

Schwerpunkt

Mehr als nur Verpackung

Zur Bedeutung von Marken für Unternehmen und Konsumenten

Der Begriff der „Marke“ hat mittlerweile Einzug in unseren alltäglichen Sprachgebrauch gehalten. Als „Markenfetischist“ bezeichnen wir gerne diejenigen, die sich einem Unternehmen oder einem bestimmten Produkt verschrieben haben. Und Verbraucher, die Qualitätsorientierung in ihrem Konsumverhalten signalisieren wollen, behaupten gerne von sich: „Ich kaufe nur Markenprodukte“.

Was aber genau ist eine Marke?

Eine Marke ist zunächst einmal eine physische Kennzeichnung, eine Markierung, durch die der Konsument weiß, wer der Anbieter einer Leistung oder eines Produktes ist. Marken sind typisch für moderne Wirtschaftssysteme, aber die Idee der Markierung von Produkten ist keineswegs neu. Bereits im alten Ägypten wurden Ziegelsteine mit Symbolen versehen. Steinmetze hinterließen ihre Zeichen an Mauern und Gebäuden im alten Rom oder an den Tempeln in Jerusalem¹. Die Markierung hatte den Zweck, die Herkunft kenntlich zu machen und die markierte Ware von anderen Angeboten abzuheben.

Zur weiteren Klärung des Begriffs der Marke denken Sie nun bitte einmal an „Apple“. Und dann denken Sie bitte an „Nivea“. Und schließlich noch an „Audi“. Ich behaupte, zu jedem einzelnen Begriff hatten Sie eine Vielzahl von Assoziationen.

„Marken sind Vorstellungsbilder in den Köpfen von Menschen, die das Kaufverhalten prägen.“

Und ich behaupte weiter, viele andere Menschen verbinden mit diesen Begriffen – oder genauer: Markennamen – die selben Assoziationen. Was will ich damit sagen? Ganz einfach: eine Marke ist nicht nur Markie-

rung, sondern Marken sind Vorstellungsbilder in den Köpfen von Menschen, die das Kaufverhalten prägen. Eine Marke ist sozusagen nichts anderes als ein Assoziationsgeflecht. Und die Menschen, die sich professionell mit dem Management von Marken beschäftigen, haben somit die Aufgabe, Assoziationen zu managen.

Voraussetzung hierfür ist, sich auf Anbieterseite selbst im Klaren darüber zu sein, was man tut, woher man kommt, woran man glaubt und wie man auftritt. Wenn ich weiß, wer ich bin, wofür ich stehe und das klar kommuniziere, dann entsteht Markenimage als Vorstellungsbild in den Köpfen der Zielgruppen und als wichtige Voraussetzung für den Verkauf.

Die Stuttgarter steht für **Tradition, Stärke, Solidität, Verlässlichkeit, Dynamik und Modernität**. Das sind unsere Kernwerte und unsere Alleinstellungsmerkmale, die wir immer wieder unter Beweis stellen.

Inhalt

Schwerpunkt

Mehr als nur Verpackung	1
Fit für die Zukunft: Die Stuttgarter im neuen Look	2

Brennpunkt

Die Stuttgarter „Bester Makler- versicherer“ aus Tradition	4
Gesamtverzinsung 2012: Die Stuttgarter weiterhin über 5 Prozent	5

Pluspunkt

Erfolgreich in die Zukunft – mit den Stuttgarter Themenpaketen 2012	6
Zukunft Investment: Modern, trans- parent und renditestark vorsorgen ...	7
Zukunft Gesundheit: Das Stuttgarter Rundum-Sorglos-Paket	9
Zukunft Nachhaltigkeit: Sicher vorsorgen – mit gutem Gefühl	11
Zukunft bAV: Mehr Geschäft mit der neuen Stuttgarter bAV-Lösung	12
Zukunft Partnerschaft: Die Stuttgarter Haftungs frei- stellung geht ins zweite Jahr	15

Blickpunkt

Aktuelle Werte und Konditionen	16
Neu im Stuttgarter Extranet: Bankverbindung ändern	18

Schlusspunkt

Die Stuttgarter – bessere Perfor- mance in volatilen Märkten	19
Impressum	4

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Tradition pflegen wir, indem wir uns und unserem Anspruch Tag für Tag treu bleiben. Seit über 100 Jahren. Stärke zeigen wir in Form engagierter Spitzenleistungen für unsere Kunden. Unsere Kennzahlen geben uns Recht. Solidität verstehen wir als Fundament anhaltenden Vertrauens – das fin-

det Ausdruck in unserer Finanzstärke. Verlässlichkeit gilt uns als Verpflichtung gegenüber unseren Kunden und Partnern, nicht nur im Leistungs-, sondern in jedem Fall. Modernität prägt unser zeitgemäßes Produkt-, Service- und Leistungsdenken gegenüber unseren Kunden und Partnern.

Dynamik kennzeichnet unser tägliches Engagement für unsere Kunden und Partner: flexibel, persönlich, in Bewegung. So sind wir, so wollen wir wahrgenommen werden, so geben wir Orientierung und Sicherheit im Markt der unterschiedlichen Anbieter.



Dr. Linda Dahm
Leiterin Marketing

¹Literatur: Esch, F.-R.: Strategie und Technik der Markenführung, München 2008

Fit für die Zukunft: Die Stuttgarter im neuen Look

Aus unseren sechs Grundwerten Tradition, Stärke, Solidität, Verlässlichkeit, Modernität und Dynamik haben wir einen neuen Slogan formuliert, der unser Handeln bestimmt: Zukunft machen wir aus Tradition.

Diese Grundhaltung findet sich in unserem Tun und in allen Kommunikationskanälen wieder. Im Einzelnen haben wir ein neues Markenzeichen sowie einen eigenen Bildstil entwickelt.

Wir setzen weiterhin auf unsere Unternehmensfarbe Blau. Moderne Inszenierungen reflektieren insbesondere den Aspekt der Dynamik.

en Bildmarke, dem Schriftzug **Die Stuttgarter**, dem Slogan „Zukunft machen wir aus Tradition“ und dem beschreibenden Element „Der Vorsorgeversicherer“.

Ein weiteres prägnantes Merkmal ist die unterschiedliche Höhe der Buchstaben „tt“. Symbolisiert werden soll dadurch

eine aufstrebende Linie in Richtung Horizont – Die Stuttgarter auf Erfolgskurs.

Unsere Anzeigen

Immer einen Schritt voraus: In den Imageanzeigen bekennen sich Führungskräfte aus dem Vertrieb der Stuttgarter zur gemeinsamen Haltung – „Zukunft machen wir aus Tradition“. Im Hintergrund zu sehen sind Stuttgarter Bauwerke, die sowohl Tradition als auch Modernität widerspiegeln.

Unsere Broschüren

Der neue Bildstil setzt sich in den Titelmotiven unserer Broschüren fort. Die Inhalte haben wir deutlich reduziert.

„Modernere Grafiken, reduzierte Texte, ein neues farbliches Zusammenspiel – das alles macht unsere neue Broschürenwelt aus.“

Modernere Grafiken, reduzierte Texte, ein neues farbliches

Unser neues Markenzeichen

Zukunft machen wir aus Tradition.



In Zukunft ergänzen wir unseren Schriftzug Die Stuttgarter durch eine Bildmarke.

In ihr vereinen sich Schutz und Sicherheit – also der Versicherungsgedanke als solcher – mit Tradition, Modernität und Dynamik.



In Gänze besteht unser neues Markenzeichen aus der neu-





Beispiel Broschüren

Zusammenspiel – das alles macht unsere neue Broschürenwelt aus. Die herausragenden Leistungen und Alleinstellungsmerkmale sind deutlich hervorgehoben (in der Abbildung oben rot markiert).

Unser bisheriges Produktfarbleitsystem wird künftig durch

eine Ikonografie ersetzt, d. h. jede Produktparte erhält künftig ein eigenes Icon.

Freuen Sie sich darauf, Die Stuttgarter im neuen Look kennenzulernen und profitieren auch Sie davon, dass wir seit über 100 Jahren „Zukunft machen“.

Innenteil Broschüre



Beispiele Icons



Nina Horlacher Ramona Wagner
Kommunikation

Die Stuttgarter fördert Jungmakler Award 2012

Junge Menschen ergreifen nicht oft den Beruf des unabhängigen Vermittlers. Viele scheuen sich davor ein Maklerunternehmen zu gründen oder zu erwerben.

Grund genug für die bbg-Betriebsberatungs GmbH mit dem „Jungmakler des Jahres“ einen Wettbewerb ins Leben zu rufen, bei dem die junge Generation der unabhängigen Vermittler für ihre qualitativ hochwertige Arbeit und den Mut zur Selbstständigkeit belohnt wird.

Ziel des Wettbewerbs ist es, erfolgreiche und junge Makler ins Zentrum der Aufmerksamkeit zu rücken, um so mehr Nachahmer zu finden und damit dem drohenden Fachkräftemangel der Branche entgegenzuwirken.



Die Stuttgarter unterstützt als offizieller Förderer den Wettbewerb und leistet damit seinen Beitrag zur Förderung des qualifizierten Maklernachwuchses. Der Award wird bereits zum zweiten Mal im Rahmen der DKM

Messe im Oktober 2012 verliehen. Zuvor müssen sich die Kandidaten einer hochkarätigen Jury stel-

len. Deren Mitglieder kommen unter anderem aus Versicherungsgesellschaften, Forschung und Lehre. Mit Ralf Berndt, Vertriebs- und Marketingvorstand, wird auch Die Stuttgarter in der Jury vertreten sein.

Die Stuttgarter freut sich über die Teilnahme aller Makler und Mehrfachvertreter. Sie sind eingeladen, sich für den Wettbewerb zu registrieren. Voraussetzung für eine Teilnahme ist das Höchstalter von unter 40 Jahren und die maximal fünfjährige Tätigkeit als Geschäftsführer/in oder Inhaber/in. Neben dem Titel „Jungmakler/in des Jahres“ erwarten die Gewinner auch viele wertvolle Preise.

Anmeldeschluss ist der 30. Juni 2012. Alle Informationen zum Wettbewerb finden Sie auf www.jungmakler.de



Die Stuttgarter: „Bester Maklerversicherer“ aus Tradition

Das Wirtschaftsmagazin „Focus Money“ hat Die Stuttgarter erneut zum „Besten Maklerversicherer“ in der Kategorie Lebensversicherung gekürt. Deutschlands freie Vermittler und Makler wählten das Unternehmen zum vierten Mal in Folge auf den ersten Platz. Die Sieger wurden offiziell im Dezember in München bekannt gegeben.

Ralf Berndt, Vorstand Vertrieb und Marketing, freut sich: „Wir sind außerordentlich stolz, dass wir diese begehrte Auszeichnung von den Maklern und Vermittlern zum vierten Mal in Folge erhalten. Der erneut erungene Titel ist ein beeindruckender Beleg für die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit

„Die Auszeichnung weist uns als modernes und dynamisches Unternehmen aus, das sich konsequent an den Bedürfnissen der freien Makler und Vermittler ausrichtet.“

unseren Geschäftspartnern. Die Auszeichnung weist uns als modernes und dynamisches Un-

ternehmen aus, das sich konsequent an den Bedürfnissen der freien Makler und Vermittler ausrichtet.“ Die Preisträger ermittelte die „Focus Money“-Redaktion gemeinsam mit dem Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirt-



ternehmen aus, das sich konsequent an den Bedürfnissen der freien Makler und Vermittler ausrichtet.“ Die Preisträger ermittelte die „Focus Money“-Redaktion gemeinsam mit dem Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirt-

ternehmen aus, das sich konsequent an den Bedürfnissen der freien Makler und Vermittler ausrichtet.“ Die Preisträger ermittelte die „Focus Money“-Redaktion gemeinsam mit dem Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirt-

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.

Gesamtverzinsung 2012: Die Stuttgarter weiterhin über 5 Prozent

5,01%

Gesamtverzinsung in 2012
nach Assekurata Studie

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. hat für 2012 eine Gesamtverzinsung von 5,01 Prozent deklariert, einschließlich der Mindestbeteiligung an Bewertungsreserven und Schlussüberschuss-Anteilen. Die laufende Verzinsung haben wir von 4,4 auf 4,2 Prozent angepasst. Unsere Versicherten profitieren damit weiterhin von einer überdurchschnittlich hohen Überschussbeteiligung, mit der Die Stuttgarter auch im neuen Jahr ihre Spitzenposition im Markt festigt.

Die Stuttgarter verzinst die Gut- haben ihrer Versicherten wie in den Jahren zuvor deutlich höher als der Marktdurchschnitt. Dieser nachhaltige Erfolg ist das Ergebnis einer langfristig ausgerichteten Geschäfts- politik und einer soliden Anlage- strategie. Trotz der nach wie vor schwierigen Kapitalmarkt-

situation kann der Versiche- rungsverein dank seiner ausge- prägten Finanzstärke positive Akzente setzen. Aus Tradition wird Die Stuttgarter ihrem hohen Anspruch an Verlässlich- keit gerecht und zeigt sich als moderner und dynamischer Ver- sicherer.

Wir stellen Ihnen hier eine aktuelle Marktübersicht der de- klarierten laufenden Verzinsun- gen für 2012 zur Verfügung.

Die Übersicht finden Sie auch als PDF-Download im Presse- bereich auf www.stuttgarter.de



Stefan Spieler
Marktforschung

Laufende Verzinsung im Marktvergleich (in Prozent)

Gesellschaft	2012	2011	Veränderung	Gesellschaft	2012	2011	Veränderung
Targo	4,60	4,80	-0,20	Öffentliche LV Sachsen	4,00	4,15	-0,15
Interrisk	4,40	4,40	0,00	R+V a.G.	4,00	4,30	-0,30
Europa	4,35	4,50	-0,15	VGH Provinzial Hannover	4,00	4,10	-0,10
Ageas (ehemals Fortis)	4,25	4,50	-0,25	VHV	4,00	4,10	-0,10
Stuttgarter	4,20	4,40	-0,20	WGV	4,00	4,10	-0,10
Aachen Münchener	4,20	4,20	0,00	Süddeutsche	3,90	4,10	-0,20
neue leben	4,20	4,40	-0,20	R+V AG	3,85	4,10	-0,25
Continental	4,15	4,30	-0,15	Alte Leipziger	3,85	4,10	-0,25
Debeka	4,10	4,30	-0,20	Condor	3,85	4,10	-0,25
DEVK AG	4,10	4,10	0,00	Asstel	3,80	4,00	-0,20
DEVK a.G.	4,10	4,10	0,00	AXA	3,80	4,00	-0,20
Cosmos	4,05	4,25	-0,20	DBV	3,80	4,00	-0,20
Dt. Ärzteversicherung	4,05	4,00	0,05	Ergo	3,80	4,00	-0,20
Volkswohl Bund	4,05	4,35	-0,30	Gothaer	3,80	4,00	-0,20
Allianz	4,00	4,10	-0,10	Neue BBV	3,80	4,00	-0,20
Barmenia	4,00	4,00	0,00	Öfftl. Leben Braunschweig	3,80	4,00	-0,20
Concordia	4,00	4,20	-0,20	Öfftl. Vers. Oldenburg	3,80	4,00	-0,20
Deutscher Ring	4,00	4,30	-0,30	Provinzial NordWest	3,80	4,00	-0,20
Direkte Leben	4,00	4,30	-0,30	Hannoversche	3,75	4,00	-0,25
Ergo Direkt	4,00	4,10	-0,10	Inter	3,75	3,75	0,00
Familienfürsorge LV	4,00	4,10	-0,10	Generali	3,60	4,00	-0,40
HanseMerkur	4,00	4,25	-0,25	Saarland LV AG	3,60	3,80	-0,20
Heidelberger	4,00	4,00	0,00	SV LV AG	3,55	3,75	-0,20
HUK COBURG Leben	4,00	4,25	-0,25	Bayern-Versicherung LV	3,50	3,80	-0,30
Ideal	4,00	4,00	0,00	LV 1871	3,50	3,85	-0,35
Iduna	4,00	4,10	-0,10	oeco capital	3,50	4,00	-0,50
Itzehoer	4,00	4,10	-0,10	SwissLife	3,50	3,80	-0,30
Karlsruher	4,00	4,00	0,00	Württembergische	3,50	3,50	0,00
LVM	4,00	4,25	-0,25	Sparkassen Vers. Sachsen	3,40	4,00	-0,60
Mecklenburgische	4,00	4,25	-0,25	Zurich	3,35	3,70	-0,35
Nürnberger	4,00	4,00	0,00	Öfftl. Leben Berlin-Brand.	3,30	3,40	-0,10
Nürnberger Beamten	4,00	4,00	0,00	Durchschnitt	3,91	4,09	-0,18

Stand: 01.02.2012, Quelle: Assekurata

Erfolgreich in die Zukunft – mit den Stuttgarter Themenpaketen 2012



Zukunft machen wir aus Tradition. Mit dieser Kernaussage startet Die Stuttgarter in das spannende Vertriebsjahr 2012. Und diese Zukunft kann sich sehen lassen. Die Stuttgarter hat gleich fünf spannende Themenpakete geschnürt, um die gemeinsame Zukunft in 2012 erfolgreich zu gestalten.

Zukunft Investment

Die Stuttgarter startet das Jahr 2012 mit einer Investment-Offensive. So wurde das Stuttgarter Fondsuniversum komplett überarbeitet und um eine Vielzahl neuer, hochattraktiver Fondslösungen erweitert. Außerdem gibt es das in 2011 erfolgreich eingeführte 3-Topf-Hybridprodukt *performance-safe* ab sofort Volatium-zertifiziert und mit dem neuen, innovativen „Auto-Lock-In“. Damit wird die Leistungsfähigkeit des Produkts nochmals deutlich gesteigert (mehr auf Seite 7).

Zukunft Gesundheit



Die Gesundheit des Menschen ist sein höchstes Gut. Daher legt Die Stuttgarter in 2012 produktseitig ihr besonderes Augenmerk auf diesen Aspekt. Das erfolgreiche Stuttgarter Gesundheitskonto gibt es ab diesem Jahr sowohl in der *classic*-

Variante als auch mit dem *performance-safe*-Motor. Hinzu kommt die nagelneue Zusatzversicherung BUZ-B Xpress: eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit komplett ohne Gesundheitsfragen. Und auch an die Vorsorge der Zähne haben wir gedacht: Mit dem leistungsstarken Zahnzusatztarif „Stuttgarter Smile!“.

Das Beste: Dieses starke Produktpaket können Sie in einem Antrag mit nur einer Unterschrift verkaufen (mehr auf Seite 9).

„Die Stuttgarter hat gleich fünf spannende Themenpakete geschnürt, um die gemeinsame Zukunft in 2012 erfolgreich zu gestalten.“

Zukunft Nachhaltigkeit

Mit den GreenStars haben wir schon seit Jahren einen ökologisch nachhaltigen Investment-Ansatz erfolgreich im Stuttgarter Fondsuniversum platziert. Jetzt geht Die Stuttgarter auch bei Ihren klassischen Tarifen einen neuen Weg und bietet ab

sofort die *transparente* deutschlandweit zum Verkauf an.

Die *transparente* ist eine klassische Rentenversicherung, die gleichzeitig sicher, nachhaltig und renditestark ist – ganz Die Stuttgarter. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 11.



Zukunft bAV

Die Stuttgarter hat sich in den vergangenen Jahren erfolgreich als kompetenter Anbieter für betriebliche Altersvorsorge-Lösungen im deutschen Versicherungsmarkt etabliert. Um noch mehr Geschäftspartnern den Weg in dieses hoch attraktive Vertriebsfeld zu ermöglichen, gibt es ab diesem Jahr Die Stuttgarter bAV-Lösung „Vier gewinnt“. Ein toller Service für unsere Partner – mit echtem Mehrwert (mehr auf Seite 12).

Zukunft Partnerschaft

Die Stuttgarter hat sich festgelegt – Sie als freier Vermittler sind unser Vertriebspartner. Daher sind uns Service und Qualität wichtige Eigenschaften

für eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir sind von unserer Qualität als Vorsorgeversicherer überzeugt, daher geben wir Ihnen als unseren Vertriebspartnern auch für das Jahr 2012 eine Haftungsfreistellung in Form einer Garantieerklärung für die richtige Versichererauswahl – wenn Sie sich im Auswahlprozess für Die Stuttgarter entscheiden (mehr auf Seite 15).



Jetzt geht es los

2012 hat begonnen, die Zukunft liegt vor Ihnen: Informieren Sie sich auf den folgenden Seiten über die neuen und spannenden Themenpakete der Stuttgarter und nutzen Sie die vielen Highlights für Ihr erfolgreiches Vertriebsjahr 2012!



Klaus-Peter Klapper
Leiter Produkte und Software

Zukunft Investment: Modern, transparent und renditestark vorsorgen



Dank flexibler Investmentlösungen bieten auch volatile Kapitalmärkte interessante Renditechancen. Mit dem neuen Fondsuniversum greift Die Stuttgarter aktuelle Trends auf und bietet passende Lösungen für jeden Anlegertyp. Dass innovative Fondsprodukte auch bei schwankenden Märkten funktionieren, zeigt *performance-safe*, das Stuttgarter Hybridprodukt der nächsten Generation. Ab sofort lassen sich mit dem neuen Auto-Lock-In auch Kursgewinne automatisch sichern.

Neues Fondsuniversum: Mit Vielfalt mehr herausholen



2012 bieten wir Ihnen eine noch umfassendere Auswahl an Anlageformen. Das neue Stuttgarter Fondsuniversum ist damit die perfekte Plattform, damit

Sie für alle Kundentypen das jeweils passende Investment-Angebot finden.

ETFs: kostengünstig und transparent

Ganz nach dem Motto „innovativ, kostengünstig und transparent investieren“ bietet die Stuttgarter für die Tarifgeneration 2012 sogenannte Indexfonds (ETF) an.

Indexfonds bieten dem Kunden die Möglichkeit, direkt an der Wertentwicklung eines Index, wie z. B. dem Deutschen Aktienindex DAX, zu partizipie-

ren. Dadurch sind sie äußerst kostengünstig und transparent.

Ab sofort stehen Ihnen 5 ETFs von iShares zur Verfügung:

- iShares MSCI World
- iShares DAX
- iShares EURO STOXX 50
- iShares S&P 500
- iShares MSCI Emerging Markets

Zusätzlich haben wir für Ihre Kunden die neue Strategie ETF-Stars entwickelt. Zielgruppe sind Anleger, die auf eine weltweite Investmentstrategie setzen möchten und eine kostengünstige Alternative zu gemagten Fonds wünschen. Die Investition erfolgt in die wichtigsten Indizes der Welt:

Anteil	Fonds	Anlageschwerpunkt
25%	iShares DAX	Deutschland
25%	iShares EURO Stoxx 50	Europa
20%	iShares S&P 500	Nordamerika
15%	iShares MSCI World	International
15%	iShares MSCI Emerging Markets	Emerging Markets

Aquila Capital Risk Parity 7 und 12

Die AC Risk Parity Fonds verfolgen eine leistungsfähige Multi-Asset-Strategie. Diese Strategie optimiert Allokationen in allen liquiden, nicht korrelierten Anlageklassen. Dabei sind die AC Risk Parity Fonds nur in Anlageklassen aktiv, die einen attraktiven und systematischen Ertrag bieten. Auf der Basis eines wissenschaftlich fundierten Risikomanagements streben die Fonds eine geringe Volatilität von 7 bzw. 12 Prozent und eine Nullkorrelation zu den Aktienmärkten an.

Ethna-GLOBAL Defensiv und Ethna-AKTIV E

Während viele Banken und

Daneben bieten wir mit dem neuen Fondsuniversum viele weitere neue Fonds-konzepte an. Egal ob sicherheitsorientiert oder risikofreudig: Bei der Stuttgarter ist für jeden Anlagertyp das passende Investment dabei.

Die neuen Fonds-Highlights

M&W Privat

Der M&W Privat ist ein vermögensverwaltender Superfonds, der flexibel – d. h. frei von Benchmark und Quotenzwängen – weltweit in verschiedene Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Derivate, Rohstoffe oder Edelmetalle investieren kann.

Fondsgesellschaften die Verantwortung für die richtige Asset Allocation häufig an den Anleger zurück delegieren, betrachtet das Fondsmanagement der Ethna Funds das Vermögen als Ganzes und übernimmt bewusst die Gesamtverantwortung für die Wertentwicklung des Portfolios.

Sauren Global Balanced

Der Sauren Global Balanced ist ein ausgewogener vermögensverwaltender Dachfonds und bietet eine Gesamtverwaltungslösung für den Wertpapierbereich bei langfristigem Anlagehorizont. Das breit diversifizierte Portfolio ist in Aktien-,

Neue Fonds 2012

Name	ISIN
ETFs	
iShares DAX	DE0005933931
iShares EURO Stoxx 50	DE000A0RD800
iShares S&P 500	DE000A0YBR61
iShares MSCI World	DE000A0YBR38
iShares MSCI Emerging Markets	DE000A0YBR46
Mischfonds / Vermögensverwaltende Fonds	
M & W Privat	LU0275832706
Aquila Capital - Risk Party 12	LU0374107992
Aquila Capital - Risk Party 7	LU0355228080
Ethna-GLOBAL Defensiv T	LU0279509144
Ethna-AKTIV E A	LU0136412771
Sauren Global Balanced	LU0106280836
DJE GoldPort Stabilitätsfonds P	LU0323357649
Aktiefonds International	
FMM Fonds	DE0008478116
Linghor Systematic LBB Invest	DE0009774794
Pioneer Commodity Alpha	LU0313643370

Renten-, Wandelanleihen-, Immobilien- und Absolute-Return-Fonds sowie in Hedgefonds investiert.

DJE GoldPort Stabilitätsfonds

Der Investitionsschwerpunkt des GoldPort Stabilitätsfonds liegt in der Goldanlage. Die Beimischung von defensiven, renditestarken und damit werthaltigen Aktien schafft einen risikominimierenden Diversifikationseffekt. Der flexible Investmentansatz des GoldPort Stabilitätsfonds ermöglicht eine schnelle Anpassung an die sich stetig verändernden Marktgegebenheiten.

FMM Fonds

Zielsetzung ist die Abbildung einer hochwertigen private Vermögensverwaltung in einem Fonds, in welchem das Chance/Risiko-Verhältnis optimiert wird. Grundlage ist das von DJE entwickelte und seit über 35 Jahren bewährte dreidimensionale FMM-Konzept.

Linghor Systematic LBB Invest

Der Linghor Systematic LBB Invest ist ein international anlegender Aktienfonds. Die Anlagepolitik ist darauf ausgerichtet, computergestützt in Aktien zu investieren, die im Vergleich zur Gesamtheit der analysierten Aktien unterbewertet sind.

Pioneer Commodity Alpha

Er bietet einen einfachen und transparenten Zugang zur Assetklasse der Rohstoffe. Der Fonds wird – im Gegensatz zu vielen indexorientierten Rohstoff-Produkten – aktiv gemanagt. Er kann von steigenden und fallenden Rohstoffkursen profitieren und bietet einen gewissen Inflationsschutz, da Rohstoffe sich in der Regel bei Inflation positiv entwickeln.

Durch die Unabhängigkeit von der Entwicklung der Aktien- und Rentenmärkte ist der Pio-neer-Fonds eine ideale Depotbeimischung.

„Mit dem neuen Auto-Lock-In System werden neben der Beitragsgarantie auch automatisch Kursgewinne gesichert.“

Mit Vielfalt mehr herausholen – eine umfassende Fondsauswahl, einzigartige Investmentstrategien und die Aufnahme aktueller und individueller Trends zeichnen das neue Fondsuniversum aus.

Wie gewohnt erhalten Sie im Stuttgarter Extranet aktuelle und interessante Informationen zu unseren Fonds und Strategien.

performance-safe: Hoher Anteil freier Fonds

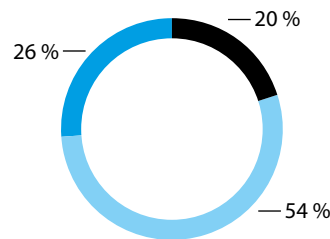
Das Stuttgarter Hybridprodukt ist mit Garantie sicher und renditestark. Durch das innovative Produktdesign bietet *performance-safe* Ihren Kunden:

- ein frühzeitiges und dauerhaftes Investment in die freien Fonds
- attraktive Renditechancen durch antizyklisches Investment

Kunden, die *performance-safe* abgeschlossen haben, profitieren schon von diesem neuartigen Hybridansatz: Obwohl die Produkte erst seit letzten April

abgeschlossen werden können und die Kapitalmärkte 2011 starken Schwankungen ausgesetzt waren, sind die Kunden bereits signifikant in freien Fonds investiert. Der folgende Kundenvertrag belegt dies deutlich:

BasisRente performance-safe



Versicherungsbeginn: 01.04.2011, Aufschub- und Beitragszahlungsdauer: 40 Jahre, Beitrag: 200 EUR monatlich, Garantie: 100 %, Stand: 12.01.2012

Im Durchschnitt waren unsere Kunden Ende Dezember zu rund 23 Prozent in den freien Fonds investiert. Deutlich mehr, als bei anderen Hybridprodukten.

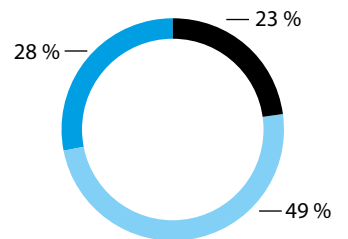


Auto-Lock-In: Automatisch mehr Garantie

Mit dem neuen Auto-Lock-In-System werden neben der Beitragsgarantie auch Kursgewinne gesichert.

Einzigartig am Stuttgarter System: Je höher die bisherige

Verteilung der Kundengelder aller performance-safe Tarife:



■ Deckungskapital
■ Wertsicherungsfonds
■ Freie Fonds

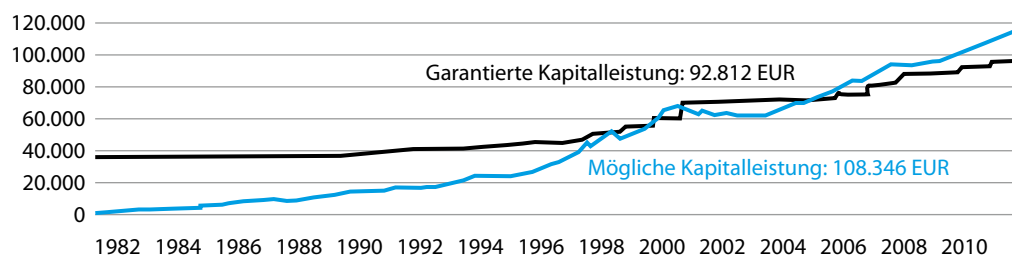
Rendite des Kundenvertrages, umso stärker erhöhen wir die Garantie. Gleichzeitig achten wir immer darauf, dass in den freien Fonds noch genug Guthaben verbleibt, um auch künftig noch hohe Renditechancen zu behalten. Das erste Lock-In führen wir nach ¼ der Laufzeit durch.

Ab diesem Zeitpunkt erhöhen wir jedes Jahr die Garantie – automatisch und kostenfrei. In volatilen Kapitalmärkten erhalten Ihre Kunden dank Auto-Lock-In nicht nur eine deutlich höhere Garantieleistung, sondern zusätzlich eine höhere Gesamtleistung.

Auto-Lock-In: In volatilen Kapitalmärkten erhalten Ihre Kunden nicht nur eine deutlich höhere Garantieleistung, sondern zusätzlich eine höhere Gesamtleistung:

	<i>performance-safe</i> ohne Auto-Lock-In	<i>performance-safe</i> mit Auto-Lock-In
Beitragssumme	36.000 EUR	36.000 EUR
Garantiertes Kapitalleistung	36.000 EUR	92.852 EUR
Mögliche Kapitalleistung	92.812 EUR	108.346 EUR
Beitragsrendite	5,7 %	6,6 %

Steigende Garantie durch Auto-Lock-In



Backtest Okt. 1981 – Okt. 2011, 100 EUR Monatsbeitrag. Unterstellt wird der DAX für die Entwicklung der freien Fonds und ein am Markt erhältlicher Wertsicherungsfonds.

- Auto-Lock-In:** die Rendite, umso höher das Lock-In
- Die Vorteile im Überblick**
- kundenspezifische Erhöhung der Garantie: Je höher
 - Renditechancen bleiben erhalten
 - kostenlos
 - Ein- und Ausschluss bis Rentenbeginn möglich
 - Lock-Out: Kapital kann in-

nerhalb von zwei Monaten wieder in freien Fonds investiert werden.



Jens Göhner Christoph Reber
Produktmanagement

Zukunft Gesundheit: Das Stuttgarter Rundum-Sorglos-Paket



Wie wollen unsere Kunden ihren Ruhestand verbringen? Es wäre doch toll, wenn sie den Ruhestand sorgenfrei genießen und finanziell abgesichert z. B. schöne Reisen unternehmen könnten. Das klappt, wenn sie rechtzeitig vorsorgen und Gesundheitskosten vermeiden. Das einmalige Stuttgarter Gesundheitskonto macht's möglich. 2012 bauen wir dieses tolle Konzept noch weiter aus.



Gesundheit sichern: Gesundheitskonto

Ist Ihren Kunden klar, dass sie im Rentenalter auch weiterhin Beiträge an ihre Krankenversicherung zahlen müssen? Das kann zum Problem werden. Zum einen steigen die Beiträge der Krankenkassen immer weiter an. Zum anderen hat der Kunde im Rentenalter weniger Einkommen zur Verfügung – bei höheren Gesundheitsausgaben. Das Gesundheitskonto bietet die Lösung. Der Kunde zahlt während seiner Arbeitszeit Beiträge ein. Damit steigt das Guthaben seines Gesundheitskontos. In der Rentenzeit greift er darauf zu und finanziert dadurch seine Gesundheitsausgaben. Eine ganz simple, aber effektive Story.

Das „original“ Gesundheitskonto der Stuttgarter gibt es jetzt seit zwei Jahren. Je nach Chance-Risiko-Neigung des Kunden kann er zwischen den Varianten *classic* und *performance-safe* wählen.

Arbeitskraft absichern: BUZ-B Xpress

Ergänzen Sie diese tolle Story mit der neuen BUZ-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsfragen. Die Absicherung der Altersvorsorge durch eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ist immens wichtig. Doch bei einer „normalen“ BUZ-Bei-

„Die BUZ-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsfragen ist für jeden Vermittler empfehlenswert.“

tragsbefreiung befindet sich der Kunde in einem regelrechten Antragslabyrinth. Denn: es sind Gesundheitsfragen zu beantworten, die Risikoprüfung ist zu durchlaufen, usw. All das verlängert den Verkaufsprozess. Vom Antrag bis zum Vertrag ist es ein langer Weg. Im ungünstigsten Fall wird der Antrag sogar abgelehnt.



Dafür haben wir jetzt die Lösung: Die BUZ-B Xpress, die BUZ-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsfragen. Sie ist für jeden Kunden und für jeden Vermittler empfehlenswert. Sie profitieren von einem schlanken Verkaufsprozess und der Kunde kann sich damit sein Gesundheitskonto sichern.

Die Stuttgarter bietet die BUZ-B Xpress zu allen Rententartifen ohne Gesundheitsprüfung (außer Riester) und das für nur ein klein wenig mehr:

Sicherheit für ein gesundes Lächeln: Smile!

Smile! lässt die Zähne Ihres Kunden strahlen und rundet das Gesundheitspaket ab.

Die Leistungen der GKV werden immer weiter gekürzt und die Versicherten müssen immer mehr dazuzahlen. So müssen bereits bei der kassenärztlichen Grund- und Regelversorgung zwischen 35 und 50 Prozent der Kosten privat getragen werden. Die Folge: guten Zahnersatz können sich immer weni-

ger Menschen leisten. Wer also seine Zuzahlungen auf ein erträgliches Maß reduzieren möchte, benötigt eine private Zusatzvorsorge – wie Smile!.

Smile! gibt es in zwei Tarifvarianten:

- ZahnKomfort
- ZahnPremium

Es werden Leistungen wie z. B. Zahnbehandlungen und – bis zu gewissen Grenzen – auch Zahnersatz, zahnprophylaktische Leistungen und kieferorthopädische Leistungen übernommen.

Highlights sind:

- 100-prozentige Leistung bei Unfall
- Leistung für moderne Behandlungsmethoden, wie Hypnose und Akupunktur
- Übernahme der Praxisgebühr

Smile! bietet mehr und kostet weniger. Wir garantieren Ihnen ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis. Welche Prämie der Kunde genau für sein Leistungspaket zahlt, sehen Sie hier:



fähigkeit die Beiträge fürs Gesundheitskonto gesichert. Wenn der Kunde im Aktionszeitraum bis 30.06.2012 den Antrag stellt, erhält er Protekt 5 sogar für ein Jahr kostenlos!

Zusätzlich sind mit unserem Kombiantrag (A66) alle vier Produkte mit nur einer Unterschrift abschließbar:

- Gesundheitskonto
- BUZ-B Xpress
- Protekt 5 zum Gesundheitskonto
- Smile!

Wir liefern Ihnen damit ein leistungsstarkes Paket zum Thema Gesundheit. Bringen Sie diese Botschaft zu Ihren Kunden und

Alter	Einmalleistung bei kieferorthopädischer Behandlung	Smile! ZahnKomfort	Smile! ZahnPremium
0-21 Jahre	250 EUR	7,63 EUR	8,74 EUR
	500 EUR	9,38 EUR	10,49 EUR
	750 EUR	11,13 EUR	12,24 EUR
22-30 Jahre		13,69 EUR	18,21 EUR
31-40 Jahre		16,52 EUR	23,15 EUR
41-50 Jahre		18,96 EUR	28,27 EUR
ab 51 Jahre		22,40 EUR	35,51 EUR

Rechtsanwalt, Rentenbeginnalter 65

	Beitrag monatlich	
	BUZ-PLUS-B (mit Gesundheitsfragen)	BUZ-B Xpress (ohne Gesundheitsfragen)
Gesundheitskonto classic	96,76 EUR	96,63 Euro
BUZ netto	3,24 EUR	3,37 Euro
Zahlbeitrag	100 EUR	100 EUR

Mann, Eintrittsalter 30 Jahre, Versicherungsbeginn: 01.01.2012
 monatlicher Zahlbeitrag: 100 Euro, keine Dynamik/Dynamisierung
 Überschussverwendung BUZ: Verrechnung

Ein leistungsstarkes Gesamtpaket

Kurz gesagt: mit dem Gesundheitskonto, kombiniert mit der neuen BUZ-B Xpress und der Zahnzusatzversicherung Smile! können es sich unsere Kunden richtig gut gehen lassen! Doch wir geben noch etwas oben drauf. Mit Protekt 5 zum Gesundheitskonto sind auch bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsun-

zeigen Sie ihnen einmal mehr unsere Leistungsfähigkeit!



Nancy Elis Sandra Knüppel
 Produktmanagement

Zukunft Nachhaltigkeit: Sicher vorsorgen – mit gutem Gefühl



Sicher vorsorgen, sehr gute Renditen erzielen und nachhaltige Umwelt und Gesellschaft stärken. Wie das geht? Die Beiträge der Stuttgarter transparente® fließen in nachhaltige Projekte und Kapitalanlagen. So können Ihre Kunden optimal für morgen vorsorgen und gleichzeitig etwas Gutes für ihre Umwelt tun.

Ein einzigartiges Konzept

Die Stuttgarter transparente ist zugleich eine sichere, rentable und nachhaltige Altersvorsorge. Die Beiträge fließen in nachhaltige Projekte und Kapitalanlagen. Dieses bis heute einzigartige Konzept hat der Verein für alternative Versorgungskonzepte (VAV e.V.) 1996 entwickelt.

„Die optimale Verbindung der drei transparente-Pluspunkte: sicher, rentabel und nachhaltig.“

Vorsorge kann mehr

Mit persönlicher Altersvorsorge die Zukunftsfähigkeit von Umwelt und Gesellschaft fördern – und das risikoarm und bei ausgezeichneten Renditen. Denn mit einer Rentenversicherung bei der Stuttgarter profitieren Ihre Kunden von unserer herausragenden Finanzstärke. Und durch die Kooperation der Stuttgarter und dem Verein für

alternative Versorgungskonzepte (VAV) entsteht die optimale Verbindung der drei transparente-Pluspunkte: sicher, rentabel und nachhaltig.

transparente®

Gutes tun – für sich und andere

Sicher: Mit der transparente der Stuttgarter empfehlen Sie Ihren Kunden eine Altersvorsorge, die sich als krisenfest bewährt hat, denn Die Stuttgarter ist einer der leistungsstärksten Versicherer.

Rentabel: Rechnen Sie mit dem effizienten Management und der kompetenten Anlagepolitik der Stuttgarter. Die Rentenzahlungen der Stuttgarter Tarife lagen in der Vergangenheit über dem Marktdurchschnitt. Die solide Unternehmenspolitik der Stuttgarter ermöglicht diese hohen Erträge. Ebenfalls bemerkenswert: Als Versicherungsverein auf Gegen-

seitigkeit handelt die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. – anders als beispielsweise Aktiengesellschaften – unabhängig von Aktionärsinteressen und ausschließlich im Sinne der Mitglieder beziehungsweise Kunden. Dass sich das bezahlt macht, zeigt die Gesamtverzinsung.

Nachhaltig: Entdecken Ihre Kunden, wie Sie mit transparente zur Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft und Umwelt beitragen. Die Beiträge von transparente werden nachhaltig angelegt. So fördern Ihre Kunden mit ihrer persönlichen Altersvorsorge die nachhaltige Entwicklung von Umwelt und Gesellschaft – und das ohne Risiko und ohne Verzicht auf ausgezeichnete Rendite.

VAV e.V.



Der Verein für alternative Versorgungskonzepte

Der Verein für alternative Versorgungskonzepte (VAV) entstand 1996 in Hamburg. Die beiden Gründer, Andreas Hartwig und Andreas Wietholz, zwei Experten aus der Versicherungsbranche, hatten damals eine ambitionierte Idee: Eine Alters-

vorsorge, mit der Verbraucher ihr Geld sicher, rentabel und mindestens in Höhe der eingezahlten Beiträge nachhaltig für Umwelt und Gesellschaft anlegen können.

Drei Säulen der Nachhaltigkeit

Soziale, ökologische und ökonomische Kriterien sind der Maßstab für das Engagement des Vereins. Der VAV setzt seit 1996 auf Transparenz und engagiert sich für zukunftsweisende Unternehmen und Projekte. Für die Anlage im Rahmen der Stuttgarter transparente recherchiert der Verein konkrete Anlageprojekte und schlägt sie der Stuttgarter vor.

So fließen die Beiträge zum Beispiel in:

- ökologische Architektur
- umweltfreundliche Energieerzeugung
- fortschrittliche Bildungseinrichtungen
- zukunftsweisende Dorf- und Wohnprojekte
- integrative Gesundheitseinrichtungen
- Unternehmen mit herausragenden Sozialleistungen

Kompetenz im Beirat

Der VAV Beirat initiiert, bewertet und begleitet die Aktivitäten des VAV. Als unabhängige Instanz berät er in allen Fragen der Nachhaltigkeitsstrategie. Die Beiratsmitglieder sind ausgewiesene Experten mit langjährigen Erfahrungen im Engagement für Umwelt und Gesellschaft.

Das Wichtigste auf einen Blick:

Typisch transparente

- Diese Altersvorsorge ist eine solide Grundlage fürs Alter und fördert zugleich Umwelt und Gesellschaft.
- Die Beiträge fließen in nachhaltige Projekte und Geldanlagen.
- Die Experten des VAV recherchieren geeignete Anlageprojekte für die transparente und überwachen die Nachhaltigkeit der Kapitalanlagen. Es stehen folgende klassische Tarife der Stuttgarter zur Auswahl:
 - FlexRente classic
 - DirektRente classic
 - BasisRente classic
 - RiesterRente classic

Die *transparente* ist die verantwortungsvolle Alternative zur konventionellen Altersvorsorge.

Mit der *transparente* verbinden wir die Idee von nachhaltigen Investitionen mit der Qualität und Sicherheit eine her-

vorragenden Deckungsstocks. Das Ergebnis: Ein nachhaltiges, leistungsstarkes Vorsorgeprodukt, das Zukunft sichert.

Nutzen Sie diesen überzeugenden Verkaufsansatz in Ihrer Beratung – nutzen Sie das überzeugende Argument

einer sicheren und gleichzeitig nachhaltigen Altersvorsorge.

Nähere Informationen zu den geförderten Projekten finden Sie unter: www.vavev.de



Annibale Piccici
Kommunikation

Zukunft bAV: Mehr Geschäft mit der neuen Stuttgarter bAV-Lösung



Sie haben die Kunden, wir haben die Lösung. Gerade auf dem scheinbar komplexen Gebiet der bAV fühlen sich viele Vermittler nicht sicher, obwohl sie gute Firmenkundenkontakte haben. Aber deshalb dieses Geschäftsfeld anderen überlassen? Wir haben für Sie ein neues, strukturiertes und individualisierbares Konzept für die Implementierung der bAV in kleinen und mittelständischen Unternehmen entwickelt. Zusammen mit unserer Vertriebsunterstützung bAV können Sie so Ihre Firmenkunden für die Direktversicherung gewinnen.

Zunächst einmal eine Milchmädchen-Rechnung. Bisher war für Sie die betriebliche Altersversorgung (bAV) eher Nebensache. Wenn Sie einen Handwerker (Beispiel 20 Mitarbeiter) beraten haben, so haben im Schnitt bisher drei Mitarbeiter im Durchschnitt eine bAV für 100 Euro abgeschlossen. Mit der Stuttgarter bAV-Lösung können Sie alle Ihre Firmenkunden abarbeiten und erreichen eine Durchdringungsquote von bis zu 70 Prozent und deutlich höhere Durchschnittsbeiträge. Das sind dann in dem Beispiel des Handwerkers mit 20 Mitarbeitern 14 Verträge mit einem Beitrag von je 204,75 Euro.

bAV-Potenzial erschließen

Die Stuttgarter bAV-Lösung richtet sich hauptsächlich an Vermittler mit Kundenpotenzial, aber geringer Erfahrung in der bAV. Ein wichtiger Punkt ist vor allem die Neutralität der Unter-

lagen. Der Vermittler ist unabhängig und soll auch so auftreten. Aber wir sind selbstbewusst: Wenn Sie z. B. mit my-

„Die Stuttgarter bAV-Lösung richtet sich vor allem an Vermittler mit Kundenpotenzial, aber geringer Erfahrung in der bAV.“

Score oder anderen Vergleichsprogrammen unsere Unternehmenskennzahlen oder unsere Tarife testen, werden Sie fest-

stellen, dass wir einen Platz in der Spitzenregion haben. Nicht umsonst sind wir zum 4. Mal in Folge zum Maklerversicherer Nr. 1 gewählt worden (FocusMoney).

Mehr Umsatz mit mehr Firmenkunden

Worum geht es bei der Stuttgarter bAV-Lösung? Es gibt einen großen Beratungsbedarf in kleinen und mittelständischen Unternehmen, z. B. Handwerker, Dienstleister, Ärzte, Apotheken, usw. Wichtigster Ansprechpartner für diese Unternehmen ist der Vermittler oder Makler. Sie! Gleichzeitig gibt es mittlerweile bewährte Standardmodelle, die für diese kleineren Unternehmen „passend“ sind. Viele Tarifverträge machen es vor. Damit Sie den Arbeitgeber einfach ansprechen und überzeugen können und damit Sie anschließend auch den Arbeitnehmer einfach ansprechen und über-

zeugen können, haben wir die Stuttgarter bAV-Lösung in vier Schritten entwickelt und vielfach in der Praxis erprobt: Die „Milchmädchen-Rechnung“ geht auf. Mehr Umsatz und zufriedene Firmenkunden für Sie.



Bundesweite Einführungs-Workshops

Sie fühlen sich angesprochen und wollen Die Stuttgarter bAV-Lösung in Ihrem Bestand ausprobieren? In Kürze starten hierzu bundesweite Einführungs-Workshops. Darin wird Grundwissen vermittelt werden, Zielgruppen analysiert und Verkaufsansätze vorgestellt.

Im Anschluss daran erhalten die Teilnehmer eine Einweisung in die Benutzung der Stuttgar-



ter bAV-Lösung. Natürlich erhalten Sie dabei auch alle erforderlichen Unterlagen, die Sie auf sich und Ihre Kunden anpassen können.

das dem Arbeitgeber letztendlich vorgestellt wird.

Schritt 2: Vorstellung der bAV-Lösung
Der zweite Schritt enthält Un-

bAV-Profis aufgepasst

Übrigens: Einzelne Unterlagen sind mit Sicherheit auch für bAV-Profis ein Mehrwert, z. B. der Leitfaden für die Lohnbuchhaltung. Über Ihren Maklerbetreuer können Sie einfach Exemplare anfordern. Kontaktieren Sie uns!

Die Stuttgarter bAV-Lösung: Einfach beraten in 4 Schritten
Das Modell zur bAV-Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen.



Schritt 3: Mitarbeiterinformation
Im dritten Schritt finden Sie Material zur Information der Mitarbeiter. Unter anderem sind hier eine Einladung zur Betriebsversammlung, Gehaltsbeileger und eine Präsentation zur Vorstellung der bAV bei den Arbeitnehmern enthalten. Bewährt und in der Praxis erprobt!

Schritt 4: Erfolgreicher Abschluss
Doch keine Beratung ohne Abschluss. Der Erfolg liegt im richtigen Einzelgespräch mit dem Arbeitnehmer (4. Schritt).

Die Stuttgarter bAV-Lösung im Überblick

Schritt 1: Erstgespräch

Im ersten Schritt sind Unterlagen für das Erstgespräch mit dem Arbeitgeber (AG) enthalten. Der Erfassungsbogen bildet die Grundlage für das Konzept,

terlagen für die Vorstellung der ausgearbeiteten bAV-Lösung beim Arbeitgeber. In vielen Tarifverträgen und Versorgungswerken sind die Umwandlung der VWL in AVWL und ein AG-Zuschuss – sofern zusätzlich Entgelt umgewandelt wird – Standard. Ziel ist es, diesen

Standard auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen zu setzen. bAV, eine Sozialleistung (fast) zum Nulltarif! Das hilft Ihren kleinen und mittelständischen Unternehmen, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu binden.

Eine erstklassige Software-Unterstützung, die dem Arbeitnehmer seinen Vorteil deutlich macht, hilft beim Abschluss und eine erstklassige Dokumen-

1 2 3 4 **Analyse**

Unternehmer informieren, Bedürfnisse erkennen, Bedarf erfassen.

- Arbeitgeber-Präsentation** ▶ Informieren Sie den Arbeitgeber über seine Chancen, Pflichten und Potenziale im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge
- Erfassungsbogen bAV** ▶ Ermitteln Sie die individuellen Erwartungen und Anforderungen des Arbeitgebers an die betriebliche Altersvorsorge
- Fazit-Anschreiben** ▶ Erfassen und dokumentieren Sie alle relevanten Rahmendaten zur Erstellung eines individuellen bAV-Konzeptes
- Terminkarte Zweitgespräch** ▶ Vereinbaren Sie einen gemeinsamen Folgetermin

1 2 3 4 **bAV-Konzept**

Professionell Ihre Empfehlungen aussprechen, Details erörtern, Umsetzung vorbereiten

- Verkaufshilfen**
 - Präsentation bAV-Konzept** ▶ Präsentieren Sie dem Arbeitgeber seine Optionen und Ihre Empfehlungen im Rahmen des individuell zusammengestellten bAV-Konzeptes.
 - Broschüre für Arbeitgeber „my score“ Maklertool Präsentation Die Stuttgarter** ▶ Treffen Sie im gemeinsamen Gespräch alle notwendigen Entscheidungen zu Optionen und Besonderheiten des bAV-Modells und für die Umsetzung bei den Mitarbeitern.
 - Absichtserklärung „Letter Of Intent“** ▶ Dokumentieren und bestätigen Sie in Form einer Absichtserklärung das gemeinsam mit dem Unternehmen erarbeitete bAV-Konzept.
- ▶ **Arbeitgeber begeistern und gewinnen**

1 2 3 4 Information



Individualisierbare Vorlagen

Einladung zur Mitarbeiterversammlung

► Einladung zur Mitarbeiter-Infoveranstaltung

Datum	Uhrzeit	Ort
-------	---------	-----

Erfahren Sie alles über Ihre Chancen und Möglichkeiten der betrieblichen Altersversorgung in unserem Unternehmen.

- Förderung unserer Mitarbeiter
- Viel Vorsorge für wenig Netto

Bei Interesse können Sie im Anschluss Ihren kostenlosen persönlichen Informations- und Angebotstermin vereinbaren.

Unser ausgewählter Fachmann für Ihre betriebliche Altersversorgung:
 Max Mustermann, Vermittlerbüro Mustermann,
 Telefon 030 1234567-8, Fax 030 1234567-9

tation macht die bAV für den Arbeitgeber risikoarm.

Service auch nach dem Abschluss

Eine guter Service hört aber nicht beim Abschluss auf!

Deshalb gibt es als Extra noch den „Leitfaden für die Lohnbuchhaltung“. Denn oft weiß

die Lohnabrechnung nicht, was Sie mit der bAV machen soll. Und der Schlüssel zum Erfolg ist auf Dauer das gute Verhältnis zur Lohnbuchhaltung. Denn dort weiß man, wann neue Mitarbeiter kommen und dort kann man weiterhelfen, wenn Mitarbeiter ausscheiden.

1 2 3 4 Einzelgespräche der Mitarbeiter



Vorteile unterstreichen, individuelles Angebot unterbreiten, Fragen klären, Gespräch dokumentieren.

- Broschüre für Arbeitnehmer** ► Präsentieren Sie den Arbeitnehmern im Einzelgespräch ihre persönlichen Vorteile und Perspektiven im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge.
- Individuelles bAV-Angebot** ► Unterbreiten Sie jedem Mitarbeiter ein attraktives, individuelles Angebot im Rahmen des betriebseigenen bAV-Konzeptes.
- Vereinbarung über die Umwandlung von Arbeitsentgelt in eine bAV** ► Schließen Sie eine Vereinbarung zur Entgeltumwandlung mit dem Arbeitgeber und gewährleisten Sie die richtige Dokumentation der bAV-Information.

Fazit: Mit der Stuttgarter bAV-Lösung zum Erfolg

Machen Sie mit der Stuttgarter bAV-Lösung die betriebliche Altersversorgung zu Ihrer Sache und starten Sie in ein erfolgreiches Jahr 2012.



Thomas Vietze
 Leiter Vertriebsunterstützung bAV

Zukunft Partnerschaft: Die Stuttgarter Haftungsfreistellung geht ins zweite Jahr

Bereits zum zweiten Mal gibt Die Stuttgarter eine Garantieerklärung ab. Die im Februar 2011 als erster Versicherer im Markt ausgesprochene Garantieerklärung der Stuttgarter gilt auch für das Jahr 2012. Dabei handelt es sich um die Haftungsfreistellung für den Vermittler, wenn dieser im Rahmen der Versichererauswahl seinem Kunden die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. empfiehlt. Nach unserer Kenntnis ist diese moderne Form von Verlässlichkeit nach wie vor einzigartig im Markt.

Weshalb die Garantieerklärung?

Die Haftungsfreistellung der Stuttgarter ist kein kurzfristiges Marketinginstrument. Sie wird nicht aus Leichtsinn ausgesprochen, im Gegenteil: Die Stuttgarter gibt die Garantieerklärung wohl überlegt und sachlich begründet erneut ab – und setzt damit weitere Maßstäbe.

Die Überlegungen zu einer Haftungsfreistellung begannen ursprünglich mit der Vermittlerrichtlinie und wurden verstärkt durch das Versicherungsvertragsgesetz (VVG).

Durch beide gesetzlichen Regelungen rückte die Haftung des Vermittlers in den Mittelpunkt. Demnach muss ein Makler dem Kunden aus einer „hinreichenden Zahl“ an Produkten eine Empfehlung nach „fachlichen Kriterien“ abgeben. Ein Mehrfachagent aus den Produkten der von ihm vertretenen Gesellschaften. Denn die Auswahl des richtigen Versicherers nach objektiven Kriterien gilt als die entscheidende Tätigkeit des Vermittlers. Ein nachvollziehbarer und begründbarer Aus-

wahlprozess ist damit unverzichtbar.

Kriterien für den Auswahlprozess

Schon der „Arbeitskreis Vermittlerrichtlinie“ stellte fest, dass die im Auswahlprozess zu beachtenden Kriterien die folgenden drei sind:

- Gesellschaftsqualität
- Produktqualität
- Servicequalität



Je nach Produkt werden diese Kriterien naturgemäß unterschiedlich gewichtet. Dominieren im Sachgeschäft die Produkt- und die Servicequalität, so ist das bei Rentenprodukten

die Gesellschaftsqualität. Sicherheit und Rentabilität stehen dort zweifellos im Vordergrund.

Doch welche Daten bzw. Informationen stehen den Vermittlern zur Verfügung, um die Gesellschaftsqualität objektiv zu beurteilen? Sicher nicht die Informationen in den Werbemitteln der Gesellschaften. Auch Ratings alleine helfen nicht wirklich, weil sie sehr unter-

„Die Stuttgarter gibt die Garantieerklärung wohl überlegt und sachlich begründet ab – und setzt damit weitere Maßstäbe.“

schiedlich ausfallen können und nach stark voneinander abweichenden Kriterien vergeben werden.

Das Auswahl-Tool der Stuttgarter

Um Vermittlern also eine eigene, unabhängige und objektive Beurteilung zu ermöglichen, hat Die Stuttgarter das Auswahl-Tool „MyScore“ auf den Markt gebracht: Eine objektive Datensammlung wichtiger Kennzahlen der Lebensversicherer. Das ermöglicht jedem Vermittler selbst einen haftungsfreien und dokumentierbaren Auswahlprozess zur Gesellschaftsqualität durchzuführen.

Ergebnis: verbrieft Verlässlichkeit

Die Haftungsfreistellung der Stuttgarter ist lediglich eine konsequente Folge dieses Auswahlprozesses. Aufgrund der Qualität ihrer entscheidenden Kennzahlen gehört die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. objektiv und nachweislich zu den besten Lebensversicherern in Deutschland. Warum soll sich also daraus eine Haftung für den Vermittler ergeben? Dies wäre für uns nicht nachvollziehbar. Deshalb drücken wir durch unsere Garantieerklärung und Haftungsübernahme lediglich das aus, was für einen starken und verlässlichen Versicherer aus Tradition selbstverständlich sein sollte: dass wir das, was wir versprechen, auch halten.

Die aktuelle Garantieerklärung finden Sie als PDF-Download im Stuttgarter Extranet unter: Kundenberatung → Auswahl-Tool → Garantieerklärung.



Georg Henle
Organisationsdirektor Süd

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 Vermögensmandat-Balance	LU0309483435	01.10.2007	94,5	EUR	06.02.2012	-1,13	9,73	-1,47	2,98	3
DWS Vermögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	101,86	EUR	06.02.2012	0,6	7,44	1,01	0,79	3
DWS Vermögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	90,63	EUR	06.02.2012	-2,14	18,2	-5,79	3,87	3
Aktienfonds International										
C-Quadrat ARTS Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	173,76	EUR	03.02.2012	4,31	32,6	-15,21	1,96	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	8.770,89	EUR	03.02.2012	11,18	51,39	0,25	8,24	3
FMM-Fonds	DE0008478116	17.08.1987	348,32	EUR	06.02.2012	8,67	22,85	-6,79	6,37	4
Lingohr-Systematic-LBB-Invest	DE0009774794	01.10.1996	85,15	EUR	06.02.2012	8,67	65,34	-8,34	11,02	4
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	24,6	EUR	03.02.2012	8,06	77,91	-3	6,95	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	31.10.2000	68,6	USD	06.02.2012	9,37	71,55	10,14	3,33	3
Templeton Growth (Euro) Fund - A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	9,93	EUR	02.02.2012	-0,06	42,68	-1,39	6,44	3
Aktienfonds Deutschland										
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	109,34	EUR	06.02.2012	7,42	76,27	-5,78	18,4	3
Fondak - P - EUR	DE0008471012	30.10.1950	100,52	EUR	06.02.2012	-	57,81	-10,27	15,41	3
Aktienfonds Europa										
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	9,6	EUR	03.02.2012	9,76	39,95	-8,7	9,83	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	4,01	EUR	06.02.2012	-	85,56	0,76	10,17	4
Aktienfonds Nordamerika										
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,98	EUR	03.02.2012	3,9	62,98	1,17	6,79	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	4,46	EUR	03.02.2012	-	44,34	1,14	6,45	3
Aktienfonds Asien										
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	101,97	EUR	06.02.2012	6,39	56,89	-6,19	7,6	4
JPMF - JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	61,49	USD	06.02.2012	-	50,66	-9,53	10,74	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	34,26	USD	02.02.2012	17,01	152,1	-1,74	12,93	4
Aktienfonds Emerging Markets										
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	679,67	EUR	06.02.2012	11,09	138,52	-12,68	18,36	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	13,37	EUR	03.02.2012	6,43	118,5	-5,64	10,96	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	45,79	USD	03.02.2012	9,63	123,16	-0,8	15,69	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	141,56	USD	03.02.2012	18	103,33	-18,99	32,07	5
MAGELLAN C	FR0000292278	15.04.1988	1.630,19	EUR	03.02.2012	-	71,6	-5,1	9,77	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	35,47	USD	03.02.2012	13,54	76,47	-11,23	13,29	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	15,53	EUR	02.02.2012	7,25	73,33	-9,7	13,53	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	4,73	USD	06.02.2012	12,81	118,85	-5,02	14,53	4
Oekofonds										
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	06.04.2001	5,03	EUR	06.02.2012	-7,08	-10,33	-16,44	6,57	5
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	51,28	EUR	06.02.2012	-7,45	17,81	-14,2	8,4	4
Pioneer Funds - Global Ecology A	LU0271656133	30.03.2007	153,22	EUR	03.02.2012	-4,93	23,42	-4,85	10,12	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	24.02.1994	159,15	EUR	03.02.2012	-	31,48	2,42	4,65	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	101,78	EUR	03.02.2012	0,49	57,74	-5,25	8,26	4
OekoWorld OekoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	88,64	EUR	06.02.2012	3,55	30,32	-3,1	7,32	3
Spezialfonds										
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	06.04.2001	56,1	EUR	06.02.2012	-	104,67	-12,69	17,76	5
Pioneer Funds Commodity Alpha	LU0313643370	03.04.2008	40,45	EUR	03.02.2012	-5,36	28,58	-16,16	5,23	5

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs	Wäh- rung	Kurs vom	Seit Auflage	Performance			Risiko- klasse
							3 Jahre	1 Jahr	YTD	
Mischfonds										
AC - Risk Parity 12 Fund EUR A	LU0374107992	05.09.2008	144,94	EUR	03.02.2012	11,45	41,98	9,76	6,27	2
AC - Risk Parity 7 Fund EUR B	LU0355228080	20.05.2008	120,92	EUR	03.02.2012	5,24	18,43	4,23	3,42	2
BlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	03.01.1997	32,63	EUR	06.02.2012	4,71	35,79	3	5,54	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	155,92	EUR	03.02.2012	5,56	21,02	-11,74	1,59	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.407,29	EUR	03.02.2012	9,18	25,69	3,83	3,5	3
ETHNA-AKTIV E (A)	LU0136412771	15.02.2002	110,13	EUR	06.02.2012	8,38	24,77	-0,45	1,96	3
ETHNA-GLOBAL Defensiv (T)	LU0279509144	02.04.2007	134,71	EUR	06.02.2012	6,33	24,35	0,48	1,85	2
GoldPort Stabilitaetsfonds (P)	LU0323357649	07.03.2008	118,9	CHF	06.02.2012		21	2,74	4,64	2
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	30.06.1995	1.062,62	EUR	06.02.2012	1,71	7,45	-2,94	0,25	3
M & W Privat	LU0275832706	01.12.2006	149,84	EUR	03.02.2012	8,11	16,82	6,61	3,35	2
Multi Invest OP R	LU0103598305	15.11.1999	41,1	EUR	06.02.2012	-1,4	-4,12	-2,3	9,66	3
Sauren Global Balanced	LU0106280836	31.12.1999	14,02	EUR	06.02.2012	2,83	32,9	-1,82	3,55	3
Strategic Solutions - Schroder Global Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	101,49	EUR	03.02.2012	0,33	43,49	-2,92	4,25	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	41,14	EUR	03.02.2012	5,37	4,93	-8,23	3,32	3
Geldmarktfonds										
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	67,69	EUR	06.02.2012	4,26	2,61	0,56	-0,35	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	71,1	EUR	06.02.2012	-1,67	2,83	0,9	0,2	1
Pictet Short-Term Money Market	LU0128494514	09.10.1998	96,09	EUR	06.02.2012	4,45	3,32	0,84	0,09	1
Immobilienfonds										
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	57,77	EUR	03.02.2012	4,6	6,21	0,85	0,07	2
Rentenfonds										
DWS Vermoegensbildungsfonds R	DE0008476516	01.12.1970	16,63	EUR	06.02.2012	6,22	14,82	5,51	2,91	2
Schroder ISF Emerging Markets Debt Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,12	USD	03.02.2012	7,1	18,91	-0,03	0,15	3
Templeton Global Total Return Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	18,34	EUR	02.02.2012	10,91	60,88	4,39	6,88	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB00B42R2118	08.03.2000	1,59	EUR	06.02.2012	5,63	70,75	0,64	6,01	4
Wertsicherungsfonds										
DWS Garant 80 FPI	LU0327386305	15.01.2008	90,11	EUR	06.02.2012	-2,53	35,47	-3,94	6,03	3
HSBC GLOBAL EMERGING MARKETS PROTECT 80 DYNAMIC	FR0010949172	02.01.2011	91,5	EUR	01.02.2012	-7,77	-	-6,17	7,44	4
ETF										
iShares DAX	DE0005933931	27.12.2000	62,05	EUR	03.02.2012	5,2	54,59	-5,87	14,72	4
iShares EURO STOXX 50	DE000A0RD800	22.01.2010	23,71	EUR	03.02.2012	-	-	-13,42	8,94	4
iShares MSCI Emerging Markets hEUR	DE000A0YBR46	25.09.2009	22,52	EUR	02.02.2012	12,65	-	-1,25	13,14	5
iShares MSCI World	DE000A0YBR38	25.09.2009	22,1	EUR	02.02.2012	11,79	-	0,39	6,68	4
iShares S&P 500 hEUR	DE000A0YBR61	25.09.2009	25,2	EUR	03.02.2012	-	-	6,72	5,9	4
Stuttgarter Strategien										
AllStars2		01.01.2000	188,63		02.02.2012	-	68,05	-3,42	9,2	
BalanceStars		01.01.2004	141,65		03.02.2012	4,39	7,83	0,36	3,99	
ETFStars		07.02.2012	103,76		09.01.2012	-	-	-	-	
EmergingStars		01.01.2004	107,16		03.02.2012	-	90,38	-8	15,78	
GreenStars 2		15.04.2009	75,26		03.02.2012	9,28	23,84	-6,93	6,62	

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
3,40 %	100,00 %	mit KVP: 3,47 %	3,60 %	100,00 %	mit KVP: 4,04 %

Neu im Stuttgarter Extranet: Bankverbindung ändern

Das neue Jahr bringt auch im Stuttgarter Extranet einige Verbesserungen für Sie. Als Neuerung können Sie nun auch die Bankverbindung Ihrer Kunden ändern und Bestandskunden in den BeratungsNavigator übernehmen.

Änderung der Bankverbindung

Beim Aufruf der Vertragsdaten im Stuttgarter Extranet haben wir diese um die Bankverbindung ergänzt, die zum Versicherungsvertrag hinterlegt ist.

Über die Validierungsfunktion neben den Eingabefeldern können Sie Ihre Eingabe auf Tippfehler überprüfen lassen. Auf Wunsch werden Sie in Form einer E-Mail über den Änderungsauftrag informiert. In je-

dem Fall ist Ihr Änderungsauftrag in der Akte ersichtlich. Wenn Sie unter der Rubrik Bestandsmanagement die Bestandsdaten aufrufen und Kunden suchen, so wird eine neue Schaltfläche mit einem Taschenrechner sichtbar. Diese erscheint auch in der Kundenmappe.

doch die Felder, die in den Bestandsdaten des Kunden gespeichert sind und sind schon vorbelegt. Dadurch entfällt zusätzliches Tippen und Sie können Angebote zur Ihren Bestandskunden schneller und ein-



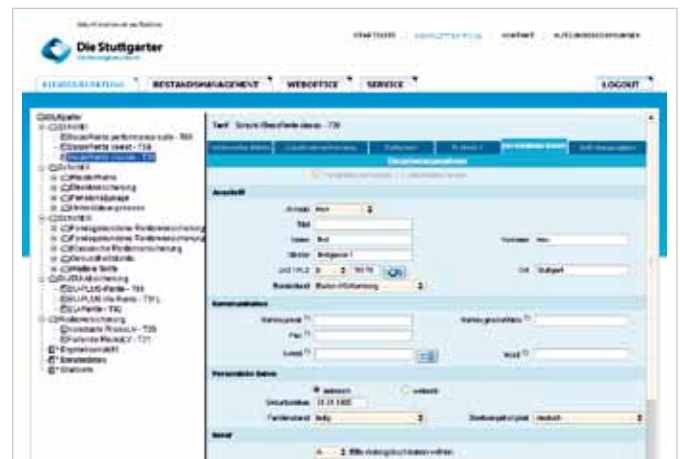
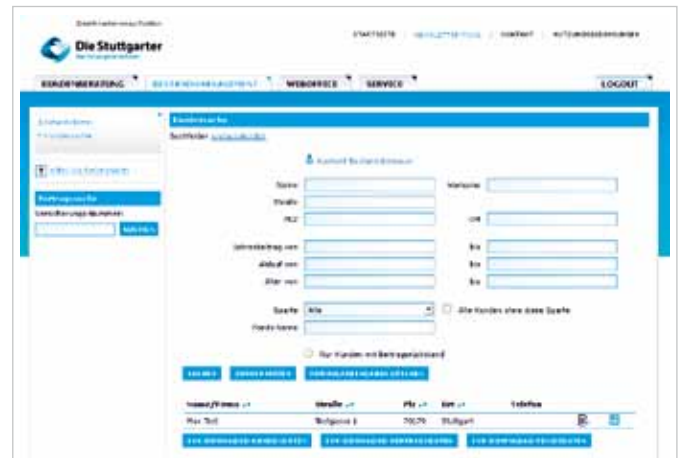
Über die Schaltfläche unter der Anzeige der Bankverbindung besteht jetzt die Möglichkeit, der Stuttgarter eine Änderung mitzuteilen. Gehen Sie dabei wie folgt vor: Nach einem Klick auf die Schaltfläche geben Sie die neue Bankverbindung ein. Hat Ihr Kunde mehrere Verträge bei der Stuttgarter, können Sie über ein Häkchen im entsprechenden Feld die neue Bankverbindung für alle Verträge mit einem Vorgang ändern lassen.

dem Fall ist Ihr Änderungsauftrag in der Akte ersichtlich.

Durch einen Klick auf die Schaltfläche „ÄNDERN“ schließen Sie den Vorgang ab.

Integration Kundenmanagement – BeratungsNavigator

Bislang startet der Stuttgarter BeratungsNavigator im Extranet ohne eine Vorbelegung mit Kundendaten. Dies haben wir nun komfortabler gestaltet.



„Hat Ihr Kunde mehrere Verträge bei der Stuttgarter, können Sie über ein Häkchen im entsprechenden Feld die neue Bankverbindung für alle Verträge mit einem Vorgang ändern lassen.“

facher erstellen. Mit diesen Verbesserungen gehen wir einen weiteren Schritt nach vorne, um Ihnen die tägliche Arbeit in der Zusammenarbeit mit der Stuttgarter einfacher zu gestalten.



Wenn Sie auf diese Schaltfläche klicken, startet zunächst der Stuttgarter BeratungsNavigator in der gewohnten Art und Weise. Nachdem Sie einen Tarif ausgewählt haben, erscheinen nun je-



Ulf Schäfer
Vertriebssteuerung



Die Stuttgarter – bessere Performance in volatilen Märkten

performance-safe: Produkt des Monats im Versicherungsmagazin 11/2011

Mehr Rendite, mehr Sicherheit und mehr Flexibilität verspricht Die Stuttgarter mit ihrem seit März 2011 auf dem Markt positionierten Hybridprodukt *performance-safe*.

Das Produkt der Stuttgarter ist in der Fachsprache ein „dynamischer Drei-Topf-Hybrid“ und wird in der Fachwelt zu Recht als großer Wurf gefeiert. Die Besonderheit und das Alleinstellungsmerkmal des Stuttgarter *performance-safe* besteht in seinem Investitionsalgorithmus, der gleichzeitig die drei Anlagetöpfe Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und freie Fondsanlage einsetzt.

Wie Stuttgarter-Vertriebsvorstand Ralf Berndt im Mai dieses Jahres dem Versicherungsmagazin erklärte, war es ihm wichtig, in dieses neue Produkt die Stuttgarter Philosophie einzubringen. So erklärte er: „Bei den zurzeit angebotenen Standard-Drei-Topf-Hybriden wird die Garantie im Wesentlichen durch die Wertsicherungsfonds erzeugt. Der Deckungsstock ist

in erster Linie eine Rückfalloption für den Fall, dass die Garantie des Wertsicherungsfonds nicht ausreicht.“

Mit anderen Worten: Bei den meisten auf dem Markt verfügbaren Standard-Drei-Topf-Hy-

versicherungsmagazin

bridmodellen werden prozyklisch nur zwei Töpfe genutzt: der Deckungsstock und der Wertsicherungsfonds in Zeiten des Börsenabschwungs sowie der Wertsicherungsfonds und die freie Fondsanlage bei Kapitalmarkterholung und Aufschwung. Dieses Investitionsverhalten geht in Zeiten volatiler Märkte stark zu Lasten der Performance, da ein häufiges Umschichten zwischen den Anlage-

töpfen erfolgt. Gleichzeitig sind die Kunden durch die Volatilität der Kapitalmärkte zu einem sehr großen Teil in den Wertsicherungsfonds investiert.

Deshalb funktioniere das *performance-safe*-Verfahren in volatilen Märkten wesentlich besser als ein dynamisches Drei-Topf-Standardhybrid-Modell. Bei annähernd linear steigenden Märkten verläuft die Performance des Standardtyps minimal besser. Doch sobald es zu Schwankungen an den Kapitalmärkten kommt – und das ist in der Regel der Fall –, schneidet das Stuttgarter Modell besser ab.

Mehr in freie Fonds

Der Grund: Durch das antizyklische Investment könne ein größerer Anteil in den freien Fonds bleiben. Dadurch nehme der Anleger wieder schneller an Markterholungen teil. Bei Standardhybriden sind zwar durchaus große Rendite-Chan-

cen vorhanden. Aber zugleich haben Renditen unter zwei Prozent eine Wahrscheinlichkeit von zum Teil deutlich über 20 Prozent. Damit läge ein Großteil der Verträge gerade auf der

„Doch sobald es zu Schwankungen an den Kapitalmärkten kommt – und das ist in der Regel der Fall – schneidet das Stuttgarter Modell besser ab.“

Höhe der Inflation oder sogar darunter. Viele Kunden erlitten dann einen realen Wertverlust. Hinzu kommen individuelle Entnahmemöglichkeiten, mit denen der Kunde flexibel über das Guthaben in den freien Fonds verfügen und Kapital entnehmen kann.

Bernhard Rudolf

Die **1**
Nummer



„Vorsorgestrategien sind dann modern,

wenn man auch zukünftig genug Geld hat.“

Götz Schünemann,
Organisationsdirektor

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer