



Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

infinma-NEWS

Nr. 4 / 2007

30.04.2007

In dieser Ausgabe berichten wir über:

- **Kurzmeldungen**
- **Neugeschäft in der Lebensversicherung 2006**
- **Allianz Leben 2006**
- **Pflegeversicherung in Deutschland**
- **Interview mit Michael Dreibrodt, Generalbevollmächtigter, MONEYMAXX Lebensversicherung**

Kurzmeldungen:

Hamburg-Mannheimer: Die **Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG** konnte im **Jahr 2006** die **Einmalbeiträge** um knapp 20% auf 510 Mio. Euro steigern. Maßgeblich daran beteiligt waren der **Vertrieb über die Hypovereinsbank** und die **Zulagen beim Riestergeschäft**. Die **laufenden Beiträge** gingen um 8,7% auf 178 Mio. zurück. Bei den **Riester-Renten** legte das Neugeschäft um 63% bzw. knapp 134.000 Verträge zu. Bei einer **Aktienquote** von 13% und einem Kapitalanlagenbestand in Höhe von 32,5 Mrd. Euro ging die **Nettoverzinsung** auf 4,7% zurück. Sowohl die **Verwaltungskostenquote** (3,8%) als auch die **Abschlusskostenquote** (6,5%) konnten leicht gesenkt werden. Hingegen ist die **Stornoquote** auf 6,5% wieder leicht angestiegen. Die bereits im letzten Jahr angekündigten **Maßnahmen zur Erhöhung der Bestandsfestigkeit** über Cross-Selling und Stornoprophylaxe sollen weiter ausgebaut werden.

Fondspolice Report 2007: Wir sind bereits verschiedentlich auf den **Fondspolice Report 2007** der **FinanzResearch Wirtschaftsinformationen GmbH** angesprochen worden. Unter Bezugnahme auf den Report haben mehrere Medien u. a. darüber berichtet, dass der **Fidelity Funds European Growth Fund** der **am häufigsten im Rahmen von Fondsgebundenen Versicherungen angebotene Investmentfonds** sei. Insgesamt **32 Versicherer** hätten den Fonds in ihrem Angebot. Nähere Informationen über den o. g. Report und die darin enthaltenen Analysen zu beschaffen, ist jedoch nicht ganz einfach. Eine Anfrage bei dem **Münchener Unternehmen** wurde so beantwortet: „... **unsere Analysen werden ausschließlich für ausgewählte Klienten angefertigt. Wir bitten Sie um Ihr Verständnis, wenn wir Ihnen deshalb keine näheren Details geben können.**“ In der aktuellen Version unserer **Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 3.1** haben wir **365 verschiedene fondsgebundene Versicherungsprodukte** aus dem deutschsprachigen Raum untersucht. Im Rahmen dieser Produkte können fast **1.400 verschiedene Investmentfonds und Portfolios** bespart werden; insgesamt ergeben sich daraus über **12.000 Besparungsmöglichkeiten**. Die **am häufigsten verwendeten Fonds** sind danach der **Templeton Growth Euro Fund A** (46 Gesellschaften), der **Fidelity European Growth Fund** (40 Gesellschaften) und der **DWS Vermögensbildungsfonds I** (37 Gesellschaften).

OLG Frankfurt: Keine Versicherungsmaklerhaftung ohne Dauerschuldverhältnis¹

Das **OLG Frankfurt** hat die **Klage eines Kunden gegen seinen Versicherungsmakler** durch **Urteil vom 05.07.2006 (Az. 7 U 68/05)** abgewiesen. Zur Begründung führte es aus, dass der auf Schadensersatz verklagte Versicherungsmakler **in keinem Dauerschuldverhältnis** zum Kunden stand. Dies wäre nur dann der Fall gewesen, wenn der Makler beispielsweise die „Bestandsbetreuung“ übernommen hätte. Der Versicherungsmakler hatte jedoch keinen schriftlichen Vertrag mit entsprechendem Inhalt abgeschlossen. Das Gericht ging davon aus, dass der Makler auch keine „Betreuungsprovision“ erhalten hat und daher keine dauernde Pflicht, „die Deckung anzupassen und das Risikoobjekt zu beobachten“, vorgelegen habe. Mit der Erledigung des mündlichen Maklervertrages - also der Vermittlung - war der Fall für den Makler erledigt. Pech hatte der klagende Kunde auch deshalb, weil er im Prozess nicht beweisen konnte, dass der Makler von ihm über einen neuen Sachverhalt (mit der Folge einer Deckungslücke und einer Anzeigepflicht) informiert worden war.

Tipp: In zahlreichen Maklervertragsmustern sind die Maklerpflichten als Dauerschuldverhältnis ausgestaltet. Dies weitet die Haftung des Versicherungsmaklers unnötig aus.

Swiss Life meldet bescheidenes Neugeschäft: Insgesamt stiegen die **Neugeschäftsbeiträge der Swiss Life** um 3,2% auf 384 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** legte um 0,2% auf 2,4 Mrd. Euro zu. **Nachholbedarf** sieht das Unternehmen vor allem bei der **Riester-Rente**. Hier kam die **Swiss Life** zu spät, räumte **Manfred Behrens, Hauptbevollmächtigter der Swiss Life in Deutschland** ein. In der **betrieblichen Altersvorsorge** konnte die **Swiss Life** im Jahr 2006 hingegen ein Neugeschäftsplus von knapp 41% auf 193 Mio. Euro verzeichnen. Dies **„spricht für die hohe Kompetenz in diesem Geschäftsfeld“**, erläuterte **Behrens**. Das **„engagierte Kostenmanagement“** führte zu einem Rückgang der **Verwaltungskostenquote** auf 3,18% und der **Abschlusskostenquote** auf 4,94% erläuterte **Behrens**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** stieg auf 5,19%. Die **Swiss Life**, die etwa 90% ihres Neugeschäfts über **Makler und Mehrfachagenten** akquiriert, will ihre Vertriebspartner vor allem bei Erwerb des Qualifikationsnachweises, wie ihn das neue **Vermittlerrecht** fordert, aber auch bei der Vermittlung von Deckungskonzepten für die obligatorische Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung unterstützen.

Generali steigert Neugeschäft: Die **Generali Lebensversicherung AG** hat im **Jahr 2006** 160.000 neue Lebensversicherungsverträge verkauft und konnte den **Neubeitrag** um über 31% auf 481 Mio. Euro steigern. Dabei erhöhten sich die **laufenden Beiträge** um gut 7% auf 114 Mio. Euro; die Einmalbeiträge wuchsen um 41% auf 367 Mio. Euro. Die gebuchten **Brutto-Beiträge** übersteigen bei einem Plus von 12,7% mit 1.152 Mio. Euro erstmals die Grenze von 1 Milliarde. Die **Verwaltungskostenquote** konnte auf 2,5% gesenkt werden. Aus den Kapitalanlagen erwirtschaftete das Unternehmen eine **Nettoverzinsung** in Höhe von 5,3%. **Vertriebsvorstand Karl Pfister** begründet die Ergebnisse wie folgt: **„Ursache für diese erfreuliche Entwicklung sind unsere modernen, intelligenten Produkte und die wiederum sehr positive Resonanz im Geschäftsfeld der betrieblichen Altersvorsorge, in der sich die Generali Lebensversicherung als kompetenter Spezialist insbesondere im Bereich der Großunternehmen positioniert hat.“**

¹ Von Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala, MBA Financial Services (Univ. Wales), MM (Univ.), Bankkaufmann (IHK), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Lehrbeauftragter für Bürgerliches Recht und Versicherungsrecht (Univ. of Cooperative Education)

WWK wächst: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** steigerte ihre **gebuchten Brutto-Beiträge im Jahr 2006** um 4,9% auf 841 Mio. Euro. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 7,8% auf 1,9 Mrd. Euro. Der Jahresbeitrag des Neugeschäfts stieg um 24,4% auf 197 Mio. Euro. Nach Aussagen von **Vorstandschef Jürgen Schrameier** habe sich die **betriebliche Altersvorsorge** besonders positiv entwickelt. Bei einem Zuwachs von 13,8% beträgt der **Anteil der bAV am Neugeschäft** inzwischen ein gutes Fünftel. Die Kapitalanlagen – inkl. des Anlagestocks der fondsgebundenen Versicherungen – erhöhten sich um 5,5% auf 7,7 Mrd. Euro. Die Aktienquote lag bei 15,9%, die Nettoverzinsung bei 4,9%.

Ideal mit Rekordjahr: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.**, Spezialist für Seniorenprodukte aus **Berlin**, erzielte im Jahr 2006 einen neuen Höchststand bei den Beitragseinnahmen. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** stiegen um fast 30% auf 171 Mio. Euro. Gemessen an der Stückzahl von 77.596 neuen Verträgen wuchs das **Neugeschäft** um gut 6%. Die **Stornoquote** stieg auf 4,8% an. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 6,0% nach 5,5% in 2005. Der Bestand an Kapitalanlagen beträgt ca. 1,1 Mrd. Euro. Die **Anzahl der Vertriebspartner** wurde von 7.400 auf 8.600 erweitert; u. a. konnte der **Münchener Verein** als neue Großverbindung gewonnen werden. Für das Jahr 2007 sind weitere Kooperationen mit Erstversicherern geplant.

Deutscher Ring legt bei Fondspolizen zu: **Fast 70% des Neugeschäfts des Deutschen Rings entfielen im Jahr 2006 auf fondsgebundene Versicherungen.** Der Anteil der Kapital- und Rentenversicherungen ging auf jeweils gut 6% zurück. Insgesamt blieb das **Neugeschäft** gemessen am laufenden Beitrag mit 48 Mio. Euro **nahezu konstant.** **Mehr als 50% des Neugeschäfts stammen von den Partnervertrieben OVB und Zeus.** **Abschluss- und Verwaltungskostenquote** konnten auf 5,5% bzw. 3,6% leicht gesenkt werden. Die **Stornoquote** stieg auf 7,9% leicht an. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** sank auf 4,5%. Der Versicherungsbestand der **Deutschen PensionsRing AG** erhöhte sich um mehr als 100 Mio. Euro auf 288 Mio. Euro. Insgesamt vermeldet der **Deutsche Ring** im Bereich der **betrieblichen Altersversorgung** einen Zuwachs von gut 15%.

Standard Life mit solider Geschäftsentwicklung: Zwar ging das **Annual Premium Equivalent (APE) im Jahr 2006 um 22% zurück**, dennoch sieht die **deutsche Niederlassung der Standard Life Assurance Limited eine solide Geschäftsentwicklung.** Vor allem im zweiten Halbjahr 2006 zog das Neugeschäft deutlich an. Im vierten Quartal erreichte das Unternehmen gegenüber dem vorherigen Quartal einen Zuwachs von knapp 100%. Die **laufenden Beiträge des Neugeschäfts** gingen um 25% zurück; die **Einmalbeiträge** legten um mehr als 33% zu. Insgesamt beläuft sich das **APE auf 75,7 Mio. Euro.** Die laufenden Beiträge des Bestandes stiegen um 6,2% auf 846 Mio. Euro an. Damit gehört **Standard Life** nach ersten Schätzungen voraussichtlich **zu den 30 größten Lebensversicherern in Deutschland.** Ein hoher Anteil des Neugeschäfts entfiel mit fast **20% auf die Basisrente BESTBASIC.** Nach eigenen Angaben erreichte **Standard Life** in diesem Segment einen Marktanteil von ca. 4%. *„Die Basisrente hat im gehobenen Kundensegment nach unserer Markteinschätzung im beratungsintensiven Maklergeschäft ein deutlich größeres Potential als z. B. Riesterprodukte. Hier haben wir das vielleicht beste Produkt am Markt“*, kommentierte **Bertram Valentin, Hauptbevollmächtigter der Standard Life in Deutschland.** Auch den Eintritt in den Markt der fondsgebundenen Rentenversicherungen mit **MAXELLENC**e bewertete **Valentin positiv.**

Hallesche bringt OLGA auf den Markt: Die Hallesche Krankenversicherung a. G. hat ein neues Produkt zur **Absicherung der Pflegebedürftigkeit** auf den Markt gebracht. Der neue Tarif bietet in den Varianten **OLGA, OLGAaktiv und OLGAplus** je nach gewählter Tarifvariante folgende Leistungen: volle Leistungen bei Laienpflege, Einmalauszahlung bis zu 6.000 €, Dynamisierung im Leistungsfall (10% alle 3 Jahre), Beitragfreistellung bei Pflegestufe III, Erhöhungsoption auch im Leistungsfall, Verzicht auf Warte- und Karenzzeiten, Absicherung bis max. 3000 €, kein Höchstaufnahmearter sowie Schutz in der europäischen Union und der Schweiz. Die **Staffelung der Leistungen** ergibt sich pro Pflegestufe und gewähltem Tarif. Hinzu kommt der Service, innerhalb von 24 Stunden ambulante Pflegekräfte, Haushaltshilfen, Hausnotrufdienst, Essen sowie Fahrten zu Behörden und Ärzten zu organisieren.

Nürnberger legt VermögensPlan neu auf: Nachdem der **Nürnberger VermögensPlan 2018** im letzten Jahr eine **Zeichnungssumme von 20 Mio. Euro** erzielt hatte, wurde nun der **Nürnberger VermögensPlan 2019/1** aufgelegt. Die offizielle Zeichnungsfrist für die **zertifikatsgebundene Rentenversicherung** endet am 24. Mai 2007. Bei dem Produkt wird eine **Einmalprämie von mindestens 5.000 Euro** in einem **Zertifikat der HSBC-Bank** auf den **europäischen Aktienindex Dow Jones EURO STOXX 50** angelegt. Am Ende der Laufzeit von 12 Jahren erhält der Anleger eine festgeschriebene Mindestleistung, die zwischen 125% und 140% des Einmalbeitrages liegt oder sich aus dem Einmalbeitrag zzgl. 100% der mittleren jährlichen Kursentwicklung berechnet. Darüber hinaus wird ein Bonus von 10% der Prämie fällig, sofern der Index während der Laufzeit mindestens einmal 8.000 Punkte erreicht.

Aus Gutingia wird Fortis Deutschland: Die im November 2006 vom **belgisch-niederländischen Finanz-Konzern Fortis Insurance International** übernommene **Gutingia Lebensversicherung AG** firmiert seit April diesen Jahres unter dem Namen **Fortis Deutschland Lebensversicherung AG**. Das früher zur **Göttinger Gruppe** gehörende Unternehmen hat viel vor. **Vorstandschef Sven-Michael Slottko** erläuterte: *„Wir werden eine Honorarberatung anbieten. Das heißt, dass der Berater, der ein Produkt verkauft, egal welches, für seine Beratung ein Honorar verlangt. ... Mit dieser Form der Honorarberatung wollen wir ehrliche, transparente und neutrale Leistungen erzielen. In Deutschland arbeiten wir auf diesem Sektor mit dem Verband der Deutschen Honorarberater zusammen, der bisher etwa 300 Mitarbeiter zählt.“* Zur Zeit zählt das Unternehmen, das im Jahr 2005 gebuchte Brutto-Beiträge in Höhe von 12 Mio. Euro erzielte, 45 Mitarbeiter. Eine Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland kommt nach **Slottko** nicht in Frage; im Gegenteil, Ziel sei es 110 Arbeitsplätze in **Göttingen** zu besetzen.

IMPRESSUM

infinma-NEWS 4 / 2007
Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 22
50858 Köln
Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79
E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:
Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen.
Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Neugeschäft in der Lebensversicherung 2006

Die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** berichtet in ihrer **Ausgabe 7/07** u. a. über die alljährliche **Neugeschäftsumfrage** bei den deutschen Lebensversicherern.²

In der **Rangfolge der 20 größten deutschen Lebensversicherer** gab es wenig Veränderungen. Aus der **Fusion von Zürich Leben und Deutscher Herold zur neuen Zurich Deutscher Herold** entstand der zweitgrößte deutsche Lebensversicherer. Auch die aus der **Fusion von HDI Leben und Gerling Leben entstandene HDI-Gerling Leben** konnte sich in der Rangfolge verbessern und liegt nun auf Platz 9. Um zwei Plätze – auf Platz 18 – zulegen konnte die **Alte Leipziger**.

Die **Neugeschäftsbeiträge** der deutschen Lebensversicherer legten in 2006 um 25,4% zu. Die **Einmalbeiträge** sind mit 12,5 Mrd. Euro (+ 35,1%) inzwischen fast doppelt so hoch wie die **laufenden Beiträge** mit 6,9 Mrd. Euro (+ 10,8%). Treiber des Einmalprämiengeschäfts sind die **Umwandlung auslaufender Kapitalversicherungen in Rentenpolicen sowie Ausfinanzierungen in der betrieblichen Altersvorsorge**. Wie groß die Bedeutung der Einmalbeiträge sein kann, zeigt der **Marktführer Allianz**. Das Einmalbeitragsgeschäft war in 2006 größer als der gesamte Neuzugang des Jahres 2005.

„**Wachstumssieger**“ beim gesamten Neugeschäft sind vor allem kleinere Gesellschaften: Die **PB Leben verzeichnet ein Plus von 183%**, die **mamax von 176%**, die **WGV von 113%** und die **uniVersa von 99%**. Von den zehn größten deutschen Lebensversicherern konnte die **Debeka** mit 98% den höchsten Zuwachs erzielen. Bemerkenswert ist allerdings auch das Wachstum der **Allianz**; sie lag mit einem Plus von 25,5% im Marktdurchschnitt, gehörte allerdings im Jahr 2005 zu den wenigen Gesellschaften, die gewachsen waren.

Nicht zuletzt aufgrund der steigenden Bedeutung der Einmalbeiträge ist das **Lebensversicherungsgeschäft volatil** geworden. Dies zeigt das Beispiel der **Delta Lloyd**: Während das Unternehmen in 2005 noch ein Neugeschäftsplus von fast 51% verzeichnen konnte, stand in 2006 ein Minus von 48% zu Buche. Trotz eines Anstiegs bei den Einmalprämien um fast 150% muss auch die **Cosmos** insgesamt einen Rückgang des Neugeschäftsbeitrags hinnehmen.

Die Gesellschaften, die in 2006 fusionierten oder einen neuen Eigentümer erhalten haben, entwickelten sich sehr konstant. Die **BHW (+22,5%)**, die **Heidelberger Leben (+23,2%)** und **HDI-Gerling (+21%)** wuchsen in etwa entsprechend dem Marktdurchschnitt.

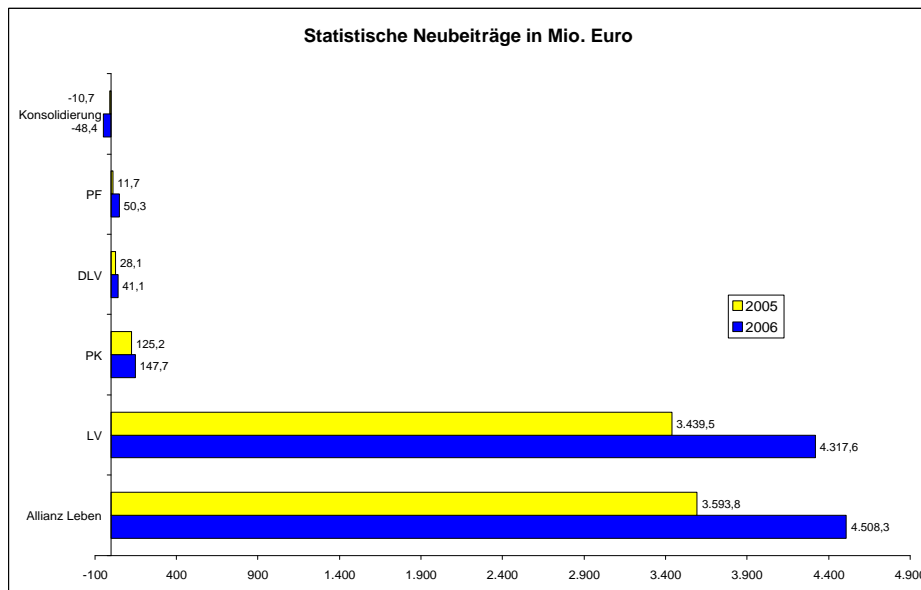
Die großen angelsächsischen Anbieter auf dem deutschen Markt konnten den z. T. deutlichen Rückgang des Jahres 2005 stoppen. **Canada Life** erreichte einen Beitragszuwachs von 6,5% und **Standard Life** von 19,5%. Nach einem Vorjahres-Minus von 40% hat sich auch **Clerical Medical** in 2006 erholt und verzeichnet aktuell ein Minus von 8%. Mit gebuchten Brutto-Beiträgen von gut 750 Mio. Euro könnte nach den vorläufigen Angaben in der **ZfV** die **Standard Life** zudem erstmals den Sprung in die TOP-30 der größten deutschen Lebensversicherer geschafft haben.

Für die Zukunft erwartet **Chefredakteur Marc Surminski**: *„Alles in allem wird der Boom der Einmalbeiträge, der sich zusätzlich durch die Steuersparmodelle bei Rürup und die neuartigen Universal Life-Policen verstärken dürfte, den Markt der Lebensversicherer in Deutschland weiter auseinander treiben und die Unterschiede zwischen groß und klein, zwischen stagnierend und dynamisch, deutlicher zutage treten lassen.“*

² Lt. ZfV gesamtes Geschäft inkl. Pensionskasse und Pensionsfonds

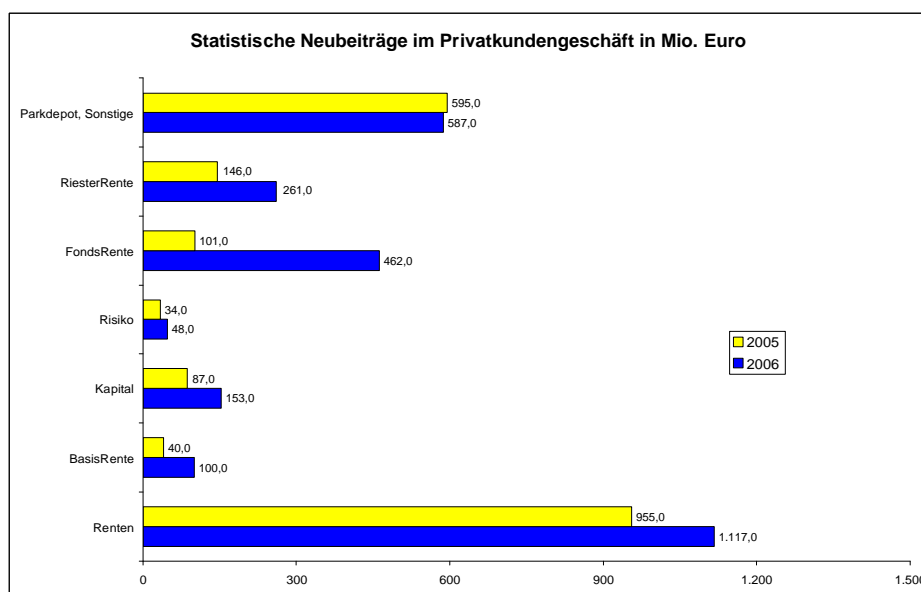
Allianz Leben 2006

Die Lebensversicherungsgruppe der Allianz (Allianz Leben), bestehend aus der Allianz Lebensversicherungs-AG (LV), der Allianz Pensionskasse AG (PK), der Deutschen Lebensversicherungs-AG (DLV) und der Allianz Pensionsfonds AG (PF), konnte die statistischen Neubeiträge im Jahr 2006 um 25% auf 4.508 Mio. Euro steigern.



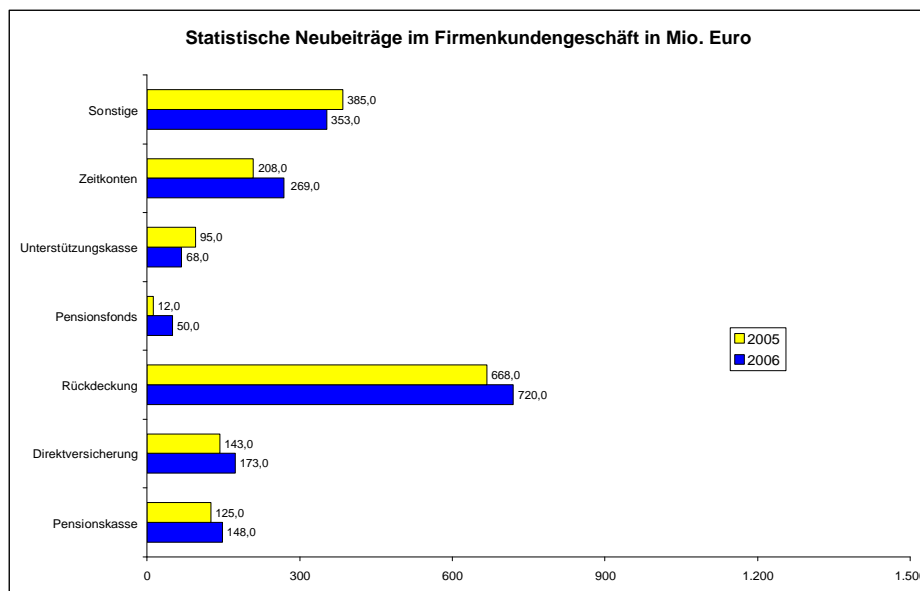
Vom gesamten Neugeschäft entfallen mit 3.631,7 Mio. Euro mehr als 80% auf **Einmalbeiträge**. Zu diesem Ergebnis beigetragen haben vor allem die **Allianz IndexPolice, Schatzbriefe und großvolumige Verträge mit Firmenkunden**.

Das **Privatkundengeschäft** wuchs um 39% und brachte einen Neubeitrag von gut 2,7 Mrd. Euro und macht über 60% des gesamten Neugeschäfts aus.



Wie schon im Jahr zuvor sind die Rentenversicherungen das wichtigste Produkt im Privatgeschäft. PrivatRente, RiesterRente, BasisRente und FondsRente kommen zusammen auf einen Anteil von 75%. Die staatlich geförderten Produkte machen inzwischen fast 50% des neu abgeschlossenen Privatgeschäfts aus. Ohne Berücksichtigung der RiesterRente wird mehr als jede dritte Versicherung im Privatgeschäft mit einem Berufsunfähigkeitsschutz abgeschlossen. 22.000 Kunden entschieden sich für die BU-Invest.

Das Firmenkundengeschäft legte um knapp 9% auf 1,8 Mrd. Euro zu und macht etwa 40% des gesamten Neugeschäfts aus. Davon entfallen 1,5 Mrd. Euro auf Einmalbeiträge. Im Jahr 2006 haben sich 677 Unternehmen neu für eine Rückdeckung ihrer Zeitkonten entschieden. Zum Jahresende 2006 belief sich der Bestand auf 3.257 Arbeitgeber mit einem Rückdeckungskapital in Höhe von 543 Mio. Euro.



Die Vertriebsleistung der Allianz Leben belief sich im Jahr 2006 auf 18,9 Mrd. Euro bewertete Beitragssumme des Neugeschäfts. Dies entspricht einem Plus von knapp 18% gegenüber dem Vorjahr. Davon wurde etwa die Hälfte von der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation vermittelt. Der Anteil des Maklergeschäfts am Neugeschäft lag bei etwa 25%, der des Bankenvertriebs – insbesondere Dresdner Bank und Geno Bank – bei etwa 20%.

Die Allianz Lebensversicherungs-AG konnte im Jahr 2006 die gebuchten Brutto-Beiträge aus dem selbst abgeschlossenen Versicherungsgeschäft um 6% auf 12,2 Mrd. Euro steigern. Die Allianz RiesterRente ist inzwischen das meist verkaufte Produkt; im Bestand sind bereits mehr als 1 Mio. Riester-Verträge. Von den mehr als 12.000 verkauften Allianz IndexPolicen wurden mehr als zwei Drittel über die Dresdner Bank vermittelt. Die Abschlusskostenquote reduzierte sich von 5,0% auf 3,9%, die Verwaltungskostenquote von 1,8% auf 1,7%. Aus den Kapitalanlagen wurde eine Nettoverzinsung in Höhe von 5,1% erwirtschaftet, bei einer laufenden Durchschnittsverzinsung in Höhe von 4,6%. Der Kapitalanlagebestand von 120,3 Mrd. Euro beinhaltet Bewertungsreserven von 12 Mrd. Euro, was einer Quote von 10% entspricht.

Insgesamt äußerte sich Vorstandschef Dr. Maximilian Zimmerer zufrieden: „Bei den Neubeiträgen und bei den Beitragseinnahmen konnten wir deutlich zulegen. Unseren Marktanteil im Neugeschäft konnten wir im vergangenen Jahr erneut steigern.“

Pflegeversicherung in Deutschland

In Deutschland leben etwa **1,96 Millionen Menschen**, die **ständiger Pflege** bedürfen. Rund 610.000 Pflegebedürftige leben in Heimen und 1,35 Millionen werden zu Hause versorgt. 1995 wurde die letzte Lücke in der sozialen Versorgung mit der Pflegepflichtversicherung geschlossen.

Zu unterscheiden sind die **soziale und die private Pflege-Pflichtversicherung**. Die **soziale Pflegeversicherung wird nur von den gesetzlichen Krankenkassen**, die **private Pflegeversicherung nur von den privaten Krankenversicherern angeboten**. Grundsätzlich ist Pflegeversicherung dort abzuschließen, wo auch der Krankenversicherungsschutz besteht. Privat Krankenversicherte sind automatisch über die jeweilige private Pflegeversicherung ihres Krankenversicherers mitversichert.

Die **Pflege-Pflichtversicherung bietet lediglich eine Grundsicherung** für den Pflegefall. Ihr Ziel ist es, die familiäre Pflege zu unterstützen und für finanzielle Entlastung des Pflegebedürftigen und seiner Familie zu sorgen. Die Pflegeversicherung ist daher nicht als Vollversicherung zu verstehen. Es können neben den abgesicherten Leistungen auch weitere Nebenkosten entstehen. Daher bieten viele private Krankenversicherer Pflege-Zusatzversicherungen an. **Zu unterscheiden sind hier die Pflegekosten- und Pflegetagegeldversicherungen.**

Die **Pflegekosten-Versicherungen** sollen eine Erstattung verbleibender Restkosten aus der Pflege-Pflichtversicherung bieten. Eine volle Erstattung darf aber auch hier nicht erwartet werden, da nach Vorliegen bestimmter Leistungsvoraussetzungen die Restkosten nur bis zu festgelegten Höchstbeträgen oder zu einem bestimmten Prozentsatz ersetzt werden.

Die **Pflegetagegeld-Versicherung** bietet ein Pflegetagegeld, das von der Pflegestufe, dem versicherten Tagessatz und von der Art der Pflege - häuslich, teilstationär oder vollstationär - abhängig ist. In Pflegestufe III zahlen die Versicherer das Pflegetagegeld meist zu 100%, in Pflegestufe II je nach Versicherer zu 50% bis 80% und in Pflegestufe I zu 25% bis 50%. Einige Gesellschaften leisten in Stufe I gar kein Tagegeld.

Für die Leistungsentscheidung werden folgende Stufen unterschieden:

- ***Pflegestufe I - erheblich pflegebedürftige Personen***

Diese Personen benötigen mindestens einmal am Tag Hilfe bei der Körperpflege, der Ernährung oder der Mobilität für wenigstens zwei Verrichtungen aus einem oder mehreren Bereichen und zusätzlich mehrfach in der Woche Hilfen bei der hauswirtschaftlichen Versorgung. Der Zeitaufwand muss wöchentlich im Tagesdurchschnitt mindestens 1 ½ Stunden betragen, wobei auf die Grundpflege mehr als 45 Minuten entfallen müssen.

- ***Pflegestufe II - schwer pflegebedürftige Personen***

Schwer pflegebedürftige Personen benötigen mindestens dreimal täglich zu verschiedenen Tageszeiten Hilfe bei der Körperpflege, der Ernährung oder der Mobilität und zusätzlich mehrfach in der Woche Hilfen bei der hauswirtschaftlichen Versorgung. Zur Anerkennung der Pflegestufe II muss der Zeitaufwand im Tagesdurchschnitt mindestens 3 Stunden betragen, auf die Grundpflege müssen mehr als 2 Stunden entfallen.

- **Pflegestufe III - schwerstpflegebedürftige Personen**

Diese Personen benötigen täglich rund um die Uhr - auch nachts - Hilfe bei der Körperpflege, der Ernährung oder der Mobilität und zusätzlich mehrfach in der Woche Hilfen bei der hauswirtschaftlichen Versorgung. Der Zeitaufwand zur Anerkennung der Pflegestufe III muss wöchentlich im Tagesdurchschnitt mindestens 5 Stunden betragen, wobei auf die Grundpflege mehr als 4 Stunden entfallen müssen.

Aufgrund gesetzlicher Regelungen, die im **Pflegeversicherungsgesetz** festgehalten sind, müssen Art als auch Umfang der privaten Pflegeversicherung denen der sozialen Pflegeversicherung entsprechen. Ebenso muss die **Private Krankenversicherung** für die Feststellung von Pflegebedürftigkeit und Pflegestufe die gleichen Maßstäbe wie in der **GKV** heranziehen. Für die Kalkulation der Beiträge zur privaten Pflegeversicherung sind neben dem Alter u. U. auch Familiengröße bzw. -stand und eventuelle Vorerkrankungen relevant. Die Beiträge werden dabei risikogerecht kalkuliert.

Unterschiedliche Beiträge für Frauen und Männer sind nicht erlaubt. Der Höchstbeitrag darf dabei nicht höher sein als der Höchstbeitrag in der sozialen Pflegeversicherung (also 57,38 Euro). Diese Beitragsbegrenzung gilt jedoch erst nach einer Vorversicherungszeit von 5 Jahren in der privaten Kranken- oder Pflegeversicherung. Bei einem Wechsel von der GKV zur PKV, ist der Tarifbeitrag zur privaten Pflegeversicherung zu zahlen, der bei einigen Gesellschaften auch über dem Höchstbeitrag von 57,38 Euro liegen kann.

Kinder sind, wie in der gesetzlichen Pflegeversicherung, unter den dort genannten Voraussetzungen auch in der privaten Pflegeversicherung beitragsfrei mitversichert. Für Verheiratete gilt, dass der Beitrag für beide Ehepartner nicht mehr als 150 % des Höchstbeitrags zur sozialen Pflegeversicherung betragen darf. Voraussetzung ist, dass nur ein Ehepartner erwerbstätig ist, bzw. ein Ehepartner mit seiner Erwerbstätigkeit die Geringfügigkeitsgrenze nicht überschreitet.

Ab **Januar 1995 wurden GKV-Pflichtversicherte** automatisch auch Pflichtversicherte in der sozialen Pflegeversicherung ihrer Krankenkasse. Der Beitrag beträgt seit dem 01.07.1996 1,7% der beitragspflichtigen Einnahmen, begrenzt auf die Beitragsbemessungsgrenze. In 2006 ergibt sich ein Höchstbeitrag in der sozialen Pflegeversicherung von 60,65 Euro, plus dem eventuell anfallenden Kinderlosenzuschlag in Höhe von maximal 8,91 Euro.

Im Rahmen der **Familienversicherung** sind Ehegatten und Kinder beitragsfrei mitversichert, sofern ihr regelmäßiges Einkommen die Geringfügigkeitsgrenze (400 Euro in 2006) nicht überschreitet. Kinder sind bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres beitragsfrei mitversichert beziehungsweise bis zum 23. Lebensjahr, wenn sie nicht erwerbstätig sind, oder bis zum 25. Lebensjahr, wenn sie sich in Schul- oder Berufsausbildung befinden. Für Kinder, die wegen körperlicher, geistiger oder seelischer Behinderung außerstande sind, sich selbst zu versorgen, gibt es keine Altersgrenze.

Den Betrag zur Pflegeversicherung tragen **Arbeitgeber und Arbeitnehmer** hälftig. Lediglich Sachsen bildet eine Ausnahme. Hier beträgt der Arbeitgeberanteil nur 0,35 % und der Arbeitnehmeranteil 1,35 % der Bemessungsgrundlage.

Seit dem **1. April 2004** müssen in der Pflegeversicherung pflichtversicherte Rentner den vollen Beitrag in Höhe von 1,7 Prozent ihrer Bruttorente(n) selbst bezahlen. Die Rentenversicherung übernimmt den halben Pflegeversicherungsbeitrag (0,85 Prozent) der Rente nicht mehr.



Interview mit Michael Dreibrodt, Generalbevollmächtigter, MONEYMAXX Lebensversicherung

infinma: Sehr geehrter Herr Dreibrodt, MONEYMAXX ist im Maklermarkt noch ein relativ neuer Name. Können Sie uns zunächst etwas zur Historie und zum aktuellen Geschäftsmodell von MONEYMAXX sagen?

Dreibrodt: Seit knapp zwei Jahren gehört MONEYMAXX zur Deutschen Ring Lebensversicherungs-AG und ist damit Teil der Schweizer Baloise Gruppe, in Deutschland besser als Basler Gruppe bekannt. Für den Konzern war MONEYMAXX besonders durch die attraktive junge Marke und das ausschließlich fondsgebundene Produktportfolio interessant, da dieses Segment im Maklervertrieb der Gruppe vorher noch nicht ausreichend vertreten war. Ursprünglich als Direktversicherer gestartet, hat sich MONEYMAXX in den letzten zwei Jahren konsequent auf den Maklervertrieb fokussiert und alle Geschäftsprozesse auf diesen Vertriebskanal ausgerichtet.

infinma: Wie grenzen Sie sich als Zweigniederlassung vom Deutschen Ring / der Baloise-Gruppe ab?

Dreibrodt: Ich würde hier weniger von Abgrenzung als vielmehr von Ergänzung sprechen, wie schon eben erwähnt. MONEYMAXX ist innerhalb des Konzerns der Spezialist für fondsgebundene Vorsorgeprodukte, d.h. für Altersvorsorge, Vermögensbildung, Einkommenssicherung und Familienabsicherung im Vertriebskanal Makler. Der Deutsche Ring und die Baloise Gruppe nutzen vorwiegend andere Vertriebswege, zumindest im Bereich Leben und Rente. MONEYMAXX bietet aufgrund der Historie und der schlanken Struktur der Düsseldorfer Niederlassung transparente und verständliche Produkte, schnelle Prozesse und professionellen Makler-Service. Gleichzeitig profitiert die selbständige Niederlassung wiederum von der Finanzstärke und umfassenderen Versicherungs- und Kapitalanlagekompetenz des Deutschen Ring bzw. der Baloise.

infinma: Sie vertreiben bislang ausschließlich fondsgebundene Versicherungen. Was sind die Highlights Ihrer Produktpalette? Wie heben sich Ihre Produkte von der Vielzahl anderer am Markt angebotenen Fondspolizen ab?

Dreibrodt: Vielleicht sollte man in Erinnerung rufen, dass MONEYMAXX 1995 einer der Pioniere im fondsgebundenen Bereich war, der ein damals noch kaum bekanntes komplexes Versicherungsprodukt für den Direktvertrieb tauglich gemacht hat. Das bedeutet nicht nur langjährige Expertise und historische Werte bei diesem Anlagekonzept, sondern auch einen großen Vorsprung im Hinblick auf die VVG-Reform. MONEYMAXX hat für den Direktvertrieb von Anfang an verbraucherfreundliche Produktinformationen, verständliche Vertragswerke und eine transparente Kostenstruktur praktiziert. Davon profitieren Kunden und Makler natürlich auch heute, z.B. durch detaillierte jährliche Kontoauszüge, ungezillmerte Tarife und Rückkaufswerte vom ersten Beitrag an. Darüber hinaus gehört eine zukunftstaugliche Flexibilität nicht erst seit dem Alterseinkünftegesetz zu den Grundmaximen der MONEYMAXX

Produktentwicklung. Das jüngste Beispiel für ein individuell anpassbares, lebensbegleitendes Baukastenkonzept ist MONEYMAXX Bodyguard.

infinma: Mit Bodyguard bieten Sie ein Konzept zur Absicherung der Arbeitskraft. Was ist das Besondere an Bodyguard?

Dreibrodt: Derzeit ist es das einzige rein fondsgebundene Produktkonzept zur Einkommensabsicherung am Markt. Dies haben wir 2006 eingeführt und gerade nochmals erweitert und flexibilisiert. Dabei stand vor allem der Aspekt der Bezahlbarkeit für unterschiedliche Zielgruppen im Vordergrund. Bodyguard umfasst sowohl BU-Schutz als auch Grundunfähigkeitsschutz (GU) in verschiedenen Ausprägungen. Risikoberufsgruppen bietet die neue BU Balance beispielsweise für nur rund ein Fünftel der BU Max Beiträge Top-BU-Bedingungen durch eine spezielle Ausschnittsdeckung. Auch für Berufsanfänger steht ein günstiger Einsteigertarif zur Verfügung, der für maximal sieben Jahre Schutz zu rund der Hälfte des normalen BU Beitrags bietet, mit anschließender Nachversicherungsgarantie. Der Kunde kann in den ersten sieben Jahren generell zwischen allen Bodyguard Modulen ohne erneute Gesundheitsprüfung wechseln und dabei das Fondsguthaben mitnehmen. Das ist Flexibilität!

infinma: Welche Zielgruppen wollen Sie bedienen? Welche Bedeutung hat für Sie die betriebliche Altersvorsorge?

Dreibrodt: MONEYMAXX ist laut Kundenbestand und Marktforschung eine junge, innovative Marke, diesem Image bleiben wir treu. Passend dazu sind wir derzeit dabei, neue Produktkombinationen speziell für die Zielgruppe junger Leute zu entwickeln. Mehr sei dazu im Moment noch nicht verraten. Die betriebliche Altersvorsorge dagegen erfordert ganz spezielle Produkte, Vertriebsstrukturen und Beratungsansätze, die nicht in den Fokus der MONEYMAXX Strategie fallen; für dieses Feld gibt es in der Gruppe bereits ausgezeichnete Lösungen.

infinma: Im letzten Jahr boomte das Riester-Geschäft. Für die Zukunft erwarten Experten starkes Wachstum bei Rürup-Renten. Wie ist MONEYMAXX bei den geförderten Produkten positioniert?

Dreibrodt: Bei den Rürup-Renten sehen auch wir gute Chancen am Markt durch die Modifikation der „Günstigerprüfung“. Hier werden wir das bestehende MONEYMAXX Angebot ausweiten. Bei den Riester-Renten werden wir uns des neu aufgelegten Produkts des Konzerns bedienen – man muss das Rad schließlich nicht zweimal erfinden.

infinma: Welche Art der Unterstützung bieten Sie Ihren Vertriebspartnern im Hinblick auf die Vermittlerrichtlinie?

Dreibrodt: Einige Aspekte wurden bereits erwähnt, als wir im Zusammenhang mit dem Produktangebot über unseren Vorsprung bei der VVG-Reform sprachen. Die genannten Transparenzvorteile bieten natürlich auch Vermittlern Vorteile für die „Enthftung“ im Sinne der Vermittlerrichtlinie. Darüber hinaus bieten wir unseren Vertriebspartnern selbstverständlich

Unterstützung in Form von Informationen und Downloadservices zu den benötigten Dokumentationen in unserem MaklerNet. Daneben kooperieren wir z.B. mit der IHK, deren Referenten im Rahmen der MONEYMAXX Roadshows Fachvorträge zum Thema EUVR halten.

infinma: Welche Chancen und Risiken sehen Sie in der geplanten VVG-Reform?

Dreibrodt: Einige der vorgesehenen Regelungen – die zwar noch nicht final beschlossen sind – verursachen der Versicherungsbranche Probleme in der praktischen Durchführung. Die Abschaffung des Policenmodells ist beispielsweise nicht nur überaus aufwändig in der Umsetzung, sondern auch im Hinblick auf die vom Justizministerium beabsichtigten Verbrauchervorteile kritisch zu hinterfragen. Wir rechnen im Mai mit konkreteren Informationen hierzu, da der Gesetzesentwurf noch in der politischen Bewertung steckt. Die wesentlichen Anforderungen der VVG-Reform können wir glücklicherweise recht entspannt sehen, da die Aspekte Transparenz, Offenlegung der Kosten und Rückkaufswerte bzw. Verteilung der Abschlusskosten bei MONEYMAXX bereits weitgehend realisiert sind.

infinma: Herr Dreibrodt, wir danken Ihnen für das Gespräch.