

### STANDPUNKT

## Überdurchschnittliches Wachstum – starke Kennzahlen

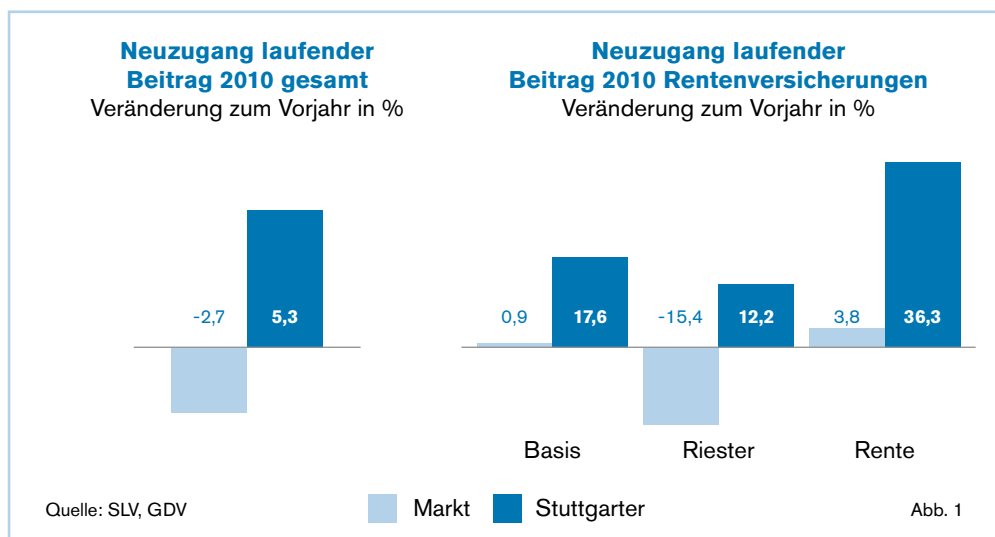
### Die Marktposition der Stuttgarter

Die Stuttgarter hat ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010 hinter sich. Über das Neugeschäft hinaus haben sich auch die Finanz- und Unternehmenskennzahlen hervorragend entwickelt. Sie sind damit ein Beleg für die erfolgreiche Geschäftspolitik des Unternehmens. Mittlerweile liegen die ersten Marktzahlen vor und es lohnt sich ein Vergleich mit der Branche. Soviel vorweg: Die Stuttgarter belegt eine hervorragende Marktposition.

Die vergangenen Jahre waren nicht immer einfach für die Versicherungsbranche. Eine Vielzahl an neuen gesetzlichen Auflagen, regulatorischen Neuerungen und die angeschlagene gesamtwirtschaftliche Lage machten einigen Unternehmen schwer zu schaffen, zum Teil bis heute. Trotz der teilweise immer noch schwierigen gesamtwirtschaftlichen

Rahmenbedingungen ist es der Stuttgarter gelungen, ihre gute Marktstellung zu festigen und weiter auszubauen. Dies verdeutlicht ein Blick auf die Neugeschäftsentwicklung.

Im Gegensatz zum allgemeinen Branchentrend steigerte die Stuttgarter ihr Neugeschäft im abgelaufenen Jahr. Der Neuzugang an laufenden Beiträgen wuchs um 5,3 % – der Markt musste dagegen ein Minus von 2,7 % verbuchen. Dem aktuellen Trend entsprechend sind die Zuwachsraten im Geschäft mit den Einmalbeiträgen noch höher; die Stuttgarter steigerte ihr Neugeschäft um rund 43 %, die Branche erreichte einen Zuwachs von knapp 34 %. Trotz des Zuwachses liegt bei der Stuttgarter der Anteil der Einmalbeiträge am gesamten Neugeschäft unter dem Branchendurchschnitt. Angesichts der hohen Bedeutung des nachhaltigen Geschäfts mit lau-



### INHALT

#### STANDPUNKT

- Überdurchschnittliches Wachstum – starke Kennzahlen

#### PLUSPUNKT

- Rechtsschutz: NRV ist Makler-Champion 2011
- Unfallschutz für Frauen: Die 1000Plus Lady-Unfallversicherung

#### BLICKPUNKT

- bAV Corner
- DMA Corner
- Aktuelle Werte und Konditionen

#### SCHLUSSPUNKT

- Best-of Pressestimmen *performance-safe*
- Rente mit 67 soll Rausschmiss-Subventionen ersetzen
- Halb Deutschland fehlt der Durchblick
- Impressum

fenden Beiträgen ist dies ebenfalls eine positive Entwicklung.

Ein wichtiger Treiber der positiven Entwicklung der Stuttgarter sind ihre Rentenprodukte. Die Konzentration auf dieses Segment hat sich im wahrsten Sinne des Wortes bezahlt gemacht. Die Attraktivität der Stuttgarter Angebote überzeugt sowohl Vermittler als auch Kunden. Der damit verbundene Markterfolg zeigt sich an den entsprechenden Neuzugangssteigerungen.

Im Zuge der Neugeschäftssteigerung wuchs die Beitragssumme des Neuzugangs von rund 890 Mio. Euro auf 952 Mio. Euro. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen ebenfalls von 425 Mio. in 2009 auf 440 Mio. im vergangenen Jahr.

**Eine erfolgreiche Partnerschaft braucht erfolgreiche Partner**

Getreu dem Motto „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ bevorzugen erfolgreiche Vermittler für ihre Geschäftsbeziehungen starke Partner. Wie leistungsfähig die Stuttgarter ist, belegt ein

**Finanzstärke – das Fundament für eine erfolgreiche Zukunft.**

Eine der zentralen Stärken der Stuttgarter ist ihre überdurchschnittliche Finanzstärke. Gerade vor dem Hintergrund wichtiger Zukunftsthemen wie z. B. Solvency II wird dieses Kriterium ein entscheidender Wettbewerbsfaktor für die Gesellschaften. Ein Indikator für die Finanzstärke ist die Eigenmittelquote; diese erhöhte sich bei der Stuttgarter in 2010 auf 251,7 %. Der Wert der Branche sank dagegen von 191 % auf 183 %.

Die Reservequote (=gesamte Reserven in % der Kapitalanlagen) ist ein weiteres Merkmal für die finanzielle Leistungsfähigkeit eines Versicherers. Bei der Stuttgarter ist diese Quote auf 7,5% angewachsen. Der Vergleich zu den 4,2 %, die der Markt vorweisen kann, macht deutlich, wie stabil und ausgezeichnet die Finanzkraft der Stuttgarter ist. Die Ergebnisse auf der Kapitalanlagenseite liegen ebenfalls über dem Marktdurchschnitt: die Stuttgarter erwirtschaftete eine Nettoverzinsung von 4,49 %, die Branche erzielte im Schnitt nur 4,27 %.

**Kennzahlen im Überblick**

2010	Eigenmittelquote	Eigenkapitalquote	Nettoverzinsung der Kapitalanlagen	Nettoverzinsung 3 Jahresdurchschnitt	laufende Durchschnittsverzinsung	Reservequote (gesamte Reserven)	Verwaltungskostenquote
Stuttgarter	251,7 %	2,37 %	4,49 %	4,17 %	4,46 %	7,5 %	2,42 %
Markt*	183,0 %	1,82 %	4,27 %	4,00 %	4,13 %	4,2 %	2,42 %

\*Quelle: GDV-Kennzahlenmappe 2011

Abb. 2

Blick auf weitere Zahlen, Daten und Fakten aus dem Jahr 2010.

Kosten gesenkt, Finanzkraft gestärkt. Auf diesen Nenner kann man es bringen, schaut man sich wichtige Kennzahlen an. So konnte z. B. die Verwaltungskostenquote auf 2,42 % gesenkt werden. Gleichzeitig entwickelten sich die Finanzkennzahlen positiv.

„Wir wollen nicht die Größten sein – es reicht, wenn wir die Besten sind.“ Dies ist die Devise der Stuttgarter. Die Entwicklung der Daten demonstriert, dass dieser Anspruch kein Lippenbekenntnis ist, sondern in allen Bereichen erfolgreich gelebt und in die Tat umgesetzt wird.

Stefan Spieler  
Marktforschung

# 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](http://www.stuttgarter.de)**

**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft

# Rechtsschutz: NRV ist Makler-Champion 2011

**NRV** Rechtsschutz



**In der Sparte Rechtsschutz belegt die NRV den 1. Platz bei der großen Maklerbefragung von Versicherungsmagazin und Service-Value GmbH zum Servicewert für Makler.**

Das Analyse- und Beratungs-Unternehmen ServiceValue GmbH hat in Zusammenarbeit mit der Fachzeitschrift Versicherungsmagazin die große Maklerumfrage „Welchen Servicewert haben die Versicherer für Makler?“ durchgeführt. Dabei wurden insgesamt 1.129 Makler zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Versicherern befragt und der sogenannte Servicewert „P“ – P wie Partner – ermittelt. Unter die Lupe genommen wurden die Sparten Leben, Kranken, Schaden und Recht.

Der Servicewert „P“ gibt Auskunft über den Mehrwert und die Qualität der Vertriebspartnerschaft zwischen Makler und Versicherungsunternehmen aus Sicht des Maklers. „Der Mess- und Analyseansatz für diese Methode schlägt ein neues Kapitel in der Bewertung der vertriebspartnerschaftlichen Zusammenarbeit von Makler und Versicherer auf.“, so das Team der ServiceValue GmbH. Über die reinen Basisleistungen eines Versicherers hinaus, wie Produkt, Prämien, Policierung, Erreichbarkeit usw., werden nach dieser neuen Methode zusätzlich die Dimensionen ermittelt und beurteilt, die einen echten Mehrwert in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit generieren: Integration, Befähigung und Zusatznutzen.

Ob die zentralen Service- und Technikleistungen des Versicherers mit den Strukturen und Prozessen der Makler kompatibel sind, wird im Bereich „Integration“ erfasst und bewertet. Die „Befähigung“ gibt Antwort darauf, ob die Service- und Unterstützungsleistungen des Versicherers auf den Vertriebsfolg des Maklers positiv einwirken. Mit dem „Zusatznutzen“ wird bewertet, ob die angebotenen Service- und Zusatzleistungen des Versicherers einen echten Mehrwert für den Makler bieten.

Im Bereich Rechtsschutz weisen die drei Bestandteile Integration, Befähigung und Zusatznutzen auch eine hohe Relevanz für die Makler-

bindung auf. Doch die Produkte und Prämien sowie die Erfüllung der individuellen Bedürfnisse und Erwartungen stehen für den Makler stärker im Vordergrund als bei den anderen Sparten. Gerade bei den Produkten und Prämien liegt die NRV aus Maklersicht ganz vorne.

Der neue Wettbewerb „Makler-Champion“ wird nun jährlich die jeweils zehn besten Versicherungsunternehmen in den entsprechenden Sparten ermitteln. Die Sieger werden als „Makler-Champion“ ausgezeichnet. Zum ersten „Makler-Champion“ in der Sparte Rechtsschutz wurde die NRV am 23. März 2011 auf Schloss Kriekenbeck gekürt.

## Die Platzverteilung Sparte Rechtsschutz:

2. Platz	Roland
3. Platz	ARAG
4. Platz	Auxilia
5. Platz	Advocard
6. Platz	Concordia
7. Platz	DEURAG
8. Platz	Alte Leipziger (RU)
9. Platz	DMB
10. Platz	D.A.S.

„Die Auszeichnung zeigt, dass die NRV in den vergangenen Jahren mit neuer Mannschaft und aktivem Vertrieb vor Ort den richtigen Weg gegangen ist.“, freut sich Matthias Pendl, Vertriebsdirektor NRV.

Durch eine Online-Befragung wurden die Makler zu über 50 Versicherern in den Sparten Leben, Kranken, Schaden und Recht befragt und es konnten pro Sparte ca. 300 Maklerurteile erfasst und ausgewertet werden. Um aussagekräftige Bewertungen – die nicht etwa zufallsgesteuert waren – zu erhalten, beurteilte der Makler immer nur denjenigen Versicherer, der den eigenen Angaben zufolge für ihn in den betrachteten Sparten am wichtigsten ist.

Ines Stolle  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
NRV Rechtsschutz

# Unfallschutz für Frauen: Die 1000Plus Lady-Unfallversicherung

**Unfälle ereignen sich überall und jederzeit. Zumeist gehen die Unfälle glimpflich aus. Prellungen oder Brüche heilen meistens vollständig aus. Finanzielle Schäden bleiben jedoch häufig zurück. Denn Verdienstaufschlag und/oder Kosten des Heilungsprozesses die die Krankenkasse/Krankenversicherung nicht übernimmt, muss der Versicherte selbst tragen. Wenn dauernde Schäden zurückbleiben, ist der persönliche und finanzielle Schaden umso größer. Vorsorge vor den finanziellen Folgen eines Unfalls sollte deshalb jeder treffen. Am besten mit der Stuttgarter Unfallversicherung, die seit dem Produkt-Relaunch vom Januar 2011 noch besser geworden ist. Für Frauen bietet die Stuttgarter einen besonderen Schutz an.**



Druckstück-Nr. 72.004

## Wen schützt die 1000Plus Lady-Unfallversicherung?

Alle Frauen zwischen dem 18. und 64. Lebensjahr. Ganz gleich, ob kaufmännisch oder körperlich tätig, ob Studentin oder Hausfrau, können sich mit der 1000Plus Lady-Unfallversicherung finanziell absichern. Der Versicherungsschutz gilt

rund um die Uhr, weltweit, im Beruf, zu Hause, beim Sport, im Straßenverkehr, auf Reisen und unabhängig davon, wer den Unfall verschuldet hat. Zudem ist der Versicherungsschutz auf die persönlichen Bedürfnisse von Frauen zugeschnitten.

## Wie sieht der Versicherungsschutz konkret aus?

### 1. Invaliditätsleistung

Bei unfallbedingter Invalidität erfolgt eine Leistung bereits ab 1 % Invaliditätsgrad. Gemäß der „Gliedertaxe“, die Bestandteil der Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen ist, werden z. B. bei Verlust oder Funktionsunfähigkeit eines Zeigefingers 10 %, eines Auges 50 % und eines Arms 70 % Invaliditätsgrad festgelegt. Bei Teilverlust oder Funktionsbeeinträchtigung gilt der entsprechende Teil des jeweiligen Prozentsatzes. Für andere Körperteile und Sinnesorgane, die in der Gliedertaxe nicht geregelt sind, bemisst sich der Invaliditätsgrad danach, inwieweit die normale körperliche oder geistige Leistungsfähigkeit insgesamt beeinträchtigt ist.

Durch die Progression 1000 vervielfachen wir die Invaliditätsleistung, sobald der Invaliditätsgrad 25 % übersteigt, also dann, wenn der Kapitalbedarf durch die Folgen der Unfallverletzung besonders hoch ist. Zum Beispiel zahlen wir bei einem Invaliditätsgrad von 55 % (dies entspricht dem Verlust / der Funktionsunfähigkeit einer Hand) 370 % der Invaliditäts-Grundsumme aus. Durch die Progression 1000 steigt die Invalidi-

Beispiel: Bei 50.000 Euro Invaliditäts-Grundsumme wird bei 55 % Invaliditätsgrad eine Summe von 185.000 Euro (=370 % der Grundsumme) ausgezahlt!

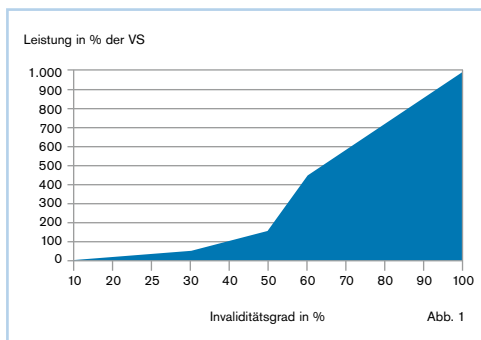
tätsleistung auf bis zu 1000 % der Invaliditäts-Grundsumme (Abb. 1).

## In der 1000Plus-Lady-Unfallversicherung stehen folgende Invaliditätssummen zur Auswahl:

**Lady-Tarif 1:** 25.000 € Invaliditäts-Grundsumme / 250.000 € Leistung bei Vollinvalidität

**Lady-Tarif 2:** 37.500 € Invaliditäts-Grundsumme / 375.000 € Leistung bei Vollinvalidität

**Lady-Tarif 3:** 50.000 € Invaliditäts-Grundsumme / 500.000 € Leistung bei Vollinvalidität



**Verbesserte Gliedertaxe**

Bei Einschluss der verbesserten Gliedertaxe (12,5 % Mehrbeitrag) verbessern sich die Gliedertaxen-Werte massiv.

Beispiele: Verlust oder Funktionsunfähigkeit eines Daumens 35 % (anstelle von 20 %), durch die Progression 1000 erhöht sich die Leistung auf 75 % (anstelle 20 %) der vereinbarten Invaliditäts-Grundsumme. Bei Verlust oder Funktionsunfähigkeit eines Auges 60 % (anstelle 50 %), durch die Progression 1000 erhöht sich die Leistung auf 440 % (anstelle 150 %) der vereinbarten Invaliditäts-Grundsumme!

**2. Kosten für kosmetische Operationen**

Die Versicherungssumme beträgt 25.000 Euro. Als kosmetische Operation gilt eine nach Abschluss der Heilbehandlung durchgeführte ärztliche Behandlung mit dem Ziel, eine unfallbedingte Beeinträchtigung des äußeren Erscheinungsbildes zu beheben. Dabei werden folgende Kosten übernommen: Arzthonorare und sonstige Operationskosten, notwendige Kosten für Unterbringung und Verpflegung in einem Krankenhaus, Zahnbehandlungs- und Zahnersatzkosten aller Zähne. Nachdem heutzutage die meisten privaten und gesetzlichen Krankenkassen nur noch die absolut notwendigen Kosten übernehmen, wird eine kosmetische Operation häufig nicht oder nur teilweise von der Krankenversicherung bezahlt. Die Leistungsart „Kosmetische Operationskosten“ in der Unfallversicherung ist daher wichtiger denn je!

**3. NEU: Einmalzahlung bei schwerer Erkrankung mit frauenspezifischen Krebserkrankungen**

Das Erleiden einer schweren Erkrankung – ein Schock. Wenn dann neben den gesundheitlichen Sorgen finanzielle Ängste hinzukommen, ist das Leid noch größer. Als schwere Erkrankung haben wir den Herzinfarkt, Schlaganfall, Nierenversagen, die Erblindung, Brustkrebs, Gebärmutterhalskrebs und Eierstockkrebs definiert. Versicherbar sind – je nach gewähltem Tarif – 5.000 bis 15.000 Euro Einmalzahlung.

**4. Unfalltod**

Stirbt die Versicherte infolge eines Unfalls innerhalb von zwei Jahren nach dem Unfall, wird die Todesfallleistung von 10.000 Euro ausgezahlt. Die Zahlung erfolgt an den „Bezugsberechtigten im Todesfall“, den der Versicherungsnehmer bei der Antragstellung frei bestimmen kann (eine Änderung des Bezugsberechtigten ist natürlich jederzeit durch eine formlose schriftliche Erklärung möglich).

**5. Bergungs- und Rettungskosten**

Bis zu 100.000 Euro werden im In- und Ausland für Such- und Rettungskosten gezahlt.

Beispiel: Während einer Wanderung in den Bergen rutscht die Versicherte beim Benutzen eines Trampelpfades ab und stürzt eine 20 Meter tiefe Böschung herab. Die herbeigerufene Bergwacht kommt der Versicherten zu Hilfe. Ein Rettungshubschrauber fliegt die Versicherte in das nächste Kreiskrankenhaus. Die Kosten des Rettungseinsatzes von 4.000 Euro möchte die Krankenversicherung nicht übernehmen. Zum Glück hat die Versicherte eine Unfallversicherung bei der Stuttgarter inklusive Übernahme von Bergungs- und Rettungskosten.

**6. Unfall-Krankenhaustagegeld**

Versichert ist ein Tagegeld ab dem ersten Tag von 20 Euro. Für jeden Tag, den sich die Versicherte wegen eines Unfalls in vollstationärer Behandlung in einem Krankenhaus befindet, wird das vereinbarte Unfall-Krankenhaustagegeld gezahlt. Damit lassen sich Zusatzkosten im Krankenhaus und ein eventueller Verdienstausschlag auffangen. Die Stuttgarter zahlt bis zu fünf Jahre lang und darüber hinaus, wenn eine Nachbehandlung nicht früher möglich war, das Unfall-Krankenhaustagegeld.

**7. Reha-Management**

Besonders nach einem schweren Unfall ist es wichtig, möglichst schnell Entscheidungen zu treffen. Doch Betroffene und Angehörige müs-

sen sich oft „blind“ auf die Ärzte verlassen. Die Stuttgarter lässt die Versicherte bei einem Unfall, der voraussichtlich zu einer Invalidität von mindestens 50 % führt, nicht allein. Es stehen ihr zusätzlich unabhängige Fachleute beratend zur Seite – mit bis zu 30 Stunden Beratung, Organisation und Unterstützung. Damit die Versicherte nicht nur schnell, sondern auch richtig entscheidet. Außerdem werden Kostenzuschüsse für Rehabilitation (bis 5.000 Euro) und Pflegeheim (bis 9.000 Euro) gezahlt. Wenn sich der Invaliditätsgrad von mindestens 50 % bestätigt, erhält die Betroffene sogar weitere Zuschüsse zur Hilfsmittelversorgung (bis 25.000 Euro) für eine behindertengerechte Gestaltung des Zuhauses (bis 30.000 Euro), für einen Autoubau (bis 15.000 Euro) oder zur beruflichen Rehabilitation (bis 20.000 Euro).

**Unfall-Rente**

Die Unfall-Rente kann zusätzlich zur 1000Plus-Lady-Unfallversicherung oder separat abgeschlossen werden. Versicherbar sind – je nach Tarif – zwischen 250 Euro, 500 Euro oder 750 Euro Unfall-Rente, die die Versicherte ein Leben lang erhält, wenn unfallbedingt ein Invaliditätsgrad von wenigstens 50 % festgestellt wird.

**Das Besondere an der Unfall-Rente der Stuttgarter:**

- ▶ Verdoppelung der Rentenzahlungen ab 90 % Invaliditätsgrad
- ▶ 10 Jahre Rentengarantie (Hinterbliebenenschutz). Hat die Versicherte z. B. zwei Jahre

lang die Unfall-Rente erhalten und stirbt dann eines natürlichen Todes, zahlen wir die Rente in voller Höhe weitere acht Jahre an die Hinterbliebenen

- ▶ Optimierbar mit der verbesserten Gliedertaxe

Mit der Unfall-Rente ist lebenslanger, verlässlicher finanzieller Schutz nach einem schweren Unfall möglich.

**Zusätzliche Leistungsarten**

Zusätzlich versicherbar sind weitere Leistungsarten wie z. B. die erweiterte Übergangsleistung, Genesungsgeld und Familienhilfe Plus, um den Versicherungsschutz den persönlichen Bedürfnissen der Versicherten anzupassen.

**Beitragsfreie Leistungsverbesserungen**

Durch die 1000Plus Lady-Unfallversicherung der Stuttgarter sind beitragsfreie Leistungsverbesserungen mitversichert, die über das übliche Maß der vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) empfohlenen Musterbedingungen hinausgehen. Versicherungsschutz besteht u. a. bei:

- ▶ Rettungsmaßnahmen von Menschen, Tieren oder Sachen
- ▶ Unfällen durch Gase und Dämpfe
- ▶ Nahrungsmittelvergiftungen
- ▶ FSME-Infektionen oder Borreliose durch Zeckenbiss
- ▶ Impfschäden
- ▶ Gesundheitsschädigungen durch Strahlen
- ▶ Tauchunfällen

Versicherungsleistungen	Lady-Tarif 1		Lady-Tarif 2		Lady-Tarif 3	
Leistung bei Vollinvalidität (Progression 1000)	250.000,00 €		375.000,00 €		500.000,00 €	
Invaliditäts-Grundsomme	25.000,00 €		37.500,00 €		50.000,00 €	
Kosten für kosmetische Operationen	25.000,00 €		25.000,00 €		25.000,00 €	
Einmalzahlung bei schwerer Erkrankung	5.000,00 €		10.000,00 €		15.000,00 €	
Unfalltod	10.000,00 €		10.000,00 €		10.000,00 €	
Bergungs- und Rettungskosten	100.000,00 €		100.000,00 €		100.000,00 €	
Unfall-Krankenhaustagegeld	20,00 €		20,00 €		20,00 €	
Reha-Management	100.000,00 €		100.000,00 €		100.000,00 €	
bei Dauer	3 Jahre	1-2 Jahre	3 Jahre	1-2 Jahre	3 Jahre	1-2 Jahre
<b>Monatlicher Beitrag</b>	<b>13,61 €</b>	<b>15,12 €</b>	<b>20,00 €</b>	<b>22,24 €</b>	<b>26,41 €</b>	<b>29,37 €</b>
Ohne Reha-Management	12,33 €	13,70 €	18,72 €	20,82 €	25,13 €	27,94 €
Ohne Einmalzahlung bei schwerer Erkrankung	9,78 €	10,87 €	12,34 €	13,72 €	14,92 €	16,59 €
Ohne Reha-Management und Einmalzahlung bei schwerer Erkrankung	8,50 €	9,44 €	11,07 €	12,30 €	13,64 €	15,17 €
<b>Unfall-Rente</b>						
Zusammen mit Lady-Tarif oder separat zu beantragen	<b>500 €</b> Unfall-Rente monatlich ab 90 %, <b>250 €</b> ab 50 %, monatlicher Beitrag 3,92 € (3 Jahre Dauer) / 4,37 € (1-2 Jahre Dauer) <b>1.000 €</b> Unfall-Rente monatlich ab 90 %, <b>500 €</b> ab 50 %, monatlicher Beitrag 7,84 € (3 Jahre Dauer) / 8,73 € (1-2 Jahre Dauer) <b>1.500 €</b> Unfall-Rente monatlich ab 90 %, <b>750 €</b> ab 50 %, monatlicher Beitrag 11,78 € (3 Jahre Dauer) / 13,09 € (1-2 Jahre Dauer)					

Abb. 2

- ▶ Unfällen im Wasser (Ertrinken, Ersticken)
- ▶ Erfrierungen
- ▶ Unfall durch Schlaganfall oder Herzinfarkt (Schlaganfall oder Herzinfarkt innerhalb einer Stunde nach dem Unfall gelten als Unfallfolge)
- ▶ Leibliche Kinder und Geschwister sind bis zu 12 Monate nach der Geburt mitversichert. Ehepartner und eingetragene Lebenspartner sind dies bis zu 6 Monate nach der Heirat bzw. Eintragung der Lebenspartnerschaft.
- ▶ Muss die Versicherte wegen eines Unfalls ambulant operiert werden und ist sie dadurch für mindestens 7 Tage vollständig arbeitsunfähig, zahlen wir für 7 Tage das versicherte Unfall-Krankenhaustagegeld.
- ▶ Bei einem Unfall im Ausland, der einen Klinikaufenthalt vor Ort erforderlich macht, zahlen wir sogar das Doppelte des vereinbarten Unfall-Krankenhaustagegeldes.
- ▶ Unfälle durch Trunkenheit sind mitversichert, beim Lenken von Kraftfahrzeugen bis maximal 1,1 Promille.

#### Was kostet die 1000Plus Lady-Unfallversicherung?

Je nach Tarif, Vertragsdauer und Umfang ist der Versicherungsschutz schon ab 8,50 Euro monatlich möglich (Abb. 2).

#### Weitere Vorteile der 1000Plus Lady-Unfallversicherung

- ▶ Einfacher Antragsaufbau
- ▶ Leistungspakete mit eingedruckten Beiträgen erleichtern den Verkauf zusätzlich
- ▶ Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit des Versicherungsnehmers
- ▶ Keine Gesundheitsfragen bei Antragstellung

#### Verkaufsunterstützung

- ▶ Verkaufshilfe Broschüre inkl. Antrag (Druckstück-Nr. 7.2.004)
- ▶ Verkaufshilfe SIS-Blatt Leistungsverbesserungen/Produktvorteile (Druckstück-Nr. 7.3.002)
- ▶ Verkaufshilfe SIS-Blatt „Schwere Erkrankungen“ (Druckstück-Nr. 7.3.007)

Natürlich ist eine Angebotserrechnung und die Antragserstellung auch über den Stuttgarter BeratungsNavigator möglich.

Wenn Sie Fragen zur Unfallversicherung haben, freue ich mich über Ihre Kontaktaufnahme.

Günther Ambro  
Produktentwicklung H/U Sach  
guenther.ambro@stuttgarter.de

# Damit das Leben so schnell wie möglich wieder rund läuft



## Mit der Stuttgarter Unfallversicherung

Jetzt fahren Sie mit dem Unfallschutz der Stuttgarter noch sicherer: Unsere neuen Unfallprodukte bieten noch verlässlicheren Schutz vor Unfallgefahren in Haushalt, Freizeit und Beruf. Nutzen Sie das wachsende Umsatzpotenzial: Bieten Sie Ihren Kunden unsere verbesserten Unfalltarife an – mit vielen neuen Leistungserweiterungen. Weitere Informationen finden Sie unter

[www.stuttgarter.de](http://www.stuttgarter.de)

**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft

## bAV Corner

### Deutsche Makler Akademie startet moderiertes bAV-Forum



**Die Deutsche Makler Akademie hat am 01.05.2011 das neue bAV-Forum auf Campus M virtuell – der onlinebasierten Lern- und Weiterbildungsplattform eröffnet. Aktiv moderiert wird das Forum von den Expertinnen auf dem Gebiet der betrieblichen Altersversorgung, Dr. Henriette Meissner, Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH und Margret Kisters-Kölkes, Rechtsanwältin und Steuerberaterin sowie den Mitgliedern des Fachkreises bAV der Deutschen Makler Akademie.**

Das bAV-Forum steht allen geprüften DMA-Experten „betriebliche Altersversorgung (DMA)“ und interessierten Fachkollegen nach einmaliger Registrierung zur Verfügung ([www.campus-makler.de](http://www.campus-makler.de)). Das neue bAV-Forum behandelt aktuelle Praxisfragen, liefert Nachrichten und Informationen, zum Beispiel zu Wertkonten, und informiert über aktuelle Seminare, Workshops und Veranstaltungen. „Neben dem fachlichen Austausch und der Möglichkeit, Fragen rund um die bAV zu stellen, freuen wir uns in erster Linie auf den Aufbau eines Netzwerkes aus bAV-Experten und

solchen, die es werden wollen“, so Norbert Lammers, Geschäftsführer der Deutschen Makler Akademie.

Die Deutsche Makler Akademie ist seit Gründung 2006 der Spezialist in der Aus- und Weiterbildung für Makler und Mehrfachagenten und bietet ein umfassendes Aus- und Weiterbildungsprogramm, das auf die speziellen Anforderungen unabhängiger Vermittler in der Assekuranz- und Finanzdienstleistungsbranche zugeschnitten ist. Inzwischen hat die Deutsche Makler Akademie über 900 Experten „betriebliche Altersversorgung (DMA)“ zertifiziert und bietet nun mit CAMPUS M virtuell den nächsten Schritt an.

Die über 900 Experten „betriebliche Altersversorgung (DMA)“ werden automatisch benachrichtigt und erhalten ihre Zugangsdaten. Zusätzlich können sich auch andere Interessierte anmelden und bis zum 31.12.2011 das Forum kostenfrei testen. Die Stuttgarter Versicherung ist offizieller Förderer der DMA, Mitglied im Fachkreis bAV der DMA und unterstützt dieses Projekt der DMA.

Sie möchten gerne einen Zugang zum bAV-Forum der DMA? Senden Sie eine E-Mail an Ihren BD / FD der Stuttgarter oder an den Leiter der Vertriebsunterstützung bAV, Thomas Vietze ([thomas.vietze@stuttgarter.de](mailto:thomas.vietze@stuttgarter.de)). Wir unterstützen Sie gerne bei der Freischaltung durch die DMA.

### Tantiemen des GGF in der bAV: BFH stellt Richtlinien auf



**Gerne wandelt der GGF Tantiemen in eine Zusage auf bAV um. Damit dies steuerlich grundsätzlich anerkannt wird, muss die Umwandlungsvereinbarung vor Fälligkeit der Zahlung getroffen werden. Bei einem Arbeitnehmer bestimmt sich die Fälligkeit aus dem vereinbarten Zahltermin im Arbeitsvertrag. Anders liegt, wie der Bundesfinanzhof am 03.02.2011 (VI R 66/09) entschieden hat, die Sachlage beim alleinigen oder beherrschenden GGF. Der Anspruch auf Tantiemen wird mit Feststellung des Jahresabschlusses fällig, sofern nicht zivilrechtlich wirksam und fremdüblich eine andere Fälligkeit vertraglich vereinbart ist.**

#### Der Sachverhalt:

Streitig war, ob einem beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer eine Tantieme zugeflossen ist, auf deren Auszahlung er zugunsten einer Pensionszusage verzichtet hat. Geklagt hatte eine GmbH, deren Geschäftsführer zugleich alleiniger Gesellschafter der Klägerin ist. Im Geschäftsführerdienstvertrag wurde vereinbart, dass dieser neben einem Festgehalt eine Gewinnbeteiligung in Höhe von 50 % des Jahresüberschusses laut Steuerbilanz der GmbH erhalten soll. Weiter wurde geregelt, dass diese Gewinnbeteiligung innerhalb von drei Monaten nach Bilanzerstellung ausbezahlt ist.

Durch Gesellschafterbeschluss vom 12. August 2004 wurden die Bilanz und der Jahresabschluss der Klägerin zum 31. Dezember 2003 genehmigt. Für die Bilanz auf den 31. Dezember 2004 erfolgte die Genehmigung des Abschlusses am 30. Juni 2005.

Der GGF schloss mit der GmbH am 16. September 2004 (also nach Feststellung des Jahresabschlusses) eine „Vereinbarung über Gehaltsverzicht im Zusammenhang mit der Erteilung einer Pensionszusage“. Die Abänderung des Anstellungsvertrages sollte mit Wirkung zum 1. November 2004 erfolgen. Der GGF erklärte einen Verzicht auf seinen Tantiemeanspruch für das Jahr 2003 in Höhe von 59.000 Euro zum 1. November 2004. Zum Ausgleich dieses Verzichts erteilte die Klägerin eine Pensionszusage, deren Regelung einer gesonderten Vereinbarung vorbehalten blieb. Der GGF konnte nach der Vereinbarung jedes Jahr neu entscheiden, ob und in welcher Höhe er auf Gehalt/Bezüge verzichtet. Am 22. September 2005 (also wieder nach Feststellung des Jahresabschlusses) erklärte der GGF den Verzicht auf den Tantiemeanspruch für das Jahr 2004 in Höhe von 40.000 Euro mit Wirkung zum 1. November 2005 zu Gunsten der am 18. Oktober 2004 erteilten Pensionszusage. Die Klägerin behandelte die Verzichtserklärungen und die entsprechende Pensionszusage als Gehaltsumwandlung in eine wertgleiche Anwartschaft auf Versorgungsleistungen nach dem Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung und führte keine Lohnsteuer ab.

Nach einer Lohnsteuer-Außenprüfung nahm das Finanzamt die GmbH u. a. für nicht abgeführte Lohnsteuer auf die Tantiemen des GGF für die Jahre 2003 und 2004 in Haftung. Der BFH konnte zwar im vorliegenden Fall den Zeitpunkt des Zuflusses u. a. nicht endgültig klären und hat dies an das Finanzgericht Nürnberg zurückverwiesen. Der BFH hat aber gleichzeitig Leitlinien für den Zufluss einer Tantieme des beherrschenden GGF aufgestellt und damit für mehr Rechtsklarheit gesorgt.

Für normale Arbeitnehmer tritt nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung der Zufluss mit der Erlangung der wirtschaftlichen Verfügungsmacht ein. Das ist in der Regel der Zeitpunkt des Eintritts des Leistungserfolgs oder der Möglichkeit, den Leistungserfolg herbeizuführen. In der Regel fließen Geldbeträge dadurch zu, dass sie dem Empfänger bar ausbezahlt oder einem Konto des Empfängers bei einem Kredit-

institut gutgeschrieben werden. Beim beherrschenden GGF sieht dies der BFH differenzierter: Bei beherrschenden GGF kann ein Zufluss von Einnahmen auch ohne Zahlung oder Gutschrift bereits früher vorliegen. Danach fließt dem alleinigen oder jedenfalls beherrschenden GGF eine eindeutige und unbestrittene Forderung gegen „seine“ Kapitalgesellschaft bereits mit deren Fälligkeit zu, denn ein beherrschender Gesellschafter hat es regelmäßig in der Hand, sich geschuldete Beträge auszahlen zu lassen, wenn der Anspruch eindeutig, unbestritten und fällig ist. Allerdings werden von dieser Zuflussfiktion nur Gehaltsbeträge und sonstige Vergütungen erfasst, die die Kapitalgesellschaft den sie beherrschenden Gesellschaftern schuldet und die sich bei der Ermittlung des Einkommens der Kapitalgesellschaft ausgewirkt haben. Fällig wird der Anspruch auf Tantiemen erst mit Feststellung des Jahresabschlusses, sofern die Vertragsparteien nicht zivilrechtlich wirksam und fremdüblich eine andere Fälligkeit im Anstellungsvertrag vereinbaren.

Im vorliegenden Fall stellte der BFH folgende Maßstäbe zum Zufluss bei beherrschenden GGFs auf: 1. Es ist zu prüfen, ob sich die Tantieme auf das Einkommen der GmbH auswirkt. Das ist z. B. der Fall, wenn sich eine Pensionsrückstellung gewinnmindernd auswirkt. Erst wenn eine solche Gewinnminderung bei der GmbH festgestellt wird, wäre die Zuflussfiktion für den beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer anzuwenden.

2. Es ist, wenn eine Gewinnminderung vorliegt, zu prüfen, ob eine zivilrechtlich wirksame Fälligkeit abweichend vom Zeitpunkt des Jahresabschlusses vereinbart wurde. Im entschiedenen Fall war laut Anstellungsvertrag die Tantiemeforderung erst drei Monate nach der Feststellung des Jahresüberschusses fällig. Der BFH stellt klar: Die zivilrechtlichen Regelungen in einem Anstellungsvertrag zwischen einem beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer und „seiner“ Kapitalgesellschaft sind grundsätzlich auch im Steuerrecht beachtlich.

3. Und schließlich ist zu prüfen, ob die abweichend vereinbarte Fälligkeit auch „fremdüblich“ ist. Die Fremdüblichkeit einer derartigen Vereinbarung bestimmt sich nach den Grundsätzen über die verdeckte Gewinnausschüttung. Danach ergibt sich nach Meinung des BFH hier keine Unbeachtlichkeit der vertraglichen Regelung. Denn die Vereinbarung zwischen GGF



**maklerCOCKPIT.DE**  
gut beraten. mehr verkaufen.



und GmbH war arbeitsrechtlich und nicht gesellschaftsrechtlich veranlasst. Dies begründen die obersten Finanzrichter wie folgt: Eine gesellschaftsrechtliche Veranlassung ist u. a. dann anzunehmen, wenn die Tantiemvereinbarung zwar für die Gesellschaft günstig ist, aber ein fremder Geschäftspartner in seinem eigenen Interesse die Vereinbarung nicht getroffen hätte. Vorliegend hätte sich jedoch auch ein fremder Geschäftsführer bei sonst gleichen Umständen auf die konkrete Tantiemvereinbarung eingelassen. Denn üblicherweise benötigte die Gesellschaft bei höheren Tantiemen Zeit, um die Liquidität für die Auszahlung herzustellen. Drei Monate sind dafür (noch) keine unangemessen lange Zeitspanne.

Im Übrigen muss die Entgeltumwandlung natürlich auch den sonstigen Anforderungen an eine Zusage genügen.

Damit hat der BFH ein „Kochrezept“ für die Umwandlung von Tantiemen eines beherrschenden GGF in eine Zusage auf bAV aufgestellt. Man kann nur hoffen, dass dies zum Anlass genommen wird, die Anstellungsverträge der beherrschenden GGF nochmals sorgfältig zu prüfen. Ansonsten darf sich das Finanzamt freuen.

maklercockpit.de

## Impressum

### Herausgeber:

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

Telefon: 0711 665-0  
Internet: [www.stuttgarter.de](http://www.stuttgarter.de)  
E-Mail: [sms@stuttgarter.de](mailto: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](http://www.stuttgarter.de) -> Geschäftspartner -> SMS ONLINE.

## DMA Corner

### bAV – der Turbo der Altersversorgung

**Private Vorsorge wird immer wichtiger. Vor allem die betriebliche Altersversorgung spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Denn alleine schon die Möglichkeit durch Steuer- und Sozialversicherungersparnisse einen erheblichen Teil der Altersversorgung zu finanzieren, bietet dem Einzelnen damit die Chance, eine gute und rentable Rente im Alter zu erreichen. Und nicht zu vergessen: damit die Lohnnebenkosten der Firmen erheblich zu senken. Im Bereich betriebliche Altersversorgung bietet die Deutsche Makler Akademie eine Fülle von Veranstaltungen an. Nachfolgend eine kleine Auswahl.**

#### Betriebliche Altersversorgung in der Praxis I

##### **Kundengewinnung und Verkauf für die Entgeltumwandlung und für arbeitgeberfinanzierte Versorgungswerke**

Immer noch haben viele kleine und mittelständische Unternehmen entweder keine bAV in Form der Entgeltumwandlung oder eingerichtete Versorgungswerke haben einen sehr geringen Befüllungsgrad. Ausgehend von Ihrer fachlichen Kompetenz in der betrieblichen Altersversorgung lernen Sie Marketingkonzept, Strategien zur Kundengewinnung, neue Ansätze in der Kundenberatung und nachhaltige, wirkungsvolle Vorgehensweisen in der Kundenberatung im Bereich der Entgeltumwandlung kennen und üben das Erlernte für die Praxis.

#### Betriebliche Altersversorgung in der Praxis II

##### **Marktchance Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung – Kundengewinnung und Verkauf**

Der Markt der Gesellschafter-Geschäftsführerversorgung bietet viele Ansatzpunkte für kompetente Makler. Altzusagen der vergangenen Jahrzehnte müssen angefasst, Neuzusagen modern ausgestaltet werden. Und der Gesetzgeber hat durch die Reform des Bilanzrechtes (BilMoG)

Gespräche mit Steuerberatern und Geschäftsführern zurzeit fast zum Obligatorium für jeden Makler gemacht.

An diesem Praxistag setzen Sie Ihre fachlichen Kompetenzen in der betrieblichen Altersversorgung (Pensionszusage) in die Praxis um. Dabei entwickeln Sie ein ganzheitliches Marketingkonzept, Strategien zur Kundengewinnung, neue Ansätze in der Kundenberatung und nachhaltige, wirkungsvolle Vorgehensweisen in der Kundenbetreuung.

#### **Der neue Versorgungsausgleich in der betrieblichen Altersversorgung Neue Aufgaben und Herausforderungen für unabhängige Vermittler**

Zum 01.09.2009 wurde der Versorgungsausgleich neu geregelt. Hiervon sind die gesetzliche Rentenversicherung, die private Vorsorge und die betriebliche Altersversorgung betroffen. Die neue Rechtslage fordert Versorgungsträger, wie z. B. Lebensversicherer und U-Kassen ebenso wie Vermittler. Denn auf alle Beteiligten kommen ganz neue Aufgaben zu. In den Versorgungsausgleich werden alle Versorgungsansprüche und Versorgungsleistungen einbezogen. Dies sind Rentenzusagen, aber auch Kapitalzusagen. Da bisher Kapitaldirektversicherungen bei Zugewinn ausgeglichen wurden, werden derartige Versorgungsleistungen erstmals in den Versorgungsausgleich einbezogen. Unternehmen, die bisher von den Versorgungsausgleichsverfahren unberührt blieben, werden nach der Neuordnung Hilfe beim Makler suchen. Sie erhalten in diesem Seminar eine wertvolle Hilfestellung, um die neuen Aufgaben von Anfang an professionell zu bewältigen und bei Bedarf in Neugeschäft umsetzen zu können.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de)

Thomas Graeb  
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Offizieller Förderer 2010



**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft

# Aktuelle Werte und Konditionen

## Fondsübersicht der Stuttgarter (Quelle: CleverSoft)

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs	Wäh- rung	Kurs vom	Seit Auflage	Performance			Risiko- klasse
							3 Jahre	1 Jahr	YTD	
<b>Vermögensmandate</b>										
DWS Vermögensmandat-Balance	LU0309483435	01.10.2007	93,96	EUR	13.05.2011	-	-2,39	-0,39	-1,64	3
DWS Vermögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	100,81	EUR	13.05.2011	-	1,51	1,04	-	3
DWS Vermögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	94,2	EUR	13.05.2011	-	-2,8	3,66	-0,41	3
<b>Aktienfonds International</b>										
C-Quadrat Arts Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	200,03	EUR	12.05.2011	5,76	12,14	8,92	-2,75	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	8.316,30	EUR	12.05.2011	11,30	4,73	-3,29	-7,58	3
DWS Vermögensbildungsfonds I	DE0008476524	01.12.1970	89,45	EUR	13.05.2011	3,94	-4,34	2,11	-0,31	3
Fidelity Funds - International Fund	LU0069451390	31.12.1998	24,69	EUR	13.05.2011	0,04	-1,67	5,70	-1,00	3
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	24,89	EUR	13.05.2011	8,77	-1,05	14,92	-2,50	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	31.10.2000	69,23	USD	13.05.2011	10,15	18,57	30,70	12,96	3
Templeton Growth (Euro) Fund A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	9,96	EUR	12.05.2011	-0,04	-1,58	7,91	2,90	3
<b>Aktienfonds Deutschland</b>										
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	120,14	EUR	13.05.2011	8,30	20,65	28,21	8,27	3
Fidelity Funds - Germany Fund	LU0048580004	01.10.1990	29,29	EUR	13.05.2011	7,88	0,86	24,62	5,94	3
Cominvest Fondak P	DE0008471012	30.10.1950	116,45	EUR	13.05.2011	-	-0,49	22,20	6,19	3
<b>Aktienfonds Europa</b>										
COMGEST EUROPE	LU0039989081	24.06.1992	3.868,76	CHF	12.05.2011	-	-10,72	2,10	5,62	3
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	10,12	EUR	13.05.2011	10,41	-11,17	10,79	-1,46	3
Nordea European Value Fund	LU0064319337	15.09.1989	37,19	EUR	13.05.2011	6,25	6,81	14,40	2,51	3
Templeton European Fund - A(acc) EUR	LU0139292543	03.12.2001	14,90	EUR	12.05.2011	0,74	-10,67	13,14	5,75	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	4,21	EUR	13.05.2011	-	20,20	30,75	5,25	4
<b>Aktienfonds Nordamerika</b>										
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,76	EUR	13.05.2011	3,49	14,59	3,93	0,30	3
Nordea North American Value Fund	LU0076314649	14.03.1997	34,94	USD	13.05.2011	9,22	-1,54	24,88	9,81	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	4,26	EUR	13.05.2011	-	5,19	4,16	-1,16	3
<b>Aktienfonds Asien</b>										
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	104,61	EUR	13.05.2011	6,90	-1,10	-1,43	-8,47	4
JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	68,29	USD	13.05.2011	-	-4,37	19,15	1,49	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	36,24	USD	12.05.2011	19,02	24,63	30,74	1,66	4
<b>Aktienfonds Emerging Markets</b>										
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	733,75	EUR	13.05.2011	12,19	-17,12	10,28	-2,38	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	13,36	EUR	13.05.2011	7,65	10,97	5,95	-9,85	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	46,89	USD	13.05.2011	10,20	2,57	21,63	-5,65	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	174,94	USD	12.05.2011	20,61	-13,28	-0,18	-11,57	5
Comgest Magellan C	FR0000292278	15.04.1988	1.655,11	EUR	12.05.2011	-	9,16	6,36	-8,50	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	39,48	USD	13.05.2011	16,05	5,26	18,49	-1,15	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	16,39	EUR	12.05.2011	9,30	-11,21	-0,54	-9,54	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	5,02	USD	13.05.2011	14,05	-3,84	17,85	-5,46	4
<b>Ökofonds</b>										
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	06.04.2001	5,65	EUR	13.05.2011	-6,51	-42,98	-7,37	-2,92	5
FT Navigator Sustainability	DE000A0D95R8	01.12.2005	51,13	EUR	13.05.2011	0,67	-3,80	4,35	-1,27	3
HSBC GIF - Climate Change	LU0323239441	09.11.2007	6,56	USD	12.05.2011	-	-32,64	11,38	1,24	4
Living Planet Fund - Equity A	LU0169371266	01.07.2003	117,70	EUR	12.05.2011	-	-12,95	0,42	-0,38	3
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	57,64	EUR	13.05.2011	-6,05	-29,16	-7,19	-1,23	4

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs	Wäh- rung	Kurs vom	Seit Auflage	Performance			Risiko- klasse
							3 Jahre	1 Jahr	YTD	
<b>Ökofonds</b>										
Pioneer Funds - Global Ecology A	LU0271656133	30.03.2007	154,92	EUR	13.05.2011	-	-19,27	-0,94	-2,51	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	24.02.1994	158,26	EUR	12.05.2011	-	11,79	7,70	1,33	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	107,42	EUR	12.05.2011	2,21	18,28	13,41	-1,08	4
OekoWorld OekoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	90,65	EUR	13.05.2011	3,88	-19,09	3,47	-1,32	3
<b>Branchenfonds</b>										
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	24.03.1997	56,17	EUR	13.05.2011	-	-22,59	12,01	-13,22	5
<b>Mischfonds</b>										
BlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	03.01.1997	30,57	EUR	13.05.2011	-	13,90	-0,68	-2,36	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	166,69	EUR	12.05.2011	7,07	18,83	-3,37	-6,94	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.041,41	EUR	12.05.2011	9,15	18,94	-5,07	-4,24	3
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	30.06.1995	1.096,39	EUR	13.05.2011	-	1,17	1,08	-1,05	3
Multi Invest OP R	LU0103598305	15.11.1999	41,37	EUR	13.05.2011	-1,43	-6,55	-2,56	-1,28	3
Strategic Solutions - Schroder Global Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	104,18	EUR	13.05.2011	1,11	4,43	7,42	0,08	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	44,50	EUR	13.05.2011	6,77	10,84	2,71	-2,39	3
<b>Garantiefonds</b>										
							Garantie-Level			
DWS FlexPension II 2019	LU0412313438	01.07.2009	113,89	EUR	13.05.2011	7,19	116,98*	-0,08	-1,52	1
DWS FlexPension II 2020	LU0412313511	01.07.2009	114,44	EUR	13.05.2011	7,46	117,87*	-0,14	-1,91	1
DWS FlexPension II 2021	LU0412313602	01.07.2009	115,14	EUR	13.05.2011	7,81	118,71*	-0,43	-2,41	1
DWS FlexPension II 2022	LU0412313867	01.07.2009	116,27	EUR	13.05.2011	8,38	119,90*	-0,30	-2,82	1
DWS FlexPension II 2023	LU0412314089	01.07.2009	116,07	EUR	13.05.2011	8,28	120,43*	-	-3,41	1
DWS FlexPension II 2024	LU0412314162	01.07.2009	116,45	EUR	13.05.2011	8,47	121,18*	0,94	-3,70	1
DWS FlexPension II 2025	LU0480050391	01.07.2010	116,42	EUR	13.05.2011	5,58	121,45*	-	-3,95	1
*Höchststandsgarantie, Stand 18.05.2011, Quelle: www.dws.de										
<b>Geldmarktfonds</b>										
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	67,26	EUR	13.05.2011	4,38	4,83	0,60	0,09	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	70,64	EUR	13.05.2011	-1,79	4,93	0,83	0,32	1
Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P	LU0128494514	09.10.1998	96,61	EUR	13.05.2011	4,66	9,03	0,50	0,24	1
<b>Immobilienfonds</b>										
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	59,26	EUR	12.05.2011	4,75	9,36	1,68	-	2
<b>Rentenfonds</b>										
DWS Vermoegensbildungsfonds R										
Schroder ISF Emerging Markets	DE0008476516	01.12.1970	16,41	EUR	13.05.2011	6,21	12,42	-1,47	-0,56	2
Debt Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,46	USD	13.05.2011	7,59	12,42	1,21	0,32	3
Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	18,28	EUR	12.05.2011	-	48,74	12,01	5,12	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB0002363447	08.03.2000	1,61	EUR	13.05.2011	6,13	36,74	11,04	5,23	4
<b>Wertsicherungsfonds</b>										
DWS Garant 80 FPI	LU0327386305	15.01.2008	90,51	EUR	13.05.2011	-2,95	-9,33	1,97	-3,22	3
HSBC Global Emerging Markets Protect 80 Dynamic	FR0010949172	02.01.2011	96,34	EUR	11.05.2011	-9,66	-	-	-	4
<b>Stuttgarter Strategien</b>										
AllStars2		01.01.2000	190,787		13.05.2011	-	9,29	13,63	-0,09	
BalanceStars		01.01.2004	139,34		13.05.2011	4,71	5,20	-2,17	-1,68	
EmergingStars		01.01.2004	110,90		13.05.2011	-	-4,30	1,88	-9,97	
GreenStars		15.04.2009	79,61		13.05.2011	13,32	-15,34	1,58	-1,30	

**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
4,00 %	100,00 %	mit KVP: 4,09 %

Sollzinssatz	Auszahlungskurs	eff. Jahreszins
4,25 %	100,00 %	mit KVP: 4,35 %

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

# Best-of Pressestimmen

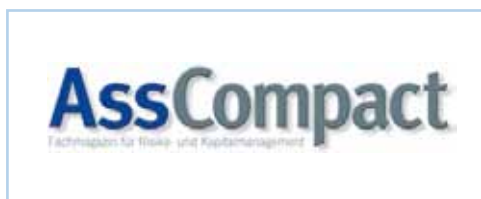
## performance-safe

### Was Fachmedien über Stuttgarter performance-safe schreiben

Seit dem Marktstart im März 2011 wurde schon einiges geschrieben über die neuen Stuttgarter performance-safe Produkte. Die Experten der Fachmedien äußern sich durchweg positiv zur jüngsten Produktinnovation. Wir präsentieren Ihnen hier eine kleine Auswahl der Pressestimmen zum neuen Hybridmotor der Stuttgarter.



„Hinter dem performance-safe steht ein Modell, das in allen Vorsorgeschichten die Performance einer fondsgebundenen Versicherung mit dem Schutz klassischer Vorsorgeprodukte kombiniert. Die Besonderheit des Stuttgarter performance-safe besteht darin, dass gleichzeitig die drei Anlagetöpfe Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und freie Fondsanlage eingesetzt werden.“



„Die Stuttgarter hat mit performance-safe ein Modell entwickelt, das durchgehend alle drei Töpfe aktiv einsetzt. Dabei kommt der Deckungsstock nicht nur als letztes passives Mittel zum Zuge, sondern wird jederzeit aktiv genutzt.“



„Der Anteil „freier“ Fonds, der dritte Topf also, den Kunden nach Belieben aus dem Fondsan-

gebot der Stuttgarter selbst bestücken können, ist fast von Investitionsbeginn an recht hoch.“ „Durch den Lock-In-Mechanismus können Versicherte Höchststände ihrer Fonds absichern.“



„Mit den Veränderungen, die von der Stuttgarter vorgenommen wurden, lässt sich das Chance-Risiko-Profil deutlich ‚stauchen‘. Im Bereich von null bis zwei Prozent Rendite taucht das neue Produkt bei den Szenarienberechnungen fast gar nicht mehr auf.“



„Mit Stuttgarter performance-safe wirkt nun ein dynamisches Drei-Topf-Modell, das in allen Vorsorgeschichten die Performance einer Fondspolice mit dem verlässlichen Schutz klassischer Produkte kombiniert.“



„Mit der FlexRente performance-safe ist der Stuttgarter ein wahrhaftig großer Wurf gelungen.“ „Enorme Flexibilität und neuartige Produktoptionen machen performance-safe zum neuen Meilenstein für Drei-Topf-Hybride.“ „Im Bereich der dynamischen Drei-Topf-Hybride setzt die Stuttgarter wirklich neue Maßstäbe. Chapeau!“



# Rente mit 67 soll Rausschmiss-Subventionen ersetzen

**Länger arbeiten, weniger Rente: Viele empfinden den demografischen Wandel als Bedrohung. Ökonom Axel Börsch-Supan sagt manager magazin dagegen, warum die höhere Lebenserwartung eine große Chance ist, die Probleme einer alternden Gesellschaft zu lösen. Politik und Wirtschaft müssten dafür aber zwingend umdenken.**

**mm:** Herr Börsch-Supan, noch immer gibt es viele Menschen, die finanziell nicht für das Alter vorsorgen. Einen Teil von ihnen wird der Staat – sprich der Steuerzahler – später wohl alimentieren müssen. Ist die jetzt wieder verstärkt diskutierte private Zwangsvorsorge eine Lösung?

**Börsch-Supan:** Nein, diese Idee halte ich für sehr problematisch. Verpflichtet der Staat seine Bürger, aus einem vorgegebenen Kanon an Vorsorgeprodukten eines zu kaufen, rutscht er damit unweigerlich in die Haftung. Er spannt damit indirekt einen Rettungsschirm über Banken, Versicherer und andere Vorsorgedienstleister auf, die bei der Kapitalanlage dann vermutlich größere Risiken eingehen werden, als sie es ohne eine Zwangslösung täten. Denn sie wissen genau: Geht die Sache schief, wird der Staat am Ende in die Bresche springen, um die Vorsorgesparer nicht hängen zu lassen. Ein Obligatorium in der kapitalgedeckten Altersvorsorge würde mehr wettbewerbsspolitischen Schaden anrichten, als sozialpolitischen Nutzen bringen.

**mm:** Wäre das in angelsächsischen Ländern praktizierte Opt-out-Modell eine Alternative, damit mehr Menschen für das Alter vorsorgen?

**Börsch-Supan:** Opt-out heißt, der Beschäftigte wird von sich aus nicht tätig, sondern nimmt automatisch an der vorgegebenen Altersvorsorge teil – es sei denn, er widerspricht explizit. Aber auch hier müsste der Staat eine aus meiner Sicht höchst problematische Vorauswahl treffen und schaffte damit ein Monopol.

**mm:** Haben Sie einmal hochgerechnet, was Vorsorgeverweigerer den Staat kosten können?

**Börsch-Supan:** Nein, aber im Grunde ist die Antwort recht einfach. Jeder Vorsorgeverweigerer kann den Staat später maximal den Sozialhilfesatz kosten. Und mehr sollte es auch nicht sein.

**mm:** Die Menschen hierzulande sollen nicht nur privat vorsorgen, sondern künftig auch bis 67 arbeiten. Gerade Letzteres war vielen in der Vergangenheit nicht vergönnt. Daher empfinden sie den demografischen Wandel und die Antworten der Politik darauf auch als Bedrohung. Können Sie das nachempfinden?

**Börsch-Supan:** Ich meine nicht, dass wir den demografischen Wandel als eine Bedrohung begreifen sollten. Wir werden schließlich nicht nur älter, sondern bleiben im Vergleich zu früher nachweislich auch länger gesund. Fragt man ältere Menschen, wie sie ihren Gesundheitszustand einschätzen, geben mittlerweile immerhin knapp drei Viertel der 67-Jährigen an, sie fühlten sich sehr gut oder gut. Von daher ist die Rente mit 67 eine völlig logische Konsequenz. Die Tatsache, dass die Lebenserwartung steigt, birgt auch eine große Chance, viele der Probleme zu lösen, die mit der Alterung der Bevölkerung einhergehen. Diese Chance sollten wir nutzen.

**mm:** Das müssen Sie erläutern.

**Börsch-Supan:** Es gibt keinen Zweifel, wir müssen auf den demografischen Wandel reagieren. Und aus volkswirtschaftlicher Sicht gibt es da keine effektivere Form, als die Erwerbsquote möglichst dauerhaft zu erhöhen. Dänemark hat das erfolgreich praktiziert.

**mm:** Wie haben die Dänen das geschafft?

**Börsch-Supan:** Zum Beispiel belohnt der dänische Staat seine Bürger, wenn sie über die Regelaltersgrenze hinaus arbeiten mit einer höheren Rente, als wir es in Deutschland tun. Das zeigt Wirkung, die Menschen sind bereit, länger zu arbeiten. Dänemark hat zudem eine deutlich höhere Frauenerwerbstätigkeit, dafür aber auch die Voraussetzungen durch eine bessere Kinderbetreuung geschaffen. Da liegt bei uns viel im Argen. Schließlich sind die Ausbildungswege der jungen Menschen kürzer, sodass sie im Schnitt zwei Jahre früher ins Berufsleben einsteigen als hierzulande. Die Dänen gehen also nicht nur früher in den Job, sondern im Schnitt auch noch zwei Jahre später in Rente als die Deutschen. All diese Faktoren erhöhen die Erwerbsquote in dem Land und entlasten die Sozialsysteme nachhaltig.

**mm:** Diese Einsicht fiel so einfach vom Himmel?

**Börsch-Supan:** Nein, natürlich nicht. Das ist das Ergebnis eines gut zehnjährigen und mitunter schmerzhaften Reformprozesses, der Ende der 80er Jahre begann. Dänemark steckte tiefer in der Wirtschaftskrise als Deutschland, hatte nicht so viel Speck angesetzt und musste schneller reformieren.

**mm:** Nennen wir es mal den „dänischen Weg“. Der kann nur zum Ziel führen, wenn die Wirtschaft mitspielt. Glauben Sie, die Unternehmen in Deutschland sind gut auf den demografischen Wandel vorbereitet? Reichen ihre Anstrengungen zur Integration und Fortbeschäftigung älterer Mitarbeiter aus?

**Börsch-Supan:** Nein, das tun sie nicht. Es gibt Unternehmen, die sich viel Mühe geben, ältere Mitarbeiter zu halten und zu integrieren. Aber sie sind eher die Ausnahme als die Regel, da ist wirklich ein Umdenken nötig. Ich bin aber zuversichtlich, dass die Unternehmen hier reagieren werden, spätestens wenn sie merken, dass ihnen der Arbeitskräftenachwuchs ausgeht.

**mm:** Was können Unternehmen tun, um ältere Mitarbeiter besser zu integrieren?

**Börsch-Supan:** Viel, sie können zum Beispiel die Arbeitsplätze und Arbeitsabläufe altersgerechter gestalten. Das klingt jetzt vielleicht trivial, aber oft helfen schon kleine Veränderungen: ordentliche Pausen, ausreichend Sitzgelegenheiten, größere Schriften. Die Unternehmen müssen sich einfach mehr hineindenken, was ältere Mitarbeiter brauchen, und sie müssen ihre Personalpolitik darauf einstellen. Jüngere Mitarbeiter machen nicht alles besser. Nachlassende Konzentrationsfähigkeit, weniger Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Techniken oder ein vermindertes Reaktionsvermögen können ältere Mitarbeiter ausgleichen. Zum Beispiel durch mehr Erfahrung, durch mehr Gelassenheit insbesondere in Ausnahmesituationen, wie unsere Untersuchungen gezeigt haben. Zudem verfügen sie vielfach über eine bessere Menschenkenntnis. Es gibt keinen Beweis dafür, dass ältere Mitarbeiter weniger produktiv sind.

**mm:** Die Realität sieht doch anders aus. Nicht selten sind es gerade die älteren, teureren Mitarbeiter, derer sich ein Unternehmen zu entledigen versucht, wenn's mal wieder kneift. Wie also die goldene Mitte zwischen kurzfristigem Kostendenken und nachhaltiger Personalpolitik finden?

**Börsch-Supan:** Qualifizierte, ältere Mitarbeiter vor die Tür zu setzen – das werden sich viele Unternehmen künftig sehr gut überlegen. Spüren sie empfindlich, dass ihnen die jüngeren Arbeitskräfte fehlen, werden sie in längeren Zeiträumen denken lernen und auch stärker auf eine altengerechtere Personal- und Beschäftigungspolitik umstellen. Da bin ich ganz sicher, auch wenn dies nicht das Hauptproblem ist.

**mm:** Was ist denn das Hauptproblem?

**Börsch-Supan:** Das Hauptproblem scheint mir zu sein, dass der Staat den Prozess des notwendigen Umdenkens konterkariert, wenn er Regelungen aufrechterhält, die eine Frühverrentung erleichtern. So erhält ein deutscher Arbeitnehmer pro Jahr späterer Verrentung lediglich 3,6 Prozent mehr Altersbezüge. Bei einer unterstellten Rentendauer von 20 Jahren im Schnitt müsste es aber mindestens ein Zwanzigstel, also mindestens 5 Prozent sein. Ansonsten subventioniert der Staat nach wie vor die Frühverrentung. Unterschätzen Sie nicht die Unternehmen, sie sind sehr anpassungsfähig und stellen sich auf den Markt ein. Wenn der Staat es aber einfacher macht, früher in Rente zu gehen, als länger zu arbeiten, ist das der falsche Weg.

**mm:** Laut OECD gehen Frauen in Deutschland im Schnitt mit 60,5 Jahren und Männer mit 61,8 Jahren in Rente. Was glauben Sie, wird bis zum Jahr 2029 das durchschnittliche Renteneintrittsalter auf 67 Jahre steigen?

**Börsch-Supan:** Nein, das wird nicht passieren. Die Hoffnung ist, dass die Menschen im Jahr 2029 im Schnitt mit 64 Jahren in Rente gehen. Man möchte die bis dahin um drei Jahre ansteigende Lebenserwartung mit einer um zwei Jahre längeren Lebensarbeitszeit flankieren. Wir gewinnen also ein zusätzliches Jahr Rente, das halte ich für einen weisen Weg. Denn unser ganzes Leben ist – vereinfacht ausgedrückt – im Verhältnis zwei zu eins aufgeteilt: Wir arbeiten doppelt so viele Jahre, wie wir in Rente sind. Diese Proportion konstant zu halten, ist das Kunststück. Es geht nicht darum, den Menschen etwas wegzunehmen. Es geht darum, die Lebensproportionen konstant zu halten.

**mm:** Steigt der Schnitt auf 64 Jahre, werden damit nach wie vor viele Rentner empfindliche Einbußen bei der gesetzlichen Rente hinnehmen müssen.

**Börsch-Supan:** Der Schnitt wird sich nicht auf 67 heben lassen, weil es auch in Zukunft Men-

schen geben wird, die aus gesundheitlichen Gründen nicht so lange arbeiten können. Wer nachweislich aus Gesundheitsgründen früher aus dem Berufsleben ausscheiden muss, für den muss der Staat eine Kompensationslösung finden. Es geht darum, dass jene, die arbeiten können, es aber nicht wollen, auch dafür zahlen müssen. Das ist nur gerecht, alles andere sollte die Solidargemeinschaft nicht tragen.

**mm:** Viele Menschen sorgen mit einer Lebensversicherung vor, um die durch Reformen entstehende Rentenlücke zu schließen. Die Rendite dieser Verträge hat durch Niedrigzinspolitik und Finanzkrise stark gelitten. Haben die heute 40- bis 45-Jährigen noch eine Chance, die größer gewordene Rentenlücke zu schließen?

**Börsch-Supan:** Ja, das ist realistisch, wir haben das durchgerechnet. Die größten Schwierigkeiten haben derzeit jene, die wenige Jahre

vor der Verrentung stehen. Selbst wenn die Renditen wieder anziehen sollten, können sie in der verbleibenden Zeit nicht so viel sparen, um damit die Rentenlücke zu schließen.

**mm:** Das ist doch bitter, oder nicht?

**Börsch-Supan:** In einem langen Leben passieren aber nun einmal historisch einschneidende Ereignisse. Die Finanzkrise war so ein Schnitt. Den haben weder die schönen Hochrechnungen der gesetzlichen Rentenversicherung noch die der kapitalgedeckten Altersvorsorge berücksichtigt. Das Rad der Geschichte lässt sich aber nicht zurückdrehen, und nicht jeder Verlust im Leben lässt sich kompensieren. Denken Sie mal an Ihre Eltern oder Großeltern – was mussten die alles hinnehmen? Auch sie mussten die veränderten Verhältnisse akzeptieren und ihr Leben anpassen. Diese Generation hat nun die Aufgabe, sich an den demografischen Wandel anzupassen.

**manager magazin**  
Wirtschaft aus erster Hand

## Halb Deutschland fehlt der Durchblick

**Trotz jahrelanger öffentlicher Diskussionen um Altersvorsorge haben die meisten deutschen Erwerbstätigen keine konkrete Vorstellung davon, wie hoch ihre Rente sein wird. Auch die gängigen Formen des Vorsorgesparens sind weitgehend unbekannt, so das Ergebnis einer Studie.**

Der bevölkerungsrepräsentativen Umfrage zufolge haben 60 Prozent der erwerbstätigen Deutschen noch nie vom Drei-Säulen-Modell aus gesetzlicher, privater und betrieblicher Altersvorsorge gehört. 70 Prozent der Befragten, die angaben, die drei Säulen zu kennen, konnten diese nicht korrekt unterscheiden. „Nur zwölf Prozent halten die Riester-Rente für die zweite, sieben Prozent sogar für die dritte Säule neben der gesetzlichen Rente. Auch Immobilien wurden hier genannt“, erklärt Hans-Jürgen Hoffmann, Leiter des Psephos Instituts für Markt-, Politik- und Sozialforschung, das die Studie für die Fondsgesellschaft Fidelity durchgeführt hat.

Vielen Berufstätigen mangle es bei der Altersvorsorge noch immer an ausreichender Orientierung. Eine optimale Nutzung der Angebote sei daher nicht möglich, so Hoffmann. „Bisherige Altersvorsorge-Kampagnen haben die Deutschen offensichtlich nicht erreicht. Knapp 90 Prozent verlassen sich noch immer auf die gesetzliche Rente, die aufgrund des demografischen Wandels den Wohlstand von heute in der Zukunft

aber nicht mehr sichern wird“, sagt Christian Wrede, Sprecher der Geschäftsführung bei Fidelity International in Deutschland.

Von einer guten und vor allem tragfähigen Altersvorsorge-Mischung aus allen drei Säulen sei die Mehrheit weit entfernt. Den Deutschen fehle nach wie vor das notwendige Wissen. „Für eine zukunftsfähige Alterssicherung brauchen wir in Deutschland einen anderen Hebel in der Aufklärungsarbeit“, meint Wrede. Die Deutschen setzen der Umfrage nach aber nicht nur auf den falschen Altersvorsorge-Mix, sie überschätzen auch fundamental die Höhe ihrer künftigen Rente: 71 Prozent der Befragten geben an, nur ungefähr oder keine Vorstellungen über die voraussichtliche Höhe ihrer gesamten Altersbezüge zu haben. Vier von fünf Deutschen (81 Prozent) rechnen laut Umfrage mit einer Rente in Höhe von 60 Prozent und mehr, über 40 Prozent erwarten sogar 80 bis 100 Prozent ihres Nettolohns. Berechnungen von Fidelity haben indes ergeben, dass die Bundesbürger bei Rentenbeginn im Schnitt tatsächlich lediglich 56 Prozent ihres letzten Einkommens vor dem Ruhestand bekommen.

Die Ergebnisse der Studie stammen aus einer repräsentativen Befragung von 1.000 erwerbstätigen Personen zwischen 18 und 55 Jahren in Deutschland, die zwischen 2. März und 4. April 2011 durchgeführt wurde. hb

**Cash.ONLINE**

# 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](http://www.stuttgarter.de)



**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft