

**ALTERSVORSORGE**

# Es kommt dicke

Die schlechten Nachrichten für die Lebensversicherer reißen nicht ab – noch aber lebt der Vorsorgeklassiker

**D**er **Vorsorgeklassiker Lebensversicherung** kommt nicht zur Ruhe: Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble wird sich vermutlich nicht an die Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung halten und den **Garantiezins für Neuverträge absenken**.

Derzeit liegt der **Höchstrechnungszins**, den Versicherer ihren Kunden garantieren dürfen, bei **2,25 Prozent**. Im schlimmsten Fall veranlasst das Bundesfinanzministerium eine **Absenkung auf 1,75 Prozent** – und das womöglich bereits zum **1. Juli dieses Jahres**.

Für die Branche eine **Katastrophe**: Auch wenn die tatsächlich gewährten **laufenden Gewinnbeteiligungen** noch **oberhalb der Vier-Prozent-Marke** liegen, geht der Branche doch ein **wichtiges Verkaufsargument** gegenüber anderen sicheren Anlageklassen **verloren**. Außerdem bemängeln die Unternehmen den geringen Vorlauf für die erforderliche Neukalkulation der Tarife. So würden **zusätzliche Kosten** entstehen, die letzt-

lich **zu Lasten der Gewinnbeteiligungen** der Kunden gingen.

**Doch damit nicht genug**: Die Bundestagsfraktion der CDU plant, ein **Steuerprivileg der Lebensversicherer** auch auf andere Produkte zur Altersvorsorge auszuweiten. Es geht um die sogenannte **12-60-Regel**: Läuft ein Vertrag mindestens zwölf Jahre und lässt sich der Begünstigte erst ab dem 60. Geburtstag das Kapital auszahlen, sind nur **die Hälfte der Erträge einkommenssteuerpflichtig**.

Noch weniger Geld bekommt der Fiskus aus privaten Rentenzahlungen. Es verwundert niemanden, dass die **Versicherer** diese Entwicklung mit großer Sorge verfolgen – **und in der Fondsbranche bereits mit den Hufen gescharrt wird**. Es sei ein Leichtes, so ist dort zu vernehmen, die eigenen Produkte an die Anforderungen einer langfristigen Altersvorsorge anzupassen.

So oder so: Der **FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi** wünscht Ihnen erfolgreiche Gespräche bei Ihren Kunden.

**INHALT**

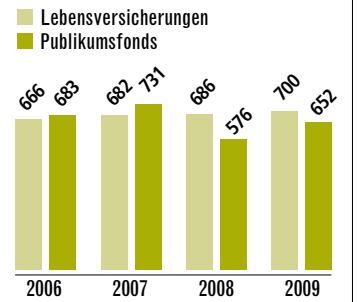
<b>2-4</b>	<b>Top-Story: Katastrophenschutz fürs Eigenheim</b>
<b>5</b>	<b>Courtage Coach: So steigern Sie Ihre Provisionen!</b>
<b>6</b>	<b>Magazin: Kfz-Police: Wechsler sparen 127 Euro</b>
<b>7</b>	<b>Recht: Keine Bevorzugung der Ausschließlichkeit</b>
<b>8-10</b>	<b>Scoring: Iduna Leben im Härtestest</b>

**VORSORGE**

## Konkurrenzkampf

Der Verlust von Steuerprivilegien der Versicherung könnte die Nachfrage nach Fonds für die Altersvorsorge vergrößern.

**Vergleich Anlagevermögen zu Fondsvermögen**  
in Milliarden Euro



**GDV**

## Naturgefahren im Fokus

Die Assekuranz sollte **Wohngebäude-Policen ab sofort inklusive Naturgefahrenschutz** anbieten, empfiehlt der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)**. Hierfür stellt der GDV den Versicherern seit Jahresbeginn **neue unverbindliche Musterverträge** zur Verfügung.

**Will der Kunde den Schutz nicht, muss er ihn hier bewusst abwählen**. Bisher ist für die Elementarschadendeckung ein Zusatzvertrag nötig. Der Verband will mit dem Vorstoß die „**Breite der Bevölkerung**“ für das Thema sensibilisieren, da ein Großteil der Gebäude unterversichert sei (s. Topstory S. 2).

**POLITIK**

## AfW fordert „Alte-Hasen-Regelung“

Bei der anstehenden Regulierung der Finanzberatung tritt der AfW-Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. für eine Bestandsschutzregelung ein, die vergleichbar mit der „**Alte-Hasen-Regelung**“ für Versicherungsvermittler ist. Der AfW schlägt vor, dass Berater/Vermittler, die seit dem 1.11.2007 ununterbrochen Fonds vermitteln, von der Pflicht zur Sachkundeprüfung ausgenommen werden sollen. Außerdem fordert der AfW, bei dem neuen Gesetz keine Vertriebswege von den geplanten Auflagen auszunehmen. In der Versicherungsbranche sei das für die AO unterlassen worden.

**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.

# Katastrophenschutz fürs Eigenheim

Absicherung gegen Schäden durch Klimagefahren wird immer wichtiger. Doch Hausbesitzer zögern noch. Vermittler sollten aktiv beraten

**O**b Sturm, Starkregen, Hochwasser oder Schneemassen – **Extremwetterereignisse mit gefährlichen Folgen** für die Menschen und deren Hab und Gut haben in den vergangenen drei Jahrzehnten **deutlich zugenommen**. Und das nicht nur weltweit, sondern auch hierzulande, wie eine Erhebung der **Münchener Rück** zeigt (s. Grafik). Der Trend wird sich voraussichtlich weiter verstärken. **So warnen Klimaforscher davor, dass es durch die globale Erwärmung immer häufiger zu extremen Wettersituationen kommt.** Für Sie als Makler Anlass genug, die **Wohngebäude- und Hausratabsicherung Ihrer Kunden unter die Lupe** zu nehmen.

**Sorge ohne Konsequenz.** Angesichts düsterer Prognosen und häufiger Katastrophenmeldungen ist es kein Wunder, dass bereits **drei Viertel der Deutschen Angst vor den Auswirkungen von Naturgewalten** haben. Das ergab eine Umfrage von Immobilienscout24. Fast jeder Zweite macht sich dabei Sorgen um Haus oder Wohnung. Dennoch sind **74 Prozent aller Haushalte nicht gegen die finanziellen Folgen von Naturgefahren richtig versichert**, schlägt der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) Alarm. Das kann teuer werden: Wetterkatastrophen richteten seit 1980 deutschlandweit **Schäden in Höhe von umgerechnet 55 Milliarden Euro** an (s. Grafik S. 3).

**Basisschutz reicht nicht.** Zwar verfügen die meisten Immobilienbesitzer über einen Basisschutz für ihr Wohngebäude, der **die größten Gefahren Feuer durch Brand, Blitz-**

**schlag oder Explosion, Sturm ab Windstärke acht und Hagelschäden sowie Leitungswasserschäden** abdeckt. Der Basisschutz ist auch wichtig,

denn gerade bei Tauwetter können **Rohre platzen**, die während einer Kälteperiode vereist waren, warnte der **Spezialversicherer Hiscox** Anfang des Jahres. Hier zum Beispiel kommt die Leitungswasserversicherung zum Einsatz. Sie zahlt, **wenn Wasser bestimmungswidrig aus dem Rohrsystem der Wasserversorgung austritt** und Schäden anrichtet.

**Elementarschäden absichern.** Doch vor Extremwetter schützt die reine Wohngebäudeversicherung nicht. Um sich gegen die Folgen des Klimawandels zu wappnen, **benötigen Hausbesitzer eine zusätzliche Elementarschadenversicherung.** Einen solchen Schutz besitzen **laut GDV aber nur magere 26 Prozent** aller Haushalte. Den persönlichen Hausrat haben sogar nur 15 Prozent umfassend versichert.

Alle anderen können im Schadenfall in große finanzielle Not geraten. **Die Kosten für Hochwasserschäden etwa liegen schnell im fünfstelligen Bereich, warnt die Allianz.**

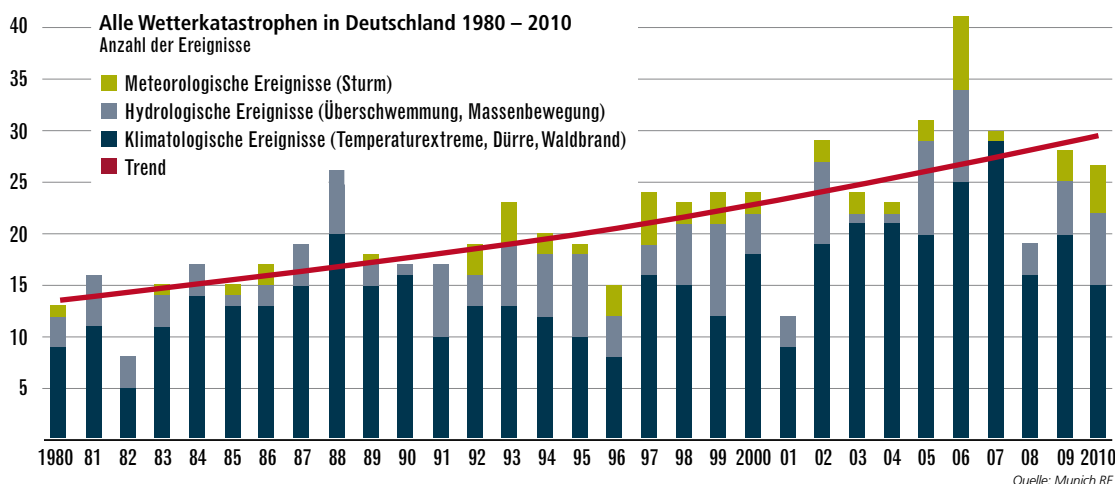
Für Makler gibt es also noch viel zu tun. Sprechen Sie das **Thema aktiv** an. Denn eine Absicherung gegen Elementarschäden wie **Starkregen, Überschwemmung, Rückstau, Schneedruck, Lawinen, Erdbeben** ist nötig und mit einem Zusatzbaustein zur Wohngebäude- und Hausratversicherung möglich. ▶

## KOMPAKT

- ✔ **Unterversichert.** 74 Prozent aller Hausbesitzer haben ihre Immobilie nicht gegen Elementarschäden abgesichert.
- ✔ **Schäden.** Extremwetter wie Starkregen kann jeden treffen und nimmt zu.
- ✔ **Versicherbar.** Dank Zonierungssystem ZÜRS sind fast alle Gebäude in Deutschland versicherbar.
- ✔ **Preise.** Die Assekuranz bietet zahlreiche günstige Tarife mit Naturkatastrophenschutz.

## Wetterkatastrophen werden häufiger

Extreme Wetterereignisse wie Sturm, Überschwemmung oder Dürre nehmen seit 30 Jahren in Deutschland kontinuierlich zu, ermittelten Georiskforscher der Münchener Rück.



## ▶ Wohngebäudeversicherung

**Starkregen nimmt zu.** Aber nicht nur Überschwemmungen können verheerende Folgen für eine Immobilie haben. **Auch sintflutartiger Starkregen kann Hauseigentümer oder Mieter in Existenznöte bringen.** Der Bund der Versicherten (BdV) warnt Menschen, die fernab von Flüssen oder Seen wohnen, diese Risiken zu unterschätzen. „Starkregen kann zu jeder Zeit und überall in Deutschland niedergehen“, sagt BdV-Vorstandsmitglied Thorsten Rudnik. Ähnlich bewertet der GDV das Wetterphänomen: „Besonders durch Starkregen werden immer häufiger Regionen überflutet, die davor bisher verschont geblieben“, so Jörg von Fürstentwerth, Vorsitzender der GDV-Hauptgeschäftsführung. Schäden durch Starkregen machen inzwischen etwa die Hälfte der Überschwemmungsschäden aus. Für Sie als Vermittler sind dies wichtige Argumente im Kundengespräch.

**Meteorologen sprechen von Starkregen,** wenn binnen fünf Minuten mehr als fünf Liter oder binnen einer Stunde mehr als 17 Liter Wasser auf einen Quadratmeter fallen. Dabei kann schnell der Keller unter Wasser stehen, Wände werden feucht. Mit der Zusatzversicherung sind Schäden am Haus durch eindringenden Regen gedeckt.

### Fast alle versicherbar.

Viele Hausbesitzer glauben, ihre Immobilie sei nicht versicherbar. **Ein Irrtum.** Um die Tarife risikogerecht kalkulieren zu können, **hat die Assekuranz vor zehn Jahren das Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen (ZÜRS) entwickelt.** Es basiert auf **Überschwemmungsdaten** der Vergangenheit und teilt alle Ortschaften **in die Gefährdungsklassen ZÜRS 1 (niedrig) bis 4 (hoch)** ein. In Zone 4 kann der Versicherungsschutz verweigert werden, Risikozuschläge verlangen die Versicherer in Zone 3. Durch ZÜRS sind mittlerweile **98,5 Prozent aller Wohngebäude problemlos versicherbar.**

**Nach Lösungen suchen.** Für die **restlichen 1,5 Prozent** kann es schwieriger werden. Sie liegen zum Großteil in stark Hochwasser gefährdeten Regionen, wie etwa der Uferpromenade in Köln, **wo es statistisch ein Mal in zehn Jahren zu einer Überschwemmung kommt.** Hier sind Sie als Makler gefordert, dennoch eine Lösung zu finden. Sprechen Sie mit Ihrem Kunden und verschiedenen Versicherern zum Beispiel über **höhere Selbstbehalte** oder **schadenverhütende Maßnahmen wie flutsichere Fenster.** In vielen Fällen kann so doch ein Risikoschutz gelingen.

**Günstige Tarife.** Das **Angebot an günstigen Tarifen** ist groß. Eine Wohngebäude-Police mit dem wichtigen Elementarschaden-Zusatz ist zu bezahlbaren Preisen zu haben. Das zeigt eine **aktuelle Tarifübersicht des Vergleichsportals Check24.** In Gegenden mit geringer oder mittlerer Gefährdung ist der Schutz für ein Einfamilienhaus mit 300 000 Euro Neubausumme bereits **für rund 100 Euro Jahresbeitrag möglich.** In einem stärker gefährdeten Ort kostet die Ver-

icherung **ab 200 Euro aufwärts** (s. Tabellen S. 4). **Je nach Anbieter ergab der Tarifvergleich allerdings bis zu 390 Euro Unterschied beim Jahresbeitrag.**

**Geringe Zuschläge.** Dabei muss der Zusatzbaustein gegen Naturgefahren nicht unbedingt zu hohen Preiszuschlägen führen – kann es aber. **Die Check24-Erhebung zeigt hier gewaltige Unterschiede.**

So verlangt zum Beispiel die **Medien Versicherung** in Bad Reichenhall **nicht einmal zwei Prozent Aufschlag** für den Standard-Tarif mit Elementarschadenschutz. Die **HUK 24** dagegen nimmt im selben Ort **113 Prozent Aufschlag.** Wer als Makler eine Elementarschadendeckung sucht, sollte auch einen **Anbieterwechsel** in Erwägung ziehen. Der Kunde kommt damit **möglicherweise günstiger** weg, als wenn der Zusatz beim bisherigen Versicherer eingedeckt wird.

### Bedarf des Kunden.

Um die optimale Absicherung für Ihre Kunden zu finden, sollten Sie jedoch **nicht nur auf die Preise achten,** sondern die Leistungen der Policen genauer unter die Lupe nehmen. Ob, unter welchen Voraussetzungen und in welcher Höhe der Versicherer zum Beispiel **Hotelkosten** übernimmt, kann für manche Kunden **ein wichtiger Aspekt** sein. Dann nämlich, wenn sie **keine Freunde oder Verwandten in der Nähe** haben, bei denen sie im Ernstfall unterkommen können. Besitzt der Kunde ein **größeres Grundstück,** können auch die Reparatur von **Garten- und Gewächshäusern** und die **Aufräumkosten für Bäume** wichtig sein.

und die **Aufräumkosten für Bäume** wichtig sein.

**An Selbstbehalt denken.** Auch wenn im Tarif kein genereller Selbstbehalt vorgesehen ist, verlangen die Versicherer **bei Elementarschäden meist eine Selbstbeteiligung.** Häufig sind das zehn Prozent der Kosten oder maximal 5000 Euro. **Weisen Sie Ihre Kunden darauf hin, damit es im Schadensfall keine böse Überraschung gibt.**

Wer besonderen Wert auf Assistance-Leistungen legt, kann bei der Allianz den **kostenlosen Allianz Handwerker-Service (AHS)** wählen. Für die Beseitigung von Schäden beauftragt er die Handwerker, übernimmt die Qualitätskontrolle und rechnet direkt mit ihnen ab.

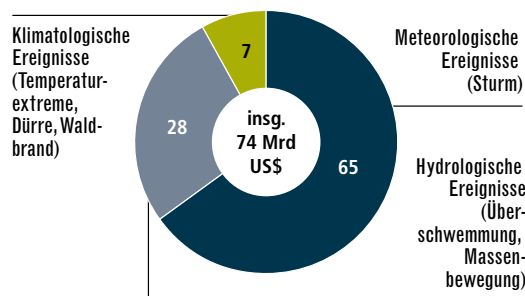
**Schutz gegen Unterversicherung.** Bei Gebäuden in guten Lagen sollte der Vertrag eine automatische regelmäßige **Anpassung der Basisversicherungssumme an den steigenden Wert der Immobilie** beinhalten. Sonst besteht die Gefahr der Unterversicherung und bei einer Zerstörung der Immobilie gibt es weniger als den ortsüblichen Neuwert.

**Möbel, Gardinen, Wäsche, Elektrogeräte und anderes Inventar ersetzt** der Versicherer auch bei Überschwemmungen nur dann, **wenn die Hausratversicherung einen zusätzlichen Elementarschaden-Baustein enthält.** Nehmen Sie als Makler auch diese Policen ins Visier. ■

### Teure Schäden

*Auf umgerechnet 55 Milliarden Euro haben sich die Schäden binnen 30 Jahren summiert.*

Naturkatastrophen in Deutschland 1980 – 2010  
in Prozent



Quelle: Munich RE

## Wohngebäudeversicherung

## Die günstigsten Wohngebäudeversicherungen in verschiedenen Gefährdungszonen

Untersucht wurden die Tarife für ein 150 qm großes Einfamilienhaus mit EG und 1. OG, kein Keller, kein ausgebautes Dach, keine Garage, Neubau 2010, Neubausumme 300000 Euro (Wert 1914: 25210 Euro), Massivbauweise BAK 1, Hartdach mit Ziegeln. Der Versicherungsnehmer ist 40 Jahre alt und verheiratet.

Rang	Anbieter/Tarif	Jahresbeitrag mit Elementarschadenschutz in Euro	Jahresbeitrag ohne Elementarschadenschutz in Euro	Aufschlag für Elementarschadenschutz in Prozent
------	----------------	--	---	---

## Dresden – ZÜRS 3: Kötzschenbroder Straße 26

1	Domcura / Komfortschutz	212,03	188,47	12,50
2	WGV / Basis (SB bei Erdbeben)	243,35	105,90	129,79
3	DEVK / Wohnflächentarif (Elementarschäden mit Rückstau und 1.000 SB)	284,96	63,34	349,89
4	Asstel / Basis bzw. mit Elementarschäden Plus	295,71	121,95	142,48
5	ARAG / Recht&Heim Aktiv (Abschluss Internet)	303,39	195,63	55,08
6	Janitos / Best Selection (wg. Sturmschäden)	322,18	161,11	99,98
7	Ostangler / Exklusiv	471,48	291,87	61,54
8	HUK24 / Basis bzw. mit Elementarschäden Classic	531,26	114,30	364,79
9	HUK Coburg Allgemeine / Basis bzw. mit Elementarschäden Classic	546,50	128,02	326,89
10	HDI	552,57	150,21	267,86
teuerster Anbieter im Vergleich		603,78	141,74	325,98

## Köln – ZÜRS 2: Severinswall 47

1	Cosmos Direkt	198,47	158,84	24,95
2	Europa / Basis	208,39	140,26	48,57
3	WGV / Basis (SB bei Erdbeben)	220,81	128,43	71,93
4	Medien Versicherung / Standard	224,28	192,52	16,50
5	Domcura / Komfortschutz	243,44	219,88	10,71
6	Grundeigentümer / Gebäudeschutz 45 bzw. mit Elementarschaden Gebäudeschutz 60	252,61	151,49	66,75
7	DEVK / Wohnflächentarif (Elementarschäden mit Rückstau und 1.000 SB)	262,63	107,31	144,74
8	Basler Versicherungen / Ambiente	308,15	192,98	59,68
9	HDI	327,25	237,83	37,60
10	Ammerländer / Classic	328,92	269,42	22,08
teuerster Anbieter im Vergleich		485,96	178,32	172,52

## Bad Reichenhall – ZÜRS 2: Nonnerstraße 32

1	Medien Versicherung / Standard	103,34	90,11	14,68
2	Europa / Basis	185,40	117,27	58,10
3	Cosmos Direkt	160,82	121,19	32,70
4	WGV / Basis (SB bei Erdbeben)	198,28	105,90	87,23
5	Domcura / Komfortschutz	243,44	219,88	10,71
6	Grundeigentümer / Gebäudeschutz 45 bzw. mit Elementarschaden Gebäudeschutz 60	252,61	151,49	66,75
7	DEVK / Wohnflächentarif (Elementarschäden mit Rückstau und 1.000 SB)	254,78	99,47	156,14
8	Basler Versicherungen / Ambiente	297,26	182,10	63,24
9	HDI	280,32	190,90	46,84
10	Inter / BASIS	302,83	252,11	20,12
teuerster Anbieter im Vergleich		452,09	147,84	205,80

Rang	Anbieter/Tarif	Jahresbeitrag mit Elementarschadenschutz in Euro	Jahresbeitrag ohne Elementarschadenschutz in Euro	Aufschlag für Elementarschadenschutz in Prozent
------	----------------	--	---	---

## Dresden – ZÜRS 1: Strehleener Straße 20

1	Medien Versicherung / Standard	113,26	97,55	16,10
2	Basler Versicherungen / Ambiente	143,19	116,72	22,68
3	WGV / Basis (SB bei Erdbeben)	153,22	105,90	44,68
4	Cosmos Direkt	160,82	121,19	32,70
5	Europa / Basis	162,69	117,27	38,73
6	DEVK / Wohnflächentarif (Elementarschäden mit Rückstau und 1.000 SB)	164,55	63,34	
7	VHV	170,98	103,66	64,94
8	Janitos / Best Selection (wg. Sturmschäden)	174,41	161,11	8,26
9	Asstel / Basis bzw. mit Elementarschäden Plus	178,44	121,95	46,32
10	HUK24 / Basis bzw. mit Elementarschäden Classic	198,15	114,30	73,36
teuerster Anbieter im Vergleich		381,36	291,87	30,66

## Köln – ZÜRS 1: Venloer Straße 226

1	WGV / Basis (SB bei Erdbeben)	175,75	128,43	36,84
2	Cosmos Direkt	198,47	158,84	24,95
3	Europa / Basis	208,39	140,26	48,57
4	DEVK / Wohnflächentarif (Elementarschäden mit Rückstau und 1.000 SB)	208,53	107,31	94,32
5	Medien Versicherung / Standard	210,81	192,52	9,50
6	Basler Versicherungen / Ambiente	219,44	192,98	13,71
7	Domcura / Komfortschutz	243,44	219,88	10,71
8	Grundeigentümer / Gebäudeschutz 45 bzw. mit Elementarschaden Gebäudeschutz 60	252,61	151,49	66,75
9	Dolleruper Freie Brandgilde / PLUS	269,42	246,97	9,09
10	VHV	272,33	182,56	49,17
teuerster Anbieter im Vergleich		383,83	315,90	21,50

## Bad Reichenhall – ZÜRS 1: Salzburger Straße 9

1	Medien Versicherung / Standard	91,77	90,11	1,84
2	Europa / Basis	185,40	117,27	58,10
3	WGV / Basis (SB bei Erdbeben)	153,22	105,90	44,68
4	Cosmos Direkt	160,82	121,19	32,70
5	DEVK / Wohnflächentarif (Elementarschäden mit Rückstau und 1.000 SB)	200,69	99,47	101,76
6	Basler Versicherungen / Ambiente	208,55	182,10	14,52
7	VHV	232,80	143,02	62,77
8	Domcura / Komfortschutz	243,44	219,88	10,71
9	Grundeigentümer / Gebäudeschutz 45 bzw. mit Elementarschaden Gebäudeschutz 60	252,61	151,49	66,75
10	HUK24 / Basis bzw. mit Elementarschäden Classic	256,67	120,40	113,18
teuerster Anbieter im Vergleich		381,36	291,87	30,66

Tarife berechnet zwischen dem 06.01.2011 und dem 12.01.2011; alle Angaben ohne Gewähr; Versicherter nicht im öffentlichen Dienst, 1-Jahresvertrag (wenn möglich), kein genereller Selbstbehalt, jährliche Zahlweise  
Quelle: CHECK24 (www.check24.de)

# 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 Kundenpotenziale in bislang nicht

betreuten Versicherungssparten erschließen: Der FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi startet ab sofort die Aktion „Courtage Coach“. Gemeinsam mit den



Experten des Augsburger Backoffice-Dienstleisters SDV AG können Leser des Versicherungsprofi exklusiv und

kostenlos nach neuen Märkten und Erlösquellen fahnden – und die eigenen Courtageansprüche nachhaltig steigern.

## Courtage steigern – iPad gewinnen!

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

### So machen Sie mit!

**Schritt 1.** Füllen Sie den Fragebogen aus. Die Angaben sind für den Courtage Coach wichtige Vorabinformationen.

**Schritt 2.** Mailen oder faxen Sie den Fragebogen zurück. Je eher, desto besser!

**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

## Trends und Produkte

## PRODUKTWELT

## Mehr Schutz für Räder

Fahrräder waren meist über Nacht nicht versichert. Jetzt hat die ARAG eine neue „Gute-Nacht-Absicherung“ gegen Diebstahl eingeführt.

Die ARAG verzichtet hier auf die in der Hausratversicherung übliche Nachtzeitklausel, die einen Schutz zwischen 22 und 6 Uhr ausschließt. Fahrräder sind hier auch auf der Straße versichert, wenn sie mit einem Schloss gesichert waren. Normalerweise zahlt die Hausratversicherung nur bei Fahrraddiebstahl aus Wohnung oder Keller.

## Geld bei krankem Kind

Die Signal Krankenversicherung kommt mit einem Novum auf den Markt. Der Krankentageld-Tarif ESP-VA 43 für Arbeitnehmer zahlt auch bei Erkrankung des Kindes. Dies war nach Angaben des Versicherers bisher nur in der GKV möglich. Voraussetzungen sind unter anderem, dass auch das Kind privat vollversichert ist, laut Arztattest zu Hause betreut werden muss und das zwölfte Lebensjahr noch nicht vollendet hat. Der Anspruch besteht für zehn Arbeitstage pro Kind (max. 25 Tage).

## Pflegerente günstiger

Ab sofort bietet die Ideal Lebensversicherung die IDEAL PflegeRente deutlich günstiger an. Sie hat die Beiträge teilweise um mehr als 30 Prozent gesenkt. Als Grund gab die Versicherung neue Rechnungsgrundlagen an, die eine neue Kalkulation ermöglichten.

Bestandskunden werden durch eine Erhöhung der Überschussbeteiligung deutlich besser gestellt als bisher. Zudem bietet der Seniorenversicherer als erste Gesellschaft beliebige Rentenhöhen in Ein-Euro-Schritten.

## DIHK

## Stimmungshoch

Die Finanz- und Versicherungsdienstleister bewerten ihre Lage so gut wie seit den 90er Jahren nicht mehr. Das ergab die Konjunkturumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK). So beurteilen 50 Prozent der Befragten ihre aktuelle Geschäftslage als „verbessert“, 49 Prozent als „unverändert“ und nur ein Prozent als „verschlechtert“. Der Saldo der Geschäftslage liegt damit bei Plus 49 Prozent. Dies ist eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr mit Plus 38 Prozent. Der Jobaufbau geht mit nur acht Prozent Plus weitestgehend an der Branche vorbei.

## KFZ-VERSICHERUNG

## Branche verliert Millionen

Nur etwa jeder sechste wechselbereite Kunde kündigt tatsächlich seine Kfz-Versicherung. Wechsler sparen 127 Euro

Zum Jahreswechsel haben rund 1,3 Millionen Kunden ihrer Kfz-Versicherung den Rücken gekehrt. Durch den Wechsel sparen sie durchschnittlich 127 Euro Jahresbeitrag. Das ergab eine aktuelle Studie des Beratungsinstituts YouGovPsychonomics zur Wechseltätigkeit. Der Kfz-Versicherungsbranche entgehen damit insgesamt 152 Millionen Euro an Prämien.

Als Hauptgrund für den Wechsel nannten die Befragten mit 61 Prozent am häufigsten einen „günstigen Preis“. Vor einem Jahr war dieses Argument

noch für 71 Prozent der Befragten das entscheidende Wechselmotiv. Dafür sind für mittlerweile 16 Prozent der Befragten „gute Leistungen“ wichtig (Vorjahr: zwölf Prozent). Die im November und Dezember durchgeführte Umfrage ergab auch, dass 5,8 Millionen wechselbereite Kunden letztlich doch ihrer Versicherung treu blieben. Mit 44 Prozent häufigster Grund hierfür war, dass man sich beim aktuellen Anbieter „gut aufgehoben fühlt“. Dieser Aspekt ist für das Ausbleiben des Wechsels immer öfter entscheidend.

## Volltreffer



Punkten Sie mit MAXXELENCE. Die fondsgebundene Rentenversicherung bietet Ihren Kunden wertvolle Versicherungsleistungen und exzellentes Investment:

- BU-Schutz und Rentengarantie
- Absolute Return-Fonds
- Manager of Managers-Fonds
- Wertsicherungsfonds

Standard Life – ausgezeichnetes Investment und fast 200 Jahre Erfahrung für Ihren Vermögensaufbau.

» Jetzt kostenfrei informieren: 0800 2214747

Strategischer Vermögensaufbau mit MAXXELENCE

www.standardlife.de

## KFZ-VOLLKASKO

## Gewinn an Versicherer

Ein Autofahrer, der sein schuldlos beschädigtes Kfz nicht reparieren lassen, sondern verkaufen will, darf der **Schadenabrechnung mit der gegnerischen Kfz-Haftpflicht** normalerweise den Restwert zugrunde legen, den ein Sachverständiger als Wert ermittelt hat. Erzielt der Geschädigte für das Fahrzeug aber „ohne besondere Anstrengungen einen Erlös, der den vom Sachverständigen geschätzten Betrag übersteigt“, steht das Geld der Versicherung zu. Hier hatte der Gutachter einen Restwert von 5200 Euro ermittelt, das Auto brachte aber 10700 Euro (BGH, Az. VI ZR 232/09).

## PRIVATE KRANKEN

## Beiträge vom Staat

Die Grundsicherung umfasst auch **Beiträge für die private Krankenversicherung**, sofern diese schon länger besteht – und zwar in voller Höhe. Die Grundsicherung übernimmt im Alter Leistungen zur Sicherung des Lebensunterhalts. Da es für Privatversicherte seit 2008 **keine Rückkehrmöglichkeit in die gesetzliche Kasse** mehr gebe, müsse der Staat auch die kompletten PKV-Beiträge der Basisabsicherung tragen, so das Bundessozialgericht (BSG, Az. B 4 AS 108/10 R).

## VERTRIEB

## Keine Bevorzugung der Ausschließlichkeit

Ein Vermittler **kündigte seinen Handelsvertretervertrag** bei der Ausschließlichkeitsorganisation (AO) eines Versicherers. Seitdem war er als Makler tätig. Zahlreiche Kunden unterschrieben eine Vollmacht zu seinen Gunsten. Sie enthielt u.a. den Hinweis, dass **die Verträge außerhalb einer Bestandsagentur** zu führen seien. Doch der Versicherer hielt sich daran nicht und verwies in Briefen an die Kunden unter der Rubrik „Es betreut Sie:“ auf **einen Vermittler der eigenen AO**. Der Makler erreichte per einstweiliger Verfügung ein Verbot dieses Hinweises auf die Bestandsagentur.

Der Versicherer legte Widerspruch ein. Die Bestandsagentur sei beauftragt, den Vertrag zu betreuen – dem könnten sich weder Makler noch Kunde entziehen. Das Unternehmen habe zahlreiche Verpflichtungen – u.a. eine Beratungspflicht aus § 6 Abs. 4 VVG – und **könne sich seine Erfüllungsgehilfen selbst aussuchen**. Außerdem seien die streitgegenständlichen Schreiben solche aus gekündigten Versicherungsverträgen, die eine Irreführung nicht mehr zuließen.

Der klagende Makler hielt dagegen: Die Nennung der Bestands-

agentur erfolge **nur aus dem Gesichtspunkt der Bestandserhaltung** und nicht aus der Verpflichtung gemäß § 6 Abs. 4 VVG. Dies zeige sich schon daran, dass der Versicherer bei der Zusammenarbeit mit anderen Maklern **auf den Hinweis auf eine Bestandsagentur verzichte**, obwohl zweifellos auch bei diesen Verträgen die Verpflichtung aus § 6 Abs. 4 VVG bestehe. Der Hinweis auf die Bestandsagentur trete **besonders bei Maklern auf, die zuvor in der AO tätig gewesen seien**.

Auch dass die Schreiben sich auf gekündigte Verträge bezögen, könne seinen Unterlassungsanspruch nicht erschüttern. Die **noch Monate dauernde Kündigungsfrist** und die Möglichkeit, dass bis zum Ablauf des Vertrages noch ein Schaden eintreten könne, **schließe eine Irreführung nicht aus**. Der Kunde könne sich dann irrtümlich an die Bestandsagentur wenden und den Eindruck bekommen, der Makler sei gar nicht in der Lage, den Vertrag zu betreuen. Das könne das **Vertrauen beschädigen und die Geschäftsbeziehung gefährden**. Das sah auch das Gericht so (LG München I, Az. 17 HK O 14595/10 und 11 HK O 8830/10).

## BERUFSHAFTPFLICHT

## Für freie Berufe weiter obligatorisch

Die Berufshaftpflichtversicherung tritt im Falle eines Schadens ein, der **durch die Ausübung der Tätigkeit bei Dritten** entstanden ist. Die Versicherung zahlt, wenn berechtigte Ansprüche vorliegen und schützt den Versicherten vor den unberechtigten Ansprüchen Dritter.

**Ärzte, Anwälte, Architekten und andere Freiberufler, die Pflichtmitglieder einer Kammer sind**, müssen in Deutschland eine Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Anderenfalls verstoßen sie gegen ihre Berufspflichten und müssen mit Strafzahlungen rechnen. Das hat jüngst das Verwaltungsgericht Mainz im Fall eines Architekten noch einmal klargestellt. Nach Ansicht der Richter **ist eine ausreichende Haftpflichtversicherung geradezu „prägend“** für die freien Berufe.

Gerade größere Projekte mit vielen Beteiligten bergen erhebliche Risiken. Insbesondere bei Architekten **schütze die Versicherung den Bauherren, aber auch den Architekten selbst** bei Haftungsfällen, die existenzielle Folgen für beide Vertragspartner haben könnten. Als Mindestversicherungssumme nannten die Richter je Versicherungsfall 1,5 Millionen Euro für Personenschäden sowie 250 000 Euro für sonstige Schäden.

Im konkreten Fall erlegten die Richter dem störrischen Architekten, der keine Berufshaftpflichtversicherung abschließen wollte, **eine Geldbuße von 1000 Euro** auf. Dabei berücksichtigten sie sowohl die finanzielle Lage des Architekten als auch dessen anhaltende Weigerung, sich zu versichern (VG Mainz Az. BG-A 1/10.MZ).

## REISERÜCKTRITT

## Spätes „nein“ ist okay

Wird dem Kunden eines Reiseveranstalters vom Arzt ein „LWS-Syndrom links“ attestiert, das sich **zwei Monate später als Bandscheibenvorfall** herausstellt, genügt es, wenn er dann die Reise absagt und von seiner Reiserücktrittskostenversicherung die Übernahme der Stornokosten verlangt. Der Betroffene argumentierte, er sei erst nach sechs Arztbesuchen sicher gewesen, die Urlaubsreise nicht antreten zu können. Deshalb müsse seine Versicherung **die in dem Zeitpunkt fälligen Stornogebühren** von 65 Prozent (statt 20 Prozent bei frühzeitiger Absage) übernehmen. Zwar hatte der behandelnde Arzt zunächst mitgeteilt, dass sein Patient schon bei der Erstdiagnose „reiseunfähig“ gewesen sei – ihm zwischenzeitlich aber sogar ausdrücklich zugeraten (OLG Frankfurt/M., Az. 7 U 166/09).

► Iduna Vereinigte Lebensversicherung aG

# Im Härtetest: Iduna Leben



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: die Iduna Vereinigte Lebensversicherung aG. ■

## KOMPAKT

Die gebuchten Bruttobeiträge der Iduna Vereinigte Lebensversicherung aG legten 2009 um 6,67 Prozent auf **1,37 Milliarden Euro** zu. Die Hamburger zählen damit zu den 20 größten Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland.

Rating	Bewertung
<b>Assekurata</b>	<b>A (gut)</b>

SIGNAL IDUNA

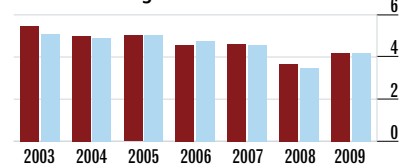
**Fazit:** Die Sicherheitsausstattung der Hamburger ist sehr gut – auch sonst muss sich der Versicherer nicht verstecken.

1

### Nettoverzinsung: steigende Quote

Seit 2007 erzielt die Iduna Leben eine **höhere Nettoverzinsung** ihrer Kapitalanlagen als die Konkurrenz: 2009 betrug die Quote **4,20 (Markt: 4,18) Prozent**. Allerdings nutzte die Iduna Leben dabei die **Bilanzierungshilfe nach § 341b Abs. 2 HGB** und vermied stärker als der Markt Abschreibungen.

Nettoverzinsung in Prozent

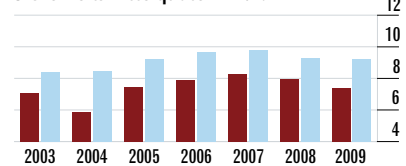


2

### Sicherheitsmittel: hohe Risikotragfähigkeit

Die **Sicherheitsmittelausstattung** der Iduna Leben liegt **unter dem Marktniveau – aber auf sehr gutem Niveau**. Der Rückgang auf **7,41 (Markt: 9,25) Prozent** ist auf die Stabilisierung der Überschussbeteiligung für 2011 zurückzuführen. Der **Ausbau des Eigenkapitals** wird konsequent fortgesetzt.

Sicherheitsmittelquote in Prozent

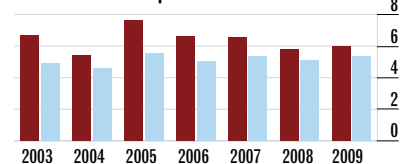


3

### Abschlusskosten: Abstand sinkt

Im **gesamten Betrachtungszeitraum** weisen die Hamburger überdurchschnittlich hohe Abschlusskosten aus – **seit 2006 verringert sich der Abstand zur Konkurrenz** aber **kontinuierlich**. Der Anstieg der Quote auf zuletzt **6,0 (Markt: 5,34) Prozent** erklärt sich aus **verstärkten Vertriebsbemühungen**.

Abschlusskostenquote in Prozent

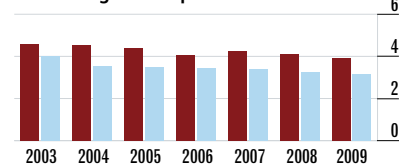


4

### Verwaltungskosten: intakter Trend

Mit Ausnahme von 2007 **sinken auch die Verwaltungskosten der Iduna Leben Schritt für Schritt** – das gilt aber auch für den gesamten Markt. Zuletzt schafften die Hamburger eine **ordentliche Quote von 3,94 Prozent**. Im **Marktdurchschnitt** liegen die Verwaltungskosten allerdings bei nur **3,17 Prozent**.

Verwaltungskostenquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Iduna Leben

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 Härtetest 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

- **Disponibile RfB-Quote.** Disponibile 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

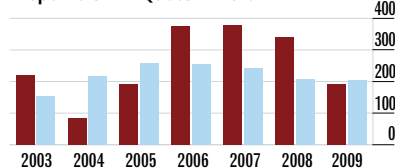


5

#### Disponibile RfB: Möglichkeiten genutzt

Zur **Stabilisierung der Gewinnbeteiligung** können Lebensversicherer die disponiblen Teile ihrer Rückstellungen zur Beitragsrückerstattung einsetzen. Die zuletzt stark reduzierte **Quote von 190,74 (Markt: 205,48) Prozent** ist der Preis dafür, möglichst stabile Gewinnbeteiligungen zu gewähren.

Disponibile RfB-Quote in Prozent

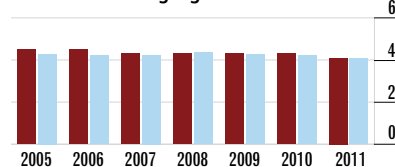


6

#### Gewinne: stabile Beteiligung

Die Hamburger setzen auf eine möglichst stabile laufende Gewinnbeteiligung. In den vergangenen sieben Jahren haben sie nur zweimal ihre Deklaration nach unten angepasst: zuletzt für 2011 auf 4,10 Prozent. Damit liegt die Iduna Leben aber – wie meistens – besser als der Markt (4,07 Prozent).

Überschussbeteiligung in Prozent

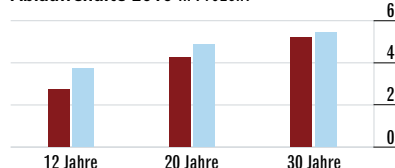


7

#### Ablaufrendite: langfristige Stärke

Altersvorsorge ist kein Kurzläufer – bei der Iduna Leben zahlt sich für Kunden ein langer Atem aus. 2010 betrug die **Ablaufrendite nach 30 Jahren respektable 5,21 Prozent pro Jahr**. Der Markt lag mit 5,44 Prozent knapp drüber – und performt insbesondere bei kürzeren Laufzeiten deutlich besser.

Ablaufrendite 2010 in Prozent

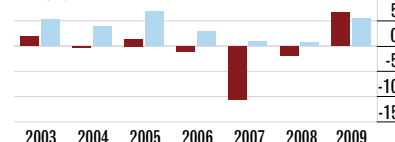


8

#### Wachstum: starker Anstieg

Die **Attraktivität des Versicherers** spiegelt sich in Wachstumskennzahlen wider. 2009 gelang es der Iduna Leben **erstmalig im Betrachtungsraum**, die Konkurrenz zu überflügeln. Ein **starkes Einmalbeitragsgeschäft** hat die Zuwachsrate der gebuchten Prämien auf **6,67 (Markt 5,48) Prozent katapultiert**.

Zuwachsrate gebuchte Bruttoprämien in Prozent

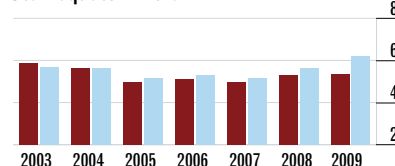


9

#### Storno: besser als der Markt

Ein **Indiz für die Wachstumsnachhaltigkeit** ist die Stornoquote. Seit 2005 liegt sie bei der Iduna Leben niedriger als im Markt: **zuletzt 5,35 Prozent** gegenüber 6,22 Prozent. Allerdings ist der Bestandsabrieb nach laufenden Prämien seit Jahren größer als bei der Konkurrenz.

Stornoquote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Iduna Leben

Datenquelle: Assekurata