

sims

Stuttgarter Marketing Service

Schwerpunkt

Klassik rockt weiter!

Das Beste kommt zum Schluss



Unsere klassischen Produkte haben gerade die DKM in Dortmund gerockt! Die Kommunikationskampagne mit den zahlreichen aufeinander abgestimmten Maßnahmen war ein voller Erfolg und hat bei vielen den Nerv der Zeit, und damit genau ins Schwarze getroffen. Das haben uns Ihre zahlreichen positiven Rückmeldungen auf der Messe gezeigt. An dieser Stelle ganz herzlichen Dank an Sie für Ihr Feedback.

Unser Gesicht für Klassik rockt! auf der DKM

Racine – the Queen of Violin – ihr Vater war der Lehrer von David Garrett, dem sie mit ihren frischen 22 Jahren ganz schön Konkurrenz macht. Mit den exklusiven Auftritten von Racine und unserem großen Gewinnspiel war der Stuttgarter Stand ein absoluter Publikumsmagnet auf der DKM. Racine ist der lebende Beweis, dass Klassik rockt – genauso wie die klassischen Vorsorgeprodukte der Stuttgarter, die auf der DKM auf großes Interesse trafen.

Das gibt's nur bei der Stuttgarter

Während unsere Mitbewerber ihre Vertriebsaktivitäten dieses Jahr nur auf die anstehende Sen-

kung des Garantiezinses richten, gehen wir noch einen Schritt weiter. Denn nicht nur der Garantiezins ist für die Ablaufleistung einer klassischen Rentenversicherung ausschlaggebend, auch die gesamten Überschüsse, die ein Versicherer seinen Kunden gutschreibt, zählen. Und hier liegen wir mit 5,15 Prozent Gesamtverzinsung auch 2011 wieder weit vorn. Deshalb sagen wir:

Wer noch dieses Jahr eine klassische Rentenversicherung abschließt, profitiert gleich dreifach von:

1. einer hervorragenden Gesamtverzinsung von 5,15 Prozent in 2011,
2. inklusive noch 2,25 Prozent Garantieverzinsung und
3. der großen 10-Jahres-Garantie auf Zuzahlungen.

Klassik rockt! – bei uns seit 10 Jahren

Wir sind sehr stolz darauf, mit einem besonderen Jubiläum zu belegen, dass überdurchschnittliche Finanzkraft und ausgezeichnete Produktqualität alles andere als langweilig sind. Zum Wohle der Versicherungsnehmer bietet die Stuttgarter schon seit über 10 Jahren eine überdurchschnittliche Gesamtverzinsung von über 5 Prozent.

INHALT

SCHWERPUNKT

- 1 | Klassik rockt!
- 2 | Drittes Quartal: Stuttgarter Versicherung wächst stark

PLUSPUNKT

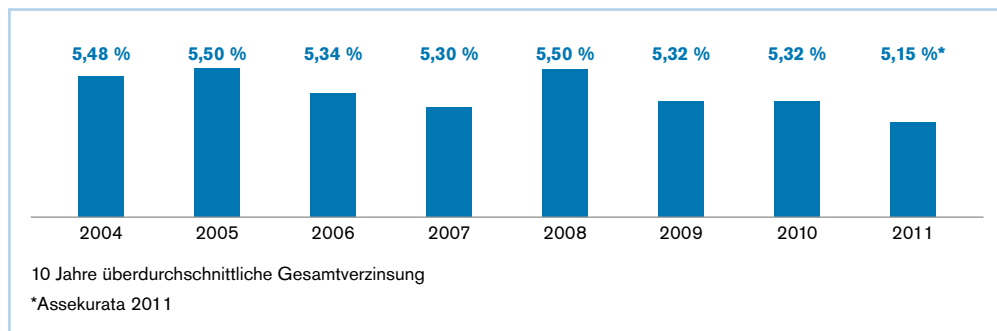
- 3 | Maklerservice Single-Sign-On-Portal

BLICKPUNKT

- 4 | DMA Corner
- 5 | bAV Corner
- 8 | Aktuelle Werte und Konditionen

SCHLUSSPUNKT

- 10 | Wie die gesetzliche Rentenversicherung die Schwächsten im Stich lässt
- 11 | DIA: Sorge um Alterssicherung wegen Euro-Krise wächst
- 7 | Impressum



Die Stuttgarter – der klassische Rentenversicherer

Mit der umfangreichen Kampagne **Klassik rockt!** stärken wir unsere Spitzenposition als klassischer Rentenversicherer. Dafür haben wir die besten Argumente: So sind wir im dritten Jahr in Folge Maklerversicherer Nummer 1 (Focus Money) und erhalten die besten Noten für unsere Finanzkraft und Unternehmensqualität, ak-

tuell von FitchRatings mit der erneuten Bestätigung des Finanzstärkeratings „A“.

Das Jahresendgeschäft läuft auf vollen Touren, die Nachfrage nach sicheren Vorsorgelösungen ist groß. Sprechen Sie mit Ihren Kunden noch dieses Jahr über die starken Argumente für die Stuttgarter. Es lohnt sich!

Nina Horlacher
Kommunikation

Drittes Quartal: Stuttgarter Versicherung wächst stark

Fitch bestätigt Finanzstärkerating „A“

Die Stuttgarter hat Ihren Neuzugang an laufendem Beitrag in den ersten drei Quartalen des aktuellen Geschäftsjahres im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 32,4 Prozent gesteigert. Die Beitragssumme im Neuzugang wuchs von 648,7 Mio. Euro auf 814,2 Mio. Euro. Dieses positive Quartalsergebnis wird von der Ratingagentur Fitch unterstrichen. Das bereits im März dieses Jahres attestierte Finanzstärkerating „A“ hat die Rating-Agentur im September erneut bestätigt. Der Ausblick für die Stuttgarter bleibt „stabil“.

Prozent der Kapitalanlagen des Unternehmens (Markt: 4,2 Prozent).

Zuwächse in allen Rentenprodukten

Die gebuchten Bruttobeiträge der Stuttgarter erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 303,1 Mio. Euro auf 308,9 Mio. Euro. Dies entspricht – deutlich gegen den Branchentrend – einem Plus von 1,9 Prozent. Die Rentenprodukte bleiben weiterhin wichtiger Treiber dieser positiven Geschäftsentwicklung. Die Stuttgarter erzielt einen Zuwachs von insgesamt 41 Prozent an laufendem Jahresbeitrag im Bereich der klassischen Rentenversicherungen.

Hohe Finanzstärke und solide Kapitalanlagen

Die Kapitalausstattung der Stuttgarter ist laut Fitch Ratings weiterhin stark. Als wesentliche Gründe für die Bestätigung des „A“-IFS-Ratings (Insurer Financial Strength) führt Fitch die sehr hohe Finanzstärke des Versicherers und dessen Kapitalanlage-Struktur an. Sie werde durch die hohe Solvabilitätsquote von 254 Prozent und sehr hohe stille Reserven untermauert. Sie belaufen sich auf 344,1 Millionen Euro bzw. 7,5

Überdurchschnittliche Gesamtverzinsung

Die aktuelle Gesamtverzinsung der Stuttgarter von überdurchschnittlichen 5,15 Prozent (Assekurata-Musterfall, 25 Jahre Laufzeit) sowie die regelmäßig hervorragenden Auszeichnungen namhafter Rating-Agenturen bestätigen die ausgezeichnete Unternehmensqualität und Finanzkraft der Stuttgarter.

Kommunikation

Maklerservice Single-Sign-On-Portal

Die Stuttgarter beantwortet Ihre Fragen

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) stellt den unabhängigen Vermittlern seit der Einführung des neuen Personalausweises (nPA) Ende 2010 ein Single-Sign-On-Portal (SSO) zur Verfügung, das den einheitlichen Zugriff auf die Maklerextranets der angeschlossenen Versicherungsunternehmen (VU) ermöglicht. Wir möchten Ihnen an dieser Stelle häufig gestellte Fragen rund um das SSO-Portal gerne beantworten.

Was leistet das Single-Sign-On-Portal?

Das SSO-Portal bietet Ihnen die Möglichkeit, mit einem einzigen, sicheren Login über Ihre persönliche Favoritenleiste auf die Extranets Ihrer Versicherungspartner zuzugreifen. Auch das Extranet der Stuttgarter gehört dazu.

Was sind die Voraussetzungen für die Nutzung des Portals?

Sie benötigen:

- ▶ einen neuen Personalausweis, der mit der Online-PIN-Funktionalität ausgestattet ist,
- ▶ ein zertifiziertes Lesegerät, das für Karten mit kontaktloser Schnittstelle ausgelegt ist,
- ▶ die Software „Ausweis-App“ (bitte beachten Sie, dass die Software gestartet sein muss, wenn Sie sich am Portal anmelden),
- ▶ einen Internetzugang mit Browser.

Nähere Informationen zu geeigneten Betriebssystemen und Browsern finden Sie auf www.personalausweisportal.de.

Ist die Nutzung kostenpflichtig?

Die Nutzung des SSO ist für Sie jetzt und auch in Zukunft kostenfrei.

Wer betreibt das SSO-Portal?

Das Portal ist eine Gemeinschaftseinrichtung der deutschen Versicherer und wird vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. betrieben.

Wie kann ich mich im SSO-Portal mit meinem neuen Personalausweis registrieren?

Öffnen Sie www.gdv-maklerportal.de. Mit Betätigung des Buttons „Registrieren“ starten Sie die erforderliche Registrierung im SSO-

Portal. Folgen Sie dabei den Hinweisen auf dem Bildschirm. Beachten Sie bitte, dass für die erfolgreiche Registrierung die „Ausweis-App“ gestartet sein muss.

Wie können meine Mitarbeiter auf das Portal zugreifen?

Ihre Mitarbeiter müssen sich beim SSO-Portal mit dem eigenen Personalausweis registrieren und können dann – bei Vorliegen einer entsprechenden Registrierung – auf das Stuttgarter Extranet und die anderen angeschlossenen Portale zugreifen. Die Zugriffsrechte auf die einzelnen VU-Portale werden durch die Versicherer vergeben und verwaltet.

Wie lange bleibt eine Registrierung gültig?

Grundsätzlich bleibt eine Registrierung beim SSO-Portal so lange bestehen, wie Ihr neuer Personalausweis gültig ist bzw. bis zu dessen Verlust.

Woher bekomme ich ein Lesegerät?

Lesegeräte sind im Handel erhältlich. Informationen erhalten Sie auch unter www.personalausweisportal.de.

Wie sicher ist die nPA-Technologie?

Auf der Seite www.personalausweisportal.de finden Sie die Hinweise der Bundesregierung zur Sicherheit des nPA.

Was ist die „Ausweis-App“ und woher bekomme ich sie?

Die Ausweis-App ist eine Software, die zur Nutzung der elektronischen Funktionen des Ausweises auf dem eigenen Computer notwendig ist. Die App kann unter www.personalausweisportal.de kostenlos heruntergeladen werden.



Bei weiteren Fragen oder Problemen erreichen Sie den telefonischen Support des GDV unter:

030 59000060

oder nutzen Sie das Kontaktformular auf

<https://www.gdv-maklerportal.de/ssoportal-sso/contact.4>

DMA Corner

Veranstaltungen zum Jahresende bei der DMA

Offizieller Förderer 2011



Deutsche
Makler
Akademie

die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Auch zum Jahresende 2011 bietet die Deutsche Makler Akademie zahlreiche Seminare und Veranstaltungen an, in denen hochkarätige Referenten viele interessante Fachvorträge halten und Ihnen Chancen auf inspirierende Business-Kontakte öffnen. Im Folgenden präsentieren wir Ihnen eine kleine Auswahl der Termine im November.

Grundlagen zu Vertrieb und Marketing

Marketing beginnt mit dem Lächeln auf Ihrem Gesicht, das Sie Personen entgegen bringen, die mit Ihrem Maklerbüro in Kontakt treten. Natürlich hat Marketing auch mit Ihrer Visitenkarte, Ihren Geschäftspapieren und mit Ihrer Homepage zu tun. Sie erfahren in diesem Seminar, was alles zum Makler-Marketing gehört und wie Sie Ihre Vorgesetzten bzw. dafür zuständige Mitarbeiter am besten dabei unterstützen können. Sie befassen sich mit Werbemedien wie Geschäftspapieren, Broschüren und dem Internet. Außerdem lernen Sie Hilfsmittel kennen, die Ihnen bei der Bearbeitung von Fotos, Texten oder Layouts behilflich sind. Dazu lernen Sie wichtige Werkzeuge der Werbetexter kennen und selbst anzuwenden.

- ▶ Marketing für Makler/innen – was ist das und was soll das?
- ▶ Vertriebsansätze und deren Zusammenhang mit erfolgreichem Marketing
- ▶ Überzeugende Texte schreiben (Textsorten, Sprachstil, Formulierungshilfen)
- ▶ Die wichtigsten Werbemedien für Makler (Geschäftspapiere, Flyer, Broschüren, Internet-Darstellung)
- ▶ Pressearbeit / Anzeigen schalten
- ▶ Mailingaktionen schnell, effektiv und wirkungsvoll durchführen

Termin: 07./08. Dezember 2011, Dortmund

Kunden gewinnen durch effektive Marketingmaßnahmen

In diesem Seminar für „kleine“ Maklerbüros dreht sich im ersten Teil alles um Ihre Broschüren, Flyer, Internetseiten und andere Werbemedien. Worauf ist bei Aufbau, Gestaltung und Text zu achten? Sie erlernen Tricks und Kniffe von Werbe-fachleuten, mit denen Sie im Seminar eigene Texte verbessern oder neue erstellen. Zusätz-

lich erhalten Sie Grundlagenwissen über Maßnahmen, mit denen Sie Ihren Bekanntheitsgrad erhöhen und sich als Finanzexperte bei potenziellen Kunden und in der Öffentlichkeit positionieren können – von Pressearbeit und Anzeigen über Werbemailings, XING, Facebook & Co. bis hin zum Empfehlungsmarketing.

- ▶ Erstellen Sie ein überzeugendes Kompetenzprofil
- ▶ Aus der Werkzeugkiste der Marketing-fachleute und Werbetexter
- ▶ Hinweise zu Visitenkarten, Flyern, Broschüren, Websites und anderen Werbemedien
- ▶ Pressearbeit
- ▶ Anzeigen
- ▶ Mailingaktionen (per Post und per E-Mail)
- ▶ Internet-Marketing (XING, Facebook ...)
- ▶ Netzwerken und Kooperationen

Termin: 24. November 2011, Wiesbaden

Erfolgsgeheimnisse für effektive Kundengewinnung mit Ihrer Homepage

Sie erhalten eine wertvolle Hilfestellung dazu, wie Sie Ihre Internetseite für die aktive Kundengewinnung erfolgreich nutzen können. Lernen Sie, wie Sie Besucher auf Ihre Seite bringen und durch einen systematischen Dialog den Kontakt zu Ihren Interessenten auch halten können. Nach dem Seminar können Sie Ihren Webauftritt so gestalten, dass Sie Ihre eigenen Leads generieren und damit nachhaltige Verkaufserfolge erzielen.

- ▶ Das Ziel des Internetauftritts – Kunden gewinnen
- ▶ Mit der richtigen Planung die Ziele der Internetseite verwirklichen
- ▶ Mit professionellem E-Mail-Marketing Kunden generieren
- ▶ Suchmaschinen füttern – So werden Sie gefunden
- ▶ Werbung für Ihre Seite – Gewusst wie!

Termin: 22. November 2011, Köln

Nähere Informationen finden Sie auf www.deutsche-makler-akademie.de

Thomas Graeb
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

bAV Corner

Tantiemenumwandlung beim GGF – ein Verkaufsansatz zum Jahresende

November 2011: Der Steuerberater sendet die betriebswirtschaftliche Auswertung an den GGF. Das Jahr wird sehr gut laufen, die Bilanz wird einen schönen Gewinn ausweisen und die gewinnabhängige Vergütung des GGF wird hoch ausfallen. Alles gut? Für den Fiskus ja. Steuerberater und GGF werden sich allerdings die Frage stellen, wie man die zu erwartende Steuerlast – möglichst risikoarm – mindern kann.

Hier bietet sich das bewährte Modell der „aufgeschobenen Vergütung“ oder deferred compensation an. Das Grundmodell ist schnell erklärt: Die Tantieme wird ganz oder teilweise in eine betriebliche Altersversorgung umgewandelt und die Steuerlast von heute in eine fernere Zukunft verschoben. Denn dann ist – so das Kalkül – das Einkommen insgesamt geringer und damit auch die Steuerbelastung. Und natürlich muss auch in „guten Zeiten“ insgesamt fürs Alter vorgesorgt werden.

Hat das negative Auswirkungen auf die Bilanz?

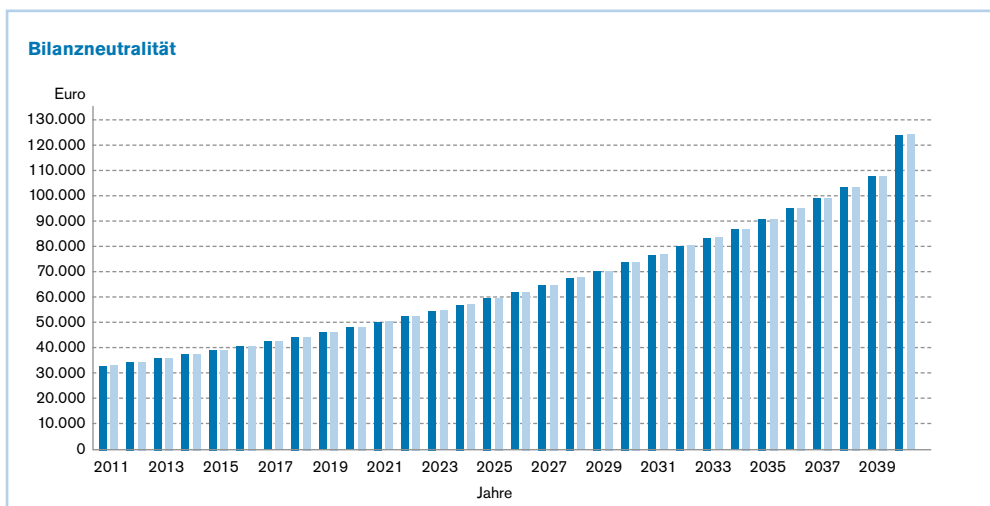
Da aber in den Durchführungswegen nach § 3 Nr. 63 EStG steuerfreie Einzahlungen auf 4 Prozent der BBG plus ggf. zzgl. 1.800 Euro begrenzt und Einmalzahlungen in der Unterstützungskasse nicht zulässig sind, bleibt hierfür nur die Pensionszusage als Möglichkeit übrig.

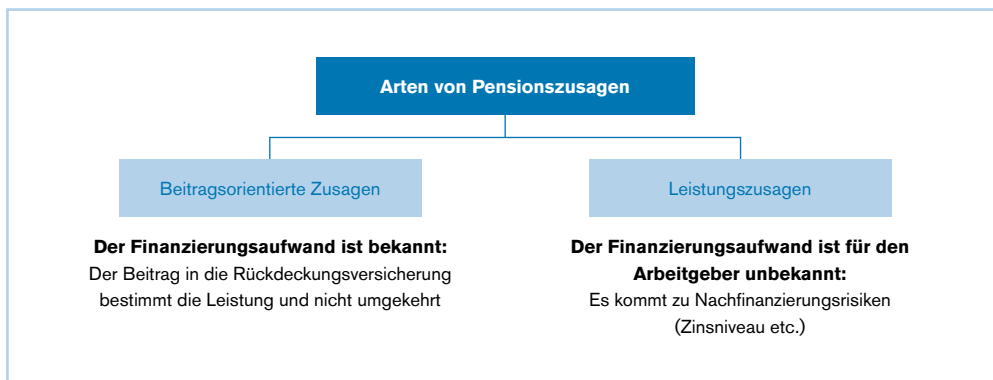
Pensionszusage? In der Vergangenheit hat das beim Steuerberater mit Blick auf die Bilanz keine Freude ausgelöst. Doch durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – kurz BilMoG – eröffnen sich neue, noch wenig bekannte Gestaltungsmöglichkeiten in der Handelsbilanz.

Voraussetzung ist dabei die Ausgestaltung der Zusage als beitragsorientierte Leistungszusage, also die Zusage genau der Leistungen, die durch eine Rückdeckungsversicherung im vollen Umfang rückgedeckt sind. Denn für diesen Fall gelten die Sondervorschriften des § 253 (1) HGB, d. h. die Höhe der Rückstellung in der Handelsbilanz entspricht dem Zeitwert (= Aktivwert) der Rückdeckungsversicherung. Damit entfällt das Zusatzgutachten und die Handelsbilanz kann durch Saldierung kurz gehalten werden.

Voraussetzung ist die wirksame Verpfändung der Rückdeckungsversicherung. Achtung: Es muss die Verpfändung durch rechtsgültigen Gesellschafterbeschluss begründet und dem Versicherer angezeigt werden. Dann sind die für eine Saldierung erforderlichen Voraussetzungen nach § 246 (2) HGB erfüllt.

Dies hat den positiven Effekt, dass die Handelsbilanz immer ausgeglichen ist (Bilanzneutralität). Siehe Beispiel in der nachfolgenden Abbildung.

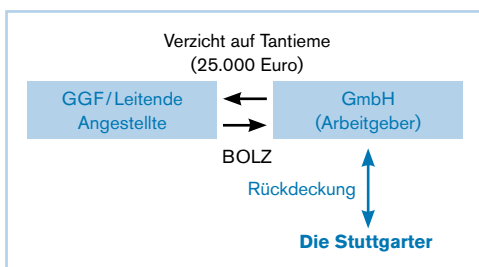




Die neuen Bewertungsvorschriften des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes gelten natürlich nicht für die Steuerbilanz. Hier greifen für die bilanzielle Bewertung weiterhin die Vorschriften des § 6 a EStG. Aufgrund der im Vergleich zum Aktivwert geringeren Pensionsrückstellung entsteht in der Steuerbilanz in den ersten Jahren ein Gewinn. Dieser führt zwar ggf. zu einem Liquiditätsabfluss im Unternehmen, welcher aber in den restlichen Jahren wieder aufgefangen wird. Betrachtet man die Zusage über die gesamte Laufzeit, ist die Steuerbilanz ausgeglichen, insbesondere wenn es sich um eine Kapitalzusage handelt.

Wie funktioniert das?

Der GGF verzichtet zugunsten einer beitragsorientierten Pensionszusage auf seine Tantieme (z. B. 25.000 Euro). Das Unternehmen führt diese als Einmalbeitrag in eine Rückdeckungsversicherung bei der Stuttgarter Lebensversicherung ab. Die Stuttgarter liefert dann den



Aktivwert, in dessen Höhe in der Handelsbilanz dann die Rückstellungen gebildet werden. Wichtig ist aber, dass die Entgeltumwandlungsvereinbarung noch vor Erstellung des Jahresabschlusses erfolgen muss. Denn diese wird von den Finanzbehörden nur anerkannt, wenn die umgewandelten Entgeltbestandteile noch nicht zugeflossen sind. Laut einem Urteil des FG Nürnberg vom 12.11.2009 gilt die Tantieme bereits bei Feststellung des Jahresabschlusses als zugeflossen.

Mit der Umwandlung seiner Tantieme kann der GGF die Besteuerung in seiner aktiven Dienstzeit ins Rentenalter verlegen, wo er i.d.R. geringere Steuersätze hat. Außerdem kann er gegebenenfalls bei Kapitalzahlung die oftmals günstigere Fünftelungsregel nach § 34 (1) EStG in Anspruch nehmen. Wählt er die Rente, wird diese nach § 19 (1) Satz 1 Nr. 2 i.V.m. § 19 (1) Satz 2 EStG besteuert. Hier kann bis zum Jahr 2040 noch der Versorgungsfreibetrag und der Zuschlag zum Versorgungsfreibetrag in Abzug gebracht werden. Allerdings baut sich die Höhe dieser Freibeträge bis zum Jahr 2040 sukzessive ab.

Wie sich der Steuervorteil auswirken kann, macht das nachfolgende Beispiel deutlich:

Auswirkungen beim Versorgungsberechtigten im Zeitpunkt der Umwandlung:

ohne Entgeltumwandlung		mit Entgeltumwandlung	
Jahresgehalt + Sonderzahlung	120.000 EUR 25.000 EUR	Jahresgehalt + Sonderzahlung	120.000 EUR 25.000 EUR
Zu versteuerndes EK	145.000 EUR	Zu versteuerndes EK	120.000 EUR
Gesamtsteuerbelastung	45.253 EUR	Gesamtsteuerbelastung	34.176 EUR
		= Steuerentlastung	11.077 EUR
Einkommen nach Steuern	99.747 EUR	Einkommen nach Steuern	85.824 EUR
		= Nettoaufwand BilMoG-DC	13.923 EUR

Folgende Parameter liegen dem Beispiel zu Grunde:
 Name: Günther Glücklich, Geburtsdatum: 01.03.1961, Status: beherrschender Gesellschafter-Geschäftsführer, Alter: 50 Jahre, Umwandlungsbetrag: 25.000 EUR, Steuerklasse: III/0, nicht KiSt-pflichtig, Umwandlungszeitpunkt: 01.03.2011, Auszahlung: 01.03.2028, Aufschubdauer: 17 Jahre, Tarif: 33Ro

Vergleich zur Basisrente

Auch im Vergleich mit der Basisrente schneidet die Pensionszusage hervorragend ab. Denn bei GGF müssen die Vorsorgeaufwendungen pauschal um 19,9 Prozent der BBG Ost gekürzt werden, sobald eine Zusage auf eine bAV besteht. Hier genügt auch schon eine einfache Direktversicherung.

Zusätzlich ist der förderfähige Höchstbetrag einer Basisrente auf 20.000 Euro für Ledige und 40.000 Euro für Verheiratete begrenzt. Des Weiteren können von diesen Beträgen in 2011 nur 72 Prozent als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Welche Auswirkungen das hat, verdeutlicht folgender Vergleich:

rer Clou besteht darin, dass sich der GGF mit einer kleinen Entgeltumwandlungszusage (z. B. 1.000 Euro in 2011) das niedrigere Mindestrenteneintrittsalter von 60 Jahren, und für Zuzahlungen innerhalb der nächsten 10 Jahre, den höheren Rechnungszins von 2,25 Prozent sichern kann. Die Garantie auf Zuzahlungen ist auf 20.000 Euro p. a. begrenzt.

Achtung: Der Vertrag muss aber in 2011 noch poliziert werden bzw. eine Antragsannahmeerklärung erfolgen und der Erstbeitrag, in diesem Beispiel 1.000 Euro, bis spätestens 01.03.2012 einbezahlt sein. Bei der Umsetzung dieses interessanten Ansatzes sind wir Ihnen gerne behilflich. Sprechen Sie uns an.

Auswirkung auf den Steuervorteil			
Basisrente		BiMoG-DC	
Beitrag	25.000 EUR	Beitrag	25.000 EUR
Höchstbetrag	20.000 EUR	Höchstbetrag	unbegrenzt
Kürzungsbetrag (BBG GRV Ost X 19,9 %)	11.462 EUR	Kürzungsbetrag	keiner
Förderfähiger Höchstbetrag	8.538 EUR	Förderfähiger Höchstbetrag	25.000 EUR
in 2011 max. 72 %	6.147 EUR	in 2011 max. 72 %	-
Minderung der Steuerlast (45 % Spitzensteuersatz)	2.766 EUR	Minderung der Steuerlast (45 % Spitzensteuersatz)	11.250 EUR

Außerdem kann bei Pensionszusage das Kapitalwahlrecht in Anspruch genommen werden, das es bei der Basisrente nicht gibt. Ein weite-

Thomas Vietze
Leiter Vertriebsunterstützung
Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

Impressum

Herausgeber:

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

Telefon: 0711 665-0

Internet: www.stuttgarter.de

E-Mail: sms@stuttgarter.de

Redaktion:

Interne Artikel/Presseschau:
Hauptabteilung Marketing

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

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

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	
Vermögensmandate										
DWS Vermoögensmandat-Balance	LU0309483435	01.10.2007	90,85	EUR	12.10.2011	-	5,19	-1,57	-4,90	3
DWS Vermoögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	99,41	EUR	12.10.2011	-	5,66	0,19	-	3
DWS Vermoögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	85,43	EUR	12.10.2011	-	8,72	-4,98	-9,68	3
Aktienfonds International										
C-Quadrat ARTS Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	162,76	EUR	11.10.2011	3,88	19,77	-15,87	-20,87	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	7.927,92	EUR	11.10.2011	10,85	48,63	-8,24	-11,90	3
DWS Vermoögensbildungsfonds I	DE0008476524	01.12.1970	76,09	EUR	12.10.2011	3,49	14,12	-8,19	-15,20	3
Fidelity Funds - International Fund	LU0069451390	31.12.1998	21,61	EUR	11.10.2011	-0,99	21,93	-4,16	-13,35	3
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	22,33	EUR	12.10.2011	7,35	46,14	-0,93	-12,53	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	31.10.2000	65,67	USD	12.10.2011	9,22	59,40	9,60	7,15	3
Templeton Growth (Euro) Fund - A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	8,69	EUR	11.10.2011	-1,25	11,85	-3,55	-10,22	3
Aktienfonds Deutschland										
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	91,33	EUR	12.10.2011	6,46	42,22	-8,25	-17,69	3
Fidelity Funds - Germany Fund	LU0048580004	01.10.1990	22,87	EUR	11.10.2011	6,47	19,27	-10,17	-17,28	3
Fondak - P - EUR	DE0008471012	30.10.1950	89,89	EUR	12.10.2011	-	28,52	-7,99	-16,86	3
Aktienfonds Europa										
COMGEST EUROPE	LU0039989081	24.06.1992	3.472,98	CHF	11.10.2011	-	1,52	-6,84	-5,18	3
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	8,34	EUR	11.10.2011	9,18	6,34	-13,14	-18,84	3
Nordea European Value Fund	LU0064319337	15.09.1989	32,42	EUR	12.10.2011	5,47	40,17	-5,61	-10,63	3
Templeton European Fund - A(acc) EUR	LU0139292543	03.12.2001	12,48	EUR	11.10.2011	-1,09	3,66	-9,56	-11,42	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	3,63	EUR	12.10.2011	-	51,37	1,69	-9,25	4
Aktienfonds Nordamerika										
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,40	EUR	11.10.2011	1,94	36,92	2,85	-9,37	3
Nordea North American Value Fund	LU0076314649	14.03.1997	29,11	USD	12.10.2011	7,60	29,96	3,67	-8,51	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	3,81	EUR	11.10.2011	-	18,70	-0,78	-11,60	3
Aktienfonds Asien										
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	90,60	EUR	12.10.2011	5,72	32,31	-13,18	-20,73	4
JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	56,76	USD	12.10.2011	-	31,90	-10,17	-15,23	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	29,79	USD	11.10.2011	16,01	82,99	-14,73	-16,43	4
Aktienfonds Emerging Markets										
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	553,29	EUR	12.10.2011	9,90	30,69	-19,02	-26,39	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	11,17	EUR	11.10.2011	2,58	58,96	-15,12	-24,62	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	39,32	USD	11.10.2011	8,86	91,53	-20,14	-20,69	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	132,15	USD	11.10.2011	17,88	46,62	-37,83	-33,20	5
MAGELLAN C	FR0000292278	15.04.1988	1.426,54	EUR	11.10.2011	-	41,17	-14,94	-21,14	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	30,83	USD	11.10.2011	12,36	47,73	-21,13	-22,80	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	13,15	EUR	11.10.2011	4,69	26,08	-22,23	-27,42	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	4,12	USD	12.10.2011	12,01	91,51	-20,76	-22,41	4
Ökofonds										
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	06.04.2001	4,53	EUR	12.10.2011	-8,21	-22,56	-20,94	-22,16	5
FT Navigator Sustainability	DE000A0D95R8	01.12.2005	46,52	EUR	12.10.2011	-0,98	9,72	-5,75	-10,17	3
HSBC GIF - Climate Change	LU0323239441	09.11.2007	5,13	USD	11.10.2011	-	1,19	-19,21	-20,83	4
Living Planet Fund - Equity A	LU0169371266	01.07.2003	100,85	EUR	11.10.2011	-	2,13	-8,25	-14,64	3
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	44,53	EUR	12.10.2011	-10,86	5,53	-21,22	-23,69	4

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs	Wäh- rung	Kurs vom	Seit Auflage	Performance			Risiko- klasse
							3 Jahre	1 Jahr	YTD	
Ökofonds										
Pioneer Funds - Global Ecology A	LU0271656133	30.03.2007	133,99	EUR	11.10.2011	-	-0,55	-8,40	-15,68	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	24.02.1994	149,89	EUR	11.10.2011	-	20,85	0,64	-4,03	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	90,96	EUR	11.10.2011	-2,40	30,93	-6,46	-16,24	4
OekoWorld OekoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	78,40	EUR	12.10.2011	2,80	10,04	-5,53	-14,66	3
Branchenfonds										
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	24.03.1997	47,50	EUR	12.10.2011	-	61,57	-14,08	-26,61	5
Mischfonds										
BBlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	03.01.1997	28,97	EUR	12.10.2011	-	28,30	-1,36	-7,47	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	152,17	EUR	11.10.2011	5,46	12,37	-10,11	-15,05	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.047,94	EUR	11.10.2011	8,97	30,65	-3,17	-4,11	3
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	30.06.1995	1.117,98	EUR	12.10.2011	-	17,47	0,55	0,90	3
Multi Invest OP R	LU0103598305	15.11.1999	38,02	EUR	12.10.2011	-2,08	-10,98	-4,73	-9,28	3
Strategic Solutions - Schroder Global Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	94,60	EUR	11.10.2011	-1,34	29,74	-4,48	-9,12	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	40,60	EUR	12.10.2011	5,41	1,81	-8,76	-10,94	3
Garantiefonds										
							Garantie-Level			
DWS FlexPension II 2019	LU0412313438	01.07.2009	119,31	EUR	12.10.2011	8,03	122,85*	2,14	3,17	1
DWS FlexPension II 2020	LU0412313511	01.07.2009	119,00	EUR	12.10.2011	7,91	122,89*	1,14	2,00	1
DWS FlexPension II 2021	LU0412313602	01.07.2009	119,39	EUR	12.10.2011	8,06	123,65*	0,86	1,19	1
DWS FlexPension II 2022	LU0412313867	01.07.2009	119,85	EUR	12.10.2011	8,25	124,66*	0,44	0,17	1
DWS FlexPension II 2023	LU0412314089	01.07.2009	119,39	EUR	12.10.2011	8,06	124,49*	0,36	-0,64	1
DWS FlexPension II 2024	LU0412314162	01.07.2009	119,12	EUR	12.10.2011	7,96	124,79*	0,38	-1,49	1
DWS FlexPension II 2025	LU0480050391	01.07.2010	117,04	EUR	12.10.2011	2,17	122,86*	-0,65	-3,44	1
DWS FlexPension II 2026	LU0595205559	01.07.2011	117,64	EUR	12.10.2011	-	123,81*	-	-	1
*Höchststandsgarantie, Stand 04.10.2011, Quelle: www.dws.de										
Geldmarktfonds										
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	67,36	EUR	12.10.2011	4,30	3,34	0,43	0,24	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	70,72	EUR	12.10.2011	-1,74	3,846	0,65	0,43	1
Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P	LU0128494514	09.10.1998	96,95	EUR	12.10.2011	4,53	7,86	0,72	0,60	1
Immobilienfonds										
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	59,51	EUR	11.10.2011	4,67	7,72	1,21	-	2
Rentenfonds										
DWS Vermoögensbildungsfonds R	DE0008476516	01.12.1970	16,55	EUR	12.10.2011	6,17	16,93	-2,78	1,41	2
Schroder ISF Emerging Markets Debt										
Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,13	USD	11.10.2011	7,27	20,37	-3,20	-0,84	3
Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	17,14	EUR	11.10.2011	-	61,25	-0,92	-1,43	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB00B42R2118	08.03.2000	1,43	EUR	12.10.2011	7,83	47,47	-5,92	-6,53	4
Wertsicherungsfonds										
DWS Garant 80 FPI	LU0327386305	15.01.2008	84,19	EUR	12.10.2011	-4,49	22,80	-2,15	-9,98	3
HSBC GLOBAL EMERGING MARKETS PROTECT 80 DYNAMIC	FR0010949172	02.01.2011	84,95	EUR	10.10.2011	-18,91	-	-	-	4
Stuttgarter Strategien										
AllStars2		01.01.2000	162,99		12.10.2011	-	37,23	-5,64	-14,68	
BalanceStars		01.01.2004	136,68		12.10.2011	4,09	7,32	-2,39	-3,55	
EmergingStars		01.01.2004	60,46		11.10.2011	-	46,55	-21,88	-25,56	
GreenStars		15.04.2009	68,12		12.10.2011	4,29	5,82	-9,56	-15,54	
Stuttgarter Policendarlehen: Sollzinssatz 6,25 % p. a., 100 % Auszahlung, Sollzinsbindung auf 10 Jahre.										
Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 5-jähriger Sollzinsbindung						Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 10-jähriger Sollzinsbindung				
Sollzinssatz	Auszahlungskurs	eff. Jahreszins				Sollzinssatz	Auszahlungskurs	eff. Jahreszins		
3,60 %	100,00 %	mit KVP: 3,68 %				3,80 %	100,00 %	mit KVP: 3,89 %		
In den Konditionen ist eine Kreditvermittlerprovision von 0,50 % enthalten. Die Konditionen gelten für Finanzierungen bis 50 % des Kaufpreises bzw. der angemessenen Herstellungskosten.										

Wie die gesetzliche Rentenversicherung die Schwächsten im Stich lässt



Ein Schlaganfall, eine schwere Depression, ein chronisches Rückenleiden. Wer seinen Job vorzeitig aufgeben muss, darf auf Hilfe vom Staat nicht hoffen. Nur mit privater Vorsorge lässt sich das Schlimmste verhindern. Wer kann sich noch an Karsten Bären erinnern? Richtig: Der Fußballer absolvierte zwischen 1992 und 2000 exakt 124 Spiele für den HSV, schoss dabei 39 Tore und war auf dem Sprung in die Nationalmannschaft. Doch nach acht Knieoperationen und einem vergeblichen Comeback-Versuch kam das frühe Karriere-Aus.

So wie Bären ergeht es vielen: Krankheit oder ein Unfall beenden das Berufsleben vorzeitig – oft von einem Tag auf den anderen. Anders als Fußballer und andere Profisportler, die schon größere Summen verdient und sich ein Polster geschaffen haben, stehen viele Angestellte, Selbstständige und Freiberufler dann im finanziellen Abseits. Denn die Miete läuft weiter, Kreditraten sind fällig, die Ausbildung der Kinder kostet, und der ganz normale Lebensunterhalt – oft für eine komplette Familie – verschlingt stattliche Beträge.

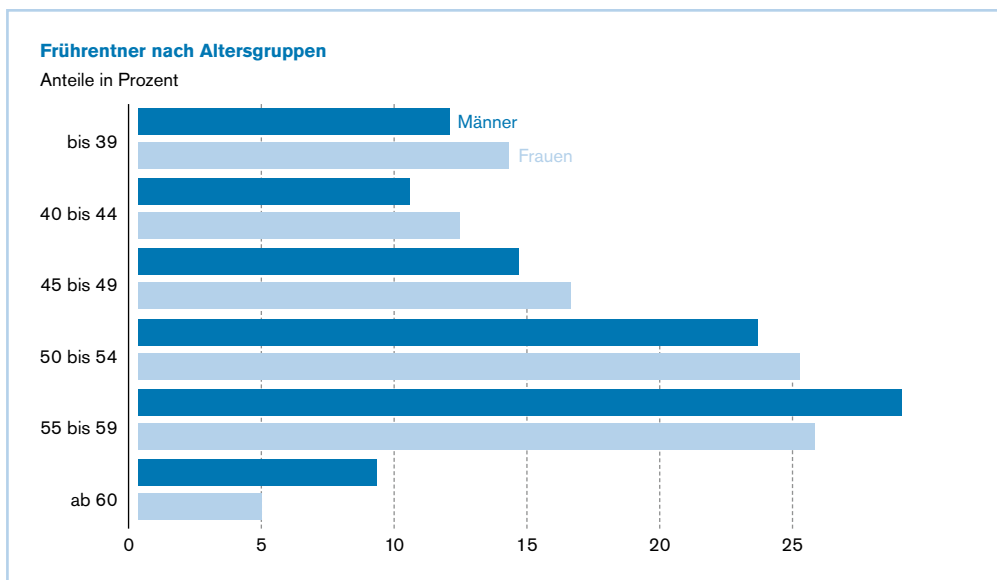
Die gesetzliche Rentenversicherung allerdings trägt kaum dazu bei, dass ihre Mitglieder in solchen Fällen über die Runden kommen. Wer krank wird und seinen Job vorzeitig an den Nagel hängen muss, den lässt der Staat weitgehend allein.

Mit durchschnittlich 750 Euro ist selbst der Höchstsatz der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente zum Leben zu wenig und zum Sterben zu viel.

Zu den finanziellen Folgen kommen meist noch psychische und soziale: Wer sich weitgehend über beruflichen Erfolg definiert, orientiert sich nach einem plötzlichen Aus nur sehr schwer neu.

Deutsche kaum versichert

Trotzdem sichern sich die Bundesbürger gegen solche Gefahren eher schlecht ab. Nur knapp ein Drittel hat eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die meisten verdrängen die Risiken. Häufiges Argument: Ich habe einen Bürojob – da sind dauerhafte Schäden unwahrscheinlich. Von wegen. Die Zeiten, in denen schwere Erkrankungen nur Handwerker trafen, sind lange vorbei. Heute klagen gerade Angestellte mit sitzender Tätigkeit über Haltungsschäden, doch vor allem psychische Erkrankungen führen zu Berufsunfähigkeit. Aber sind nicht in erster Linie Ältere gefährdet? Auch dieses Standardargument ist nicht stichhaltig: Schon junge Menschen können so schwer erkranken, dass sie den Job quittieren müssen. Und Unfälle – auch wenn sie weniger als zehn Prozent der Berufsunfähigkeitsfälle ausmachen – passieren ohnehin in jedem Alter. Wer sich mit einer Berufsunfähigkeitspolice für den Fall der Fälle eine Rente sichern will, sollte das möglichst früh tun.



Vorteil: Die Chancen, den obligatorischen Gesundheitscheck zu bestehen, sind in jungen Jahren am besten – und wer den Test erfolgreich absolviert hat, muss ihn nicht mehr wiederholen. Auf keinen Fall sollte der Antragsteller dabei allerdings schummeln, denn schon selbst als „Flunkereien“ eingeschätzte Falschangaben können später den gesamten Versicherungsschutz kosten. Zwar ist das Rücktrittsrecht der Versicherer nach zehn Jahren in der Regel ausgeschlossen, doch das sollte niemanden zu falschen Angaben über seinen Gesundheitszustand verleiten. Denn wenn der Kunde vorsätzlich Erkrankungen oder Verletzungen verschwiegen hat und die Gesellschaft das nachweisen kann, ist eine Kündigung immer möglich – selbst wenn die Versicherung auf ihr Kündigungsrecht verzichtet hatte. In solchen Fällen der arglistigen Täuschung muss die Assekuranz dann keine Leistungen erbringen.

Ausreichender Spielraum

Wichtig ist auch, bei der Vereinbarung der Rente einen realistischen Absicherungsbedarf für

den Ernstfall zu Grunde zu legen. Als grobe Faustregel gelten 75 Prozent des Nettoeinkommens, aber bei hohen laufenden Belastungen oder geringen persönlichen Reserven können durchaus höhere Beträge angebracht sein. Policen mit dynamisierten Beiträgen können ebenfalls sinnvoll sein. Bei solchen Modellen steigen in regelmäßigen Abständen die Prämien, aber auch die Rentenansprüche, die damit einen gewissen Inflationsschutz bieten. Hilfreich ist auch eine Nachversicherungsoption, um beispielsweise bei Heirat oder Geburt eines Kindes den Schutz auszubauen.

Auf optimale Laufzeit achten

Neben wahrheitsgemäßen Angaben zur Gesundheit und der angemessenen Rentenhöhe ist schließlich auch die Laufzeit des Vertrags von Bedeutung. Sie sollte möglichst so bemessen sein, dass sie bis zum Beginn der regulären Rente reicht – dann können keine Lücken in der Versorgung auftreten.

Thomas Wolf



DIA: Sorge um Alterssicherung wegen Euro-Krise wächst

Die Bundesbürger sind durch die Euro-Krise zunehmend verunsichert. Mehr als die Hälfte geht einer Umfrage zufolge davon aus, dass sich die Krise negativ auf ihre Altersvorsorge auswirken wird. Welche Gründe angeführt werden.

Aufgrund der Eurokrise machen sich 55 Prozent der 1.030 vom Deutschen Institut für Altersvorsorge (DIA) im Rahmen der quartalsweise durchgeführten Studie „Deutschland Trend Vorsorge“ befragten Bundesbürger Sorgen um ihre Ersparnisse. Im vierten Quartal 2010 waren es 45 Prozent.

Bei Personen mit einem Haushaltsnettoeinkommen von über 3.000 Euro ist, so die Umfrage, mit 61 Prozent (viertes Quartal 2010: 45 Prozent) die Besorgnis im Vergleich besonders groß.

Zudem gehen 62 Prozent der Befragten (zehn Prozent mehr als Ende 2010) davon aus, dass

sich die Euro-Krise negativ auf ihre Altersvorsorge auswirken wird. Als Gründe werden die steigende Inflation und zunehmende Finanzhilfen an hochverschuldete EU-Länder angeführt. Etwa ein Fünftel der Erwerbstätigen denkt deshalb darüber nach, in Anlagen wie Immobilien und Gold zu investieren.

Gingen 2005 nur 37 Prozent davon aus, den Lebensstandard im Alter senken zu müssen, waren es 73 Prozent im dritten Quartal 2011. Ein Drittel (26 Prozent vor einem Jahr) möchte deshalb in den kommenden zwölf Monaten mehr für die Altersvorsorge tun.

Vor allem diese steigende Vorsorgebereitschaft lasse den „DIA-Deutschland-Trend-Vorsorge“ mit 116 Punkten auf den höchsten Wert seit Beginn der Messung steigen, so die Studienmacher. Vor einem Jahr stand der Indexwert bei 110 Punkten.

ks

Cash.ONLINE

Wer hat behauptet, dass Klassik nicht rockt?



Klassik | **rockt!**



Sichern Sie Ihren Kunden 2011 eine hohe Gesamtverzinsung von 5,15%*

Dieses Jahr profitieren Ihre Kunden bei den klassischen Vorsorgeprodukten der Stuttgarter noch vom höheren Garantiezins (2,25%) und attraktiven Überschüssen. Das Beste: Der Garantiezins sowie die aktuellen Rechnungsgrundlagen werden auch für spätere Zuzahlungen garantiert – ganze 10 Jahre lang.

* Quelle: Assekurata Studie 2011