

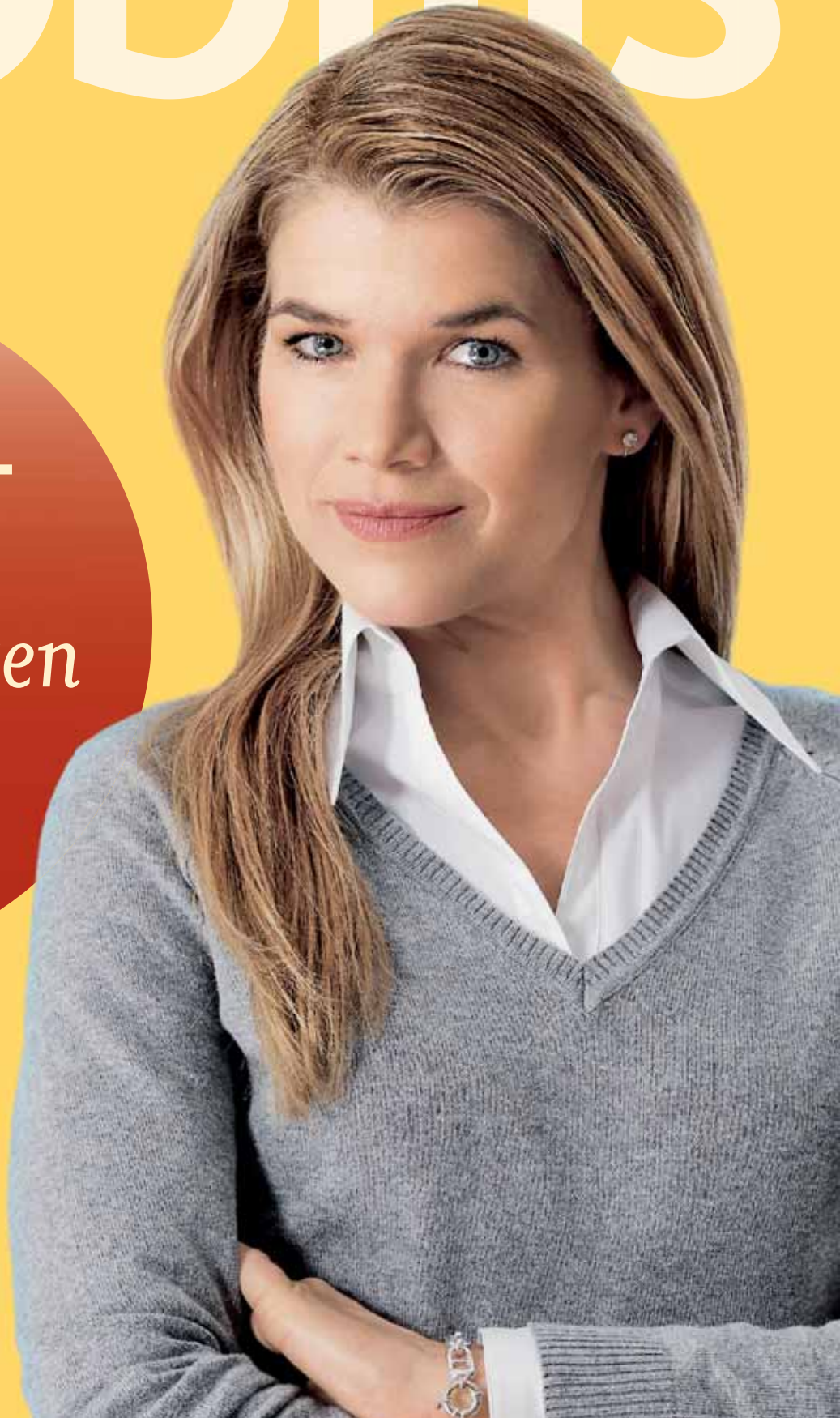
Lebensart aus Hannover

April 2008

# nobilis

**SPEZIAL**  
*Ratgeber*  
*Versicherungen*  
**2008**

**ANKE ENGELKE:**  
Die Comedy-Lady  
als hannoversche  
Werbe-Ikone



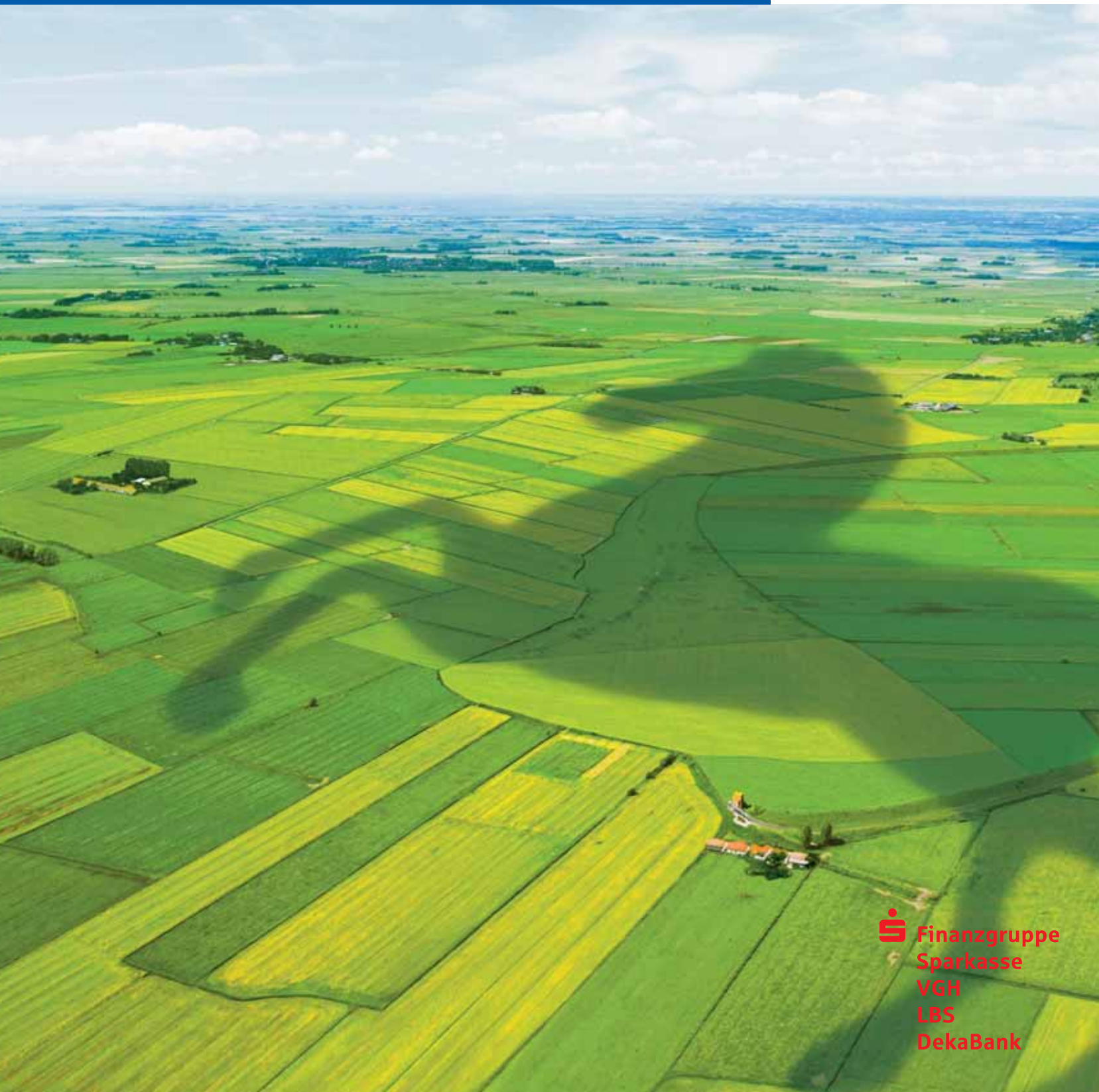
# Die erste Wahl in Niedersachsen.

Die meisten Niedersachsen vertrauen der VGH.

- Für Auto, Haus, Leben und Firma erste Wahl bei Preis und Leistung.
- Marktführer in Niedersachsen, immer in Ihrer Nähe, immer erreichbar.
- In allen VGH Vertretungen, Sparkassen und unter [www.vgh.de](http://www.vgh.de).

fair versichert

**VGH** 



 Finanzgruppe  
Sparkasse  
VGH  
LBS  
DekaBank



nobilis · Lebensart aus Hannover

Herausgeber und Verlag:  
Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG  
Postanschrift: 30130 Hannover  
Adresse: Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover  
Telefon 0511 8550-0, www.nobilis.de

Redaktion:  
Annette Langhorst (v.i.S.d.P.)  
Telefon 0511 8550-2632  
langhorst@schluetersche.de  
Kai Kirstin Thies, Telefon 0511 8550-2634  
thies@schluetersche.de  
Telefax 0511 8550-2600

nobilis-Autoren: Nadine Baier, Chris Förster,  
Birte March, Mathias Paulokat

Verlagsleitung: Klaus Krause

Verlagsbereich Wirtschaft/Regionales  
Anzeigenleitung:  
Andreas Dirschauer, Telefon 0511 8550-2477

Anzeigenverkaufsleitung:  
Olaf Blumenthal, Telefon 0511 8550-2524  
blumenthal@schluetersche.de

Anzeigenverkauf:  
Tobias Norgall, Telefon 0511 8550-2527  
norgall@schluetersche.de  
Britta Rinne, Telefon 0511 8550-2431  
rinne@schluetersche.de

Anzeigenabwicklung: Astrid Büte (Leitung)  
Telefon 0511 8550-2517

Producer-Team:  
Melanie Kalisch, Carsten Knospe,  
Bettina Witzzenhausen

EBV: Funckonzept – Karina Funck-Bartens

Titelfoto: Hannoversche Leben

VIP-Service Reservierungen:  
Nadine Jerke, Telefon 0511 8550-2636  
jerke@schluetersche.de

Vertrieb/Abonnement-Service:  
Telefon 0511 8550-2636, Telefax 0511 8550-2405  
vertrieb@schluetersche.de

Gültige Anzeigenpreisliste:  
Nr. 30 vom 1.1.2008

Bankverbindung für Vertriebsrechnungen:  
Nord/LB Hannover (BLZ 250 500 00)  
Konto 101 418 200

Druck: CW Niemeyer Druck GmbH  
Böcklerstraße 13, 31789 Hameln/Wangelist

Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos  
und anderes Material übernimmt der Verlag  
keine Haftung. Gekennzeichnete Artikel geben  
die Meinung der Autoren wieder.

Die Titel des Verlagsbereichs Wirtschaft/  
Regionales im Überblick

- CeBIT Messezeitung
- genau
- LIGNA Messezeitung
- nobilis
- Norddeutsches Handwerk

ISSN 1437-6237

# »Vertrauen ist gut, VERSICHERN ist besser.«

## Die Weichen der Finanzplanung rechtzeitig stellen.

**Liebe Leser,** die Altersvorsorge bleibt unangefochten das wichtigste aller Sparmotive. „Praktisch jedem Erwerbstätigen droht im Alter eine Einkommenslücke“, warnen Wirtschaftsexperten aller Couleur. Das Kapital für den Ruhestand sollte etwa das Sieben- bis Zehnfache des Bruttojahresgehaltes betragen, lautet die Faustregel. „Bleibt der Lottogewinn aus, sollte die Vorsorge aus mehreren Bausteinen bestehen“, sind sich die hannoverschen Experten einig. Auch die ab 2009 wirkende Abgeltungssteuer sollte in der richtigen Anlageentscheidung berücksichtigt werden. Welche Finanzprodukte bestens vor Altersarmut schützen, erfahren die nobilis-Leser direkt von den Bossen der Versicherungen.

Außerdem erfahren Sie, was Hannover zum Top-Versicherungsstandort macht: Sechs Erstversicherungsgruppen und ein weltweit agierendes Rückversicherungsunternehmen haben in der Leinemetropole ihren Hauptsitz. Das neue Versicherungsvertragsgesetz gilt schon seit dem 1. Januar dieses Jahres. Rechte von Versicherten wurden gestärkt, Pflichten verändert. nobilis bringt die Vorteile für den Verbaucher praxisnah auf den Punkt. Wir wünschen Ihnen Lesegenuss und ein Plus in Ihrer Finanzplanung!

Ihre Redaktion **nobilis**

Telefon (05 11) 85 50-26 32  
E-Mail: [redaktion@nobilis.de](mailto:redaktion@nobilis.de)



## INHALTSVERZEICHNIS

- 04 **TOP-STANDORT:** Warum Hannover für Versicherungen zu den ersten Adressen gehört.
- 06 **WERBE-IKONE MIT HUMOR:** Was Anke Engelke mit der Hannoverschen Leben verbindet.
- 08 **ALTERSARMUT ADE:** Anlagetipps aus erster Hand – von den Versicherungsbossen persönlich.
- 10 **VERMÖGENSMANAGEMENT:** Hohe Rendite bei kontrolliertem Risiko.
- 12 **VERBRAUCHERSCHUTZ:** Was sich für Sie durch das neue Versicherungsgesetz verändert hat.
- 14 **EIN STÜCK NIEDERSACHSEN:** VGH – Kulturförderung aus Tradition und Verantwortung.

# Top-Versicherungsstandort Hannover

**H**annover ist Industriestandort, Handelsplatz und Top-Versicherungsstandort in einem. „Im deutschlandweiten Vergleich liegt Hannover sicherlich auf einem der Plätze gleich hinter München und Köln“, kommentiert Andreas Ahrenbeck, ein Sprecher der HDI-Gerling Versicherungen.

Immerhin: Sechs Erstversicherungsgruppen und ein weltweit agierendes Rückversicherungsunternehmen haben ihren Hauptsitz in Hannover.

„Hannover hat sich als ausgesprochener Versicherungsstandort profiliert. Die Stadt verfügt über zahlreiche gut ausgebildete Versicherungsspezialisten und ist mit den Anforderungen, Wünschen und Bedürfnissen dieser Branche bestens vertraut“ erläutert Ingo Kailuweit, Vorstandsvorsitzender der Kaufmännischen Krankenkasse Hannover (KKH).

Für ein bundesweit agierendes Unternehmen wie die KKH sei auch die geographische Lage der Landeshauptstadt – nämlich in der Mitte Deutschlands – ein klarer Vorteil: „Die infrastrukturellen Bedingungen bieten einen großen Entfaltungsspielraum“. Die KKH ist bereits seit den Nachkriegsjahren mit ihrer Hauptverwaltung in Hannover ansässig und seitdem sozusagen mit der Stadt gewachsen.

Auch die 1966 gegründete Hannover Rückversicherung AG hat ihren Hauptsitz seit 1970 in Hannover. Das Unternehmen gehört inzwischen zu den größten und profitabelsten Rückversicherern weltweit. Gabriele Handrick, Pressesprecherin des Unternehmens, erklärt: „Hannover ist für uns nach wie vor ein attraktiver Standort. Hier sind wichtige Kunden ansässig und die Kooperation zwischen Wirtschaft und Wissenschaft ist sehr gut.“

Als öffentlich-rechtliche Versicherung ist die VGH auf ihr Geschäftsgebiet in Niedersachsen fokussiert. „Das Regionalprinzip ist für das Unternehmen der Schlüssel zum Erfolg“, betont Pressesprecher Karl-Heinz Vach. Durch die Fokussierung auf den Heimatmarkt hat das über 250 Jahre alte Traditionsunternehmen ein enges, flächendeckendes Vertriebsnetz aufgebaut, mit dem Vorteil, ganz nah am Kunden zu sein. Die Vorzüge, die Hannover den Versicherungsunternehmen bietet, sind vielzählig.

.....  
**DIE NIEDERSÄCHSISCHE  
LANDESHAUPTSTADT**  
gehört zu den  
wichtigsten  
Versicherungsstandorten  
in Deutschland.  
.....

„Zum einen sind hier Wirtschaft, Dienstleistungen und Handel konzentriert, zum anderen sind alle Weiterbildungsmöglichkeiten in der Universitätsstadt zentriert und gesammelt“, weiß Peter Funke von der Filialdirektion Hannover der Signal Iduna. „Und man muss natürlich da sein, wo die Kunden sind.“

Die Attraktivität des Versicherungsstandortes ist auch einer

der Gründe, warum sich die drittgrößte deutsche Versicherungsgruppe, die Talanx AG, für Hannover entschieden hat. Thomas von Mallinckrodt nennt die Motive: „Wir sind – speziell was die HDI-Gerling Sachversicherungsgruppe angeht – in Deutschland an sehr vielen Standorten tätig.“

Hannover als Zentrale hat eine absolut gute Verkehrslage, gerade auch was den Flughafen betrifft. Von Hannover aus ist man schnell in Hamburg, Berlin und anderen wichtigen Städten.“ Zudem seien die Lebenshaltungskosten in Hannover relativ niedrig – ein weiterer Vorteil des Standortes.

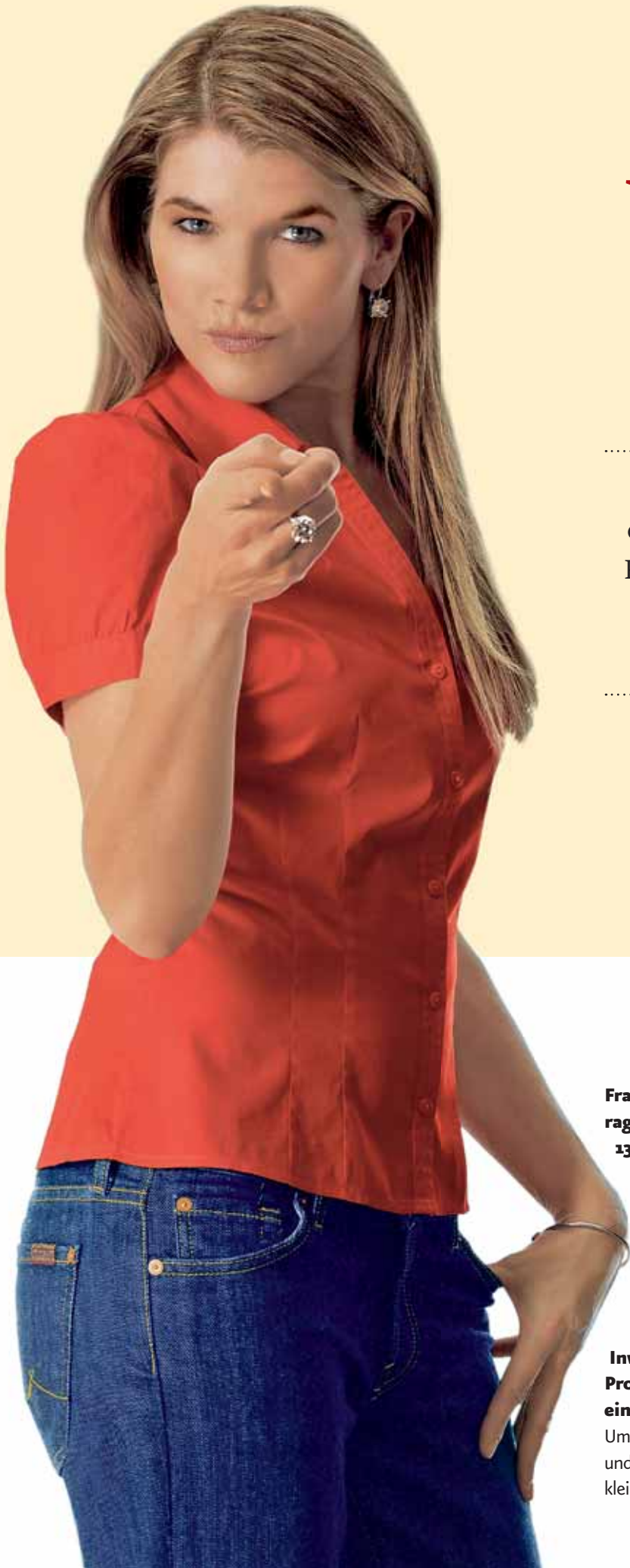
Für die Talanx gab es nach der Übernahme der Gerling-Gesellschaften, die in Köln angesiedelt waren, aber noch einen weiteren Grund für die Standortwahl. Die Überlegung, die Zahl der Umzüge möglichst gering zu halten, hat dazu beigetragen, die HDI-Gerling Lebensversicherungen in Köln zu belassen, während man Hannover zum Hauptsitz der HDI-Gerling Sachversicherungsgruppe gemacht hat.

Im Moment ist es die VHV Gruppe, die mit ihrem Neubau in der List die Bedeutung Hannovers als Versicherungsort unterstreicht. Die VHV hat ihren Ursprung in der 1919 gegründeten Haftpflicht-Versicherungsanstalt der Hannoverschen Baugewerks- und Berufsgenossenschaft und somit einen engen Bezug zur Landeshauptstadt. Im nächsten Jahr sollen die Bauarbeiten des repräsentativen Hauptsitzes für rund 2000 Mitarbeiter in der Constantinstraße abgeschlossen werden. Nach der erfolgreichen Fusion von Hannoversche Leben und VHV will man nun auch räumlich zusammenwachsen.

Und so können die Einwohner der Landeshauptstadt auch in Zukunft mit Recht behaupten: Bei uns sind Sie gut versichert. ■







# Unverblümt und direkt

---

In frechen Werbespots wirbt die Schauspielerin **ANKE ENGELKE** für Produkte der Hannoverschen Leben. nobilis hat mit dem Star über „Versicherungsfragen“ gesprochen.

---

**Frau Engelke, als Schauspielerin mit einem herausragendem komischen Talent werben Sie für einen über 130-jährigen Versicherer. Wie passt das zusammen?**

Rein statistisch gesehen liege ich doch voll im Trend: Frauen und ältere Partner passen spitze zusammen!! Und wenn dieser Partner auch noch so erfahren, zuverlässig und seriös ist, kann es ja nur eine Traumbeziehung werden! Ich Sorge in unserer Beziehung für den Auftritt, den Look, damit mein Partner auch nach außen einen guten Eindruck macht.

**Inwieweit muss man inhaltlich in die einzelnen Produkte wie den Hinterbliebenenschutz einsteigen, um solche Spots drehen zu können?**

Um die Spots drehen zu können, sollten man seinen Text können und wissen, wann man in welche Richtung guckt, das ist das kleine 1x1 der Schauspielerei. Das klappt auch ohne Hinterblie-



2005 startete der Direktversicherer Hannoversche Leben seinen Markenrelaunch mit Anke Engelke. Ein gelungener Coup, der beim „Marken Award 2008“ des Fachmagazins „Absatzwirtschaft“ mit dem zweiten Platz in der Kategorie „Bester Marken Relaunch“ geehrt wurde. Danke, Anke!

benenschutz. Aber als Privatperson habe ich mich durchaus mit dem Thema beschäftigt. Ich durfte sogar ins Mutterschiff der Hannoverschen und dort mit vielen Mitarbeitern über ihre Arbeit reden. Am aufschlussreichsten war übrigens mein Besuch im Kundencallcenter!

**Sie haben jüngst Ihren Versicherungskollegen Herrn Kaiser in der Bekanntheit überrundet. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?**

Wirklich?! Das wusste ich nicht! Dann gratuliere ich aber der Hannoverschen, denn so wichtig gute Werbung auch sein mag: Am Ende des Tages entscheidet sich der Kunde doch für ein Produkt, das ihn überzeugt und nicht für Herrn Kaiser oder Frau Engelke, oder!?

**Die Deutschen gelten als Versicherungswunder, die jedes noch so kleine Risiko absichern**

**– wie sieht es bei Ihnen aus? Haben Sie Ihre potentiellen Hinterbliebenen schon abgesichert?**

Dann bin ich eine eher untypische Deutsche, denn bei mir zählen im Moment die Basics. Doch auch wenn ich zur Zeit kein Sicherheitsfanatiker bin, beobachte ich doch, dass ich mit zunehmendem Alter durchaus in Richtung Versicherungswunder tendiere ... Mal sehen.

**Eine kleine Gemeinheit zum Schluss: Können Sie mit wenigen Worten erklären, wie die Riester-Rente funktioniert?**

Nein. Mit wenigen Worten kann ich das nicht: „Eine staatlich geförderte Altersvorsorge“, das wäre mein kürzestes aber unvollständiges Angebot. Den Rest erklärt Ihnen gerne ein freundlicher, kompetenter Berater der Hannoverschen!



Dr. Robert Pohlhausen,  
Vorstandsvorsitzender  
der VGH  
Versicherungen

**Worauf muss man**

**Ihrer Experten-Meinung nach bei der Altersvorsorge achten?**

Wichtig ist eine doppelte Analyse: Zum einen hat man sich mit der Frage des künftigen Bedarfs auseinanderzusetzen und zum anderen die Ist-Situation zu bewerten. Erst wenn beides auf dem Tisch liegt, sollte man in eine Güterabwägung zwischen Versorgungsstrategien und Konsumbedürfnis eintreten. Das alles geht nicht ohne einen erfahrenen Berater.

**Wie lautet Ihr ganz persönlicher**

**Anlagetipp für die Altersvorsorge?**

Es gibt keine Wunderwaffen, die alles erschlagen. Der Aufbau einer Altersvorsorge ist ein langfristiger Prozess. Die gute Nachricht dabei: Es gibt eine Fülle von Förderungsmöglichkeiten mit erheblichen wirtschaftlichen Effekten, insbesondere bei den Rürup- und Riesterrentenmodellen. Und schließlich gibt es hervorragende Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge. Da die persönlichen Ziele und Bedürfnisse des Einzelnen höchst unterschiedlich sind, kommt es auch hier darauf an, den im Einzelfall richtigen Produktmix zu finden. Da alle Versicherungsprodukte auch mit Investmentfonds hinterlegt werden können, kann sogar die Anlagenmentalität jedes Einzelnen Berücksichtigung finden. Man erkennt so schnell, dass der Königsweg die umfassende Beratung ist.



Georg Zaum,  
Vorstandsvorsitzender  
Mecklenburgische  
Versicherungsgruppe

**Worauf muß man bei der Alters-**

**vorsorge besonders achten?**

Nach wie vor hat das „3-Säulen-System“ in der Alterssicherung Sinn. Die Altersvorsorge sollte im Idealfall auf der gesetzlichen Rentenversicherung, der betrieblichen und auf der privaten Altersvorsorge beruhen. Da aufgrund der demografischen Entwicklung das Rentenniveau der gesetzlichen Rentenversicherung weiter abgesenkt wird, kommt den Säulen 2 und 3 wachsende Bedeutung zu. Der Staat hat mit der „Rürup-Rente“ für Selbstständige und der „Riester-Rente“ steuerliche und durch staatliche Zuschüsse geförderte Instrumente geschaffen, an denen keiner vorbei kann. Sie bilden die Grundlage jeder privaten Altersvorsorge. Wichtig ist, dass man seine Familie und sich selbst absichert, am besten mit einer Risiko-Lebens- und mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Bei der Wahl des Produktes hat die Sicherheit der Anlage höchste Priorität. Eine garantierte Leistung bietet die private Rentenversicherung, die von Lebensversicherern angeboten wird.

**Wie lautet Ihr persönlicher Tipp für die Altersvorsorge?**

Jeder sollte bei seinem Arbeitgeber die tarifvertraglich vereinbarten oder vom Unternehmen freiwillig gebotenen Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge nutzen. Z. B. Gehaltsumwandlung im Wege einer Renten-Direktversicherung. Außerdem schlage ich den Abschluss einer Riester- bzw. Rürup-Rentenversicherung und eine weitere Privatrentenversicherung vor.

**Wie sieht Ihre Altersvorsorge aus?**

Ich habe schon während meiner Referendarzeit kleinere Lebensversicherungen abgeschlossen, vor allem um die Ausbildung unserer drei Kinder zu finanzieren. Meine Altersvorsorge ruht auf dem 3-Säulen-Modell.

# Vorzüglich versorgt



Auch in der Rente spielt die Lebensqualität eine wesentliche Rolle. Damit wir auch nach der aktiven Arbeitszeit in Wohlstand leben können, ist die **PRIVATE ALTERSVORSORGE** heute unabdingbar. Hannovers Versicherungs- und Bankenprofis verraten ihre persönlichen Anlage-Tipps.





**Frank Hilbert,**  
Vorstandsvorsitzender  
Hannoversche  
Leben

**Worauf muss man Ihrer**

**Meinung nach bei der Altersvorsorge besonders achten?**

Je nach Versorgungssituation sind Riester- bzw. Rürup-Renten besonders zu empfehlen. Neben dem Altersvorsorge-Aspekt sind sie auch aus steuerlicher Sicht interessant. Bei der Auswahl des Anbieters sollten die Interessenten auf eine hohe garantierte Rente achten. Hier bieten Direktversicherungen dank ihrer niedrigen Kostenquoten die besten Konditionen. Wichtig ist auch eine flexible Vertragsgestaltung. Für Selbstständige ist die Rürup-Rente ein absolutes Muss, da sie für diese Gruppe die einzige Möglichkeit einer steuerlich geförderten Altersvorsorge darstellt.

**Wie lautet Ihr ganz persönlicher Tipp für die Altersvorsorge?**

Ich rate zu einer ergänzenden privaten Absicherung. Dabei gilt es zu beachten, dass diese sich den finanziellen Möglichkeiten der unterschiedlichen Lebensphasen anpassen lässt. Zum Beispiel entscheidet der Kunde bei unserer Bausteinrente selbst, ob er Zuzahlungen leisten möchte oder auch mal eine Zeit mit dem Beitrag aussetzt. Später kann er zwischen einer lebenslangen Rente oder einer Auszahlung der angesparten Beträge wählen. Auch ein Hinterbliebenenschutz ist möglich. Aus steuerlicher Sicht ist eine solche Privatrente ebenfalls sehr interessant.

**Welche Vorsorgeform wird aus Ihrer Sicht zu sehr vernachlässigt?**

Gerade jungen Familien raten wir zu einer Risikolebensversicherung. Mit sehr wenig Geld gibt es ein Maximum an Schutz. Stirbt der Hauptverdiener, sind die Hinterbliebenen vor einer Existenz bedrohenden Lage geschützt. Dies gilt insbesondere, wenn es Wohneigentum gibt.



**Herbert Haas,**  
Vorstandsvorsitzender  
Talanx AG

**Worauf muss man Ihrer Meinung nach bei der Al-**

**tersvorsorge besonders achten?**

Bei der Altersvorsorge sind vor allem die individuellen Bedürfnisse zu berücksichtigen. Wichtig ist ebenfalls, dass die Altersvorsorge aus mehreren Bausteinen besteht, z.B. Rentenversicherung und Immobilienbesitz.

**Wie lautet Ihr persönlicher Anlagentipp für die Altersvorsorge?**

Grundsätzlich ist es empfehlenswert sich frühzeitig mit der persönlichen Altersvorsorge zu beschäftigen. Die staatliche Rente reicht unter Umständen nicht aus und daher sollte bereits in jungen Jahren für das Alter vorgesorgt werden. Eine kompetente und professionelle Beratung ist dabei selbstverständlich zwingend erforderlich.

**Wie sind Sie selbst im Alter versorgt?**

Durch das „3-Säulen-Modell“: Vermögensaufbau während der beruflichen Tätigkeit (z.B. Immobilienbesitz), Renten- und Lebensversicherungen sowie betriebliche Versorgungszusagen.



**Franz Kremer,**  
Mitglied der  
Geschäftsleitung  
Dresdner Bank AG,  
Hannover

**Worauf muss man bei der Altersvorsorge achten?**

Die Planung der Altersvorsorge beginnt immer mit einer Analyse der Situation und ganz konkreten Fragen. Diese lauten zum Beispiel: „Wie sieht meine Rente im Alter aus, wenn ich alles so wie bisher weiterlaufen lasse? Auf welchen Betrag müsste ich dann verzichten? Und: Wie lange reichen meine Ersparnisse?“ Erst im zweiten Schritt geht es um die Auswahl der geeigneten Vorsorgeinstrumente. Hier helfen Fragen wie „Welchen Betrag muss ich bis wann sparen, wenn ich im Alter finanziell nicht schlechter dastehen will? Welche Vorsorgemöglichkeiten kann ich dafür konkret nutzen und welche staatlichen Fördermodelle sind die richtigen für mich?“ Für die Beantwortung dieser Fragen ist die Erfahrung und Unterstützung durch fachkundige Berater sehr hilfreich.

**Wie lautet Ihr ganz persönlicher Anlagentipp für die Altersvorsorge?**

Jeder sollte sich über seine persönlichen Belange im Klaren sein. Gerade bei der Altersvorsorge gilt: Je früher man plant, desto eher erreicht man sein Ziel. Dazu

gehört die Beantwortung weiterer Fragen, etwa: „Wann will ich eigentlich in Rente gehen? Will ich im Alter zur Miete oder in den eigenen vier Wänden wohnen?“ Das Ergebnis einer solchen Vorgehensweise ist immer individueller Natur und im Idealfall maßgeschneidert. Grundsätzlich empfehle ich eine ausgewogene Altersvorsorge mit einer Auswahl verschiedener Instrumente: Riester-Rente, betriebliche Altersvorsorge, Wertpapiervermögen, Immobilienanlagen und auch eine klassische Lebensversicherung gehören sicher dazu. Mein Tipp: Nehmen Sie sich Zeit für eine grundsätzliche Analyse und entscheiden Sie dann, welche Instrumente für Sie am besten passen. Und noch etwas: Altersvorsorge ist ein dynamisches Thema. Man sollte seine Vorsorge von Zeit zu Zeit auf den Prüfstand stellen und abgleichen, ob die Planung noch mit den Vorstellungen übereinstimmt.

**Wie sind Sie selbst im Alter versorgt?**

Mit dem klassischen 3-Säulen-Modell: Neben der gesetzlichen Rente und einem betrieblichen Vorsorgemodell habe ich eine zusätzliche private Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht. Warum? Ich erhalte eine attraktive Verzinsung auf mein eingesetztes Kapital und habe beim Fälligkeitszeitpunkt die Wahl: entweder Einmalzahlung oder eine lebenslange Zusatzrente!



# Die Quadratur des Kreises

---

Stärkt das Depot. Schont die Nerven: **DRESDNER VERMÖGENSMANAGEMENT**  
vereint hohes Renditepotenzial bei kontrolliertem Risiko.

---

**V**eränderungen beginnen im Kopf. Lutz Rademacher, Anlageexperte bei der Dresdner Bank AG in Hannover, kennt dies aus vielen Kundengesprächen: „Natürlich kann jedermann Anlageentscheidungen selbstständig treffen, den Einstiegszeitpunkt wählen und sich selbstständig um sein Wertpapierdepot kümmern. Natürlich kann man sich abends beim Börsenbericht in den Nachrichten ärgern, wenn man Gewinne und Einstiegschancen verpasst oder bei drohenden Verlusten nicht reagiert hat. Und natürlich kann man versuchen, bei Tausenden von neuen Produkten den Überblick zu behalten und selbst eine Auswahl zu erstellen. Aber – ganz ehrlich – warum sollte man?“

Es geht deutlich bequemer, professioneller und zudem auch kostengünstiger, weiß Rademacher. „Die Dresdner Bank hat auf die Bedürfnisse ihrer Kunden reagiert und nach intensiven Planungen die neue Dresdner Vermögensverwaltung entwickelt“, erklärt der hannoversche Banker. Größter Vorteil für den Kunden: die Anlageexperten der Bank kümmern sich direkt um das investierte Geld. „Statt laufend die richtigen Entscheidungen für ein Wertpapierdepot selbst treffen zu müssen, reicht hierbei die Entscheidung für eine der vier Anlagevarianten des Dresdner Vermögensmanagements, die den persönlichen Anlagevorstellungen am besten entspricht: konservativ, ausgewogen, wachstumsorientiert oder chancenorientiert. Alles weitere erledigen die Anlageprofis. Neben den traditionellen Anlageklassen Aktien, Anleihen und Liquidität inves-

tiert das Dresdner Vermögensmanagement auch in Spezialprodukte.“ So verpassen Anleger keine Trendthemen, die oftmals für zusätzliche Rendite im Depot sorgen. Ganz aktuell stünden beispielsweise Rohstoffe und Agrarprodukte im Fokus der Märkte – entsprechend hoch sind hier die Renditen in letzter Zeit ausgefallen.

**Streuung mindert Risiko** Keine Chance ohne Risiko! Wichtig ist auch die Absicherung des Depots, wenn die Börsen nicht so gut laufen oder die Märkte gar einbrechen, wie zuletzt vor wenigen Wochen – hervorgerufen durch die zuletzt schwache Wirtschaft in den USA. „Hier zeigt sich die wahre Qualität des Vermögensmanagements“, sagt Lutz Rademacher. „Ziel des Anlagekonzepts des Dresdner Vermögensmanagements ist es, eine Mischung aus Wertpapieren zusammenzustellen, die ein möglichst optimales Verhältnis von Rendite und Risiko aufweist. Basis dafür sind Methoden und Erkenntnisse der modernen Portfoliotheorie“, so der Dresdner Banker. Dabei geht es – ganz einfach gesagt – um die professionelle Umsetzung der alten Regel: „lege nicht alle Eier in einen Korb“. Hierbei setzt man auf den Umstand, dass sich nicht alle Kapitalmarktsegmente zur gleichen Zeit mit der gleichen Intensität in dieselbe Richtung bewegen. Dieses unterschiedliche Kursverhalten bringt es mit sich, dass sich die täglichen Schwankungen der Kapitalmärkte zum Teil selbst ausgleichen – eine speziell dafür optimierte Kombination der Wertpapiere im Depot vorausgesetzt.

## Vier Strategien für den Anlageerfolg:

**Substanz:** Sie legen Wert auf stabile und stetige Erträge und wollen dabei das Risiko gering halten. Für Sie ist die konservative Substanz-Variante die erste Wahl.

**Balance:** Sie wollen Rendite erzielen und das Risiko moderat halten. Ihnen ist eine ausgewogene Depotstruktur wichtig. Fragen Sie nach einer Beratung zur Balance-Variante.

**Wachstum:** Sie wollen mehr Chancen nutzen, streben mehr Rendite an und sind bereit, dafür ein höheres Risiko einzugehen. Die Wachstumsvariante dürfte für Sie besonders interessant sein.

**Chance:** Sie stellen bei Ihrer Kapitalanlage den Ertrag in den Mittelpunkt. Wachstum und eine hohe Rendite sind Ihnen sehr wichtig und Sie sind bereit, dafür auch im Vergleich hohe Risiken einzugehen. Sie sollten die chancenorientierte Variante in Augenschein nehmen.



Lutz Rademacher

Die beim Dresdner Vermögensmanagement zur Umsetzung der Anlagestrategie verwendeten Instrumente sind Fonds und Zertifikate. Rademacher betont: „Dabei kommen nicht nur konzernerneigene Produkte zum Einsatz. Wir nutzen ganz bewusst auch die Top-Produkte internationaler Anbieter. Damit haben unsere Kunden immer erstklassige Anlagen im Depot.“ Ein Geldmarktkonto rundet das Leistungsspektrum ab.

**Extra-Chance Abgeltungssteuer** Lutz Rademacher hat noch einen weiteren Tipp parat, der bares Geld einbringt: „Wer sich als in Deutschland steuerpflichtige Privatperson noch vor dem 1. Januar 2009 für eines der Vermögensmanagement-Produkte entscheidet, bleibt nach momentan geltendem Steuerrecht besonders begünstigt. Auch nach Einführung der Abgeltungssteuer bleibt dann die Anteilsveräußerung nach Ablauf der 1-jährigen sogenannten „Spekulationsfrist“ bis auf den Zwischengewinn weiterhin steuerfrei.“ Wer also in 2008 die Weichen für die Vermögensverwaltung stellt, profitiert noch Jahre später davon. Dies und vor allen Dingen das bewährte Konzept der optimalen Gewichtung von Chancen und Risiken machen die Vermögensmanagementprodukte zur idealen Anlage. „Bildlich gesprochen“, so Rademacher, „kommt dies der Quadratur des Kreises schon sehr nahe.“ – Wer die Veränderung in Angriff nehmen will, sollte handeln. Der erste Schritt ist ein ausführliches Beratungsgespräch. Die Dresdner Bank Filialen in Hannover bieten dies unverbindlich und kostenfrei an. ■

Privates Banking par excellence.

Die Private Banking Prüfinstanz  
**PLATZ 1**  
in der Kategorie  
Top-Portfoliomangement  
FUCHS REPORT  
TOPS 06  
IQF • Fuchsbriefe • Firstfive

Das Private & Business Banking am Platz an der Oper. Vereinbaren Sie Ihren persönlichen Beratungstermin:  
Franz Kremer, Geschäftsleitung,  
Telefon: (05 11) 36 62-22 80

**Dresdner Bank**  
Die Beraterbank

Ein Unternehmen der Allianz





*Das neue  
Versicherungsvertragsgesetz  
– Ihre Vorteile*

**B**ei rot über die Ampel gefahren und dabei gleich noch einen Unfall gebaut – solch grob fahrlässiges Verhalten wurde bislang doppelt bestraft. Neben dem ersten Schreck gab es gleich einen weiteren, denn die Versicherung konnte die Zahlung in solchen Fällen bisher komplett verweigern. Das hat sich geändert: In Zukunft müssen Sach- und Haftpflichtversicherungen auch bei grob fahrlässigem Verhalten wenigstens einen Teil des Schadens tragen.

Gut 100 Jahre hatte das Versicherungsvertragsgesetz ohne nennenswerte Reformen überdauert. Jetzt bietet das novellierte VVG eine Menge Vorteile für den Kunden. Eine anlassbezogene Beratung, neue Kündigungsfristen und die Offenlegung der Kosten sind nur einige der Neuerungen, die der Gesetzgeber vorgenommen hat, um den Verbraucherschutz zu stärken.

So müssen Versicherungsvertreter in Zukunft dokumentieren, warum sie einem Kunden zu einer bestimmten Police raten. Blind unterschriebene Versicherungsverträge gehören damit der Vergangenheit an. Neben der Garantie einer individuellen, anlassbezogenen Beratung liegt hier für den Kunden ein weiterer klarer Vorteil. Denn die protokollierten Gespräche halten nicht nur die Ergebnisse der Beratung fest, sie können im Falle einer Falschberatung auch Schadensersatzklagen erleichtern.

Insgesamt wird die Beratung aufwändiger. Und zwar für beide Seiten. Zum einen haben die Versicherer deutlich mehr Informations- und Beratungspflichten. Wesentliche Unterlagen und Informationen müssen dem Kunden künftig rechtzeitig vor Vertragsabschluss in Textform übermittelt werden. Dazu gehören alle Vertragsbestimmungen sowie bestimmte, gesetzlich vorgeschriebene Informationen. Zum anderen ist der Kunde gehalten, alle erforderlichen Informationen und Auskünfte zu erteilen – es sei denn, er verzichtet ausdrücklich auf die Beratung.

Vorraussichtlich ab Mitte 2008 müssen zudem die Kosten eines Vertragsabschlusses, inklusive aller Abschluss- und Vertriebskosten, genau beziffert werden. Sie erfahren jetzt also, was der angebotene Vertrag tatsächlich kostet.

Neben den Kosten soll der Kunde aber auch darüber unterrichtet werden, welche Leistungen später einmal zu erwarten sind. Gefordert sind hier realistische Angaben, die dem Versicherungsnehmer zudem deutlich machen, dass es sich dabei zum Teil nur um Prognosen, also eben nicht um garantierte Leistungszahlungen handelt.

Die Transparenz wird somit für den Verbraucher vor Vertragsabschluss deutlich erhöht: Natürlich ist der Kunde auch selbst in der Pflicht, sich vor Vertragsabschluss

zu informieren. Es sei denn, er verzichtet ausdrücklich auf Beratung. Versicherungsnehmer in Großbritannien profitieren schon seit 1995 von ähnlichen Regulierungsmaßnahmen. Hier hat sich gezeigt, dass sich die Kunden seitdem besser informiert und qualitativ hochwertiger beraten fühlen. Ein Ergebnis, das sich der Gesetzgeber auch für Deutschland erhofft.

Die Rechte der Versicherungsnehmer werden in vielen Bereichen gestärkt. Wer vertragliche Pflichten grob fahrlässig verletzt – siehe der Autofahrer mit der roten Ampel –, geht im Gegensatz zu früher nicht mehr leer aus. Die Streichung des „Alles-oder-Nichts-Prinzips“ ist eine der ganz wesentlichen Neuerungen zugunsten des Verbrauchers. Die Leistungen werden künftig nach der Schwere des Verschuldens gekürzt.

Interessant auch dies: Bei einer Kündigung oder einem Rücktritt vom Versicherungsvertrag musste bisher die volle Prämie gezahlt werden. Das Prinzip der Unteilbarkeit der Prämie ist mit dem neuen VVG abgeschafft. Auch für Lebensversicherungspolice ergeben sich wichtige Neuerungen bei Frühstorno. Wer eine Lebensversicherung kündigt, wird künftig nicht mehr mit völlig leeren Händen dastehen. Da die Abschlusskosten nun auf die ersten fünf Jahre verteilt werden, fällt der Rückkaufswert in den ersten Jahren höher als früher aus. Ein Mindestrückkaufwert bei Neuverträgen ist damit sicher.

Auch auf eine Beteiligung an den „Stillen Reserven“ (Überschussbeteiligung) hat der Versicherungsnehmer nach neuem VVG bei Beendigung des Vertrages Anspruch: immerhin die Hälfte muss ihm nun ausbezahlt werden.

Ausdrücklich nachfragen müssen Versicherer künftig bei Vorerkrankungen des Kunden. War der Versicherungsnehmer bisher in der Pflicht, von sich aus alle Vorerkrankungen preiszugeben, kann ab sofort nur noch von der Leistung ausgeschlossen werden, was auch von der Versicherung konkret abgefragt worden war.

Natürlich müssen sich Verbraucher in Zukunft auf einen langen Fragenkatalog einstellen. Ein Rücktritt vom Versicherungsschutz seitens der Versicherungsgesellschaft ist danach nur nach nachweisbarer schwerer oder grober Fahrlässigkeit und Vorsatz des Kunden möglich.

Das neue Versicherungsvertragsgesetz ist am 1. Januar 2008 in Kraft getreten und gilt ausnahmslos für alle Verträge, die ab diesem Tag neu abgeschlossen worden sind.

Aufgepasst: Auf Verträge, die vor diesem Termin zustande gekommen sind, werden die meisten Regelungen erst zum 1. Januar 2009 anwendbar sein. In diesen Fällen gilt zunächst grundsätzlich das alte Recht weiter. ■

.....

**BESSERER SCHUTZ  
UND MEHR RECHTE:**  
Mit dem neuen  
Versicherungsver-  
tragsgesetz (VVG)  
ergeben sich  
viele Vorteile für  
den Kunden.  
**nobilis verrät Ihnen,  
was sich in Zukunft  
für Sie ändert.**

.....

# Ein starkes Stück Niedersachsen

VGH-VERSICHERUNGEN – ein Drittel aller  
Wohngebäude und zwei Drittel aller Landwirtschafts-  
betriebe Niedersachsens sind hier versichert.



**S**chnelligkeit, Beständigkeit, Marktdurchdringung. Das sind die Stärken der VGH Versicherungen. Der öffentlich-rechtliche Versicherer ist ausschließlich in Niedersachsen tätig. Dieses Regionalprinzip ist für das Unternehmen der Schlüssel zum Erfolg. Denn es gewährleistet ein enges, flächendeckendes Vertriebsnetz und ermöglicht die zahlreichen persönlichen Gespräche der über 600 selbständigen Versicherungsvertreter der VGH mit ihren Kunden.

Als weiterer Vertriebsweg kommen die Geschäftsstellen der Sparkassen und der Landesbausparkasse hinzu, die die Produkte der VGH anbieten. Die breite Produktpalette und die kurzen Wege zur VGH beziehungsweise zum Kunden machen das Versicherungsunternehmen für viele Niedersachsen zur ersten Wahl. Die Kunden bescheinigten der VGH auch im Jahr 2007 im Rahmen von Umfragen eine hohe Produkt- und Dienstleistungs-

qualität – wie im Vorjahr zählt die VGH zur Spitzengruppe der Versicherer im deutschen Markt.

Rund zwei Millionen Kunden schenken ihr Vertrauen der VGH. Insgesamt hat das Unternehmen rund 5,5 Millionen Versicherungsverträge in seinem Bestand. Daraus resultiert eine beeindruckende Marktdurchdringung: Ein Drittel aller Wohngebäude und zwei Drittel aller Landwirtschaftsbetriebe in Niedersachsen sind bei der VGH versichert. Jede fünfte Kraftfahrzeug- und Hausratversicherung sowie jede zehnte Lebensversicherung werden von uns betreut. Mehr als 123000 Personen haben sich für eine Krankenversicherung bei der VGH entschieden.

Die VGH Versicherungen entstanden als Gruppe vor gut 50 Jahren durch den Zusammenschluss der 1750 gegründeten Landschaftlichen Brandkasse Hannover und der Provinzial Lebensversicherung Hannover von 1918.





Gemeinsam mit der Provinzial Krankenversicherung Hannover AG (1996) und der Provinzial Pensionskasse Hannover AG (2002) bilden sie unter einem Markendach die größte Einheit der öffentlichen Versicherer in Niedersachsen.

Mit ihren vielfältigen Aktivitäten im kulturellen, sportlichen und sozialen Bereich trägt die VGH ihrer gesellschaftlichen Rolle als eines der traditionsreichsten niedersächsischen Unternehmen Rechnung. Viele Bürger kommen in den Genuss von Leistungen, die durch Spenden und Sponsoring der VGH sowie ihrer im Jahr 2000 ins Leben gerufenen Stiftung finanziert werden. Die VGH-Stiftung fördert wissenschaftliche, kulturelle und mildtätige Projekte. Bei allen Projekten ist der VGH-Stiftung die Vermittlung von Werten an Kinder und Jugendliche besonders wichtig. Im Sport-Sponsoring ist die VGH primär im Reitsport und im

Fußball präsent. Auch hier stehen die Vermittlung sozialer Werte und die Jugendförderung im Mittelpunkt. Der VGH-Fairness-Cup im Amateurfußball und der VGH-Nachwuchsreiter-Cup sind gelebte Beispiele dieses Engagements. Zusätzlich unterstützt und initiiert die VGH verschiedene Wettbewerbe, Ausstellungen und Preisverleihungen sowie zahlreiche Projekte für Niedersachsen. So wurden 2007 zusammen mit dem Sparkassenverband Niedersachsen und der Landesregierung bürgerschaftliche Projekte im Rahmen des Wettbewerbs „Unbezahlbar und Freiwillig – der Niedersachsenpreis für Bürgerengagement“ ausgezeichnet. Mit ihrer tiefen Verwurzelung in Niedersachsen und ihrem traditionellen Engagement präsentiert sich die VGH heute so stark und vielfältig wie das Land und seine Menschen und ist damit auch ein gutes, ein starkes Stück Niedersachsen. ■

# „100.000 EURO MEHR VERERBEN. FÜR NUR 4,30 EURO IM MONAT.“

## JETZT SICHERN: GÜNSTIGER HINTERBLIBENEN-SCHUTZ.

Die Risikoversicherung der Hannoverschen Leben garantiert die finanzielle Absicherung Ihrer Angehörigen: Schon ab 4,30 Euro im Monat sichern Sie sich 100.000 Euro\*. Als sinnvolle Ergänzung bieten wir Ihnen einen ebenso günstigen Berufsunfähigkeits-Schutz. Und die Zuverlässigkeit eines Direktversicherers mit 132 Jahren Erfahrung. Informieren Sie sich jetzt.



\* Mann, geboren 31.12.1978, Todesfallschutz 100.000 Euro, Vertragslaufzeit 10 Jahre, Versicherungsbeginn 01.06.2008, Nichtraucher, Sofortgutschrift von derzeit 60 % ohne Garantie über die gesamte Laufzeit.

\*\* 6 Cent pro Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Mobilfunkpreise können abweichen.

**0180 . 200 9000 \*\***  
**HANNOVERSCHE.DE**



EINFACH. BESSER. DIREKT.

**HANNOVERSCHE  
LEBEN**