

Zurich: Umbau der BU

Eine neu gestaltete Berufsunfähigkeitsversicherung, die tatsächliche Risiken noch genauer berücksichtigt, hat die Zurich Gruppe Deutschland an den Markt gebracht. Kern der neuen Versicherung ist eine individuellere Ermittlung der konkreten Ausgestaltung der beruflichen Tätigkeit des Versicherungsnehmers.

Eine individuelle Risikobewertung in der BU führt entsprechend auch zu einer risikogerechteren Beitragskalkulation. Diese kann durchaus auch zu geringeren Beiträgen führen. Bei der Zurich finden erstmals Kriterien wie die höchst erlangte berufliche Qualifikation, der prozentuale Anteil von Bürotätigkeiten im Verhältnis zur Arbeitszeit sowie die Führungsspanne Berücksichtigung. Ist bereits eines dieser neuen Kriterien gegeben, reduziert sich der Versicherungsbeitrag. Im Rahmen der neuen Berufsun-

fähigkeitsversicherung wurden über 450 Berufe in eine bessere Berufsgruppe eingestuft. Rund 150 davon erhalten damit erstmalig einen umfassenden Schutz vor den Folgen einer Berufsunfähigkeit. Insgesamt erhalten mehr als 25.000 Berufe eine preisliche Verbesserung in der Grundeinstufung.

Vorteile für Meister und Fachwirt

Deutliche Vorteile bringt die neue Versicherung für Versicherungsnehmer, die über einen Meisterbrief oder einen Fachwirtabschluss verfügen. Sie werden ab sofort in preisgünstigere Berufsgruppen eingestuft.

Absicherung jetzt auch für künstlerische Berufe

Profitieren können auch künstlerisch Tätige. Diese konnten bisher nur gegen Erwerbsunfähigkeit abgesichert werden. Ab sofort erhalten zum Beispiel Fotografen, Designer oder Grafiker damit erstmals auch Schutz für den Fall einer Berufsunfähigkeit.

Absicherungszeiträume können verlängert werden

Mit der neuen Berufsunfähigkeitsversicherung ermöglicht Zurich für alle versicherbaren Berufe eine Leistungsdauer bei allen Berufsbildern bis zum 67. Lebensjahr. Bei insgesamt 9.800 Berufen können Neukunden zudem auch längere Versicherungsdauern vereinbaren. Darüber hinaus schafft Zurich die Endalterbeschränkung für risikoreiche Berufe hinsichtlich der Leistungsdauer bis zum 50. Lebensjahr generell ab.

Verzicht auf abstrakte Verweisung auch für Berufsgruppe 3

Neu bei Zurich ist zudem der altersunabhängige Verzicht auf die abstrakte Verweisung für körperlich bis schwer körperlich Tätige (Köche oder Dachdecker). Versicherungsnehmer, die der Möglichkeit einer abstrakten Verweisung im Vertrag ausdrücklich zustimmen, können ihren Versicherungsbeitrag um rund 20 Prozent reduzieren.

www.zurich.de

Standard Life: Studie zur Altersvorsorge

48 Prozent der Deutschen setzen bisher nur auf ein Produkt. Die Streuung des Vorsorgekapitals auf mehrere Bausteine ist noch kaum entwickelt.

Die überwiegende Mehrheit der Deutschen setzt bei ihrer privaten Altersvorsorge auf ein oder maximal zwei Produkte und zeigt sich in ihrem Anlageverhalten unverändert konservativ. Dabei sprechen in erster Linie finanzielle Gründe gegen die Streuung der Vorsorge. Das sind die Kern-Ergebnisse einer repräsentativen Studie, die das Meinungsforschungsinstitut YouGov-Psychonomics im Auftrag des britischen Lebensversicherers Standard Life erstellt hat. Das Institut hatte im August 1.029 Frauen und Männer in ganz Deutschland zu ihrer Altersvorsorge interviewt. Die Untersuchung ist Teil einer kontinuierlichen Reihe von Befragungen, die Standard Life vornimmt, um ein besseres Bild vom Anlageverhalten der Deutschen zu bekommen.

Insgesamt haben 59 Prozent der Deutschen bereits Geld für ihre private Altersvorsorge angelegt. Rund die Hälfte

(48 Prozent) aller Bundesbürger, die in eigener Regie für das Alter vorsorgen, hat dabei nur ein Finanzprodukt abgeschlossen. Zwei Vorsorgeprodukte haben 38 Prozent, mehr als zwei nutzen nur noch 14 Prozent. Bevorzugte Finanzprodukte sind dabei die Kapitallebensversicherung, die von 35 Prozent der Befragten mit privater Vorsorge abgeschlossen wurde, die private Rentenversicherung (30 Prozent) und die fondsgebundene Rentenversicherung (22 Prozent). Renditeorientierte Anlagen wie Aktien- und Rentenfonds (neun Prozent), Aktien (acht Prozent) oder Immobilienfonds (vier Prozent) landeten am unteren Ende der Skala.

Trotz besseren Wissens: Streuung ist unterentwickelt

Für die Streuung der Altersvorsorge auf mehrere Produkte sprechen aus Sicht der Befragten, die dies bereits tun, vor allem zwei Gründe: 38 Prozent sagen, dass ihnen die Streuung das Gefühl von Sicherheit vermittelt. 37 Prozent sind überzeugt, dass sie damit von den Chancen verschiedener Anlageformen profitieren. Doch mehr als ein Viertel (27



„Auch ein Ergebnis der falschen Beratungs/Verkaufskultur in Deutschland: Die Einprodukt-Mentalität vieler Vorsorgesparer.“

Prozent) der Umfrageteilnehmer gibt zu, dass sich die Streuung ihrer Altersvorsorge zufällig ergeben hat.

Auch wenn nur wenige ihre Altersvorsorge verteilen, ist für die meisten doch unbestritten, wie wichtig Diversifikation ist: Neun von zehn Befragten, die mehr als ein Vorsorgeprodukt besitzen, erklären, dass ihnen die Streuung über verschiedene Produkte „wichtig“ oder sogar „sehr wichtig“ ist.

Streuung: Eine Frage des Geldes?

Das Haupthindernis für die Gruppe, die ihre Altersvorsorge bisher nicht gestreut hat, lautet: „zu wenig Geld“ (45 Prozent).

www.standardlife.de

■ Ruhestand: Wann?

Das statistische Bundesamt (Destatis) schlüsselte aktuell die Gründe für den Übergang in den Ruhestand nach Berufsgruppen auf. So ging fast jeder zweite Beschäftigte im Hoch- und Tiefbau (46,9 Prozent) krankheitsbedingt vorzeitig in Rente. Aus der Arbeitslosigkeit oder über den Vorruhestand hinaus kam knapp jeder Fünfte in den Ruhestand. Nur jeder Dritte (33,9 Prozent) erreichte die Regelaltersgrenze. Ganz anders sieht das Bild bei Mathematikern, Ingenieuren, Chemikern und Physikern aus. Nur 14,6 Prozent gingen aus gesundheitlichen Gründen in den Ruhestand. 51,2 Prozent erreichten die Regelaltersgrenze und 34,2 Prozent nutzten Vorruhestandsmodelle oder kamen aus der Arbeitslosigkeit in Rente. Ebenfalls relativ niedrig waren Gesundheitsprobleme in Berufen, die vorwiegend im Büro ausgeübt werden. Allerdings führte auch in solchen Berufen für rund ein Fünftel der Personen eine Erkrankung zum vorzeitigen Ausscheiden aus dem Berufsleben. Mit 64 Jahren beteiligte sich noch knapp jeder Vierte (23,7 Prozent) am Erwerbsleben. Von den 65-Jährigen war es nur noch jeder Neunte (11,6 Prozent). Menschen über 65 Jahre stehen nur noch relativ selten im Erwerbsleben, wenn auch teilweise bis in ein hohes Alter. www.destatis.de

■ Strukturvertrieb:

Vorsätzliche Schädigung

Ein Strukturvertrieb muss einem Kapitalanleger wegen vorsätzlicher sittenwidriger Schädigung Schadenersatz zahlen, wenn er die für ihn tätigen Außendienstmitarbeiter dahingehend schult, Risiken einer Kapitalanlage interessierten Anlegern gegenüber zu verharmlosen oder gar nicht erst zur Sprache zu bringen. Das hat das Oberlandesgericht Hamm in einem jetzt bekannt gewordenen Urteil vom 25. Februar 2010 entschieden (Az.: 28 U 78/09). Die Klägerin hatte sich auf Basis der Vermittlung durch einen Mitarbeiter eines Strukturvertriebes für ein Produkt der heute insolventen Göttinger Gruppe entschieden.

■ Neue Vermögen AG:

Dread-Disease-Police

Gottfried Urban, Vorstand Neue Vermögen AG: „Wenn eine Schlüsselperson in der Familie oder im Betrieb schwer erkrankt beziehungsweise einen schlimmen Unfall erleidet, kann dies existentielle Folgen auch für andere haben. Denn fällt der Betroffene länger oder sogar dauerhaft aus, sind beträchtliche finanzielle Schäden zu befürchten. Mit einer sogenannten Dread-Disease-Police

vor dem existentiellen Ruin. Fazit: Eine Dread-Disease-Police mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis gehört ins Portfolio.“ www.neue-vermoegen.de

■ HDI-Gerling: Selbständige, Altersarmut und Basisrente

Gemäß einer Studie des HDI-Gerling sind garantierte Rentenleistungen, steuerliche Förderung und regelmäßige Rentenzahlungen die wichtigsten Anforderungen, die Selbständige an ein Altersvorsorgeprodukt stellen. Dass die Basisrente diese Anforderungen grundsätzlich vollständig erfüllt, ist 30 Prozent der Selbständigen hingegen unbekannt. Nach aktuariellen Berechnungen leben Freiberufler länger als der Bevölkerungsdurchschnitt.

Selbständige Frauen übertreffen die allgemeine Lebenserwartung um drei, Männer sogar um fast vier Jahre, entsprechend höher ist der Vorsorgebedarf.

Dass die Ansprüche auf eine Basisrente bei Insolvenz vor dem Zugriff der Gläubiger geschützt sind, ist für Selbständige besonders wertvoll.

Junge Selbständige können mit dem Abschluss einer Basis-Rente viele Jahre lang von Steuervorteilen und Zinseszins-Effekt profitieren. Für ältere Antragsteller bieten Einmalbeitragsprodukte steuerliche Vorteile. Trotzdem ist die Basisrente für viele Menschen der Generation 60+ bislang kein Thema, stellt die HDI-Gerling Studie fest: 39 Prozent der Selbständigen dieser Alters-

gruppe lehnt die Basisrente ab – ohne dafür konkrete Gründe zu nennen. Die Studie befasst sich auch mit dem Vorsorgeverhalten von Angestellten und Beamten. Während bei den Selbständigen vor allem Personen mit niedrigem Einkommen die Altersvorsorge vernachlässigen, sind es bei den Beschäftigten die Gutverdiener: fast 90 Prozent von ihnen sehen keine Notwendigkeit, über bereits bestehende Versicherungen hinaus für das Rentenalter vorzusorgen. Dabei planen 82 Prozent der gut verdienenden Beschäftigten, sich möglichst frühzeitig zur Ruhe zu setzen. www.hdi-gerling.de

MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE
Der Generationen-Versicherer

Das Deutschland-Ticket

Private Pflege-Zusatzversicherung
Flexibel!
schon ab **4,97 EUR*** / Monat

*60-Jähriger Versicherter / 1.880 EUR monatliches Pflegegeld / Pflegestufe III (Monat mit 31 Tagen bei stationärer Pflege inkl. Beitragsbeitr.)

DEUTSCHE PRIVAT PFLEGE

Ihre Vorteile:

- Pflegeplatzgarantie
- Auswahl einzelner Pflegestufen und deren Pflegegeldhöhe
- 100 % Leistung auch bei Laienpflege
- Ausschluss ambulanter Pflege wählbar
- Beitragsbefreiung möglich
- Integrierte Dynamik

Kostenfreie Info-Hotline: 0800/8007008
info@muenchener-verein.de
www.muenchener-verein.de

(Versicherung gegen schwere Erkrankungen) lassen sich zumindest die finanziellen Risiken minimieren. Auch wenn man gegen Versicherungen kritisch eingestellt sein mag – der Vorteil für den Versicherten liegt auf der Hand: Sie bewahrt ihn vor dem plötzlichen Schwinden seines finanziellen Spielraums, so dass angesammeltes Vermögen nicht angegriffen werden muss. Das gilt auch für Unternehmen, denen nach einem solchen Vorfall vorübergehend Einnahmen wegbrechen. Manche Firmen stehen nach der Erkrankung ihres Chefs oder anderer Schlüsselpersonen sogar