

Gutingia

Partner für Renten-Produkte

Die Gutingia Lebensversicherung AG wurde 1993 in Göttingen gegründet.

Das *Service Center* Göttingen verfügt über ein Team aus jungen, hoch motivierten und kreativen Mitarbeitern. Es wird kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte gearbeitet. Die Unternehmenspolitik passt sich schnell an die wandelnden Erfordernisse des Marktes und veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen an.

Die Gutingia Lebensversicherung AG ist ein eigenkapitalstarkes Versicherungsunternehmen, welches bezüglich Ihrer Finanzstärke im Bereich Q-IFS Ratings der Agentur Fitch mit der Note „gut“ bewertet wird. Die Ausstattung an Eigenmitteln übertrifft die gesetzliche Anforderung der Solvabilität um 70 %. Auch im Jahr 2004 hat die Gutingia Lebensversicherung AG den Stresstest der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bestanden.

Im Versicherungsmagazin 01/2004 wird die Gutingia Lebensversicherung AG solvabilitätsmäßig zu den 20 stärksten Versicherungsunternehmen Deutschlands gezählt.

Die Kapitalanlagepolitik der Gutingia ist konservativ ausgerichtet, das bedeutet Renditechancen bei vollem Kapitalschutz; somit setzt sie die aufsichtsrechtlichen Grundsätze konsequent um: Das Vermögen wird so angelegt, dass größtmögliche Sicherheit und Rentabilität erreicht werden unter Wahrung einer risikobewussten Mischung und Streuung der Kapitalanlagen.

Mit diesen Anlagegrundsätzen hat die Kapitalmarktkrise der letzten Jahre die Gutingia Lebensversicherung AG vergleichsweise wenig belastet.

Nach dem Motto: Rendite kommt vor Risiko, nimmt die Gutingia Lebensversicherung AG die Chancen des Kapitalmarktes mit einem breit gestreuten Risiko wahr. Aktien, Investmentanteile, festverzinsliche Wertpapiere und Namensschuldverschreibungen sowie Schuldscheinforderungen und Darlehen ermöglichen eine gute Rentabilität bei gleichzeitig hoher Liquidität.



Ab 1. Oktober 2005 bietet die Gutingia Lebensversicherung AG Renten- und Altersvorsorgeprodukte an, die speziell für den auf Honorarbasis arbeitenden Finanzberater bzw. -vermittler entwickelt wurden. Die Produkte erlauben es dem Berater für seinen Kunden, an dessen Bedürfnisse ausgerichtet, den Vorsorge- und Versicherungsschutz zu konfigurieren. **In die Produkte sind keine Abschlussprovisionen eingerechnet, sie werden auf reiner Nettobasis vertrieben.**

Die neue Produktpalette für das Beratersegment umfasst aufgeschobene Rentenprodukte sowohl in einer fondsgebundenen Variante mit einer attraktiven Auswahl verschiedener Kapitalmarktfonds als auch in einer klassisch kapitalbildenden Variante. Alle Rentenprodukte können überdies auch zu den Bedingungen einer so genannten Basisrente, die den Voraussetzungen des § 10 Abs. 1, Nr. 2b (EStG) genügen, abgeschlossen werden. Es besteht, außer für die Basisrente, selbstverständlich bei allen anderen Varianten das Kapitalwahlrecht zum Rentenbeginn.

Die Gutingia Lebensversicherung AG wird den Honorarberater durch aktive

Serviceleistungen bei der Beratung und durch Bereitstellung von aktuellen Informationen zu den Produkten und der Rechtsprechung unterstützen. Ein Team von kompetenten Experten wird für den Berater im Fall von Fragen zur Verfügung stehen.

Kontakt

Gutingia Lebensversicherung AG
 Service Center Göttingen
 Herzberger Landstraße 25
 37085 Göttingen
 Tel. 05 51/99 76-0
 contact@gutingia.de
 www.gutingia.de



Interview mit Rechtsanwalt Lutz Kühne, Vertriebsvorstand der Gutingia Lebensversicherung AG

Redaktion: Gutingia ist ein noch junges LV-Unternehmen. Hat sich Ihr Haus bereits einem Finanzstärke-Rating unterzogen? Auf welche Bilanz-Kennzahlen der letzten Jahre kann der Anleger bei Ihnen bauen?

Lutz Kühne: Die Gutingia ist ein eigenkapitalstarkes Versicherungsunternehmen, welches bezüglich seiner Finanzstärke im Bereich Q-IFS Ratings der Agentur Fitch mit der Note „gut“ bewertet wurde. Die Ausstattung an Eigenmitteln übertrifft die gesetzlichen Anforderungen der Solvabilität um 70 %. Auch im Jahr 2004 hat die Gutingia den Stresstest der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht bestanden. Der Stresstest simuliert, inwiefern eine Versicherungsgesellschaft bei einem Kursrückgang an Aktien- und Rentenmärkten ihre Verpflichtungen gegenüber den Anlegern erfüllen kann.

Im Versicherungsmagazin, Ausgabe 11/2005, steht die Gutingia im Vergleich „Versicherer mit hohem Neugeschäft“ an 2. Stelle.

Bei den Bilanzkennzahlen können wir auf eine 3-Jahresmittel-Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 6,5 % hinweisen.

Redaktion: Ihre aktuelle strategische Ausrichtung zielt auf die Honorarberatung. Warum wollen Sie diese Vertriebschiene preferieren? War eine Markterhebung die Basis für Ihre Entscheidung?

Lutz Kühne: Die Gutingia Lebensversicherung sieht in der neutralen Honorarberatung und in einem flexiblen und transparenten Angebot an Vorsorgeprodukten die notwendige Antwort der Branche auf die geänderten Bedingungen. Durch die zeitnahe Vorstellung der neuen Tarife wird die Gutingia

hierbei Vorreiter und Innovator in der Branche sein und sich als führender und attraktiver Partner für die Honorarberater etablieren.

Redaktion: Mit dem VDH als künftigem Vertriebspartner haben Sie im Segment der Honorarberatung den Marktführer gewinnen können. Welche Produkte bieten Sie in der Kooperation an?

Lutz Kühne: In Kooperation mit dem VDH wird die Gutingia vier neue Tarife auf den Markt bringen und zwar eine aufgeschobene fondsgebundene Rentenversicherung; eine klassische aufgeschobene kapitalbildende Rentenversicherung; eine fondsgebundene Rentenversicherung gemäß § 10 Abs. 1, Nr. 2 b (fondsgebundene Basisrente) und eine aufgeschobene Rentenversicherung auf Kapitalbasis gemäß § 10 Abs. 1, Nr. 2 b (Basisrente).

Redaktion: Welche wesentlichen Besonderheiten können diese Tarife für Berater und Kunden bieten?

Lutz Kühne: Wir bieten hier ein flexibles Komponentenprodukt für Freiberufler, Gewerbetreibende sowie vermögende anspruchsvolle Privatkunden. Beitragszahldauer und Beitragshöhe können im Rahmen gesetzlicher Mindestgrenzen jederzeit der Lebenssituation angepasst werden. Zuzahlungen sind jederzeit möglich. Die Tarife ermöglichen darüber hinaus die volle Ausschöpfung des Alterseinkünftegesetzes; es gibt keine Einrechnung von Abschluss- und Folgeprovisionen. Bei diesen Tarifen handelt es sich um reine, ungezillmerte Nettotarife.

Die anfallenden Kosten und Rechnungsgrundlagen werden dem Kunden vor Abschluss der Versicherung und während der Laufzeit dargelegt.

Zur Absicherung etwaig anfallender Honorargebühren garantieren wir 4 % der Beitragssumme als Erlebensfallleistung in den ersten 4 Jahren bei den fondsgebundenen Varianten.

Redaktion: „myindex-satelite“, die fondsgebundene Rentenversicherung

der Gutingia für den VDH, bietet dem Kunden nach 4 Jahren eine Beitragsgarantie in Höhe von 4 % der Beitragssumme. Welchen Nutzen kann sich der Kunde davon versprechen?

Lutz Kühne: Diese Option dient, wie gesagt, der Absicherung etwaig anfallender Honorargebühren unabhängig von der Wertentwicklung des Fondsguthabens.

Redaktion: Wie sieht die Entwicklung der Rückkaufswerte in den ersten 3 Jahren der Police aus? Wie unterscheidet sich der Honorartarif hier von einem Provisionstarif?

Lutz Kühne: Da die Gutingia auf jegliche Abschlusskosten verzichtet, bietet sich gegenüber dem Provisionstarif ein sofortiger Rückkaufswert. Von der Wertentwicklung der gewählten Fonds wird also von Beginn an profitiert. Dies steigert natürlich bei positiver Fondsentwicklung die spätere Ablaufleistung.

Redaktion: Ihre Tarife sind sehr flexibel. Wie kann der Kunde von der Flexibilität profitieren?

Lutz Kühne: Der Kunde kann seine Altersvorsorge abhängig von seiner persönlichen Situation flexibel konfigurieren. Durch den Einschluss von Optionen bzw. Zusatzversicherungen können zusätzlich der Verlust der Arbeitskraft bzw. bei Ableben die Hinterbliebenen abgesichert werden. Dadurch, dass Zuzahlungen flexibel erfolgen können, hat der Kunde jederzeit die Möglichkeit, weiteres zur Verfügung stehendes Geld anzulegen. Abhängig von der individuellen Einkommenssituation kann so die Beitragszahlung flexibel gehalten werden.

Redaktion: Sie bieten die Möglichkeit einer Rürup-Rente auf Honorarbasis an. Wie sind Ihre Erwartungen an den Markt der Rürup-Produkte?

Lutz Kühne: Aufgrund der sich abzeichnenden Entwicklung der gesetzlichen Rente in Deutschland erwarten

wir für die nächsten Jahre einen erheblichen Anstieg in der privaten Altersvorsorge. Hier bieten sich aufgrund der steuerlichen Förderungen insbesondere die Rürup-Produkte an. Gerade Selbstständige und Freiberufler können von der steuerlichen Förderung profitieren. Die Beiträge in eine Rürup Rente sind sicher gegenüber Gläubigerforderungen im Insolvenzfall. Das macht die Rürup Rente zusätzlich attraktiv. Wir erwarten daher, dass die Rürup Rente einen Hauptbeitrag für unser Neugeschäft darstellen wird.

Redaktion: Erwarten Sie durch die in den letzten Monaten ergangenen Urteile zur Zillmerung, so wie vom BGH und vom BVG erteilt, Auswirkungen für das Thema Honorarberatung?

Lutz Kühne: Auf jeden Fall. Der kostenbewusste Kunde wird großen Wert auf die Offenlegung aller eingerechneten Kosten und Rechnungsgrundlagen legen und im direkten Vergleich mit gezillmerten Tarifen natürlich den Netto-Tarif bevorzugen.

Redaktion: Hat die Gutingia eine Marktmeinung zur Zukunft der Zillmerung?

Lutz Kühne: Durch die der Lebensversicherungswirtschaft durch das Bundesverfassungsgericht gestellte Anforderung an höhere Transparenz gegenüber dem Versicherungsnehmer bei der Darlegung der Abschlusskosten, die in einem gezillmerten Tarif eingeschlossen sind, wird sich der Markt in Zukunft mehr und mehr auf die Honorartarife einstellen müssen.

„ Durch die der Lebensversicherungswirtschaft durch das Bundesverfassungsgericht gestellte Anforderung an höhere Transparenz gegenüber dem Versicherungsnehmer bei der Darlegung der Abschlusskosten, die in einem gezillmerten Tarif eingeschlossen sind, wird sich der Markt in Zukunft mehr und mehr auf die Honorartarife einstellen müssen. “