

Standpunkt

Same procedure...

Auch im neuen Jahr streitet die Große Koalition um die Gesundheitsreform: Setzen Sie trotzdem auf die PKV

Neues Jahr, alte Verhaltensmuster. Auch 2007 streitet die Große Koalition in Berlin über ihr wichtigstes Reformprojekt – die Gesundheitsreform.

Was längst in trockenen Tüchern hätten sein sollen, **entwickelt sich zu einem schlimmen Possenspiel**. Deutschlands ranghöchster Ökonom, der Wirtschaftsweise Bert Rürup, hat der politischen Führungsrige in einem **Gutachten erläutert**, dass die geplanten Neureglungen **nicht zu einer Mehrbelastung der Länder von mehr als 100 Millionen Euro führen wird**.

Das vermuten – übrigens immer noch – die Bayern. **Sie schießen scharf gegen die Reformpläne** der Gesundheitsministerin Ulla Schmidt. **Dahinter steckt auch wahltaktisches Kalkül** – denn im kommenden Jahr stehen im Freistaat Landtagswahlen auf dem Programm.

Dass ausgerechnet die, die den Gesundheitskompromiss am Wenigsten wollen, draufzahlen sollen, **ist für die Bayern aber nur ein Ärgernis**. Sie fürchten wohl eher

den Zorn der privat krankenversicherten Wähler – hat die PKV doch für den Fall der Gesundheitsreform massive Beitragserhöhungen angekündigt.

Gegen den Wechsel in die PKV spricht das trotzdem nicht. **Das System ist wirtschaftlich gesund, bestätigen die unabhängigen Marktbeobachter des map-reports**. Und die Leistungen sind meist besser als bei den gesetzlichen Kassen. In den vergangenen Jahren getroffene **Maßnahmen zur Erhöhung von Altersrückstellungen beginnen zu greifen (s. Magazin)**. **Noch ein Tipp:** Das Analysehaus Morgen & Morgen bietet Maklern die Möglichkeit, **Tarife nach dem Kriterium der langjährigen Beitragsstabilität zu vergleichen**.

Auch im Jahr 2007 möchten wir vom **FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi** Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, viele Argumente für mehr Erfolg beim Kunden an die Hand geben. **Wir wünschen Ihnen einen guten Start ins neue Jahr**.

INHALT

2-3	Top-Story: Altersvorsorge – Rente à la Carte
4	Magazin: Trends und News
5	Lebensversicherung: Steigende Überschüsse
6	Serie: Homepage – mehr Erfolg im Netz
7	Recht: Aktuelle Trends und Urteile
8-9	Scoring: Victoria Lebensversicherung im Check

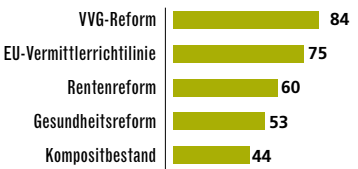
TREND

Reformdruck

Die Mehrzahl der Entscheider in der Versicherungsbranche erwarten Veränderungen im eigenen Geschäft durch neue politische Rahmenbedingungen.

Angaben

in Prozent der Befragten, (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Steria Mummert consulting

VERMITTLERRICHTLINIE

Vollzug im Mai

Das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts ist am **22. Dezember 2006** im Bundesgesetzblatt veröffentlicht worden. Die lange überfällige Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie tritt damit am **25. Mai 2007** in Kraft. Nach Plänen des zuständigen Bundeswirtschaftsministeriums soll parallel dazu auch die Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung (VersVermV) in Kraft treten. Wer bereits als Versicherungsvermittler arbeitet, **hat noch bis zum 31.12. 2008 Zeit, die erforderliche Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung (§34d GewO) bei der zuständigen IHK zu beantragen**.

ALTERSVORSORGE

Leuchtturm PKV

Ungeachtet des Streits um die Gesundheitsreform: **Die PKV ist wirtschaftlich offenbar über den Berg**. Das geht aus Analysen des renommierten Branchendienstes **map-report** hervor. Demnach legten die Kapitalanlagen Ende 2005 auf knapp 119 Milliarden Euro zu. Die Nettorendite kletterte auf 5,12 Prozent – das beste Ergebnis seit 2001. „Die PKV ist ein Leuchtturm im ansonsten maroden Gesundheitssystem“, resümiert der map-report. **Einen neuen Service bietet das Analysehaus Morgen & Morgen: Dort können Makler nun PKV-Tarife auch nach dem Kriterium Beitragsstabilität herausfiltern**.

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
 Geschäftsführer: Helmut Markwort, Frank-Michael Müller, 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.

Rente à la Carte

Wer finanziell für den Ruhestand gerüstet sein will, darf kein unnötiges Risiko eingehen. Eine sofort beginnende Rentenversicherung sichert den Lebensstandard im Alter

Fällige Kapitallebensversicherung, Erbschaft oder Immobilienverkauf: Gerade Kunden kurz vor dem Ruhestand müssen häufig Geldvermögen solide anlegen. Eine clevere Möglichkeit ist die sofort beginnende private Rentenversicherung (PRV). **Die Vorteile liegen auf der Hand:** Sie bietet **bis zum Tod garantierte Zahlungen, die bei der vordynamischen Variante nicht mehr unterschritten werden dürfen.** Bankauszahl- oder Fondsentnahmepläne sind dagegen schwer kalkulierbar.

Zur Sicherheit kommt der Steuervorteil: Die Privatrenten sind nur mit dem Ertragsanteil steuerpflichtig. **Andere Anlagen leiden jetzt noch stärker unter dem halbierten Sparerfreibetrag.**

Flexible Senioren. Doch die Lebensumstände des modernen Ruheständlers haben sich gewandelt. Einmalausgaben gewinnen an Bedeutung. Werden die Zahlungen aus der privaten Rente nicht zur Deckung des Lebensunterhalts benötigt, **werden die Menschen im Ruhestand auch wieder zu Sparen und Wiederanlegern.**

Das Geld wird dann zurückgelegt für die nächste große Reise, das neue Auto oder die Unterstützung der Enkel. **Verdeutlichen Sie Ihren Kunden: Steuerlich ist das keine gute Wahl.** Denn die Erträge der Wiederanlage unterliegen erneut der Besteuerung.

Verrentung für die Generation 45plus.

Das lässt sich mit einer **Universal-Life-Police** vermeiden. „Solche Produkte kombinieren Rentenzahlungen und Kapitalentnahmen und passen sich an die eigenen Bedürfnisse an“, sagt Skandia-Vorstand Sven Enger.

Für Sie als Vermittler eröffnet sich damit eine **neue Zielgruppe:** Nicht erst kurz vor dem Ruhestand, sondern schon viel früher kann über die Verrentung von Kapital für die Altersvorsorge nachgedacht werden.

Canada Life sieht für ihren flexiblen Kapitalplan vor allem die Generation 45+ als Zielgruppe. „Angesparte Beträge etwa aus ablaufenden Lebensversicherungen, Abfindungen, Boni, und Erbschaften können für die private Altersvorsorge eingesetzt werden“, sagt Bernhard Rapp von Canada Life.

Renditechancen nutzen. Der frühere Abschluss solcher Versicherungen verbessert auch die Renditechancen der Policen. Die Fondskonzepte spielen dann ihre Vorteile. „Vor allem Kunden, die sich erst sehr spät um ihre Altersvorsorge kümmern, verlangen ein renditestarkes Investment“, sagt Enger.

KOMPAKT

- ✓ **Doppelte Chance.** Renditechancen mit einer steuerlich interessanten Rentenpolice für Einmal-Anlagen nutzen.
- ✓ **Anbieter.** Universal-Life-Policen von Canada Life und Skandia für die Generation 45+.
- ✓ **Flexibilität.** Flexible Ein- und Auszahlungen werden Bedürfnissen moderner Ruheständler gerecht.
- ✓ **Risiko.** Kunden, die auf Nummer sicher gehen, können Garantiefonds-Konzept nutzen.
- ✓ **Steuer-Perspektive.** Weitere Steuervorteile, wenn 2009 die Abgeltungssteuer greift.

NÜRNBERGER

NÜRNBERGER
Fondsgebundene ZulagenRente® Doppel-Invest

Mehr Rente, viel mehr Rente ...

... durch ein neues innovatives Garantie-Sicherungsverfahren, das im Zusammenspiel mit einem Garantiefonds eine bisher in der Branche unerreicht hohe Fondsquote ermöglicht. Zusätzlich zur Erhöhung der Aktienquote und der Renditechancen wird ein weiterer Aktienfonds oder ein Fondsdepot eingesetzt (Doppel-Invest).

Doppelte Chancen also für Sie und Ihre Kunden!

Kontakt und Sofortinfo:
Roland Weiß
Telefon (0911) 531-2345, Fax - 812345
NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE
Vertrieb Support M
Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
supportm@nuernberger.de, www.nuernberger.de



Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



Altersvorsorge

Absicherung möglich. Höhere Rendite, höheres Risiko: Kunden, denen klassische Fondskonzepte zu heikel sind, können Sie mit **Garantiefondskonzepten** gewinnen. Sowohl Skandia wie auch Canada Life bieten entsprechende Lösungen an.

Der Skandia Portfolio Navigator bietet dem unabhängigen Vermittler zudem ein institutionelles Asset Management für jeden einzelnen Kunden. „Das ist nicht nur unter dem Gesichtspunkt des Investments von Bedeutung, sondern gegebenenfalls auch unter dem der Haftung“, sagt Jens Birkenbeul, Leiter Marketing der Skandia.

Flexible Ein- und Auszahlungen. Überzeugen können Sie Ihre Kunden mit der **großen Flexibilität der Produkte.** Neben der Einmalanlage sind auch **Zuzahlungen ab 2500 Euro** möglich. Der **Rentenbeginn kann bis zum 85. Lebensjahr hinausgezögert werden.** Die Aufschubzeit beträgt fünf Jahre ab der ersten Einzahlung. **Auch Teilverrentungen können genutzt werden.**

Natürlich sind auch vorzeitige Kapitalentnahmen möglich. Ausgezeichnete Investmentfonds und kostenlose Wechsel ermöglichen eine sichere und renditestarke Kapitalanlage. Abgerundet werden die Produkte von Skandia und

Canada Life durch die **Absicherung von Hinterbliebenen und durch zahlreiche Steuervorteile.**

Brisanter Plan. Schon bald soll die Spekulationssteuer durch eine **pauschale Abgeltungssteuer** ersetzt werden. Die Neuregelung soll 2008 in Kraft treten.

Noch verhandelt die Große Koalition in Berlin über die Details der neuen Pauschalsteuer – doch die Eckpunkte stehen bereits: **Auf Zinsen, Dividenden sowie Gewinne aus Wertpapieren wie Aktien oder Fonds** müssen im kommenden Jahr voraussichtlich 30 Prozent an den Fiskus abgeführt werden. **Ab 2009 gilt dann ein pauschaler Steuersatz von 25 Prozent.**

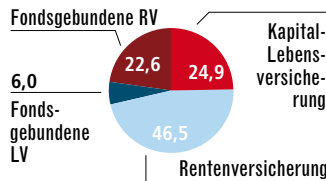
Vorteil für Rentenpolicen. Mit der Zahlung ist die Steuerschuld des Anlegers für seine Kapitalerträge komplett abgegolten. Da **Lebens- und Rentenversicherungen** aller Voraussicht nach nicht unter die neuen Regelungen fallen werden, sind sie die Gewinner der Steuerpläne.

Konkurrierende Vorsorgeprodukte wie etwa Fondssparpläne müssten herbe Einbußen in der Nachsteuer-Rendite hinnehmen. **Das wird den Fondspolicen weiteren Auftrieb geben.**

Klassiker vorn

Die meisten Anleger setzen bei ihrer privaten Altersvorsorge auf die klassische Rentenversicherung – **Fondspolicen werden immer beliebter.**

Neuzugang an kapitalbildenden Policen
Anzahl in Prozent, 1. Hj. 2006



Quelle: GDV

Produkte im Vergleich

Die Versicherungsunternehmen Canada Life und Skandia bieten mit ihren Life-Cycle-Policen ein hohes Maß an Flexibilität. Je nach Bedürfnis und Lebenssituation können die Einmalzahlungen um weitere Zuzahlungen ergänzt werden. Der Rentenbeginn kann bis zum 85. Lebensjahr aufgeschoben werden. Auch Teilverrentungen sind möglich.	Produktmerkmale (Auswahl)	Canada Life Flexibler Kapitalplan	Skandia Vermögenspolice
	Einmalzahlung	Ab 20 000 Euro	Ab 10 000 Euro
Zuzahlungen	Ab 2500 Euro	Ab 2500 Euro	Ab 2500 Euro
Mindestaufschubzeit	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre
Spätester Rentenbeginn	85 Jahre	85 Jahre	85 Jahre
Garantiefondskonzept	ja	ja	ja
Anlagemanagement	ja	ja	ja
Optionen zu Rentenbeginn	Kapitalabfindung oder lebenslange Rente Marktoption: Zugriff auf die beste für Canada Life verfügbare Rente am Markt Umschichtung in Publikumsfonds	Konventionelle Rente Garantiefonds-Verrentung Anteilige Garantiefonds-Verrentung	
Steuervorteile	Steuroptimierte Kapitalübertragung während der Aufschubzeit an die Angehörigen Besteuerung lebenslanger Rentenzahlungen Mit dem Ertragsanteil während der Ansparphase sind Zinsen und Dividenden steuerfrei	Nutzung des Steueraufschubs und des niedrigeren Steuersatzes in der Rentenbezugsphase Besteuerung lebenslanger Rentenzahlungen Mit dem Ertragsanteil Bei Kapitalauszahlungen müssen nur 50% der Erträge versteuert werden, 12jährige Laufzeit und Vollendung des 60. Lebensjahres vorausgesetzt	

PRODUKTWELT

Neuer Rürup-Tarif

Hohe Garantieleistungen verspricht die **Kölner Pensionskasse** für ihre BASISRENTE. Der neue Rürup-fähige Tarif versichert die steuerlich geförderte Altersrente, eine Beitragsbefreiung bei Erwerbsminderung und auf Wunsch auch eine Hinterbliebenenrente (50 oder 60 Prozent). Durch eine Satzungsänderung versichern die Kölner nun auch Angehörige der freien Berufe und deren Familienangehörige (mit eigenem Einkommen).

Weniger Beiträge

Bezahlbar auch im Alter: Die **DebeKa** will den Beweis antreten und hat die Beiträge zur privaten Krankenversicherung für Versicherte ab 80 Jahren gesenkt. Betroffen sind 50 000 Kunden. Sie profitieren davon, dass die in den 90er Jahren von der PKV und dem Gesetzgeber entwickelten Maßnahmen zur Aufstockung der Altersrückstellung der Versicherten nun greifen. Zusätzlich angespartes Kapital stabilisiert die Beiträge ab dem 65. Lebensjahr.

Mit Garantie

Garantiert flexibel: Die **Gothaer Versicherung** hat ihre fondsgebundene Rentenversicherung „VarioRent plus“ mit zusätzlichen Tarifmerkmalen ausgestattet und damit die Flexibilität gerade für jüngere Versicherte verbessert. Für Kunden, die zusätzlich Wert auf eine garantierte Verzinsung legen, bietet die Gothaer die VarioRent-Police ab sofort auch in der Variante als klassische Rentenversicherung mit Garantiezins an.

GELDANLAGE

Verdienen mit Beton

Noch immer sind in Deutschland REIT's – börsenfähige Immobilien trusts – nicht zugelassen. Private Anleger können dennoch in diese attraktive Anlageklasse investieren. **Union Investment** hat seinen am 1. Juni 2006 aufgelegten Fonds UniReits nun auch für Privatkunden geöffnet. **Bisherige Wertentwicklung: mehr als 20 Prozent in sechs Monaten.** Investoren partizipieren über den Fonds an Unternehmen, die Immobilien entwickeln, vermieten, verwalten und damit handeln. **Das Fondsvermögen wird überwiegend in weltweit anliegende Reits investiert.**

Dread-Disease

Attraktive Alternative

Chance für Vermittler – die finanzielle Absicherung von schweren Krankheiten ist auch in Deutschland zunehmend gefragt

Schlaganfall, Herzinfarkt, Krebs: Die Versicherungsbranche gibt langsam ihre Zurückhaltung bei der Entwicklung so genannter Dread-Disease-Policen auf. Das Ratinghaus Franke & Bornberg meldet vier neue Tarife, die den Analysten zur Prüfung vorliegen.

Das Konzept. Die Idee, das Risiko schwerer Krankheiten abzusichern, ist in Deutschland mit gerade einmal 100 000 Policen noch wenig verbreitet. Je nach Vertragsausgestaltung zahlt die fondsgebundene Rentenversicherung, wenn eine lebensbedrohende Krankheit diagnostiziert wird – unabhängig von der Heilungschance.

Dread-Disease-Policen eignen sich als Ergänzung oder als Alternative zur Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung –

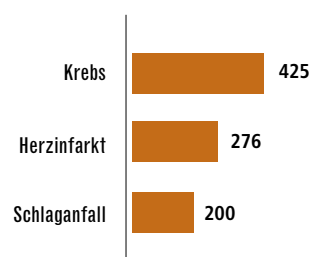
zumal die Versicherer zunehmend BU-Verträge ablehnen. Makler-Tipp: Besonders Selbstständige haben bei der BU oft schlechte Karten

Die Anbieter: Den Markt in Deutschland teilen sich derzeit im Wesentlichen neun Anbieter auf: Canada Life, DBV-Winterthur, Generali, Gothaer, LV 1871, Quantum, Skandia, Dialog, Swiss Life.

Die Produkte: Die Versicherer bieten Policen mit unterschiedlichem Leistungskatalog an. Zwischen vier und 36 schwere Krankheiten lassen sich derzeit versichern. Vermittler sollten ihre Kunden aber zum Abschluss eines umfassenden Leistungspakets raten.

Alternative: Canada Life bietet jetzt auch eine Grundfähigkeitsversicherung an. Statt einer definierten Krankheit wird der Verlust von Fähigkeiten (Laufen, Hören) abgesichert.

Neuerkrankungen in Deutschland in Tausend pro Jahr



Quellen: Robert-Koch-Institut, Deutsche Herzstiftung

PKV

Wechsel vorbereiten

Von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung: Wer **wechselwillig** ist, aber noch nicht die Einkommensvoraussetzungen erfüllt, kann trotzdem schon heute bei der **Barmenia Krankenversicherung** einen BestFuture-Tarif abschließen. Der Vorteil: Sobald der Kunde wechseln darf, beginnt der vereinbarte Barmenia-Tarif **ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeit.**

VERTRIEB

Weniger Krankentage, mehr psychische Erkrankungen

Der Krankenstand in Deutschland hat sich seit Beginn der 90er Jahre fast halbiert: 2006 fehlten die Beschäftigte zwischen Januar und Oktober durchschnittlich 10,6 Kalendertage (Quelle: BKK Bundesverband). Alle Krankheitsarten sind rückläufig – mit Ausnahme psychischer Erkrankungen. **Im Vergleich zu 1991 ist hier die Zahl der Fehltagetage um 33 Prozent gestiegen.**

Psychische Erkrankungen sind inzwischen die vierthäufigste Ursache für Arbeitsunfähigkeit. **Seit 1976 steigen aber nicht nur die Fehltagetage wegen psychischer Erkrankungen kontinuierlich.** Auch im stationären Bereich spiegelt sich diese Entwicklung wider. Die Zahl wegen psychischer Krankheiten behandelter Patienten ist in den vergangenen zwanzig

Jahren um rund 150 Prozent angewachsen. Bei Männern wurden die psychischen Störungen fast zur Hälfte durch Alkoholmissbrauch ausgelöst, bei Frauen überwiegen Depressionen und Belastungsstörungen.

Vermittler sollten prüfen, ob die privaten Krankenversicherungen oder BU-Policen ihrer Kunden **das Risiko psychischer Erkrankungen ausreichend abdecken.**

Was der Nutzer nicht kennt

Wer übers Internet neue Kunden gewinnen und alte binden möchte, muss seinen Kunden den virtuellen Besuch leicht machen

Immerhin nutzt laut TNS Infratest gut jeder zweite Deutsche regelmäßig das Internet als Informations- oder Kommunikationsmedium. **Doch geliebt wird das Netz deshalb noch lange nicht.** Für viele Nutzer stellt sich der Webaufenthalt nicht als geschmeidiges Surfen dar, **sondern eher als Hindernislauf oder Orientierungsmarsch. Gute Internetauftritte verhindern das.**

Gewohnheiten. Kurse, Nachrichten, Preise, Produktinformationen, Onlinerechner, Empfehlungen, Lexika und Glossare, Ratings, Kontakt- und Abschlussmöglichkeiten – das ist die Welt der Infonutzer. Sie wissen, was sie wollen und sind schnell in ihrem Urteil. **Laut der ARD/ZDF-Online-Studie 2006 verfügt der heutige Onliner immerhin über sechs Jahre Interneterfahrung.** In dieser Zeit prägen sich Anwendungsmuster aus, die für erfolgreichen Webvertrieb Gesetz sind.

Geduld. Langmut ist im Internet eine seltene Tugend. Und die Nutzer kennen sich gut aus. Sie wissen, was sie erwarten dürfen. **Die Hauptregel: Schnelligkeit ist Trumpf – technisch und inhaltlich.** Wer dem Nutzer nicht binnen Sekunden die Chance gibt, seine Infos zu finden, wird weggeklickt. **Hauptkritikpunkte:**

- zu lange Ladezeiten (zu große Bilder und Graphiken, Programmierfehler)
- unübersichtliche Menüstruktur (zu viele Klicks bis zum Thema)
- zu wenige Einstiegshilfen (z.B. Suchfunktionen)
- nicht internetgerecht aufbereitete Inhalte (z.B. zu lange Texte)
- keine Orientierungshilfen in den Untermenüs und Seiten (z.B. Breadcrumbs)
- falsche oder nicht aktuelle Links

- fehlende Kontaktmöglichkeiten
- zu lange Seiten – zu viel scrollen
- keine Hinweise und Verlinkungen auf Quellen und weiterführende Infos.

Nachholbedarf. In einer Studie der Uni München beklagen sich **gut 60 Prozent der Nutzer über unverständlich strukturierte Webseiten.** Im Schnitt geben Websurfer einer Homepage deshalb lediglich **25 Sekunden Zeit**, um sie zu begutachten. Nach maximal drei bis vier Klicks erwarten die Suchenden ihre Informationen.

KOMPAKT

- ✓ **Gelernte Muster.** Sechs Jahre durchschnittliche Interneterfahrung – User entwickeln Gewohnheiten.
- ✓ **Schnelles Medium.** Geduld gehört nicht zu den Tugenden von Internetnutzern. Schnelle Webseiten auf hohem technischen und inhaltlichem Niveau sind Pflicht.
- ✓ **Treue.** Acht von zehn Nutzern kehren zu den Seiten zurück, mit denen sie zufrieden sind.
- ✓ **Auf einen Blick.** Der Seitenaufbau muss klar gegliedert sein. Einstiegshilfen geben.

ERFOLG IM NETZ

Eine Gemeinschaftsaktion von
FOCUS-MONEY-Versicherungsprofi und Maklerseite.de

Usability. Die gute Nachricht: Das britische Meinungsforschungsinstitut Mori fand heraus, dass 83 Prozent der

Nutzer zu den Seiten zurückkehren, mit denen sie zufrieden waren. **Deshalb gilt: Seitenaufbau und Struktur müssen konkret geplant werden. Im Zweifel nicht zu viele, dafür aber klar gegliederte Infos anbieten.**

Ausschnitt. Die Welt des Internets wird durch die Bildschirmgröße begrenzt. Die Besucher **erwarten trotzdem alle wichtigen Infos auf einen Blick.** Bieten Sie Orientierung mit Icons und Breadcrumbs, setzen Sie auf Einstiegshilfen durch Volltextsuche oder Verlinkungen.

Texte sollten übersichtlich mit Überschriften, Zwischentiteln, Fettungen oder Bulletpoint-Zusammenfassungen gestaltet sein. **Langen Texten sollte eine Kurzgliederung mit Verlinkungen zu den Abschnitten vorangestellt werden.**

Professioneller Webservice mit Bonus

Leser des Focus-Money-Versicherungsprofi können sich mit dem Webservice von www.maklerseite.de ihren Internetauftritt zum Vorzugspreis erstellen. Sie erhalten das volle Leistungsspektrum des **maklerseite.de-Profipaketes*** und sparen 50 Euro bei der Ersteinrichtung. Einfach das Kennwort Versicherungsprofi angeben und Vorteil nutzen.

Einfach hier klicken. <http://www.maklerseite2.de>

● **Profipaket:** moderne Layouts, freie Farbwahl, CMS, Redaktionservice, Webstatistik, Newsletteranbindung, Telefonsupport etc.

● **Bonus:** Wird Ihnen automatisch nach Zahlungseingang und Ablauf der gesetzlichen Rückgabefrist von 14 Tagen nach Bestellung erstattet.

● **Preise:** Profipaket 29,50 Euro netto/Monat (Einrichtung einmalig 149 Euro netto), alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt. bei jährlicher Vorauszahlung.

● **Web-Strategie-Hotline:** Das Team der maklerseite.de steht allen Abonnenten des Versicherungsprofis für Rückfragen zur Verfügung.

● **Einfach anrufen:** 0221-93800-141 oder per E-Mail an versicherungsprofi@maklerseite.de

Steigende Überschüsse

Gewinndeklaration 2007: Die Talsohle ist durchschritten. Die Lebensversicherer verzinsen die Spareinlagen ihrer Kunden wieder großzügiger

Vorsorgesparer, die auf Kapitallebensversicherungen oder private Rentenversicherungen setzen, können aufatmen: Zwar hat der Gesetzgeber den Garantiezins auf die Spareinlagen für 2007 um einen halben Prozentpunkt auf 2,25 Prozent gesenkt, die **jährlichen Gewinndeklarationen** belegen aber, dass die Branche ihre Krisenjahre endgültig überwunden hat. **Der Trend bei der Verzinsung der Versichertengelder ist positiv – die Überschussbeteiligungen steigen wieder.** Ein guter Anlass: Vermittler sollten die Vorzüge des Vorsorgeklassikers Lebensversicherung offensiv verkaufen.

Attraktive Rendite. Nach der Rückwärtsralley der letzten Jahre haben die meisten Anbieter für 2007 eine Überschussbeteiligung auf Vorjahresniveau oder höher angekündigt. Der Marktdurchschnitt für das kommende liegt bei knapp 4,3 Prozent. Gegenüber vergleichbar sicheren Kapitalanlagen punktet die Lebensversicherung. So werden beispielsweise Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit derzeit nur mit vier Prozent verzinst.

Sterbefall. Nicht nur die Rendite zählt. Mit der Kombination von Überschussbeteiligung als Dividende und **Sicherheit für Hinterbliebene** ist der Vorsorgeklassiker konkurrenzlos in seiner Risikoklasse.

Steuerabwehrwaffe. Gewinne aus zuteilungsreifen Policen sind ab dem 60. Lebensjahr nur zu 50 Prozent steuerpflichtig. Die andere Hälfte des Kuchens bleibt vom

Fiskus verschont.

Machen Sie Ihrem Kunden klar: Erträge aus Banksparkplänen werden, nach Abzug des Sparerfreibetrags von mittlerweile nur noch 750 Euro, voll mit dem persönlichen Satz versteuert. Noch besser: In der Variante private Rentenversicherung (PRV) **wird ab dem 65. Lebensjahr nur ein pauschalierter Ertragsanteil in Höhe von 18 Prozent versteuert.** Konkret: Bei Zinseinkünften von monatlich 500 Euro **spart ein Lebensversicherter (Steuersatz: 30 Prozent) 1200 Euro Zinsertragssteuer im Jahr.**

Keine Nullrunden. Rente bedeutet Sicherheit. Mit den monatlichen Auszahlungen können die laufenden Lebenshaltungskosten bestritten werden. **Die empfehlenswerteste Variante ist die vieldynamische Rente (s. Topstory).** Nur sie bietet gleichzeitig Schutz vor Inflation und vor Rentensenkungen, wenn die Erträge des Versicherers zeitweise schwächer ausfallen. Somit sind Nullrunden ausgeschlossen.

Kennzahlen kennen. Trotz des positiven Trends: Raten Sie Ihren Kunden, nicht nur auf die Überschussbeteiligung zu schießen. **Alle Anbieter sollten auch unter den Aspekten Ablaufleistung (Kapitalanlage, Kostenstruktur) und Finanzstärke beurteilt werden.** Die höchste Verzinsung der Einlagen ist wertlos, wenn das Unternehmen in 20 oder 30 Jahren sein Renditeversprechen nicht einlösen kann. ■

KOMPAKT

- ✓ **Verzinsung.** Garantiezins plus Überschussbeteiligung bringen höhere Renditen als vergleichbar sichere Produkte
- ✓ **Fiskus.** Auch nach dem Fall des Steuerprivilegs greift der Fiskus auf nur 50 Prozent der Gewinne zu.
- ✓ **Ruhestand.** Lebensversicherung als ewige Rente mit Inflationsschutz.
- ✓ **Anbieter.** Ablaufleistung und Finanzkraft als Argument für Zukunftssicherheit.

Überschussbeteiligen 2007

Die Tabelle zeigt die Anbieter mit den höchsten Überschussbeteiligungen 2007.

Gesellschaft	Gesamtverzinsung in % 2007	2006	Veränderung in Prozentpunkten	Marktanteil 2005 in %
Europa	5,4	5,4	0	0,41
Debeka	5,1	5,1	0	3,78
Volkswohl	5,0	5,0	0	1,08
Asstel	4,8	5,1	-0,3	0,31
Provinzial Rheinland	4,7	4,5	+0,2	1,67
HanseMerkur	4,6	4,0	+0,6	0,15
Continental	4,6	4,6	0	0,77
Deutscher Ring	4,5	4,1	+0,4	0,84
Allianz Leben	4,5	4,5	0	13,62
R+V Leben AG	4,5	4,5	0	4,38

Quelle: eigene Recherche

Die Tabelle zeigt, welche Gewinnbeteiligung die größten Anbieter in Markt zahlen.

Gesellschaft	Bruttobeiträge in Mio. EUR	Gesamtverzinsung in %	Veränderung*
Allianz Leben	11.787,06	4,5	0
AachenMünchener	3.468,16	4,25	0
R+V Leben AG	3.277,24	4,5	0
Hamburg-Mannheimer	3.062,94	4,2	0
Deutscher Herold	2.882,89	3,8	0
Debeka	2.452,44	5,1	0
Volkspfürsorge	2.371,05	4,3	+0,2
Victoria	2.157,65	3,6	+0,2
AXA	2.051,36	4,0	+0,5
Bayern-Versicherung	1.866,02	4,1	0

*gegenüber 2006 in Prozentpunkten

Quelle: eigene Recherche

▶ Aktuelle Rechtsfragen und Urteile

Expertenrat

Vermögensschadenhaftpflicht für Finanzvermittler



Beschlagen im Maklerrecht:
Dr. Philipp Härle von der renommierten Kanzlei Tilp

Für Vermittler von Finanzprodukten ist die Frage wichtig, ob sie ihre Risiken über eine Vermögensschadenhaftpflicht abdecken können – und welche Pflichten sie im Falle eines Schadens haben. Interessant ist hier eine Entscheidung des OLG Köln (Az. 9 U 210/05).

Der Versicherungsnehmer hatte als Finanzdienstleister eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen. Er beschäftigte sich mit Anlageberatung und Vermögensverwaltung. Er wurde von seinen Kunden auf Schadensersatz aus Vermögensverwaltungsanträgen in Anspruch genommen. Der Versicherer leistete nicht, da der Versicherungsnehmer den Schadensfall erst nach mehreren Monaten und damit verspätet angezeigt hatte und die Vermögensverwaltung aufgrund einer Risikoausschlussklausel nicht versichert sei.

Obliegenheitspflichten. Das OLG hat nun aber entschieden, dass der Versi-

cherer zahlen muss. **Leistungsfreiheit wegen Obliegenheitsverletzung aufgrund der verspäteten Anzeige** sei nicht gegeben. Voraussetzung ist, dass der Versicherungsnehmer vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt hat. Vorsatz komme



Was Härle rät

nicht in Betracht, da der Versicherungsnehmer davon ausgegangen sei, dass sein Anwalt alles Erforderliche veranlassen werde.

Entlastungsbeweis. Bei grober Fahrlässigkeit kann der Versicherungsnehmer den Entlastungsbeweis führen (§ 6 III 2 VVG). Das war hier der Fall, da der Versicherer nicht behauptet hat, dass er bei rechtzeitiger Anzeige etwas unternommen hätte, was ihm durch die verspätete Anzeige nicht mehr möglich gewesen wäre. Ferner habe eine Auslegung der Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) ergeben, dass der Aus-

schluss in der Klausel „... Vermittlung ... von Geld-, Grundstücks- oder anderen wirtschaftlichen Geschäften“ nicht die Vermögensverwaltung umfasse, da die AVB an anderer Stelle **ausdrücklich zwischen Vermittlung und Vermögensverwaltung differenzieren.**

Planung. Es empfiehlt sich vor Abschluss eines Vermögensverwaltungsvertrages genau zu vereinbaren, auf welche konkrete Tätigkeit sich die Versicherung beziehen soll. **Auch sollte die Pflicht, einen Schadensfall unverzüglich anzuzeigen, Ernst genommen werden.** Denn nicht immer wird dem Versicherungsnehmer wie in diesem Fall die Führung des Entlastungsbeweises gelingen.

WASSERSCHADEN

Konflikt vermeiden

Zwischen Mitgliedern einer Wohnungseigentümergeinschaft besteht eine besondere Verbindung und Treuepflicht. Die Folge: Im Falle eines Wasserschadens muss sich der geschädigte Wohnungseigentümer nicht an den Verursacher, sondern **an den gemeinsamen Gebäudeversicherer halten** – das erspart unerquickliche Auseinandersetzungen (BGH, Az. ZR 62/06).

FÜHRERSCHEIN

Rechtsschutz für fortgesetzte Verkehrsverstöße?

Muss die Rechtsschutzversicherung zahlen, wenn ein Verkehrssünder vor Gericht seinen Führerschein einklagen will? Der BGH hat entschieden, dass beim Entzug der Fahrerlaubnis wegen Erreichens der 18-Punkte-Grenze infolge wiederholter Verstöße gegen straßenverkehrsrechtliche Vorschriften oder Strafgesetze **für das Verwaltungsverfahren gegen den Entziehungsbescheid Anspruch auf De-**

ckungsschutz aus einer Rechtsschutzversicherung besteht – aber nur, wenn der erste maßgebliche Verstoß innerhalb des versicherten Zeitraums liegt. Jede einzelne Verkehrsordnungswidrigkeit oder Straftat ist ein selbstständiger Rechtsschutzfall. Allerdings kommen die Fälle nicht in Betracht, die länger als ein Jahr vor Beginn des Versicherungsschutzes zurückliegen (BGH, Az. IV ZR 153/05).

PRODUKTE

Direktversicherung insolvenzgeschützt

Hat ein Arbeitnehmer ein „eingeschränkt unwiderrufliches Bezugsrecht“ an einer Direktversicherung zur betrieblichen Altersversorgung, **muss er den Rückkaufswert der Police nicht dem Insolvenzverwalter freigeben.**

In einem vor dem Landesarbeitsgericht Hamm verhandelten Fall machte der bisherige Arbeitgeber Pleite und

der Beschäftigte wurde von dem Betrieb übernommen, der die Geschäfte weiterführte. Die Lebensversicherung hatte im Zuge der Insolvenz den Rückkaufswert beim Amtsgericht hinterlegt. Das Gericht stellte nun fest, dass dem Arbeitnehmer ein „Aussonderrrecht“ zustehe, er also seinen Anspruch behält (LAG Hamm, 4 Sa 629/06).

Tippen wichtiger

Kann eine Angestellte wegen chronischer Gelenkentzündung nicht mehr die Tastatur bedienen, steht ihr Rente aus der privaten BU-Versicherung zu. **Dies gilt auch dann, wenn die Schreibearbeit weniger als 50 Prozent ausmacht.** Die mehr als 50 Prozent Arbeitszeit, die auf das Lesen am Bildschirm entfallen, können keine Ablehnung rechtfertigen (OLG Hamm, Az. 20 U 70/05).

Victoria

Im Härtetest: Victoria



Vorsorgeklassiker Lebensversicherung – wer verdient das Vertrauen Ihrer Kunden? Jetzt aktuell mit den neuen Zahlen der Experten des map-reports

Überschussbeteiligung: Sie ist für viele Kunden immer noch das entscheidende Kriterium für die Auswahl einer Versicherung. Nach ein paar mageren Jahren haben jetzt viele Versicherer den Wert für 2007 ein wenig angehoben. Doch die jährliche Gewinn-deklaration ist für kritische Vermittler und ihre Kunden nur eine unter vielen wichtigen Zahlen.

Marktvergleich. Der Versicherungsprofi veröffentlicht deshalb in jeder Ausgabe die detaillierte Analyse einer Versicherung. Berücksichtigt wer-

den dabei acht aussagekräftige Kennzahlen. Die Experten von map-report fragen die benötigten Daten regelmäßig direkt bei den Versicherern ab. Nicht immer sind die Unternehmen kooperativ. map-report greift dann auf Bilanzdaten der Versicherer und Zahlen der Finanzaufsicht BaFin zurück.

Bewertung. Die Grafiken und Erläuterungen sollen Ihnen diesmal helfen, die Leistungsfähigkeit der Victoria im Vergleich zur Konkurrenz zu beurteilen – damit Sie Ihre Kunden optimal beraten können.

KOMPAKT

Die Victoria kam im Jahr 2005 auf einen Marktanteil von 3,00 Prozent – 0,36 Punkte weniger als im Vorjahr und sogar 0,73 Punkte weniger als 2003. Gebuchte Beiträge (2005): 2,16 Milliarden Euro. **Das Urteil der Rating-Agenturen:**

Rating	Bewertung
S&P	A+ (sehr gut)
map	m- (befriedigend)

VICTORIA

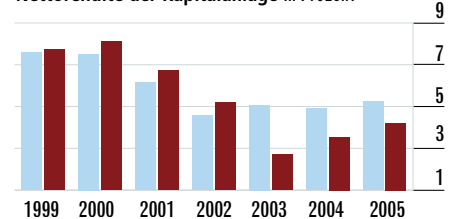
Fazit: Die Ergo-Tochter kann auf keinem Feld so richtig glänzen.

1

Nettorendite: schwacher Wert

Bei der Verzinsung der Kapitalanlagen bleibt die Victoria zum dritten Mal in Folge hinter dem Markt zurück – sie erreichte 2005 gerade mal **4,21 Prozent (Durchschnitt: 5,23 Prozent)**. Kleiner Trost: Der Abstand zur Konkurrenz war 2003 und 2004 mit 2,36 bzw. 1,37 Prozentpunkten noch deutlich größer.

Nettorendite der Kapitalanlage in Prozent

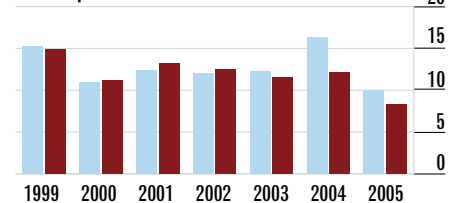


2

Abschlusskosten: positiver Trend

Durchschnittlich oder knapp darunter: Die Victoria liegt bei den Abschlusskosten gut im Wettbewerb. Zuletzt war die Quote mit 8,37 Prozent erneut niedriger als im Marktschnitt (10,02%) – wie auch schon in den beiden Vorjahren. Allerdings ging der Marktanteil auch spürbar zurück.

Kostenquote in Prozent

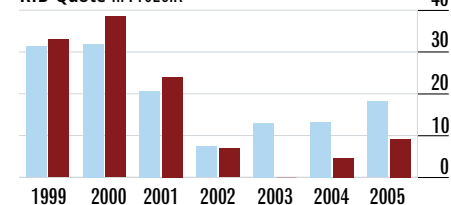


3

RfB-Quote: magere Zahlen

Totalausfall 2003, ein Drittel des Marktwerts 2004, die Hälfte 2005: Die Victoria kommt von ganz unten. Zuletzt lag die RfB-Quote bei **9,16 Prozent (Schnitt: 18,1 Prozent)**. Für Kunden nicht unwichtig. Denn Gutschriften und Rückerstattungen werden auch aus den RfB-Rückstellungen gespeist.

RfB-Quote in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Victoria.

Quelle: map-report



LEXIKON

Die Grundlagen der ermittelten Kennzahlen

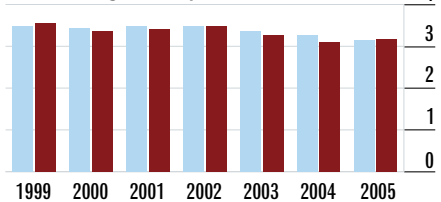
- **Nettorendite.** Die Kennzahl ergibt sich aus dem Nettoergebnis der Kapitalanlagen in % des mittleren Jahresbestands an Kapitalanlagen.
- **Kostenquote.** Abschluss- und Verwaltungsaufwendungen (brutto) in % der verdienten Bruttobeiträge.
- **RfB-Quote.** Aufwendungen für Beitragsrückerstattungen in % der verdienten Bruttobeiträge.
- **Stornoquote.** Rückkäufe und Umwandlungen in beitragsfreie Versicherungen plus sonstige vorzeitige Abgänge in % der mittleren Bestandssumme.
- **Ablaufrendite.** Erreichte Rendite nach 20 Jahren Laufzeit. Vertragstyp: Journalist, Nichtraucher, Eintrittsalter 30 Jahre, jährlich vorschüssige Einzahlung von 1200 Euro, 100 % Todesfallleistung.
- **Überschussbeteiligung.** Laufende Verzinsung der Versichertenguthaben (Rechnungszins + Zinsgewinn) in % fälliger Überschüsse.

4

Verwaltung: auf Branchenniveau

Meistens ein bisschen drunter, selten ein bisschen drüber. Bei der Verwaltungskosten bewegen sich die Düsseldorf auf Branchenniveau. 2005 lag der Wert mit 3,16 Prozent etwa gleichauf mit dem Marktschnitt von 3,14 Prozent. Je niedriger die Kosten, desto mehr bleibt für die Kapitalanlage übrig.

Verwaltungskostenquote in Prozent

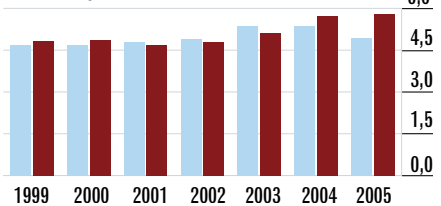


5

Storno: mehr Abgänge

2005 war der Versicherer schlechter als der Markt. Lag die Stornoquote 2001 bis 2003 niedriger als im Durchschnitt, **kehrten zuletzt mehr Kunden dem Versicherer den Rücken** – 2005 waren es 5,78 Prozent (Schnitt: 4,93 Prozent). Niedrige Stornoquoten deuten auf **gute Beratung und Leistungen** hin.

Stornoquote in Prozent

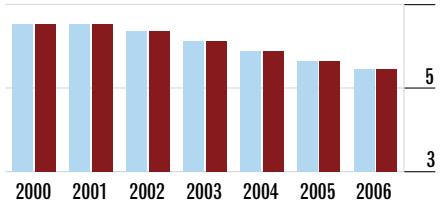


6

Ablaufrendite: karge Ausbeute

Die Victoria bleibt hier **in aller Regel hinter dem Branchenschnitt** zurück. Kunden, deren 20jährige Police 2006 auslief, kamen auf eine Verzinsung von nur 4,97 Prozent – gegenüber 5,45 Prozent im Markt. Der Abstand hat sich damit gegenüber den Vorjahren sogar noch vergrößert.

Ablaufrendite 20 Jahre in Prozent

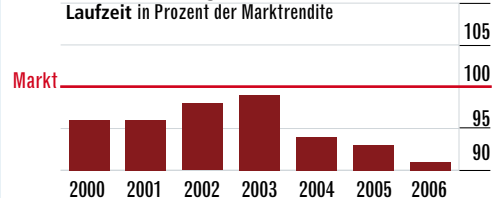


7

Leistungsnorm: Klassenziel verfehlt

Die Düsseldorf zahlen ihren Kunden am Ende der Laufzeit weniger als der Durchschnitt der Konkurrenten aus. Die Leistungsnorm bei 20 Jahren Laufzeit **liegt 2006 bei 91 Prozent der Markttrendite**. Für einen Musterversicherten mit 1200 Euro Jahresbeitrag bedeutet das am Schluss 2400 Euro weniger.

Erreichte Leistungsnorm bei 20 Jahren Laufzeit in Prozent der Markttrendite

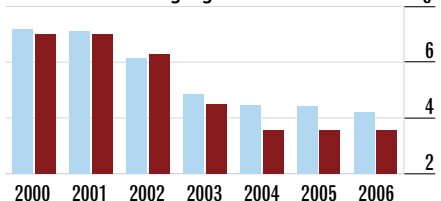


8

Gewinne: Abwärtstrend gestoppt

2006 verzinst die Victoria die Guthaben der Versicherten mit 3,55 Prozent. Das sind Zweidrittel Punkte weniger als der Marktschnitt (4,22 Prozent). Immerhin blieb der Wert gegenüber dem Vorjahr stabil, während es bei der Branche weiter bergab ging. Für 2007 hat die Victoria ein Plus angekündigt.

Überschussbeteiligung in Prozent



□ Marktdurchschnitt ■ Victoria.

Quelle: map-report