

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Wer schützt vor Verbraucherschützern?	Seite 6
Die Berufsunfähigkeitsvorsorge von AXA	Seite 7
Private Pflege-Vorsorge	Seite 9
Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 5.4	Seite 11

Kurzmeldungen

Deutsche erkennen Notwendigkeit für Vorsorge: Im Auftrag der **Gothaer** hat kürzlich das **F.A.Z.-Institut** im Rahmen des „**Kundenkompass Altersrisiken**“ 1.023 Bürger zum **Thema Alter und seine Risiken** befragt. Zwar sehen die meisten Menschen dem eigenen Ruhestand optimistisch entgegen und freuen sich auf mehr Freizeit im Alter, allerdings werden **schwere Krankheiten, Pflegebedürftigkeit und Altersarmut als reale Szenarien** wahrgenommen. In Zukunft einmal schwer zu erkranken, erwarten 47% der Befragten. Die Wahrscheinlichkeit, selber einmal pflegebedürftig zu werden, schätzen 45% als sehr groß oder groß ein. Mehr als die Hälfte der 18- bis 29-jährigen wollen eine private Pflegezusatzversicherung abschließen oder haben das bereits getan. **Bei der Auswahl eines Altersvorsorgeproduktes spielt für die Befragten ein hohes Maß an Sicherheit der Kapitalanlage ebenso eine zentrale Rolle wie die Vertrauenswürdigkeit des Produkthanbieters.**

Ist Honorarvermittlung Etikettenschwindel? Die **Honorarvermittlung sei Etikettenschwindel**, da das Risiko des Provisionsuntergangs im Falle des vorzeitigen Stornos **einseitig zulasten des Versicherten** verschoben werde, so äußerte sich **Rechtsanwalt Thomas Leithoff von der Kanzlei Johannsen** bei einem Pressegespräch der **Arbeitsgemeinschaft Versicherungsrecht im Deutschen Anwaltsverein**. Mit der nicht geschützten Berufsbezeichnung des Honorarberaters würden nun Mehrfachagenten und Makler **versuchen, die vom Gesetzgeber im Rahmen der VVG-Reform auf fünf Jahre verlängerte Stornohaftzeit zu umgehen**. Im Hinblick auf die Fälle, die neben einer monatlichen Zahlung an den Versicherer auch die Provisionszahlung vorsehen, meint **Leithoff: „Ich bezweifle, dass dem Verbraucher bewusst ist, dass er zwei verschiedene Willenserklärungen abgibt.“**

Ideal wächst: Die **Ideal Lebensversicherung a. G.** vermeldete für das **1. Halbjahr 2010 zweistellige Wachstumswahlen**. 18.938 neue Verträge entsprechen einem Zuwachs von 11,1%. Beim **laufenden Beitrag des Neugeschäfts** lag das Wachstum bei 14,8%; die Branche hingegen sei nur um 0,5% gewachsen, teilte das Berliner Unternehmen mit. Von den **Beitragseinnahmen** des Lebensversicherers in Höhe von 81,3 Mio. Euro entfielen 59,3 Mio. auf **laufende Beiträge**. Die Gesellschaft **verzichtet auf das Angebot von Kapitalisierungsgeschäften und kurzfristigen Rentenversicherungen**.

Gothaer VarioRent - ReFlex: Die **Gothaer Lebensversicherung AG** hat in der dritten Altersvorsorgegeschichte sowie als Rückdeckung für Pensionszusagen- und Unterstützungskassen **das fondsgebundene Hybridprodukt „VarioRent – ReFlex“ eingeführt**. Technisch handelt es sich dabei um ein **dynamisches Drei-Topf-Hybrid**, bei dem zu Beginn eines jeden Monats das Vertragsguthaben auf die Töpfe **Sicherungsvermögen, Garantiefonds und freie Fondsanlage** aufgeteilt wird. Das Modell ermöglicht eine **automatische Sicherung der erzielten Renditen**. Zum jährlichen Stichtag wird das angesparte Vermögen mit dem Prozentsatz der ausgewählten Sicherung multipliziert. Ist das aktuelle Guthaben höher als die Garantie des Vorjahres, so wird diese entsprechend angepasst. Beim Garantiefonds kann der Kunde zwischen drei Produkten wählen, welche er zu jedem Monatsbeginn austauschen kann: **DWS Garant 80 Dynamic, DWS Funds Invest Sachwertstrategie oder Europa-80 Save-Invest der LBB Berlin Invest**. Bei allen drei Fonds handelt es sich um Misch-Dachfonds mit einem Sicherungsniveau von 80 Prozent zu jedem Monat. In der **freien Fondsanlage** können bis zu fünf Investmentfonds gleichzeitig bespart werden. Ein Wechsel (Shift und Switch) ist jederzeit kostenlos möglich.

Konkrete Ausgestaltung maßgeblich: Bei der Beurteilung, ob Berufsunfähigkeit vorliegt, kommt es immer auf **die zuletzt ausgeübte Tätigkeit in ihrer konkreten Ausgestaltung** an. Ein Kläger, der in seiner bisherigen Firma alleinvertretungsberechtigter **Geschäftsführer** war, wurde in einem neuen Unternehmen als **Maurer-, Stahlbeton- und Innenausbauemeister bzw. eingetragener Betriebsleiter** eingestellt. Am ersten Arbeitstag erlitt er auf dem Weg zu einem Kunden einen Unfall, der zu einer **50%-igen Berufsunfähigkeit für körperliche Arbeiten** führte. Den **Antrag auf Berufsunfähigkeitsrente lehnte sein Versicherer** mit dem Hinweis auf die Tätigkeit als Geschäftsführer mit lediglich kaufmännischen Aufgaben **ab**. Der Argumentation des Klägers, auch als Geschäftsführer sei er überwiegend als Handwerker tätig gewesen, wollte das **LG Dortmund** nicht folgen. Der Kläger habe nicht bewiesen, **„dass seine Berufstätigkeit im hier maßgeblichen Zeitraum wie behauptet ausgestaltet war, so dass es an der Grundlage für ein einzuholendes Sachverständigen-Gutachten von vornherein fehlt.“** Zur Aufnahme eines neuen Berufes oder bei einem Berufswechsel reiche das Unterschreiben des Arbeitsvertrages alleine nicht aus, weil damit die neue Stelle noch nicht angetreten sei (**Az.: 2 O 501/07**).

Fahren unter Alkoholeinfluss: Auch nach dem **neuen VVG** kann ein **Versicherer den Versicherungsschutz versagen, wenn ein Kraftfahrzeug in alkoholbedingtem Zustand absoluter Fahruntüchtigkeit geführt wird.** Ein 25-jähriger hatte nach einer Feier mit dem Fahrzeug seines Vaters einen Unfall mit Totalschaden verursacht. Die kurz drauf durchgeführte Blutprobe ergab eine Blutalkohol-Konzentration von 1,67 Promille. Der Versicherer lehnte die Leistung aus der Vollkaskoversicherung mit dem **Hinweis auf grobe Fahrlässigkeit** ab. Zu Recht argumentierte auch das LG Münster: *„Denn die Einsicht, dass man sich unter starker Alkoholeinwirkung nicht an das Steuer eines Kraftfahrzeuges setzen darf, ... , ist heute derart bekannt, dass die Hemmschwelle für ein Fahren trotz alkoholbedingter Fahruntüchtigkeit erheblich heraufgesetzt ist.“* Wer sich aus mangelnder Einsicht darüber hinweg setzt, muss sich nach Ansicht der Richter i. d. R. ein **als grob anzusehendes Verschulden** zurechnen lassen (**Az.: 015 O 275/09**).

WWK Intelli-Protect: Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat ihre **Fondsrente WWK Intelli-Protect** überarbeitet. Seit Oktober dieses Jahres kann der Kunde das **Garantieniveau** zwischen **50% und 100% der Beitragssumme** frei wählen. Darüber hinaus wurde das Garantiemodell um eine **wählbare Höchststandsabsicherung** mit monatlichem Lock-In ergänzt. Auch das **Niveau der Höchststandsgarantie** kann zwischen 50% und 100% frei gewählt und von einem niedrigeren auf ein höheres Niveau angepasst werden. Die **Fondspalette** wurde bspw. um die **C-Quadrat Arts Total Return Global-AMI, den DJE – Dividende & Substanz und der Lingohr-System-LBB-Invest** erweitert. Bei der **Produktfamilie Intelli-Protect** handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung, die auf Basis eines **iCPPI-Modells** kundenindividuell gemanagt wird. Dabei setzt die **WWK** als Verzinsungsträger auch den eigenen **Deckungsstock** ein; dadurch soll nach Angaben des Versicherers das **Cash-Lock-Risiko, das bei CPPI-Modellen** in ungünstigen Finanzmarktlagen entstehen kann, begrenzt werden.

Heidelberger Leben führt Qualitätssicherung für Fonds ein: Die **Heidelberger Lebensversicherung AG** hat für ihre **TopPerformer-Produkte der ersten und dritten Schicht** einen sog. **5R-Qualitätssicherungsprozess** eingeführt. Danach wird jeder Fonds vier Mal im Jahr nach den Kriterien **Reputation, Rating, Rendite, Risiko und Review** überprüft und mit Hilfe eines Ampelsystems bewertet. *„Bei den ersten vier Kriterien ziehen wir die Bewertung und Einschätzung renommierter Agenturen wie Morningstar, Standard & Poor's, Feri und FondsConsult AG zu Rate“*, erläuterte **Thomas Bahr, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Leben**. Zudem wurde der Qualitätssicherungsprozess von der **Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH** geprüft. Bei dem Kriterium **Review** können laut **Bahr** Argumente wie eine überzeugende Investmentphilosophie oder das Potenzial eines noch jungen Fonds für eine Aufnahme in die Palette sprechen. Insgesamt bietet die **Heidelberger Leben** aktuell **44 Fonds von 32 Kapitalanlagegesellschaften mit 18 Anlageschwerpunkten** an.

Interrisk mit statischem Hybrid: Die **Interrisk Lebensversicherungs-AG** bietet die „Iris“-**Fondsrente jetzt mit Beitragsgarantie** an. Zur Darstellung der Beitragsgarantie verwendet die Gesellschaft ein **statisches Zweitopphybrid**; dabei fließen die Sparbeiträge sowohl in den Deckungsstock des Versicherers als auch in die freie Fondsanlage. Die Aufteilung der Beiträge erfolgt zunächst etwa zu gleichen Teilen. Bis zum Beginn der Abrufphase nimmt der Fondsanteil sukzessive ab. Nach Aussagen der Gesellschaft habe man sich **aus Gründen der leichteren Verständlichkeit und der höheren Transparenz bewusst gegen ein volldynamisches Dreitopphybrid entschieden**. Für die freie Fondsanlage kann der Kunde aus derzeit 80 Investmentfonds wählen. **„Iris“ ist als Basis- und Privatrente verfügbar sowie in der betrieblichen Altersvorsorge als Direktversicherung.**

HDI-Gerling stellt Privatschutz-Sachversicherungsportfolio um: Die **HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG** wird zum **1. März 2011** ihr gesamtes Versicherungsangebot im Bereich der **privaten Sachversicherungen** umstellen. Zukünftig können Kunden aus einem vereinfachten, **modularen Produktsystem individuell Leistungsbausteine aus den Sparten Haftpflicht-, Unfall- und Sachversicherungen sowie Rechtsschutzversicherungen kombinieren** und so den bedarfsgerechten Versicherungsschutz wählen. In jeder Sparte soll dann ein Basis-Paket zur Verfügung stehen, weitere Leistungsbausteine können dazu gewählt werden, beispielsweise das Paket „Fahrrad“ in der Hausratversicherung oder „Beruf“ in der privaten Rechtsschutzversicherung. Zudem kann der Kunde eine so genannte **AU/AL-Klausel** erhalten. Sie befreit Versicherte im Falle einer **Arbeitsunfähigkeit (AU) oder Arbeitslosigkeit (AL)** spartenübergreifend für ein Jahr von der Zahlung aller Beiträge im individuell zusammengestellten Privatschutz-Bündel. **„Unsere Befragungen zeigten, dass der heutige Versicherungskunde nach Transparenz und Flexibilität strebt.“**, so **Mathias Both**, Leiter Produkt- und Marktmanagement Privat bei der HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG. **„Für uns war daher der einzig logische Schritt, unser komplettes Angebot auf den Prüfstand zu stellen und letztlich fundamental umzuarbeiten.“** Weitere Details zu der Portfolio-Umgestaltung wird **HDI-Gerling Anfang 2011** bekannt geben.

Inter erhöht Überschussbeteiligung: Die **INTER Lebensversicherung AG** hebt zum 1. Januar 2011 ihre **Gesamtverzinsung** von 3,5 Prozent auf 3,75 Prozent an. **„Aufgrund der guten Kapitalanlageergebnisse der letzten Jahre haben wir die Zuführung an Mitteln zur Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) stark gesteigert. Ich freue mich sehr, dass wir vor diesem Hintergrund die Überschussbeteiligung ab 2011 anheben und damit unsere Kunden von dieser positiven Entwicklung profitieren“**, erläuterte **Peter Thomas**, Vorsitzender der Vorstände der INTER Versicherungsgruppe. **„Zudem werden wir noch in diesem Jahr ein ganz neues Produkt, welches Garantie, Rendite, Kosten- und Steuervorteile hervorragend kombiniert, auf den Markt bringen.“**

Zurich kalkuliert BU neu: Die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** hat die **Kalkulation ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung angepasst**. Wie bei einigen Wettbewerbern auch, wird jetzt auf das **genaue Tätigkeitsbild** abgestellt, und es werden die **höchste berufliche Qualifikation, der prozentuale Anteil der Bürotätigkeit sowie die Wahrnehmung von Führungsaufgaben** bei der Prämienkalkulation berücksichtigt. Laut Angaben der **Zurich** führt diese neue Kalkulation zu einer Besserstellung von 25.000 Tätigkeitsprofilen. Neben einer **Verlängerung der Versicherungsdauer** für viele Berufe ist zudem jetzt ein **Leistungsendalter von 67 Jahren** für alle Berufe möglich. Bis zum 45. Lebensjahr hat der Kunde **ereignisabhängige Nachversicherungsoptionen** und kann darüber hinaus mit einer Wartezeit von sechs Monaten alle fünf Jahre eine Erhöhung beantragen. Die **Obergrenze** im Rahmen der Erhöhungsoptionen liegt bei 2.000 Euro BU-Rente.

Zurich kombiniert Rente und Pflege: Für **Kunden einer ablaufenden Lebensversicherung oder eines Parkdepots** bietet die **Zurich eine Kombination aus Rentenversicherung und spezieller Pflegerente**. Die nur in dieser Kombination angebotene **PflegeRente Plus** sichert bei **Schwerstpflegebedürftigkeit (Pflegestufe III) 100%** der vereinbarten Pflegerente ab und dies auch rückwirkend bis zu 12 Monate nach Feststellung der Pflegebedürftigkeit. Die **Prämienzahlung** kann entweder aus einem **auslaufenden Zurich-Vertrag** erfolgen oder als **laufende Beitragszahlung**. Abgesichert werden kann eine monatliche Pflegerente bis zu 700 Euro. Im Rahmen von **Assistance-Leistungen** ist bspw. auch eine **Pflegeplatzgarantie** innerhalb von 24 Stunden enthalten. Eine Anpassungsmöglichkeit um bis zu 20% der bestehenden Rente besteht, wenn der pflegende Partner stirbt oder selber zum Pflegefall wird.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2010

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.

Wer schützt vor Verbraucherschützern?

Unter diesem provokanten Titel hat die **FAZ** kürzlich einen Beitrag von **Prof. Dr. Kurt Wolfsdorf**, dem ehemaligen **Vorstandsvorsitzenden von Hamburg-Mannheimer und Victoria** und aktuell **Partner Versicherungen bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche**, veröffentlicht. Darin befasst sich **Wolfsdorf** mit den Auswirkungen **„zahlreicher ungebeter Interventionen der unterschiedlichen Verbraucherschutzorganisationen im Zusammenspiel mit den Gerichten und in der Folge mit dem Gesetzgeber“**.

So weist **Wolfsdorf** bspw. auf die **Verteilung der Bewertungsreserven** hin. Die Versicherer hätten zwar vor etwa zehn Jahren tatsächlich Bewertungsreserven in den Kapitalanlagen im mittleren zweistelligen Milliardenbereich gehabt. Als aber der Gesetzgeber die **Anforderungen zur Ausschüttung im Versicherungsvertragsgesetz festschrieb**, seien diese Reserven jedoch schon längst an die Kunden verteilt gewesen, **da die Versicherer ihren Kunden einige Jahre lang mehr Überschüsse zugewiesen hätten, als sie selber verdienten**. Die Implementierung der Gesetzänderungen hätten **mehrere Milliarden verschlungen**, zu verteilen habe es jedoch schon nichts mehr gegeben.

Auch die **Umsetzungen von Maßnahmen zur Schaffung von mehr Produkttransparenz** sieht **Wolfsdorf skeptisch**. Die Erstellung umfangreicher Dokumentationen über Beratungsgespräche, deren Archivierung und die zahlreichen auszuhändigenden Dokumente erhöhten die Anforderungen an den Vertrieb und würden sich in **höheren Vertriebskosten** niederschlagen. **Der Nutzen für den Kunden sei dennoch eher gering**, da die ausgehändigten Dokumente nur in seltenen Fällen auch tatsächlich gelesen würden. Zudem sei zu berücksichtigen, dass die meisten Kunden diese zusätzlichen Leistungen gar nicht wünschten. Gleichwohl müssten sie hierfür zumindest indirekt einen Beitrag leisten, **da das erforderliche Geld letztlich zu Lasten der Überschussbeteiligung** gehe.

Die größten Leistungseinbußen für die Kunden resultieren nach Wolfsdorf jedoch aus dem Kampf um garantierte Mindestrückkaufswerte von Beginn eines Vertrages an, obwohl derartige Leistungen von den Aktuarien nicht in den Beitrag einkalkuliert gewesen seien. **„Trotzdem setzte sich das Gericht darüber hinweg und erfand freihändig eine neue Leistung für den Fall der vorzeitigen Kündigung in den ersten Vertragsjahren ... Diese Leistungen ... gingen deshalb wieder zu Lasten der Überschussbeteiligung.“**

Wolfsdorf kommt am Ende seines Beitrages zu folgendem Fazit: **„Bedauerlicherweise ist ein Ende dieses Treibens nicht in Sicht. Zahlreiche weitere Verfahren des Verbraucherschutzes stehen an – Ratenzahlungszuschläge, Verbot der Zillmerung, Ausweitung der Mindestrückkaufwertregelungen – um nur einige Beispiele zu nennen. Die Frage muss erlaubt sein: Wer schützt eigentlich die Verbraucher vor den Verbraucherschützern?“**

Die Berufsunfähigkeitsvorsorge von AXA

Die **AXA Lebensversicherung AG** hat kürzlich ihre **Berufsunfähigkeitsversicherungen** überarbeitet und neu kalkuliert. Danach unterscheidet **AXA** jetzt grundsätzlich **sechs Berufsgruppen**:

- 1+** = *Berufe mit geringerem Risiko*
- 1** = *Berufe mit geringem Risiko*
- 2** = *Berufe mit durchschnittlichem Gefährdungsgrad*
- 3** = *Berufe mit erhöhtem Gefährdungsgrad*
- 4** = *Berufe mit hohem Gefährdungsgrad*
- K** = *Kinder ab dem 8. Lebensjahr*

Innerhalb der Berufsgruppen 1+ bis 3 erfolgt **bei der Prämienberechnung eine besondere Berücksichtigung weiterer Kriterien**:

Erwerbsstatus (angestellt, selbständig, verbeamtet)

(Beruflicher) Abschluss und akademischer Grad

Anteil kaufmännischer / verwaltender Tätigkeit in %

Anteil dienstlicher Reisetätigkeit in %

Anzahl Personalverantwortung für fest angestellte Vollzeitmitarbeiter

Besondere Gefahren im Beruf, z. B. Arbeiten auf Gerüsten (über 4m Höhe), Arbeiten mit Starkstrom (über 400 Volt)

Für die Beitragskalkulation ergeben sich **12 verschiedene Gruppierungen**:

Grundeinstufung	Abstufungen unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
1+	1+ mit besonderer Vergünstigung unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	1+ mit Vergünstigung unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	1+ unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
1	1 unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	2
2	2 mit Vergünstigung unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	2 unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	2 unter besonderer Berücksichtigung der beruflichen Tätigkeit
3	3 mit Vergünstigung unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	3 unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
	3 unter besonderer Berücksichtigung der beruflichen Tätigkeit
4	4 unter Berücksichtigung der Angaben zur beruflichen Tätigkeit
K	K

Auch auf der **Bedingungsseite** hat **AXA Veränderungen** vorgenommen.

Während der Leistungsprüfung können die Beiträge zinslos gestundet werden. Die evtl. Rückzahlung der Beiträge kann ohne Berechnung von Zinsen in 24 Monatsraten erfolgen. Für den Fall einer kon-

kreten Verweisung im Erstprüfungsverfahren wurde der zumutbare Einkommensverlust auf 20% konkretisiert. Leistungen werden auch bei einer Berufsunfähigkeit erbracht, die auf lediglich altersentsprechendem Kräfteverfall beruht. Ein Leistungsausschluss bei grob fahrlässigen Verkehrsdelikten ist nicht vorgesehen. Bei der Prüfung, ob Berufsunfähigkeit aufgrund von Pflegebedürftigkeit vorliegt, wird auf maximal vier Pflegepunkte abgestellt; BU-Leistungen werden ab 1 Pflegepunkt fällig. Für Kinder / Schüler kann die Schulunfähigkeit abgesichert werden.

Insgesamt sind bei **AXA vier verschiedene Überschussbeteiligungsformen** möglich:

Beitragsverrechnung:	Kürzung der zu zahlenden Prämie um den Sofort-Verrechnungssatz
Bonus:	Erhöhung der garantierten BU-Rente im Leistungsfall um den Bonus
Investmentbonus:	Die Überschüsse werden in Fonds angelegt und bei Ablauf ausbezahlt
Turbodynamik:	Die zu zahlende Prämie wird weniger stark reduziert als bei der Beitragsverrechnung, dafür ergibt sich im Leistungsfall eine höhere Rentensteigerung

Bei einer Senkung des Bonussatzes kann der reduzierte Teil der Bonusrente gegen zusätzliche Beitragszahlung ohne erneute Gesundheitsprüfung nachversichert werden. Im Falle der Berufsunfähigkeit ist die Weiterführung der Dynamik der Hauptversicherung möglich.

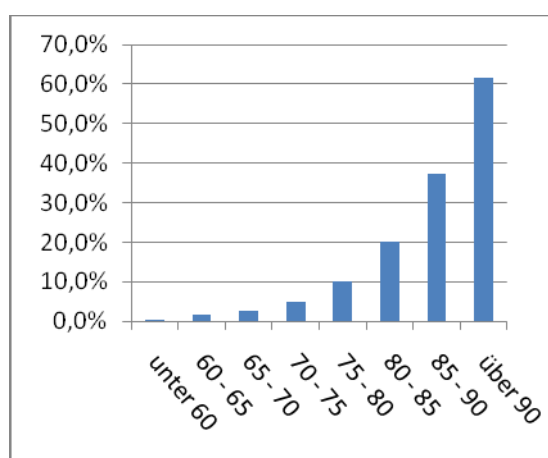
Für die **finanzielle Angemessenheitsprüfung** werden in den Verkaufsunterlagen folgende „**Faustregeln**“ genannt.

- 50 % des Bruttoeinkommens, aber
 - bis 24.000,00 € Brutto 75 % vom Brutto + max. 5 % Dynamik
 - bis 50.000,00 € Brutto 65 % vom Brutto + max. 5 % Dynamik
- Ärzte 60 % des Bruttoeinkommens, aber
 - angestellte Ärzte im öffentlichen Dienst mit Zusatzversorgung max. 50 % des Bruttoeinkommens
- Rückdeckungsversicherungen 75 % vom Brutto, aber
 - max. BU-Rente von 75 % vom Brutto zzgl. BU-Befreiungsrente, aber nicht mehr als 100 % des Bruttoeinkommens. Vorlage der aktuellen Versorgungszusage ist erforderlich
 - bei Absicherung von mehr als 120.000 € immer Einzelfallprüfung

Als wichtigste BU-Ursachen werden Erkrankungen des Bewegungsapparates (29%), psychische Ursachen (21%) und Krebs (16%) genannt.

Private Pflege-Vorsorge

Die Deutschen werden immer älter. Lag die Lebenserwartung eines Neugeborenen 1990 noch bei 75,2 Jahren und im 2000 bei 77,9 Jahren, so wird 2008 geborenen Deutschen von der Weltbank eine Lebenserwartung von 80,1 Jahren prognostiziert. Damit steigt auch die Wahrscheinlichkeit im Laufe des Lebens pflegebedürftig zu werden, denn diese steigt mit dem Alter exponentiell. Laut **Statistischem Bundesamt (Destatis)** lag 2007 der Anteil der Pflegebedürftigen im Alter zwischen 70 und 75 Jahren bei 5%, für ab 90-Jährige betrug dieser Anteil 62%.



Verteilung der Pflegebedürftigen nach Alter

Mit der **Einführung einer Pflegeversicherung als fünftem Baustein der gesetzlichen Sozialversicherung**, schloss der **Gesetzgeber 1995** eine große Lücke in der sozialen Versorgung. Jeder gesetzlich Krankenversicherte ist seitdem automatisch in der **umlagefinanzierten sozialen Pflegeversicherung** versichert, und jeder **privat Krankenversicherte muss eine private Pflegeversicherung** abschließen. Zur Zeit beziehen nach Angaben des **Bundesministeriums für Gesundheit 2,4 Millionen Deutsche Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung**.

	Leistung gesetzliche Pflegeversicherung	Kosten vollstationäre Pflege und Unterbringung	Deckungslücke
Pflegestufe I	1.023 Euro	1.915 Euro	- 892 Euro
Pflegestufe II	1.279 Euro	2.341 Euro	- 1.062 Euro
Pflegestufe III	1.550 Euro	2.766 Euro	- 1.216 Euro

Kosten für vollstationäre Pflege und Unterbringung: Destatis 2007

Diese Pflegeversicherung ist jedoch keine Vollversicherung. Bei vollstationärer Pflege in einem Pflegeheim fallen bei Pflegestufe III monatliche Kosten von ungefähr 2.800 Euro an, durch die Pflegeversicherung werden jedoch nur 1.510 Euro ersetzt. Die entstandene Lücke muss dann aus dem

privaten Einkommen und Vermögen geschlossen werden. Nachdem das Vermögen des Pflegebedürftigen aufgebraucht ist, sind im nächsten Schritt auch Ehepartner oder Kinder unterhaltspflichtig. Eine ergänzende private Vorsorge neben der Pflegepflichtversicherung ist deshalb nicht nur sinnvoll um das eigene Vermögen im Pflegefall zu schützen, es schützt auch die Angehörige vor Rückforderungen des Sozialamtes.

Das Risiko pflegebedürftig zu werden, ist auch vielen Deutschen bewusst. In einer von der **R+V** in Auftrag gegebenen Studie „**Die Ängste der Deutschen 2008**“ belegt die Angst pflegebedürftig zu werden mit 53% den vierten Platz. Dennoch ist private Pflegevorsorge für viele Versicherer noch kein großes Thema. Das liegt sicherlich auch daran, dass das Thema **Pflegevorsorge in den Medien nur eine geringe Aufmerksamkeit** erfährt. Zwar testete **Finanztest** in den **Ausgaben 04.2006 und 01.2009 Pflegetagegeldversicherungen**. Insbesondere Pflegerentenversicherungen, die von Lebensversicherern wie der **IDEAL** oder dem **Volkswohl Bund** angeboten werden, erfreuen sich bisher aber einer eher überschaubaren Beliebtheit.

Im Rahmen der privaten Pflegevorsorge kann der Kunde aus verschiedenen Konzepten wählen. Von Lebensversicherern wird die Pflegevorsorge in Form einer **Pflegerente** angeboten, Krankenversicherer bieten **Pflegetagegeld- und Pflegekostenversicherungen** an.

Pflegekostenversicherungen decken die Restkosten einer ambulanten Pflege oder eines Pflegeheimplatzes ganz oder teilweise ab. Für die Kostenerstattung müssen die tatsächlichen Kosten nachgewiesen werden, zum Beispiel anhand von Rechnungen des Pflegedienstes. Daher ist diese Versicherung bei Versorgung durch Angehörige oder Freunde weniger geeignet. Pflegekostenversicherungen sind dadurch in der Regel deutlich günstiger als Pflegetagegeld- oder Pflegerentenversicherungen.

Bei **Pflegetagegeldversicherungen** wird ein Tagessatz pro Tag der Pflegebedürftigkeit ausgezahlt, und der Versicherte kann frei über das Geld verfügen. Je nach Tarif kann es bei ambulanter und stationärer Pflege zu unterschiedlichen Leistungen kommen.

Während es sich bei den von den Krankenversicherern angebotenen Produkten (Pflegetagegeld und Pflegekosten) um reine Risikoversicherungen handelt, ist der Leistungsumfang bei den **Pflegerentenversicherungen** deutlich größer. Der Versicherte kann hier auch unabhängig vom Eintritt der Pflegebedürftigkeit Leistungen erhalten. So wird er an den Überschüssen beteiligt und bei den meisten Tarifen sind auch Rückkauf, Beitragsfreistellung und der Einschluss einer Todesfallleistung möglich. Weitere Besonderheiten sind die Möglichkeit einer Einmalbeitragszahlung und die garantierte Beitragsstabilität während der gesamten Laufzeit. Darüber hinaus können auch Leistungen bezogen werden, **wenn die versicherte Person keine Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung erhält**. Hierfür werden bei der Pflegerente neben der gesetzlichen Definition nach Sozialgesetzbuch die **ADL-Kriterien (activities of daily living)** mit sechs **ADL** (u.a. Waschen, Fortbewegung) verwendet und Leistung - je nach Tarif - auch bei Demenz erbracht.

Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. 5.4

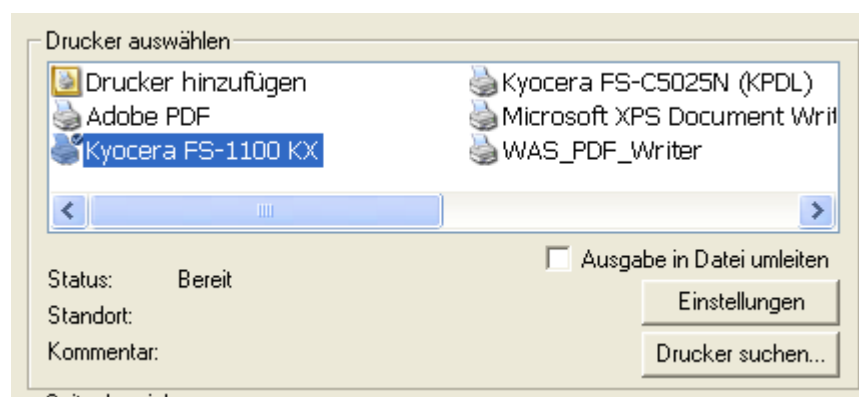
Das aktuelle **Update 5.4, Oktober 2010, der Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S.** steht ab sofort zur Verfügung.

Neben den üblichen **Aktualisierungen der Produktvergleiche und –analysen** sowie der **Vervollständigung der Bilanzdaten 2009 für die deutschen Lebensversicherer und die Wettbewerbs-Pensionskassen** haben wir die erweiterten **Vergleichskriterien in der Berufsunfähigkeitsversicherung** überarbeitet und weiter detailliert. Für das nächste Update ist es hier geplant, das Konzept der Marktstandards auf alle abgebildeten Kriterien anzuwenden.

Weiterhin ist die **W.A.S.** in der Lage, im **Produktbereich Riester konventionelle und fondsgebundene Rentenversicherungen** sowie die Angebote von **Investmentgesellschaften und Sparkassen unmittelbar verglichen** werden können.

Zudem konnten wir in diesem Update einem großen Wunsch der Anwender Rechnung tragen.

Ab sofort steht **innerhalb der W.A.S. ein PDF-Drucker** zur Verfügung. Bei der Installation der Software kann der Anwender wählen, ob er den mit gelieferten PDF-Drucker installieren möchte oder nicht. Wenn er sich für die Installation entscheidet, **steht innerhalb der Wettbewerbs-Analyse-Software in den Druck-Menüs der „WAS_PDF_Writer“ zur Auswahl.** Dieser Drucker wird bewusst nicht als Standarddrucker installiert und wird daher im Druck-Dialog manuell ausgewählt.



Der WAS_PDF_Writer kann nur innerhalb der W.A.S. genutzt werden. Weiterhin ist zu beachten, dass Ihnen in der **W.A.S.** bereits an vielen Stellen (fertige) PDF-Dateien angezeigt werden, bspw. bei den Versicherungsbedingungen oder den infinma News. Bereits existierende PDF-Dateien können naturgemäß mit dem **WAS_PDF_Writer** nicht erneut umgewandelt werden. Diese Dateien können entweder aus dem Standard PDF-Reader heraus ausgedruckt oder abgespeichert werden.

Weiterhin beinhaltet das aktuelle Update der Software **erstmalig einen Vergleich von Pflege-Rentenversicherungen.** In Zusammenarbeit mit einigen namhaften Anbietern von Pflegeversicherungen haben wir im ersten Schritt die Produkte erfasst, die von deutschen Lebensversicherern als **Hauptversicherungen** angeboten werden. Entsprechend der bisherigen **Logik der W.A.S.** können

hier wahlfrei **zwei Produkte miteinander verglichen** werden. Die Vergleichskriterien wurden in die Kategorien: **Tariftechnik, Tarifgestaltung, Vor Eintritt der Pflegebedürftigkeit, Produktmerkmale, Weitere Produktmerkmale und Besonderheiten** gruppiert (siehe Grafik).

W.A.S. - Auswahl von Vergleichsgesellschaften und -produkten

infinma Für den Vergleich von Pflege-Versicherungen stehen Ihnen die folgenden Gesellschaften und Produkte zur Verfügung:

Bitte wählen Sie in den Listenfeldern die Gesellschaften und Produkte aus, die Sie miteinander vergleichen wollen.

AachenMünchener
Allianz
AXA
Deutscher Ring
Gothaer
Iduna
Iduna
Inter
neue leben
Nürnberger Beamten
Nürnberger Leben
Provinzial Rheinland
Volkswohl-Bund
WwK
Zürich Dt. Herold

PflegeRente Basis
PflegeRente Exklusiv
PflegeRente Klassik

AachenMünchener
Allianz
AXA
Deutscher Ring
Gothaer
Iduna
Iduna
Inter
neue leben
Nürnberger Beamten
Nürnberger Leben
Provinzial Rheinland
Volkswohl-Bund
WwK
Zürich Dt. Herold

SPV PflegeVorsorge Basis
SPV PflegeVorsorge Exklusiv
SPV PflegeVorsorge Komfort
SPW PflegeVorsorge Basis
SPW PflegeVorsorge Komfort

Buttons: Bedingungen anzeigen, Weiter, Zurück, Bedingungen anzeigen

Tariftechnik

Tariftechnik

Tarifgestaltung

Vor Eintritt der Pflegebedürftigkeit

Optionen

Produktmerkmale

Weitere Produktmerkmale

Besonderheiten

Zurück

	Tariftechnik	Volkswohl-Bund
Produktbezeichnung	PflegeRente Klassik	SPV PflegeVorsorge Exklusiv
Verkaufsbezeichnung	PflegeRente	PflegeRente-Versicherung
Produktbeschreibung		
Mindestbeitragsalter	40 Jahre	18 Jahre
Höchstbeitragsalter	75 Jahre	75 Jahre
Mindestbeitrag	abhängig von Mindestrente	10 Euro mtl.
Mindest-Rente pro Monat in €	250	250
Höchst-Rente pro Monat in €	3.000	3.500
Zahlweise		
monatlich	✓	✓
vierteljährlich	✓	✓
halbjährlich	✓	✓
jährlich	✓	✓
abgekürzte PZD	✓	✓
Einmalprämie	✓	✓
Prämienzahlungsdauer	lebenslang	lebenslang oder abgekürzt mindestens 5 Jahre
Prämienzahlungs-Endalter	lebenslang	lebenslang oder abgekürzt bis max. EA 85

Wie üblich, wird in unserer Software **keine Bewertung** vorgenommen, sondern es wird das **Vorhandensein bzw. die konkrete Ausgestaltung bestimmter Produkteigenschaften** abgebildet.

Der Vergleich der Pflegeversicherungen wird sukzessive um weitere Vergleichskriterien, Anbieter und Produkte erweitert. So ist es vorgesehen, demnächst auch die Pflege-Zusatzversicherungen und in einem weiteren Ausbauschritt die Angebote der Krankenversicherer zu erfassen.

Nähere Informationen zu dem Pflegeversicherungs-Vergleich finden Sie auch auf unserer Internet-Seite unter www.infinma.de/pflege.php.