

### SCHWERPUNKT

## Sparen Sie noch oder riestern Sie schon?

### Dauerbrenner Riester-Rente

Die Riester-Rente gehört zu den beliebtesten Lösungen in der privaten Altersvorsorge. Sie hat sich mittlerweile zu einem wichtigen Bestandteil im Vorsorgeportfolio vieler Erwerbstätiger entwickelt. Rund 14 Millionen Berechtigte haben bereits einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen, rund 10 Millionen davon in Form von privaten Rentenversicherungsverträgen – und die Vertriebschancen sind nach wie vor ausgezeichnet.

Für die Versicherungsbranche geht es beim Geschäft mit Riester-Verträgen weiterhin aufwärts (Abb. 1). Trotz der förderfähigen Alternativen wird ein Riester-Vertrag in erster Linie mit einem Versicherungsprodukt assoziiert – rund drei Viertel aller bestehenden Verträge sind demzufolge bei einem Versicherer abgeschlossen. In Sachen Altersvorsorge wird den Versicherern eindeutig die größte Kompetenz zugeschrieben.

### Schleppender Beginn, rasante Entwicklung

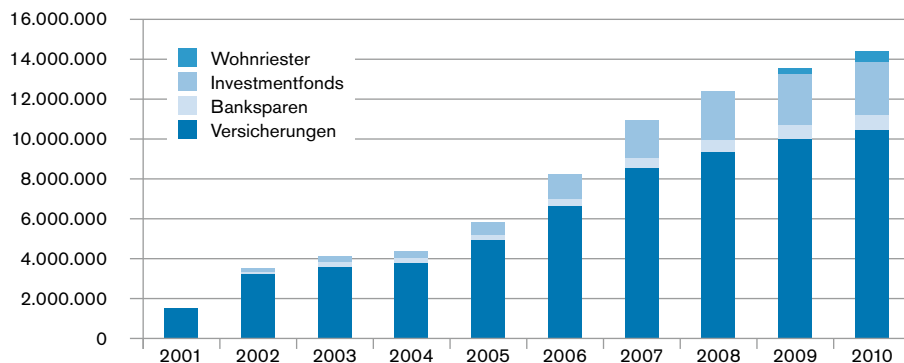
Die Riester-Rente war für viele Bürger lange Zeit schwer verständlich und daher uninteressant. Doch seit die Einsicht wächst, selbst mehr für das Alter zurücklegen zu müssen, steigt die Nachfrage nach Riester-Produkten stark an. Das liegt unter anderem daran, dass die bürokratischen Hürden durch das Dauerzulageverfahren deutlich abgenommen haben. Zudem ist die Riester-Rente durch die Teilkapitalisierung der Rentenleistung flexibler geworden: Bis zu 30 % des Kapitals kann sich der Kunde zu Rentenbeginn in einer Summe auszahlen lassen.

### Starkes Argument: Staatliche Zulagen

Jeder freut sich, wenn er etwas geschenkt bekommt. Das gilt auch, wenn es um die eigene Altersvorsorge geht. Besonders erfreulich ist es, wenn der Staat zur Abwechslung mal nichts fordert, sondern wie bei der Riesterförderung etwas gibt. Die staatliche Förderung ist demnach

Entwicklung der Riester-Rente bis 2010

Anzahl der Verträge



Quelle: BMAS

Abb. 1

### INHALT

#### SCHWERPUNKT

- 1 | Sparen Sie noch oder riestern Sie schon?
- 4 | Die Stuttgarter RiesterRente: Geschenke vom Geburtstagskind

#### PLUSPUNKT

- 8 | Die Stuttgarter BU – Qualität ohne Kompromisse
- 9 | *performance-safe*: Ihre Fragen – unsere Antworten (Teil 2)

#### BLICKPUNKT

- 12 | DMA Corner
- 13 | bAV Corner
- 14 | Aktuelle Werte und Konditionen

#### SCHLUSSPUNKT

- 16 | Altersvorsorge für jeden Geschmack
  - 17 | Experten sehen keinen Grund zur Panik
  - 19 | Kampf gegen Zecken an verschiedenen Fronten
- 3 | Impressum

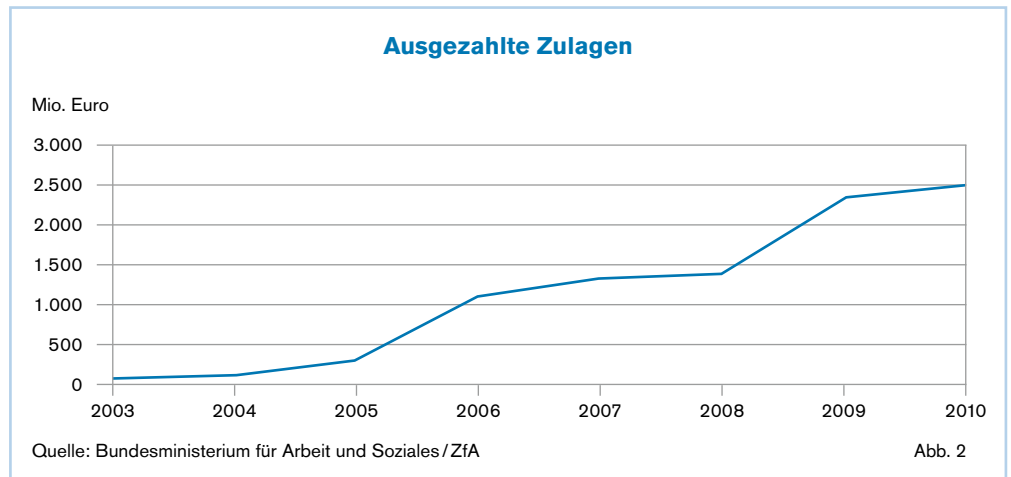
ein wichtiges Verkaufsargument. So kommt z. B. ein Ehepaar mit zwei Kindern und einem Einkommen von 30.000 Euro auf eine Förderquote von 56 %. Und wer hier geringere Werte erreicht, kann über den Sonderausgabenabzug von Steuervorteilen profitieren. Insgesamt hat Vater Staat bereits über 9,5 Milliarden Euro als Zulagen in die Verträge investiert, allein in 2010 knapp über 2,5 Milliarden (Abb. 2).

Der Einstieg in die ergänzende private Altersvorsorge rechnet sich also schon allein über staatliche Zulagen und mögliche Steuerersparnisse bei höheren Einkommen. Die jährliche Grundzulage beträgt 154 Euro. Pro Kind werden 185 Euro gewährt. Und für jedes seit dem 1. Januar 2008 geborene Kind fließen sogar 300 Euro pro Jahr auf das Riester-Konto. Der maximale steuerliche Sonderausgabenabzug beträgt 2.100 Euro.

sicherung geht. Wie sich zeigt, mit Erfolg: Die Mehrheit der Vorsorgewilligen favorisiert die Riester-Rente, wenn es um den Abschluss einer privaten Altersvorsorge geht (Abb. 3).

**Reichlich Potenzial**

Mehr als 14 Millionen abgeschlossene Riester-Verträge klingen im ersten Moment beeindruckend. Das provoziert die Frage, ob der Markt nicht schon verteilt ist. Doch das Potenzial ist bei Weitem nicht ausgeschöpft. Insgesamt gibt es ca. 35 Millionen Bundesbürger, die Anspruch auf die staatliche Förderung haben. Die Mehrheit davon hat diesen Anspruch aber noch gar nicht wahrgenommen. Dabei gibt es durchaus regionale Unterschiede: Während die Beteiligung in den neuen Bundesländern überdurchschnittlich ist, liegt die Partizipationsquote in den alten Bundesländern, vor allem im Süden der Republik, noch unter dem Schnitt.

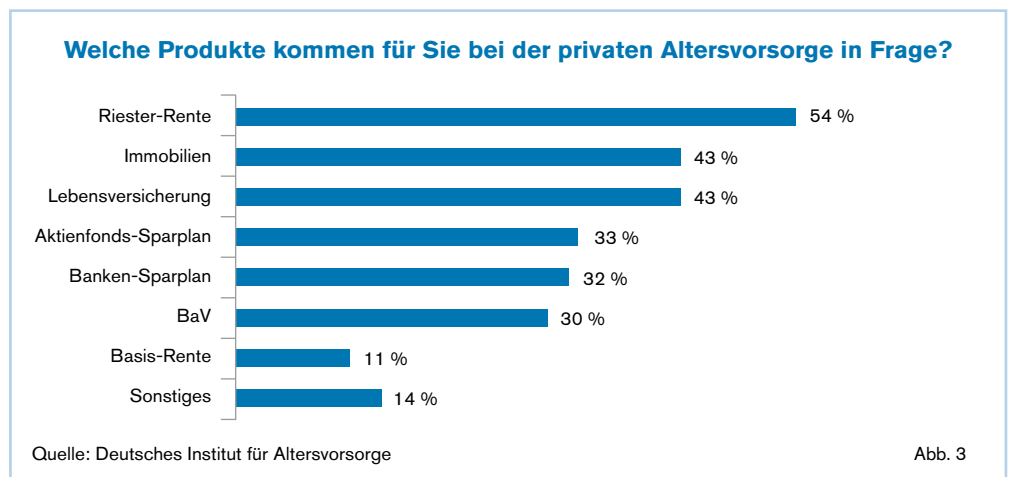


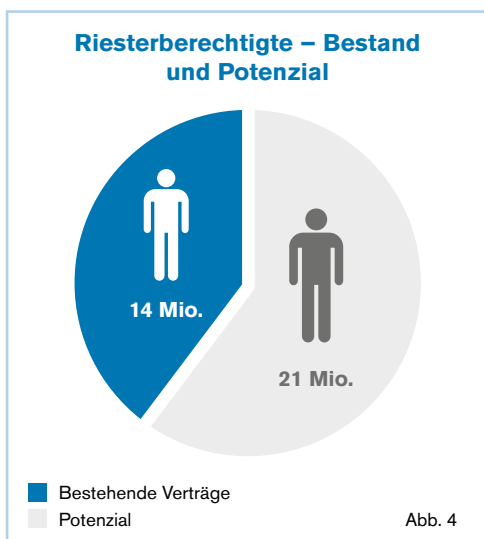
**Große Akzeptanz**

Die staatlichen Zulagen und die Steuervorteile, von denen auch Gutverdiener profitieren können, sind auch in Zukunft schlagkräftige Argumente, wenn es um die Bewertung einer Riesterver-

**Riestern ist und bleibt attraktiv**

Das Potenzial für das Neugeschäft ist riesig, die Akzeptanz in der Bevölkerung hoch und die Argumente durch die staatliche Förderung sind stark. Als Einstieg in die private Alterssicherung





eignet sich kaum ein anderes Produkt besser als die Riester-Rente. Von den 35 Millionen Berechtigten haben erst 40 % einen Vertrag abgeschlossen – über 20 Millionen Abschlüsse sind also noch drin. Dabei sind die kommenden Anspruchsberechtigten noch gar nicht eingerechnet.

Ob Verbraucher, Vermittler oder Staat: der Bedarf nach privater Absicherung wird von allen Seiten erkannt. Dementsprechend groß und nachhaltig ist das Geschäftspotenzial. Freie Vermittler sollten daher die Erfolgsstory der 2001 eingeführten privaten Zusatzrente zum Anlass für ein Beratungsgespräch mit ihren Kunden nehmen. Die Stuttgarter hat die passenden Top-Produkte – nutzen Sie dieses Potenzial!

Stefan Spieler  
Marktforschung

## 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.

# Die Stuttgarter RiesterRente: Geschenke vom Geburtstagskind

**Alles Gute zum Geburtstag! Die „Riester-Reform“ feiert 2011 ihren 10. Geburtstag. Anfangs noch geschmäht, hat sich das Image der Riester-Rente komplett gewandelt. „Riester-Renten sind echte Trendsetter“ titelte die Financial Times Deutschland am 18.03.2011 (vollständiger Artikel auf Seite 16). Das liegt zum einen an den Geschenken durch die staatliche Förderung. Doch auch die Produkte entwickeln sich stetig weiter.**



## Geschenke vom Staat

Grundzulagen für jeden Riester-Sparer, dazu noch bis zu 300 Euro pro Jahr und Kind. Junge Sparer unter 25 Jahren erhalten im ersten Jahr einen Berufseinsteigerbonus. Und zusätzlich gewinnen jedes Jahr noch Steuererstattungen. Die Bürger sollten sich also gut überlegen, ob sie sich diese Geld-Geschenke von Vater Staat wirklich entgehen lassen. Denn die Kunden selbst müssen durch das Fördersystem in manchen Fällen nur 60 Euro pro Jahr aus dem eigenen Geldbeutel dazulegen.

**Wie groß die Geschenke ausfallen, zeigen die folgenden Beispiele:**

### Familie



Ehepaar, beide mit direktem Anspruch auf Riester-Förderung. Zwei Kinder, vor 2008 geboren. Gemeinsames Einkommen 70.000 Euro pro Jahr (Er 50.000 Euro, Sie 20.000 Euro).

#### Staatliche Förderung pro Jahr

Grundzulagen	308 EUR
Kinderzulagen	370 EUR
Steuererstattung	205 EUR
In die Riester-Verträge fließen	2.800 EUR
Staatliche Förderung	883 EUR
Nettoaufwand	1.917 EUR
<b>Förderquote: 32 %</b>	

### Berufseinsteiger



Einkommen 25.000 Euro pro Jahr, keine Kinder.

#### Staatliche Förderung pro Jahr

Grundzulage	154 EUR
Berufseinsteigerbonus	200 EUR
Steuererstattung	70 EUR
In den Riester-Vertrag fließen	1.000 EUR
Staatliche Förderung	424 EUR
Nettoaufwand	576 EUR
<b>Förderquote: 42 %</b>	

### Alleinerziehende Mutter



Ein Kind, 2009 geboren. Einkommen 12.000 Euro pro Jahr.

Staatliche Förderung pro Jahr	
Grundzulage	154 EUR
Kinderzulage	300 EUR
In den Riester-Vertrag fließen	514 EUR
Staatliche Förderung	454 EUR
Nettoaufwand	60 EUR
<b>Förderquote: 88 %</b>	

**Geschenke von der Stuttgarter**

In welches Produkt die Kunden ihre Beiträge und staatlichen Zulagen einzahlen, hängt von ihren Erwartungen und der individuellen Risikobereitschaft ab.

Die RiesterRente classic bietet eine garantierte Verzinsung der Beiträge und staatliche Zulagen von 2,25 %. Sie ist damit die ideale Lösung für sicherheitsbewusste Sparer. Dank der Finanzstärke der Stuttgarter erhalten Ihre Kunden eine laufende Überschussbeteiligung von 4,4 %. Zusammen mit den Schlussüberschüssen und den Bewertungsreserven sind es sogar über 5 %. Nach dem Assekurata-Musterfall exakt 5,15 % – ein Spitzenwert.



Die Attraktivität der RiesterRente classic bestätigt sich auch im Marktvergleich mit anderen Anbietern (Abb. 1):

RiesterRente classic			
Anbieter	Tarif	garantierte Rente (ohne Rente aus Zulagen)	gesamte Rente
Alte Leipziger	FiskAL RV50	222 EUR	582 EUR
Stuttgarter	RiesterRente classic (35)	213 EUR	573 EUR
Axa	Klassik Riester-Rente ARG1	216 EUR	533 EUR
Nürnberger	Zulagenrente NR2507	209 EUR	bei 3,5 %: 399 / bei 4,5 %: 564 EUR*
Allianz	Riester-Rente Klassik	218 EUR	498 EUR
Volkswahl Bund	ASR	218 EUR	498 EUR
Swiss Life	880	219 EUR	439 EUR

Mann, 30 Jahre, 30.000 EUR rentenversicherungspflichtiges Vorjahreseinkommen, 37 Jahre Aufschub- und Beitragszahlungsdauer, 100 EUR Beitrag monatlich, 5 Jahre Rentengarantiezeit, teildynamische Rente  
\*deklariert sind 4,0 %

Abb. 1

Neben den Ablaufleistungen überzeugt auch die Produktqualität und -flexibilität: Bestnote FFF von Franke & Bornberg in den Kategorien „Komfort“ (Fokus auf einfacher und sicherer Altersvorsorge) und „Aktiv“ (Fokus auf Renditechancen und Flexibilitäten).



**Neu: RiesterRente performance-safe**

Die neue RiesterRente performance-safe ermöglicht ein renditeorientiertes Investment durch die Investition in Fonds. Gleichzeitig sind aber mindestens die eingezahlten Beiträge und Zulagen sicher.

Auch die RiesterRente performance-safe schlägt im Vergleich der Ablaufleistungen viele Wettbewerbsprodukte (Abb. 2).

Durch den aktiven Einsatz des Stuttgarter Deckungsstocks steht bei der RiesterRente performance-safe mehr Geld für die Investition in renditestarke freie Fonds zur Verfügung als bei anderen Produkten. Die Wahrscheinlichkeit, attraktive Renditen zu erzielen, ist deshalb bei performance-safe deutlich höher.

Die RiesterRente performance-safe, das dynamische Hybridprodukt der nächsten Generation, bringt Kunden zahlreiche weitere Vorteile, die andere Produkte nicht bieten (Abb. 2).

**RiesterRente performance-safe**

Anbieter	Tarif	garantierte Rente (ohne Rente aus Zulagen)	mögliche Rente bei 6 % Wertsteigerung
Alte Leipziger	ALFonds Riester (FR50) mit 100 % Templeton Growth (EUR)	165 EUR	813 EUR
Stuttgarter	RiesterRente performance-safe (85)	163 EUR	761 EUR
ARAG	FoRte 3D Riester	155 EUR	753 EUR
LV1871	RieStar (FRRV) mit 100 % Templeton Growth (EUR)	138 EUR	753 EUR**
Nürnberger	Zulagenrente Doppel-Invest NFR2507	142 EUR	747 EUR
Allianz	RiesterRente Invest alpha-Balance	166 EUR	736 EUR
HDI-Gerling	TwoTrust (FRWA)	168 EUR	735 EUR
Volkswahl Bund	Riester-Rente AWR	147 EUR	722 EUR
Swiss Life	Riester-Rente FRV	163 EUR	521 EUR
Axa	Riester-Rente TwinStar Invest IRF1	173 EUR	504 EUR

Mann, 30 Jahre, 30.000 EUR rentenversicherungspflichtiges Vorjahreseinkommen, 37 Jahre Aufschub- und Beitragszahlungsdauer, 100 EUR Beitrag monatlich, 5 Jahre Rentengarantiezeit, teildynamische Rente

\*\* Überschussverwendung: flexible Rente

Abb. 2



**Frühzeitig und dauerhaft in freien Fonds**

Mit *performance-safe* investieren Ihre Kunden von Beginn an in freien Fonds. Damit partizipieren sie ohne Verzögerung an steigenden Märkten. Das Aktive Ausgleichsmanagement ermöglicht eine noch höhere Rendite in volatilen Märkten.



**Life-Cycle Konzept**

Zum Ende der Laufzeit wird das Guthaben sukzessive abgesichert. Wir senken die Volatilität im Produkt ohne Renditechancen zu nehmen.

Auch die Produktqualität überzeugt: Ganz aktuell hat Franke & Bornberg auch die RiesterRente *performance-safe* mit der Bestnote FFF ausgezeichnet.



**Zwei Wertsicherungsfonds mit zwei unterschiedlichen Anlageschwerpunkten**

Entweder weltweit investieren mit der DWS oder mit HSBC die aufstrebenden Emerging Markets nutzen. Oder Ihre Kunden wählen beide gleichzeitig.



**Lock-In: Kursgewinne sichern**

Damit können Ihre Kunden das Fondsguthaben teilweise oder ganz absichern. So kann es durch sinkende Kapitalmärkte nicht mehr verloren gehen und die garantierte Leistung erhöht sich.



**Gute Nachrichten mit der Sparziel-Info**

Wenn Ihre Kunden uns ein persönliches Sparziel nennen, informieren wir sie automatisch, sobald dieses erreicht ist.



Übrigens: Durch Protekt 5 können Ihre Kunden bei der Stuttgarter RiesterRente gegen das Risiko einer Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit abgesichert werden.

Die Geschenke vom Geburtstagskind sollten sich Ihre Kunden nicht entgehen lassen. Die Stuttgarter sorgt dafür, dass Ihre Kunden besonders viel von diesen Geschenken haben. Geopart mit der Produktqualität, der Finanzstärke und dem Service des 3-fachen Maklerversicherers des Jahres sollten Sie jetzt zugreifen.

Jens Göhner  
Produktmanagement

# 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

# Die Stuttgarter BU – Qualität ohne Kompromisse

**Aus haftungsrechtlichen Gründen legen Makler bei der geeigneten BU-Tarifauswahl allerhöchsten Wert auf kompromisslose Gesamt-Qualität. Produkt, Anbieter und Service rund um dieses komplexe elementare Vorsorgeprodukt sind gleichermaßen wichtig. Hierzu bietet das umfassende BU-Rating der renommierten Ratingagentur Morgen & Morgen auch im Jahr 2011 wieder eine wichtige Entscheidungshilfe für eine hochwertige Auswahl von Top BU-Anbietern und die weitere Produktauswahl.**

### Morgen und Morgen BU-Rating 2011

M&M hat erneut die deutschen Berufsunfähigkeitsversicherer zu entscheidungsrelevanten Kriterien für unabhängige Versicherungsvermittler und deren Kunden geprüft. Bei dem branchenweit beachteten Rating wurden in diesem Jahr insgesamt 365 Tarife von 79 BU-Anbietern untersucht. Die erneut verschärften Bewertungskriterien haben dazu geführt, dass in diesem Jahr die Anzahl von BU-Tarifen mit Höchstwertung (5 Sterne) von 128 auf 109 Tarife gefallen ist. „Vor allem bei der Kompetenz im professionellen Umgang mit BU-Leistungsfällen hapert es leider vielfach“, äußert Dr. Zsohar, Geschäftsführer bei M&M zur aktuell durchgeführten Marktuntersuchung.

#### Die Ergebnisse der aktuellen M&M-Analyse

Bewertung in Sternen	Anteil in %
* (sehr schwach)	5,50 %
** (schwach)	11,20 %
*** (durchschnittlich)	29,30 %
**** (sehr gut)	24,10 %
***** (ausgezeichnet)	29,90 %

### Keine Kompromisse mit der Stuttgarter BU

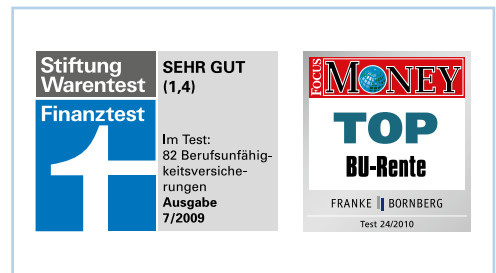
Die Stuttgarter BU-Produkte erreichen auch in diesem Jahr wieder hervorragende Teilbewertungen in den vier Teilratings mit leicht modifizierter Gewichtung:

M&M - Teilrating	Gewichtung in %
BU-Bedingungen	50 %
BU-Kompetenz	30 %
BU-Solidität	10 %
BU-Antragsfragen	10 %

Damit verteidigt die Stuttgarter das „ausgezeichnete“ Gesamtergebnis des Vorjahres mit „5 Sternen“ Höchstwertung.



M&M bestätigt der Stuttgarter mit diesem aktuellen Ergebnis erneut ihre kompromisslose Qualität als solider BU-Versicherer mit langjährigen Erfahrungen bei der Entwicklung innovativer und verbraucherfreundlicher BU-Tarife.



Mit den ausgezeichneten BU-Qualitätsprodukten der Stuttgarter gehen Sie auf Nummer sicher. Die Stuttgarter – Ihr verlässlicher und leistungsstarker BU-Partner. Jetzt und in der Zukunft!

Klaus L. Helm  
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

## performance-safe: Ihre Fragen – unsere Antworten (Teil 2)



**In der April-Ausgabe der SMS haben wir Ihre Fragen und unsere Antworten zu den neuen Stuttgarter *performance-safe* Produkten veröffentlicht. Weitere Fragen ließen nicht lange auf sich warten – unsere Antworten darauf finden Sie im folgenden Artikel.**

### Wieviel Prozent des Beitrags werden in den verschiedenen Töpfen angelegt?

- ▶ Der Anteil in den verschiedenen Töpfen (Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und freie Fonds) hängt von mehreren Parametern ab: Vertragslaufzeit, Beitragshöhe, Garantieprouzentsatz, insbesondere aber natürlich auch vom Kapitalmarkt. Die Aufteilung ändert sich damit jeden Monat.
- ▶ Prozentangaben sind damit immer nur Momentaufnahmen einzelner Verträge. Ein Durchschnittssatz lässt sich daraus nicht ableiten.

### Wie kann der Anteil in freien Fonds so schnell so hoch ansteigen?

- ▶ Durch die aktive Nutzung des starken Stuttgarter Deckungsstocks kann – im

Gegensatz zu anderen Produkten am Markt – der Anteil an den Wertsicherungsfonds reduziert und gleichzeitig der Anteil an den freien Fonds deutlich erhöht werden.

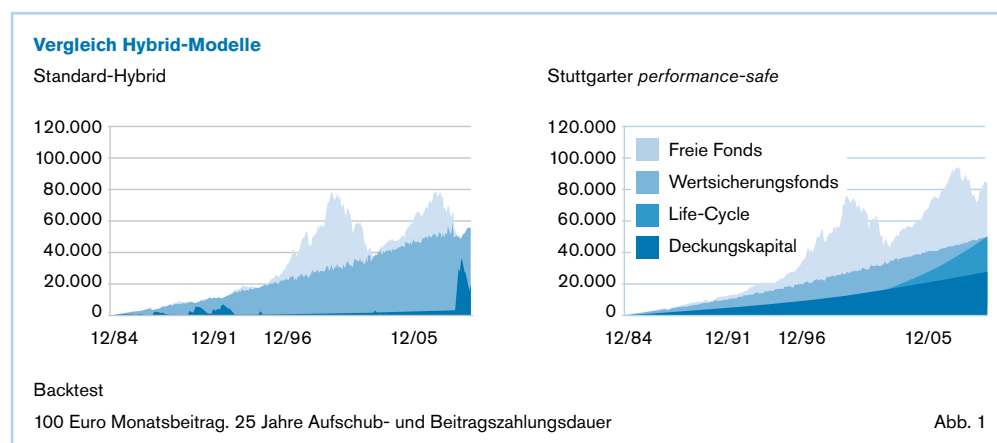
- ▶ Durch den Stuttgarter Deckungsstock in Verbindung mit dem Wertsicherungsfonds kann von Beginn an und in hohem Maße in die freien Fonds investiert werden (Abb. 1).

### Wird der Deckungsstock durch dieses Produkt nicht belastet?

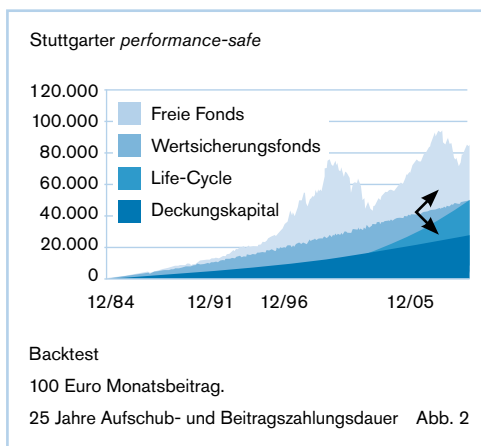
- ▶ Nein, ganz im Gegenteil. Er wird sogar noch gestärkt. Bei anderen Produkten wird der Deckungsstock nur als letzte Auffanglösung für die Garantie genutzt. Bei fallenden Kapitalmärkten muss damit Geld auf unbestimmte Zeit im Deckungsstock angelegt werden. Sobald die Märkte wieder ansteigen, wird das Geld wieder abgezogen. Der Versicherer kann die Gelder damit nicht langfristig anlegen. Stattdessen muss er niedrig verzinste, kurzfristig laufende Anlagen kaufen. Die Kunden klassischer Rentenversicherungen müssen damit Hybrid-Kunden subventionieren.
- ▶ Beim Stuttgarter *performance-safe* ist dies nicht der Fall. Hier wird der Deckungsstock aktiv genutzt. Durch den aktiven Einsatz aller drei Töpfe wird die Volatilität zwischen den drei Töpfen deutlich minimiert.

### Wie funktioniert das Life-Cycle-Modell?

- ▶ Life-Cycle dient zur Absicherung des Vertragsguthabens im letzten Viertel der Vertragslaufzeit. Zusätzlich verbessert sich das Rendite-Risiko-Profil und reduziert die Gefahr einer Rendite unter 2 %.



- ▶ Das Guthaben aus den Wertsicherungs-fonds wird sukzessive entnommen und in das Deckungskapital umgeschichtet. Weil das Deckungskapital eine deutlich höhere Garantie als die Wertsicherungs-fonds bietet, kann sogar ein Teil des Guthabens in die freien Fonds fließen. Damit erlaubt Life-Cycle bei höherer Sicherheit (Reduktion des Schwankungsrisikos) auch in den letzten Jahren noch attraktive Renditechancen (Abb. 2).



**Wie wirkt sich die Garantiehöhe auf die dargestellte Ablaufleistung aus?**

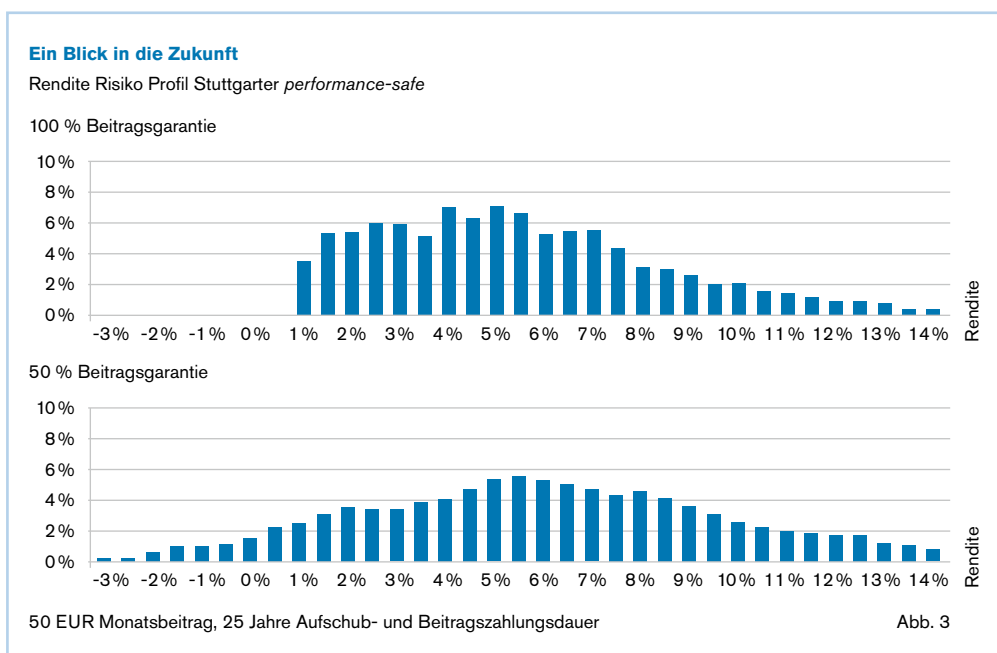
- ▶ Bei fondsgebundenen Produkten werden Hochrechnungen zugrunde gelegt, die von fixen angenommenen Wertentwicklungen wie bspw. 3 %, 6 % und 9 % ausgehen. Wir rechnen bei *performance-safe* das Gesamtguthaben (Deckungskapital, Wertsicherungs-fonds und freie Fonds) hoch. Zusätzlich werden die fondsabhängigen Überschüsse auf

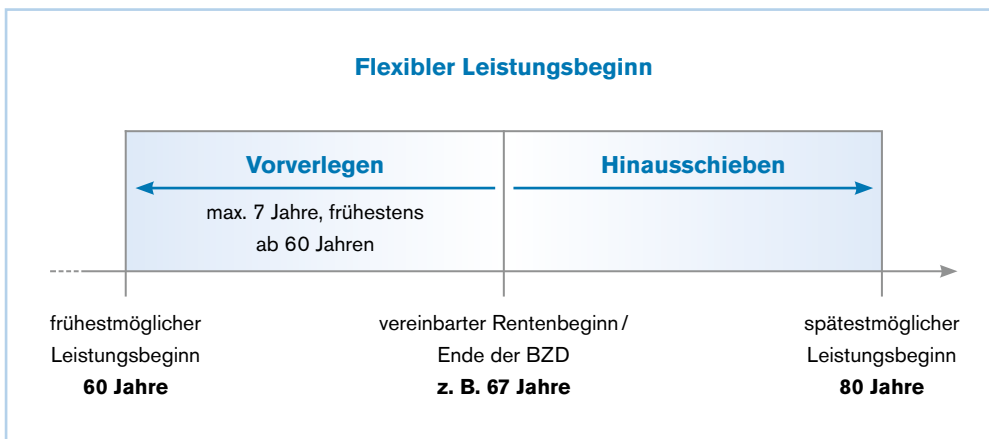
das Fondsguthaben und die Schlussüberschüsse auf das Deckungskapital mit eingerechnet. Die Schlussüberschüsse haben einen höheren Überschusssatz als die fondsabhängigen Überschüsse. Deshalb ergeben sich bei höheren Garantieprozentsätzen höhere mögliche Ablaufleistungen.

- ▶ Entscheidend ist jedoch die Frage, mit welcher Wahrscheinlichkeit eine Wertentwicklung von 3 %, 6 % oder 9 % erzielt werden kann. Hier zeigt das im Versorgungsvorschlag integrierte Rendite-Risiko-Profil: Je geringer der Garantieprozentsatz, umso höher die Wahrscheinlichkeit auf hohe Renditen. Deshalb empfiehlt die Stuttgarter die konsequente Betrachtung der Rendite-Risiko-Profile beim Auswahlprozess eines Hybridproduktes (Abb. 3).

**Ist ein Vorziehen oder Hinausschieben des Rentenbeginns möglich?**

- ▶ Der Beginn der Rentenzahlung kann sowohl nach vorne als auch nach hinten geschoben werden.
- ▶ Das Hinausschieben des Rentenbeginns kann beitragspflichtig oder beitragsfrei erfolgen.
- ▶ Bei Vorverlegung des Rentenbeginns verringert sich die Garantie auf das vorhandene Garantieguthaben (Barwert der Garantie zum Rentenbeginn). Einzige Ausnahme: die RiesterRente. Hier ist ein Vorziehen nur möglich, wenn zum vorgezogenen Beginn mindestens die 100%-ige Beitragsgarantie vorhanden ist. Beim beitragspflichtigen Hinausschieben





erhöht sich bei der RiesterRente und der DirektRente *performance-safe* die Garantie um die zusätzlichen Beiträge. Bei der BasisRente und der FlexRente *performance-safe* steigt die Garantie abhängig vom maximal finanzierbaren Garantieprozentsatz.

Einen ständig aktuellen Überblick zu allen eingereichten Fragen finden Sie in unserer FAQ-Liste *performance-safe* im Stuttgarter Extranet: Downloadcenter > Rentenversicherung > Druckstücke Geschäftspartner.

Jens Göhner  
Produktmanagement

# DMA Corner

## Persönlichkeit

Offizieller Förderer 2010



**die Stuttgarter**  
Alles Gute für die Zukunft

**„Jeder Mensch hat die Chance, mindestens einen Teil der Welt zu verbessern, nämlich sich selbst.“ (Paul Anton de Lagarde)**

**Fortbildung und Weiterbildung ist wichtig. Stillstand ist Rückschritt, denn die eigene Persönlichkeit richtig einzuschätzen und sich weiter zu entwickeln ist von unschätzbarem Wert. Die Deutsche-Makler-Akademie bietet im Rahmen ihrer Persönlichkeitsseminare eine Vielzahl von exzellenten Weiterbildungsmöglichkeiten an. Nachfolgend präsentieren wir Ihnen eine kleine Auswahl.**

### Rücken Sie sich und Ihre Stärken ins richtige Licht

Erzielen Sie immer die Wirkung, die Sie erzielen möchten? Wie viel Zeit investieren Sie in die Vorbereitung auf Ihre Termine – neben den fachlichen Themen? Nur mit der Fähigkeit, Menschen für sich und ihre Ideen zu gewinnen, lässt sich Ihr Kunde überzeugen und langfristig binden. Authentisches und souveränes Auftreten erweist sich hierbei als Schlüssel zum Erfolg.

#### Inhalt:

- ▶ Das Drehbuch für den Auftritt schreiben
- ▶ Regieanweisungen erstellen
- ▶ Die eigene Rolle definieren und hinterfragen
- ▶ Wirkungsmittel gekonnt einsetzen
- ▶ Die Bühne betreten
- ▶ Die Generalprobe nutzen
- ▶ Der Auftritt
- ▶ Nach der Show ist vor der Show

### Am Anfang steht die Vision

Sie sind heute das, was Sie gestern gedacht haben. Nur wer sich die Zeit nimmt über sich selbst nachzudenken, findet auch den Mut voraus zu denken. Unsere Visionen beginnen mit unseren Wünschen. In diesem Training entwickeln und festigen Sie eine persönliche Vision Ihrer Zukunft. Indem Sie den Alltag reflektieren, beschreiten Sie eine Zukunft, die Sie befähigen wird, voller Begeisterung und mit innerem Antrieb Ihren Erfolg zu erweitern. Sie festigen Ihre Identität in Verbindung mit Ihrer Vision und ermöglichen so eine vollständige Identifikation mit Ihren erreichbaren Zielen.

#### Inhalt:

- ▶ Ihre Erfolge – Ihre Chancen
- ▶ Mit welchen Instrumenten steuern Sie Ihr „Unternehmen“?
- ▶ Werden Sie vom „Problemdenker“ zum „Chancendenker“ und „Möglichkeitsdenker“?
- ▶ Wie lautet die Vision Ihres „Unternehmens“?
- ▶ Positive Zielfindung und konkrete Zielformulierung
- ▶ Effektivität der Umsetzungsmaßnahmen
- ▶ Mit Motivation und Freude zum Ziel

### Verkaufen Sie mit ihrer Persönlichkeit

Menschen kaufen von Menschen – oder haben Sie schon einmal von jemandem gekauft, mit dem Sie keinen Kontakt haben wollen? Ziel dieses Seminars ist es, sich und die anderen Menschen besser kennen zu lernen und eigene Verkaufsprozesse effizienter zu gestalten. Zu den verschiedenen Persönlichkeitstypen erhalten Sie eine stärkere Bindung – dadurch kommunizieren Sie typgerecht und erfolgreich. Ihre Wahrnehmung wird geschärft, Ihr Verkaufsgespräch orientiert sich am Ziel. Damit lassen sich bessere Abschlussquoten und mehr Umsatz „nicht vermeiden“.

#### Inhalt:

- ▶ Wer bin ich und wie wirke ich? Was bin ich für ein Persönlichkeitstyp?
- ▶ Das eigene Stärken/Schwächen-Profil kennen und nutzen
- ▶ Überblick über die verschiedenen Persönlichkeitstypen und deren Verhaltenspräferenzen
- ▶ Erkennungsmerkmale der Persönlichkeitstypen
- ▶ Entscheidungsmotive der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- ▶ Kommunizieren wie Top-Verkäufer – vom Erstkontakt bis zum Abschluss

Wie sagte Antoine de Saint-Exupéry einmal: „Gehe nicht nur die glatten Straßen. Gehe Wege, die noch niemand ging, damit du Spuren hinterlässt und nicht nur Staub.“

Thomas Graeb  
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Das Seminarangebot der Deutschen Makler Akademie zum Thema Persönlichkeit geht neue Wege – gehen Sie mit. Weitere Informationen finden Sie unter [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de)

## bAV Corner

### Unisextarife und bAV

**Mit seinem Urteil vom 01.03.2011 (C-263/09) hat der EuGH eine Ausnahmeregelung für unwirksam erklärt, mit der es den EU-Mitgliedstaaten erlaubt war, für Männer und Frauen unterschiedliche Tarife anzuwenden.**

Ab dem 21.12.2012 sind einheitliche Tarife zu verwenden. Dies gilt auch für Lebensversicherungen in Deutschland, die ab diesem Stichtag abgeschlossen werden, weil die in § 20 Abs. 2 Satz 1 AGG enthaltene Ausnahme dann europarechtswidrig wird.



Die Entscheidung des EuGH betrifft nicht Lebensversicherungen, die im betrieblichen Bereich abgeschlossen werden, weil die EU-Richtlinie, die die Ausnahme zuließ, betriebliche Versicherungen nicht erfasst (Erwägungsgrund 15). Für Arbeitsverhältnisse gilt die Richtlinie 2006/54/EG, die nicht Gegenstand des Verfahrens war. Deshalb könnte man sich auf den Standpunkt stellen, dass im betrieblichen Bereich weiterhin zwischen Männern und Frauen differenziert wer-

den kann, zumal in dieser Richtlinie in Art. 9 Abs. 1 Buchst. h-j ausdrücklich eine unterschiedliche Behandlung gestattet wird und – entgegen der von der Generalanwältin vertretenen Auffassung – die betriebliche Altersversorgung im Urteil nicht erwähnt wird.

Will man die Ausführungen des EuGH auf den Gesichtspunkt der Kohärenz beschränken, wäre die Ausnahmeregelung nur deshalb vom EuGH „gekippt“ worden, weil die Mitgliedsstaaten ohne Befristung die Ungleichbehandlung bei privaten Versicherungsverträgen hätten fortführen können. Sieht man den Schwerpunkt der Argumentation dagegen – auch – in der von Art. 21 und 23 der EU-Charta geforderten Gleichbehandlung von Männern und Frauen, dann lässt sich kaum für die betriebliche Altersversorgung hoffen, dass weiterhin zwischen Männern und Frauen differenziert werden kann. Denn die Charta als höher-rangiges Recht würde die Richtlinie mit dem niederrangigen Recht verdrängen. Auch diese Ausnahme würde dann gegen die Charta verstoßen.

Faktisch wird es darauf hinauslaufen, dass ab Dezember 2012 auch in der bAV Unisextarife angewendet werden, da kaum anzunehmen ist, dass die Versicherer für den privaten Bereich Unisextarife einführen, für den betrieblichen Bereich dagegen unterschiedliche Tarife fortführen.

Offen ist, was für Versicherungen gilt, die vor dem 21.12.2012 abgeschlossen wurden. Ob für diese der Gesetzgeber die Fortgeltung unterschiedlicher Tarife anordnen wird bzw. anordnen kann, bleibt abzuwarten. Jeder Arbeitgeber sollte bei seiner Entscheidungsfindung berücksichtigen, dass er auch jetzt schon Unisextarife verwenden kann, worauf das BAG im Urteil vom 12.6.2007 (3 AZR 14/06, Rdnr. 39) hingewiesen hat.

Margret Kisters-Kölkes  
maklercockpit.de



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

# 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	93,10	EUR	13.04.2011	-	-1,46	-3,73	-2,54	3
DWS Vermögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	100,77	EUR	13.04.2011	-	2,68	-0,22	0	3
DWS Vermögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	93,44	EUR	13.04.2011	-	0,18	0,39	-1,21	3
<b>Aktienfonds International</b>										
C-Quadrat Arts Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	199,58	EUR	12.04.2011	5,79	17,21	10,76	-2,97	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	8.452,42	EUR	12.04.2011	11,43	16,88	2,84	-6,07	3
DWS Vermögensbildungsfonds I	DE0008476524	01.12.1970	89,89	EUR	13.04.2011	3,97	4,55	1,07	0,18	3
Fidelity Funds - International Fund	LU0069451390	31.12.1998	24,59	EUR	31.03.2011	-	7,17	5,45	-1,40	3
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	24,81	EUR	13.04.2011	8,81	12,71	13,45	-2,82	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	31.10.2000	65,56	USD	13.04.2011	9,67	17,01	13,53	6,97	3
Templeton Growth (Euro) Fund A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	9,59	EUR	12.04.2011	-0,39	2,03	3,01	-0,92	3
<b>Aktienfonds Deutschland</b>										
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	115,72	EUR	13.04.2011	8,11	29,12	19,82	4,29	3
Fidelity Funds - Germany Fund	LU0048580004	01.10.1990	28,04	EUR	31.03.2011	-	5,29	16,05	1,42	3
Cominvest Fondak P	DE0008471012	30.10.1950	111,63	EUR	13.04.2011	-	4,83	15,25	1,79	3
<b>Aktienfonds Europa</b>										
COMGEST EUROPE	LU0039989081	24.06.1992	3.808,65	CHF	12.04.2011	-	-5,69	-4,00	3,98	3
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	10,09	EUR	31.03.2011	-	-3,48	4,38	-1,75	3
Nordea European Value Fund	LU0064319337	15.09.1989	35,45	EUR	13.04.2011	6,04	12,90	5,89	-2,28	3
Templeton European Fund - A(acc) EUR	LU0139292543	03.12.2001	14,56	EUR	12.04.2011	0,50	-6,66	3,63	3,34	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	4,08	EUR	13.04.2011	-	23,25	23,27	2,00	4
<b>Aktienfonds Nordamerika</b>										
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,74	EUR	31.03.2011	-	23,13	5,59	-0,26	3
Nordea North American Value Fund	LU0076314649	14.03.1997	34,09	USD	13.04.2011	9,09	4,00	16,79	7,14	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	4,11	EUR	12.04.2011	-	9,90	3,01	-4,64	3
<b>Aktienfonds Asien</b>										
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	103,60	EUR	13.04.2011	6,87	8,49	-0,68	-9,36	4
JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	67,57	USD	13.04.2011	-	0,56	9,18	0,42	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	37,32	USD	12.04.2011	19,56	33,43	27,51	4,69	4
<b>Aktienfonds Emerging Markets</b>										
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	778,06	EUR	13.04.2011	12,69	-3,31	11,24	3,52	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	14,02	EUR	31.03.2011	-	32,52	9,11	-5,39	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	48,80	USD	31.03.2011	-	19,67	13,61	-1,81	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	181,91	USD	30.03.2011	-	-	-	-	5
Comgest Magellan C	FR0000292278	15.04.1988	1.640,68	EUR	12.04.2011	-	17,65	6,60	-9,30	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	39,21	USD	12.04.2011	16,13	12,48	8,89	-1,82	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	17,09	EUR	12.04.2011	10,29	6,68	0,95	-5,68	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	5,20	USD	13.04.2011	14,45	9,02	13,29	-2,07	4
<b>Ökofonds</b>										
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	06.04.2001	5,75	EUR	13.04.2011	-6,40	-35,96	-6,35	-1,20	5
FT Navigator Sustainability	DE000A0D95R8	01.12.2005	50,64	EUR	13.04.2011	0,50	-2,23	2,16	-2,22	3
HSBC GIF - Climate Change	LU0323239441	09.11.2007	6,63	USD	30.03.2011	-	-26,90	3,44	2,32	4
Living Planet Fund - Equity A	LU0169371266	01.07.2003	114,64	EUR	11.04.2011	-	-7,64	-1,94	-2,97	3
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	57,54	EUR	13.04.2011	-6,22	-22,12	-5,39	-1,40	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	151,36	EUR	12.04.2011	-	-13,58	-5,02	-4,75	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	24.02.1994	152,60	EUR	12.04.2011	-	10,23	4,31	-2,29	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	102,65	EUR	12.04.2011	0,87	18,93	8,59	-5,47	4
OekoWorld OekoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	88,46	EUR	13.04.2011	3,73	-15,19	1,96	-3,71	3
<b>Branchenfonds</b>										
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	24.03.1997	59,43	EUR	13.04.2011	-	-5,10	10,22	-8,18	5
<b>Mischfonds</b>										
BlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	03.01.1997	30,02	EUR	13.04.2011	-	17,18	2,53	-4,12	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	166,56	EUR	12.04.2011	7,15	19,94	-2,49	-7,02	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.057,68	EUR	12.04.2011	9,20	22,91	0,29	-3,93	3
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	30.06.1995	1.094,19	EUR	13.04.2011	-	1,14	-1,26	-1,24	3
Multi Invest OP R	LU0103598305	15.11.1999	41,19	EUR	13.04.2011	-1,48	-5,52	-5,13	-1,71	3
Strategic Solutions - Schroder Global Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	105,01	EUR	12.04.2011	1,36	8,21	8,11	0,88	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	44,24	EUR	13.04.2011	6,77	11,33	-0,06	-2,96	3
<b>Garantiefonds</b>										
							Garantie-Level			
DWS FlexPension II 2019	LU0412313438	01.07.2009	111,38	EUR	13.04.2011	6,22	116,98*	-1,66	-3,69	1
DWS FlexPension II 2020	LU0412313511	01.07.2009	111,90	EUR	13.04.2011	6,50	117,87*	-2,03	-4,08	1
DWS FlexPension II 2021	LU0412313602	01.07.2009	112,59	EUR	13.04.2011	6,86	118,71*	-2,64	-4,57	1
DWS FlexPension II 2022	LU0412313867	01.07.2009	113,82	EUR	13.04.2011	7,52	119,90*	-2,77	-4,87	1
DWS FlexPension II 2023	LU0412314089	01.07.2009	113,76	EUR	13.04.2011	7,48	120,43*	-2,95	-5,33	1
DWS FlexPension II 2024	LU0412314162	01.07.2009	114,36	EUR	13.04.2011	7,80	121,18*	-2,25	-5,43	1
DWS FlexPension II 2025	LU0480050391	01.07.2010	114,59	EUR	13.04.2011	0,82	121,45*	0,65	-5,46	1
*Höchststandsgarantie, Stand 26.04.2011, Quelle: www.dws.de										
<b>Geldmarktfonds</b>										
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	67,33	EUR	13.04.2011	4,41	5,30	0,51	0,20	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	70,57	EUR	13.04.2011	-1,80	5,21	0,73	0,22	1
Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P	LU0128494514	09.10.1998	96,53	EUR	13.04.2011	4,68	9,43	0,40	0,16	1
<b>Immobilienfonds</b>										
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	59,20	EUR	12.04.2011	4,77	9,71	1,75	-	2
<b>Rentenfonds</b>										
DWS Vermoögensbildungsfonds R										
Schroder ISF Emerging Markets	DE0008476516	01.12.1970	16,25	EUR	13.04.2011	6,20	9,69	-1,62	-0,42	2
Debt Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,51	USD	12.04.2011	7,65	10,34	0,29	0,50	3
Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	18,07	EUR	12.04.2011	-	45,38	9,65	3,92	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB0002363447	08.03.2000	1,59	EUR	01.04.2011	-	39,72	8,91	3,93	4
<b>Wertsicherungsfonds</b>										
DWS Garant 80 FPI	LU0327386305	15.01.2008	88,83	EUR	13.04.2011	-3,58	-4,02	-0,73	-5,02	3
HSBC Global Emerging Markets Protect 80 Dynamic	FR0010949172	02.01.2011	99,35	EUR	08.04.2011	-2,31	-	-	-	4
<b>Stuttgarter Strategien</b>										
AllStars2		01.01.2000	190,78		06.04.2011	-	20,27	12,59	-0,13	
BalanceStars		01.01.2004	139,83		12.04.2011	4,71	6,96	-1,02	-1,33	
EmergingStars		01.01.2004	114,78		31.03.2011	-	10,50	5,30	-6,82	
GreenStars		15.04.2009	80,29		05.04.2011	-	-7,99	2,75	-0,46	

**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
4,50 %	100,00 %	mit KVP: 4,61 %

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

## Altersvorsorge für jeden Geschmack

FINANCIAL TIMES  
DEUTSCHLAND

**Die staatlich geförderte Riester-Rente wird immer beliebter. Dabei stehen Sparern vier Varianten zur Auswahl. Rürup-Verträge haben dagegen weniger Fans und außerdem zahlreiche Fallstricke.**

Das Thema Altersvorsorge kommt langsam bei den Bundesbürgern an. Vor allem Riester-Renten sind echte Trendsetter. Schon seit 2006 zahlen Männer und Frauen hier einheitliche Beiträge. Dem jüngsten Urteil des Europäischen Gerichtshofs zu Unisex-Tarifen in der Assekuranz sind die Anbieter in diesem Fall sogar fünf Jahre voraus. Durch die Einheitsbeiträge sind die Verträge zwar für Männer etwas teurer geworden. Der Beliebtheit der Altersvorsorgeform haben sie aber keinen Abbruch getan. Inzwischen haben mehr als 14 Millionen Kunden einen Vertrag abgeschlossen. Vor allem die staatlich geförderten Rentenversicherungen sind bei Verbrauchern der Renner.

Um Kürzungen bei der gesetzlichen Rente auszugleichen, hat die rot-grüne Bundesregierung 2002 die Förderung der Altersvorsorge eingeführt. Seitdem bezuschusst der Staat die private Altersvorsorge mit Zulagen und Steuervorteilen. Kunden, die selbst Rücklagen fürs Alter bilden, erhalten derzeit 154 Euro Grundzulage pro Person, 185 Euro gibt es für jedes Kind. Für Kinder, die nach 2008 geboren wurden, gibt es sogar 300 Euro. Außerdem können Sparer die Beiträge bis zu einer Höhe von 2100 Euro pro Jahr steuerlich geltend machen. Voraussetzung für die volle Förderung ist, dass der Kunde vier Prozent seines jährlichen Bruttolohns in den Vertrag einahlt. Förderberechtigt sind fast alle Verbraucher außer Selbstständige und Freiberufler.

Riester-Renten werden als Versicherung, Banksparrplan, Investmentfondsvertrag und seit 2008 auch als Bausparmodell angeboten. Für alle Varianten gilt: Der Anbieter muss den Erhalt der eingezahlten Beiträge und der Zulagen garantieren. „Riester lohnt sich schon allein aufgrund der Zulagen“, sagt Thomas Hentschel von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. „Da sind die Verträge klar im Vorteil im Vergleich zu ungeforderten Geldanlagen.“

Bei der klassischen Riester-Rentenversicherung sagen die Anbieter ihren Kunden eine Mindestverzinsung des Sparanteils zu. Er liegt aktuell noch bei 2,25 Prozent, wird aber ab dem kommenden Jahr auf 1,75 Prozent sinken. „Der Kunde bekommt bei der klassischen Riester-Rente neben einem garantierten Zins auch noch eine jährliche Überschussbeteiligung gutgeschrieben“, sagt Guntram Stark, Abteilungsleiter für Produktentwicklung bei der R+V Versicherung.

Im Marktdurchschnitt liegt die Gesamtverzinsung der Riester-Rentenverträge derzeit bei 4,05 Prozent. Bei Investmentfonds gibt es dagegen keine Garantieverzinsung. Hier müssen die Anbieter lediglich sicherstellen, dass die Kunden bei Rentenbeginn ihre eingezahlten Beträge zurückbekommen.

Die klassischen Riester-Renten eigneten sich deshalb besonders gut für sicherheitsbewusste Kunden, sagen Verbraucherschützer, weil sich daraus eine Garantierente errechnen lässt, die Sparer am Ende der Laufzeit auf jeden Fall ausbezahlt bekommen. Die Absenkung des Garantiezinses wird aber für die klassischen Riester-Renten Folgen haben, erwartet Stefan Albers, Präsident des Bundesverbands der Versicherungsberater: „Wenn die Versicherer geringere Beträge garantieren, kann es dazu kommen, dass die angesparte Summe bei Rentenbeginn inflationsbedingt weniger wert ist als bei ihrer Einzahlung“, sagt Albers. „Das betrifft aber nur Policen, die ab 2012 abgeschlossen werden. Für vorher unterschriebene Verträge gilt weiter der alte Garantiezins.“

Bei Investmentfonds ist zwar nur der Kapitalerhalt garantiert. Die Renditechancen der Fondssparpläne seien dafür höher, sagen zumindest die Investmentgesellschaften. „Fondssparpläne empfehle ich vor allem jüngeren Sparern, die noch viel Zeit haben, Kursverluste an den Kapitalmärkten auszugleichen“, sagt Verbraucherschützer Hentschel. Aus diesem Grund bieten viele Fondsgesellschaften die Verträge für Kunden ab 50 Jahren nicht mehr an.

In der Verkaufszahl aufgeholt haben inzwischen auch die Banksparrpläne, die lange Zeit ein

Nischendasein gefristet haben. Versicherungsberater Albers hält diese Anlageform für die attraktivste. „Kunden sind flexibel, können auch mal zwischendurch die Beitragszahlung aussetzen, und es entstehen keine hohen Abschlusskosten oder Provisionen.“

Deutlich unflexibler ist dagegen eine weitere Form der staatlich geförderten Altersvorsorge: die Rürup-Rente, benannt nach dem ehemaligen Universitätsprofessor und Wirtschaftsweisen Bert Rürup. Nahtlos schaffte er den Absprung in die freie Wirtschaft. Mit dem AWD-Gründer Carsten Maschmeyer hat er sogar eine eigene Beratungsgesellschaft gegründet, nachdem Maschmeyer ihn vorher als Chefvolkswirt zum AWD geholt hatte.

Die Rürup-Rente ist in erster Linie für Selbstständige gedacht, die keine Riester-Verträge abschließen können. Beim Abschluss gewährt der Staat Steuervorteile. Die Sparer können einen wachsenden Teil der Einzahlungen von der Steuer absetzen.

Derzeit sind es 72 Prozent, bis 2025 soll der Anteil auf 100 Prozent ansteigen. Pro Jahr sind steuerbegünstigte Einzahlungen von bis zu 20.000 Euro möglich. „Zwar wird die spätere Rentenzahlung besteuert, aber während des Erwerbslebens, wenn die Steuerlast wesentlich höher ist, wirkt sich die Rürup-Rente stark steuermindernd aus“, sagt Tatjana Höchstödter vom Versicherer Ergo.

Ob die Rechnung aufgeht, ist ohne fachmännischen Rat schwer zu beurteilen. „In der staat-

lich geförderten Altersvorsorge ist die Rürup-Rente das mit Abstand komplexeste Produkt“, sagt Thorsten Rudnik vom Bund der Versicherten. „Nur mit Unterstützung eines Steuerberaters lässt sich abschätzen, ob die Rente für den Anleger sinnvoll ist.“

Rudnik kritisiert zudem das enge Korsett der Rürup-Rente. Einmal gezahlte Beiträge bekommt der Sparer vor der Rente nicht mehr zurück, selbst wenn er den Vertrag kündigt. Im Ruhestand ist es auch nicht möglich, sich einen Teil des angesparten Kapitals auf einen Schlag auszahlen zu lassen. Beleihen, übertragen oder vererben kann der Kunde den Vertrag ebenfalls nicht. „Die Rürup-Rente macht nur für ältere Anleger Sinn, die noch Geld übrig haben“, sagt der Versicherungsexperte.

Von fondsgebundenen Rürup-Renten sollten Anleger Abstand nehmen, rät Rudnik. „Die Kosten sind oft sehr hoch.“ Er empfiehlt stattdessen klassische Policen mit Garantiezins. Rürup-Renten sind auch als reine Fondssparpläne erhältlich. Es gibt bisher mit DWS und Deka allerdings nur zwei Anbieter. Denn die Fondsanbieter müssen das gesamte Kapital bei Rentenbeginn in eine Versicherung stecken, damit eine lebenslange Rentenzahlung gewährleistet ist. Mit dem Fondssparen ist es also in der Auszahlungsphase vorbei. „Dies und die weiteren gesetzlichen Restriktionen gehen zulasten der Attraktivität des Konzepts“, bemängelt auch Felix Fortelka vom Bundesverband Investment und Asset Management.

Anne-Christin Gröger  
und Friederike Krieger

## Experten sehen keinen Grund zur Panik

**Mancher hat der Lebensversicherung bereits das Totenglöckchen geläutet. Der Regulierungsdruck auf die Branche ist auch enorm. Doch es gibt Hoffnung, die Rendite-Talfahrt kommt zum Stillstand. Und mit der anstehenden Zinswende der EZB sei das Licht am Ende des Tunnels sichtbar, sagen Optimisten.**

Die in den vergangenen Jahren arg gebeutelten Kunden deutscher Lebensversicherer werden die

Nachricht mit Erleichterung aufnehmen: Die Talfahrt bei den Ablaufleistungen ihrer Policen verliert an Geschwindigkeit, die Gesamttrendite scheint sich zu stabilisieren – und das trotz anhaltend niedriger Zinsen am Anleihemarkt.

Wer vor 30 Jahren eine Kapitallebensversicherung gekauft und jährlich 1.200 Euro in seinen Vertrag eingezahlt hat, bekommt zum Jahresende im Branchenschnitt 86.035 ausgezahlt, analysiert der Branchendienst Map-Report in seiner

FINANCIAL TIMES  
DEUTSCHLAND

manager magazin  
Wirtschaft aus erster Hand

jüngsten Studie. Das entspricht einer Rendite von 5,15 Prozent auf den eingezahlten Beitrag. Sie liegt damit gerade noch 0,04 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Die erfolgreichsten Anbieter bringen es gar auf 104.000 Euro und 6,2 Prozent Rendite. Die Rendite auf den um die Kosten bereinigten Sparbeitrag liegt im Branchenschnitt bei 5,75 Prozent (2010: 5,81 Prozent).

„Am Negativtrend lässt sich nicht herumdeuteln“, räumt Map-Report-Chef Manfred Poweleit gleichwohl mit Blick auf einstige Renditen ein. So warf ein Vertrag mit gleichen Konditionen vor zehn Jahren noch 6,2 Prozent Rendite auf den Beitrag und 7,2 Prozent auf den Sparanteil der Prämie ab. „Doch es ist Licht am Ende des Tunnels erkennbar“, konzediert der Experte. So hatte der Renditerückgang im vergangenen Jahr gegenüber 2009 noch 0,13 Prozentpunkte betragen.

#### Licht am Ende des Tunnels erkennbar

Daten wie diese sind natürlich nur eine Momentaufnahme. Manche Skeptiker wähen angesichts der starken Regulierung, der die Branche derzeit durch die Aufsichtsbehörden in Berlin und Brüssel unterworfen ist, schon das Ende der klassischen Lebensversicherung als lebenslanges Garantieprodukt. Besagtes Licht am Ende des Tunnels würden sie womöglich auch eher als entgegenkommenden Zug denn als die erhoffte Trendwende interpretieren.

Sicher, die Branche steht unter einem enormen Regulierungsdruck: Der gegen den Willen der Assekuranz abgesenkte Garantiezins von 1,75 Prozent macht die Lebensversicherung künftig unattraktiver. Richterlich angeordnete Unisex-Tarife dürften die Prämien einer privaten Rentenversicherung im Schnitt eher nach oben treiben und damit die Beitragsrendite tendenziell drücken. Und neue Eigenkapitalvorschriften nach Solvency II – wenn sie denn so bleiben wie geplant – könnten ab 2013 die bis jetzt langfristig kalkulierende und langfristig anlegenden Lebensversicherer dazu zwingen, das Kundengeld künftig kurzfristiger und damit im Grundsatz weniger rentabel zu investieren.

Keine schönen Aussichten also, doch Fakt bleibt nach wie vor, dass Lebensversicherte im Gegensatz zu vielen Aktien- und Fondsanlegern im Zuge der Kapitalmarktkrisen der vergangenen zehn Jahre kein Geld verloren, sondern ihr Altersvorsorgevermögen vermehrt haben – wenn auch deutlich schwächer als erwartet. Eine Beinahepleite, wie sie einst die Mannheimer Leben ereil-

te, halten die Experten ohnehin für weitgehend unwahrscheinlich. „Zu Panik besteht jedenfalls kein Grund“, ist Branchenanalyst Poweleit überzeugt. Zuversichtlich stimmen ihn und zum Beispiel den Berliner Versicherungsmathematiker Axel Kleinlein, dass die Europäische Zentralbank aufgrund der steigenden Inflation an diesem Donnerstag sehr wahrscheinlich die Zinswende einläuten wird und weitere moderate Zinsschritte in Zukunft nicht auszuschließen sind. Die Kupons neu aufgelegter Anleihen würden dann steigen und die Branche frei werdende Liquidität in diese höher verzinsten Wertpapiere investieren können. Käme es so, wäre damit auf mittlere Sicht auch der Grundstein für eine höhere laufende Verzinsung gelegt.

Für große und schnell aufeinanderfolgende Zinsschritte sehen die Experten derzeit keinen Hinweis. „Ein schneller Zinsanstieg in großen Schritten wäre für die Lebensversicherer auch ein Problem, weil dann die bisher getätigten Anlagen im Wert sinken und die Bewertungsreserven massiv geschmälert werden“, sagt Kleinlein im Gespräch mit manager magazin.

Lebensversicherte sind laut Versicherungsvertragsgesetz seit dem Jahr 2008 an den Bewertungsreserven zu beteiligen. Sie ergeben sich aus dem Unterschied zwischen Zeitwert und Buchwert der zu Anschaffungskosten bewerteten Kapitalanlagen. An der Gesamtverzinsung (= Garantiezins + laufende Gewinnbeteiligung + Schlussgewinn + endfällige Beteiligung an Bewertungsreserven) machen die Bewertungsreserven allerdings nur einen geringen Anteil aus. Beim Marktführer Allianz Leben zum Beispiel waren es 0,2 Prozentpunkte der so hochgerechneten Gesamtverzinsung von 4,9 Prozent im Schnitt zum Beginn dieses Jahres.

#### Bedeutung der Kapitalanlagegewinne schwindet

Mit einer über Jahre fallenden Gewinnbeteiligung verringert sich die Ablaufleistung und damit auch die Rendite eines Vertrags. Die Bedeutung der von einem Lebensversicherer erzielten Kapitalmarktgewinne, die er zu mindestens 90 Prozent an die Versicherten weiterreichen muss, haben in der Niedrigzinsphase aber signifikant an Stellenwert eingebüßt. „Die Risikogewinne der Lebensversicherer sind mittlerweile zur wichtigsten Ergebnisquelle der Branche geworden“, sagt Poweleit im Gespräch mit manager magazin. Im Jahr 2009 machten sie rund 55 Prozent der in der Branche insgesamt erwirtschafteten

Überschüsse aus. Im Krisenjahr 2008 waren die Risikogewinne der Lebensversicherer mit 6,5 Milliarden Euro sogar mehr als siebenmal so groß wie die von ihnen erwirtschafteten Gewinne aus Kapitalanlagen (890 Millionen Euro).

Risikogewinne oder sogenannte Sterblichkeitsgewinne in der Lebensversicherung entstehen immer dann, wenn weniger Menschen vorzeitig sterben und einkalkulierte Beiträge für den Todesfallschutz nicht im kalkulierten Umfang benötigt werden. Das Unternehmen muss die Versicherten an diesen Gewinnen allerdings nur mit

75 Prozent beteiligen und an den sogenannten Kostenüberschüssen zur Hälfte. Den Verdacht, dass die Lebensversicherer nur deshalb so hohe Risikogewinne einfahren, weil sie ihre Produkte womöglich zum Nachteil des Kunden kalkulieren, lässt Poweleit nicht gelten. „Ein Lebensversicherer muss auch in 40 Jahren seinen Verpflichtungen nachkommen können. Wir wissen nicht, was der medizinische Fortschritt bringt. Ich kann jeden Aktuar verstehen, der hier mit einer großzügig kalkulierten Lebenserwartung der Kunden große Sicherheitspuffer einbaut.“

Lutz Reiche

## Kampf gegen Zecken an verschiedenen Fronten

**Im Frühjahr geht die Zecke wieder auf die Jagd. Hungrig sticht sie zu – das kann gefährliche Folgen haben. In sich trägt die Zecke, auch Gemeiner Holzbock genannt, die Erreger für die Frühsommer-Meningoenzephalitis FSME und die Lyme-Borreliose. So können die Krankheiten auf den Menschen übertragen werden. Der Südwesten ist Risikogebiet.**

„Jeder 150. Zeckenstich in der Region führt zu einer Infektion“, sagt Reinhard Kaiser von der Neurologischen Klinik Pforzheim. „Die Hälfte der Patienten erlebt einen schweren Krankheitsverlauf. Von diesen leiden 70 Prozent an langwierigen Folgeschäden.“ FSME-Viren können neben dem Gehirn auch das Rückenmark infizieren. Lähmungen, Atemschwäche, Gleichgewichtsstörungen und Schluck- und Sprechstörungen können auch noch zehn Jahre nach der Infektion Symptome sein.

Dabei gibt es gegen FSME einen Impfstoff. „Wir dürfen Kinder ab drei Jahren, in Hochrisikogebieten ab einem Jahr impfen“, sagt der Esslinger Kinderarzt Rudolf von Butler. Er würde am liebsten die Eltern gleich mitimpfen: „Der Krankheitsverlauf ist bei Erwachsenen viel schwerer als bei Kindern.“ Impfkomplicationen sind dagegen seltener als bei der Tetanus-Impfung. „Impfen soll sich generell jeder, der in einem Risikogebiet wohnt oder arbeitet“, sagt Piechotowski. In einem wissenschaftlichen Projekt der Berliner Firma Tickradar in Zusammenarbeit mit anderen

Forschungsinstitutionen, unter anderem der Universität Hohenheim, wird in sechs Zeckenwetterstationen verteilt auf Deutschland die Zeckenaktivität beobachtet. „Die Wetterstationen sind in verschiedenen Klimazonen verteilt und werden dreimal die Woche um die Mittagszeit kontrolliert“, erklärt Johannes Steidle, Professor für Ökologie an der Uni Hohenheim. In den sandkastenähnlichen Aufbauten befinden sich je 200 Zecken in einer Laubschicht. „Um die Aktivität der Zecken messen zu können, stecken in jedem Kasten 40 Zentimeter hohe, weiße Stöckchen, an denen die Zecken zum Lauern emporklettern“, sagt Steidle. In der Natur machten sie dies an Halmen oder Büschen, um sich an vorbeikommenden Wirtstieren festzukrallen. Dank der weißen Farbe der Stöcke können die dunklen Zeckenkörper gezählt werden. „Die Daten werden an Tickradar geschickt, die mit Hilfe des Wetterdienstes für Deutschland eine Prognose erstellt“, erklärt Steidle.

Wie seine Kollegin Ute Mackenstedt, Professorin für Parasitologie in Hohenheim, sucht Steidle zudem nach Möglichkeiten, die Zecke mit natürlichen Feinden zu bekämpfen. Mit Hilfe von Nematoden (Fadenwürmern), Pilzen und der Zeckenerzwespe konnten sie die Zecken-Population in Versuchen bereits um 50 Prozent dezimieren. Aufschluss darüber, wie hoch das aktuelle Risiko eines Zeckenstichs und der damit verbundenen Übertragung von Erregern ist, bietet eine spezielle Homepage ([www.zeckenwetter.de](http://www.zeckenwetter.de)).

Karla Schairer

# Esslinger Zeitung

Bei der neuen Stuttgarter Unfallversicherung ist der Zeckenbiss mitversichert! Weitere Infos in der SMS Ausgabe Januar 2011 (Nr. 87).

# Nur wir garantieren mit Brief und Siegel



## Die Stuttgarter übernimmt Ihre Haftung

**Vertrauen ist gut, Garantie ist besser.** Mit der Auswahl der Stuttgarter treffen Sie für Ihre Kunden die richtige Wahl. Darauf geben wir Ihnen Brief und Siegel. Neugierig geworden? Weitere Informationen finden Sie im Stuttgarter Extranet unter Kundenberatung/Auswahl-Tool/Garantieerklärung.

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

**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft