

**ALTERSVORSORGE**

# Zinsnachteil

Der sinkende Rechnungszins für Lebensversicherungen muss nicht unbedingt ein Nachteil für die Kunden sein

**Die Katze ist aus dem Sack:** Der **Höchstrechnungszins**, den die Lebensversicherer ihren Kunden garantieren dürfen, wird für **Neuverträge ab 2011 auf 1,75 Prozent abgesenkt**. Das hat das Bundesfinanzministerium mitgeteilt – und sich damit **gegen die Empfehlung der Deutschen Aktuarsvereinigung** gestellt.

Im Finanzministerium aber wollte man sicher gehen, dass die Lebensversicherer **langfristig ihre Gewinnzusagen an die Kunden auch einhalten können**. In dem niedrigem Zinsumfeld fiel das zuletzt immer schwerer.

Die am Kapitalmarkt erzielten **Nettoverzinsungen** reichten vielfach nicht mehr aus – und die Versicherer mussten auf ihren **RfB-Topf** zugreifen und **Bilanzierungshilfen** in Anspruch nehmen.

Seit **2005** liegt der Garantiezins für Neuverträge bei **2,25 Prozent**. Das ist zwar nicht üppig – zumal er nur für den Sparanteil der Beitragszahlungen gilt. In Zeiten **schmaler Kapitalmarktrenditen und niedriger Inflationsraten** war die ga-

rantierte Verzinsung aber durchaus ein **brauchbares Verkaufsargument**.

Doch inzwischen dreht sich der Wind. Angetrieben von **steigenden Preisen für Energie und Nahrungsmitteln** nehmen die **Inflationsrisiken** deutlich zu. Mit einer Garantieverzinsung von unter zwei Prozent dürfte nach Abzug der Inflation **keine positive Realverzinsung** möglich sein – es droht Kapitalverzehr.

Schon deshalb, aber vor allem wohl **aus kosmetischen Gründen** hätten die Versicherer eine geringere Absenkung des Rechnungszinses bevorzugt. **Doch die Entscheidung entlastet die Branche** – und im Grunde genommen müssen **Versicherer und Vermittler** bei ihren Verkaufsargumenten **nur leicht nachjustieren**: Laufende Gewinnbeteiligungen von über vier Prozent und **attraktive Ablaufrenditen** sprechen weiterhin für den Vorsorgeklassiker.

Der **FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen erfolgreiche Gespräche bei Ihren Kunden

**INHALT**

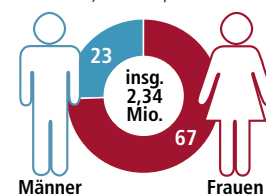
<b>3-5</b>	<b>Top-Story:</b> Zahnzusatz – Policen mit Biss
<b>6</b>	<b>Magazin:</b> Umfrage – scharfe Rüge für Callcenter
<b>7-8</b>	<b>Courtage Coach:</b> So steigern Sie Ihre Provisionen
<b>9</b>	<b>Recht:</b> Nettopolicen – Streit um Abschlusskosten
<b>10-12</b>	<b>Soaring</b> Volkswohl Bund im Härtestest

**STUDIE**

## Mehr Pflege

Zwei Drittel der 2,34 Millionen Pflegebedürftigen in Deutschland sind Frauen.

**Anteile Pflegebedürftige nach Geschlechtern in Prozent, Stand 12/2009**



Quelle: Destatis

**TREND**

## Money bei Facebook

Etwas verpasst? Die tägliche Dosis Finanz- und Wirtschaftsnachrichten finden Kapitalmarkt-Fans ab sofort auf der **Facebook-Seite** von **FOCUS-MONEY** ([www.facebook.com/money.de](http://www.facebook.com/money.de)). Die Redaktion postet laufend interessante, überraschende, schräge und nutzwertige News, Links, Grafiken und Videos rund um alle Wirtschaftsthemen. Wer in Echtzeit über die Einträge auf der Pinwand auf dem Laufenden gehalten werden will, kann sich zusätzlich beim Informationsnetzwerk Twitter anmelden ([www.twitter.com/focus\\_money](http://www.twitter.com/focus_money)).

**EIGENKAPITAL**

## Kritik an Solvency II

Der **Versicherungsmakler Aon** fordert eine **Vereinfachung** der neuen **EU-Eigenkapitalregeln Solvency II**. Die Europäische Union solle es den Versicherern leichter machen, ein eigenes internes Modell zur Risikoeinschätzung zu verwenden.

Ein solches Modell zu entwickeln, ist vor allem für kleine Versicherer sehr aufwändig. Wenn sie stattdessen die **Standardformel** verwenden, führe das vor allem bei der Risikodeckung von Naturkatastrophen zu irreführenden Angaben beim Eigenkapitalbedarf, so Aon.

**IMPRESSUM**

**Verantwortlich für diesen Newsletter:** FOCUS Magazin Verlag GmbH, Arabellastr. 23, 81925 München, Tel. 0 89/92 50-38 22, Fax: 0 89/92 50-36 20, E-Mail: [versicherungsprofi@focus-r.de](mailto:versicherungsprofi@focus-r.de)  
**Vorstände:** Norman Wirth (geschäftsführender Vorstand), Frank Rottenbacher, Carsten Brückner, Amtsgericht München HRB 97887 **Ust.Nr.:** DE 811 286 855 **Jährliche Abo-Gebühr:** 500 Euro  
**Projektleiter und verantwortlich i.S.d. MDSTV:** Frank Pöpsel, Peter Lindemann, Arabellastr. 23, 81925 München **Disclaimer:** Sämtliche Inhalte des Versicherungsprofi wurden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und formuliert. Dennoch kann weder seitens des Verlags noch seitens der Redaktion eine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit dieser Informationen gegeben werden. Die Ausführungen im Rahmen des Versicherungsprofi stellen im Übrigen weder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren noch eine Anlageberatung dar. Eine Haftung für eventuelle Vermögensschäden, die durch Anwendung von Hinweisen und Empfehlungen des Versicherungsprofi eventuell auftreten bzw. aufgetreten sind, ist demzufolge kategorisch ausgeschlossen.

**facebook** E-Mail   
Angemeldet bleiben

**FOCUS MONEY** Gefällt mir

Pinnwand Info Aktien Gold Rohstoffe Fotos

**Informationen**

Gegründet: 2000

Info:  
Die neue Generation der Geldanlage

45 Personen gefällt das

Lars Monschau Philip Stroer Martin Matusek  
Julia Hassmann Claudia Gärtner Marcel Haupt

**Links**  
3 von 28 Links Alle anzeigen

Jugendliche Internetjunkies haben öfter depressive Symptome  
7. Februar 04:09

US-Erwerbsquote auf 26-Jahrestief » Querschusse  
6. Februar 06:01

In dieser Woche  
4. Februar 08:06

**Fotos**  
2 von 3 Alben Alle anzeigen

Pinnwand-Fotos  
Am Freitag aktualisiert

MONEY Titel 2011  
Am Freitag aktualisiert

## Tägliche Dosis

Überraschung: Solaraktien sind plötzlich wieder gefragt, obwohl die Vergütung für eingespeisten Sonnenstrom drastisch sinkt. Gute Zahlen von Solarworld beflügeln den Markt. Enttäuschung macht sich dagegen über den US-Arbeitsmarkt breit: Trotz ordentlichen Wachstums läuft der Stellenaufbau mehr als schleppend. Nur 36 000 neue Jobs kamen im Januar gegenüber dem Vormonat hinzu. Und was macht der Goldpreis? Der Aufwärtstrend ist weiter intakt, sagen die Experten von Gold Fields Mineral Service. Bis Jahresende erwarten sie Preise um 1600 Dollar je Unze für das begehrte Edelmetall. Der Dax schwingt sich derweil zu neuen Jahreshöchstständen auf ...

Etwas verpasst? Die tägliche Dosis Finanz- und Wirtschaftsnachrichten finden Kapitalmarkt-Fans ab sofort auf der Facebook-Seite von FOCUS-MONEY ([www.facebook.com/money.de](http://www.facebook.com/money.de)). Die Redaktion postet laufend interessante, überraschende, schräge und nutzwertige News, Links, Grafiken und Videos rund um die Themen Rohstoffe, Aktien, Devisen, Immobilien, Volkswirtschaft und mehr. Jeder, der an Finanz- und Wirtschaftsthemen interessiert ist, kann sich hier informieren und ist aufgerufen mitzudiskutieren – egal, ob FOCUS-MONEY-Leser oder nicht.

Die Facebook-Seite des modernen Wirtschaftsmagazins kann auch besuchen, wer nicht bei der Plattform angemeldet ist. Alle auf der Pinnwand veröffentlichten News, Bilder, Grafiken und Links sind für jedermann lesbar und können angeklickt werden. Das Mitdiskutieren und Posten von Kommentaren bleibt allerdings den bei Facebook registrierten Nutzern vorbehalten.

Wer über die Einträge auf der Pinnwand in Echtzeit auf dem Laufenden gehalten werden möchte, der kann sich beim Informationsnetzwerk Twitter anmelden ([www.twitter.com/focus\\_money](http://www.twitter.com/focus_money)) und ein Follower der Facebook-Seite von FOCUS-MONEY werden. Sobald dort ein neuer Eintrag erfolgt, erhält der „Follower“ eine kurze Nachricht auf das Handy oder den Rechner.

**facebook**  
[www.facebook.com/money.de](http://www.facebook.com/money.de)

**twitter**  
[www.twitter.com/focus\\_money](http://www.twitter.com/focus_money)

# Teuren Zahnersatz günstig absichern

Beim Thema Zahnzusatzpolicen wartet auf Makler viel Aufklärungsarbeit. Informieren Sie Ihre Kunden über Top-Tarife und Fallen

Schöne Zähne sind gefragt, doch ein schönes Lächeln hat seinen Preis. Wer als **Kassenpatient** statt einer Amalgamfüllung ein dreiflächiges Keramik-Inlay möchte, muss die Kosten von **rund 500 Euro** fast komplett selbst tragen. Die gesetzliche Krankenversicherung übernimmt nur die Kosten für eine dreiflächige Amalgamfüllung. Das sind rund 40 Euro. **Auf mehr als 90 Prozent der Kosten bleibt der Patient sitzen.** Noch teurer wird es, wenn etwa ein Zahn im Unterkiefer fehlt. Hier sieht die **Regelversorgung** eine unverblendete Brücke aus einer Metalllegierung vor, die an den Nachbarzähnen befestigt wird. **Wer die Lücke attraktiver schließen will, bezahlt schnell bis zu 3000 Euro für Implantat und Zahnersatz.** Der maximale Festzuschuss liegt aber nur bei knapp 380 Euro. **Bessere Argumente für eine Zahnzusatzversicherung gibt es nicht.**

**Pauschalen nach Befund.** Bis Ende 2004 übernahmen die gesetzlichen Krankenkassen bei Zahnersatz die Hälfte der tatsächlich angefallenen Kosten. **Seit 2005** werden jedoch nur noch befundbezogene Pauschalen gezahlt. Diese **Festzuschüsse entsprechen knapp der Hälfte der Durchschnittskosten** für die zum Befund passende sogenannte Regelversorgung. Die darüber hinaus gehenden Kosten für **Extraleistungen müssen selbst getragen** werden. Der Festzuschuss wird in jedem Fall gezahlt, auch wenn aufwendige Leistungen wie Implantate zum Einsatz kommen. **Finanziell besonders schlecht gestellte Patienten** können den doppelten Festzuschuss erhalten.

**Aufklärung tut Not.** Fast jeder sechste Deutsche hat in den vergangenen drei Jahren **eine Zahnbehandlung aus Kostengründen aufgeschoben.** Beinahe ebenso viele (13

Prozent) haben eine **geringere Qualität für den Zahnersatz** gewählt, weil das optimale Material zu teuer war. Das geht aus einer repräsentativen Umfrage der **Hanse-Merkur Versicherungsgruppe** hervor. Außerdem bringt die Studie ans Licht, wie schlecht die Deutschen über das Thema Zahnzusatzversicherung informiert sind: **20 Prozent glauben, dass Zahnersatz nicht separat versicherbar ist.** Mehr als die Hälfte kennt sich mit den gesetzlichen Zahnersatzleistungen nicht aus und mehr als ein Drittel hat sich mit dem Leistungsangebot der privaten Zusatzversicherer noch nicht auseinandergesetzt.

Makler sollten deshalb **zunächst Aufklärungsarbeit** leisten. Das steigert sicherlich die **Abschlussbereitschaft.** Allerdings können immer nur Leistungen versichert werden, die noch nicht absehbar sind, denn die Tarife haben meist eine **achtmonatige Wartezeit.**

**Top-Tarife wählen.** Weisen Sie Ihre Kunden auf leistungsfähige Tarife hin. Diese erstatten **mindestens 50 Prozent des Rechnungsbetrages** und das möglichst **unabhängig von der Kassenleistung.** Der Versicherer zahlt also auch dann, wenn von der Kasse nichts übernommen wird. Dieser Aspekt dürfte in Zusammenhang mit **künftigen Gesundheitsreformen** weiter an Bedeutung gewinnen. Gut möglich, dass Festzuschüsse gekürzt werden oder ganz wegfallen. Deshalb ist die Übernahme eines bestimmten Prozentsatzes des Rechnungsbetrages die **beste Erstattungsvariante.** ▶

## KOMPAKT

- ✔ **Festzuschuss.** Versicherte bleiben häufig auf rund 90 Prozent der Zahnersatz-Kosten sitzen.
- ✔ **Aufklärung.** Vier von zehn Bürgern haben keine Vorstellung über die Höhe der Zahlungen bei Zahnersatz.
- ✔ **Top-Tarife.** Erstaten mindestens 50 Prozent vom Rechnungsbetrag und verzichten auf Begrenzungen bei Inlays und Implantaten.
- ✔ **Medizintechnik.** Knochenaufbau bei Implantaten sollte mitversichert sein.
- ✔ **Kinder.** Sobald das Milchzahngebiss ausgebildet ist, ist eine Zusatzpolice ratsam.

## Zahnpolicen boomen

Zahnzusatztarife sind der Renner in der privaten Krankenversicherung. Seit 2005 ist die Zahl der Policen um knapp 60 Prozent gestiegen. Kein anderer Bereich der Zusatzpolicen kann mit einer solchen Steigerung mithalten.

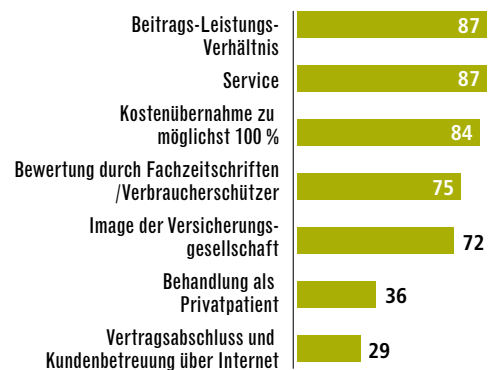
Jahr	Anzahl der Verträge in Mio.	Veränderung in Prozent
2005	7,79	
2006	9,38	+ 20,3
2007	10,79	+ 15,1
2008	11,77	+ 9,0
2009	12,38	+ 5,2

Quelle: PKV-Verband

## Worauf es Kunden ankommt

Eine möglichst vollständige Kostenübernahme, ein guter Service und das Beitrags-Leistungs-Verhältnis stehen im Fokus der Kunden.

Kriterien für die Zahnzusatzversicherung in Prozent; Gewichtung „sehr wichtig“ oder „wichtig“



Quelle: Barmenia, FAZ-Institut

## ► Zahnzusatzversicherung

**Keine Begrenzungen.** Die Leistungen für Inlays und Implantate sollten nicht limitiert sein oder eine ausreichend große Zahl von Implantaten ermöglichen. Die Begrenzung der Leistungen in den ersten drei Jahren fällt unterschiedlich aus. Wer fürchtet, seine Versicherung bald in Anspruch nehmen zu müssen, ist mit den Tarifen der **Signal, des Deutschen Ring oder der CSS** gut bedient. Sie sehen **hohe oder unbegrenzte Erstattungen schon in den ersten beiden Jahren** (s. Tabelle).

**Erstattungsniveau checken.** Achten Sie darauf, auf welche Basis sich die Prozentzahlen für die Erstattung beziehen. Denn hohe Prozentzahlen alleine können blenden. **Eine Erstattung von 40 Prozent des Gesamtbetrages ist zum Beispiel deutlich mehr wert** als eine Zahlung von 50 Prozent des Kassen-Festzuschusses. Bei dieser Variante reichen **Kassen- und private Zusatzleistung** je nach Einzelbefund gerade mal aus, um **15 bis 20 Prozent der Gesamtkosten eines Implantats abzudecken**. Weisen Sie auch darauf hin, dass die meisten Versicherer den Kassenzuschuss auf ihre Leistungen anrechnen.

**Medizinische Fallen.** Achten Sie außerdem auf medizinische Details. So sollte bei Implantaten **der Knochenaufbau mitversichert sein**. Denn falls die Knochensubstanz im Kiefer nicht ausreicht, kann der Zahnchirurg am Kinn oder vom Becken Knochensplitter entnehmen und sie dort einsetzen, wo das Implantat positioniert werden soll. **Der**

**gesamte Zahnersatz besteht** aus dem in den Kiefer eingesetzten Implantat und der darauf befindlichen Suprakonstruktion. **Die Kasse bezuschusst nur die Suprakonstruktion.** Die private Zusatzversicherung sollte für beides aufkommen.

**Schweizer im Kommen.** Der Tarif **CSS ZahnarztPlus** bietet ein sehr umfassendes und vollständiges Leistungsspektrum in Deutschland. Die **CCS ist der zweitgrößte Gesundheitsversicherer der Schweiz** und konnte sich im Maklergeschäft schnell auf dem deutschen Markt etablieren. **Makler Hans Waizmann**, der sich seit 1995 auf Zahnzusatzversicherungen spezialisiert hat, schätzt den **umfassenden von Zahnärzten entwickelten Leistungskatalog und die unkomplizierte Erstattung**. Wer nicht täglich Zahnzusatzpolicen vermittelt, kann sich auf der Seite des Spezialisten ([www.hanswaizmann.de](http://www.hanswaizmann.de)) einen **guten Überblick** verschaffen. Die Schweizer erstatten auch die **Mehrkosten bei Zahnbehandlungen und Kieferorthopädie**, wenn die GKV leistet. Das ist der Unterschied zum **ARAG-Tarif Z100**, der in diesen Fällen nicht leistet, aber dennoch ein **Spitzentarif** ist und sich vor allem für Kunden eignet, die eine deutsche Versicherung und einen Tarif **mit Alterungsrückstellungen** bevorzugen.

**Strenge Prüfung.** Bei den Schweizern **steigen die Beiträge mit dem Alter stärker**, weil der Versicherer auf Altersrückstellungen verzichtet. Es können Monatsprämien von über 40 Euro erreicht werden. Andererseits profitieren Versicherte von einem **Schadenfreiheitsrabatt**, der gewährt ►

## Leistungstarke Zahnzusatzpolicen im Vergleich

*Versichert sind ein 40-jähriger Mann und eine gleichaltrige Frau mit zwölf Füllungen. Beide haben keine Zahnlücken oder ersetzten Zähne, keine Brücken und Kronen sowie keine Parodontosebehandlungen.*

Versicherung	Tarif	Monatlicher Beitrag Frau in Euro	Monatlicher Beitrag Mann in Euro	PZR-Effekt <sup>1)</sup>	Erstattung Zahnersatz in Prozent	Erstattung Zahnerhalt in Prozent	Leistungsbegrenzung im 1. und 2. Jahr in Euro
Württembergische	Privat Plus	48,67	42,95	160,00	90	100	2000 im 1. und 2. Jahr
CSS	Zahnarzt Plus	29,89	25,54	160,00	80 – 90	100	unbegrenzt
DKV/Victoria		27,75	24,30	150,00	85	100	1000
Janitos	Dental Plus	23,71	17,83	90,00	90	100	2000
ARAG	Z 100	36,29	27,06	160,00	80	100	1500
Barmenia	ZG Plus	27,72	23,24	85,00	85	85	2000
Gothaer	Medi Dent Medi Prophy	27,13	22,80	100,00	80	100	750
Union	Zahn Premium	37,46	30,57	0,00	90	90	3000
Ergo Direkt	Denti Gent	26,70	26,70	160,00	90	100	2000
Württembergische	Visodent	33,27	29,02	80,00	80 – 100 <sup>2)</sup>	Nur für PZR	2400
HanseMerkur	EZ+EZT+EZP	25,90	24,79	50,00	90	100	1200 für Zahnersatz
Signal	A	30,84	22,95	80,00	65	50	3310
Central		24,26	20,50	0,00	90	Nein	2500
Signal	B	20,78	16,45	80,00	60	50	3010
Signal	GE+GE-Dent	35,00	27,44	60,00	80	50	2500
Signal	DENT-Max	32,51	25,13	60,00	80	50	1500
Nürnberger		24,49	19,27	0,00	80	80	1000
Deutscher Ring	Dent+	26,12	20,91	0,00	80	Nein	7200
Inter	GZE2	14,93	12,06	0,00	80	Nein	2000

1) Planbare Rückerstattung durch Prophylaxe bei zwei professionellen Zahnreinigungen (PZR) im Jahr. 2) bis 80 Prozent, wenn Kasse nicht leistet. Die Rangfolge der Angebote richtet sich nach der durchschnittlichen Erstattung in zwei Modellfällen in den ersten acht Jahren unter Berücksichtigung der Leistungsgrenzen für Zahnersatz und Zahnerhalt.

Quelle: [www.hanswaizmann.de](http://www.hanswaizmann.de)

## ▶ Zahnzusatzversicherung

wird, sofern sie keine Leistungen (außer Prophylaxe) in Anspruch nehmen mussten. Maximal kann der Beitrag so auf 75 Prozent des regulären Tarifs sinken. Im November 2009 hat die CSS allerdings **die Aufnahmebedingungen deutlich verschärft**. Wer etwa in den vergangenen zwölf Monaten nicht beim Zahnarzt war oder in den **letzten drei Jahren eine Parodontosebehandlung** hatte, muss einen zahnärztlichen Befundbericht vorlegen. **Die Kosten dafür trägt der Kunde** und nach einer Ablehnung kann es auch bei anderen Versicherern Probleme geben.

**Wichtiger Zahnerhalt.** Ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis bietet als Alternative der **Tarif Dental Plus von Janitos**. Er deckt die wichtigsten Zahnerhalt-Leistungen ab. Dazu gehören hochwertige **Kunststofffüllungen** sowie Leistungen für **Wurzelbehandlungen** und Mehrkosten für **Parodontalbehandlungen** außerhalb der Kassenrichtlinien. So ist bei einer Zahnfleisch-Taschentiefe von 3,5 mm zwar schon eine Parodontose-Behandlung aus medizinischer Sicht ratsam, aber die Kasse leistet dafür nicht. Die **Bedeutung der Leistungen zum Zahnerhalt** werden gern unterschätzt, können aber leicht die Hälfte der Erstattungen innerhalb des Leistungszeitraums ausmachen. Dental Plus bietet beim Zahnerhalt hohe Leistungen, es gibt keine Begrenzungen bei Implantaten und auch der Knochenaufbau ist mitversichert. Allerdings steigen die Beiträge mit dem Alter an, da es **keine Altersrückstellungen** im Tarif gibt.

**Günstiger Basisschutz.** Zahnzusatzversicherungen gibt es auch für den kleinen Geldbeutel. Das bedeutet, pro Monat müssen mit einem Eintrittsalter von rund 40 Jahren **nur rund zehn Euro** aufgewendet werden. Damit kann vor

allem der Eigenanteil an der Regelversorgung gering gehalten werden. Das bieten etwa der **Tarif Dent-Fest der Signal Iduna oder dent 100 vom Deutschen Ring**.

**Früh versichern.** Für Kinder ist eine **Zahnzusatzversicherung ab dem dritten Lebensjahr** sinnvoll, wenn sich das vollständige Milchzahngebiss ausgebildet hat. Denn wenn vor dem Abschluss der Police **bereits eine kieferorthopädische Behandlung absehbar ist, droht eine Leistungsablehnung**. Ein Jahr vor einer entsprechenden Behandlung ist es bereits zu spät. Abgedeckt sind mit einer solchen Police (s. Tabelle) auch Leistungen zum Zahnerhalt wie die **Fissurenversiegelung der vorderen Backenzähne**, die bis zu 320 Euro kosten kann und von der gesetzlichen Krankenkasse nicht bezahlt wird. Die Kasse übernimmt nur die hinteren Backenzähne. **So ist es möglich, dass vorprogrammierte Erstattungen den Jahresbeitrag sogar übersteigen.**

**Hohe Kinderkosten.** Knapp **70 Prozent aller Kinder benötigen eine Kieferregulierung**. Je nach Befund wird das Kind in eine **kieferorthopädische Indikationsgruppe (KIG)** eingeteilt, die von 1 bis 5 reicht. Die Krankenkasse leistet erst ab KIG 3, was aber nicht heißt, dass die anderen Befunde nicht behandelt werden sollten. Vor allem in diesen Fällen zahlt sich eine Zahnzusatz-Police aus, weil so Kosten von **bis zu 5000 Euro abgesichert** sind. **Gute Policen erstatten zwischen 80 und 100 Prozent** der Kosten. Auch wenn die Kasse in den höheren KIG die Kosten übernimmt, ergeben sich hier noch Eigenanteile von 500 bis 1500 Euro. Experte Waizmann lässt keinen Zweifel daran: **„Bereits ab dem vollständigen Milchzahngebiss ist eine Zahnzusatzversicherung sehr wichtig und sinnvoll.“** ■

### Leistungsstarke Zahnzusatzpolicen für Kinder im Vergleich

*Die meisten Tarife haben Leistungsgrenzen pro Behandlung. Lediglich die Allianz kommt ohne aus. Die CSS hat keine Begrenzung in der kieferorthopädischen Indikationsgruppe (KIG) 1 bis 2, jedoch in der KIG 3 bis 5 mit 1200 Euro.*

Versicherung	Tarif	Zahnerhalt			Kieferorthopädie			Zahnersatz in Prozent	Monatsbeitrag 0 – 14 Jahre m/w in Euro
		PZR <sup>1)</sup>	FIS <sup>2)</sup>	Wurzelbehandlung, Kunststofffüllungen in Prozent	Erstattung in Prozent	KIG <sup>3)</sup> 1–2	KIG <sup>3)</sup> 3–5 Mehrkosten		
Union/BBKK	Zahn Premium	nein	nein	90	90	ja	ja	90	11,36
CSS	Zahnarzt Plus ZB + ZE Top	ja	ja	100	80	Ja	ja	80 – 90	17,34
Allianz	740	ja	ja	75	50	Ja	ja	50	11,21
DKV	D 85 + DBE	ja	ja	100	100	Ja	ja	85	13,83 <sup>4)</sup>
SDK	Zahn privat Top	ja	ja	80% RK	100	Ja	ja	70	12,43
Signal	Komfort Plus	ja	ja	50 <sup>5)</sup>	50 <sup>5)</sup>	Ja	ja	65 <sup>5)</sup>	8,84
Signal	Komfort Zahn	ja	ja	50 <sup>5)</sup>	50 <sup>5)</sup>	Ja	ja	60 <sup>5)</sup>	6,04
uniVersa	Dent Privat	ja	ja	80 – 90	80	ja	ja	80 – 90	12,08
Signal	DENT-Max	ja	ja	100 <sup>6)</sup>	80 – 100	ja	ja	65 – 80	6,22
Janitos	Ja dental plus	ja	ja	100	80	ja	nein	80 – 90	10,99
ARAG	Z 100	nein	ja	100	80	ja	nein	80	9,90
ARAG	Z 50/90	nein	ja	50	50	ja	nein	50	4,23

1) Professionelle Zahnreinigung 2) Fissurenversiegelung 3) kieferorthopädischen Indikationsgruppe 4) Monatsbeitrag variiert nach Alter und Geschlecht. 5) Etwaige Kassenleistung der GKV kommt hinzu. 6) Maximal 500 Euro pro Jahr. Quelle: www.hanswaizmann.de

## Trends und Produkte

## PRODUKTWELT

## Gratis Pflegeoption

Die fondsgebundene Rentenversicherung der Signal Iduna, SIGGI, bietet jetzt in allen drei Schichten der privaten Altersvorsorge eine kostenlose Pflegeoption an. Nach einer Anspanzeit von zwölf Jahren kann der Kunde zu Rentenbeginn eine Pflegerentenversicherung abschließen. Gesundheitsfragen werden grundsätzlich nicht gestellt. Die Pflegeoption gilt rückwirkend auch für bestehende Basis- und Riesterverträge, deren Beginn nicht vor dem 1.1.2008 liegt.

## Schutz auf Reisen

Mit dem neuen Tarif URJEplus verbessert die Hallesche Krankenversicherung ihr Angebot in der Auslandsreisekrankenversicherung. So wurde die Nachleistungspflicht um sieben Tage erweitert. Krankenrücktransporte übernimmt der Versicherer künftig auch, wenn eine Krankenhausbehandlung voraussichtlich mehr als zwei Wochen dauert. Der Rundum-Schutz gilt für Reisen bis zu einer Dauer von je acht Wochen und kostet je nach Alter zwischen acht und 45 Euro pro Jahr.

## Aus einer Hand

Die Zurich Gruppe Deutschland richtet ihr Privatkundengeschäft im Maklervertrieb künftig neu aus. Die Sparten Unfall, Allgemeine Haftpflicht, Hausrat, Glas, Wohngebäude, Rechtsschutz und Ratenausfallschutz werden ab sofort zusammen mit der zum Zurich-Konzern gehörenden Baden-Badener-Versicherung vertrieben. Somit erhalten Makler die Produkte von Zurich und Baden-Badener jetzt aus einer Hand. Das Vertragsverhältnis von Bestandskunden bleibt unverändert.

## RATINGS

## Starke Noten

Die Urteile unabhängiger Ratingagenturen dienen freien Vermittlern als Nachweis für die Leistungsfähigkeit von Versicherern – und sind damit ein wichtiges Argument im Kundengespräch:

Zum zwölften Mal in Folge erhielten die Schadenversicherer DEVK Verein und DEVK Allgemeine von der Assekurata ein „exzellentes“ (A++) Urteil. Beiden Unternehmen gelang es 2009 sowohl nach Prämien als auch nach Verträgen zu wachsen. Weiterhin stark zeigen sich auch die Lebensversicherer DEVK Lebensversicherungsverein und DEVK Allgemeine Leben. Die Assekurata zeichnete sie im Folgerating zum sechsten Mal mit der Qualitätsnote „sehr gut (A+)“ aus. Die Versicherer verfügen über eine hohe Eigenkapitalausstattung, die sie auch weiter ausbauen konnten.

Der Skandia Leben attestierten die Kölner Analysten erneut eine „gute“ Unternehmensqualität (A). Die Sicherheitsmittelausstattung sei unverändert „sehr gut“, die Kundenorientierung jedoch nur „weitgehend gut“.

## UMFRAGE

## Scharfe Rüge für Callcenter

Mit Service-Centern sparen Versicherer Kosten, doch für Makler sind sie tägliches Ärgernis. In einer Umfrage geben sie schlechte Noten

Genervt und frustriert sind Deutschlands Versicherungsmakler über die schlechte telefonische Kommunikation mit den Versicherungsgesellschaften. Die meisten Vermittler bemängeln dabei insbesondere die fehlende Qualität der Callcenter-Mitarbeiter, ergab eine Umfrage des Internet-Vergleichsportals [deutsche-versicherungsboerse.de](http://deutsche-versicherungsboerse.de) (dvb) unter rund 1000 Maklern.

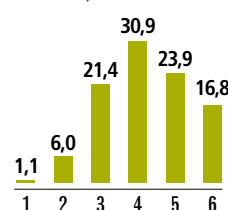
Folglich wünschen sich die Befragten in der Regel „ihren“ Sachbearbeiter zurück. Dieser sei jedoch nur noch in Ausnahmefällen zu erreichen. Zwar wird dem überwiegenden Teil der Callcenter-Mitarbeiter Freundlichkeit bescheinigt, hingegen vergeben die Makler beim Fachwissen zu 71,6 Prozent die Schulnote ausreichend oder schlechter (s. Grafik). Häufig könnten die Mitarbeiter noch nicht einmal den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen ermitteln.

Kritik gibt es auch an zu langen Wartezeiten. So geben 36 Prozent an, aus diesem Grund in Einzelfällen aufgelegt zu haben. 35 Prozent ärgern sich über Warteschleifen, die „in den meisten Fällen ungemessen lang“ sind.

Die Befragten wünschen sich eine möglichst schnelle Kontaktaufnahme zu einem kompetenten Mitarbeiter. Nur 43 Prozent der Vermittler sind bereit, eine Minute oder länger zu warten, 37 Prozent halten 30 Sekunden für zumutbar. Die Nutzung von Callcentern ist nicht nur ärgerlich, sondern mindert auch die

Effizienz im Betrieb, finden 74 Prozent. Zahlreiche Vermittler geben bei dem Audit an, bereits Konsequenzen gezogen zu haben. So schreibt ein Makler: „Neugeschäft machen wir nur noch mit Gesellschaften mit Maklerbetreuer, die für mich und die Belange meiner Kunden da sind.“

Fachkompetenz der Callcenter-Mitarbeiter in Prozent, 754 Antworten



Quelle: [deutsche-versicherungsboerse.de](http://deutsche-versicherungsboerse.de)

## DESTATIS

## Zahl der Pflegebedürftigen deutlich gestiegen

Bereits 2,34 Millionen Menschen in Deutschland sind pflegebedürftig, meldet das Statistische Bundesamt (Destatis) auf Basis einer Erhebung im Dezember 2009. Damit waren 91000 Personen oder 4,1 Prozent mehr auf Unterstützung angewiesen als im Jahr 2007. Gegenüber der Erhebung vor zehn Jahren

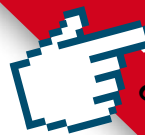
betrug der Anstieg sogar 16 Prozent (plus 322000 Personen).

Ein Großteil der Pflegebedürftigen, nämlich 1,62 Millionen oder 69 Prozent, lebt zu Hause. Von dieser Gruppe werden 1,07 Millionen in der Regel allein durch Angehörige gepflegt und erhalten Pflegegeld. Ihre Zahl wuchs im

Vergleich zu 2007 um 3,1 Prozent. Bei 555000 Personen übernehmen ambulante Pflegedienste die Pflege ganz oder teilweise. Hier ermittelte Destatis einen starken Zuwachs von 10,1 Prozent.

Die Zahl der in Heimen vollstationär betreuten Menschen stieg um 4,6 Prozent auf 717000.

# Mit Profis die Erträge steigern



**HIER KLICKEN**  
oder faxen an 089-9250 3610

**Jetzt beim Courtagage Coach mitmachen:**  
Ihr Maklerbetrieb ist gesucht! Umfrage ausfüllen,  
Ertragschancen verbessern und iPad gewinnen.

Mit der großen Courtagage Coach-Aktion des FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi können Makler Ihr Geschäft optimieren, Ihre Kosten senken und die Provisionseinnahmen verbessern.

**Zu viel Bürokratie, komplexere Produkte, größere Haftungsrisiken:** Im Wettlauf um die Kundschaft steigen die Herausforderungen für freie Vermittler. Hinzu kommt, dass die **Abschlussbereitschaft** vieler Verbraucher etwa im **Bereich der Altersvorsorge** seit der dramatischen Wirtschaftskrise deutlich zurückgegangen ist, wie zuletzt eine Studie der Postbank ergab.

**Exklusiver Service.** Einnahmen steigern, Kosten senken – und neue Kundenpotenziale in bislang nicht betreuten Versicherungssparten erschließen: Der **FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi** startete vor Kurzem mit der Aktion „**Courtagage Coach**“. Gemeinsam mit den Experten des Augsburger Backoffice-Dienstleisters Servicepartner der Versicherungsmakler (SDV) AG können **Leser des Versicherungsprofi exklusiv und kostenlos** nach neuen Märkten und Erlösquellen fahnden – und die eigenen Courtagageansprüche nachhaltig steigern.

**Beispiel Produktportfolio.** Die Kunden sind vorhanden, **das Leistungsangebot aber hat Lücken.** „Viele Vermittler sind auf bestimmte Sparten oder sogar Produkte spezialisiert und nutzen nicht die Chance zu einer **ganzheitlichen Beratung**“, sagt „Courtagage-Coach“ Gerhard Lippert von der SDV AG. Dabei ließen sich häufig die **Cross-Selling-Quoten nachhaltig steigern.**



So können Vermittler, die sich **auf neues Terrain wagen, mit Hilfe der SDV etwa Marktbeobachtungen oder qualifizierte Backoffice-Leistungen** nutzen – auch um **nicht in Haftungsfallen zu tappen:** „Wir bieten zum Beispiel im gewerblichen Bereich eine Vor-Ort-Beratung oder führen im Hintergrund für unsere Kunden die notwendigen Risikoabfragen bei der Policierung von Kranken- und Lebensversicherungen durch“, so Lippert.

**Beispiel Software. Vergleich macht reich** – noch immer nutzen Vermittler zu selten die Chance, mit **leistungsstarken Angebots- und Vergleichsrechnern die attraktivsten Angebote im Markt zu identifizieren.**

„Im Idealfall können Vermittler auch auf Softwareangebote zurückgreifen, die spezielle Wünsche zum Beispiel hinsichtlich der Policenanbieter berücksichtigen“, erläutert „Courtagage Coach“ Lippert. „Wir wickeln mit unserem

Kunden und Verwaltungsprogramm alle versicherungstechnischen Vorgänge ab.“

**Beispiel Provisionen.** Vermittler haben das Recht, **auch für Versicherungsverträge, die ein Kunde nicht bei ihm abgeschlossen hat, jährliche Courtagen vom Versicherer zu bekommen.** „Das aber setzt einen Maklervertrag voraus“, so Experte Gerhard Lippert. Den aber **nutzen mehr als 20 Prozent der Vermittler nicht, ergab eine aktuelle Studie des Versicherungsprofi.**

Keine Entschuldigung für Versäumnisse bei der Courtagageoptimierung ist der bürokratische Aufwand: Serviceanbieter wie die SDV AG übernehmen die **komplexe und zeitintensive Einforderung der Ansprüche** aus einem Maklermandat. Damit trifft die SDV AG genau ins Schwarze: Denn mehr als jeder zweite Makler wünscht sich laut der Studie **Unterstützung beim Eintreiben der ihm zustehenden Courtagen.**

**Beispiel Maklerauftragservice.** Nicht alle Versicherer übertragen nach Anzeigen des Maklervertrags laufende Policen courtagagepflichtig für verschiedene Versicherungssparten. Hier bietet sich eine **Umdeckung an, von der beide etwas haben – Vermittler und Versicherungsnehmer.** „Mit dem Ziel der **Prämienersparung** werden die die **Risiken in leistungsstarke Tarife umgedeckt**“, sagt Lippert. Wer sich darum nicht selbst kümmern mag, kann auch diese Leistung bei einem kompetenten Servicedienstleister abfragen. ■

## IHR WEG ZU MEHR PROVISIONEN

- 1 Mausclick.** Interessierte Versicherungsmakler klicken einfach auf dieser Seite oben den Courtagage Coach an oder drücken sich Seite x aus.
- 2 Ausfüllen.** Dort tragen Sie Ihre Kontaktdaten und einige Angaben zu Ihrem Maklerbetrieb ein. Die Informationen werden vertraulich behandelt.
- 3 Abschicken.** Den Bogen können Sie online oder per Fax an den FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi zurückschicken.
- 4 Kontakt.** Ein Experte meldet sich zunächst telefonisch bei Ihnen. Auf Wunsch vereinbaren Sie mit ihm einen Besuchstermin für die weitere Beratung.

# Kunden gewinnen, Erträge optimieren

Große Aktion des FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi:  
So optimieren Sie Ihr Geschäft und steigern Ihre Courtagen

Einnahmen steigern,  
Kosten senken –  
und neue Kunden-  
potenziale in bis-  
lang nicht  
betreuten Versiche-  
rungssparten erschließen: Der  
FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi  
startet ab sofort die Aktion „Cour-  
tage Coach“. Gemeinsam mit den



Experten des Augs-  
burger Backoffice-  
Dienstleisters SDV  
AG können Leser  
des Versicherungs-  
profi exklusiv und  
kostenlos nach neuen Märkten  
und Erlösquellen fahnden – und  
die eigenen Courtageansprüche  
nachhaltig steigern.

## Courtage steigern – iPad ge- winnen!

Mitmachen zahlt sich aus:  
unter alle Einsendern ver-  
losen wir 3 x ein iPad 16GB  
von Apple.

### So machen Sie mit!

**Schritt 1.** Füllen Sie den Fragebo-  
gen aus. Die Angaben sind für  
den Courtage Coach wichtige  
Vorabinformationen. Die Daten

werden vertraulich behandelt.

**Schritt 2.** Mailen oder faxen  
Sie den Fragebogen zurück.

**Schritt 3.** Jeder interessierte  
Makler wird vom Courtage

Coach kontaktiert, zunächst per  
Telefon oder Mail. Nur auf  
Wunsch kommt der Courtage  
Coach zu Ihnen ins Büro – und  
optimiert gemeinsam mit Ihnen  
Ihre Erträge.

Wie lange sind Sie in  
der Assekuranz tätig?  Jahre

Wie lange sind  
Sie als Makler tätig?  Jahre

Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens (Schwerpunkt, Größe)

In welche Richtung soll sich Ihre Agentur in den nächsten Jahren entwickeln?

Wie hoch ist die Anzahl der Verträge pro Kunde im Durchschnitt?

Einfach **hier** klicken und per E-Mail senden

Meine Daten

Firmenname

Vorname, Name

Straße/Hausnummer

Postleitzahl/Wohnort

Telefon (Festnetz und Mobil)

E-Mail

Vermittlernummer

Oder per Fax an 089-92503610



## LEBENSVERSICHERUNGSKÜNDIGUNG

## Streit um Kostenausgleich

Wer trägt die Abschluss- und Vertriebskosten einer Versicherung bei vorzeitiger Kündigung? Die Stornoregelungen schützen den Versicherungsnehmer (VN) regelmäßig, gehen aber zu Lasten des Vertriebs, der die Kosten tragen muss – wo kein Vertrag mehr, da auch keine zukünftigen Abschlusskosten. In der Praxis sind einige Versicherer durch besondere Regelungen aufgefallen. Danach soll der VN die vollständigen Abschlusskosten auch dann selber tragen, wenn er den Vertrag kündigt. Ist das zulässig? Ein fast schon persönlich wirkender Streit zwischen dem LG Rostock und dem AG Köln lässt aufhorchen.

## Motive

Die Motive des Gesetzgebers scheinen klar (BT-Dr. 16/3945): Haben die Parteien vereinbart, dass Abschlusskosten gesondert gezahlt werden, ist der Rückkaufswert entsprechend höher. Andererseits bestünde die Verpflichtung zur Zahlung der Abschlusskosten dann unabhängig davon, ob der Vertrag beendet wird. Dies sei ähnlich der Wohnraummiete, bei der eine Maklerprovision auch dann in voller Höhe zu zahlen ist, wenn die angemietete Wohnung nach kurzer Zeit wieder gekündigt wird. Allerdings ist eine Belastung mit den Abschluss- und Vertriebskosten, die in den zukünftigen, nicht mehr geschuldeten Prämien enthalten sind, dann eine unzulässige Vertragsstrafe für vertragsgemäßes Verhalten, wenn der VN mit Stornokosten belegt wird.

## Meinung: Umgehungsgeschäft

Das LG Rostock (Az. 10 O 137/10) sah in einer Kostenausgleichsvereinbarung ein unzulässiges Umgehungsgeschäft. Dieses sei gemäß § 134 BGB nichtig. Es handele sich bei den streitigen Zahlungen gerade nicht um unabhängige Maklerkosten, sondern um die mit Abschluss des Versicherungsvertrages entstehenden Vertragsnebenkosten. Nach der gesetzlichen Regelung des § 169 Abs. 5 VVG sei ein Stornoabzug für noch nicht getilgte Abschluss- und Vertriebskosten unzulässig. Wegen des klaren Wortlauts seien jegliche Abzüge verboten, die Abschluss- und Vertriebskosten entsprechen. Der Gesetzgeber wolle generell verhindern, dass der sein Kündigungsrecht ausübende VN mit Vertragsnebenkosten belegt wird, die in künftigen, aber wegen Kündigung nicht mehr geschuldeten Prämien enthalten sind.

## Gegenmeinung: Indiskretion

Das AG Köln hat die Position des LG Rostock als in indiskreter Weise (sic!) veröffentlichte Entscheidung einer Proberichterin abqualifiziert (Az. 118 C 186/10). Es bestehe nach Ansicht des BGH kein Rechtshindernis, die Vertragskosten im Wege einer Nettopolice gesondert zum Versicherungsvertrag zu vereinbaren. Ein Umgehungstatbestand könne nur dann vorliegen, wenn von zwei gangbaren Wegen nur einer dem Recht entspricht. So verhalte es sich aber mit der Vereinbarung einer

gesonderten Kostenausgleichsregelung gerade nicht. Insbesondere stehen den Nachteilen der Nettopolice auch Vorteile gegenüber, die der Gesetzgeber klar erkannt habe. Die Kostenausgleichsregelung des konkreten Falles habe es ferner sofort erkennbar gemacht, dass der Versicherungsvertrag eine äußerst teure Angelegenheit darstelle. Es sei dann aber Angelegenheit des VN zu kalkulieren, ob sich der Vertrag lohne. Auf das unterschiedliche Rechtsschicksal von Versicherungsvertrag und Kostenausgleichsvereinbarung weise die Vertragsurkunde gleich zweimal hin.

## Ausblick

Ob die Veröffentlichung der Entscheidung des LG Rostock „indiskret“ ist oder nicht, sei dahingestellt. Das Nettopolice-modell steht aber auf den Prüfstand. Bislang liegt keine obergerichtlichen Klärung vor. Ein VN muss sich schon jetzt bewusst sein, dass Kostenausgleichsvereinbarungen als Verträge grundsätzlich Geltung haben. Zu unterscheiden ist, mit wem man sie schließt (Vermittler, Versicherer) und ob sie getrennt oder als Teil der Versicherung aufgenommen wurde. Das AG Krefeld weist darauf hin, dass auch bei einem Makler eine Aufklärungspflicht besteht, wenn wegen besonderer Umstände des Einzelfalles davon auszugehen ist, dass der künftige VN nicht hinreichend unterrichtet ist und die Verhältnisse nicht durchschaut (Az. 5 C 277/09).



**Beschlagen im Versicherungsrecht:** Rechtsanwalt Markus Weyer von der Berliner Sozietät AndersenWeyer ([www.andersenweyer.com](http://www.andersenweyer.com))



## Was Weyer rät

## KFZ-VOLLKASKO

## Alkohol verschwiegen

Verschweigt eine Autobesitzerin nach einem von ihrem Mann verschuldeten Verkehrsunfall, dass ihr Gatte vorher Alkohol getrunken hatte, obwohl sie außer im Schadensformular **noch mehrfach von ihrem Versicherer dazu befragt** wurde, hat sie ihren Anspruch auf Schadenregulierung durch die Vollkaskoversicherung verwirkt. Die **vor-sätzliche Obliegenheitsverletzung** rechtfertigt eine Ablehnung. Die Frau hatte irrtümlich angenommen, ihr als Ehegattin könne aus dem Schweigen kein Nachteil erwachsen (LG Paderborn, Az. 4 O 96/10).

## KFZ-TEILKASKO

## Diebstahl ja, Vandalismus nein

Ein Mann hatte abends seinen **Motorroller mit eingerasteter Lenk Sperre auf einem Parkplatz** abgestellt. In der Nacht versuchte offenbar jemand, den Motorroller zu stehlen. Um die Sperre zu überwinden, überdrehte er das Lenkrad. Weil das nicht klappte, warf er **aus Frust den Roller um und trat auf ihn ein**. Jedenfalls war der Roller beschädigt – aber nicht gestohlen.

Der Besitzer verlangte die **Reparaturkosten von der Teilkaskoversicherung**. Der Versicherer sah das anders und bekam Recht. Nach den Vertragsbedingungen des Versicherers seien solche

Schäden – durch **mutwilliges Verhalten bzw. Vandalismus** nach einem missglückten Diebstahl – nur in der Vollkasko mitversichert.

Die Teilkaskoversicherung müsse dagegen nur für Schäden geradestehen, **die beim und durch den Diebstahl selbst** entstehen. Das treffe bei Vandalismus nicht zu – selbst wenn es die Reaktion auf einen gescheiterten Diebstahl ist. Das könne auch ein **durchschnittlich informierter Versicherungsnehmer** ohne Spezialkenntnisse im Versicherungsrecht den Versicherungsbedingungen entnehmen (BGH, Az. IV ZR 248/08).

# Im Härtetest: Volkswohl Bund



Vorsorgeklassiker Lebensversicherung: Wie sich die Unternehmen im Branchenvergleich schlagen, wer das Vertrauen Ihrer Kunden verdient

**R**atings geben Vermittlern und Kunden eine wichtige Orientierung. Seit 1996 analysiert die Ratingagentur Assekurata den Markt der Lebensversicherer in Deutschland. Dabei greifen die Kölner Experten auf öffentlich zugängliche Daten zu und nutzen für ihre Ratings, denen sich Versicherer freiwillig stellen, auch vertrauliche Unternehmensinformationen.

**Umfangreiche Prüfung.** Das Gesamtrating ergibt sich aus den Einzelergebnissen von fünf Teilqualitäten: Unter-

nehmenssicherheit, Erfolg, Gewinnbeteiligung, Kundenorientierung und Wachstum. Die systematische und detaillierte Kennzahlenanalyse basiert auf der Rechnungslegung, ausführlichen Managementinterviews und empirischen Kundenbefragungen.

**Hilfreiche Kennzahlen.** Der Versicherungsprofi vergleicht neun Kennzahlen, die Aufschluss über die Leistungsfähigkeit eines Versicherers geben sollen. Dieses Mal im Härtetest: Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. ■

**KOMPAKT**

Der Volkswohl Bund bleibt auf Wachstumskurs und hat seinen Marktanteil auf inzwischen 1,4 Prozent ausgebaut. 2009 kletterten die gebuchten Beiträge um 7,14 Prozent auf insgesamt 1,1 Milliarden Euro. Das Urteil der Ratingagenturen:

Rating	Bewertung
Assekurata	kein Urteil
Fitch	AA- (sehr stark)



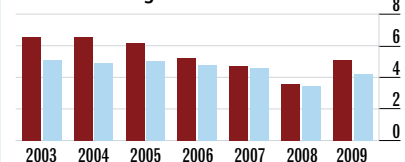
## Fazit: Die Dortmunder weisen erstklassige Kennzahlen vor – und übertrumpfen vielfach die Konkurrenz

1

### Nettoverzinsung: starker Anstieg

Ein Comeback nach Maß: Mit einer Nettoverzinsung von 5,07 Prozent hat der Versicherer 2009 nicht nur das schwache Ergebnis des Vorjahres wettgemacht. Die Dortmunder haben – wie im gesamten Betrachtungsraum – die Konkurrenz abgehängt. Im Marktdurchschnitt lag die Quote bei 4,18 Prozent.

Nettoverzinsung in Prozent

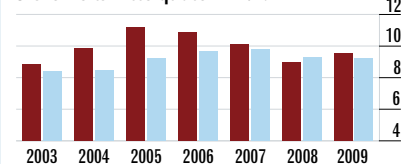


2

### Sicherheitsmittel: hohe Risikotragfähigkeit

Eigenkapital und freie Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen (RfB) geben Aufschluss über die Sicherheitsmittelausstattung. Je höher die Quote, desto sicherer sind die garantierten Leistungen. Der Volkswohl Bund ist hier gut aufgestellt – und liegt wieder vor dem Markt.

Sicherheitsmittelquote in Prozent

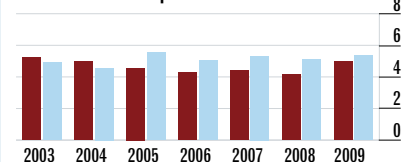


3

### Abschlusskosten: effiziente Arbeit

Die Serie hält: Trotz eines Anstiegs der Abschlusskostenquote schlägt der Maklerversicherer 2009 mit 4,96 Prozent den Gesamtmarkt (5,34 Prozent) nun schon zum fünften Mal in Folge. Hohe Abschlusskosten gemessen an den Beitragseinnahmen sind ein Indiz für teuer erkaufte Neugeschäft.

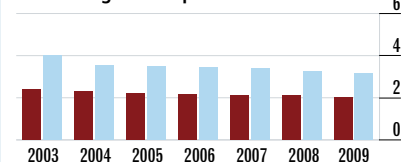
Abschlusskostenquote in Prozent



4

Je weniger Beiträge der Versicherten für Verwaltungskosten draufgehen, desto mehr Geld kann am Kapitalmarkt angelegt werden. Seit Jahren bietet der Volkswohl Bund hier eine saubere Leistung: Die Verwaltungskostenquote sank sogar auf 2,04 Prozent. Die Konkurrenz landete 2009 bei 3,17 Prozent.

Verwaltungskostenquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Volkswohl Bund

Datenquelle: Assekurata

# KONJUNKTURPAKET FREI HAUS.



» JETZT SICHERN!



Abonnieren Sie FOCUS-MONEY, Ihr ganz persönliches Konjunkturpaket mit vielen Vorteilen!

- FOCUS Mall Gutschein über € 35,-
- jede Ausgabe 8% günstiger
- Lieferung frei Haus
- verpassen Sie keine Ausgabe FOCUS-MONEY

Aktionsnummer: 631555 E/G05



OgilvyOne

 **0180 5 480 3000**

€ 0,14/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom;  
abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen

LEXIKON

### Wie sich der Härtestest zusammensetzt

→ **Sicherheitsmittelquote.** Eigenkapital und freie RfB (inklusive Schlussüberschussanteilsfonds) in Prozent des Verpflichtungsvolumens

→ **Nettoverzinsung.** Kapitalanlageergebnis in Prozent des mittleren Kapitalanlagebestandes zu Buchwerten

→ **Abschlusskostenquote.** Abschlussaufwendungen in Prozent der Beitragssumme Neugeschäft

→ **Verwaltungskostenquote.** Verwaltungsaufwendungen in Prozent der gebuchten Bruttoprämien

→ **Disponible RfB-Quote.** Disponible RfB (ohne Schlussüberschussanteilsfonds) in Prozent der Summe aus festgelegter RfB und Veränderung des Schlussüberschussanteilsfonds

→ **Deklarierte Überschussbeteiligung.** Laufende Verzinsung gemäß Überschussdeklaration in der Privaten Rentenversicherung (inklusive Rechnungszins)

→ **Ablaufrendite.** Beitragsrendite bei Ablauf zum 31.10.2010 (inklusive Beteiligung an Bewertungsreserven) für einen Modellvertrag in der Kapitallebensversicherung:

Mann, Journalist, Nichtraucher; Eintrittsalter 30 Jahre, jährlich vorschüssige Einzahlung von 1200 Euro, 100 Prozent Todesfallschutz

→ **Stornoquote.** Vorzeitiger Abgang nach laufendem Beitrag in Prozent des mittleren Jahresbestandes

→ **Wachstum.** Veränderung der gebuchten Bruttobeiträge in Prozent des Vorjahresendbestandes

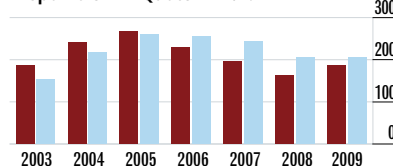


5

#### Disponible RfB: auf Marktniveau

Zur **Stabilisierung der Gewinnbeteiligung** können Lebensversicherer die disponiblen Teile ihrer Rückstellungen zur Beitragsrückerstattung einsetzen. Mit einer **Quote von 187,36 Prozent lag der Volkswohl Bund wieder leicht hinter dem Markt** – der Preis für möglichst stabile Gewinnbeteiligungen.

Disponible RfB-Quote in Prozent

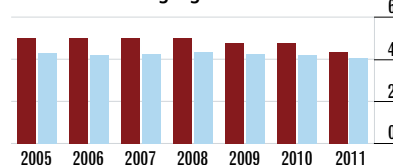


6

#### Gewinne: überdurchschnittliche Beteiligung

Im **gesamten Betrachtungszeitraum** deklariert der Dortmunder Maklerversicherer **höhere Gewinnbeteiligungen als die Konkurrenz**. Aufgrund des niedrigen Zinsumfelds sah sich der Volkswohl Bund aber gezwungen, die Überschussbeteiligung für 2011 von 4,75 auf **4,35 (Markt: 4,07) Prozent** zu senken.

Überschussbeteiligung in Prozent

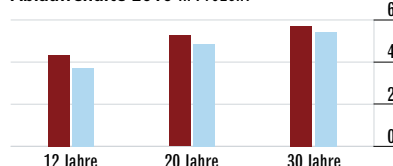


7

#### Ablaufrendite: deutlich vorn

Vorsorgesparer sind **gut aufgehoben beim Volkswohl Bund**. In **allen drei betrachteten Laufzeiten** werfen die Policen der Dortmunder **höhere Ablaufrenditen ab als im Marktdurchschnitt**. Besonders groß ist der Abstand zur Konkurrenz bei Verträgen mit 12 Jahren Laufzeit (plus 0,63 Prozentpunkte).

Ablaufrendite 2010 in Prozent

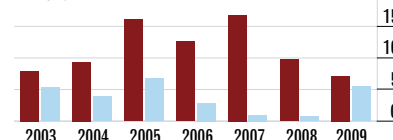


8

#### Wachstum: überragende Performance

Der Versicherer aus Westfalen bleibt auch in einem schwierigen Marktumfeld **auf der Überholspur**: Bei der **Zuwachsrates der gebuchten Bruttoprämien (2008: 7,14 %)** – Indiz für die **Attraktivität eines Versicherers** – hat der Volkswohl Bund seit Jahren die Nase vorn.

Zuwachsrates gebuchte Bruttoprämien in Prozent

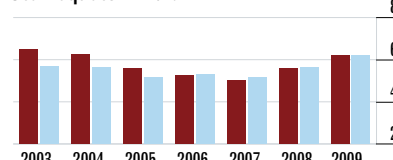


9

#### Storno: knapp unter Marktniveau

Mal drüber, mal drunter: Die Stornoquote – **Indiz für die Wachstumsnachhaltigkeit** – pendelt seit Jahren um das Marktniveau. Zuletzt lag die Quote mit **6,20 Prozent praktisch gleichauf mit dem Wettbewerb**. Der Anstieg um rund 0,6 Prozentpunkte dürfte noch eine Folge der Wirtschafts- und

Stornoquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Volkswohl Bund

Datenquelle: Assekurata