

sms

Stuttgarter Marketing Service

Schwerpunkt

Alternative ohne Kompromisse – die Stuttgarter BU *life*

Nachdem wir Ihnen in der letzten Ausgabe die Vorteile der neuen Stuttgarter BU gezeigt haben, wollen wir Ihnen heute unsere clevere Variante vorstellen. Denn manchmal wünschen sich Kunden eine Alternative zum BU-Vollschutz – aber ohne Kompromisse sollte sie schon sein. Auf den folgenden Seiten erklären wir Ihnen, wie das geht.

Knapp 100 Euro Monatsprämie für 1.200 Euro monatliche Berufsunfähigkeitsrente? Viel Geld für einen 25-jährigen Schreiner*. Da kommt in Kundengesprächen oft die Frage nach Alternativen auf.

Alternativen?

Als „Alternativen“ zu einer Komfort-BU werden am Markt häufig Unfallversicherungen, Basis-BU-Tarife, Berufsunfähigkeitsversicherungen mit temporären Leistungen oder Dread Disease-Versicherungen angeboten.

All diese Produkte weisen im Vergleich zur Komfort-BU aber bedeutende Nachteile auf:

- ▶ Unfall- und Dread Disease-Policen bieten nur Teildeckungen. Denn weniger als drei Prozent aller Berufsunfähigkeitsfälle sind unfallbedingt.
- ▶ Bei Dread Disease-Versicherungen erhält der Kunde nur bei schweren Erkrankungen wie z. B. Krebs eine Leistung. Berufsunfähigkeit, die durch andere Krankheiten verursacht wird, ist bei diesen Tarifen nicht versichert.
- ▶ Bei einer Basis-BU muss der Kunde auf Bedingungsqualität verzichten. So ist etwa die abstrakte Verweisung möglich, eine rückwirkende Leistung nicht vorgesehen und/oder der Prognosezeitraum auf drei Jahre verlängert.

- ▶ Bei sogenannten temporären BU-Versicherungen wird die Berufsunfähigkeitsrente nur für einen bestimmten Zeitraum erbracht, in der Regel drei bis fünf Jahre. Danach erhält der Kunde nur noch Leistungen, falls Erwerbsunfähigkeit vorliegt.

Aber auch eine Reduktion der Rentenhöhe oder eine Verkürzung der Vertragslaufzeit sind keine Alternativen zum lückenlosen BU-Vollschutz.

Keine Kompromisse mit der BU *life*-Variante

Mit dem am Markt einzigartigen Tarif Stuttgarter BU PLUS *life* geht Ihr Kunde keine Kompromisse ein:

- ▶ Keine Reduktion der BU-Rente
- ▶ Keine Versorgungslücken durch verkürzte Dauern
- ▶ Keine Teildeckung wie bei Unfall- oder Dread Disease-Policen



Auch muss der Kunde bei der BU *life* nicht auf Bedingungsqualität verzichten. Denn sie ist mit den gleichen Leistungsmerkmalen ausgestattet wie eine Komfort-BU:

- ▶ Verzicht auf die abstrakte Verweisung
- ▶ Eingeschränkte konkrete Verweisung
- ▶ Prognosezeitraum auf 6 Monate verkürzt

INHALT

SCHWERPUNKT

- 1 | Alternative ohne Kompromisse – die Stuttgarter BU *life*
- 3 | Stuttgarter erneut ausgezeichnet
- 4 | Fragen zur neuen Stuttgarter BU – unsere Antworten

PLUSPUNKT

- 6 | Solvabilität – ein Zeichen der Stärke
- 8 | Aktuelles Studienergebnis: Stuttgarter unter den Top 5 der Lebensversicherer

BRENNPUNKT

- 9 | Vorsicht bei „Pseudo“-Gebrauchtpolicenhändlern!

BLICKPUNKT

- 10 | bAV Corner
- 13 | DMA Corner
- 14 | Aktuelle Werte und Konditionen
- 16 | NRV-App für iPhone und iPad

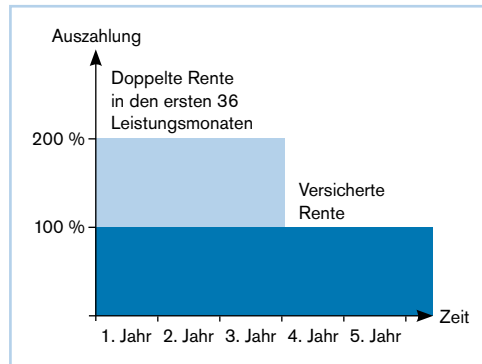
SCHLUSSPUNKT

- 17 | Finanzfrage der Woche: Wie werden BU-Renten besteuert?
- 18 | Garantiezinssenkung: Bundesbürger wissen nicht Bescheid
- 18 | Kaufkraft der Rentnerschrumpft – Altersarmut nimmt zu
- 12 | Impressum

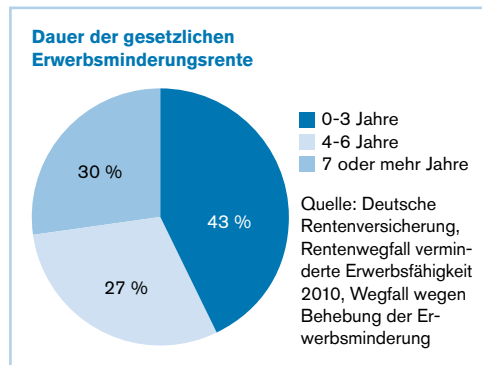
- ▶ Rückwirkende Anerkennung
- ▶ Keine Meldefrist
- ▶ Weltweiter Versicherungsschutz
- ▶ Ereignisunabhängige und ereignisabhängige Nachversicherungsgarantien ohne erneute Gesundheitsprüfung
- ▶ Einmalige Wiedereingliederungshilfe bis zu 10.000 Euro

Die BU *life* hilft genau zur richtigen Zeit

Die Idee der BU *life*-Variante: In den ersten 36 Monaten der Berufsunfähigkeit – die schwierige Anfangszeit mit den höchsten Kosten – zahlt die BU *life*-Versicherung die doppelte BU-Rente:



Diese Zeit kann der Kunde finanziell relativ sorgenfrei zur Neuorientierung nutzen, z. B. mit Reha-Maßnahmen, Therapien oder Umschulungen. Ein großer Teil der Betroffenen schafft in den ersten 3 Leistungsjahren den beruflichen Neuanfang:



Und falls nicht: Nach 36 Leistungsmonaten wird die versicherte BU-Rente weitergezahlt, solange Berufsunfähigkeit besteht.

Prämienreduktion um 33 Prozent

Die clevere Abstufung der BU-Rente macht sich preislich deutlich bemerkbar: Eine BU *life* mit

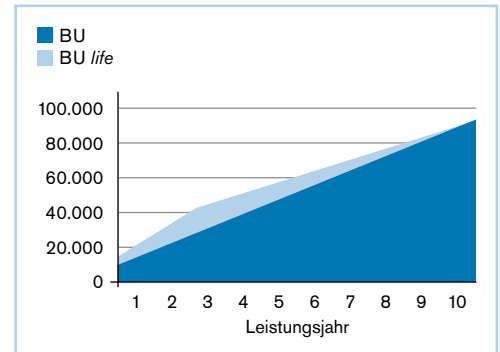
einer doppelten Rente von 1.200 Euro kostet den 25-jährigen Schreiner nur ca. 65 Euro* monatlich – eine Prämienreduktion von einem Drittel gegenüber der normalen BU-Prämie!

Mehr Leistung bei gleichem Beitrag

Auch die kaufmännische Bilanz spricht für sich: Für ein Budget von ca. 65 Euro erhält der 25-jährige Schreiner bei einer selbstständigen BU:

Tarif	monatliche Nettoprämie*	monatliche BU-Rente
BU PLUS	64,52 EUR	790 EUR
BU PLUS <i>life</i>	64,63 EUR	in den ersten 36 Leistungsmonaten: 1.200 EUR, danach 600 EUR

Der direkte Vergleich der Gesamtleistungen der beiden BU-Tarife beweist: 9 Jahre lang ist die Summe der BU *life*-Renten höher als die der BU:



Das Alleinstellungsmerkmal der BU *life*

Die Stuttgarter BU *life* ist die clevere Lösung für alle Berufsgruppen, die eine langfristige und günstige Komfort-BU-Absicherung wünschen.

Alle Argumente für die BU *life* zusammengefasst ...

... finden Sie im Einleger zur BU-Broschüre (Druck.-Nr. 5.0.13) – für Sie und für Ihre Kunden.

Gehen Sie keine Kompromisse ein – viel Erfolg mit der Stuttgarter BU *life*!

Sandra Fäth
Produktmanagement

*Laufzeit 40 Jahre, Überschusssätze 2011

Stuttgarter erneut ausgezeichnet

Top Unternehmensqualität als BU-Versicherer

Seit acht Jahren untersucht die unabhängige Ratingagentur Franke & Bornberg die Professionalität von Lebensversicherungsgesellschaften im Umgang mit dem elementaren Risiko Berufsunfähigkeit. Aktuell stellen sich diesem aufwändigen Bewertungsverfahren mit Verifizierung der bewerteten Daten vor Ort lediglich acht Versicherer. Die Stuttgarter gehört seit Jahren dazu und beweist auch in diesem Jahr wieder ihre Qualität als Top BU-Unternehmen mit Bestnoten in allen bewerteten (Teil-)Disziplinen.

Hohe Bewertungsmaßstäbe

Im unübersichtlichen aber nach wie vor besonders wichtigen BU-Markt ist es für den Makler von besonderer Bedeutung, objektive und nachvollziehbare Bewertungsmaßstäbe bei der transparenten Auswahl eines „passenden“ und qualitativ hochwertigen BU-Produktes an den Tag zu legen. Allein die hochwertige Bedingungsqualität reicht aber als Entscheidungsmaßstab für eine fundierte Auswahlentscheidung heute dazu nicht mehr aus. Darüber hinaus spielen das konkrete Pricing, die Qualität und langfristige Leistungsstärke des dahinterstehenden Unternehmens im Allgemeinen, sowie die Professionalität als BU-Anbieter im Besonderen, eine maßgebliche Rolle.

Genau hier setzt das umfassende F&B-Unternehmensrating bei seiner Bewertung an. Es überprüft sowohl die Arbeitsabläufe des Ver-

sicherers vor Ort, als auch die Kundenorientierung bei der Risikoprüfung und Leistungsregulierung. Eine möglichst hohe durchgehende Kundenorientierung und die Stabilität des BU-Geschäfts sind dabei der Bewertungsmaßstab für ein wirklich professionell aufgestelltes BU-Unternehmen.

Sowohl in der gewichteten Gesamtbewertung, wie auch in allen drei Einzelbewertungen, schneidet die Stuttgarter durchgehend mit der besten Bewertung „hervorragend“ („FFF“) ab.

Welche Bewertungsbereiche stehen hinter den drei Teilqualitäten?

1. Teilqualität – Kundenorientierung in der Angebots- und Antragsphase

- ▶ Antrag
- ▶ Prävention – Vermeidung von Anzeigepflichtverletzung
- ▶ Bedarfsorientierte Absicherung
- ▶ Qualität der Antragsbearbeitung

2. Teilqualität – Kundenorientierung in der Leistungsregulierung

- ▶ Qualität der Leistungsfallbearbeitung
- ▶ Unterstützung des Kunden
- ▶ Qualität der Leistungsentscheidung

3. Teilqualität – Stabilität des BU-Geschäfts

- ▶ Stabilität im Bestand
- ▶ Stabilität durch Risiko- und Leistungsprüfung
- ▶ Stabilität durch Controlling

BU-„Poleposition“ für die Stuttgarter

Mit dem erneuten Erreichen der bestmöglichen F&B-Bewertung „FFF“ unterstreicht die Stuttgarter einmal mehr ihre überdurchschnittliche BU-Kompetenz. Nutzen Sie aktiv diese vielfältigen Vorteile und setzen Sie erfolgreich auf:

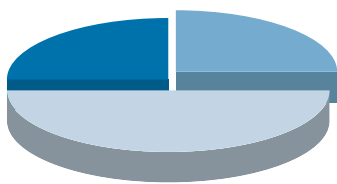
- ▶ erstklassige BU-Produktqualität,
- ▶ lukratives Zielgruppen-Pricing der neuen BU,
- ▶ langfristige Unternehmensstärke und
- ▶ durchgehend professionelle BU-Abwicklung.



Die F&B-Bewertungsbereiche im Überblick

Kundenorientierung
in der Angebots- und
Antragsphase 25 %

Kundenorientierung
in der Leistungsregulierung 25 %



Stabilität des BU-Geschäfts 50 %

(Abb. 1)

Klaus L. Helm

Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Fragen zur neuen Stuttgarter BU – unsere Antworten

Die neue Stuttgarter Berufsunfähigkeitsversicherung ist gut angelaufen. Schon kurze Zeit später hat uns in den Workshops und direkten Gesprächen viel positives Feedback erreicht. Besonders bedanken möchten wir uns an dieser Stelle für Ihre Fragen. Sie zeigen uns, dass Sie sich aktiv mit dem Produkt befassen. Eine Auswahl Ihrer am häufigsten gestellten Fragen und unsere Antworten dazu haben wir Ihnen hier zusammengestellt.

Fragen zur Nachversicherung

Welche Begrenzungen gelten bei der Nachversicherung?

- ▶ Jede Nachversicherung muss mindestens 1.200 Euro jährlich, darf aber maximal 3.000 Euro betragen. Dabei darf pro Nachversicherung die nachversicherte Jahresrente 50 Prozent der ursprünglich versicherten BU-Rente nicht überschreiten.
- ▶ Die gesamte Jahresrente aus allen BU-Verträgen einer Person (einschließlich Nachversicherung) darf bei der ereignisunabhängigen Nachversicherung 30.000 Euro nicht übersteigen.
- ▶ Die Nachversicherung kann maximal 5 Mal ausgeübt werden. Die Summe aller Nachversicherungen ist auf 100 Prozent der ursprünglich versicherten Jahresrente begrenzt.

Warum wird bei der Nachversicherung zwar auf eine erneute Gesundheitsprüfung, jedoch nicht auf eine finanzielle Risikoprüfung verzichtet?

- ▶ Bei der Nachversicherung muss die Angemessenheit der neuen BU-Rentenhöhe sowie die neue Berufsgruppe festgestellt werden.
- ▶ Die gesamte versicherte BU-Rente inklusive Nachversicherungen darf 60 Prozent des letzten jährlichen Bruttoarbeitseinkommens der versicherten Person nicht übersteigen.

Fragen zum „BUZ-Retter“ (Umtauschoption der BUZ zur Basisrente in eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung [SBU])



Wie erfolgt der Umtausch in eine SBU?

- ▶ Wird die Basisrente beitragsfrei gestellt und reduziert sich bzw. entfällt dadurch die Berufsunfähigkeitsrente, kann der Kunde eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen. Die neue BU-Rente darf dabei die alte BUZ-Rente nicht übersteigen.

Welche Rechnungsgrundlagen werden bei der Umtauschoption zugrunde gelegt?

- ▶ Die Umtauschoption in die SBU gilt als ein Neuabschluss eines Versicherungsvertrages. Somit wird in diesem Fall das aktuelle Alter berücksichtigt.

Welche Voraussetzungen müssen für einen Umtausch vorliegen?

- ▶ Voraussetzungen für den Umtausch sind, dass keine Berufsunfähigkeit vorliegt und dass seit der Beitragsfreistellung nicht mehr als 6 Monate vergangen sind.
- ▶ Ein Rücktausch aus der SBU in eine BUZ zur Basisrente ist möglich.

Wie wird die jeweilige BU-Rente im Leistungsfall versteuert?

- ▶ Schicht 1: Die BUZ-Rente aus der Basisrente ist wie eine Altersrente aus der Basisrente voll zu versteuern (Besteuerungsanteil steigend bis auf 100 Prozent im Jahr 2040).
- ▶ SBU: Die Rente aus einer umgetauschten SBU ist mit dem besonderen Ertragsanteil nach §55 EStDV als „abgekürzte Leibrente“ zu versteuern.

Fragen zu den Dynamikmodellen

Ist eine Dynamisierung der Hauptversicherung im BU-Fall möglich?

- ▶ Ja, unabhängig von einer gewählten Dynamik (Zuwachsprogramm) der Hauptversicherung.
- ▶ In Schicht 1/3: 5 bis 10 Prozent p. a.
- ▶ Bei der Direktrente: 2 bis 10 Prozent p. a.
- ▶ Bei Rückdeckungsversicherungen: abhängig vom Jahresbeitrag der Hauptversicherung 1 bis 10 Prozent p.a.

Ist die Vereinbarung einer garantierten Rentensteigerung möglich?

- ▶ Eine Erhöhung der BU-Rente im Leistungsfall von 1 oder 2 Prozent ist gegen Mehrbeitrag wählbar.

Fragen zur Berufsgruppe/Zielgruppe

Warum gibt es keine BU für Schüler?

- ▶ Schüler können bei der Stuttgarter auf Grund des unkonkreten Berufsbildes nicht in der BU, sondern nur in der EU versichert werden. Sie werden in BG2 eingestuft mit einer maximalen EU-Rente von 18.000 Euro p. a.
- ▶ Innerhalb von 5 Jahren ab Beginn eines Studiums oder einer Ausbildung, maximal bis zum Alter 35, kann die EU ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU (*life*) umgetauscht werden: Die BU-Rente darf die EU-Rente nicht übersteigen. Zusätzlich ist die jährliche BU-Rente auf höchstens 18.000 Euro, die versicherte jährliche BU *life* Rente (nach Ablauf der doppelten Rente für 36 Monate) auf maximal 9.000 Euro begrenzt.

In welche Berufsgruppe werden Azubis / Studenten eingestuft?

- ▶ Die Einstufung von Azubis und Studenten in eine Berufsgruppe richtet sich nach dem Zielberuf bzw. Zielstudium. Dabei sind bis zu 1.000 Euro monatliche Rente möglich.

Ist bei der Berufsliste auch der akademische Grad für die konkrete Berufseinstufung berücksichtigt (Uni, FH, etc.)?

- ▶ Der akademische Grad ist kein Kriterium für die Einstufung in eine Berufsgruppe, relevant ist nur die ausgeübte Tätigkeit bzw. der Beruf. Eine Besserstellung aufgrund eines akademischen Abschlusses gibt es nicht. Ein Akademiker wird auch nicht besser gestellt, wenn er eine „nicht akademische Tätigkeit“ ausübt.

Wird trotz starker Berufsdifferenzierung nach der Aufteilung „kaufmännisch / körperlich“ gefragt?

- ▶ Der Anteil der kaufmännischen bzw. körperlichen Tätigkeit ist für die Stuttgarter wichtig. Sie erfolgt zur Sicherheit (korrekter Beruf; Anzeigepflicht) und zur Nachvollziehung der Angaben in der Hauptversicherung.

Einen ständig aktualisierten Überblick zu den häufig gestellten Fragen finden Sie im Stuttgarter Extranet in dem PDF „FAQ Stuttgarter BU PLUS / BU PLUS *life*“ unter: Downloadcenter → BU/EU-Absicherung → Druckstücke Geschäftspartner.

Katja Weimer
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Solvabilität – ein Zeichen der Stärke

Vor dem Hintergrund der nach wie vor turbulenten Finanzmarktsituation wird klar, welch großen Stellenwert die Solvabilität eines Versicherers hat. Mit Solvabilität bezeichnet man offiziell „die Ausstattung eines Versicherers mit Eigenmitteln zur Abdeckung sich realisierender Risiken des Versicherungsgeschäftes.“ Was im ersten Moment wie eine sperrige Formel aussieht, ist doch zu einem zentralen Indikator für die finanzielle Solidität eines Lebensversicherers geworden und längst nicht nur Branchenkennern ein Begriff.

Kaum hat sich die gesamtwirtschaftliche Situation stabilisiert, erleben die Aktienmärkte bereits die nächste Krise. Die Frage nach der Sicherheit der Ersparnisse ist somit wieder verstärkt in den Fokus gerückt. Viele Bürger haben ihre Altersvorsorge den Lebensversicherern anvertraut. Sie gehen davon aus, dass ihr Ersparnis dort in guten Händen ist und ebenso sicher wie gewinnbringend verwaltet wird. Das Versicherungswesen basiert auf Vertrauen: Kunden erwarten von einem Versicherer, dass er konstant und oftmals über einen sehr langen Zeitraum die vertraglich vereinbarten Leistungen erbringen kann. Der Großteil der Branche wird diese Erwartungen auch erfüllen können, aber was die finanzielle Sicherheit betrifft, gibt es sehr wohl Unterschiede – heute mehr denn je.

Solvabilität als Zeichen der Stärke

Ein Versicherer ist verpflichtet, seine Zahlungsfähigkeit durch den Besitz von freiem und unbelastetem Vermögen zu sichern. So schreibt es das Versicherungsaufsichtsgesetz vor. Einer der wichtigsten Indikatoren zur Einschätzung der Zahlungsfähigkeit ist die Solvabilität. Inwieweit diese Anforderungen erfüllt werden, unterliegt gesetzlichen Vorschriften und wird kontinuierlich von der Aufsichtsbehörde BaFin überprüft. Unternehmen, die über eine hohe Finanzkraft verfügen, können Krisenszenarien besser ver-

kraften als Versicherer mit geringer finanzieller Ausstattung.

Je höher desto besser

Es wird erwartet, dass die Solvabilität mindestens 100 Prozent der geforderten Größe entspricht. Je höher diese Quote ausfällt, desto höher ist der Sicherheitspuffer und desto sicherer sind die Risiken, die sich im Bestand eines Versicherers befinden, abgesichert. Nähert sich diese Quote – von oben – zu sehr der 100-Prozent-Marke, stehen der Aufsichtsbehörde verschiedene Sanktionsmaßnahmen zur Verfügung, um die Schieflage wieder zu korrigieren. Die Solvabilität ist somit eine zentrale Steuerungsgröße der Finanzdienstleistungsaufsicht.

Stuttgarter verbessert, Branche verschlechtert

Wie ist es um die Solvabilität in der Branche aktuell bestellt? Neueste Ergebnisse dazu lieferte der kürzlich erschienene Marktüberblick „map-report“. Mit einem beeindruckenden Ergebnis – zumindest für die Stuttgarter. Denn während der Branchenwert seit 2007 zum vierten Mal in Folge zurückging und eine Quote von 179,5 Prozent erreichte, konnte die Stuttgarter ihre finanzielle Stabilität erneut ausbauen. Mit 254 Prozent belegt das Unternehmen unter allen untersuchten Versicherern Position 5. Die Solvabilitätsmittel der Stuttgarter liegen damit weit über den von der Aufsicht geforderten Eigenmitteln.

Eine Frage der Transparenz

Die Unternehmen sind verpflichtet die Solvabilitätswerte an die BaFin zu melden. An andere Organisationen wie z. B. Ratingagenturen oder die Fachpresse geschieht die Datenlieferung auf freiwilliger Basis, die Versicherer können selbst darüber entscheiden. Letzten Endes ist es also ein Zeichen gelebter Transparenz, inwieweit die Unternehmen bereit sind, diese Informationen der Öffentlichkeit mitzuteilen. Tatsächlich gibt es eine Vielzahl von Informationsverweigerern,

So berechnet sich die Solvabilitätsquote

$$\frac{\text{Eigenmittel}}{\text{Zahlungsverpflichtungen}} \times 100 \% = \text{Solvabilitätsquote (mind. 100 \%)}$$

Solvabilität im Vergleich

Rang	Unternehmen	2010	2009	Veänderung	Rang	Unternehmen	2010	2009	Veänderung
1	Mecklenburgische	337,2 %	341,0 %	-3,8 %	28	Neue Leben	178,2 %	182,3 %	-4,1 %
2	PBV Leben	329,4 %	351,0 %	-21,6 %	29	Hannoversche	177,5 %	166,4 %	11,1 %
3	Ageas Leben	305,1 %	336,9 %	-31,8 %	30	Generali	177,2 %	212,1 %	-34,9 %
4	Itzehoer	273,0 %	---	---	31	Württembergische	171,4 %	165,5 %	5,9 %
5	Stuttgarter	254,0 %	249,0 %	5,0 %	32	Alte Leipziger	170,7 %	173,4 %	-2,7 %
6	LVM	253,3 %	267,5 %	-14,2 %	33	Bayern Versicherung	166,7 %	177,6 %	-10,9 %
7	Targo	233,0 %	206,3 %	26,7 %	34	Interrisk	165,0 %	160,9 %	4,1 %
8	Hansemerkur	230,5 %	233,7 %	-3,2 %	35	Karlsruher	161,0 %	142,1 %	18,9 %
9	Concordia	224,0 %	212,4 %	11,6 %	36	Oeco Capital	160,9 %	167,6 %	-6,7 %
10	Condor	224,0 %	209,9 %	14,1 %	37	Inter	160,0 %	150,5 %	9,5 %
11	Allianz	210,9 %	234,9 %	-24,0 %	38	Deutsche Ärzteversicherung	159,9 %	164,0 %	-4,1 %
12	Ideal	204,9 %	157,1 %	47,8 %	39	Öffentliche Sachsen-Anhalt	159,7 %	186,1 %	-26,4 %
13	Volkswahl Bund	204,6 %	200,9 %	3,7 %	40	AachenMünchener	157,6 %	153,3 %	4,3 %
14	Öffentliche Braunschweig	198,8 %	180,0 %	18,8 %	41	Iduna	156,6 %	139,3 %	17,3 %
15	ProvinzialNordWest	197,9 %	194,2 %	3,7 %	42	Cosmos	154,0 %	161,1 %	-7,1 %
16	Ergo Direkt	197,4 %	203,6 %	-6,2 %	43	AXA	153,7 %	159,0 %	-5,3 %
17	Victoria	189,9 %	174,1 %	15,8 %	44	DBV	153,2 %	153,0 %	0,2 %
18	Barmenia	189,6 %	181,4 %	8,2 %	45	Saarland	151,8 %	153,4 %	-1,6 %
19	WGV Leben	187,7 %	186,8 %	0,9 %	46	Neue Bayerische Beamten	150,3 %	163,5 %	-13,2 %
20	Ergo	187,2 %	201,7 %	-14,5 %	47	Öffentliche Berlin-Brandenburg	146,1 %	151,2 %	-5,1 %
21	LV 1871	186,0 %	186,0 %	0,0 %	48	Debeka	145,9 %	135,3 %	10,6 %
22	Nürnberger	184,2 %	174,6 %	9,6 %	49	Süddeutsche	142,3 %	155,9 %	-13,6 %
23	VGH	181,1 %	182,4 %	-1,3 %	50	Swiss Life	141,0 %	139,3 %	1,7 %
24	HUK-Coburg	180,6 %	180,4 %	0,2 %	51	VPV	139,1 %	136,5 %	2,6 %
25	WWK	180,0 %	159,4 %	20,6 %	52	HDI-Gerling	137,6 %	127,6 %	10,0 %
26	Familienfürsorge	179,6 %	178,0 %	1,6 %	53	Zurich Dt. Herold	134,7 %	143,7 %	-9,0 %
	Markt Leben	179,5 %	187,7 %	-8,2 %					
27	SV Sparkassenversicherung	179,1 %	192,3 %	-13,2 %					

Quelle: map-report 775-776; Solvabilität im Vergleich 2000-2010

die diese aussagekräftige Kennzahl nicht weitergeben wollen – aus welchen Gründen auch immer. Offensichtlich sind diese Gesellschaften nicht an Transparenz für Vermittler und Verbraucher interessiert.

Solvabilität als Wettbewerbsfaktor

Wohl dem, der einen finanzstarken Versicherer gewählt hat. Das gilt natürlich für die Verbraucher, aber ebenso für die Vermittler: Denn wer Produkte eines Versicherers mit ausreichender

Solvabilität vermittelt, läuft weniger Gefahren, im Problemfall in Regress genommen zu werden. Nur Gesellschaften, die sich in der Spitzengruppe wiederfinden, lassen sich guten Gewissens empfehlen. Die Stuttgarter gehört zu diesen Unternehmen. Konsequentes Kostenmanagement und eine sicherheitsorientierte Anlagestrategie sind die Basis dieses Ergebnisses.

Stefan Spieler
Marktforschung

Aktuelles Studienergebnis: Stuttgarter unter den Top 5 der Lebensversicherer

„Wir wollen nicht die Größten sein, es reicht wenn wir die Besten sind“ – so lautet die Devise der Stuttgarter. Dieser Anspruch gilt für die Beziehung zu unseren Kunden und natürlich auch für die Zusammenarbeit mit unseren Vermittlern.

Um zu beurteilen, ob sich die Stuttgarter mit ihren Anstrengungen auf dem richtigen Weg befindet, ist es wichtig den Erfolg dieser Maßnahmen zu messen. Das heißt, wie kommen z. B. die Serviceleistungen der Stuttgarter bei den Geschäftspartnern an? Wie wird die Produktqualität bewertet oder wie zufrieden sind Sie mit der Betreuung? Um dies zu ermitteln, misst das renommierte und unabhängige Marktforschungsinstitut TNS Infratest die Qualität unterschiedlicher Kriterien. Dafür wurden für die neue Versicherungsmakler-Studie 700 freie Vermittler befragt und konkret um die Bewertung folgender Punkte gebeten:

- ▶ Leistungsangebot, Produktpalette
- ▶ Flexible Tarifgestaltung
- ▶ Seriosität und Zuverlässigkeit
- ▶ Kompetenz der Mitarbeiter / Ansprechpartner
- ▶ Beratung und Betreuung
- ▶ Bearbeitung und Abwicklung
- ▶ Image beim Endkunden
- ▶ Bilanzen / Erfolgsrechnungen
- ▶ Preis-Leistung

- ▶ Höhe der Courtage
- ▶ Erwirtschaftete Rendite in der Vergangenheit
- ▶ In Aussicht gestellte Rendite in der Zukunft

Zusätzlich wurde die Gesamtqualität der Stuttgarter bewertet. Die Befragten wurden aufgefordert, die aus ihrer Sicht besten Lebensversicherer zu benennen. Das Ergebnis belegt die Qualität der Stuttgarter: Die Vermittler sind der Meinung, dass die Stuttgarter zu den fünf besten Lebensversicherern gehört! Unter insgesamt 77 bewerteten Unternehmen belegt die Stuttgarter den fünften Rang und verbessert sich damit im Vergleich zum Vorjahr um sechs Positionen.

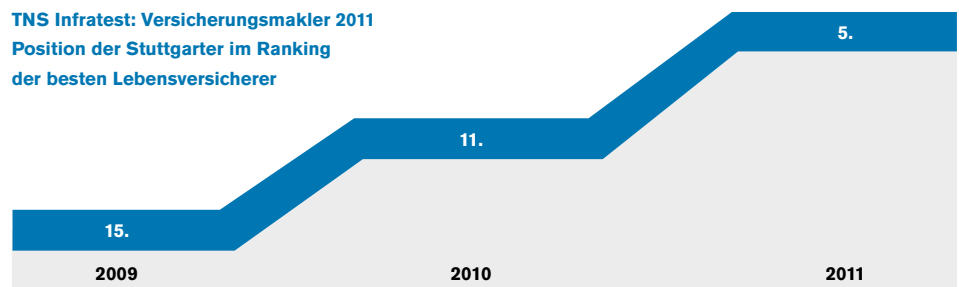
Es hat sich gelohnt – die Anstrengungen werden honoriert

Die bewusste Konzentration auf den Vertriebsweg der freien Vermittler trägt Früchte. Mit hohem Engagement und starken Leistungen hat es die Stuttgarter geschafft, ihre Geschäftspartner von der Vorteilen des Unternehmens zu überzeugen.

Auch wenn das Ziel die „Besten“ zu sein, noch nicht ganz erreicht ist, ist diese Platzierung ein Ergebnis, das Ansporn für die weiteren Herausforderungen ist. Bleiben Sie uns gewogen!

Stefan Spieler
Marktforschung

TNS Infratest: Versicherungsmakler 2011
Position der Stuttgarter im Ranking der besten Lebensversicherer



Die besten Lebensversicherungsunternehmen aus Sicht der Vermittler.

„Welche Versicherungsunternehmen sind für Sie persönlich die besten Unternehmen am Markt? Nennen Sie bitte zunächst die aus Ihrer Sicht besten drei Unternehmen aus der Sparte Lebensversicherung.“

Quelle: TNS Infratest, Versicherungsmakler 2011

Vorsicht bei „Pseudo“- Gebrauchtpolicenhändlern!

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beobachtet zurzeit verschiedene Unternehmen, die Versicherungen anbieten, deren Lebensversicherungsverträge zu kaufen. Diese Unternehmen versprechen, einen erheblich über dem Rückkaufwert der Lebensversicherung liegenden Betrag zu zahlen. Er soll aber nicht sofort, sondern erst über einen Zeitraum von mehreren Jahren ausgezahlt werden.

Einige dieser Unternehmen handeln illegal. Laut ihrem Jahresbericht 2010 hat die BaFin bereits mehreren Unternehmen das unerlaubte Betreiben des Einlagengeschäfts untersagt und diesen die Abwicklung der unerlaubten Geschäfte angeordnet. Gegen die Verantwortlichen einiger Unternehmen wird wegen des Verdachts des gewerbsmäßigen Betruges ermittelt. Die BaFin teilt in ihrem Bericht weiter mit, eine zentrale Koordinierungsstelle eingerichtet zu haben, um ihre Zusammenarbeit mit den Staatsanwaltschaften bei der Bekämpfung unerlaubter Geschäfte auszubauen und die Zahl der Verurteilungen zu erhöhen. Im Berichtszeitraum habe der Kauf gebrauchter Lebensversicherungen besonders im Fokus der Aufsicht gestanden.

„Bescheinigung“ kein Beleg für Unbedenklichkeit

Es gibt Unternehmen, deren Geschäfte keine erlaubnispflichtigen Einlagengeschäfte sind. Manche dieser Unternehmen werben sogar damit, die BaFin habe ihnen dies ausdrücklich bescheinigt. Sie verwenden es als Beleg dafür, dass ihr Geschäft vollkommen unbedenklich, seriös und sicher sei und aus diesem Grund keine Erlaubnis der BaFin benötigt werde. Eine solche „Bescheinigung“ bedeutet aber keineswegs, dass die BaFin das Geschäft des Unternehmens für einwandfrei oder unbedenklich ansieht. Oftmals ist das Geschäft vielmehr deshalb nicht erlaubnispflichtig, weil es sich um eine besonders riskante Anlage handelt. Dabei geht der Anleger bewusst das Risiko eines teilweisen oder vollständigen Verlustes des investierten Betrages ein. Ein so risikobewusster Anleger benötigt

nach Auffassung des Gesetzgebers keinen Schutz durch eine Beaufsichtigung des Unternehmens durch die BaFin.

Verbraucherschützer warnen

Auch Presse und Verbraucherschützer warnen ausdrücklich davor, Lebens- und Rentenversicherungen an ein Unternehmen zu veräußern, das einen verlockend hohen Auszahlungsbetrag verspricht, das Geld aber nicht sofort auszahlen will. Es sei höchst zweifelhaft, ob ein solches Unternehmen den Betrag wie versprochen jemals an den Kunden auszahlen wird. In den Jahren, in denen der Kunde auf die Auszahlung des Betrags warten müsse, könne viel passieren. Zum Beispiel könnte dieses Unternehmen die versprochene Rendite nicht erwirtschaften oder gar zahlungsunfähig werden. Bei den Verbraucherschutzzentralen haben sich bereits zahlreiche Kunden gemeldet, die sich über Probleme bei den versprochenen Zahlungen beklagen.

Kritische Marktbeobachtung

Aktuell ist bei dieser Gesamtproblematik überhaupt nicht absehbar, welche persönlichen Haftungsrisiken sich hieraus für den Vermittler ergeben. Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten sind Kunden für diverse Arten von vermeintlich lukrativen Geschäftsmodellen besonders empfänglich. Umso mehr muss es unsere gemeinsame Aufgabe sein, den Markt aktiv zu beobachten und rechtzeitig wirksame Gegenmaßnahmen einzuleiten. Bitte informieren Sie uns daher umgehend, wenn Sie von Vertrieben dubioser Geschäftsmodelle umworben werden oder in einem Kundengespräch darauf stoßen. Unser Ziel bleibt auch weiterhin, unsere Kunden als finanzstarker und zuverlässiger Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit in allen Lebenslagen erfolgreich zu begleiten. Systematische Angriffe auf unseren Bestand werden wir nicht dulden und ihnen im Interesse des Kunden und zur Sicherung der Beitragseinnahmen entschlossen entgegenwirken. Dabei zählen wir auf Ihre Unterstützung! Hierfür vielen Dank!

Annibale Piccici
Kommunikation



Wir hatten Sie an dieser Stelle bereits detailliert über diese sogenannten „Pseudo“-Gebrauchtpolicenhändler informiert und gewarnt (SMS Nr. 76, Dezember 2009). Inzwischen reagierte sogar das Fernsehen auf die undurchsichtigen Geschäftsmodelle: Die ARD-Sendung „Plusminus“ berichtete am 17.08.2010 unter dem Titel „Dubiose Geschäfte mit Lebensversicherungen – bei Verkauf Geld weg“. Den Bericht finden Sie unter <http://mediathek.daserste.de>. Auch die Sendung „Ratgeber“ des WDR berichtete am 26.01.2011 in der Sendung „Servicezeit“ kritisch über das gleiche Thema.

bAV Corner

Mehr bAV für Apotheken-Mitarbeiter

Der neue Tarifvertrag für Mitarbeiter und Auszubildende in Apotheken hat es in sich. Denn viele Mitarbeiter sind nicht darüber informiert, wie leicht es für sie ist, mit Hilfe des Arbeitgebers eine sehr gute Altersversorgung mit „kleinem Geld“ aufzubauen. Hier bieten sich noch in diesem Jahr viele lukrative Ansatzpunkte.

Zum 1. Januar 2012 tritt eine neue tarifvertragliche Regelung zur betrieblichen Altersversorgung für Mitarbeiter und Auszubildende der Apotheken in Kraft. Diese löst die bisherige Regelung vom 1. Januar 2002 ab. Gleichzeitig stehen zum Jahresbeginn 2012 mit der Rechnungszinsabsenkung auf 1,75 Prozent und der Anhebung der Untergrenze für bAV-Leistungen auf das 62. Lebensjahr zwei größere Einschnitte bevor.



Daher sollte mit der Umsetzung des Tarifvertrages nicht bis 2012 gewartet werden, sondern schon in 2011 Beratung und Abschluss erfolgen. Damit sichern sich die Arbeitnehmer einen höheren Garantiezins und das frühere Versorgungsalter.

Räumlich gilt der Tarifvertrag für alle Länder mit Ausnahme der Kammerbezirke Nordrhein und Sachsen. Er umfasst alle Apotheken außer den Krankenhausapotheken und betrifft folgende Personengruppen:

- ▶ Apotheker/innen und Azubis
- ▶ Pharmazeutisch-technische Assistenten/innen und Azubis
- ▶ Apotheker- und Apothekenassistenten/innen
- ▶ Pharmazie-Ing. und Dipl. Pharmazie-Ing.

- ▶ Pharmazeutisch-kaufmännische Assistenten/innen und Azubis
- ▶ Apothekenhelfer/innen
- ▶ Apothekenfacharbeiter/innen
- ▶ Pharmazeutische Assistenten/innen

Der Tarifvertrag gilt, wenn der Betrieb Mitglied im Arbeitgeberverband Deutscher Apotheken und der Arbeitnehmer Mitglied in der Gewerkschaft ADEXA ist.

Wenn in den Arbeitsverträgen Bezug auf den Tarifvertrag genommen wird, gilt dieser auch ohne dass die Parteien im Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverband organisiert sind.

Gleichzeitig ist ein solcher Tarifvertrag auch immer Vorbild und Messlatte für die Bezahlung in der Branche, so dass in jedem Fall immer über die neuen Altersversorgungsleistungen mit dem Arbeitgeber gesprochen werden sollte. Denn in Zeiten des kommenden Fachkräftemangels geht es auch darum, gute Fachkräfte zu finden und zu binden.

Der Tarifvertrag sieht drei Elemente vor:

- ▶ Arbeitgeberbeitrag, gestaffelt nach der Wochenarbeitszeit
- ▶ Möglichkeit zur Entgeltumwandlung
- ▶ Zusätzlicher Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung

Damit erhöht sich die Attraktivität der bAV für Arbeitnehmer deutlich. Denn sie erhalten hohe Zuschüsse vom Arbeitgeber. Schauen wir uns die drei Elemente im Detail an:

Der rein arbeitgeberfinanzierte Beitrag

Die Höhe des arbeitgeberfinanzierten Beitrags richtet sich nach der wöchentlichen Arbeitszeit und muss(!) in jedem Fall gezahlt werden.

Mehr als 30 Std. wöchentlich	27,50 EUR p.m.
Mehr als 20 Std. wöchentlich	22,50 EUR p.m.
Mehr als 10 Std. wöchentlich	15,00 EUR p.m.
Bis 10 Std. wöchentlich	10,00 EUR p.m.

Eine Barlohnauszahlung anstelle der arbeitgeberfinanzierten bAV ist nur erlaubt, wenn der/die Mitarbeiter/in das 55. Lebensjahr vollendet hat.

Die freiwillige Entgeltumwandlung mit zusätzlichem Arbeitgeberbeitrag

Bis zur Höhe von 4 Prozent der BBG der DRV Bund/West können noch weitere Entgeltanteile, ggf. steuer- und sozialversicherungsfrei, umgewandelt werden. Auf diesen Umwandlungsbeitrag wird nach dem Tarifvertrag ein weiterer Arbeitgeberzuschuss in Höhe von 20 Prozent fällig.

Und der Clou: Neben der Entgeltumwandlung ist sowohl der arbeitgeberfinanzierte Beitrag, als auch der Zuschuss zur Entgeltumwandlung sofort unverfallbar.

Entscheidend für den Arbeitgeber:

Im Tarifvertrag gilt die Regelung, dass der Arbeitgeber seine Arbeitnehmer über die Grundzüge der Entgeltumwandlung und über die Arbeitgeberbeteiligung informieren muss. Das heißt im Umkehrschluss: Verletzt der Arbeitgeber diese Informationspflicht, so macht er sich ggf. schadensersatzpflichtig. Eine Dokumentation der Information ist dringend geboten – besser noch eine Versorgung der Mitarbeiter zu solch exzellenten Konditionen.

Warum bAV mit der Stuttgarter?

Der Arbeitgeberverband ADA und die Arbeitnehmervertretung ADEXA empfehlen zwar mit der Apothekenrente eine Branchenlösung. Diese besteht aus einem Konsortium der R+V, Alte Leipziger und AXA. Dabei handelt es sich um einen Gruppentarif.

Dies stellt für die Mitglieder jedoch nur eine Empfehlung dar. Der Tarifvertrag lässt nach wie vor die Anbieterwahl durch den Arbeitgeber zu.

Hier ein exemplarischer Vergleich, der Apothekenrente mit dem Gruppentarif der Stuttgarter mit VFMW e.V. Konditionen, für eine 30-jährige Arbeitnehmerin, Endalter 67, Beitrag 87,50 Euro p.m. und 10 Jahre Rentengarantiezeit.

Die Stuttgarter glänzt dabei mit überdurchschnittlichen Gesamtrenten und einem überdurchschnittlichen Gesamtkapital. Auch Kleinstver-

	Apotheken- Rente	Stuttgarter Tarif 68
Garantierte Rente	199 EUR	197 EUR
Gesamtrente*	323 EUR	380 EUR
Garantiekapital	55.317 EUR	54.723 EUR
Gesamtkapital*	87.659 EUR	105.422 EUR

*Die in der Gesamtrente und Gesamtkapitalabfindung berücksichtigten Überschussanteile sind nicht garantiert und werden von Jahr zu Jahr neu ermittelt. Insofern kann die Leistung geringer aber auch höher ausfallen. Die Überschussätze hängen von der Verzinsung der Kapitalanlagen, der Entwicklung der Sterblichkeit sowie der Kosten ab.

Quelle: www.apothekenrente.info und Stuttgarter BeratungsNavigator.

träge – mit einem Beitrag ab 15 Euro pro Zahlungsweise – sind bekannterweise kein Problem.

Bei Fragen zur Tarifauswahl und zur Antragstellung wenden Sie sich bitte an bav@stuttgarter.de oder rufen Sie an unter 0711/665-1189.

Abschluss noch in diesem Jahr!

Für einen Abschluss in 2011, mit dem alten Rechnungszins und der Möglichkeit zum Abruf nach Vollendung des 60. Lebensjahres, gibt es zwei Möglichkeiten:

1. Der Mitarbeiter übernimmt für die noch fehlenden Monate bis zum 31.12.2011 die arbeitgeberfinanzierten Beitragsteile.
2. Der Direktversicherungsvertrag wird noch bis zum 31.12.2011 beantragt und poliziert(!) – mit Beginn in 2012. Achtung: Die Antragstellung darf maximal 3 Monate vor dem Versicherungsbeginn liegen. Der späteste Beginn bei Policierung in 2011 ist der 01.03.2012.

Fazit:

Eine frühzeitige Information und Beratung ist notwendig. Bei einem Vertragsbeginn bzw. Antragstellung und Policierung noch in 2011 haben Ihre Kunden erhebliche Vorteile. Neben der Apothekenrente sollten Sie Ihren Mandanten auf jeden Fall eine Alternative aufzeigen.

Thomas Vietze
Leiter Vertriebsunterstützung
Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

bAV Corner

Die Stuttgarter auf dem wirtschaftswissenschaftlichen Forum Essen



Über 200 Experten aus ganz Deutschland und hochrangige Wirtschaftsvertreter diskutieren vom 28. bis 30. September 2011 in Essen die Folgen des demografischen Wandels. „Deutschland wird alt. Und nun?“ lautet die Frage im Zentrum des ersten wirtschaftswissenschaftlichen Forums der FOM Hochschule für Ökonomie und Management. Schirmherrin der Tagung ist die Bundesministerin für Bildung und Forschung, Professorin Dr. Annette Schavan.



Dr. Henriette Meissner
Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

Für die Stuttgarter wurde Frau Dr. Henriette Meissner, Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH, als bAV-Expertin eingeladen, die Besucher mit ihrem Vortrag ausführlich zu den Auswirkungen der Demografie in Betrieben aus bAV-Sicht zu informieren. In ihrem Beitrag spricht Frau Dr. Meissner über den Stand und die Entwicklungsperspektiven der geförderten Altersversorgung, insbesondere der betrieblichen Altersversorgung als Eckpfeiler der Sicherung der sozialen Systeme. Zu den weiteren Teilnehmern gehören Norbert Walter, ehemaliger Chefvolkswirt der Deutschen Bank, Dr. Jürgen R. Karsten von der Steuerberatungs-

gesellschaft ETL sowie Professor Niklaus H. Waser, Head of Industry Strategy and Marketing IBM Deutschland.

Termin: 28.-30.09.2011

Ort: Essen, FOM Hochschule für Ökonomie & Management

Das vollständige Programm, Anmeldeformular und alle weiteren Infos finden Sie auf www.demografietagung.fom.de

Annibale Picicci
Kommunikation

Impressum

Herausgeber:

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

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

Redaktion:

Interne Artikel/Presseschau:
Hauptabteilung Marketing

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

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

DMA Corner

Weiterbildungsangebote im 2. Halbjahr 2011

Mehr als 200 gut besuchte Veranstaltungen im 1. Halbjahr beweisen einmal mehr, dass die DMA den „Nerv der Zeit“ und damit Ihre Wünsche und Vorstellungen zu vielen Themen abdeckt. Wegen der großen Nachfrage nach Seminaren und Sonderveranstaltungen hat die DMA viele Zusatztermine im 2. Halbjahr in ihr Angebot aufgenommen. Darüber hinaus werden weitere neue Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen angeboten, wie z. B.:

Fachmann/-frau für Direktversicherung (DMA)

Wer die Direktversicherung als Makler oder freier Vermittler qualifiziert vertreiben möchte, benötigt eine grundlegende Portion Fachwissen. Nur damit kann der Berater qualifiziert mit dem Arbeitgeber sprechen, Firmen auf Dauer an sich binden und damit die Vertragserhaltung sichern sowie haftungssicher beraten. In diesem Weiterbildungseminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Grundlagen des Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrechts. Zusätzlich bekommen Sie wertvolle Vertriebstopps, die Ihnen die tägliche Arbeit erleichtern. Zum Inhalt:

Arbeitsrecht

- ▶ Definition und Geltungsbereich
- ▶ Durchführungswege
- ▶ Zusage und Einstandspflicht
- ▶ Recht auf Entgeltumwandlung
- ▶ Unverfallbarkeit „dem Grunde nach“ und der „Höhe nach“
- ▶ Abfindungsverbot
- ▶ Portabilität und Auskunftsanspruch
- ▶ Vorgezogene Altersleistung und Anpassungspflicht

Steuerrecht

- ▶ Grundsätze
- ▶ Behandlung der DV-Beiträge und DV-Leistungen

Sozialversicherungsrecht

- ▶ Behandlung der DV-Beiträge und DV-Leistungen

Versicherungslösung

- ▶ Die Direktversicherung
- ▶ Die Direktversicherung aus Entgeltumwandlung
- ▶ Ausscheiden des Arbeitnehmers
- ▶ Insolvenz des Arbeitgebers
- ▶ Insolvenz des Versicherers

Vertriebliche Tipps: Man kommt nur so weit, wie man im Kopf schon ist

Eine Inspiration für Unternehmer

Ganz langsam – manchmal auch plötzlich – werden Maklerinnen und Makler zu Unternehmern. Strategie, Personal, Prozessoptimierung, Controlling – viele zusätzliche Dinge erfordern nun Ihre Aufmerksamkeit und damit Ihre Zeit. In dieser Veranstaltung präsentiert Ihnen die DMA Chancen und Risiken der Unternehmensführung – und wie Sie clever und vorausschauend damit umgehen lernen. Sie erhalten wertvolle Impulse, um als Unternehmer mit Ihrem Team noch erfolgreicher zu werden. Lassen Sie sich inspirieren. Schwerpunkte der 4-stündigen Veranstaltung sind:

- ▶ 45 Minuten für erfolgreiches Agenturmanagement – Unternehmensführung versus Vertrieb
- ▶ Verwalten oder gestalten – erfolgreiche Unternehmer delegieren
- ▶ Vom Verkäufer zum Unternehmer – der strategische Entwicklungsschritt für dauerhaften Erfolg

Die genauen Termine und weitere Informationen, wie z. B. die neu aufgelegte Bildungsbroschüre 2. Halbjahr 2011, finden Sie wie immer unter www.deutsche-makler-akademie.de

Thomas Graeb
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Offizieller Förderer 2011



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	
Vermögensmandate										
DWS Vermoögensmandat-Balance	LU0309483435	01.10.2007	92,12	EUR	08.08.2011	-	-2,52	-1,54	-5,66	3
DWS Vermoögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	98,93	EUR	08.08.2011	-	1,13	0,28	-	3
DWS Vermoögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	85,26	EUR	08.08.2011	-	-5,36	-3,05	-9,86	3
Aktienfonds International										
C-Quadrat ARTS Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	180,71	EUR	08.08.2011	4,81	12,13	-0,31	-12,14	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	8.106,52	EUR	05.08.2011	11,05	21,37	0,19	-9,91	3
DWS Vermoögensbildungsfonds I	DE0008476524	01.12.1970	75,24	EUR	08.08.2011	3,48	-11,56	-10,94	-16,14	3
Fidelity Funds - International Fund	LU0069451390	31.12.1998	20,99	EUR	08.08.2011	-1,24	-6,45	-5,74	-15,83	3
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	21,44	EUR	08.08.2011	7,07	0,74	0,38	-16,02	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	31.10.2000	65,00	USD	08.08.2011	9,28	24,55	16,66	6,06	3
Templeton Growth (Euro) Fund - A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	8,71	EUR	05.08.2011	-1,25	-7,14	-2,57	-10,02	3
Aktienfonds Deutschland										
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	94,52	EUR	08.08.2011	6,74	6,67	-2,15	-14,82	3
Fidelity Funds - Germany Fund	LU0048580004	01.10.1990	23,17	EUR	08.08.2011	6,59	-11,19	-5,35	-16,20	3
Fondak - P - EUR	DE0008471012	30.10.1950	88,59	EUR	09.08.2011	-	-15,24	-8,61	-19,22	3
Aktienfonds Europa										
COMGEST EUROPE	LU0039989081	24.06.1992	2.958,97	CHF	08.08.2011	-	-27,55	-20,66	-19,22	3
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	8,25	EUR	08.08.2011	9,21	-16,95	-11,62	-19,67	3
Nordea European Value Fund	LU0064319337	15.09.1989	31,85	EUR	08.08.2011	5,43	4,12	-3,66	-12,21	3
Templeton European Fund - A(acc) EUR	LU0139292543	03.12.2001	12,81	EUR	05.08.2011	-0,84	-13,79	-5,11	-9,08	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	3,49	EUR	08.08.2011	-	13,9	3,26	-12,75	4
Aktienfonds Nordamerika										
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,17	EUR	08.08.2011	1,04	3,97	-4,19	-15,48	3
Nordea North American Value Fund	LU0076314649	14.03.1997	28,63	USD	08.08.2011	7,57	-13,34	11,45	-10,02	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	3,50	EUR	08.08.2011	-	-9,32	-9,32	-18,79	3
Aktienfonds Asien										
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	93,84	EUR	08.08.2011	6,03	5,88	-6,71	-17,90	4
JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	61,66	USD	08.08.2011	-	5,04	5,93	-8,36	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	34,94	USD	05.08.2011	18,12	52,78	19,54	-1,99	4
Aktienfonds Emerging Markets										
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	627,05	EUR	08.08.2011	10,89	-13,86	-5,45	-16,57	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	11,72	EUR	08.08.2011	3,88	16,97	-4,48	-20,91	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	40,30	USD	08.08.2011	9,09	9,31	-4,52	-18,91	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	151,80	USD	08.08.2011	19,17	-9,06	-18,20	-23,27	5
MAGELLAN C	FR0000292278	15.04.1988	1.438,37	EUR	08.08.2011	-	6,03	-10,71	-20,48	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	34,86	USD	08.08.2011	14,09	13,22	-0,82	-12,71	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	14,85	EUR	05.08.2011	7,06	-1,52	-6,60	-18,04	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	4,28	USD	08.08.2011	12,48	-1,77	-5,93	-19,39	4
Ökofonds										
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	06.04.2001	4,52	EUR	09.08.2011	-8,36	-48,63	-22,86	-22,33	5
FT Navigator Sustainability	DE000A0D95R8	01.12.2005	47,08	EUR	09.08.2011	-0,08	-3,44	-4,36	-9,09	3
HSBC GIF - Climate Change	LU0323239441	09.11.2007	5,33	USD	08.08.2011	-	-35,86	-11,46	-17,74	4
Living Planet Fund - Equity A	LU0169371266	01.07.2003	94,90	EUR	08.08.2011	-	-22,37	-16,49	-19,68	3
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	47,26	EUR	08.08.2011	-10,03	-32,77	-19,80	-19,01	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	130,09	EUR	08.08.2011	-	-26,22	-11,33	-18,13	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	24.02.1994	154,44	EUR	08.08.2011	-	14,26	4,57	-1,12	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	87,28	EUR	08.08.2011	-3,62	0,65	-7,52	-19,63	4
OekoWorld OekoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	75,71	EUR	09.08.2011	2,60	-25,51	-10,99	-17,59	3
Branchenfonds										
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	24.03.1997	47,81	EUR	09.08.2011	-	-4,18	-3,23	-26,13	5
Mischfonds										
BBlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	03.01.1997	28,19	EUR	09.08.2011	-	11,52	-4,44	-9,96	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	153,33	EUR	08.08.2011	5,70	12,51	-7,98	-14,40	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.126,72	EUR	05.08.2011	9,13	27,35	0,47	-2,62	3
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	30.06.1995	1.101,34	EUR	08.08.2011	-	4,86	1,31	-0,60	3
Multi Invest OP R	LU0103598305	15.11.1999	39,08	EUR	08.08.2011	-1,88	-8,15	-1,83	-6,75	3
Strategic Solutions - Schroder Global										
Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	99,72	EUR	08.08.2011	-0,07	10,16	3,62	-4,20	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	41,38	EUR	09.08.2011	5,74	4,00	-4,14	-9,23	3
Garantiefonds										
							Garantie-Level			
DWS FlexPension II 2019	LU0412313438	01.07.2009	117,18	EUR	08.08.2011	7,80	116,98*	1,74	1,33	1
DWS FlexPension II 2020	LU0412313511	01.07.2009	116,84	EUR	08.08.2011	7,66	117,87*	0,87	0,15	1
DWS FlexPension II 2021	LU0412313602	01.07.2009	116,99	EUR	08.08.2011	7,72	118,71*	0,28	-0,84	1
DWS FlexPension II 2022	LU0412313867	01.07.2009	117,39	EUR	08.08.2011	7,90	119,90*	-0,16	-1,88	1
DWS FlexPension II 2023	LU0412314089	01.07.2009	116,63	EUR	08.08.2011	7,56	120,43*	-0,39	-2,94	1
DWS FlexPension II 2024	LU0412314162	01.07.2009	116,20	EUR	08.08.2011	7,38	121,18*	-0,30	-3,91	1
DWS FlexPension II 2025	LU0480050391	01.07.2010	113,99	EUR	08.08.2011	0,1	121,45*	-1,88	-5,96	1
DWS FlexPension II 2026	LU0595205559	01.07.2011	114,63	EUR	08.08.2011	-	-	0	2,27	1
*Höchststandsgarantie, Stand 15.08.2011, Quelle: www.dws.de										
Geldmarktfonds										
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	66,96	EUR	08.08.2011	4,31	3,33	-0,12	-0,35	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	70,84	EUR	09.08.2011	-1,74	4,26	0,97	0,60	1
Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P	LU0128494514	09.10.1998	96,83	EUR	08.08.2011	4,59	8,21	0,66	0,47	1
Immobilienfonds										
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	59,38	EUR	05.08.2011	4,70	8,35	1,32	-	2
Rentenfonds										
DWS Vermoegensbildungsfonds R	DE0008476516	01.12.1970	16,64	EUR	08.08.2011	6,21	14,14	-1,18	1,97	2
Schroder ISF Emerging Markets Debt										
Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,33	USD	08.08.2011	7,42	13,19	0,04	-0,14	3
Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	18,32	EUR	05.08.2011	-	52,42	10,90	5,35	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB00B42R2118	08.03.2000	1,53	EUR	08.08.2011	5,53	35,34	4,80	-	4
Wertsicherungsfonds										
DWS Garant 80 FPI	LU0327386305	15.01.2008	84,13	EUR	08.08.2011	-4,73	-4,92	-1,13	-10,05	3
HSBC GLOBAL EMERGING MARKETS PROTECT 80 DYNAMIC	FR0010949172	02.01.2011	88,29	EUR	05.08.2011	-18,67	-	-	-	4
Stuttgarter Strategien										
AllStars2		01.01.2000	168,50		05.08.2011	-	9,84	1,12	-11,80	
BalanceStars		01.01.2004	138,04		08.08.2011	4,33	7,03	-0,30	-2,59	
EmergingStars		01.01.2004	100,44		05.08.2011	-	3,33	-7,66	-18,46	
GreenStars		15.04.2009	69,06		08.08.2011	5,24	-19,36	-9,36	-14,39	

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.

NRV-App für iPhone und iPad



Ab sofort geht die Neue Rechtsschutz AG (NRV) mit einer App für iPhone und iPad ins Netz. Über die NRV-App können Kunden und Vermittler umfangreiche Dienste nutzen.

Zu den Diensten zählen die JURCALL-Anwalts-hotline, Mediation, der Anwaltsfinder und der Angebotsrechner der NRV. Darüber hinaus können Schäden oder geänderte Daten zur Person und zum Vertrag vom Kunden ohne Zeitverlust

und ohne Umwege mitgeteilt werden. Sie können die NRV-App kostenlos im App-Store von Apple herunterladen.

„Kommunikation unterliegt einem Wandel. Durch das Angebot einer App wollen wir die vorhandenen Kommunikationsstrukturen verbessern und so auf die Bedürfnisse der mobilen Gesellschaft konkret eingehen.“, so Arndt A. Stange, Direktor der NRV.



Die umfangreichen Dienste für Vermittler auf einen Blick:

- ▶ JURCALL-Anwaltshotline
- ▶ Mediation
- ▶ Anwaltssuche
- ▶ Angebotsrechner der NRV
- ▶ Schaden- und Änderungsmeldung

Die NRV-App zum Download für andere Android-Smartphones folgt in den kommenden Wochen.

Weitere Informationen zur NRV:
<http://www.nrv-rechtsschutz.de>

Ines Stolle
 Presse- und Öffentlichkeitsarbeit NRV

Finanzfrage der Woche:

Wie werden BU-Renten besteuert?

Jeder vierte Deutsche wird noch vor dem Erreichen des Rentenalters berufsunfähig und scheidet aus dem Arbeitsleben aus. Wer sich dagegen absichern will, darf die steuerlichen Aspekte nicht außer Acht lassen. Guido Kirner, promovierter Historiker, Sozialwissenschaftler und Finanzberater erklärt, worauf es bei der Besteuerung der BU-Rente ankommt.

Über Bedeutung und Nutzen von privaten Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) braucht man nicht zu diskutieren, allenfalls über die Qualität und Aktualität der Bedingungen und die Beachtung wichtiger Klauseln. Jeder Vierte in Deutschland kann inzwischen seine Arbeitskraft nicht bis zum Erreichen des Rentenalters einsetzen. Selbst bei sogenannten Schreibtischberufen trifft es jeden Zehnten.

Hat jemand eine BU abgeschlossen und wird berufsunfähig, stellt sich die Frage, ob die Höhe der vereinbarten und ausgezahlten Rente reicht. In diesem Zusammenhang ist es bedeutsam zu wissen, ob ihm nicht auch noch der Staat etwas wegnimmt, das heißt die private Vorsorge zum Dank auch noch besteuert, obwohl er sie eigentlich nur abgeschlossen hat, weil der Staat entsprechende Leistungen gekürzt hat.

Das ist in der Tat der Fall, wengleich nur in den seltensten Fällen und hier auch nur in bescheidener Höhe. Steuern zahlt aktuell in Deutschland überhaupt nur, wer ein Jahreseinkommen über dem sogenannten Grundfreibetrag von 8.004 Euro hat. Wäre also jemand allein auf die Zahlung einer BU-Rente angewiesen, so müsste er eine Rente von über 667 Euro abgeschlossen haben, damit sich die Frage der Besteuerung überhaupt stellt.

Erzielt jemand als Berufsunfähiger ein höheres Einkommen, muss er mit der Besteuerung seiner Rente rechnen. Dabei wird die Rente aus der Berufsunfähigkeitsversicherung als abgekürzte Leibrente betrachtet und mit dem sogenannten Ertragsanteil besteuert. Was bedeutet das?

Abgekürzte Leibrente bedeutet, dass die Rente nicht (was der Begriff Leibrente besagt) bis zum Lebensende ausbezahlt wird. Sie endet spätes-

tens an dem vereinbarten Zeitpunkt, an dem der Vertrag ausläuft (zumeist 60, 65 oder inzwischen 67). Folglich spielt nicht das Alter der versicherten Person, sondern die Laufzeit für die Besteuerung eine maßgebliche Rolle. Das bedeutet, dass verschiedenen Laufzeiten eine unterschiedliche Besteuerung zugeordnet ist (siehe Tabelle unten).

Je kürzer die Rentendauer, desto geringer der steuerpflichtige Anteil der Rente

Je nach Laufzeit wird die BU-Rente mit einem bestimmten Ertragsanteil besteuert. Je kürzer die Rentendauer, desto geringer ist der Anteil der Rente, die zu den steuerpflichtigen Einkünften zählt. Umgekehrt betrachtet ist der Ertragsanteil ein fiktiver Gewinnanteil, der sich mit der Länge der Laufzeit des Vertrages erhöht. Das geht aus der folgenden Tabelle hervor:

Laufzeit der Rente ab Beginn des Rentenbezugs	Ertragsanteil in Prozent
5	7
10	13
15	17
20	21
25	26
30	30

Verdeutlichen wir das am besten anhand eines Beispiels: Ein Versicherungsnehmer wird mit 45 Jahren berufsunfähig. Der Betrag endet mit dem 65. Lebensjahr. Er bezieht aus dem Betrag eine BU-Rente von 1.000 Euro. Sein Jahreseinkommen aus der BU-Rente beträgt also 12.000 Euro. Da die Laufzeit genau 20 Jahre beträgt, wäre der Ertragsanteil 21 Prozent.

Das bedeutet, er müsste von den 12.000 Euro nur 2.520 Euro mit seinem persönlichen Steuersatz versteuern. Mit persönlichem Steuersatz meine ich hier, dass der Ertragsanteil der Rente mit dem gleichen Steuersatz versteuert wird, der für den Rest des Einkommens gilt.

In den allermeisten Fällen wird ein BU-Rentner kein allzu hohes Einkommen haben, also wird der persönliche Steuersatz eher niedrig sein. Gehen wir von dem unwahrscheinlichen Fall aus, der Steuersatz läge doch immerhin bei 20 Prozent (weil Einkommen aus Mieteinnahmen und



Sonstigem für einen Single von insgesamt 30.500 Euro auflaufen). Von den 12.000 Euro Einkommen aus der BU-Rente würden dann 504 Euro wegversteuert. Die „Netto-Rente“ würde dann also statt 1.000 Euro nur 958 Euro betragen.

Die Besteuerung fällt nur in den wenigsten Fällen stark ins Gewicht

In den wenigsten Fällen wird die Besteuerung stark ins Gewicht fallen, es sei denn es ist eine sehr hohe BU-Rente vereinbart und es gibt nach der Arbeitsunfähigkeit noch anderweitige hohe Einkommen.

Achtung: Es gab und gibt Berater und Vertriebe, die die BU als Steuersparmodell gekoppelt an eine sogenannte Basis-Rente beziehungsweise Rürup-Rente verkauft haben. Hier ist zu beachten: Wo der Staat „schenkt“, nimmt er später. Wenngleich es stimmt, dass der Versicherungsvertrag in diesem Fall vorteilhaft in der Steuererklärung angesetzt werden kann, so stimmt es dann leider auch, dass die BU-Renten in der Bezugsphase wesentlich höher besteuert werden. Im Jahr 2011 beträgt der steuerpflichtige Anteil zum Beispiel 62 Prozent.

Guido Kirner

Garantiezinssenkung: Bundesbürger wissen nicht Bescheid

DAS ERSTE-MAGAZIN ZUR CAPITALKASSE
INVESTMENT

Nur jedem fünften Deutschen ist klar, dass der Garantiezins für Lebens- und Rentenversicherungen im kommenden Jahr sinken wird. Wer aber dieses Jahr noch einen Vertrag abschließt, kann über die Jahre mehrere tausend Euro zusätzlich einstreichen.

Von Januar 2012 an sinkt der Garantiezins für Altersvorsorgeprodukte von 2,25 auf 1,75 Prozent. Das bedeutet, dass Versicherungsunternehmen ihren Kunden höchstens noch einen garantierten Zinssatz von 1,75 Prozent versprechen können. Der niedrige Zins gilt für die gesamte Vertragslaufzeit.

Die Bundesbürger haben Aufklärungsbedarf beim Thema Garantiezinssenkung: Nur 18 Prozent der Befragten wissen, dass sich der Garantiezins für klassische Lebens- und Rentenversicherungen im kommenden Jahr verändern wird. Vor allem in der Bevölkerungsgruppe der 18- bis 30-Jährigen weiß nur jeder Zwanzigste Bescheid.

Wer darüber nachdenkt, eine klassische Lebens- oder Rentenversicherung abzuschließen, sollte das in seine Überlegung mit einbeziehen. Denn bei einer Laufzeit über 20 oder 30 Jahre kann ein halber Prozentpunkt Unterschied große Auswirkungen haben. „Vor allem der Zinseszins ist nicht zu unterschätzen. Bei einem halben Prozentpunkt kann dieser über die Jahre eine höhere Leistung von mehreren tausend Euro bewirken.“, meint Béla Anda, Unternehmenssprecher bei AWD.

Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen Meinungsumfrage des Forschungsinstituts Forsa im Auftrag des Finanzdienstleisters AWD.

Anne Nitzpan

Kaufkraft der Rentner schrumpft – Altersarmut nimmt zu

sueddeutsche.de

Steigende Preise, geringe Rentenanpassungen, wachsender Niedriglohnsektor: Die Altersarmut wird langfristig steigen – immer mehr ältere Menschen werden auf Sozialleistungen angewiesen sein. Das

geht aus zwei Papieren des Arbeitsministeriums hervor, die der „Süddeutschen Zeitung“ vorliegen. Politiker streiten darüber, wie das Problem in den Griff zu bekommen ist.

Sie ist vier Seiten lang und soll „verständlicher, übersichtlicher und persönlicher“ sein, heißt es bei der Deutschen Rentenversicherung. Die Mitteilung über die Anpassung der Rente, die etwa 20 Millionen Rentner zum 1. Juli erhalten haben, enthält von nun an Fragen und Antworten, die leichter nachvollziehbar sein sollen. Gängige Wörter sollen Bürokraten-Jargon möglichst ersetzen.

Trotzdem dürften viele Ruheständler sich über die amtliche Sprachoffensive wenig gefreut haben. Schließlich steigen die Renten um lediglich 0,99 Prozent – bei einer Inflationsrate von derzeit 2,3 Prozent. Damit setzt sich ein Trend fort, den die Bundesregierung jetzt erstmals offiziell mit Zahlen bestätigt hat: Demnach ist die Kaufkraft der Rentner in den vergangenen zehn Jahren erheblich geschrumpft. Und die Altersarmut nimmt langfristig zu.

Der Vorsitzende der Linken, Klaus Ernst, wollte es genau wissen und fragte nach, wie sich der Realwert der Bruttostandardrente seit 2001 entwickelt hat. Die Antwort des Bundesarbeitsministeriums, die der Süddeutschen Zeitung vorliegt, ist eindeutig: Danach stiegen die Preise von 2001 bis 2010 um durchschnittlich 1,36 Prozent. Im gleichen Zeitraum wurden die gesetzlichen Altersbezüge um 0,82 Prozent pro Jahr erhöht. Werden die Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung berücksichtigt, die die Rentner zu zahlen haben, betrug das Plus lediglich 0,56 Prozent jährlich. Nach Berechnungen der Linken ist der reale Wert der Renten damit innerhalb von zehn Jahren um insgesamt sieben Prozent zurückgegangen.

Die Ruheständler sind damit aber keine Ausnahme: Arbeitnehmern geht es kaum besser. Siebenmal, 2001 sowie von 2004 bis 2009, mussten sie in den vergangenen zehn Jahren Reallohnverluste hinnehmen. 2010 verbesserten sich ihre Reallöhne, also nach Abzug der Inflation, erstmals seit sechs Jahren um 1,1 Prozent.

Die Bundesregierung verweist in ihrer Antwort darauf, dass die jährliche Anpassung der Renten sich an der Entwicklung der Löhne und nicht der Preisentwicklung orientiere. „Auch die Löhne der Beschäftigten genießen keinen Schutz vor Inflation.“ Außerdem erinnert das Arbeitsministerium an die positiven Folgen der Rentengarantie: „Die Renten sind momentan höher, als sie es ohne Schutzklausel wären.“

Linken-Chef Ernst sieht dies ganz anders: „Auf Deutschland rollt eine Welle der Altersarmut zu. Wenn die Renten weiter in dem Tempo sinken, dann liegt die Durchschnittsrente in zehn Jahren unter der Grundsicherung“, sagte er der SZ.

Er plädiert für eine neue Rentenformel, die die Ruheständler vor Inflationsverlusten schützt, und eine Mindestrente, damit niemand in Altersarmut fällt. Auch Ulrike Mascher, Präsidentin des Sozialverbands VdK Deutschland, bewertet die Zahlen kritisch: „Die Rentner werden immer stärker von der positiven wirtschaftlichen Entwicklung abgehängt.“

In einer anderen Antwort auf eine Linken-Anfrage hat die Bundesregierung ebenfalls neue Statistiken zur Altersarmut vorgelegt: Danach sind immer mehr alte und kranke Menschen auf staatliche Sozialleistungen angewiesen. Ihre Zahl stieg seit 2003 bis Ende 2009 um 74 Prozent oder 325.000 auf knapp 764.000. Dazu gehören sowohl voll erwerbsgeminderte Personen unter 65 Jahren als auch Rentner, die die Grundsicherung im Alter erhalten.

Berücksichtigt man nur die Hilfsbedürftigen im Rentenalter ab 65 Jahren stieg die Zahl im gleichen Zeitraum um 55 Prozent auf knapp 400.000. 2009 waren die Zahlen aber in beiden Gruppen leicht rückläufig. Für 2010 liegen noch keine Statistiken vor. Die Bundesregierung weist in ihrer Antwort darauf hin, dass sich die Zahl der Leistungsempfänger vor allem in den Jahren 2003 bis 2007 erhöht habe, weil im Zuge der Hartz-Reformen ein neues Sozialleistungssystem eingeführt wurde. 2009 mussten Menschen, die die Grundsicherung im Alter benötigten, mit 658 Euro im Monat auskommen. Diesen „Bruttobedarf“ nennt die Regierung, darin enthalten sind 290 Euro für Heizung und Unterkunft.

Wissenschaftler warnen seit Jahren vor einer steigenden Altersarmut in Deutschland, auch wegen der starken Zunahme der Niedriglöhner und Solo-Selbständigen, die für ihre Altersvorsorge zu wenig tun können. Die Koalition arbeitet derzeit an neuen Gesetzen gegen die Altersarmut. SPD-Chef Sigmar Gabriel hatte kürzlich eine „Sockelrente“ oberhalb der Grundsicherung gefordert. Die FDP hält dies für „keinesfalls finanzierbar“. VdK-Präsidentin Mascher forderte die Bundesregierung auf, das Thema Altersarmut „nicht weiter auf die lange Bank zu schieben“.

Thomas Öchsner

sueddeutsche.de

Rettet Einkommen: die neue Stuttgarter BU



Top-BU-Schutz für den Mittelstand

- Umfassend verbesserter BU-Schutz
- Top-Beiträge für selbstständige Handwerker, leitende Angestellte, IT-Mitarbeiter und landwirtschaftliche Berufe
- Haftungsfreistellung für Vermittler
- Ausgezeichnete Unternehmensqualität

Der BU-Markt bietet ein riesiges Potenzial – nutzen Sie es mit der Stuttgarter!

www.stuttgarter.de/bu



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft