

■ **Unbefriedigend:**

**Kooperationen von GKV und PKV**

Nach dem Willen der Bundesregierung sollen gesetzliche und private Krankenversicherung künftig zusammenrücken. Angestrebt wird eine engere Kooperation zwischen beiden Systemen. Bereits heute haben über 16 Millionen gesetzlich Versicherte eine private Zusatzversicherung abgeschlossen. Und jede Kasse arbeitet mit einer privaten Krankenversicherung zusammen.

Aber: Sechs von zehn gesetzlichen Krankenkassen sind unzufrieden mit ihrem Kooperationspartner aus der privaten Versicherung. Jede fünfte Kasse überlegt daher, die Zusammenarbeit aufzukündigen und sich neu zu orientieren. Das Ziel: eine Kooperation, die der Kasse hilft, sich von der Konkurrenz abzuheben und beim Kunden mit exklusiven Zusatzangeboten zu punkten. [www.steria-mummert.de](http://www.steria-mummert.de)

■ **Dread Disease:**

**Neuland für den Kunden**

Die Prozentzahl der Deutschen, die sich vor schweren Krankheiten fürchten, hat gegenüber einer Vergleichserhebung von 2005 zugenommen. So das Ergebnis einer Studie der Gothaer. Das Produkt Dread Disease, siehe hierzu auch den Schwerpunkt-Beitrag in dieser Ausgabe, ist immer noch weitgehend unbekannt. 1.014 Bundesbürger ab 24 Jahren wurden online zum Thema schwere Krankheiten befragt. Als schwere Krankheiten wurden von den Befragten in erster Linie Krebs (85 Prozent), Schlaganfall (63 Prozent), Herzinfarkt und Gehirntumor (54 Prozent) benannt. Nur 32 Prozent glaubten, dass es möglich ist, sich gegen solche Krankheiten zu versichern. Sechs Prozent der Umfrageteilnehmer konnten den Begriff Dread Disease richtig zuordnen. Dieses Ergebnis ist ein weiteres Indiz dafür, dass nur sehr wenige Vermittler / Makler das Thema „Schwere Krankheiten“ bei ihren Kunden ansprechen bzw. bisher vorgestellt haben. [www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

■ **Arbeitskreis Beratungsprozesse:**

**Branchenstandards**

Der „Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“ hat seinen Auftrag erweitert. Als „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ will er neue Standards für die kundenorientierte Beratung zu Versicherungen und Finanzdienstleistungen erarbeiten.

Der Arbeitskreis legte auf dem 1. Berliner Forum zur Versicherungs- und Finanzberatung den Entwurf einer Beratungsmatrix vor, die sich nicht länger an Produkten orientiert, sondern Einflussfaktoren wie Alter und Gesundheitszustand, familiäre Situation, Beruf oder Einkommen und Beratungsaspekte wie Risikoabsicherung und Vermögensaufbau zusammenführt. Dahinter steht die Einsicht, dass Risikovorsorge und Finanzplanung miteinander in Beziehung stehen.

Aus der Beratungsmatrix sollen im nächsten Arbeitsschritt typische Lebenssituationen herausgelöst werden, die in der Praxis wiederkehrende Beratungsanlässe schaffen, beispielsweise der Erwerb eines Kfz oder einer Immobilie.

Für den jeweiligen Sachverhalt werden dann die Bezüge von Risikoabsicherung und Vermögensaufbau berücksichtigt und daraus Anhaltspunkte für Bedarf und Priorisierung entwickelt.

Der Arbeitskreis wird seine Ergebnisse allen Marktteilnehmern kostenlos zur Verfügung stellen.

[Friedel.Rohde@fairbund.de](mailto:Friedel.Rohde@fairbund.de) / [www.beratungsprozesse.de](http://www.beratungsprozesse.de)

# Mit Parallel-Tarifen landen Ihre Kunden auf dem Abstellgleis!



# Mit unserem Gesamttarifwerk dagegen nicht:

# FLEXO<sup>SDK</sup> privat

Vollversicherungs-Tarife, die Junge von Alten und Gesunde von Kranken abkoppeln, sind ein billiger Ausweg. Denn als Parallel-Tarife hemmen sie die faire Risikomischung und belasten finanziell die treuen Versicherten, die im Altarif zurück gelassen werden. Vermitteln Sie mit uns einen anderen, einen solidarischen Weg.

Unser erweitertes Tarifwerk FLEXOprivat spricht generationenübergreifend alle an, die keine kurzfristig preiswerte Sicherheit suchen, sondern eine nachhaltig qualitative. Mit den Tarifmodulen **FLEXOtop**, **FLEXOplus** und **FLEXOfit** können Sie Leistungen und Beiträge individuell auf die Wünsche Ihrer anspruchsvollen Kunden abstimmen.

Die aktuellen Unterlagen liegen für Sie bereit. Anruf genügt: **0711 57 78 698**. Unser Vermittler-Servicecenter VSC ist Montag bis Freitag von 7.30 Uhr bis 17.30 Uhr für Sie da.

**Der neue SDK-Service:**

**Feedback innerhalb 12 Stunden**

auf schriftliche Vorabanfragen und eingereichte Anträge inklusive Risikoentscheidung!

makler.sdk.de

## Wir versichern Menschen

 **SDK** Süddeutsche  
Krankenversicherung

### ■ Fondsgebundene Versicherungen:

#### Feri kritisiert Fondsselektion

Laut dem Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wuchs der Bestand an fondsgebundenen Versicherungen zwischen 2005 und 2009 von 9,5 auf über 13,3 Millionen Verträge. Gemäß einer Feri-Studie stimmt jedoch bei etlichen Fondspolice die Fondsauswahl nicht. Ein Thema, welches von „Risiko & Vorsorge“ seit vielen Jahren immer wieder kritisch angesprochen wird. Siehe auch das vierteljährliche CMP-Rating. Insgesamt standen 2.994 Fonds zur Auswahl. Davon verfügten 1.549 Fonds über ein Feri-Rating. Das Resultat: Die Hälfte der bewerteten Fonds hatte ein Top-Rating (A oder B). Die zweite Hälfte zeigte die Feri-Wertungen C und D sowie E, was für „durchschnittlich“, „unterdurchschnittlich“ sowie „schwach“ steht. [www.feri.de](http://www.feri.de)

### ■ Pioneer: Dachfonds mit innovativem Garantiekonzept

Der Pioneer P.F. – Dynamic Hybrid 80 Guaranteed ist auf die speziellen Anforderungen von fondsgebundenen Lebensversicherungen, insbesondere in Form von Riester-Verträgen, zugeschnitten. Als globaler Dachfonds kann das Produkt in zahlreiche Asset-Klassen mit unterschiedlichen Risikoprofilen investieren. Der Fonds orientiert sich zudem am Best-in-Class-Ansatz. Viele Wettbewerber bieten ihren Kunden dagegen im Rahmen von Dachfondslösungen auch heute noch nur hauseigene Zielfonds an. Zur Absicherung des Portfolios bei fallenden Märkten ist der Fonds mit einer rollierenden monatlichen 80%-Kapitalgarantie ausgestattet. Diese bezieht sich auf den Rücknahmepreis (NAV) am Ende eines Kalendermonats im Vergleich zum NAV zum Ende des vorangegangenen Kalendermonats. Damit ist der maximale Verlust auf 20% zum Monatsultimo begrenzt. Verluste darüber hinaus werden vom Garantiegeber, der UniCredit Bank AG, getragen.

Im Vergleich zu bereits bestehenden Absicherungsstrategien, zielt der Pioneer P.F. – Dynamic Hybrid 80 Guaranteed durch seine aktive und dynamische Steuerung der Wertsicherung darauf ab, die „Cash-Falle“ zu vermeiden. Zu Beginn jeder Absicherungsperiode, am Monatsanfang, ist ein Aktienanteil von 100 Prozent möglich. [www.PioneerInvestments.de](http://www.PioneerInvestments.de)

### ■ GKV muss an die Reserven gehen

Der Kostendruck in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) dürfte nach Einschätzung des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) dazu führen, dass die Krankenkassen das Jahr 2010 mit einem Defizit abschließen. Im Neun-Monats-Zeitraum von 2010 standen in der GKV Einnahmen in Höhe von 131,2 Milliarden Euro Ausgaben in Höhe von 130,9 Milliarden Euro gegenüber. Da die Ausgaben im vierten Quartal stets höher seien als im Durchschnitt der ersten drei Quartale, scheint das Defizit sehr naheliegend. Die Leistungsausgaben der Krankenkassen stiegen in den ersten neun Monaten um 3,9 Prozent je Versichertem.

### ■ Geld zurück: Münchener Verein Krankenversicherung a.G.

Seit über 55 Jahren ununterbrochen zahlt der Münchener Verein seine Beitragsrückerstattung an leistungsfreie Kunden aus. Diese Gesundheitsprämie für kostenbewusstes Verhalten – in diesem Jahr sind es insgesamt über 16 Mio. EUR – erhielten die leistungsfreien Krankenversicherungskunden Anfang November auf ihr Konto. Die Ausschüttung der Beitragsrückerstattung wurde in den letzten Jahren gesteigert. [www.muenchener-verein.de](http://www.muenchener-verein.de)