

STANDPUNKT

Die Stuttgarter – mit Kraft und Entschlossenheit in die Zukunft

2010 hat es gezeigt: Menschen suchen mehr denn je nach Sicherheit und einem verlässlichen Hafen für ihre Ersparnisse. Auch und gerade dann, wenn es um ihre Altersvorsorge geht. Hier konnten wir im vergangenen Jahr dank unserer langfristig ausgerichteten Geschäftspolitik bei Kunden und Geschäftspartnern gleichermaßen erfolgreich punkten. Gemeinsam haben wir viel erreicht. Doch wir wissen, es geht immer ein Stückchen besser. Deshalb arbeiten wir auch in 2011 hart daran, die drei Qualitätsbereiche der Stuttgarter weiter zu stärken, die uns besonders auszeichnen: Die herausragende Finanzstärke unseres Unternehmens, die damit verbundene Qualität unserer Produkte sowie unser engagierter Service. Entschlossen werden wir den eingeschlagenen Weg auch in diesem Jahr fortsetzen. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie mehr darüber, was wir vorhaben und wie wir unsere gemeinsame Zukunft noch erfolgreicher gestalten wollen.

Basis unseres Erfolges: Die Stuttgarter Finanzstärke

Die Kapitalmärkte verdeutlichen es mehr denn je: Die Basis für erfolgreiches unternehmerisches Handeln eines Versicherers heißt finanzielle Stabilität. Hier ist die Stuttgarter TOP positioniert – unsere entscheidenden Unternehmenskennzahlen sind von exzellenter Qualität. Das lassen wir uns regelmäßig von der unabhängigen Agentur FitchRatings bestätigen. Erst im Herbst bescheinigte sie unsere starke Finanzkraft mit einem „A“-Rating.



Davon profitieren unsere Kunden und Geschäftspartner gleichermaßen. Durch eine nachhaltig erfolgreiche Geschäftspolitik und stetige Effizienzsteigerungen haben wir für 2011 eine Gesamtverzinsung von 5,25 % deklariert, einschließlich der Mindestbeteiligung an Bewertungsreserven und Schlussüberschussanteilen. Diese Zahl verdeutlicht einmal mehr unsere ausgezeichnete Finanzstärke als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Dank einer hervorragenden Kapitalanlagepolitik und einem großen Anteil an stillen Reserven werden wir damit unserem hohen Anspruch an Verlässlichkeit gerecht. Das verdeutlicht ebenfalls die Festlegung der laufenden Gesamtverzinsung von 4,4 %. Damit präsentiert sich die Stuttgarter wieder einmal als überdurchschnittlich im Markt. Auch in diesem Jahr wollen wir unsere Spitzenposition ausbauen. Vor allem durch hervorragende Produkte.

performance-safe und mehr: Erstklassige Produktinnovationen

Kontinuierlich herausragende Produkte zu bieten, ist für die Stuttgarter ein zentrales Anliegen. Mit Erfolg: Die hohe Produktqualität wird uns regelmäßig durch Bestnoten bei allen relevan-

INHALT

STANDPUNKT

- 1 | Die Stuttgarter – mit Kraft und Entschlossenheit in die Zukunft

BRENNPUNKT

- 3 | Beraterhaftung: Die haftungssichere Auswahl
- 5 | Entgeltumwandlung bAV

SCHWERPUNKT

- 7 | Stuttgarter *performance-safe*: Hybrid der nächsten Generation
- 11 | *performance-safe*: gehen Sie auf Nummer sicher – geben Sie Gas
- 15 | Neu: *performance-safe* in der Kommunikation

BLICKPUNKT

- 16 | Stuttgarter jetzt auch in Volz KV-Vergleichsprogramm
- 18 | DMA Corner
- 19 | Volkswirtschaft – quo vadis?
- 22 | Aktuelle Werte und Konditionen
- 24 | Stuttgarter Gesamtverzinsung im Marktvergleich

SCHLUSSPUNKT

- 26 | Hohes Tempo mit Sicherheitsweste
- 27 | Krankenkassen pochen in neuem Schreiben auf Verjährung der Beiträge
- 17 | Impressum

ten Ratings bestätigt. Das reicht uns aber nicht. Wir wollen die Qualität unserer Produkte stetig verbessern. Die Stuttgarter wird deshalb auch in diesem Jahr richtungsweisende Konzepte auf den Markt bringen. So haben wir bereits zu Jahresbeginn die Stuttgarter AktivPfleger komplett überarbeitet und das gesamte Tarifwerk im Bereich Unfall erneuert.

Im März präsentieren wir unsere wichtigste Produktinnovation in diesem Jahr: *performance-safe* – DAS Hybridprodukt der nächsten Generation. Das Potenzial ist gewaltig, unser Stuttgarter Hybridmodell setzt Maßstäbe – in allen drei Schichten. Wir haben *performance-safe* als Schwerpunkt dieser Ausgabe gewählt, damit Sie bestens mit den wichtigsten Informationen zum neuen Stuttgarter Umsatzmotor ausgerüstet sind.

Es folgt im Sommer der komplette Relaunch der BU-Tarife. Sie merken es, wir haben noch viel vor. Denn wir wollen nicht nur gut, sondern die Besten sein.

Zum dritten Mal in Folge: Bester Maklerversicherer

Die Stuttgarter hat eine klar definierte Vertriebsphilosophie. Sie besagt, dass wir uns konsequent auf die enge Zusammenarbeit mit freien Vermittlern konzentrieren. Alle Prozesse sind darauf ausgelegt. Unsere Geschäftspartner erleben dies tagtäglich in ihrer Arbeit. Dass diese Strategie richtig ist, belegen diverse Auszeichnungen. Besonders freut uns der Titel „Bester Maklerversicherer Lebensversicherung“ von Focus Money, den wir bereits das dritte Jahr in Folge erfolgreich erringen konnten. Das macht uns stolz. Doch auch hier wollen wir noch besser werden: Wir arbeiten mit großer Leidenschaft und unserer ganzen Stärke daran, weiterhin Ihr Maklerversicherer Nummer 1 zu bleiben!



Beratungs- und Haftungssicherheit

Bester Maklerversicherer – zu Recht tragen wir diesen Titel. Wir haben die Arbeit unserer Makler und Vermittler immer im Blick und wollen sie zunehmend vereinfachen. Dazu gehört auch ein transparenter Auswahlprozess, für den wir uns stark machen. Er soll nicht nur eine zuverlässige Beratungs- und Haftungssicherheit bieten, sondern genauso den Verkauf fördern und Zeit sparen. Auf den folgenden Seiten erläutern wir Ihnen, weshalb ein strukturierter Auswahlprozess so wichtig ist.



Ralf Berndt,
Vorstand Vertrieb
und Marketing

An dieser Stelle wünsche ich Ihnen ein gutes und erfolgreiches gemeinsames Geschäftsjahr 2011.

Ralf Berndt
Vorstand Vertrieb und Marketing

Beraterhaftung: Die haftungssichere Auswahl

Ein kürzlich ergangenes Urteil des Landgerichtes Itzehoe hat viel Aufsehen erregt. Ein Makler wurde zu Schadenersatz verurteilt. Sein Vergehen? Er hatte seinem Kunden einen nur mittelmäßigen Versicherer empfohlen.

Das Urteil ist zwar noch nicht rechtskräftig, zeigt aber eindeutig in eine Richtung: Der Makler hatte seinen Kunden nicht richtig beraten und dafür ist er haftbar. Der Kunde sucht schließlich Beratung, um es gerade zu vermeiden an einen mittelmäßigen Anbieter zu geraten (LG Itzehoe, 29.10.2009, 7 O 27/09).



Startseite

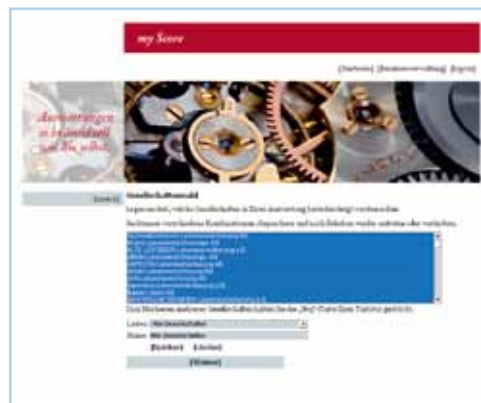
Was sagt uns das? Der beste Weg, Haftung zu vermeiden, führt über eine gute Beratungsqualität, Transparenz in der Auswahlentscheidung und eine umfassende Dokumentation. Dieser Auswahlprozess muss dabei alle relevanten Aspekte berücksichtigen.

Die wichtigste Frage lautet: Was ist die zentrale Dienstleistung eines Vermittlers aus Kundensicht? Was erwartet der Kunde von einem Makler oder Mehrfachagenten? Zur Beantwortung empfiehlt es sich, zunächst das Gesetz zu Rate zu ziehen. Das deutsche Versicherungsvertrags-gesetz (VVG) spricht hier eine eindeutige Sprache:

„Der Versicherungsmakler ist verpflichtet, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu grunde zu legen, so dass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen.“ (§ 60 (1), Beratungsgrund-

lage des Versicherungsvermittlers) Ist der Versicherungsvermittler Agent statt Makler, dann gilt grundsätzlich dasselbe – mit der Einschränkung, dass die „hinreichende Zahl“ durch die Gesellschaften ersetzt wird, die er vertritt und die er dem Kunden in der Erstinformation nennt.

Das sollte eine Selbstverständlichkeit sein, denn ist es nicht genau dies, was der Kunde zu Recht von einer Beratung erwartet? Tatsächlich besteht die zentrale Dienstleistung des Vermittlers darin, das geeignete Versicherungsprodukt für den Kunden auszuwählen. Daran misst sich letztendlich die Qualität seiner Beratung und aus diesem Grund auch eine mögliche Haftung. Selbstverständlich gilt dabei, was auch für andere beratende Berufe üblich ist: Wer seinen Sorgfaltpflichten nicht nachkommt, der haftet.



Individuelle Auswertung

Wir sind der Rentenversicherer und beschäftigen uns bezüglich des Auswahlprozesses ausschließlich mit der Rentenversicherung. Der Anspruch an einen strukturierten Auswahlprozess muss sein, die Arbeit des Vermittlers zu vereinfachen. Deshalb muss er gleichzeitig beratungs- und haftungssicher, verkaufsfördernd und zeitsparend sein. In Workshops mit interessierten Vermittlern wurde ein Verfahren entwickelt, das genau diese Anforderungen erfüllt.

Was sind die wichtigen Aspekte für die Auswahl einer Rentenversicherung?

Bei Kapitalanlagen allgemein steht Sicherheit und Ertrag an erster Stelle. Beides hängt aber von der Qualität des Anbieters ab. Denn ein Produkt kann nur so sicher sein, wie sein Anbieter.

Wenn der Ertrag, wie bei klassischen Rentenversicherungen, ebenfalls direkt von der Qualität des Versicherers abhängt, dann ist die Finanzstärke – und damit die Qualität des Versicherers – oberstes Kriterium. Erst untergeordnet spielen produktspezifische Aspekte eine Rolle. Dies ist nicht nur auf klassische Produkte anwendbar. Auch bei fondsgebundenen Rentenversicherungen ist die Qualität des Versicherers entscheidend. Während der Aufschubdauer betrifft das die Kosten. Am Ende, wenn der Kunde sich für eine Rente entscheidet, befindet er sich im Deckungsstock – und damit im Zentrum der Qualität. Bei Hybriden spielt der Deckungsstock, je nach Marktsituation, eventuell sogar eine entscheidende Rolle beim Vermögensaufbau. Da eine ausreichende Anzahl finanzstarker Versicherer sehr gute Fondspolizen anbieten, schränkt es keineswegs die Auswahl ein, wenn die Versichererqualität mit einbezogen wird. Im Gegenteil: Es liefert noch zusätzliche Argumente.



Vergleich erstellen

Viele Vermittler, mit denen wir gesprochen haben, sehen die Qualität des Versicherers bei der Auswahl genauso wie wir an oberster Stelle. Jedoch fehlte bisher für eine fundierte Beurteilung die geeignete Datenbasis. Weder die einzelnen von Versicherern herausgegebenen, ausschließlich

positiven Kennzahlen, noch die sehr unterschiedlichen Sichtweisen – und damit die Ergebnisse von Ratings – sind wirklich hilfreich für eine eigene abschließende Beurteilung.

Der Auswahlprozess bei der Stuttgarter

Um Vermittlern eine eigene Beurteilung zu ermöglichen, stellt die Stuttgarter in ihrem Extranet künftig eine Datenbasis mit wesentlichen Kennzahlen und Ratings aller deutscher Lebensversicherer zur Verfügung. Dazu gehört ein Sortier- und Auswahltool, das es jedem Vermittler ermöglicht, nach seinen eigenen Kriterien eine individuelle Versicherer-Auswahl zu treffen. Eine Dokumentation, die den Auswahlprozess transparent darstellt, rundet die Dienstleistung perfekt ab.

Darüber hinaus steht ein Tool zur Verfügung, mit dessen Hilfe der Vermittler Rentenversicherungsprodukte nach den drei wesentlichen Kriterien miteinander vergleichen kann: Garantiewerte, Gesamtwerte und Rückkaufwerte.

Die Beschreibung eines strukturierten Auswahlprozesses als Mustervorgehen soll dem Nutzer Hilfestellung leisten. Dabei bleibt allein dem Vermittler überlassen, wie er genau vorgeht. In einer der folgenden SMS-Ausgaben werden wir Sie mit einem eigenen Beitrag genauer darüber informieren. Außerdem werden laufend regionale Informationsveranstaltungen angeboten. Interessenten wenden sich bitte an ihre Filialdirektion.

Konsequent angewendet, wird auf diese Art kein Gericht mehr mit einem Urteil Aufsehen erregen, sondern nur noch die Makler und Vermittler selbst: Mit einer überragenden Kundenzufriedenheit.

Georg Henle
Organisationsdirektor Süd

Entgeltumwandlung bAV

Regelmäßige Prüfung des Versicherers durch Vermittler und Arbeitgeber?

Vermittler und Arbeitgeber sind gut beraten, turnusgemäß die Grundsatzentscheidung für einen Versicherer, insbesondere im Bereich der Entgeltumwandlung zu überprüfen. Denn an die Entscheidungen in der bAV muss ein sorgfältiger Kaufmann mindestens die gleichen Kriterien anlegen, wie für alle Unternehmensentscheidungen.



Dr. Henriette
Meissner

Regelmäßig überprüfen Firmen, ob die Vertragskonditionen von Dienstleistungsverträgen noch den Marktkonditionen entsprechen. Es werden Konditionen verglichen und gegebenenfalls nachverhandelt. Beispiele hierfür sind z. B. die Telekommunikation, das Reinigungsunternehmen, der Lieferant für Büromaterial. Ebenso vergleichen Makler im Sachversicherungsbereich immer wieder Preis- und Leistungsverhältnis der Deckung ihrer Kunden und werden hier als Sachwalter pflichtgemäß aktiv, wenn sich bessere Möglichkeiten ergeben, handeln also zugunsten ihrer Kunden.

In der betrieblichen Altersversorgung scheint das zunächst anders zu sein. Dort wählt der Arbeitgeber gegebenenfalls mit Hilfe seines Maklers grundsätzlich den Versicherer aus und hat dabei treuhänderisch auch die Interessen der Arbeitnehmer zu wahren. Und nachdem einmal für einen Arbeitnehmer z. B. die Direktversicherung als Entgeltumwandlung eingerichtet wurde, bleibt es hier bei der einmal getroffenen Entscheidung. Das ist im Hinblick auf bereits abgeschlossene Verträge unstrittig.

Ganz anders sieht es möglicherweise mit der Frage aus, ob nicht die einmal getroffene Grund-

satzentscheidung des Arbeitgebers für diesen und keinen anderen Versicherer – wie alle anderen wirtschaftlichen Entscheidungen des Unternehmens – regelmäßig überprüft werden muss. Gerade im Bereich der Entgeltumwandlung ist der Arbeitnehmer nämlich besonders schutzbedürftig, geht es doch um die Verwendung „seines“ Arbeitsentgelts. Und es muss nicht einleuchten, warum gerade dieser Vertrag, anders als andere Verträge des Unternehmens, nicht auch regelmäßig auf sein Preis-/Leistungsverhältnis im Vergleich zum Markt auf den Prüfstand gestellt werden muss. Davon betroffen sind dann Neuanträge auf Entgeltumwandlung, die nach dem Stichtag der Umstellung auf einen neuen Gruppenvertragsanbieter gestellt wurden.

Und natürlich gilt auch für den Makler, dass er den Markt als Sachwalter des Kunden unaufgefordert sondieren muss. Dabei wird es bei langfristigen Entscheidungen, wie im Bereich der bAV, sicherlich nicht angemessen sein, jährlich zu reagieren. Die Entscheidung wird auch nicht nur durch reine Preismerkmale, sondern z. B. vom Servicelevel des Anbieters getrieben sein. Gleichwohl stellt sich die Frage nach einer turnusgemäßen Überprüfung. Denn der Makler hat ein Dauermandat und kann sich nicht auf die Erstberatung beschränken.

Vom Arbeitgeber selbst, wenn er von sich aus einen Anbieter auswählt, wird man nur verlangen können, dass er einen Anbieter „von mittlerer Art und Güte“ auswählt. Anders sieht das selbstverständlich für einen Makler aus, der für den Arbeitgeber tätig wird. Er hat die gesetzliche Verpflichtung, eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zugrunde zu legen, so dass er nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen. Zu diesen Bedürfnissen gehört dann typischerweise bei einer Entgeltumwandlung auch die treuhänderische Pflicht des Arbeitgebers gegenüber dem Arbeitnehmer. Auf eine Einschränkung der Versicherer- und Vertragsauswahl muss der Makler explizit aufmerksam machen. Dabei sind an die Empfehlung des Maklers nach einer brisanten Entscheidung des Landgerichts Itzehoe sehr

strenge Maßstäbe anzulegen: Der Makler darf z. B. keinen Versicherer vorschlagen, der nur im Mittelfeld liegt, wenn mit einem anderen Versicherer eine deutliche höhere Rendite hätte erzielt werden können (LG Itzehoe, 29.10.2009, 7 O 27/09).

Im Übrigen kann der Arbeitgeber zwar die Auswahlentscheidung auf den Makler als Dienstleister delegieren. Diese Delegation entbindet ihn allerdings nicht von der Kontrolle des Maklers, d. h. im Ergebnis muss der Arbeitgeber gegenüber dem Arbeitnehmer auch die Auswahlentscheidung des Maklers mitverantworten.

bAV 2011 – Pensionskassen im Fokus

Einen besonderen Fokus müssen Makler im Jahr 2011 auf Pensionskassenverträge legen. Bisher gab es nur wenige Kriterien, die Direktversicherungen und Pensionskassen voneinander differenzierten. Z. B. dürfen Leistungen von Pensionskassen nur nach dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben erbracht werden. Unbemerkt von vielen hat nun der Beschluss des Bundesverfassungsgerichts zur Beitragspflicht von sog. gemischtfinanzierten Direktversicherungen (BVerfG, 28.9.2010, 1 BvR 1660/08) auch Auswirkungen auf die Auswahlentscheidung für Pensionskassen.

Denn während nach einem Versicherungsnehmerwechsel der privat fortgeführte Teil einer Direktversicherung nun beitragsfrei in der KVdR gestellt ist, bleibt diese Frage für Pensionskassen weiter zumindest offen. Der GKV-Spitzenverband sieht hier zumindest keine Grundlage für eine Beitragsfreistellung. Darauf wird man in der Beratung aufmerksam machen müssen und es wird die Neigung der Arbeitnehmer, deren Erwerbsbiographie wahrscheinlich auch Arbeitgeberwechsel mit Zeiten der Arbeitslosigkeit aufweisen wird, zu einer betrieblichen Altersversorgung über eine Pensionskasse nicht verstärken. Es stellt sich auch die Frage, ob hierdurch nicht auch dieser Durchführungsweg insgesamt weniger geeignet ist für eine Entgeltumwandlung.

Hinzu kommt auch hier, dass sich die Renditerwartung der Pensionskassen seit einiger Zeit deutlich nach unten entwickelt. Die erste Pensionskasse hat bereits das Neugeschäft eingestellt.

Fazit

Aus Sicht des Arbeits- und des Vermittlerrechts spricht sehr viel dafür, dass die Grundsatzent-



scheidung des Arbeitgebers für einen Anbieter im Bereich der Entgeltumwandlung regelmäßig zu überprüfen ist. Bei einem Wechsel gilt eine Stichtagsregelung jeweils für den Neuzugang.

Grund zur Überprüfung gibt es zur Zeit durchaus. Denn der Lebensversicherungsmarkt befindet sich seit einigen Jahren im Umbruch. Die Mannheimer wurde ein Protektorfall. Anbieter, die jahrzehntelang feste Größen in der betrieblichen Altersversorgung waren, wie z. B. die Victoria oder die Delta-Lloyd (vormals Berlinische Leben) haben ihr Neugeschäft eingestellt. Viele Anbieter übertünchen Schwächen in der klassischen Rentenversicherung mit einer Fokussierung auf Hybridprodukte, bei denen das Problem nur in die Zukunft verschoben wird. Starke Hybridprodukte wie bei der Stuttgarter sind selten. Es wird nun immer deutlicher, welche Anbieter ihre „Hausaufgaben“ gemacht haben.

Dabei sind Versicherungsvereine wie die Stuttgarter, die nur ihren Mitgliedern, also den Versicherten, verpflichtet sind, immer stärker auf dem Vormarsch. Beispielsweise ist die Deutsche Bank am 1. Februar 2011 mit zwei neuen Versicherungsprodukten an den Start gegangen – mit einem Konsortium, in das insgesamt drei Versicherungsvereine, u. a. auch die Stuttgarter, eingebunden sind.

Arbeitgeber und Makler sollten daher 2011 die Gruppenverträge und generell die Auswahlentscheidung für einen Anbieter in der Entgeltumwandlung auch bei bestehenden Verbindungen überprüfen.

Dr. Henriette Meissner
Geschäftsführerin der
Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

Stuttgarter *performance-safe*: Hybrid der nächsten Generation

Der DAX hat die 7000er Marke überschritten und die Gewinne aus Firmenbeteiligungen sprudeln wieder. Die Versicherungsnehmer möchten an diesen Gewinnen direkt teilhaben und fragen wieder vermehrt fondsgebundene Produkte nach. Dennoch steckt der Schreck der Finanzmarktkrise vielen in den Knochen, weswegen gerade die Nachfrage nach fondsgebundenen Produkten mit Garantien in den Mittelpunkt rückt.

In unten stehender Abbildung 1 sehen Sie, für welche Produktart in den nächsten drei Jahren die besten Aussichten bestehen: Fondsgebundene Produkte mit Garantie.

dass einerseits mindestens die Garantie erwirtschaftet wird und andererseits möglichst viel Geld fondsgebunden investiert ist.

Stuttgarter *performance-safe*

Die Stuttgarter hat die letzten Monate intensiv genutzt, um alle Hybridprodukte am Markt zu analysieren und deren Schwächen in einem Hybridprodukt der nächsten Generation zu beheben: Dem Stuttgarter *performance-safe*.

Kapitalmärkte sind geprägt von Schwankungen in der Rendite. Nach starken Jahren gibt es auch immer wieder Einbrüche am Kapitalmarkt (z. B. durch Gewinnmitnahmen), welche die Märkte nach einer Rallye wieder einholen. Für den Kun-

Welchen Umsatztrend sehen Sie für Ihr Unternehmen in den kommenden 3 Jahren für die folgenden Produktvarianten?

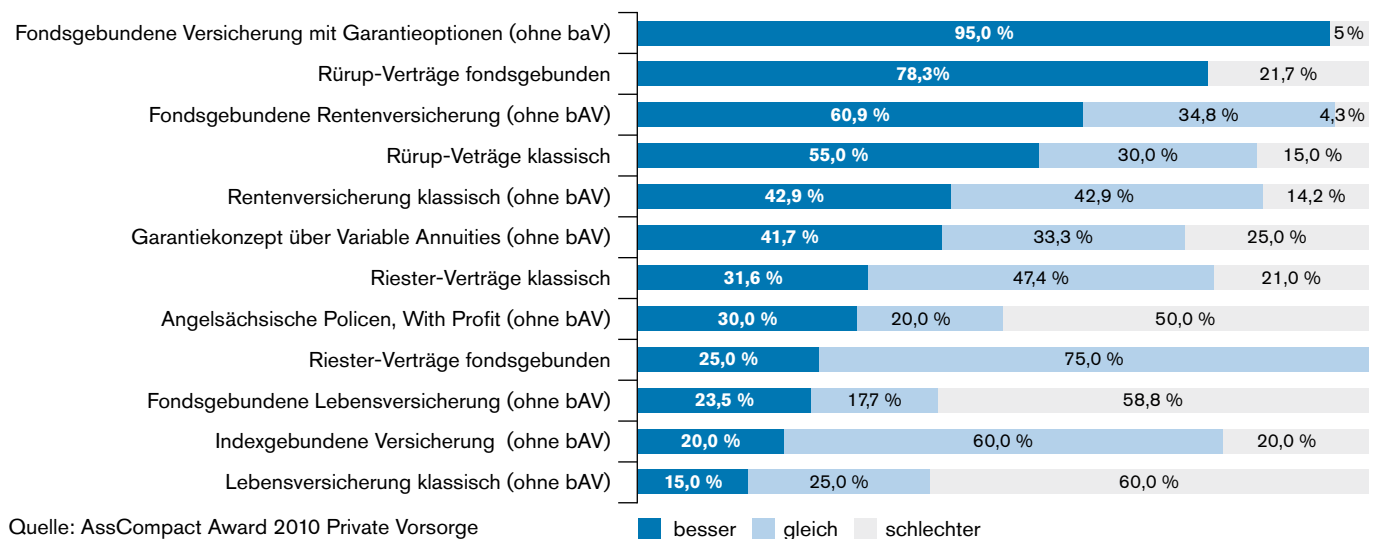


Abbildung 1

Das 3-Topf-Hybrid

Das in Deutschland erfolgreichste fondsgebundene Produkt mit Garantie ist das Hybridprodukt – insbesondere das dynamische 3-Topf-Hybrid. Die drei Töpfe sind erstens der klassische Deckungsstock, zweitens ein sogenannter Wertesicherungsfonds und zu guter Letzt die freien Fonds. Dabei sind die freien Fonds beliebige vom Kunden ausgewählte Investmentfonds. Die Garantie wird über Deckungsstock und Wertesicherungsfonds abgesichert. Dabei wird das Vertragsguthaben des Kunden jeden Monat individuell so zwischen den drei Töpfen aufgeteilt,

den ist es essenziell, dass sein gewähltes Produkt möglichst jede Rallye mitmacht, aber die Auswirkungen von Kurseinbrüchen reduziert. Am wirksamsten kann man das durch einen Blick in die Zukunft sicherstellen. Zwar haben wir bei der Stuttgarter keine Kristallkugel, jedoch haben wir Mathematiker, die mit geeigneten Modellen realistische Zukunftsszenarien für die Kapitalmärkte generieren können.

Wir haben für Sie 10.000 solcher Szenarien erzeugt und analysiert, wie ein typisches Standard-3-Topf-Hybrid in der Zukunft reagieren wür-

de. Abbildung 2 stellt ein sogenanntes Rendite-Risiko-Profil eines Standard-Hybrids dar. Auf der Horizontalen wird die mögliche Rendite des Kunden abgetragen und auf der Vertikalen – sprich nach oben – wird die Häufigkeit angezeigt, mit der eine solche Rendite erzielt werden konnte.

wenn er statt 12,5 % am Ende „nur“ 12 % Rendite erzielen konnte.

Warum kann das nur die Stuttgarter?

Stuttgarter *performance-safe* ist das eindeutig bessere Modell. Doch weshalb machen das nicht alle Versicherer so? Zum einen fehlt

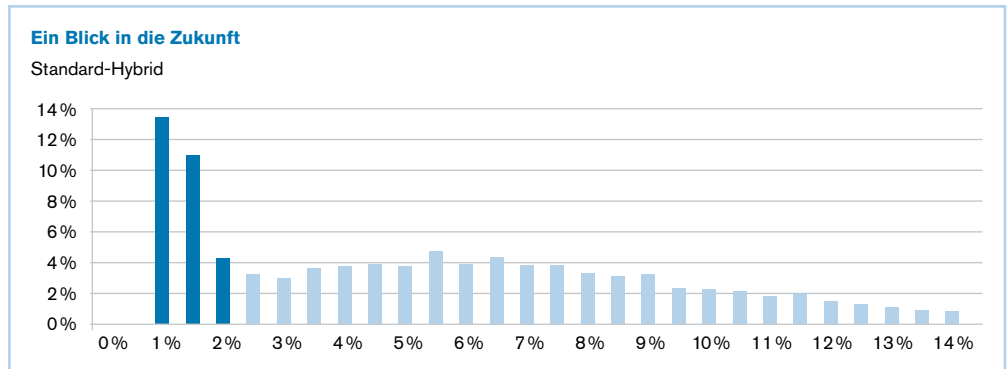


Abbildung 2

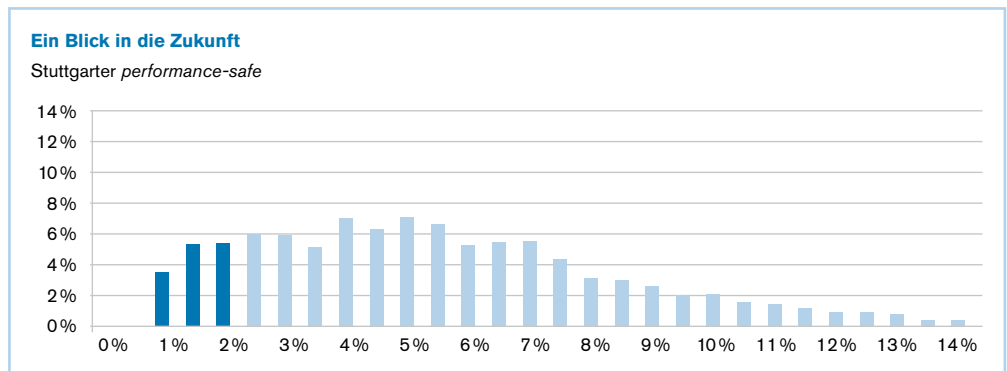


Abbildung 3

Beispielsweise konnte eine Rendite von ca. 7 % in 4 % der Fälle, also in 400 von 10.000 Szenarien erzielt werden: Das ist gut. Richtig problematisch jedoch ist der dunkelblau markierte Bereich. Hier können Sie sehen, dass in fast jedem dritten Szenario weniger als die Inflation erwirtschaftet werden konnte – das ist richtig schlecht! Ursache dafür ist u. A. das prozyklische Investitionsverhalten normaler Hybridprodukte. Deswegen hat die Stuttgarter so lange an ihrem Hybrid-Motor geschraubt, bis eine ausgeglichene Verteilung der zu erwartenden Renditen erzielt werden konnte, wie Sie in Abbildung 3 nachvollziehen können.

ihnen das Know-how. Viel entscheidender ist jedoch die Tatsache, dass vielen Versicherern die zwei Grundvoraussetzungen für einen solchen Hybrid-Motor der nächsten Generation fehlen: Erstens ein hervorragendes Fondsuniversum mit echten Rendite-Trägern für die freien Fonds und zweitens ein starker Deckungsstock mit hohen Reserven und einer langfristig weit überdurchschnittlichen Gesamtverzinsung am Markt. Nur mit diesen Voraussetzungen können Sie den Hybrid-Motor von prozyklisch zu antizyklisch trimmen und so aus Kundensicht optimieren.

Wir haben das Hauptziel erreicht und die meisten „Treffer“ in der Simulation bei einer ordentlichen Rendite zwischen 3 % und 9 %. Natürlich „kostet“ so eine Absicherung auch etwas, jedoch treten diese „Kosten“ nur bei Renditen über 10 % auf – und kein Kunde wird unzufrieden sein,

Diese Effekte können Sie gut nachvollziehen, wenn Sie einen Blick in die Vergangenheit werfen und prüfen: Was wäre passiert, wenn Sie ein Hybrid vor 25 Jahren abgeschlossen hätten? In Abbildung 4 sehen Sie das Ergebnis eines Standard-Hybrids, wenn Sie es vor 25 Jahren Ihrem Kunden verkauft hätten.

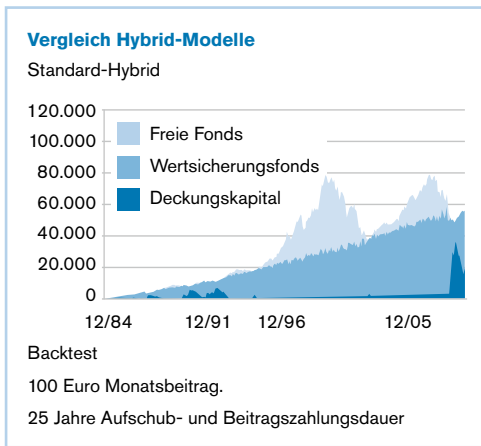


Abbildung 4

Der dunkelblaue Bereich ist das Investment, mit dem die Garantie am effizientesten abgesichert wird, also das Investment in das klassische Deckungskapital. Der Bereich in mittlerem Blau kennzeichnet die ebenfalls Garantie sichernden, aber fondsgebundenen Anlagen in die Wertsicherungsfonds. Die hellblaue Fläche ganz oben beschreibt das Investment in die freien Fonds. Sie erkennen auf einen Blick, dass ein normales Hybrid erst vergleichsweise spät beginnt, eine erkennbare Menge Geld in die freien Fonds zu investieren. Das sind die Fonds, die der Kunde eigentlich haben möchte. Weiterhin nimmt das normale Hybrid durch sein prozyklisches Investment die beiden Kapitalmarktkrisen 2001 und 2008 in vollem Umfang mit.

Abbildung 5 zeigt das Ergebnis des Backtests beim Stuttgarter *performance-safe*.

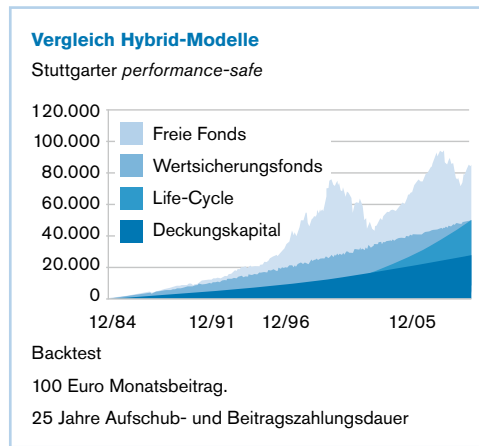


Abbildung 5

Wir haben es geschafft, durch die sukzessive Verbesserung unseres Hybrid-Motors das Investment in die freien Fonds wesentlich früher einsetzen zu lassen und auch nach Kapitalmarktkrisen frühzeitig wieder Geld in die freien Fonds zu investieren, um die Erholung an den Märkten nach einer Krise ebenfalls mitnehmen zu können. Des Weiteren haben wir noch ein Life-Cycle-Modell entwickelt, das zusätzlich das Investment in die freien Fonds gegen Ende der Aufschubdauer erhöht, um gerade am Ende des Aufschubs einen weiteren Rendite-Turbo erzielen zu können. Ein Vergleich der beiden Grafiken zeigt eindeutig: Das Ergebnis des Stuttgarter *performance-safe* kann sich sehen lassen!

Dr. Oliver Horn
Mathematik und Konzepte

Wiederholungsbester!



Und wann setzen Sie auf den Seriensieger?

Zum dritten Mal in Folge Deutschlands bester Maklerversicherer – das ist mehr als ein wiederholter Grund zur Freude für die Stuttgarter. Denn dieser Titel von Focus Money ist immer ein Ansporn, noch ausgezeichnet zu werden. Und das auf allen Ebenen: bei Unternehmens-, Produkt- und Servicequalität.

Also: Setzen auch Sie auf den Seriensieger!

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

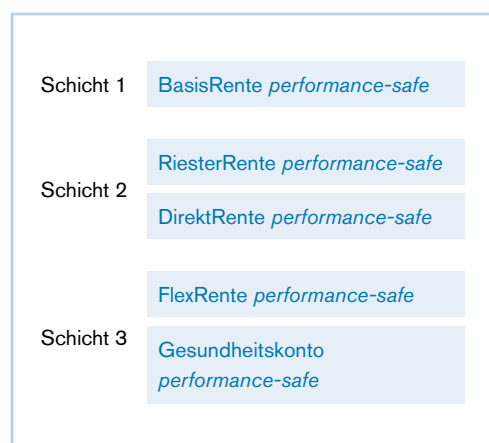
Alles Gute für die Zukunft

performance-safe: Gehen Sie auf Nummer sicher – geben Sie Gas

Ihre Kunden möchten renditeorientiert investieren, auf die Planungssicherheit einer garantierten Rente aber nicht verzichten? Das neue Stuttgarter *performance-safe*-Konzept erfüllt diese Wünsche. Dank intelligenter Möglichkeiten bleiben Ihre Kunden dabei über die gesamte Laufzeit flexibel und können ihre Altersvorsorge so individuell gestalten, wie ihr Leben selbst.

Ein Konzept für alle Schichten

Der Staat fördert verschiedene Formen der Altersvorsorge. Welche die optimale Lösung ist, stimmen Sie individuell auf jeden Kunden ab. Für alle Formen steht *performance-safe* ab 1. März als Motor zur Verfügung. Und mit dem Gesundheitskonto *performance-safe* können Sie sogar effektiv die Gesundheitskosten reduzieren.



Top-Renditen durch Top-Fonds



Die hohen Renditechancen liefert das Fondsinvestment. Und durch den intelligenten Einsatz des hervorragend verzinsten Stuttgarter Deckungsstocks steht bei den *performance-safe* Produkten noch mehr Geld für die Investition in renditestarke freie Fonds zur Verfügung – das bringt Ihren Kunden den Rendite-Turbo. Umso wichtiger ist die Wahl der passenden Fonds: Die Auswahl der freien Fonds kann individuell aus 57 Top-Fonds bzw. Strategien aus allen Anlageklassen und Schwerpunkten gewählt werden. So lassen sich die Chancen der Kapitalmärkte optimal nutzen. Natürlich kann die Anlagestrategie jederzeit verändert werden.



Daneben bietet die Stuttgarter zwei Wertsicherungsfonds mit unterschiedlichen Ausrichtungen. Ihr Kunde kann sich für einen entscheiden – oder beide gleichzeitig besparen. DWS Garant 80 FPI: Weltweit investieren – natürlich in der bewährten Qualität der deutschen Nr. 1.

HSBC Global Emerging Markets Protect 80: Investieren Sie erstmalig in einem Wertsicherungsfonds in die aufstrebenden Emerging Markets. Als größte Bank in den Emerging Markets ist HSBC dafür der ideale Partner.

Intelligente Tools für mehr Ertrag

Natürlich bieten auch die *performance-safe*-Produkte die bewährten kostenfreien Fondstools der Stuttgarter:

- ▶ Aktives Einstiegsmanagement: Schrittweise Umschichtung von Einmalbeiträgen oder Zuzahlungen aus risikoärmeren Quellfonds (z. B. Geldmarkt- oder Rentenfonds) in die Zielfonds. So wird der Cost-Average-Effekt optimal genutzt.
- ▶ Aktives Ausgleichsmanagement: Ihre Kunden profitieren von der automatisierten jährlichen Wiederherstellung der ursprünglich gewählten Fondsauswahl. Sie bringt ein mehr an Rendite in volatilen Kapitalmärkten. Als Neuerung wird das Ausgleichsmanagement auch zwischen den beiden Wertsicherungsfonds angeboten.
- ▶ Ablaufmanagement, das Gegenstück zum Einstiegsmanagement: Risikominimierung durch Umschichtung des Guthabens vor Vertragsende in risikoärmere Fonds.

Mehr Garantie

Bei *performance-safe* kann das Sicherheitslevel frei gewählt und bis zum Rentenbeginn verändert werden.



- ▶ Der flexible Garantieschieber: Ihre Kunden bestimmen, wieviel Sicherheit sie brauchen. Deshalb ist die Höhe des garantierten Kapitals zum Rentenbeginn



in den Schichten I und III zwischen 10 % und 100 % der gezahlten Beiträge frei wählbar. Ändern sich die Wünsche Ihrer Kunden, kann die Garantie nachträglich verändert werden. In der Schicht II ist aufgrund gesetzlicher Vorschriften nur eine Garantie von 100 % möglich.



► **Lock-In:** Das Guthaben der freien Fonds kann ganz oder teilweise abgesichert werden. Die während der Laufzeit erzielten Kurssteigerungen werden so gesichert und erhöhen das zum Rentenbeginn garantierte Kapital zusätzlich. Damit können mehr als 100 % der eingezahlten Beiträge garantiert werden.



► **Die optimierte Sparziel-Info:** Die automatische Information Ihres Kunden bei Erreichen seines persönlichen Sparziels. Er kann dann flexibel über seinen Vertrag entscheiden und z. B. ein Lock-In durchführen, sein Fondsguthaben umschichten oder Kapital aus seinem Vertrag entnehmen.

Hohe Produktqualität

Selbstverständlich besitzen auch die *performance-safe*-Produkte die gewohnt hohe Produktqualität der Stuttgarter. Flexible Anpassungen können während der Anspar- und Auszahlungsphase jederzeit vorgenommen werden, um die Kunden ein Leben lang optimal begleiten zu können.

Dazu zählen unter anderem:



► Flexible Beitragseinzahlungen, Einmalbeiträge oder laufende Beitragszahlung, Zuzahlungen und dynamische Erhöhungen, Reduzierung des Beitrags und Aussetzen der Beitragszahlung. Bei einer Beitragsfreistellung verzichten wir übrigens auf den üblichen Abzug!

► Flexibler Leistungsbeginn und individuelle Auszahlungsoptionen als lebenslange Rente, einmalige Kapitalzahlung oder Kombinationen im Rahmen des Stuttgarter FlexPlus.



► Das Guthaben der freien Fonds können sich die Kunden bei der FlexRente *performance-safe* ohne Stornoabzug auszahlen lassen.

► Bedarfsgerechte Zusatzbausteine gegen Berufsunfähigkeit oder Protekt 5, die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit.

Schalten Sie mit der Stuttgarter den Turbo ein – Top-Sicherheitspaket inklusive. *performance-safe* erfüllt die größten Wünsche Ihrer Kunden: Renditechancen plus garantierte Sicherheit.

Ganz so, wie Sie das vom dreimaligen Maklerversicherer des Jahres erwarten dürfen.

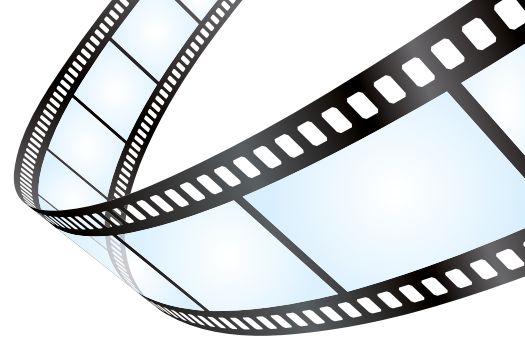
Jens Göhner
Produktmanagement

Wir bringen die PS auf die Straße

Sicherheit	Rendite
✓ Planungssicherheit fürs Alter durch Garantie bis zu 100 % der eingezahlten Beiträge und garantierte Rente	✓ Höherer Anteil freier Fonds durch effizienten Einsatz des Stuttgarter Deckungsstocks
✓ Lock-In zur Absicherung von Börsenerfolgen	✓ Individuelle Fondsauswahl mit zwei parallel besparbaren Wertsicherungsfonds
✓ Leistungsstarker Versicherer als starker Partner – auch in der Rentenphase	✓ Ausgewogenes Rendite-Risiko-Profil

Die Extended Version der Stuttgarter Roadshow

Director's Cut – damit Sie im Bilde sind!



Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich bei Ihren Kunden perfekt in Szene setzen.

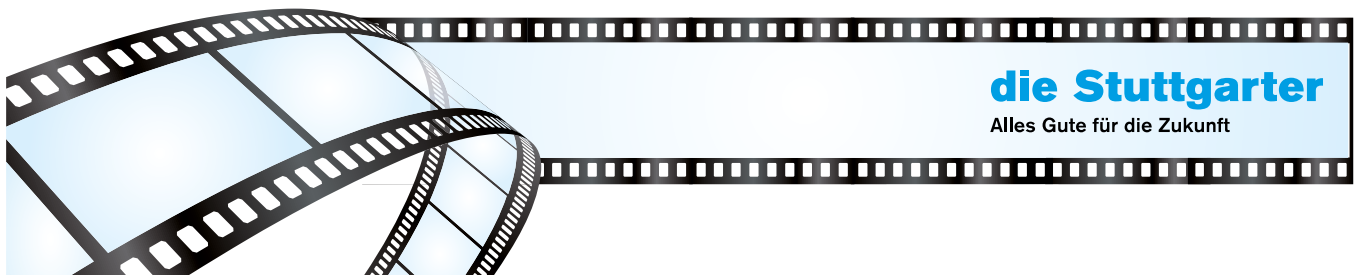
Unter dem Motto „Der richtige Dreh für die Zukunft“ werfen wir gemeinsam mit Ihnen einen Blick hinter die Kulissen unserer Roadshow-Themen. Nutzen Sie die Möglichkeit und sichern Sie sich die besten Plätze – wir freuen uns auf Sie. Rückantwort per

Fax oder per Post. Alle Termine finden Sie auf der Rückseite. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie genaue Information zu Uhrzeit und Ablauf sowie zum Veranstaltungsort.

Datum

Veranstaltungsort

<input type="text"/>	<input type="text"/>
Name	Vorname
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma	Agenturnummer
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Straße	Hausnummer
<input type="text"/>	<input type="text"/>
PLZ	Ort
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon	Fax
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-Mail	



die Stuttgarter
Alles Gute für die Zukunft

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Hamburg, Nagelsweg 37, 20097 Hamburg
Faxantwort an: 040 22941750
Telefon: 040 229417-0

Termine:

01.03.2011	Oldenburg	08.03.2011	Bramsche
02.03.2011	Alt Duvenstedt	24.03.2011	Hamburg
03.03.2011	Hamburg	04.04.2011	Lüneburg

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Berlin, Georgenstr. 22, 10117 Berlin
Faxantwort an: 030 21288650
Telefon: 030 21288630

Termine:

02.03.2011	Rostock-Warnemünde	11.03.2011	Berlin
09.03.2011	Groß Nemerow bei Neubrandenburg	24.03.2011	Berlin

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Hannover, Lange Laube 6, 30159 Hannover
Faxantwort an: 0511 12607050
Telefon: 0511 12607030

Termine:

01.03.2011	Hannover	08.03.2011	Göttingen
02.03.2011	Magdeburg	10.03.2011	Paderborn
03.03.2011	Bielefeld		

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Düsseldorf, Berliner Allee 42, 40212 Düsseldorf
Faxantwort an: 0211 82894815
Telefon: 0211 828948-0

Termine:

15.03.2011	Köln	17.03.2011	Dortmund
16.03.2011	Münster		

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Frankfurt, Städelstraße 10, 60596 Frankfurt
Faxantwort an: 069 66369650
Telefon: 069 663696-0

Termine:

01.03.2011	Frankfurt	17.03.2011	Saarbrücken
09.03.2011	Mannheim	22.03.2011	Frankfurt
10.03.2011	Limburg	23.03.2011	Mannheim
16.03.2011	Mainz und Mannheim		

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Nürnberg
Lina-Ammon-Str. 30
90471 Nürnberg
Faxantwort an: 0911 23091825
Telefon: 0911 230918-0

Termine:

22.02.2011	Himmelkron
23.02.2011	Würzburg
24.02.2011	Regensburg
01.03.2011	Nürnberg

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion Stuttgart
Seyfferstraße 34
70197 Stuttgart
Faxantwort an: 0711 6210601950
Telefon: 0711 621060-0

Termine:

01.03.2011	Stuttgart
15.03.2011	Heilbronn
22.03.2011	Freiburg / Offenburg
29.03.2011	Donaueschingen
31.03.2011	Ulm
05.04.2011	Stuttgart

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Filialdirektion München
Boschetsrieder Str. 69
81379 München
Faxantwort an: 089 59918350
Telefon: 089 599183-0

Termine:

15.03.2011	Ingolstadt
16.03.2011	Landshut
17.03.2011	Aschheim
22.03.2011	Memmingen
23.03.2011	Adelsried
24.03.2011	Rosenheim
29.03.2011	Ohlstadt
30.03.2011	Olching
31.03.2011	Altötting



Neu: *performance-safe* in der Kommunikation

Das Kommunikationskonzept für die *performance-safe* Produkte der Stuttgarter ist breit angelegt und umfasst alle wichtigen Disziplinen. Das Thema dominiert in der gesamten Kommunikation klar das erste Halbjahr 2011. Dabei sieht die Mediaplanung eine breit gestreute Anzeigenkampagne in allen relevanten Print- und Onlinemedien vor.

Als Key Visual spielt das Motiv „TresorTacho“ nicht nur in der klassischen Werbung eine zentrale Rolle. Auch in den Broschüren spiegelt sich die bildhafte und emotionale Darstellung der Symbiose aus Renditechancen und Sicherheit wider. Im Einzelnen sind folgende Druckstücke zu *performance-safe* erhältlich:

- ▶ 9.2.001 – Broschüre FlexRente *performance-safe*
- ▶ 9.2.002 – Broschüre BasisRente *performance-safe*
- ▶ 9.2.003 – Broschüre RiesterRente *performance-safe*



- ▶ 9.3.001 – SIS Mit Sicherheit mehr Renditechancen (zur Funktionsweise des Produkts)
- ▶ 9.3.002 – SIS Highlights zur FlexRente *performance-safe* (vorerst nur digital)
- ▶ 9.3.003 – SIS Highlights zur BasisRente *performance-safe* (vorerst nur digital)
- ▶ 9.3.004 – SIS Highlights zur RiesterRente *performance-safe* (vorerst nur digital)

- ▶ 9.3.005 – SIS Highlights zur DirektRente *performance-safe* (vorerst nur digital)

Als *performance-safe* abschließen lassen sich auch das erfolgreiche Stuttgarter Gesundheitskonto und die DirektRente. Gesonderte *performance-safe* Broschüren für diese beiden Produkte wird es aber nicht geben, die bisherigen bleiben weiterhin gültig. Die Variante *performance-safe* kann der Kunde direkt im Antrag wählen. Zur DirektRente folgt ein SIS Highlights Blatt.

In der PR flankieren wir die wichtigste Produktneueinführung des Jahres mit kontinuierlicher Pressearbeit in allen Fachmedien und der gezielten Platzierung von Autorenbeiträgen und Interviews. Parallel dazu werden wie gewohnt die effektiven und bewährten Kanäle SMS und Inside genutzt, um die Funktionsweise und viele weitere Aspekte der neuen Stuttgarter Hybrid-Produktwelt zu vermitteln.

Sukzessiv erweitern wir in der Online-Kommunikation auf der Stuttgarter Homepage und im Extranet den entsprechenden Content im Produkte-Bereich. Die Entwicklung neuer, serviceorientierter Features im BeratungsNavigator soll ebenfalls im Zuge der Produkteinführung umgesetzt werden. Einzelheiten hierzu werden Sie einer der folgenden SMS-Ausgaben in Form von ausführlichen Einzelbeiträgen entnehmen können.

Auf den Terminen der Stuttgarter Roadshow lernen Sie *performance-safe* kennen und haben die Gelegenheit die wichtigsten Produktfeatures unter die Lupe zu nehmen. In den Wochen danach können Interessierte in den „Director's Cut“ Veranstaltungen tiefer in die *performance-safe* Thematik einsteigen und mehr über die Positionierung des Stuttgarter Hybridkonzepts im Markt erfahren.

Melden Sie sich bequem per Fax an – nutzen Sie das Antwortformular auf Seite 13. Wir freuen uns auf Sie!

Annibale Piccici
Kommunikation

Gehen Sie auf Nummer sicher:
geben Sie Gas



Mit *performance-safe* hohe Renditechancen und Sicherheit in einem

Schließen Sie mit der Stuttgarter des Turbo ab - Top-Sicherheitspaket inklusive! Mit *performance-safe* können Sie Ihren Kunden das Hybridprodukt der nächsten Generation. Nutzen Sie das große Umsatzpotential in allen drei Schichten. Und erfüllen Sie Ihren Kunden die größten Wünsche: Renditechancen plus Sicherheit. Weitere Informationen finden Sie unter

www.stuttgarter.de

die Stuttgarter
Ihre Güte für die Zukunft

Anzeige

Stuttgarter jetzt auch in VOLZ KV-Vergleichsprogramm

Beratung und Vermittlung des Gesundheitskontos noch einfacher

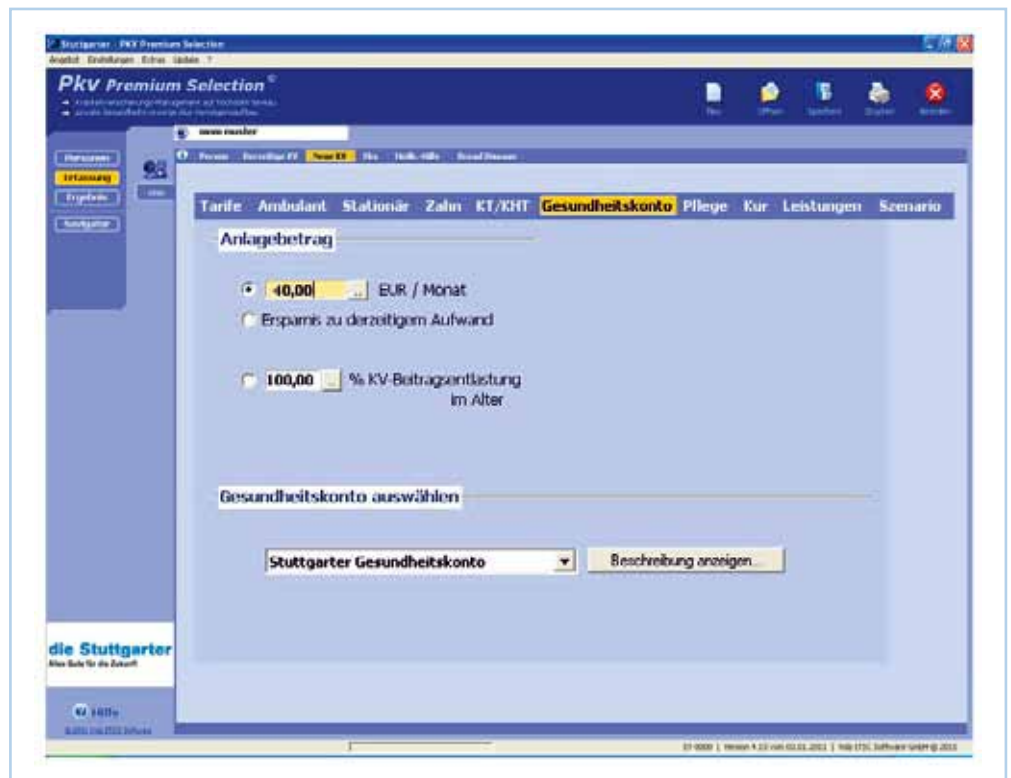


Durch die Integration des Stuttgarter Gesundheitskontos in das KV Premium Selection Programm der VOLZ-Gruppe wird Ihnen ab sofort die Beratung zur Krankenvollversicherung sowie deren Beitragsentlastung im Alter noch leichter gemacht.

Interessenten an Krankenvoll- und Zusatzversicherungen haben die Möglichkeit, künftige Beitragserhöhungen schon heute durch das **Stuttgarter Gesundheitskonto** auszugleichen. Das **Premium Selection Programm (PSP)** des marktführenden Software- und Servicedienstleisters VOLZ ist ein Krankenversicherungsvergleichsprogramm, über das der Berater den direkten Zugang zu den Beiträgen und Bedingungswerken nahezu aller Gesellschaften hat. Jegliche Tarifwünsche des Kunden, etwa bezüglich der Selbstbeteiligung, des Krankentagegelds, der Höhe des Zahnersatzes oder alternativer Heilmethoden, können angegeben und berücksichtigt werden. Zur ersten Berechnung genügt die Angabe des Geschlechts und des Geburtstages. Der Berater erstellt zusammen mit dem Kunden dessen individuellen Leistungskatalog und erhält als Ergebnis die originalen

Tarifwerke der Gesellschaften als Übersicht. Nach Beiträgen und Leistungen sortiert, kann anschließend weiter selektiert werden. Bei Bedarf lassen sich einzelne Versicherer miteinander vergleichen. Sobald sich der Kunde für einen Tarif entscheidet, stehen dem Berater sofort die Antragsformulare der ausgewählten Gesellschaft zum Download bereit.

Der besondere Clou von **PSP**: Beim Vergleich von zwei Tarifen mit identischen Leistungen entscheidet oftmals der aktuell niedrigere Beitrag bei der Wahl des Tarifes. Über künftige Beiträge, vor allem im Rentendasein, spricht kaum ein Berater mit seinen Kunden. Warum? In der Regel deshalb, weil er die Höhe der Beiträge selbst nicht einschätzen kann. Mit **PSP** hat der Berater nun erstmals die Möglichkeit, seinen Kunden nicht nur den aktuellen Beitrag für seine private Krankenversicherung aufzuzeigen, sondern auch die zukünftige Prämienentwicklung bis zum Renteneintrittsalter und darüber hinaus. Unter Angabe einer prozentualen Beitragssteigerung pro Jahr sowie den altersbedingt steigenden Krankheitskosten können Berater und Kunde die Beitragsentwicklung pro Jahr exakt einsehen und



somit für die Zukunft einschätzen. Genau hier greift das **Stuttgarter Gesundheitskonto**: Durch den Wissensvorsprung ergibt sich ein einleuchtender Cross-Selling-Ansatz.

Parallel zum Szenario steigender Prämienbelastung im Alter kann der Berater seinem Kunden sofort Lösungsvorschläge liefern, wie er seine Gesundheitsvorsorge im Alter finanzieren kann. Unter dem Programmpunkt „Beitragsentlastung“ (**Stuttgarter Gesundheitskonto**) kann die Höhe eines Sparbeitrages angegeben werden. Eine tolle Steilvorlage für den Berater. Denn jedem informierten Kunden wird einleuchten, dass der heutige optimale Schutz im Krankenversicherungsbereich ebenso notwendig ist, wie der Aufbau eines Vermögens, das ihm diese Gesundheitsleistungen auch im Alter ermöglicht.

Zusammen mit dem Berater und verschiedenen Sparbeiträgen wird der Kunde feststellen, dass das erzielte Vermögen mitunter nicht nur der Her-

absetzung des monatlichen Krankenversicherungsbeitrages dienen wird, sondern darüber hinaus eine zusätzliche Geldquelle darstellen kann. Diese Synergie macht die Vermittlung des **Gesundheitskontos** noch einfacher und Ihre Beratung noch überzeugender.

Fazit: Eine Beratung – zwei Abschlüsse!

Als speziellen Service bieten wir Ihnen für die ersten 200 neuen Lizenzen einen **Sonderpreis von 40,- Euro** (zzgl. 19 % MwSt) monatlich.

Senden Sie bitte eine E-Mail an Herrn Steven Fischer (steven.fischer@stuttgarter.de). Von ihm erhalten Sie dann umgehend alle weiteren Informationen und Unterlagen.

Götz Schünemann
Organisationsdirektor Nord

Michael Oehme
Oehme FinanzMarketingBeratung

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.

Unsere Online-SMS finden Sie als PDF unter:
www.stuttgarter.de -> Geschäftspartner -> SMS ONLINE.

DMA Corner

Die zertifizierte Weiterbildung 2011

Offizieller Förderer 2010



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Mit der wachsenden Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen, sich ständig ändernden Rahmenbedingungen und steigenden Anforderungen der Kunden nehmen Umfang und Komplexität in der Beratung zu. Durch fundiertes Wissen, Kreativität und die Fähigkeit, Ziele und Wünsche der Kunden zu verstehen, werden langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut. Viele Menschen verwechseln Zutrauen mit Vertrauen. Langfristige Kundenbeziehungen entstehen jedoch letztendlich nur durch echtes Vertrauen.

Kontinuierliche Weiterbildung ist heute das Qualitätsmerkmal schlechthin und gerade für Sie unverzichtbar. Es unterscheidet Sie von anderen Marktteilnehmern. Die Deutsche Makler Akademie unterstützt Sie neben vielen Seminaren in allen Fachbereichen, Unternehmens- und Vertriebsthemen sowie Persönlichkeitsseminaren mit speziellen Weiterbildungsangeboten.

Experte (DMA)

Die praxisorientierten, vertriebllich ausgerichteten Kompaktweiterbildungen stehen mittlerweile in sechs Fachrichtungen zur Verfügung:

- ▶ Experte private Vorsorge
- ▶ Experte betriebliche Altersversorgung
- ▶ Experte Investment
- ▶ Experte Krankenversicherung
- ▶ Experte betriebliche Haftpflichtversicherung
- ▶ Experte gewerbliche und industrielle Sachversicherung

Zertifizierte/r Maklerassistent/in (DMA)

Diese Zertifizierung gibt wertvolle Hilfestellung in allen Bereichen, für die ein/e Assistent/in im Maklerbüro verantwortlich ist. Interessant ist diese zertifizierte Weiterbildung für alle Personen,

die in unterstützender Funktion in einem Maklerunternehmen arbeiten. Themenfelder sind u. a.:

- ▶ Die Rolle der Maklerassistenten zwischen Kunden, Vorgesetzten und Kollegen
- ▶ Kommunikation im Maklerbüro – der Schlüssel zu Ihren Kunden
- ▶ Effiziente Büroorganisation im Maklerunternehmen
- ▶ Marketing beginnt am eigenen Schreibtisch

Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung

„Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung“ ist ein Studium auf Fachwirt-Niveau. Der modulare Aufbau ermöglicht Ihnen, die eigene Weiterbildung flexibel nach den Erfordernissen Ihres Maklerunternehmens zu gestalten und Inhalte sofort in die Praxis umzusetzen. Interessant ist diese umfassende Weiterbildung vor allem für selbstständige Makler/innen und Mehrfachagent/innen. Aber auch Mitarbeiter/innen aus Maklerunternehmen sowie Mitarbeiter/innen im Außendienst, die sich als Makler/in selbstständig machen wollen oder die auf besondere Kenntnisse des Maklergeschäfts angewiesen sind, profitieren davon.

Die Schwerpunkte des Studiengangs:

- ▶ Risikomanagement und Finanzdienstleistung
- ▶ Betriebswirtschaft für Maklerunternehmen
- ▶ Rechtsgrundlagen und VVG
- ▶ Management- und Vertriebskompetenz

Weitere Informationen wie z. B. Dauer, Termine und Seminarorte finden Sie wie immer unter www.deutsche-makler-akademie.de.

Thomas Graeb
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Volkswirtschaft – quo vadis?

Eine Kapitalmarktübersicht

Die kräftige Weltkonjunktur hat etwas an Schwung verloren. Die Entwicklung ist in einzelnen Ländern und Wirtschaftsräumen sehr heterogen. Während die Expansion in den Schwellenländern bereits seit Jahresbeginn leicht abgeflacht ist, haben die Industrieländer erst ab der Jahresmitte 2010 an Dynamik eingebüßt. In Deutschland hat sich der konjunkturelle Aufholprozess mit hoher Dynamik fortgesetzt.

Im Verlauf der ersten drei Quartale 2010 nahm das reale Bruttoinlandsprodukt stark zu. Die deutsche Wirtschaft, die über viele Jahre Schlusslicht im Euroraum gewesen war, steuert nun überdurchschnittliche Wachstumsbeiträge zum Bruttoinlandsprodukt der Währungsunion bei. Die Konjunkturampeln in Deutschland bleiben

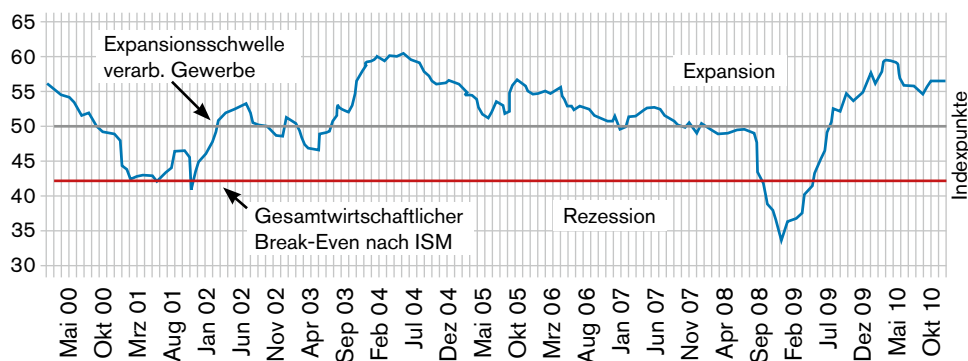
auf Grün, das konjunkturelle Expansionstempo wird 2011 dabei aber merklich geringer sein als im letzten Jahr.

Geldmarktpolitik

Die Inflationsentwicklung gehört zu den wenigen Themen der EZB, bei denen die Alarmglocken derzeit ruhig bleiben. Dies sollte sich auch 2011 und 2012 nicht ändern. Die Kerninflationsrate dürfte relativ stabil bleiben. Lediglich steigende Rohstoffpreise könnten sich auf die Kerninflationsrate auswirken.

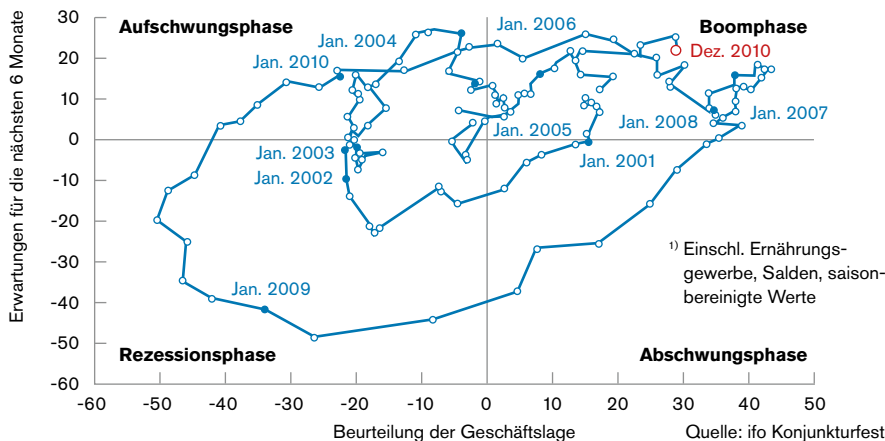
Die derzeitige Eskalation der Schuldenkrise wird eine weniger expansive Geldpolitik der EZB unmöglich machen. Ihre weiteren Schritte sind daher ausschließlich von der Finanzmarktstabilität abhängig.

USA: Einkaufsmanagerindex ISM für das verarbeitende Gewerbe



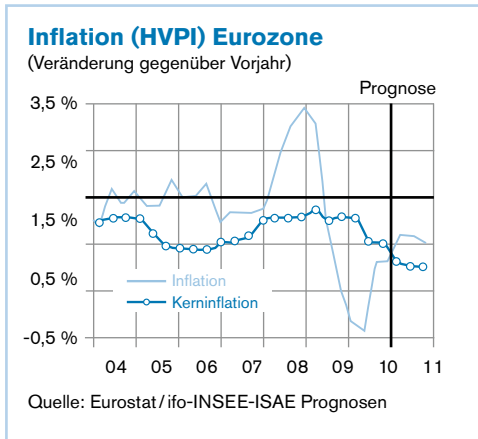
Quelle: Institute for Supply Management, eigene Berechnung

ifo Konjunkturuhr Deutschland Verarbeitendes Gewerbe¹⁾ Zusammenhang zwischen der Lagebeurteilung und den Erwartungen



¹⁾ Einschl. Ernährungsgewerbe, Salden, saisonbereinigte Werte

Quelle: ifo Konjunkturfest

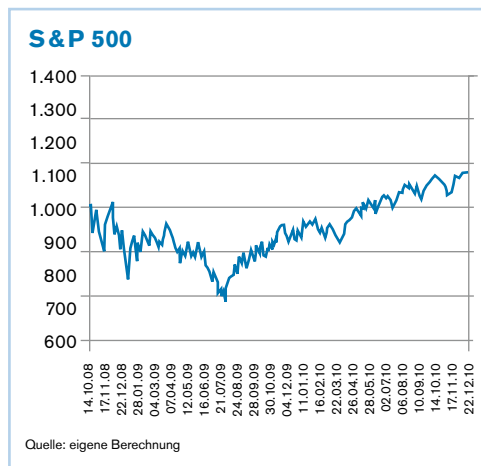


Kapitalmärkte

Eine weiterhin funktionierende Konjunktur und die ausreichend verfügbare Liquidität senden positive Signale in den Aktienmarkt. Steigende Unternehmensgewinne und höhere Dividenden-erwartungen könnten die Aktienmärkte 2011 beflügeln. Die europäische Verschuldungskrise kann jederzeit für zwischenzeitliche Rücksetzer sorgen, wenngleich davon ausgegangen wird, dass sie im Lauf des Jahres politisch gelöst wird. Auch aus den Schwellenländern könnte Gegenwind kommen. Die dortigen Notenbanken könnten sich durch die drohende Inflation genötigt sehen, den Leitzins weiter zu erhöhen und das Wirtschaftswachstum damit etwas zu bremsen.

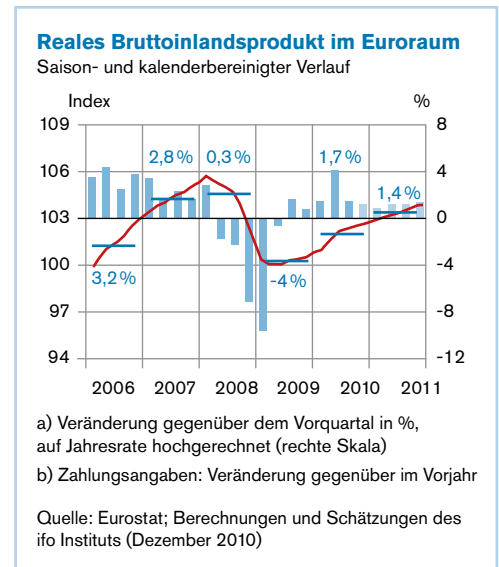
USA

Die Konjunkturdaten deuten nach wie vor auf eine allmähliche Konsolidierung der US-Wirtschaft hin. Das Risiko eines Rückfalls in die Rezession („Double-Dip“-Szenario) tritt dabei immer stärker in den Hintergrund. Gleichzeitig erweisen sich die Gewinnzuwächse der Unternehmen als weiterhin robust, obwohl die Arbeitslosigkeit hartnäckig hoch bleibt. Die Aktienbewertungen erscheinen im Allgemeinen attraktiv für langfristige Investments.



Europa

Die Eurokrise ist momentan Gesprächsthema in allen Medien. Die aktuellen Indikatoren deuten aber auf einen intakten wirtschaftlichen Aufschwung in Europa.

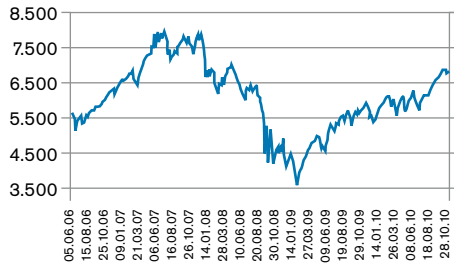


Dabei zeigt sich, dass der Aufschwung eine breitere Basis bekommt. Zum verarbeitenden Gewerbe kommen nun auch die Dienstleister und die Konsumenten als weiterer Antrieb hinzu. Die Indikatoren weisen allerdings eine regionale Heterogenität in der realwirtschaftlichen Entwicklung aus. Dies spiegelt sich letztendlich zum Jahresende 2010 in den Leitindizes der einzelnen Euroländer. Das Jahr 2010 schloss Frankfurt weit aus besser ab als Paris, Madrid oder andere Europa-Börsen. Dort konnten die Anleger froh sein, wenn sie nach zwölf Monaten nicht mit einem Minus nach Hause gingen. Der französische CAC-40 verschlechterte sich auf Jahressicht um 3,3 Prozent, der spanische IBEX um 17,4 Prozent. Lediglich Nichteurostaaten wie die Schweiz und nordische Länder wie Dänemark konnten mit dem DAX mithalten oder ihn sogar übertreffen.

Ein Jahr der Rekorde – das wird 2011 nach der Einschätzung vieler Investment-Experten werden. Der Deutsche Aktienindex (DAX) könnte sogar sein bisheriges Hoch aus dem Jahr 2007 (8151,57) übertreffen. Nur zwei Jahre nach der Finanzkrise hätte sich der Aktienmarkt von Europas größter Volkswirtschaft damit völlig erholt.

Emerging Markets

Die strukturellen Hindernisse der Industriestaaten sind deutlich zutage getreten, der wirtschaftliche Ausblick für die Emerging Markets ist dadurch positiver. Dies sollte mittlerweile unstrittig

Dax

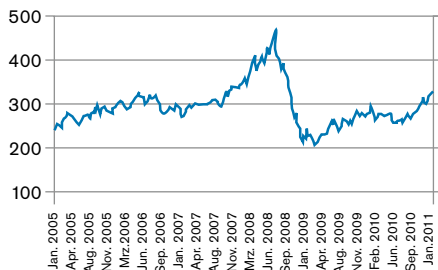
Quelle: eigene Berechnung

sein. Das Potential der Emerging Markets liegt deutlich über dem der Industrieländer: Die öffentlichen und privaten Schuldenstände sind merklich niedriger, das Bankensystem ist in besserer Verfassung. Dies hat zur Folge, dass Unternehmen ihre Absatzmärkte immer stärker in den Emerging Markets suchen und ihre Produktion dorthin verlagern werden.

Die vergangenen zwei Jahre waren ein einziger Stresstest für sämtliche Volkswirtschaften der Welt. Asien und Lateinamerika haben diesen mit Auszeichnung bestanden. Die Story der Emerging Markets wird auch in Zukunft eine entscheidende Rolle einnehmen.

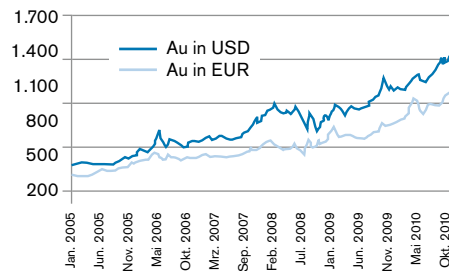
Rohstoffe

Angebot und Nachfrage halten sich derzeit an den meisten Rohstoffmärkten im Gleichgewicht. Vor allem für die konjunkturabhängigen Energie- und Industriemetallmärkte bedeutet dies, dass die global recht komfortablen Vorräte vorläufig nicht nennenswert angezapft werden müssen. Die massive globale Überschussliquidität könnte

CRB Index – Reuters/Jefferies CRB Index

Quelle: eigene Berechnung

2011 dafür sorgen, dass die Rohstoffpreise dennoch tendenziell stärker steigen, als aus fundamentaler Sichtweise zu erkennen ist. Die Düngemittel für den Nährboden des Goldpreises gehen nicht aus – wie z. B. die Staatsschuldenkrise in Europa. Der Goldpreis testet daher immer wieder neue Rekordniveaus, weil Anleger weltweit verunsichert sind.

Goldpreis für 1 Feinunze

Quelle: eigene Berechnung

Fazit

Die Weltwirtschaft ist nach der tiefen Rezession wieder auf Kurs. Dabei geben die Schwellenländer den Ton an. Die Brandherde an den Finanzmärkten und bei den Staatsfinanzen lodern immer wieder auf. Insbesondere in Euroland wird die Diskussion über die Tragfähigkeit der öffentlichen Finanzen noch lange anhalten. Solange das Finanzsystem auf wackeligen Beinen steht, werden die Notenbanken an ihrer Niedrigzinspolitik festhalten. Die Bonitätsentwicklung von Staaten und Unternehmen bleibt ein wichtiges Thema.

Christoph Reber
Produktmanagement

Disclaimer

Die Marktanalyse dient lediglich zu Informationszwecken. Die volkswirtschaftliche Analyse soll zur Diskussion über den Zustand der vergangenen und aktuellen Marktlage anregen. Die Analyse stellt keine Aussage für die zukünftige Entwicklung der Kapitalmärkte dar, sondern repräsentiert den aktuellen Status.

Aktuelle Werte und Konditionen

Fondsübersicht der Stuttgarter (Quelle: CleverSoft)

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs rung	Wäh- rung	Kurs vom	Seit Auflage	Performance			Risiko- klasse
							3 Jahre	1 Jahr	YTD	
Vermögensmandate										
DWS Vermögensmandat-Balance	LU0309483435	01.10.2007	96,47	EUR	18.01.2011	-	-0,80	1,77	0,60	3
DWS Vermögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	101,57	EUR	18.01.2011	-	1,90	1,05	0,35	3
DWS Vermögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	96,45	EUR	18.01.2011	-	1,54	6,08	1,71	3
Aktienfonds International										
C-Quadrat Arts Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	206,36	EUR	17.01.2011	6,20	12,46	21,17	0,33	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	8.963,03	EUR	17.01.2011	11,86	22,53	14,82	-0,39	3
DWS Vermögensbildungsfonds I	DE0008476524	01.12.1970	93,57	EUR	18.01.2011	3,41	-1,01	11,38	4,28	3
Fidelity Funds - International Fund	LU0069451390	31.12.1998	25,80	EUR	17.01.2011	0,40	4,62	19,84	3,45	3
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	25,72	EUR	18.01.2011	9,41	19,73	28,09	0,75	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	31.10.2000	61,63	USD	18.01.2011	9,23	9,98	11,57	0,56	3
Templeton Growth (Euro) Fund A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	9,98	EUR	17.01.2011	-0,02	-4,31	13,80	3,10	3
Aktienfonds Deutschland										
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	115,21	EUR	18.01.2011	8,17	27,80	30,61	3,83	3
Fidelity Funds - Germany Fund	LU0048580004	01.10.1990	27,99	EUR	17.01.2011	7,62	-4,22	20,86	1,23	3
Cominvest Fondak P	DE0008471012	30.10.1950	112,34	EUR	18.01.2011	-	-6,90	24,62	2,44	3
Aktienfonds Europa										
COMGEST EUROPE	LU0039989081	24.06.1992	3.769,89	CHF	17.01.2011	-	-13,02	-1,96	2,92	3
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	10,44	EUR	17.01.2011	10,69	-7,84	13,85	1,66	3
Nordea European Value Fund	LU0064319337	15.09.1989	36,75	EUR	18.01.2011	6,28	8,82	19,40	1,30	3
Templeton European Fund - A(acc) EUR	LU0139292543	03.12.2001	14,64	EUR	17.01.2011	0,57	-14,08	7,97	3,91	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	4,03	EUR	18.01.2011	-	27,41	35,24	0,76	4
Aktienfonds Nordamerika										
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,91	EUR	17.01.2011	4,23	18,27	22,26	4,21	3
Nordea North American Value Fund	LU0076314649	14.03.1997	33,21	USD	18.01.2011	9,05	-10,21	20,20	4,37	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	4,45	EUR	17.01.2011	-	14,11	22,93	3,25	3
Aktienfonds Asien										
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	113,12	EUR	18.01.2011	7,62	8,17	17,45	-1,03	4
JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	68,63	USD	18.01.2011	-	1,01	14,52	2,00	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	34,90	USD	17.01.2011	19,24	16,45	23,72	-2,10	4
Aktienfonds Emerging Markets										
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	796,90	EUR	18.01.2011	13,07	-11,30	28,34	6,02	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	14,89	EUR	17.01.2011	11,66	35,25	31,77	0,48	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	49,21	USD	17.01.2011	10,66	39,88	17,68	-0,98	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	183,41	USD	17.01.2011	21,49	-19,82	1,19	-7,29	5
Comgest Magellan C	FR0000292278	15.04.1988	1.788,25	EUR	17.01.2011	-	19,48	23,99	-1,14	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	40,67	USD	17.01.2011	17,07	10,67	13,74	1,83	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	18,22	EUR	17.01.2011	12,13	-1,19	17,10	0,56	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	5,27	USD	18.01.2011	14,84	28,89	19,51	-0,75	4
Ökofonds										
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	06.04.2001	6,04	EUR	18.01.2011	-6,08	-33,98	-3,66	3,79	5
FT Navigator Sustainability	DE000A0D95R8	01.12.2005	52,00	EUR	18.01.2011	1,04	-3,84	7,35	0,41	3

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs rung	Wäh- rung	Kurs vom	Seit Auflage	Performance			Risiko- klasse
							3 Jahre	1 Jahr	YTD	
Ökofonds										
HSBC GIF - Climate Change	LU0323239441	09.11.2007	6,58	USD	14.01.2011	-	-25,48	1,24	1,55	4
Living Planet Fund - Equity A	LU0169371266	01.07.2003	118,54	EUR	18.01.2011	-	-6,7	7,16	0	3
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	60,3	EUR	17.01.2011	-5,4	-21,88	1,33	3,33	4
Pioneer Funds - Global Ecology A	LU0271656133	30.03.2007	162,25	EUR	17.01.2011	-	-7,91	8,16	2,11	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	24.02.1994	156,63	EUR	17.01.2011	-	11,44	11,26	0,29	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	108,78	EUR	17.01.2011	2,86	19,36	23,58	0,17	4
OekoWorld OekoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	92,5	EUR	18.01.2011	4,11	-14,19	11,57	0,69	3
Branchenfonds										
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	24.03.1997	64,87	EUR	18.01.2011	-	13,99	30,14	0,22	5
Mischfonds										
BlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	03.01.1997	31,68	EUR	18.01.2011	-	16,69	15,37	1,19	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	178,28	EUR	17.01.2011	8,41	24,72	9,07	-0,48	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.277,08	EUR	17.01.2011	9,53	26,34	6,68	0,24	3
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	30.06.1995	1.103,79	EUR	18.01.2011	-	2,56	1,29	-0,38	3
Multi Invest OP R	LU0103598305	15.11.1999	42,3	EUR	18.01.2011	-1,28	-2,89	-0,25	0	3
Strategic Solutions - Schroder Global Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	105,31	EUR	17.01.2011	1,54	9,07	13,07	1,17	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	45,52	EUR	18.01.2011	7,33	13,92	2,83	-0,15	3
Garantiefonds										
							Garantie-Level			
DWS FlexPension II 2019	LU0412313438	01.07.2009	115,9	EUR	18.01.2011	9,96	116,98*	6,12	0,22	1
DWS FlexPension II 2020	LU0412313511	01.07.2009	117,15	EUR	18.01.2011	10,73	117,87*	6,63	0,42	1
DWS FlexPension II 2021	LU0412313602	01.07.2009	118,71	EUR	18.01.2011	11,67	118,71*	7,1	0,62	1
DWS FlexPension II 2022	LU0412313867	01.07.2009	120,64	EUR	18.01.2011	12,84	119,90*	7,86	0,83	1
DWS FlexPension II 2023	LU0412314089	01.07.2009	121,42	EUR	18.01.2011	13,31	120,43*	8,41	1,05	1
DWS FlexPension II 2024	LU0412314162	01.07.2009	122,46	EUR	18.01.2011	13,93	121,18*	9,84	1,27	1
DWS FlexPension II 2025	LU0480050391	01.07.2010	122,99	EUR	18.01.2011	14,95	121,45*	0	1,47	1
*Höchststandsgarantie, Stand 07.11.2011, Quelle: www.dws.de										
Geldmarktfonds										
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	68,18	EUR	18.01.2011	4,46	6,09	0,42	0,18	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	70,44	EUR	18.01.2011	-1,84	5,96	0,66	0,03	1
Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P	LU0128494514	09.10.1998	96,39	EUR	18.01.2011	2,67	6,18	0,31	0,02	1
Immobilienfonds										
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	58,99	EUR	17.01.2011	4,81	10,64	1,96	0,06	2
Rentenfonds										
DWS Vermoögensbildungsfonds R	DE0008476516	01.12.1970	16,31	EUR	18.01.2011	4,65	6,67	-2,21	-0,06	2
Schroder ISF Emerging Markets										
Debt Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,15	USD	17.01.2011	7,69	13,38	-1,29	-0,77	3
Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	17,49	EUR	17.01.2011	-	47,1	13,06	0,58	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB0002363447	08.03.2000	1,56	EUR	18.01.2011	6,01	34,82	12,24	1,97	4
Stuttgarter Strategien										
AllStars2		01.01.2000	194,16		14.01.2011	-	17,85	24,87	1,63	
BalanceStars		01.01.2004	142,11		17.01.2011	5,11	8,57	2,41	0,28	
EmergingStars		01.01.2004	122,59		14.01.2011	-	9,01	23,21	-0,48	
GreenStars		15.04.2009	81,58		17.01.2011	17,55	-8,3	8,88	1,15	

Stuttgarter Policendarlehen: Sollzinssatz 6,25 % p. a., 100 % Auszahlung, Sollzinsbindung auf 10 Jahre.

Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 5-jähriger Sollzinsbindung

Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 10-jähriger Sollzinsbindung

Sollzinssatz	Auszahlungskurs	eff. Jahreszins	Sollzinssatz	Auszahlungskurs	eff. Jahreszins
3,55 %	100,00 %	mit KVP: 3,62 %	3,95 %	100,00 %	mit KVP: 4,04 %

In den Konditionen ist eine Kreditvermittlerprovision von 0,50 % enthalten. Die Konditionen gelten für Finanzierungen bis 50 % des Kaufpreises bzw. der angemessenen Herstellungskosten.

Stuttgarter Gesamtverzinsung im Marktvergleich



Dank ihrer nachhaltig erfolgreichen Geschäftspolitik und stetiger Effizienzsteigerungen deklarierte die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. für 2011 eine attraktive laufende Verzinsung von 4,4 %. Dabei bleibt es aber nicht. Hinzu kommen noch Schlussüberschussanteile und die Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven. Dadurch ergibt sich eine Gesamtverzinsung von satten 5,15 % (bei 25-jähriger Versicherungsdauer nach Assekurata-Modellfall). Und es sind sogar 5,25 %, wenn die Durchschnittsvertragsdauer bei der Stuttgarter von 30 Jahren zugrunde gelegt wird.

Damit gibt die Stuttgarter die erzielten positiven finanziellen Ergebnisse an ihre Versicherten weiter und die Kunden profitieren weiterhin von

einer am Finanzmarkt überdurchschnittlich hohen Überschussbeteiligung.

Die Deklaration für 2011 verdeutlicht, dass die Stuttgarter eine ausgezeichnete Finanzstärke aufweist und damit positive Akzente setzt. Dank einer weitsichtigen Kapitalanlagepolitik sowie einem großen Anteil an stillen Reserven wird die Stuttgarter also auch in diesem Jahr ihrem hohen Anspruch an Verlässlichkeit gerecht.

Mit diesen Kennzahlen liegt die Stuttgarter in der Verzinsung der Versichertenguthaben wieder einmal deutlich über dem Marktdurchschnitt, wie unten stehende Tabelle verdeutlicht.

Stefan Spieler
Marktforschung

Unternehmen	Gesamtverzinsung 2011 nach Assekurata-Modellfall	Laufende Verzinsung 2011
Stuttgarter	5,15 %	4,40 %
Volkswahl Bund	5,01 %	4,35 %
LV 1871	4,86 %	3,85 %
Alte Leipziger	4,84 %	4,10 %
Allianz	4,70 %	4,10 %
Nürnberger	4,54 %	4,00 %
HDI-Gerling	4,50 %	4,00 %
WWK	4,50 %	3,80 %
Swiss Life	4,09 %	3,80 %
Generali	keine Angaben	4,00 %
Zurich Dt. Herold	keine Angaben	3,70 %

Quelle: Assekurata

Die schnellste Route zu mehr Erfolg



Mit dem neuen Stuttgarter **BeratungsNavigator**

Für die bedarfsorientierte und ganzheitliche Kundenberatung bietet der Stuttgarter BeratungsNavigator vor allem eines: eine äußerst einfache Handhabung. Ausgehend von der individuellen Lebenssituation Ihrer Kunden gelangen Sie mit nur wenigen Klicks zum optimalen Vorsorgevorschlag. Rechtssichere Beratungsdokumentation inklusive. Weitere Informationen finden Sie unter

www.beratungsnavigator.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Hohes Tempo mit Sicherheitsweste



Neben den klassischen Rentenmodellen für sicherheitsorientierte Vorsorgesparer und den rein fondsgebundenen Konzepten für renditehungrige Anleger sind neuerdings auch moderne Kombinationen der beiden Ansätze zu finden. Bei den sogenannten Hybridpolicen werden die Kundengelder individuell chancenorientiert angelegt, aber dennoch sicher verwaltet. Dazu werden die Sparbeiträge aufgeteilt: Statt entweder nur in den Deckungsstock des Unternehmens oder nur in freie Investmentfonds zu fließen, ist bei den neuen Modellen beides möglich. Das Aufteilungsverhältnis ist abhängig von der aktuellen Börsenlage und der Restlaufzeit des Vertrags. Es wird laufend überprüft und kann jederzeit wechseln.

Höhere Chancen

Noch einen Schritt weiter gehen die dynamischen 3-Topf-Hybriden. Kerninvestment ist dabei ein spezieller Wertsicherungsfonds, der meist eine 80prozentige Kursabsicherung bietet. Daneben stehen für schlechte Börsenphasen aber immer noch der Deckungsstock und für Boomzeiten die vom Kunden gewählten Investmentfonds zur Verfügung. Monatlich wird die Aufteilung der Kundengelder überprüft und diese bei Bedarf flexibel umgeschichtet. Der dynamische Mechanismus ermöglicht es, dass bei überschaubarem Risiko möglichst viel Kapital dauerhaft in chancenreichen Aktieninvestments angelegt bleibt.

Hybridpolicen Direktversicherer

Moderne Zwitter direkt abschließen

Auch bei den Hybridprodukten gibt es Anbieter, die die Rentenpolice nur über das Internet vertreiben. Allerdings nicht viele. Hier ist die Hannoverische allein auf weiter Flur in die Wertung gekommen. Mit einer Gesamtnote von 2,42 liegt sie dabei sehr gut im Rennen.

Denn allgemein muss man sagen, dass die Noten bei den fondsgebundenen Produkten insgesamt meist etwas schlechter ausfallen als bei den klassischen Rentenversicherungen. Der Grund dafür liegt in der breiten Streuung der

möglichen Rentenleistungen. Denn die Fondspolicen, die Hybridpolicen und die Hybridpolicen mit Sicherungsfonds müssen alle in das gleiche Notenschema passen. Dabei sind je nach Grad der Absicherung deutliche Leistungsunterschiede feststellbar – zunächst grundsätzlich konzeptbedingt. Zugleich sollen auch innerhalb einer Kategorie die Noten zur differenzierten Betrachtung der einzelnen Anbieter führen. Diesem Spagat galt es, gerecht zu werden.

Hybridpolicen Sondertarife

Top-Kombi-Tarife der Spezialisten

Wie bei den reinen Fondspolicen gibt es auch bei den Hybridmodellen Angebote, die nicht mit den anderen Tarifen vergleichbar sind. Dort bei den normalen heimischen Modellen mit dynamischen Renten siegt Allianz mit einer Gesamtnote von 1,67 vor Volkswohl Bund und Neue Leben.

Die Gründe für die hier aufgeführte Sondertabelle sind im Wesentlichen die gleichen wie bei den Fondspolicen. Also das abweichende Konzept der Rentensteigerung sowie die andere Produktgestaltung manch ausländischen Anbieters. Den Siegerpokal der Sondertarife kann sich erneut WWK sichern, diesmal aber gefolgt von Friends Provident und Targo.

Dabei ist festzustellen, dass bei den Hybridprodukten die Tarife von Allianz und WWK eigentlich bei den einfachen hybriden Rentenversicherungen und bei den Hybridpolicen mit Sicherungsfonds gemeldet wurden. Grundsätzlich werden aber alle Gesellschaften mit ein und demselben Tarif nur einmal aufgeführt. Die Produkte der besagten Gesellschaften unterscheiden sich in beiden Policenkategorien jedoch weder hinsichtlich des Tarifs noch durch die Leistungen. Streng genommen haben die Tarife gar keinen eigenen Wertsicherungsfonds, sondern die Sicherheitselemente werden anders gemagt. Folge: Sowohl die Allianz PrivatRente Invest alpha-Balance als auch die WWK Premium FondsRente protect werden nur den einfachen Hybridpolicen zugeordnet.

Krankenkassen pochen in neuem Schreiben auf Verjährung der Beiträge

Nach dem Beschluss des Bundesverfassungsgerichts (BVerfG, Beschluss vom 28.09.2010, 1 BvR 1660/08) müssen Betriebsrentner, die eine Direktversicherung als Versicherungsnehmer privat fortgeführt haben, für diesen Teil der Versicherungsleistung keine Krankenversicherungsbeiträge in der Krankenversicherung der Rentner zahlen. Das hat auch der GKV-Spitzenverband mit Schreiben vom 2.12.2010 bestätigt.

Allerdings sind von der Verbeitragung Betriebsrentner mit Kapital- oder Rentenzahlungen schon seit dem 1.1.2004 betroffen. Nun hat der GKV-Spitzenverband mit Schreiben vom 15.12.2010 an den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft klargestellt, wie mit „Altfällen“ umgegangen werden soll. Er hat vor allem bestätigt, dass für eine Rückerstattung die vierjährige Verjährungsfrist nach § 27 SGB IV anzuwenden ist, d. h. die Ansprüche für Rückerstattung von Beiträgen des Jahres 2006 läuft am 31.12.2010 ab.

Dabei sind folgende Fallkonstellationen zu unterscheiden:

(1) Betriebsrentner, die seit 2004 Widerspruch gegen den Beitragsbescheid ihrer Krankenkasse aufgrund der anhängigen Musterprozesse eingelegt haben und die als Versicherungsnehmer eine Direktversicherung privat fortgeführt haben. Diese Verfahren ruhen, es tritt z. Zt. keine Verjährung ein.

(2) Betriebsrentner, die keinen Widerspruch gegen den Beitragsbescheid der Krankenkasse eingelegt und die als Versicherungsnehmer eine Direktversicherung privat fortgeführt haben. Hier

gelten die Verjährungsfristen. Es muss bis zum 31.12.2010 ein schriftlicher Antrag auf Erstattung der Beiträge gestellt werden.

(3) Betriebsrentner, die zwar keine privat fortgeführte Direktversicherung ausgezahlt bekamen, sondern z. B. Pensionskassen privat fortgeführt haben.

Hier verweist der GKV-Spitzenverband auf die seines Erachtens „instabile Rechtslage“ und will weitere Rechtsprechung abwarten. Hier sollte vorsorglich, wenn dies noch nicht geschehen ist, Widerspruch gegen den Bescheid eingelegt und das Ruhen des Verfahrens beantragt werden. Auch für Auszahlungen, die in vergangenen Jahren erfolgt sind, wird die Verjährung durch den schriftlichen Antrag auf Erstattung der Beiträge oder durch Erhebung eines Widerspruchs nach § 27 SGB IV gehemmt.

Damit die zuständige Krankenkasse den Beitragsbescheid gegebenenfalls korrigieren kann, muss die Zahlstelle, also der Versicherer, die Meldung an die Krankenkasse korrigieren. Dies wird sicherlich noch eine Zeit in Anspruch nehmen, da viele Betriebsrentner betroffen sind.

Für Makler stellt sich damit auch die Frage, ob zukünftig bei Neuabschlüssen nicht Direktversicherungen der Vorzug vor Pensionskassen- und Pensionsfondsverträgen zu geben ist und bestehende Versorgungswerke für Neueintritte zugunsten von Direktversicherungen umstrukturiert werden sollten. Denn aufgrund wachsender Mobilität der Arbeitnehmer kommt es – anders als früher – häufiger auch zu Zeiträumen mit privater Fortführung und Versicherungsnehmerwechsel.



maklerCOCKPIT.DE
gut beraten. mehr verkaufen.

Gehen Sie auf Nummer sicher: Geben Sie Gas



Mit *performance-safe* hohe Renditechancen und Sicherheit in einem

Schalten Sie mit der Stuttgarter den Turbo ein – Top-Sicherheitspaket inklusive: Mit *performance-safe* bieten Sie Ihren Kunden das Hybridprodukt der nächsten Generation. Nutzen Sie das große Umsatzpotenzial in allen drei Schichten. Und erfüllen Sie Ihren Kunden die größten Wünsche: Renditechancen plus Sicherheit. Weitere Informationen finden Sie unter

www.stuttgarter.de

die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft