

**■ 2010: Steuervorteile durch das Bürgerentlastungsgesetz**

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat mit seinen Beschlüssen vom 13. Februar 2008 festgestellt, dass die Vorschriften in § 10 des Einkommensteuergesetzes (EStG) zum Umfang der steuerlichen Berücksichtigung von Beiträgen zugunsten einer privaten Kranken- und Pflegeversicherung mit dem Grundgesetz unvereinbar sind. Folgende Beiträge sind daher ab 2010 zu berücksichtigen:

- Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung, gekürzt um einen Beitragsanteil, der zur Finanzierung des Krankengeldes eingesetzt wird;
- Beiträge zugunsten einer privaten Krankenversicherung, soweit diese der Finanzierung einer Basisabsicherung dienen;
- Beiträge zur privaten und gesetzlichen Pflegepflichtversicherung.

Unabhängig, ob privat oder gesetzlich versichert, angestellt oder selbständig – Verbraucher können somit diese Beiträge ab 2010 vollständig von der Steuer absetzen. Dies gilt zudem für Ehepartner und mitversicherte Kinder. Hier findet sich ein Geldgeschenk vom Staat, das der wache Makler in die Rentenvorsorge seines Kunden lenken kann. *Risiko & Vorsorge*

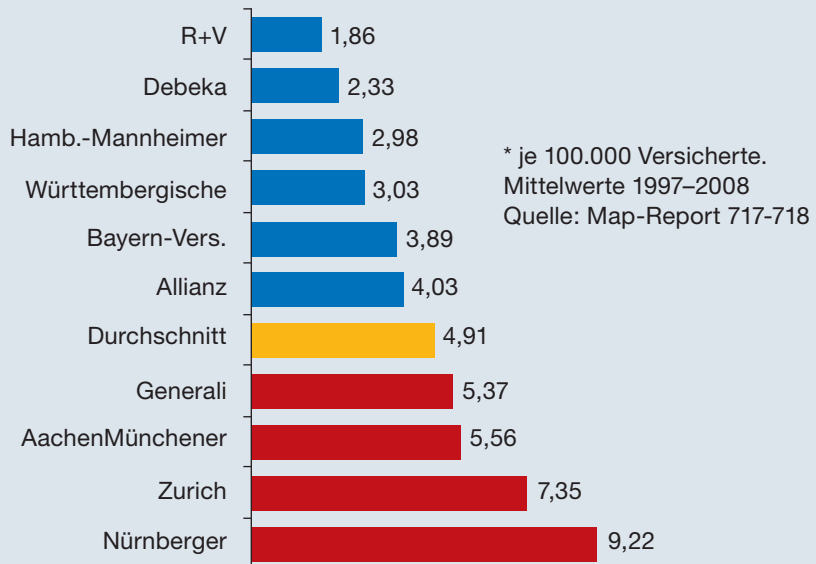
**■ Aus einer Hand**

93,7 Prozent der Kunden würden gerne ihre Finanzbausteine bei nur einem Berater abschließen. Um dieses Ziel zu erreichen wären 87,3 Prozent der Kunden auch bereit, ihre bestehenden Verträge und Anlagen überprüfen zu lassen und den Anbieter zu wechseln. 82,9 Prozent der Kunden haben genau dieses Angebot noch nicht von einem Berater erhalten. *Quelle: Umfrage der Unternehmensberatung „Dauerhaft erfolgreich – Stuart Truppner“. Basis: 6.216 Kunden von Finanzdienstleistern. (www.dauerhafterfolgreich.de)*

**■ Morgen & Morgen: Hybride Altersvorsorgeprodukte vergleichbar machen**

Mehr Transparenz für hybride Altersvorsorgeprodukte: dafür soll die „MM2 Volatium“ stehen. Ursächlich für diese, gemeinsam mit acht Anbietern gegründete Initiative, ist die mangelnde Vergleichbarkeit in diesem Segment. Der hierzu notwendige Standard ist bereits entwickelt worden. [www.mm-gmbh.yum.de](http://www.mm-gmbh.yum.de)

**Beschwerdequoten der großen Lebensversicherer\***



**PKV: Abschlusskosten erneut gestiegen**

Die Abschlusskosten-Quote\* der Versicherer dokumentiert auch ihr Wachstum. Für die PKV sah es damit in 2008 nicht sehr gut aus. Gut die Hälfte der Versicherer hatte Einbußen. Die Abschlusskosten dagegen stiegen bei den Privaten um 7,1 Prozent. Stolze 2,6 Milliarden Euro. Ein signifikantes Zeichen für den Verteilungskampf in einem engen Markt. Die höchsten Abschlusskosten-Quoten für 2008 zeigen KarstadtQuelle mit 44,4 Prozent (-1,8 Prozent), Envivas mit 23,3 Prozent (-13,1 Prozent) und Mecklenburgische mit 21,9 Prozent (-2,5 Prozent).

Am Fuß stehen LKH mit 2,4 Prozent (-0,1 Prozent), HUK-Coburg mit 3,6 Prozent (-0,3 Prozent), Debeka mit 4,1 Prozent (+0,2 Prozent) und Alte Oldenburger mit 5,3 Prozent (-0,4 Prozent). Verlust machte jedoch keine PKV.

*Quelle: Zeitschrift für Versicherungswesen, Ausgabe 20/2009*

\* Die Abschlusskosten-Quote in der PKV gibt das Verhältnis aus Vermittlungs- Aufwendungen und verdienten Bruttobeiträgen wieder. Eine hohe Abschlusskosten-Quote kann zum einen ein hohes Neugeschäft und zum anderen überdurchschnittlich hohe Anwerbungskosten bedeuten.

**Ergo: Herr Kaiser muss den Hut nehmen**

Die Ergo Versicherungsgruppe wird die Marken Victoria und Hamburg-Mannheimer aufgeben. Sach- und Lebensversicherungen sollen unter der Marke Ergo verkauft werden. Die KarstadtQuelle Versicherungen werden umbenannt in Ergo Direkt Versicherungen. Die Krankenversicherung, die bisher unter DKV und Victoria angeboten wurde, wird allein als Marke DKV geführt. Die Rechtsschutzversicherung, die es bisher neben der D.A.S. auch unter der Marke Hamburg-Mannheimer gab, wird unter D.A.S. vermarktet. Umgesetzt werden sollen diese Entscheidungen im Laufe des Jahres 2010. [www.ergo.de](http://www.ergo.de)

**GKV: Keine Veränderung 2010**

Im kommenden Jahr wird es aller Wahrscheinlichkeit bei den aktuellen Spielregeln in der GKV bleiben. Erwartet wird ein Fehlbetrag von 7,45 Milliarden Euro. Problematisch wird es für die rund 70 Millionen Mitglieder in der GKV, wenn in 2011 eine Kopfprämie mit gleichzeitig eingefrorenen Arbeitgeberbeiträgen einhergeht. Wird dazu noch der Ehepartner ebenfalls mit der Prämie belastet, dann steht manch Haushalt, insbesondere Rentner, vor echten Problemen. Der im Koalitionsvertrag dafür vorgesehene Sozialausgleich scheint aktuell unfinanzierbar. Es handelt es um geschätzte 40 Milliarden Euro. *Risiko & Vorsorge*

■ Franke & Bornberg: PKV-Tarife

Das Krankenversicherungs-Rating in Focus-Money\* ergab für fünf Anbieter die Höchstnote im Bereich der Leistungen. Für den Test wurden 13 Hauptkriterien mit rund 90 Detailkriterien zugrunde gelegt.

- Die leistungsstärksten Tarife

Aufgrund dieser Wertungskriterien kamen fünf Tarife auf die Bestnote „Eins“: Vital-N, Vital-Z-N (Axa), V222S2 (Central), BestMed4 (DKV), Agil comfort (R+V) und VictoriaMed Komfort 1 (Victoria).

- Die schwächsten Tarife

VKSn, KHPn und KHUn der VGH. Schlechter als ausreichend bewerteten Franke & Bornberg zudem den Tarif Compact Privat Optimal, der von der Bayerischen Beamtenkrankenkasse und der UKV angeboten wird, sowie die Tarife 103, 300 und 192 der LKH.

- Die ausgewogensten Tarife

Hier wurden neben dem Leistungsumfang auch die Beitragshöhe inklusive Selbstbehalt in einem Musterfall (Mann/Frau, 35 Jahre) sowie die Finanzstärke des Versicherers gemäß den Angaben internationaler Ratingagenturen bewertet. Leistungen und Beiträge wurden zu 40 Prozent gewichtet, die Bonität zu 20 Prozent.

Die ausgewogensten Krankenversicherungs-Tarife

Rang	Gesellschaft	Tarif	Note
<b>Mann, 35 Jahre</b>			
1	Axa	Vital-N, Vital-Z-N	1,4
2	Deutscher Ring	Esprit, PIT S	1,6
	Central	V222S2	
4	DKV	BestMed4	1,65
	Gothaer	Medi-Vita, Clinic, Vita Z 90, Natura	
6	Württembergische	EKN	1,85
	HUK-Coburg	Select	
<b>Frau, 35 Jahre</b>			
1	Axa	Vital-N, Vital-Z-N	1,4
2	Central	V222S2	1,45
	DKV	BestMed4	
4	Württembergische	EKN	1,65
	Deutscher Ring	Esprit, PIT S	

\*Quelle: Focus-Money 43/2009

■ Finanz-Test: FRV extrem zu teuer

Das November-Heft von Finanztest vergleicht 12 Fondssparpläne und 21 fondsgebundene Rentenversicherungen. Die Versicherungen sind im Ergebnis durchweg teurer. Verglichen wurde anhand aller Kosten. Fazit Finanztest: Versicherer können die Kostenbelastung für den Kunden niemals bis zum Ende der Laufzeit mit Rendite ausgleichen. [www.test.de](http://www.test.de)

10 Jahre Skandia  
Dread Disease

# Gesundheit ist das schönste Geschenk ...

... leider kann man sie nicht verschenken. Doch jeder kann finanziellen Schutz vor den Folgen schwerer Krankheiten erwerben. Präsentieren Sie Ihren Kunden die Lösung, um Lebensqualität und Vermögensziele sinnvoll abzusichern.

Wir sind für Sie da: 0 18 02/24 03 10

(Montag bis Freitag von 8 Uhr bis 18 Uhr; 6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

**Skandia Dread Disease:  
Immer da, wenn's wichtig ist**



**Kundenzufriedenheit:**

► **Versicherungskunden**

Die auf der Befragung von über 10.000 Privatpersonen beruhende jährliche Kubus-Studie\* wartet mit folgender, sicher nicht überraschender „Erkenntnis“ auf.

- Wer nicht zufrieden ist, kauft weniger

Neben der Versichereremarke, den Produkten und Preisen sowie dem Kundenservice hat der Vertrieb einen maßgeblichen Einfluss auf die Kundenzufriedenheit. Dabei ist die Kontaktfrequenz besonders wichtig. Nur 21 Prozent der Kunden bestätigen, dass sie sich in regelmäßigen Abständen mit ihrem Betreuer treffen, um eventuellen Anpassungsbedarf bei bestehenden Versicherungen zu prüfen. Nur mit über einem Viertel der befragten Kunden wurde nach dem Erstbesuch ein Folgetermin vereinbart. 92 Prozent der Kunden, die ihren Vermittler als äußerst engagiert bezeichnen, sind auch besonders zufrieden. Geringes Engagement zeigt einem Anstieg der Unzufriedenen-Quote auf bis zu 43 Prozent. 93 Prozent der Kunden, die ihren Vermittler für äußerst kompetent halten, sind auch besonders zufrieden. 60 Prozent der Kunden von als weniger bis gar nicht kompetent erlebten Vermittlern sind unzufrieden.

\*MSR Consulting Group GmbH/

[www.msr.de](http://www.msr.de)

**Brüssel: Kosten-Transparenz**

Die Spatzen pfeifen es von den Dächern: Die Honorarberatung steht vor der Tür. Jede neue Meldung aus Brüssel steht für eine Stärkung dieses Beratungsmodells. Damit einher geht die Forderung nach weitestgehender Transparenz der Kostenapparate im Produktwesen. Die politische Diskussion in Deutschland plus die Stimmung in den Medien steht ebenfalls für deutlich mehr Transparenz sowie Umsetzung der Honorarberatung. Zuletzt demonstrierte Ministerialdirektor Dr. Christian Grugel, BMELV, auf dem Honorarberater-Kongress in Frankfurt, daß man willens sei, die Honorarberatung gleichberechtigt zu anderen Berufen des Vermittlergewerbes gesetzlich zu verankern.

Quelle: Zeitschrift Honorarberatung 1/2010 – [www.promakler.de](http://www.promakler.de)

**BMF: KLV & Steuern**

Das Bundesfinanzministerium trennt deutlich Altersvorsorge und Geldanlage. Das BMF-Rundschreiben vom 1. Oktober 2009 benennt hierzu die Fakten. Das günstige Halbeinkünfteverfahren für Kapitallebens-Versicherungen nach § 20 Absatz 1 Nummer 6 EStG oder die seit Anfang 2005 kräftig verbesserte Ertragsanteil-Besteuerung für klassische Rentenversicherungen soll es zukünftig nur noch geben, wenn echte Altersvorsorge verkauft wird. Eine Versicherung unterscheidet sich demnach von einer Vermögensanlage ohne Versicherungscharakter dadurch, „dass ein wirtschaftliches Risiko abgedeckt wird, das aus der Unsicherheit und Unberechenbarkeit des menschlichen Lebens erwächst“. Folglich geht es klar um die Abdeckung biometrischer Risiken wie Todesfall, Erlebensfall und Langlebigkeit. Unfälle benennt das BMF ebenfalls in diesem Zusammenhang. Die Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr wird im Leistungsfall bei Vertragsende

wie eine klassische Kapitallebens-Versicherung besteuert. Ein Versicherungsvertrag in diesem Sinne liegt nicht vor, wenn der Vertrag keine wesentliche Risikodeckung enthält. Davon ist laut BMF insbesondere auszugehen, wenn bei Risikoeintritt nur eine Leistung der angesammelten und verzinsten Sparanteile zuzüglich einer Überschussbeteiligung vereinbart wird.

*Mindesttodesfallschutz*

Kapitallebens-Versicherungen müssen daher einen Mindesttodesfallschutz bieten. Dieser muss bei nach dem 31. März 2009 abgeschlossenen Verträgen wenigstens 50 Prozent der Beitragssumme betragen. Rentenversicherungen müssen ein wirkliches Langlebigkeitsrisiko absichern. Eine Rentenversicherung hat künftig bereits bei Vertragsabschluss die Höhe der garantierten Leibrente in Form eines konkreten Geldbetrags ausweisen. [www.bundesfinanzministerium.de](http://www.bundesfinanzministerium.de)

**Map-Report: Nur durchschnittlich 231 Euro monatliche Rente versichert!**



Gemäß der GDV-Broschüre „Geschäftsentwicklung 2008 – Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen“ sind 93 Millionen Lebensversicherungs-Verträge im Markt. Die KLV hat daran einen Anteil von 37,6 Prozent. Die Rentenversicherung, klassisch und fondsgebunden, zählt mit 27,6 Prozent vom gesamten Vertragsaufkommen. Die durchschnittliche Monatsrente aus Rentenversicherungen, Berufsunfähigkeits- und Pflegerenten-Versicherungen beträgt 231,46 Euro.

Die höchsten durchschnittlichen Renten: Dialog (1.194 Euro), Direkte Leben (836 Euro) und die Auffanggesellschaft Protektor, die die ehemaligen Mannheimer Leben-Verträge verwaltet (808 Euro).

Unter den zehn größten deutschen Lebensversicherern weist die Hamburg-Mannheimer mit 135 Euro die geringste durchschnittliche Monatsrente auf.

[www.map-report.de](http://www.map-report.de)

**Société Générale: Zusammenbruch des globalen Finanzsystems**

Die französische Großbank Société Générale rechnet in spätestens zwei Jahren mit dem Zusammenbruch des globalen Finanzsystems. Mit einer entsprechenden Studie warnt sie ihre Kunden, sich auf das schlimmste vorzubereiten.

Die Annahmen der Bank in Stichworten:

- Die Rettungsmaßnahmen seit Beginn der Krise hatten nur einen Effekt: Privatschulden wurden in Staatsschulden umgewandelt.
- Die Schuldenlast der meisten Industriestaaten ist, gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP), zu hoch.
- Die Gesamtschulden der USA im privaten und öffentlichen Bereich betragen 350 Prozent des BIP.
- Die Staaten haben die steuerlichen Möglichkeiten für neue Konjunkturpakete weitestgehend ausgereizt.
- Die Staatsdefizite wichtiger Länder werden weiter überproportional steigen
- Der einzige Ausweg für die Regierungen: Inflationierung der Schulden.

[www.societegenerale.com](http://www.societegenerale.com)