaft: zum einen die Mortalität bzw. die Entwicklung der Sterblichkeit (Langlebigkeit) und das Verhältnis der Sterbefälle zur Gesamtzahl der betreffenden Personengruppe, zum anderen beschäftigt sie sich mit der Fertilität, als Beschreibung von und Prognose über Familiengrößen und deren zukünftige Formen. Der dritte Themenbereich umfasst die Entwicklung der Migration, mit der Beschreibung und Erklärung von Bevölkerungswanderungen und den daraus resultierenden Konsequenzen für die Population.

In der modernen Bevölkerungsforschung wird bei der demografischen Datenerfassung und Einteilung der Gesellschaft zumeist nach Alter, Geschlecht, Familienstand, Nationalität, Haushaltstyp, Geburtenzahlen, Einkommen und Beruf differenziert. Ergebnisse demografischer Auswertungen sind für die verschiedensten Bereiche notwendig. Insbesondere für die betriebliche Personalplanung, die Regional- und Sozialplanung, die Ökonomie und die Versicherungswirtschaft. Was bedeutet aber nun der Begriff „Demografischer Wandel“? Darunter zu verstehen sind in

Ableitung der angeführten Definition nachhaltige Veränderungen in der Struktur einer untersuchten Gruppe. Es handelt sich dabei um demografische Umwälzungen grundlegender Natur über einen längeren Zeitraum und nicht nur um vorübergehende Änderungen. Interessant ist in diesem Kontext die Frage, welchen Einfluss der demografische Wandel auf die Versicherungsbranche und ihre Produkte hat.

Die Prognosen der Demografie-Experten zur Bevölkerungsentwicklung in Deutschland für die kommenden Jahrzehnte sprechen hierzu eine deutliche Sprache: Bereits heute sind 31,9 Millionen Deutsche über 50 Jahre alt. Das entspricht rund 39 Prozent der gesamtdeutschen Bevölkerung. Bis Mitte des 20. Jahrhunderts wird die Zahl der über 60-Jährigen um zehn Millionen steigen. Die Zahl der 20- bis 60-Jährigen schrumpft hingegen um 16 Millionen. Auf immer weniger Erwerbstätige kommt mithin ein stetig wachsendes Heer von Rentnern, deren gesetzliche Renten kaum noch finanziert werden können. So mahnt seit einigen Jahren auch die Politik zur privaten und betrieblichen Vorsorge: Angesichts des demografischen Wandels kann z. B. die gesetzliche Rentenversicherung allein den Lebensstandard der zukünftigen Rentner nicht mehr sichern – damit wird eine zusätzliche Altersvorsorge unerlässlich.

Kostspieliges System

Aber auch das deutsche Gesundheitswesen und damit die Krankenversicherungen stehen vor tiefgreifenden Problemen. Schon heute ist das System derart kostspielig, dass laufend Nachbesserungen in Form von Beitragsanstiegen und/oder Leistungskürzungen vorgenommen werden müssen. Verantwortlich dafür ist der medizinisch-technische Fortschritt mit hoch entwickelten, immer kostenintensiveren Untersuchungs- und Behandlungsmethoden. Hinzu kommt die höhere Lebenserwartung der Bevölkerung, bei gleichzeitiger Zunahme chronischer Erkrankungen im Alter, für deren Behandlung stetig steigende Aufwendungen aus dem Gesundheitswesen benötigt werden. Bereits heute entfallen allein 47 Prozent der gesamten Krankenkosten auf Menschen über 65 Jahre.

Raum ohne Volk

Die Themenfelder Rente und Krankenversicherung sind nur zwei Beispiele für den Einfluss des demografischen Wandels auf die Assekuranz. Tatsächlich wird das Zusammenspiel der drei Bevölkerungsprozesse Sterblichkeit, Geburtenrate und Wanderung die Versicherungsmärkte zunehmend stark treffen. Sie umfassen die Altersstruktur sowie die Zusammensetzung der Bevölkerung nach Herkunft und Lebensform. „Aus dem Volk ohne Raum wird ein Raum ohne Volk“, so Roland Tichy, Chefredakteur der Wirtschaftswoche und Autor zahlreicher Werke zu den Themen Altersstruktur und gesellschaftlicher Wandel. Der Zunahme an potenziellen „Alten“ steht eine immer geringere Zahl an potenziellen Eltern gegenüber, was zu immer weniger Nachkommen führt.

Die Versicherungsbranche und hier insbesondere die Lebens- und Unfallversicherer haben sich in Großteilen dieser Thematik bis dato nur durch die Anpassung ihrer Sterbetafeln als Antwort auf die längere Lebenserwartung genähert. Und selbst die Versicherer, die sich als „50+ Versicherer“ bezeichnen, nehmen für diese neuen Zielgruppen vorhandene Produkte und „kleiden“ diese oftmals lediglich in ein neues Kommunikationskonzept, was Experten als nicht ausreichend bezeichnen. Welche Bedürfnisse eine alternde Gesellschaft wirklich hat, und dass die Millionen der Zielgruppe 50+ gar nicht so homogen auftreten, bleibt dabei völlig außer Acht.

Somit ist es dringend an der Zeit, Antworten auf Fragen wie „Was wird es für die Generationen bedeuten, in Deutschland alt zu werden?“, „Welchen Lebensstandard wird man sich noch leisten können?“, „Was muss heute getan werden, um ein sorgenfreies Leben im Alter zu führen?“, zu geben.

Eine der wichtigsten Herausforderungen der Zukunft ist damit der Wandel zu einer Gesellschaft des längeren Lebens. Es müssen Lösungen gefunden werden, mit denen die steigende Zahl älterer Menschen gut versorgt werden kann –

z. B. in Bezug auf ihre Altersvorsorge oder aber ihre medizinische Versorgung. Für die Versicherungsbranche ist es dringend an der Zeit, dass dieser Bedarf stärker in den Fokus der strategischen Planung tritt. Klassische Altersvorsorgeprodukte, wie z. B. Risiko- und Kapital-Lebensversicherungen, müssen dringend überarbeitet werden; denn ihre typische Zielgruppe der 20- bis 50-Jährigen schrumpft unaufhörlich. Dies gilt ebenso für den Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV).

Flexible Lösungen

Eine weitere Herausforderung an die zukunftsgerichtete Produktentwicklung in der Assekuranz besteht zudem darin, die gesamten Konzepte der bisherigen Assistance-Produkte zu überarbeiten. Schlussendlich werden in der Zukunft vielmehr Lösungen gefragt sein, die flexible Wahloptionen bieten, mit denen der Kunde frei entscheiden kann, ob er eine monetäre Rückvergütung erhalten möchte oder aber (echte) Serviceleistungen, je nach individueller Lebens- oder aber auch Krankheitssituation. Im Ergebnis wird der Trend zu lebensnahen Produktkonzepten gehen müssen, die individuell gestaltbar und hoch flexibel sind.

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. und ihre Tochtergesellschaften beschäftigen sich sehr intensiv mit dieser Thematik. Mit dem zum Jahresauftakt 2010 vorgestellten Stuttgarter Gesundheitskonto ist ein erster wichtiger Schritt in die richtige Richtung gegangen worden. Denn mit diesem Produkt bekommt der Kunde einen Weg aufgezeigt, seine Gesundheitskosten, wie z. B. Krankenkassen-Beiträge, zu Erwerbszeiten abzusichern, womit er sein Alterseinkommen entscheidend entlasten kann. Auch in der Zukunft wird die Stuttgarter weiter daran arbeiten, Entwicklungstendenzen, die sich aus gesellschaftsstrukturellen Veränderungen ergeben, aufzugreifen, um daraus schlüssige Produktkonzepte für eine Gesellschaft des demografischen Wandels zu entwerfen.

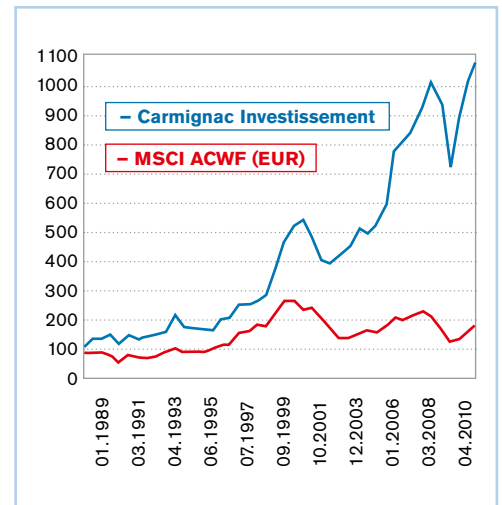
Erstveröffentlichung: Kurs Juli 2010

Die neuen Stars im Fondsuniversum

Serie: die neuen Fonds im Portrait – Teil 1

In unserer Sonderausgabe im Juli haben wir Ihnen einen Überblick über die Highlights der neuen Fonds gegeben.

In der aktuellen und den nachfolgenden SMS-Ausgaben wollen wir den Fondsgesellschaften die Möglichkeit geben, ihre Investmentprodukte detaillierter vorzustellen. Die Erkenntnisse daraus sollen Sie in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen. Wir beginnen in alphabetischer Reihenfolge mit den Fondsgesellschaften Carmignac und cominvest.



cominvest
VERTRIEBS AG

Carmignac Investissement

Carmignac Investissement ist ein internationaler Aktienfonds, der an den Finanzplätzen der ganzen Welt investiert. Ziel ist eine bestmögliche Wertentwicklung in absoluten Zahlen bei Kapitalerhalt. Dabei kann der Fondsmanager seinen langfristigen Überzeugungen hinsichtlich Länder-, Sektoren- und Marktkapitalisierungsauswahl folgen, ohne die Zusammensetzung des Referenzindikators berücksichtigen zu müssen.

Carmignac zum Fonds:

„Die globale makroökonomische Analyse, mittels derer wir die derzeitigen und zukünftigen Motoren des weltweiten Wirtschaftswachstums identifizieren, ist maßgebend für unsere Anlageentscheidungen. In Kombination mit der genauen Analyse der Titel aus den einzelnen Anlagethemen erfolgt unsere Portfoliokonstruktion. Viele unserer langfristigen Anlagethemen betreffen den Bereich der Schwellenländer. Sie erscheinen aufgrund ihres Binnenkonsums und ihrer Infrastrukturentwicklung sowie der damit einhergehenden, steigenden Rohstoffnachfrage interessant. Das Portfolio konzentriert sich auf etwa fünfzig Titel.“

cominvest Fondak schreibt Investmentgeschichte!

Der cominvest Fondak (ISIN: DE0008471012) ist der älteste deutsche Aktienfonds. Das Urgestein der deutschen Fondsbranche wird in diesem Jahr 60 Jahre alt. Der cominvest Fondak kann seit seiner Auflage am 30. Oktober 1950 auf einen Wertzuwachs^{1,2} von über 41.000 % per Ende April 2010 verweisen. Dies entspricht einer Jahresdurchschnittsrendite von 10,65 %^{1,2}. Das ist aber noch lange nicht alles, was dieser Ausnahmefonds zu bieten hat: Langfristig erzielte der cominvest Fondak bislang keine Verluste (siehe Grafik) – ein Argument, das Anleger besonders gerne hören!

Fondsmanagerin Heidrun Heutenröder managt diesen Aktienfonds mit Anlageschwerpunkt deutsche Standardwerte bereits seit 1998. Der Name Heutenröder steht in der Investmentbranche für Vertrauen, da die Fondsmanagerin den cominvest Fondak selbst in schwankungsreichen Börsenzeiten zu zahlreichen Auszeichnungen und überzeugenden Wertentwicklungsergebnissen führte. Experten führen die konstant hohe

Qualität des cominvest Fondak auf ihren konsistenten Managementansatz zurück. Dieser beinhaltet eine flexible Ausrichtung auf Aktien großer, mittlerer und kleiner Unternehmen. Dabei konzentriert sich Heitzenröder auf unterbewertete, aber langfristig potenzialträchtige Unternehmen. Ein weiteres Auswahlkriterium bilden Unternehmen mit einer attraktiven Dividendenrendite. Für die kommenden Anlageperioden ist Heidrun Heitzenröder optimistisch: „Der cominvest Fondak bietet Ihnen zwei verlässliche Erfolgsgaranten: langjährige Erfahrung und beständige Qualität. Deshalb zählt er zu den erfolgreichsten Aktienfonds in Deutschland überhaupt.“

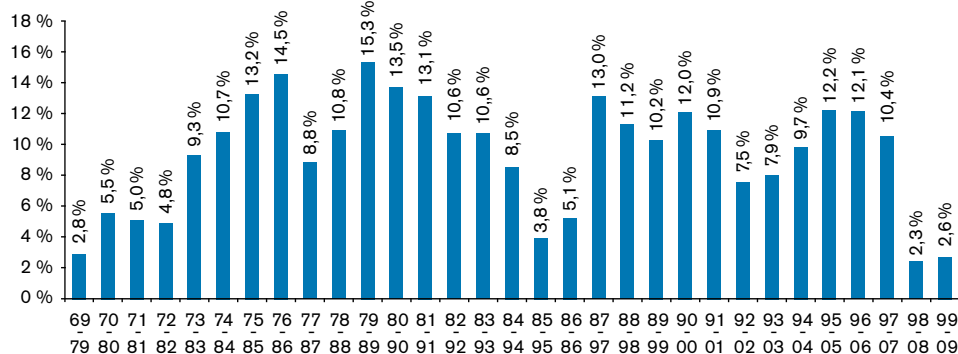


Georg Gampe

Key Account Manager cominvest Vertriebs AG

Langfristig bislang keine Verluste!

Betrachtung der 10-Jahres-Wertentwicklungsperioden^{1,2}



Drei gute Gründe für ein Fondak-Investment

- ▶ Deutschlands ältester und bekanntester Aktienfonds
- ▶ Exzellente Wertentwicklung: 41.071 % Wertzuwachs^{1,2} seit Auflage bis 30.04.2010 (= 10,65 % p. a.)
- ▶ Langfristig bislang noch nie Verluste (ab 10 Jahren)

¹ Wertentwicklung seit Auflage: 10,65 % p.a. Berechnungsbasis: Anteilwert (Ausgabeaufschläge nicht berücksichtigt); Ausschüttungen wieder angelegt. Berechnung nach BVI-Methode. Angaben zur bisherigen Entwicklung erlauben keine Prognosen für die Zukunft. Anfallende Ausgabeaufschläge reduzieren das eingesetzte Kapital sowie die dargestellte Wertentwicklung; 5-Jahresperformance (30.04.2005 –30.04.2010) Fonds: 6,56 % p.a., Benchmark: 7,95 % p.a.²
Angaben Stand 30.04. jeden Jahres (p.a. Werte).

Fazit:

Global oder national? Ganz egal! Beide Fonds sind in ihrem Bereich sehr erfolgreich unterwegs und gehören in einem Fondsportfolio sicher mit zur ersten Wahl. Beide Fonds finden Sie seit 01.07.2010 in unserem Stuttgarter Fondsuniversum und können als Anlageprodukte innerhalb der Stuttgarter Fondspolice eingesetzt werden. Alle Informationen zu den Investmentprodukten finden Sie auch im Stuttgarter Extranet.

Unter anderem:

- ▶ Chartfunktion
- ▶ Portfoliostruktur
- ▶ Kennzahlen
- ▶ Fundsheets zum Download

Im nächsten Teil unserer SMS erhalten Sie interessante Informationen zu den C-Quadrat Fonds in der Stuttgarter Fondsauswahl.

Christoph Reber
Produktmanagement

Das ABC der Stuttgarter Protekt 5



Sorgenfrei[®] – mit der Stuttgarter Protekt 5 sind Sie mehr als eine Sorge los

Wenn Vorsorge zur Sorge wird
Die Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit kann es schnell zu finanziellen Engpässen kommen. Dabei sind oftmals Versicherungsverträge und zu einem die private Altersvorsorge in Gefahr, da der Betroffene die Beiträge nicht mehr bezahlen kann. Zudem können solche Ausfälle die Ansprüche auf Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung, Grundsicherung für die private Vorsorge in besonderem Maße absichern.

Mit der Stuttgarter Protekt 5 können Sie Ihr Vorsorgenniveau optimal absichern
Es empfiehlt sich beim Abschluss eines Versicherungsvertrages diesen mit der Stuttgarter Protekt 5 zu kombinieren. Protekt 5 bietet Ihnen optimalen Schutz. Gerade in den ersten ersten 3 Versicherungsjahren – in denen eine Beitragsbefreiung oder -erhöhung häufig nicht möglich ist – schützt die Stuttgarter Protekt 5 Ihre bestehende Vorsorge.
Wählen Sie in dieser Zeit Arbeitslos- oder Arbeitsunfähigkeitsversicherung der Stuttgarter Versicherung AG für Sie Ihre Versicherungsbedürfnisse. Sie können Sie trotz finanzieller Engpässe Ihr Vorsorgenniveau halten.

Die Highlights von Protekt 5

- Versicherungsschutz in den ersten 3 Jahren – für nur etwa 5% Ihres abzusichernden Beitrags
- Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit sind gleichwertig versichert
- Optimaler Schutz auch für Selbstständige
- Bis zu einem abzusichernden Betrag von 750 € (z.B. monatlich) ist keine Gesundheitsprüfung erforderlich.

Sichern Sie sich vom vorantretenen kostengünstig und leicht ab
Protekt 5 kann zu allen privaten Versicherungsverträgen der Stuttgarter Lebensversicherung AG vereinbart werden.

- Praktische Online- und Mobile-Service
- Gesundheitskonto
- BU PLUS und BU PLUS 50
- Rückversicherungsleistung

die Stuttgarter
Also Gute für die Zukunft

In der Juni-Ausgabe wurde die neue Stuttgarter Protekt 5 – die Beitragsübernahme bei Arbeitslosigkeit und -unfähigkeit – vorgestellt. Das folgende ABC liefert wichtige Detailinformationen.

A wie abzusichernder Beitrag

Abgesichert wird immer der zu zahlende monatliche Beitrag der Stuttgarter Lebensvertrags, maximal 1.000 €. Bei einem Vertrag mit dem Überschusssystem „vorschüssige Verrechnung“ wird der Nettobeitrag abgesichert.

B wie Beginn

Der Versicherungsbeginn von Protekt 5 ist identisch mit dem Versicherungsbeginn des Lebensvertrags. Eine Rückdatierung von Protekt 5 ist nicht möglich.

D wie Dynamik

Protekt 5 wird während der Beitragszahlung parallel zum abzusichernden Vertrag dynamisiert.

E wie Eintrittsalter

Der Versicherungsnehmer von Protekt 5 muss mindestens 18 Jahre alt sein.

F wie Fünf

Mit Protekt 5 werden die kritischen ersten fünf Vertragsjahre des Lebensvertrags abgesichert, in denen meist nicht genügend Kapital vorhanden ist, um die Alters- oder Risikovorsorge beitragsfrei zu stellen.

G wie Gesundheitsprüfung

Bis zu 750 € abzusicherndem monatlichem Beitrag ist keine Gesundheitsprüfung erforderlich.

K wie Karenzzeit

Die Karenzzeit dauert bis zum 3. Monatsersten nach Eintritt der Arbeitslosigkeit bzw. Arbeitsunfähigkeit.

L wie Leistungsdauer

Protekt 5 leistet, solange Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit vorliegt, maximal bis zum Ende der Versicherungsdauer (insgesamt bis zu 52 Monate).

M wie Mindestbeitrag

Der jährliche Mindestbeitrag von Protekt 5 beträgt 30 €.

N wie nachträglicher Abschluss

Sofern seit Versicherungsbeginn des abzusichernden Vertrags nicht mehr als drei Monate vergangen sind, ist auch ein nachträglicher Abschluss von Protekt 5 möglich.

P wie Prämie

Die monatliche Prämie für Protekt 5 beträgt 5% des abgesicherten monatlichen Lebensbeitrags.

R wie Risikoträger

Risikoträger von Protekt 5 ist die Stuttgarter Versicherung AG.

S wie Selbstständige

Nicht nur Arbeitnehmer mit unbefristetem Arbeitsvertrag, sondern auch Selbstständige und Auszubildende können versichert werden.

T wie Tarife

Abgesichert werden können alle Rententariife der Schicht 3 (FlexRente *classic* und *invest*), das Gesundheitskonto, die Risikolebens- sowie die Berufs- und Erwerbsunfähigkeits-Tarife, falls laufende Beitragszahlung vereinbart ist.

U wie Unfall-Zusatzversicherungen

Auch Unfall-, Berufs- und Erwerbsunfähigkeits-Zusatzversicherungen sind absicherbar.

V wie Versicherungsnehmer

Abgesichert wird immer der Versicherungsnehmer des Lebensvertrags. Damit sind Versicherungsnehmer und versicherte Person von Protekt 5 identisch.

W wie Wartezeit

Die Wartezeit beträgt 6 Monate. Sie verlängert sich für das Risiko „Arbeitsunfähigkeit“ bei bekannten ernstlichen Erkrankungen (z. B. Krebs oder Depressionen) oder Unfallfolgen auf 24 Monate – aber nur, wenn dazu in den letzten 12 Monaten vor Versicherungsbeginn eine ärztliche Beratung oder Behandlung erfolgte.

Z wie Zahlweise

Die Zahlweise von Protekt 5 ist identisch mit der Zahlweise des abzusichernden Vertrags.

Viel Erfolg bei Ihren Gesprächen: von A wie Analyse der Kundenwünsche bis Z wie erfolgreiche Zusammenarbeit.

Sandra Fäth, Produktmanagement

Die top-gerateten Stuttgarter BU-Produkte

Jetzt auch für Auszubildende und Studenten

Der Ausbildungs- und Semesterbeginn steht wieder vor der Tür. Für die zukünftigen Azubis und Studenten bedeutet dies, dass sie eine Überprüfung ihres Versicherungsschutzes vornehmen sollten, da sie oft nicht mehr über ihre Eltern versichert sind und eigene Verträge benötigen. Neben der unerlässlichen privaten Haftpflichtversicherung sollte vor allem die Berufsunfähigkeits-Absicherung ins Auge gefasst werden.



Je früher, desto besser

Wie Sie aus Ihrer Praxiserfahrung sicherlich bestätigen können, wird das Risiko, nicht mehr arbeiten zu können, insbesondere von jungen Leuten erheblich unterschätzt. Und dass man sich mit dieser wichtigen Absicherung Zeit lassen kann, bis man „richtig“ im Berufsleben steht und genügend Geld zum Begleichen der Versicherungsbeiträge bzw. für einen allumfassenden Versicherungsschutz hat, ist ein Trugschluss.

Denn generell gilt: Je jünger, desto besser:

- ▶ Auch junge Menschen können ganz plötzlich von schweren Krankheiten betroffen und dadurch nicht mehr arbeitsfähig sein.
- ▶ Sie haben weder ein ausreichendes Vermögen noch Ansprüche auf Erwerbsminderungsrente vom Staat, um dann ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.
- ▶ Je früher, desto einfacher und günstiger ist der Abschluss einer BU-Versicherung. Zum einen wegen der altersbezogenen Beitragskalkulation und zum anderen, weil Vorerkrankungen Zuschläge oder Leistungsausschlüsse herbeiführen können. Junge Leute haben aufgrund ihrer zumeist kleineren Krankengeschichte bessere Voraussetzungen als ältere.

Welche Kriterien sind beim Abschluss ausschlaggebend?

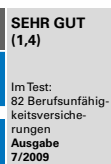
Verbraucherschützer raten vor allem, darauf zu achten, dass es sich nicht nur um einen Berufsunfähigkeitsschutz mit Erwerbsunfähigkeitsklausel handelt, sondern um eine „echte“ BU-Versicherung, die den jeweiligen Ausbildungs- bzw. Zielberuf berücksichtigt.

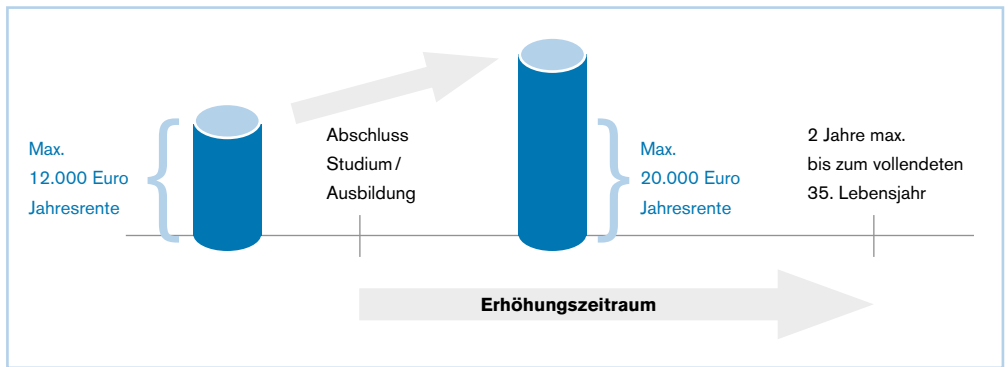
Außerdem sollten Azubis und Studenten einen Vertrag mit Nachversicherungsoption abschließen. Nur so können sie z. B. bei Gehaltserhöhungen ihren Versicherungsschutz anpassen, ohne eine erneute Gesundheitsprüfung auf sich zu nehmen.

Dies zeigt, dass eine sorgfältige Auswahl des Anbieters erforderlich ist. Mit der Stuttgarter BU sind Sie und Ihre Kunden gut beraten – sie hält, was sie verspricht und erfüllt genau die Anforderungen, die an einen modernen BU-Schutz gestellt werden.

Die Stuttgarter BU für Auszubildende und Studenten

Seit dem 01.07.2010 kann diese Zielgruppe alle top-gerateten Stuttgarter BU-Tarife abschließen – mit einer monatlichen Rente von bis zu 1.000 Euro.





Für die Einstufung in eine der Stuttgarter Berufsgruppen 1 bis 4 wird der jeweilige Ziel- bzw. Ausbildungsberuf zugrunde gelegt.

Bei der Leistungsprüfung wird bei Auszubildenden und Studenten auf den Zielberuf abgestellt.

Bei der Frage der konkreten Verweisungsmöglichkeit ist dann der übliche Verdienst für Berufsanfänger im jeweiligen Zielberuf maßgeblich. Zusätzlich kann der Versicherungsschutz bis zu zwei Jahre nach Abschluss des Studiums bzw. der Ausbildung an das neue Gehalt angepasst werden: Bis auf 20.000 Euro jährliche BU-Rente – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Alle Informationen zur Arbeitskraftabsicherung von Studenten und Auszubildenden enthält das neu gestaltete SIS-Blatt 5.3.009, das Sie im Downloadcenter des Stuttgarter Extranets herunterladen können.

Nutzen Sie die Gelegenheit und gehen Sie kurz vor Ausbildungs- und Semesterbeginn auf Ihre Kunden zu und überprüfen deren Versicherungsschutz. Zeigen Sie Ihnen auf, warum ein BU-Schutz gerade in jungen Jahren so sinnvoll ist.

Janett Hartig
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Invaliditätsabsicherung für Auszubildende, Studenten und Schüler

Gerade für Jugendliche, die ihre gesamte Zukunft noch vor sich haben, ist eine frühzeitige Invaliditätsvorsorge wichtig. Eine dauerhafte Erwerbsminderung in der beruflichen oder schulischen Ausbildungszeit bedeutet meist, alle Zukunftslinien aufgeben zu müssen. Daher bietet die Stuttgarter für Studenten, Auszubildende und Schüler Invaliditätsabsicherungen an:

| Studenten | Auszubildende | Schüler |
|---|---|---------|
| <ul style="list-style-type: none"> BU-Absicherung mit -max. 1.000 EUR monatlicher Rente Einstufung in Berufsgruppe nach Zielberuf/Zeitraum Erhöhungszeitraum | <ul style="list-style-type: none"> EU-Absicherung mit -max. 1.000 EUR monatlicher Rente Einstufung in Berufsgruppe BIZZ Umtauschoption in BU | |

Einmalige Erhöhungs- bzw. Umtauschoption ohne erneute Gesundheitsprüfung

Abschluss Studium/Ausbildung 2 Jahre nach Abschluss

Umtausch-/Erhöhungszeitraum

- Maximal bis zum vollendeten 35. Lebensjahr
- BU-Erhöhungszeitraum auf eine Jahresrente von 20.000 EUR bei BUV-PLUS und BUZ-PLUS bzw. 10.000 EUR bei BU-PLUS life und BUZ-PLUS life
- EU-Umtauschoption in BU maximal mit gleicher Rentehöhe
- Voraussetzung: Berufsunfähigkeit ist nicht eingetreten
- Relevant ist: die dann ausgeübte Tätigkeit und die dann gültigen Annehmlichkeiten zum Zeitpunkt des Umtauschs bzw. der Erhöhung
- In besonderen Vereinbarungen dokumentiert

BU-Leistungsprüfung bei Studenten und Auszubildenden
Bei der Leistungsprüfung wird bei Auszubildenden und Studenten auf den Zielberuf abgestellt. Bei der Frage der konkreten Verweisungsmöglichkeit ist dann der übliche Verdienst für Berufsanfänger in dem Zielberuf maßgeblich.

dle Stuttgarter
Alles Gute für die Zukunft

Stuttgarter Info-Service

Ein schwerer Unfall kann jeden treffen

Man liest es, man hört es ...

„Etwa alle 3,5 Sekunden ereignet sich in Deutschland ein Unfall. In den seltensten Fällen kommt die gesetzliche Unfallversicherung dafür auf. Denn die meisten Unfälle passieren zu Hause oder in der Freizeit. Die private Unfallversicherung schützt zwar nicht vor Unfällen, sie hilft aber im Fall des Falles, die oft dramatischen finanziellen Folgen zu vermeiden.“

Berufe hinweg – der Stuttgarter in den letzten drei Jahren gemeldet wurden.

Wie Sie aus Ihrer täglichen Praxis sicher wissen, unterschätzen viele Kunden oftmals die Gefahr von Unfällen und deren Folgen. Sprechen Sie mit Ihren Kunden über dieses brisante Thema und zeigen Sie ihnen anhand der konkreten Beispiele auf, welche Leistungen die Stuttgarter Unfallversicherung erbracht hat.

Doch welche Leistungen werden im Einzelfall tatsächlich ausgezahlt?

Günther Ambro,
Produktentwickler

Wir haben einige ausgewählte Unfälle zusammengestellt, die – über alle Altersgruppen und

(Für Rückfragen: guenther.ambro@stuttgarter.de)

| Unfalltag | Alter zum Unfallzeitpunkt | Berufliche Tätigkeit | Schadensursache/Bemerkungen | Einmalige Kapitalleistung* | Lebenslange monatliche Unfall-Rente* |
|-----------|---------------------------|----------------------|--|----------------------------|--------------------------------------|
| 28.12.09 | 41 | Maurer | Schwere Verbrennungen durch Wohnungsbrand | 367.200 EUR | 720 EUR |
| 23.12.09 | 74 | Rentnerin | Wurde als Fußgängerin von Motorrad umgefahren, schwerste Kopfverletzungen | 193.500 EUR | 290 EUR |
| 21.09.09 | 25 | Zeitsoldat | Motorradunfall, Querschnittslähmung | – | 2.200 EUR |
| 04.08.09 | 4 | – | Autounfall als Beifahrer, bei dem die Mutter starb, Beinamputation sowie hirnorganische Schäden | 415.000 EUR | 1.630 EUR |
| 09.09.08 | 38 | Geschäftsführer | Beinahetod durch Ertrinken, Unfallursache unbekannt | 179.000 EUR | – |
| 23.08.08 | 75 | Rentner | Wurde auf dem Fahrrad von PKW angefahren; Halswirbel- und Beinbruch, Wachkoma | – | 3.798 EUR |
| 22.08.08 | 6 | – | Das Mädchen erlitt durch einen Verkehrsunfall schwerste Verletzungen | 54.750 EUR | 800 EUR |
| 03.05.08 | 24 | Lehrer | Sprung ins zu flache Wasser und brach sich die Wirbelsäule | 280.000 EUR | – |
| 20.07.07 | 76 | Rentner | Stürzte beim Anziehen in Glastür: Durchtrennung von Sehnen und Muskeln beider Hände | – | 2.265 EUR |
| 25.05.07 | 57 | Köchin | Erlitt schwerste Verletzungen einschl. Querschnittslähmung als Beifahrerin (Verkehrsunfall) | – | 750 EUR |
| 25.01.07 | 52 | Pflegerin | Treppensturz in der Freizeit, Schädelbasisbruch | 442.000 EUR | 680 EUR |
| 08.01.07 | 30 | Mechatroniker | Arbeitsunfall: wurde von der Antriebswelle eines Bohrgerätes erfasst und in die Maschine gezogen | 385.000 EUR | – |

* Stand: 31.05.2010, Zahlungen und Reserven. Die Höhe der Leistungen hängt neben den eingetretenen Verletzungen auch von der Höhe des vereinbarten Versicherungsschutzes ab.

Aktuelle Werte und Konditionen

Fondsübersicht der Stuttgarter (Quelle: CleverSoft)

| Fonds | ISIN | Auflegung | Kurs | Wäh- rung | Kurs vom | Performance | | | Risiko- klasse |
|--|--------------|------------|----------|--------------|------------|-------------|--------|------------------|-------------------|
| | | | | | | 3 Jahre | 1 Jahr | Seit 01.01.10 | |
| Vermögensmandate | | | | | | | | | |
| DWS Vermögensmandat-Balance | LU0309483435 | 01.10.2007 | 91,26 | EUR | 16.07.2010 | - | 3,29 | -3,5 | 3 |
| DWS Vermögensmandat-Defensiv | LU0309482544 | 01.10.2007 | 98,74 | EUR | 16.07.2010 | - | 1,91 | -1,48 | 3 |
| DWS Vermögensmandat-Dynamik | LU0309483781 | 01.10.2007 | 87,32 | EUR | 16.07.2010 | - | 7,54 | -3,23 | 3 |
| Aktienfonds International | | | | | | | | | |
| C-Quadrat Arts Best Momentum T | AT0000825393 | 04.01.1999 | 179,01 | EUR | 16.07.2010 | -13,76 | 24,69 | 7 | 4 |
| Carmignac Investissement | FR0010148981 | 26.01.1989 | 7.904,14 | EUR | 16.07.2010 | 6,31 | 14,59 | 1,69 | 3 |
| DWS Vermögensbildungsfonds I | DE0008476524 | 01.12.1970 | 83,85 | EUR | 16.07.2010 | -23,98 | 13,68 | 0,79 | 3 |
| Fidelity Funds - International Fund | LU0069451390 | 16.02.2004 | 21,58 | EUR | 16.07.2010 | -26,06 | 20,75 | 3,36 | 3 |
| M&G Global Basics Fund | GB0030932676 | 17.11.2000 | 20,51 | EUR | 19.07.2010 | -19,89 | 30,39 | 5,51 | 3 |
| Morgan Stanley Gl. Brands Fund | LU0119620416 | 01.10.2000 | 55,57 | USD | 19.07.2010 | -7,9 | 20,68 | 1,34 | 3 |
| Templeton Growth (Euro) Fund A(acc) EUR | LU0114760746 | 09.08.2000 | 8,66 | EUR | 16.07.2010 | -32,65 | 18,64 | 1,41 | 3 |
| Aktienfonds Deutschland | | | | | | | | | |
| Cominvest Fondak P | DE0008471012 | 30.10.1950 | 94,2 | EUR | 19.07.2010 | -33,44 | 25,12 | 2,33 | 3 |
| DWS Deutschland | DE0008490962 | 20.10.1993 | 94,61 | EUR | 16.07.2010 | -8,52 | 29,6 | 6,68 | 3 |
| Fidelity Funds - Germany Fund | LU0048580004 | 01.10.1990 | 24,03 | EUR | 16.07.2010 | -27,39 | 27,42 | 4,71 | 3 |
| Aktienfonds Europa | | | | | | | | | |
| COMGEST EUROPE | LU0039989081 | 24.06.1992 | 3.697,88 | CHF | 16.07.2010 | -28,59 | 10,33 | -1,54 | 3 |
| Fidelity Funds - European Growth Fund | LU0048578792 | 01.10.1990 | 8,94 | EUR | 16.07.2010 | -32,48 | 18,58 | 0,69 | 3 |
| Nordea European Value Fund | LU0064319337 | 15.09.1989 | 32,39 | EUR | 19.07.2010 | -28,65 | 35,41 | 9,03 | 3 |
| Templeton European Fund - A(acc) EUR | LU0139292543 | 03.12.2001 | 12,92 | EUR | 16.07.2010 | -39,48 | 14,75 | -1,74 | 3 |
| Threadneedle Europ. Smaller Companies | GB0002771383 | 14.11.1997 | 3,3 | EUR | 19.07.2010 | -24,47 | 31,48 | 12,63 | 4 |
| Aktienfonds Nordamerika | | | | | | | | | |
| Fidelity Funds - America Fund | LU0069450822 | 16.02.2004 | 3,24 | EUR | 16.07.2010 | -18,6 | 23,55 | 3,75 | 3 |
| Nordea North American Value Fund | LU0076314649 | 14.03.1997 | 25,48 | USD | 19.07.2010 | -44,89 | 15,93 | -7 | 3 |
| Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A | LU0133643469 | 05.10.2001 | 3,72 | EUR | 16.07.2010 | -23,14 | 23,59 | 5,09 | 3 |
| Aktienfonds Asien | | | | | | | | | |
| DWS Top 50 Asien | DE0009769760 | 29.04.1996 | 97,87 | EUR | 16.07.2010 | -12,26 | 18,72 | 3,96 | 4 |
| JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD | LU0052474979 | 16.11.1988 | 56,06 | USD | 16.07.2010 | -25,3 | 12,95 | -2,3 | 4 |
| Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD | LU0128522157 | 14.05.2001 | 28,09 | USD | 16.07.2010 | -5,1 | 28,09 | 2,45 | 4 |
| Aktienfonds Emerging Markets | | | | | | | | | |
| DWS Osteuropa | LU0062756647 | 06.11.1995 | 633,34 | EUR | 16.07.2010 | -32,97 | 54,18 | 12,95 | 4 |
| Fidelity Funds - EMEA Fund | LU0303816705 | 11.06.2007 | 11,77 | EUR | 16.07.2010 | 9,7 | 37,02 | 10,11 | 4 |
| Fidelity Funds - Latin America Fund | LU0050427557 | 09.05.1994 | 39,86 | USD | 16.07.2010 | 1,99 | 31,71 | -4,8 | 4 |
| HSBC GIF Indian Equity | LU0066902890 | 04.03.1996 | 180 | USD | 16.07.2010 | 0,85 | 35,7 | 2,82 | 5 |
| MAGELLAN C | FR0000292278 | 15.04.1988 | 1.546,30 | EUR | 16.07.2010 | 0,78 | 26,84 | 9,1 | 4 |
| Schroder ISF Greater China A Acc | LU0140636845 | 28.03.2002 | 33,03 | USD | 16.07.2010 | -9,63 | 9,23 | -7,29 | 5 |
| Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR | LU0229946628 | 25.10.2005 | 15,16 | EUR | 16.07.2010 | -17,56 | 26,44 | 0,2 | 4 |
| Threadneedle Latin America Fund | GB0002769866 | 14.11.1997 | 4,21 | USD | 19.07.2010 | -5,68 | 34,94 | -4,31 | 4 |
| Ökofonds | | | | | | | | | |
| BHF SustainSelect FT | DE000A0D95R8 | 01.12.2005 | 48,75 | EUR | 19.07.2010 | -18,2 | 10,93 | 1,97 | 3 |
| BlackRock New Energy Fund | LU0171289902 | 26.01.2004 | 5,67 | EUR | 19.07.2010 | -43,46 | -3,07 | -8,84 | 5 |
| HSBC GIF - Climate Change | LU0323239441 | 09.11.2007 | 5,78 | USD | 16.07.2010 | 0 | 4,91 | -10,1 | 4 |
| Living Planet Fund - Equity A | LU0169371266 | 31.07.2003 | 110,08 | EUR | 19.07.2010 | -26,92 | 16,49 | 0,81 | 3 |

| Fonds | ISIN | Auflegung | Kurs | Wäh- rung | Kurs vom | Performance | | | Risiko- klasse |
|--|--------------|------------|----------|--------------|------------|----------------|--------|------------------|-------------------|
| | | | | | | 3 Jahre | 1 Jahr | Seit 01.01.10 | |
| Ökofonds | | | | | | | | | |
| Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap | LU0280435388 | 15.05.2007 | 56,76 | EUR | 19.07.2010 | -32,85 | 11,45 | -3,95 | 4 |
| Pioneer Funds - Global Ecology A | LU0271656133 | 30.03.2007 | 144,55 | EUR | 16.07.2010 | -32,78 | 16,6 | -2,05 | 3 |
| Sarasin OekoSar Portfolio | LU0058892943 | 16.02.1994 | 146,28 | EUR | 16.07.2010 | -4,77 | 15,67 | 5,62 | 3 |
| Sarasin Sustainable Water Fund - A | LU0333595436 | 27.12.2007 | 91,05 | EUR | 16.07.2010 | 0 | 28,1 | 7,14 | 4 |
| ÖkoWorld ÖkoVision Classic | LU0061928585 | 02.05.1996 | 83,17 | EUR | 19.07.2010 | -39,14 | 13,22 | 1,62 | 3 |
| Branchenfonds | | | | | | | | | |
| BlackRock World Mining Fund A2 EUR | LU0172157280 | 26.01.2004 | 45,61 | EUR | 19.07.2010 | -24,82 | 30,99 | -2,35 | 5 |
| Mischfonds | | | | | | | | | |
| BlackRock Global Allocation Fund | LU0171283459 | 26.01.2004 | 28,83 | EUR | 19.07.2010 | 1,73 | 19,43 | 7,14 | 3 |
| C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T | AT0000634738 | 24.11.2003 | 165,53 | EUR | 19.07.2010 | 5,4 | 16,44 | 2,01 | 3 |
| Carmignac Patrimoine | FR0010135103 | 07.11.1989 | 5.072,87 | EUR | 16.07.2010 | 23,92 | 8,89 | 3,04 | 3 |
| JPM - Global Capital Preservation A | LU0070211940 | 15.09.1995 | 1.066,28 | EUR | 19.07.2010 | 1,74 | 4,07 | -1,64 | 3 |
| Multi Invest OP | LU0103598305 | 15.11.1999 | 39,71 | EUR | 19.07.2010 | -11,69 | -7,8 | -6,41 | 3 |
| Strategic Solutions - Schroder G lobal Diversified Growth Fund | LU0314807875 | 31.08.2007 | 94,36 | EUR | 16.07.2010 | 0 | 17,88 | 3,11 | 3 |
| smart-invest - HELIOS AR B | LU0146463616 | 31.07.2002 | 42,71 | EUR | 19.07.2010 | -1,74 | 5,93 | -1,61 | 3 |
| Garantiefonds | | | | | | | | | |
| | | | | | | Garantie-Level | | | |
| DWS FlexPension II 2019 | LU0412313438 | 01.07.2009 | 113,8 | EUR | 16.07.2010 | 114,73* | - | - | 1 |
| DWS FlexPension II 2020 | LU0412313511 | 01.07.2009 | 114,34 | EUR | 16.07.2010 | 115,15* | - | - | 1 |
| DWS FlexPension II 2021 | LU0412313602 | 01.07.2009 | 115,17 | EUR | 16.07.2010 | 116,37* | - | - | 1 |
| DWS FlexPension II 2022 | LU0412313867 | 01.07.2009 | 116,01 | EUR | 16.07.2010 | 117,38* | - | - | 1 |
| DWS FlexPension II 2023 | LU0412314089 | 01.07.2009 | 115,43 | EUR | 16.07.2010 | 116,91* | - | - | 1 |
| DWS FlexPension II 2024 | LU0412314162 | 01.07.2009 | 114,86 | EUR | 16.07.2010 | 115,87* | - | - | 1 |
| DWS FlexPension II 2025 | LU0480050391 | 01.07.2010 | 114,6 | EUR | 16.07.2010 | 115,87* | - | - | 1 |
| *Höchststandsgarantie, Stand 01.06.2010, Quelle: www.dws.de | | | | | | | | | |
| Geldmarktfonds | | | | | | | | | |
| DWS Inter-Vario-Rent | DE0008476599 | 05.02.1990 | 67,9 | EUR | 16.07.2010 | 6,54 | -0,36 | -0,89 | 2 |
| FT ACCUGELD | DE0009770206 | 04.10.1994 | 70,19 | EUR | 19.07.2010 | 7,87 | 1,07 | 0,18 | 1 |
| Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P | LU0128494514 | 09.10.1998 | 96,75 | EUR | 19.07.2010 | 7,6 | 1,64 | 0,08 | 1 |
| Immobilienfonds | | | | | | | | | |
| CS Euroreal | DE0009805002 | 06.04.1992 | 60,47 | EUR | 16.07.2010 | 12,05 | 2,66 | 1,21 | 2 |
| Rentenfonds | | | | | | | | | |
| DWS Vermögensbildungsfonds R | DE0008476516 | 01.12.1970 | 17,1 | EUR | 16.07.2010 | 15,83 | 6,73 | 3,2 | 2 |
| Schroder ISF Emerging Markets Debt Absolute Return Fonds EUR Hedged | LU0177592218 | 29.08.1997 | 28,27 | EUR | 16.07.2010 | 17,99 | 8,53 | 0,9 | 3 |
| Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1 | LU0294221097 | 10.04.2007 | 16 | EUR | 16.07.2010 | 37,23 | 21,22 | 6,53 | 2 |
| Threadneedle Europ. HighYield Bond | GB0002363447 | 08.03.2000 | 1,44 | EUR | 19.07.2010 | 18,21 | 22,04 | 6,67 | 4 |
| Strategien | | | | | | | | | |
| AllStars II | | | | | 16.07.2010 | -15,86 | 27,58 | 6,63 | |
| BalanceStars | | | | | 16.07.2010 | 5,84 | 1,71 | -0,28 | |
| EmergingStars | | | | | 16.07.2010 | -5,24 | 38,54 | 9,22 | |
| GreenStars | | | | | 16.07.2010 | 0 | 10,54 | 2,08 | |

Stuttgarter Policendarlehen: Zinssatz 6,25 % p. a., 100 % Auszahlung, Festschreibung auf 10 Jahre.

Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 5-jähriger Festschreibung

| Zins | Auszahlungskurs | anfängl. eff. Jahreszins |
|--------|-----------------|--------------------------|
| 3,40 % | 100,00 % | ohne KVP: 3,46 % |
| 3,50 % | 100,00 % | mit KVP: 3,57 % |

Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 10-jähriger Festschreibung

| Zins | Auszahlungskurs | anfängl. eff. Jahreszins |
|--------|-----------------|--------------------------|
| 3,60 % | 100,00 % | ohne KVP: 3,67 % |
| 3,65 % | 100,00 % | mit KVP: 3,72 % |

Wenn eine KVP von 0,50% an den Vermittler bezahlt werden soll, ist eine Bearbeitungsgebühr von 0,50% zu vereinbaren (Auszahlungskurs dann 99,50%), oder es ist der erhöhte Nominalzins bei 100% Auszahlung zu verwenden.

Stuttgarter Website und Extranet

Teil III unserer mehrteiligen Serie

Die Stuttgarter bietet ihren Geschäftspartnern mit dem Stuttgarter Extranet ein komfortables, umfangreiches und schnelles Medium für die Unterstützung der täglichen Arbeit an. Hierzu zeigen wir Ihnen, was sich im „Bestandsmanagement“ verbirgt.

Mitteilungen




Hier steht die Funktion „Mitteilungen“ zur Verfügung. Sie erhalten automatisch eine E-Mail, sobald neue Mitteilungen für Sie vorliegen.

Es stehen Ihnen auch Bestandsdaten im Extranet zur Verfügung. Hier können Sie nach den von Ihnen betreuten Kunden und Versicherungsverträgen suchen.

Nach einer umfangreichen Suchfunktion, deren Ergebnisse auch in ein Tabellenkalkulationsprogramm exportiert werden können, gelangen Sie zur Kundenmappe. Diese zeigt in einer Übersicht alle Verträge eines Kunden an. Natürlich kann von hier aus auch zu den jeweiligen Verträgen verzweigt werden. Zu einem Vertrag können sowohl



Erklärung der Symbole:

-  Dokument anzeigen
-  Nachricht an die Stuttgarter schreiben
-  Dokument aus den Mitteilungen löschen

Sie finden diese Dokumente jederzeit im „Mitteilungsarchiv“ wieder.

Über das Mitteilungsarchiv haben Sie Sicht auf die elektronische Akte. Sie sehen alle Schriftstücke bestimmter Typen.

Bestandsdaten




die Vertragsdetails, als auch die elektronische Akte eingesehen werden.

Benutzerverwaltung

Der Zugang zum Stuttgarter Extranet wird über eine leistungsfähige Benutzerverwaltung gesteuert. Diese sorgt dafür, dass ein Benutzer immer nur die Anwendungen und Daten sehen darf, die für ihn bestimmt sind. Zudem ermöglicht sie Ihnen, für eigene Mitarbeiter zusätzliche Zugriffe auf das Stuttgarter Extranet einzurichten (manuelle Benutzer anlegen).



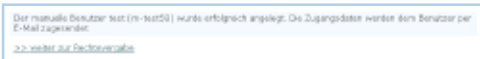
 Klicken Sie auf das Symbol rechts außen.

Sie gelangen zur Eingabemaske für die persönlichen Daten.



Die mit einem Stern (*) gekennzeichneten Felder sind Pflichtfelder.

Nachdem Sie auf „Speichern“ geklickt haben, erhalten Sie folgende Meldung:



Es wird angezeigt, wie der von Ihnen angelegte Benutzer heißt. Dieser hat bereits eine E-Mail mit seinem Benutzernamen und eine weitere E-Mail mit einem Passwort erhalten.

Wenn Sie auf „weiter zur Rechtevergabe“ klicken, kommen Sie zum Reiter „Anwendungen“. Derzeit gibt es hier nur den „Tarifrechner SLV“. Dieser entspricht dem Beratungsnavigator.



Soll Ihr Mitarbeiter Angebote für Sie rechnen können, müssen Sie hier ein Häkchen setzen und mit „SPEICHERN“ bestätigen.

Anschließend gelangen Sie zu den Rechten.



Mit dieser Rechteverwaltung steht Ihnen ein umfangreiches Werkzeug zur Verfügung. Sie regeln den Zugriff Ihrer Mitarbeiter auf das Extranet und können es so auf Ihren internen Betriebsablauf anpassen.

Sie können die Rechte jederzeit verändern und Ihren Gegebenheiten anpassen.

Wenn Sie auf „Benutzersuche“ klicken, sehen Sie die von Ihnen angelegten Benutzer.



Mit einem Klick auf das Zeichen für die Benutzerdetails erhalten Sie alle wichtigen Informationen.



Mit einem Klick auf „Benutzer inaktivieren“ können Sie den von Ihnen angelegten Benutzer wieder deaktivieren. Ab diesem Zeitpunkt hat dieser Benutzer keine Berechtigung mehr, das Extranet zu benutzen.

Antragsverfolgung

Mit der Antragsverfolgung können Sie feststellen, in welchem Bearbeitungsstand sich Ihre vermittelten LV- und UV-Anträge befinden. Sach-/Haftpflicht- und Aktivpflege-Verträge sind hier nicht hinterlegt, da diese in der Regel gleich bei der Erfassung poliziert werden. Somit gehen diese automatisch in Ihren Bestand über.



Auch in Zukunft wird das Stuttgarter Extranet weiter ausgebaut, um Ihnen einen noch besseren Service bieten zu können.

Jürgen Albert
Vertriebssteuerung

DMA Corner

Pflegekosten – ein unterschätztes Risiko

Offizieller Förderer 2010



die Stuttgarter
Alles Gute für die Zukunft

Die Menschen werden immer älter, gleichzeitig steigt das Pflegerisiko überproportional an. Die Pflegeheime sind teuer und häufig reichen die laufenden Einkünfte und das Vermögen der Pflegebedürftigen mittel- oder langfristig nicht aus, um die horrenden Pflegekosten zu finanzieren. Nicht wenige Kinder sind dann überrascht, wenn es ihnen dann an den Geldbeutel geht und sie einen Teil der Kosten übernehmen müssen. Mittlerweile gibt es schon einzelne rechtskräftige Urteile, bei denen selbst die Schwiegertöchter zur Kasse gebeten werden.

Eine neue Veranstaltungsreihe der Deutschen Makler Akademie beleuchtet exakt dieses Thema mit dem Titel:

Kinder haften für ihre Eltern – Absicherung des Pflegerisikos

Analyse von Pflege-Zusatztarifen in der privaten Krankenversicherung und von Pflegerententari-
fen

Dieses Seminar informiert Sie über die rechtlichen Grundlagen der Angehörigenhaftung im Pflegefall (Unterhaltspflicht). Auf der Grundlage der Versicherungsbedingungen werden Pflegekosten-, Pflegetagegeld- und Pflegerententari-
fen verglichen und Kriterien für die Auswahl und Bewertung im Kundengespräch erarbeitet. Sie er-

halten außerdem hilfreiche Tipps für die Ermittlung des Kundenbedarfs und die professionelle Kundenberatung. Im einzelnen werden folgende Schwerpunkte erläutert:

- ▶ die gesetzliche Pflegeversicherung: Rechtliche Grundlagen und Beiträge
- ▶ Pflegebedürftigkeit und Pflegestufen: Leistungsvoraussetzungen und Versorgungsleistungen
- ▶ Sonderfall Demenz
- ▶ Bedarfssituation: Warum braucht Ihr Kunde eine Pflegeversicherung
- ▶ Beratungsansätze
- ▶ Analyse und Vergleich von Tarifen und Bedingungswerken: Bewertungsraster
 - Pflegekostentarife
 - Pflegetagegeldtarife
 - Pflegerententari-
fen

Terminübersicht

16.09.2010, München

10.11.2010, Dortmund

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen der Deutschen Makler Akademie finden Sie wie immer unter www.deutsche-makler-akademie.de.

Thomas Graeb
Vertriebs-Marketing-Unterstützung



bAV Corner

Neues von der Clearingstelle – alleinige Zuständigkeit beim sog. Statusfeststellungsverfahren

Seit 1.6.2010 ist nun die Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung (DRV) allein zuständig für das sog. Statusfeststellungsverfahren von Ehegatten/Lebenspartnern, die ein Arbeitgeber beschäftigt.

Nachdem bisher geschäftsführende Gesellschafter und auch Abkömmlinge des Arbeitgebers vom automatischen Verfahren, das bei der erstmaligen Anmeldung zu einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung durch die Vergabe eines entsprechenden Kennzeichens im Feld „Statuskennzeichen“ ausgelöst wurde, betroffen waren, kommen nun zwingend auch die Ehegatten/Lebenspartner hinzu.

Die Clearingstelle übernimmt damit auch für diese Personengruppe die Aufgabe, verbindlich und einheitlich für alle Sozialversicherungsträger die Sozialversicherungspflicht (sog. Status) festzu-

stellen. Dadurch können die in der Vergangenheit häufiger aufgetretenen Probleme durch die fälschliche Annahme einer Sozialversicherungspflichtigkeit bzw. einer Sozialversicherungsfreiheit vermieden werden.

Dies gilt für alle Neuanmeldungen ab 1.6.2010. Die Krankenkassen leiten die unter die Neuregelung fallenden Fälle an die Clearingstelle weiter. Die DRV versendet den Fragebogen zur Klärung der Versicherungspflicht (Feststellungsbogen) und soll dann innerhalb von vier Wochen einen verbindlichen Bescheid erteilen. Für „Altfälle“ (Anmeldungen vor dem 1.6.2010) sind weiter die Krankenkassen zuständig.

Mehr zum optionalen und obligatorischen Clearingverfahren finden Sie unter <http://www.deutsche-rentenversicherung-bund.de>

Hinterbliebene eines beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführers müssen Erbschaftsteuer zahlen

Die Witwe eines beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführers (GGF) war Bezugsberechtigte für zwei Risikolebensversicherungen, die die Firma auf das Leben ihres Ehegatten abgeschlossen hatte. Immerhin ging es um 727.000 Euro. Dafür forderte das zuständige Finanzamt Erbschaftsteuer gemäß § 3 Abs. 1 Nr. 4 ErbStG von der Witwe, die dem widersprach.

Das FG Baden-Württemberg (Urteil vom 23.02.2010, 11 K 498/07) befand, dass die Leistungen aus einer Risikoversicherung tatsächlich erbschaftsteuerpflichtig waren. Denn bei dieser Risikoversicherung handelte es sich ausweislich der Versicherungspolice um eine Direkt-

versicherung im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung. Grund für die Erbschaftsteuerpflicht war, dass der Erblasser nicht Arbeitnehmer war, dessen Hinterbliebenenleistungen gemäß ständiger Rechtsprechung des BFH steuerfrei sind, sondern beherrschender GGF. Nach der einschlägigen Rechtsprechung des BGH ist von einer Beherrschung auch dann auszugehen, wenn mehrere Minderheitsgesellschafter durch Zusammenwirken ihrer Mehrheiten das Unternehmen beherrschten. Das war im vorliegenden Fall so. Ein weiteres Indiz für die Beherrschung war die Befreiung vom Selbstkontrahierungsverbot. Die Revision wurde nicht zugelassen.

Koalition rauft sich bei Gesundheitsreform zusammen



Die Versicherten werden künftig stärker zur Kasse gebeten, um die Kosten bei der Gesetzlichen Krankenversicherung wieder ins Lot zu bringen.

Kurzfristig müssen aber auch Arbeitgeber, Ärzte, Krankenhäuser und Pharmaindustrie ihren Beitrag zum Ausgleich des 2011 drohenden Kas sendefizits von elf Milliarden Euro leisten. Das sind die Eckpunkte des schwarz-gelben Gesundheitskompromisses, auf den sich die Koalitions spitzen am Dienstag in Berlin einigten.

Gesundheitsminister Philipp Rösler (FDP) zeigte sich mit dem Ergebnis zufrieden. „Das zu erwartende Defizit in Höhe von elf Milliarden Euro für das Jahr 2011 wird ausgeglichen werden“, sagte er. „Gleichzeitig werden wir den Einstieg in eine dauerhaft solide Finanzierung des Gesundheitssystems auch schaffen.“ Es bleibe aber eine Daueraufgabe, das System zu reformieren und die Ausgaben zu begrenzen. Herausgekommen sei „das, was wir immer gefordert haben: Dass alle beteiligt werden“, lautete seine Bilanz. Deswegen könnten alle in der Koalition «zufrieden sein».

Aus der SPD wurde Rösler dagegen zum Rücktritt aufgefordert: Er sei mit seiner Reform gescheitert. SPD-Fraktionschef Frank-Walter Steinmeier warf der Koalition Wortbruch vor. Statt wie versprochen „mehr Netto vom Brutto“ hätten die Menschen künftig wegen steigender Sozialabgaben weniger in der Tasche. „Die Koalition startet mit einem grandiosen Wortbruch in die Sommerferien.“ Die Kernpunkte, auf die sich die Koalition nach monatelangem Tauziehen einigte, sehen vor, dass der Beitragssatz im kommenden Jahr von 14,9 auf 15,5 Prozent steigt. Damit sollen Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu gleichen Teilen belastet werden. Der Beitragssatz lag bereits bis Mitte 2009 bei 15,5 Prozent, wurde dann durch zusätzliche Steuerzuschüsse nach unten gebracht. Der Arbeitgeberbeitrag wird nach der Vereinbarung anschließend bei 7,3 Prozent eingefroren.

Daneben können die Kassen von ihren Mitgliedern künftig Zusatzbeiträge in unbegrenzter Höhe erheben. Der bisherige Deckel bei 1,0 Pro-

zent des Bruttoeinkommens wird fallen gelassen. Allerdings ist für die Zusatzbeiträge eine Überforderungsklausel vorgesehen, die bei 2,0 Prozent des jeweiligen Einkommens liegt. Übersteigt der durchschnittliche Zusatzbeitrag diese Schwelle, wird der Mehrbetrag aus Steuermitteln ausgeglichen. Die bisherige Obergrenze von 8 Euro ohne Einkommensprüfung entfällt - nun könnte bei einem Einkommen von 4000 Euro ein Zusatzbeitrag von bis zu 80 Euro aus eigener Tasche fällig werden.

Nach Berechnungen des Bundesversicherungsamtes wird aber der Zusatzbeitrag bis 2014 im Mittel 16 Euro monatlich nicht übersteigen. Zwischen 2012 und 2014 werden nach den Worten Röslers für den Sozialausgleich jeweils weniger als eine Milliarde Euro aus dem Steuertopf nötig sein. Erst danach sei von einem jährlich um etwa eine Milliarde Euro steigenden Bedarf auszugehen.

Steuererhöhungen zur Finanzierung des Sozialausgleichs sind nach Angaben von Rösler nicht erforderlich. Möglichen Klagen von Privatversicherten, deren Steueraufkommen zum Sozialausgleich in den gesetzlichen Kassen mit herangezogen werden, sehe er gelassen entgegen. Er gehe davon aus, dass die Regelung verfassungsfest ist.

Der Minister bezifferte das Einsparvolumen bei Krankenkassen, Krankenhäusern, Ärzten sowie Pharmaindustrie im kommenden Jahr auf etwa 3,5 Milliarden Euro. Im Folgejahr steige die Summe auf etwa 4 Milliarden Euro. Der größte Brocken in diesem Bereich entfällt auf die Arzneimittel-Hersteller. Der Anteil der Krankenkassen belaufe sich auf 300 Millionen Euro, der der Krankenhäuser auf 500 Millionen Euro. Auch für 2012 und 2013 erwartet Rösler ein Defizit in der GKV, das aber „eher klein“ ausfallen dürfte. Grünen-Fraktionschefin Reate Künast kritisierte, von der versprochenen Reform sei lediglich „eine Beitragserhöhung und ein so genannter Zusatzbeitrag“ übriggeblieben. Die Vorsitzende des Bundestags-Gesundheitsausschusses, Carola Reimann (SPD), sprach von einer Bankrotterklärung. „Dies ist die schlechteste und unsozialste Gesundheitsreform aller Zeiten.“ Der Paritätische

Wohlfahrtsverband forderte von Schwarz-Gelb „strukturelle Reformen statt hilfloses Herumdoktern an Symptomen“. Kritik an der Lastenverteilung kam auch von Sozialverbänden.

Für DGB-Vorstandsmitglied Annelie Buntenschubert ist der Kompromiss „eine Kampfansage an die 70 Millionen Versicherten“. Skandalös sei, die Arbeitgeber mittel- und langfristig aus der Verantwortung für die Kassenfinanzierung zu entlassen. „Daran ändert auch die einmalige Beitragserhöhung für 2011 nichts.“ Arbeitgeberpräsident Dieter Hundt nannte das Ergebnis enttäuschend und einen Verstoß gegen den Koalitionsvertrag. Die Anhebung des Beitragssatzes verteuere die Arbeitskosten für die Wirtschaft

„um mehr als 2 Milliarden Euro und gefährdet die Fortsetzung der derzeitigen wirtschaftlichen Erholung“.

Die Vorsitzende des GKV-Spitzenverbandes, Doris Pfeiffer, warf der Koalition vor, Ärzte und Krankenhäuser zu stark geschont zu haben. „Die Zusatzbelastungen der Versicherten könnten merklich geringer sein. Die Einnahmen der Ärzte und der Krankenhäuser sind so hoch wie noch nie.“ In diesen Bereichen wäre „eine echte Nullrunde angemessen gewesen“. Die Deutsche Krankenhausgesellschaft äußerte Unverständnis, dass die Regierung „in dem ohnehin unterfinanzierten Klinikbereich“ nun auch noch einsparen wolle.

Altersvorsorge der Inflation anpassen

Die Inflation dürfte in einiger Zeit die Kalkulation so mancher privaten Altersvorsorge in Frage stellen. Man sollte die Rechnung nie ohne sie machen.

Verbraucher sollten bei einer zusätzlichen Altersvorsorge die Inflationsrate im Sparplan mitberücksichtigen. Geschieht dies nicht, kann sich der reale Wert des angesparten Geldes fast halbießen. Darauf weist die Initiative Altersvorsorge macht Schule in Berlin hin, die unter anderem von der Bundesregierung und der Deutschen Rentenversicherung getragen wird. Sparer könnten den Kaufkraftverlust ausgleichen, indem sie versuchen, die Sparziele und Summen zu erhöhen.

Die Sache mit der Inflationsrate: Sparen für Kaufkraft im Alter?

Wer beispielsweise als 20-Jähriger monatlich 100 Euro in einen Sparplan einzahlt, der jährlich

mit sechs Prozent verzinst wird, kann im Rentenalter von 67 Jahren mit einem Kapital von rund 300.000 Euro rechnen. Zieht man die offiziell von der Bundesregierung prognostizierte Inflationsrate von 1,5 Prozent ab, bleibt nur etwas mehr als die Hälfte des Geldes übrig.

Einige Finanzexperten rechnen jedoch für die nächsten Jahre mit real weit höheren Inflationsraten als die Bundesregierung. Die Rendite der Altersvorsorge wäre dann signifikant niedriger. Das würde sich vor allem negativ auf die später erzielbare Kaufkraft im Alter auswirken. Wer seinen individuellen Vorsorgebedarf für das Alter kalkulieren möchte, kann dies zum Beispiel mit einem Vorsorgerechner auf der Internetseite der Stiftung Warentest machen. Die Auswirkungen des Faktors Inflation sollte dabei aber niemand mehr unterschätzen.

HAUFE. Sozialversicherung

Wann die Deutschen in Rente gehen



Im Schnitt erhalten Männer in Deutschland nur 963 Euro gesetzliche Altersrente, Frauen gar nur 526 Euro, weist der Rentenbericht 2009 der Bundesregierung aus. Insgesamt verfügen Alleinstehende ab 65 zumindest über 1.151 Euro Nettoeinkommen, Ehepaare über mindestens 1.933 Euro pro Monat, so der Bericht weiter.

Dabei arbeiten die Menschen wieder länger, ehe sie in Rente gehen. In einer Antwort auf eine parlamentarische Anfrage weist das Bundesministerium (BMAS) mit Berufung auf Daten der Deutschen Rentenversicherung Bund darauf hin, dass der durchschnittliche Rentenbeginn 2008 bei 63,2 Jahren liegt. Zehn Jahre zuvor lag er noch bei 62,2 Jahren. Als Hauptursache wird angeführt, dass die Chance zur Frühverrentung verbaut wurde.

Ende 2008 seien 43 Prozent der 60- bis 64-jährigen Männer noch berufstätig gewesen. Acht Jahre zuvor seien es nur 37 Prozent gewesen. Bei Frauen stieg die Quote um 12 Prozentpunkte auf 27 Prozent. Wer dennoch früher als „erlaubt“ in Rente will, muss mit lebenslangen Abschlägen rechnen. Dies ist aber offenbar für viele kein Hinderungsgrund.

Im Jahr 2008 gingen reichlich 710.000 Deutsche in Altersrente. Davon nahm fast die Hälfte (46,6 %) Abschläge in Kauf. Im Jahr 2000 hatte diese Quote erst bei 14,6 Prozent gelegen. Im Schnitt verringerten die Abschläge die Altersrente 2008 um 115 Euro brutto pro Monat, was rund 11,5 Prozent Abschlag entspricht. Rentner in Deutschland beziehen ihre Altersrente im Schnitt 18 Jahre (Stand: 2008). Wegen unterschiedlicher Lebenserwartung kommen Männer nur auf 15,5 Jahre, während Frauen im Schnitt 20,4 Jahre Altersrente beziehen.

Lebenserwartung steigt schneller als erwartet

VersicherungsJournal

Die Universität zu Köln hat im Rahmen einer Studie die Entwicklung der Lebenserwartung in Deutschland untersucht. Diese beträgt den Modellrechnungen zufolge 92,7 Jahre für Mädchen und 87,6 Jahre für Jungen, die in diesem Jahr geboren werden. Auch die heutige Best-Ager Generation könnte schon ein hohes Alter erreichen.

Der Demograf und Wirtschaftswissenschaftler Professor Dr. Eckart Bomsdorf prognostiziert, dass sich die Anzahl der Hundertjährigen in den nächsten 50 Jahren gegenüber heute verzweifacht – und das trotz sinkender Bevölkerungszahl.

Annahmen des statistischen Bundesamtes deutlich niedriger

Eindrucksvoller sind die Zahlen bei den Neugeburten. Demnach werden 25 Prozent der in 2010

geborenen Mädchen 100 Jahre alt. Jeder vierte Junge kann darauf hoffen, ein Alter von 97 Jahren zu erreichen.

| Lebenserwartung | | | |
|-----------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------------|
| Vollendetes Alter in Jahren | Geburtsjahrgang | Fernere Lebenserwartung | |
| | | weibliche Bevölkerung | männliche Bevölkerung |
| 0 | 2010 | 92,7 | 87,6 |
| 10 | 2000 | 82,0 | 76,7 |
| 20 | 1990 | 71,0 | 65,6 |
| 30 | 1980 | 59,9 | 54,4 |
| 40 | 1970 | 48,8 | 43,4 |
| 50 | 1960 | 37,9 | 32,8 |
| 60 | 1950 | 27,6 | 23,2 |
| 65 | 1945 | 22,7 | 18,8 |
| 70 | 1940 | 18,0 | 14,8 |
| 80 | 1930 | 9,8 | 8,2 |

Quelle: Universität zu Köln

Die aktuellste Sterbetafel 2006/2008 des Statistischen Bundesamtes (Destatis) prognostiziert die durchschnittliche Lebenserwartung von neugeborenen Mädchen auf 82,4 Jahre und von neugeborenen Jungen auf 77,2 Jahre (VersicherungsJournal 25.09.2009). Annahmen, die also deutlich unter denen von Bomsdorf liegen.

Belastung für die Sozialsysteme

Die Entwicklung bedeutet steigende Kosten für die gesetzliche Kranken- und Rentenversicherung. „Diese Zahlen verdeutlichen, dass die höhere Lebenserwartung zu einer großen Belastung der Sozialsysteme führen wird, deren Höhe heute vielfach immer noch unterschätzt wird. Beitragserhöhungen sind längerfristig unvermeidbar“, erklärte Bomsdorf.

In der gesetzlichen Pflegeversicherung sei die Entwicklung besonders dramatisch. So würde bedingt durch den Bevölkerungsrückgang der Anteil der Pflegebedürftigen von heute 2,6 Prozent auf über sechs Prozent zunehmen.

Branche sieht sich bestätigt

Durch die Studie bestätigt sieht sich der stellvertretende Vorsitzende der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. (DAV), Dr. Johannes Lörper: „Wir sind zu Unrecht für unsere optimistischen Prognosen zur Lebenserwartung kritisiert worden. Es hat sich bewährt, Sicherheitsmargen als Puffer in die Sterbetafeln einzubauen.“

So hatte im vergangenen Jahr die Zeitschrift Ökotest bemängelt, dass klassische Riester-Ren-

tenversicherungen nahezu keine Rendite erwirtschafteten. Als Hauptursache wurde die Sterbetafel DAV04R herangezogen, nach welcher alle Versicherten das Alter eines „Methusalems“ erreichten, wohingegen bei der Todesfallabsicherung von niedrigeren Lebenserwartungen ausgegangen werde (VersicherungsJournal 29.06.2009).

Positive Risikoanalyse

„Schließlich ist der Trend zur Erhöhung der Lebenserwartung schon seit Jahren auf einem unverändert extrem hohen Niveau. Vor diesem Hintergrund müssen die Anbieter jedoch Rentenversicherungen mit Laufzeiten über mehrere Jahrzehnte kalkulieren.

Darüber hinaus ist bei Altersvorsorgesparern im Vergleich zur Bevölkerung insgesamt aufgrund von höherem Einkommen, besserer Bildung und gesünderer Lebensweise von einer höheren Lebenserwartung auszugehen“, erklärte Lörper.

Zu beachten sei weiterhin die Ausstattung der entsprechenden Produkte mit einem doppelten Wahlrecht. So würden Menschen, die sich selbst nicht als gesund und langlebig empfinden, keine sofort beginnende Rentenversicherung abschließen. Bei aufgeschobenen Tarifen entschlossen sich dieser Personenkreis nach Ablauf der Sparphase häufig zur Kapitalabfindung.

Stefan Wehr

Paul irrt nie!



Mit der Stuttgarter sind Sie immer auf der Gewinnerseite

Nicht nur Krake Paul, sondern auch die meisten Experten haben der Stuttgarter glasklare Wettbewerbsvorteile attestiert und empfehlen daher unisono eine Zusammenarbeit. Schwäbisches Innovationsgeschick, absolute Servicebereitschaft und ausgeprägter Teamgeist sind die Garanten für diesen nachhaltigen Erfolg. Davon profitieren sowohl Sie als auch Ihre Kunden. Tentakeln Sie uns. Wir freuen uns auf Sie!

www.stuttgarter.de

die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft