



Buchempfehlung

„2025 – Die Versicherung der Zukunft“



Der Autor macht das, was man von der Versicherungswirtschaft, leider immer wieder umsonst, erwartet: Einen Blick nach vorn. Mit diesem Blick nach vorn hätte diese Branche die große Summe der Veränderungen im Markt selbst antizipieren und damit selbst einleiten können. So blieb es dem Gesetzgeber überlassen, dringend notwendige und zugleich selbstverständliche Dinge wie zum Beispiel Qualifikation, Kundenorientierung, Kostentransparenz und Finanzstärke einzufordern.

Die Buchinhalte sind eingekleidet in die Rahmenhandlung der Tätigkeit eines Vermittlerbüros im Jahr 2025. Das führt zu flüssiger Lesbarkeit und regt dazu an, etliche Anstöße ernsthaft zu prüfen.

Einige Stichworte aus dem Inhalt: Fachkräftemangel / Kfz-Versicherung I: Pay-as-you-drive / Ausschreibungsplattformen / Krankenversicherung / Technik-Highlight: Sensorkleidung / Kfz-Versicherung II: Neue Technologien – neue Versicherungskonzepte / Technik-Highlight: Elektroantrieb / Kundenportale / Dialog-/Kommunikationsstrategie und CRM / Vermittlerportale / Weiterbildung / Technik-Highlight: Memristoren / Schadenmeldung / Vertriebstaining / Rentenversicherung / Pflegeversicherung / Vergütungssysteme / Just-in-time-Versicherung / Transportversicherung / Maklerbetreuung

Alle Themen sind sehr konkret und wirken umsetzbar. Besonders erfreulich: Die unabhängige, kluge Beobachtung des Geschehens im personalpolitischen Spektrum der Branche.

2025 – Die Versicherung der Zukunft
Volker P. Andelfinger
2011, 1. Auflage. 176 Seiten
gebunden · 29,- Euro
ISBN 978-3-89952-600-4
Verlag Versicherungswirtschaft

Private Pflegezusatzversicherung

Denn ohne Absicherung des Pflegerisikos ist alle private Altersvorsorge nichts.

Für zehn Prozent der Versicherungsnehmer ist eine private Pflegezusatzversicherung aktuell „sehr wichtig“. 45 Prozent halten diese Versicherung für „eher wichtig“. Das sind in der Summe mehr Personen als die, die eine private Krankenzusatzversicherung oder die Riester-Rente für sehr oder eher wichtig halten.

Eine private Unfallversicherung hält dagegen jeder Siebte für sehr oder eher wichtig. Diese Ergebnisse hält die Marktstudie „Pflegespiegel 2011“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGovPsychonomics AG bereit.

Seit 2009 hat das Neugeschäft mit den privaten Pflegezusatzversicherung

etwas angezogen, bei den Lebensversicherern sind zwölf Prozent des eingelösten Neugeschäfts Pflegerenten. Bei den Krankenversicherern sind es an die sieben Prozent des Neugeschäfts bei Zusatzversicherungen.

Als preferierte Zusatzoptionen des Kunden bei der Auswahl des optimalen Produkts benennt der „Pflegespiegel 2011“: Beitragsfreistellungen im Pflegefall, die Übernahme von Umbaukosten im Eigenheim, den Einschluss von Demenz. Die befragten Personen rechneten die private Pflegezusatzversicherung eher dem Bereich der Krankenversicherung zu, als dem Bereich der Altersvorsorge. www.psychonomics.de

■ Maklerbüros: Absatzindex unverändert hoch

Das YouGovPsychonomics „Makler-Absatzbarometer 1/2011“ dokumentiert, dass der Absatzindex kleine und mittlere Maklerbüros im Privatkunden- und im Firmenkundengeschäft weiterhin in einem relativen Hoch verbleibt. Aktuell der höchste Stand seit zwei Jahren.

54 Prozent der befragten Makler sagten, dass das Geschäft im Privatkundenbereich im letzten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stark oder etwas gewachsen ist. 62 Prozent erwarten, dass es in 2011, verglichen zum Vorjahr, wachsen wird. Bei Lebensversicherungs-Produkten verzeichneten drei Viertel der Befragten bei der Berufsunfähigkeitsversicherung ein gutes Geschäft, gefolgt

von der Risikolebens-Versicherung. Bei Rentenversicherungen wurden vor allem Riester- und fondsgebundene Rentenprodukte vermittelt.

Krankenversicherungen verkauften sich bei zwei Dritteln der Makler gut. Hier vorrangig die Kranken-Zusatzversicherungen. Finanzprodukte verzeichneten bei Investmentfonds wieder mehr Interesse. 40 Prozent der Makler hatten hier jedoch keine Nachfrage.

Bei der Einschätzung des Geschäfts mit Firmenkunden lagen die Umfragerwerte leicht niedriger. Im Rahmen der bAV zum Beispiel führte die Direktversicherung deutlich. Das Geschäft mit Unterstützungskassen brach dagegen stark ein. www.psychonomics.de

BVK Strukturanalyse 2010: Vermittler immer älter – Gewinne mager

Laut der aktuellen Strukturanalyse des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) haben Versicherungsvermittler im Durchschnitt ihre Gewinne um drei Prozent steigern können. Konkret hat aber nur ein Drittel der Betriebe höhere Gewinne als in 2009 erzielt. 63 Prozent der Betriebe erzielten einen Gewinn von weniger als 75.000 Euro.

85,5 Prozent der 2.454 Befragten waren Ausschließlichkeits-Vertreter, 10,3 Prozent Makler, 4,2 Prozent Mehrfachvertreter. Zur Alterspyramide dieser Vermittler: Zwei Drittel der Befragten waren älter als 45 Jahre. 1,5 Prozent der Vermittler waren jünger als 30 Jahre. Die 45 bis 60 Jährigen machten 50,7 Prozent aus. 15,7 Prozent sind über 60 Jahre alt. www.bvk.de

Lesetipp „Altersvorsorge: Die Riester-Bombe“

Wolfgang Uchatius schloss bei einer ganz normalen Versicherung einen Vertrag über eine private Altersrente ab. Dann stellte er fest, dass mit dem Geld Streubomben gebaut werden. Quelle: <http://www.zeit.de/2011/21/DOS-Streubomben/komplettansicht>

Formfehler: FWU AG / Atlanticlux Lebensversicherung S.A

Der Berliner Rechtsanwalt Sven Tintemann von der Kanzlei Dr. Schulte und Partner Rechtsanwälte erstritt vor dem Berliner Landgericht am 19. Mai 2010 einen richtungweisenden Sieg für alle Versicherungskunden, die beim Abschluss einer Netto-Lebens- oder Rentenversicherung der FWU AG, München, und ihrer Tochter Atlanticlux Lebensversicherung S.A., Luxemburg, zugleich mit dem Vermittler eine Provisionsvereinbarung in Höhe von rund 7 bis 8 Prozent der Beitragssumme vereinbart haben.

Bislang kamen die Kunden aus dieser Vertragsfalle kaum wieder heraus. „Wegen eines Formfehlers in den Widerrufsbelehrungen kann man diese Provisionsvereinbarungen jederzeit widerrufen“, sagte hierzu Anwalt Tintemann dem Finanznachrichtendienst GoMoPa.net.

Das in diesem Fall an eine junge Berliner Mutter vermittelte Produkt heißt

„Superior Investment Rente“. Eine so genannte Netto-Police mit Vermittlervergütungsvertrag. Vermittler war im Jahr 2007 eine RCM Royal Capital Management Grundvermögen und Vertriebsgesellschaft GmbH von Enrico Rohr aus Berlin-Charlottenburg. Diese ging am 8. April 2008 in Konkurs. Die RCM wiederum war Geschäftspartner (Untervermittler) der Superior Vertriebsmanagement GmbH (Excalibur Unternehmensgruppe) des Ehepaars Bruno und Zsuzsanna Tatarelis aus Kiefersfelden in Bayern. Die Gesellschaft hat eine Exklusiv-Lizenz zum Vertrieb der Produkte der luxemburgischen Atlanticlux Lebensversicherung S.A.

Die Atlanticlux Lebensversicherung S.A. ist ein Tochterunternehmen der Münchner FWU AG der Eheleute Dr. Manfred J. Dirrheimer und Dr. Angela S. Dirrheimer.

Quelle: www.tintemann.de / www.GoMoPa.net

■ Fondspolices-Absatz: Rückläufig!

Die Studie FLV-Updates 2010 von Towers Watson zeigt: der Absatz fondsgebundener Lebens- und Rentenversicherungen ist im vergangenen Jahr zum dritten mal in Folge zurückgegangen.

Der Fondspolicesanteil am gesamten Neugeschäft der Lebensversicherer ging in 2010 um vier Prozentpunkte auf jetzt 16 Prozent zurück. Nahezu bedeutungslos geworden sind fondsgebundene Kapitallebens-Versicherungen. Sie kommen noch auf zwei Prozent Anteil aller Fondspolices. In 2003 und 2004 zum Beispiel lag dieser Anteil mit pro Jahr um die 40 Prozent noch 20 Mal so hoch. Bei fondsgebundenen Riester- und Basisrentenverträgen war der Rückgang zweistellig. Nur der Absatz fondsgebundener Produkte gegen Einmalbeitrag konnte sich positiv entwickeln. Angesichts des nur fünfprozentigen Anteils von Einmalbeiträgen sieht Towers Watson hier „noch einen deutlichen Nachholbedarf“ im Vergleich zum Gesamtmarkt.

www.Towerswatson.com

Kleiner Fuhrpark oder große Flotte – Mobilität und Sicherheit für Ihre Kunden.

Die R+V-BranchenPolice und die R+V-FlottenPolice
für Firmenkunden.

Ihr Partner
im Maklermarkt



Jetzt
informieren:
www.makler.ruv.de



Gothaer-Studie: bAV – die unbekannte Größe

Jeder braucht sie, viele haben sie, wenige planen sie – so lässt sich die aktuelle Situation in Sachen betriebliche Altersvorsorge (bAV) mit wenigen Worten darstellen. Trotz guter Durchdringung – 62 Prozent der Deutschen investieren bereits in eine bAV – stagnieren die Neuabschlüsse. Die Gründe wurden in einer Studie aus der Reihe „FTD –Executive Research“ im Auftrag der Gothaer Lebensversicherung untersucht und unter dem Titel „bAV – die unbekannte Größe“ veröffentlicht. Grundlage für die Studie ist eine repräsentative Befragung von TNS Infratest Sozialforschung unter 1.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

■ Hohe Durchdringung – Neuabschlüsse stagnieren

Die Studie zeigt: 91,4 Prozent der Befragten planen aktuell nicht, eine bAV abzuschließen oder eine bestehende aufzustocken. Insgesamt investieren 62 Prozent der Beschäftigten in Deutschland in eine bAV. Die 14-39-jährigen haben mit 57 Prozent den geringsten bAV-Anteil, obwohl deren Rentenlücke mit 445 Euro im Schnitt besonders hoch sein wird. Bei der Durchdringung stellt das Handwerk mit 50,7 Prozent das Schlusslicht da, die Industrie steht mit 71,8 Prozent an der Spitze.

■ Warum Arbeitnehmer keine bAV haben

Ein fehlendes bAV-Angebot seitens des Arbeitgebers, zu hohe Kosten oder eine bereits ausreichende Vorsorge sind die Hauptgründe für Arbeitnehmer, in Sachen bAV nicht aktiv zu werden. Hinzu kommen große Wissenslücken. Trotz gesetzlicher Pflicht bieten viele Unternehmen ihren Arbeitnehmern gar keine bAV an. Das gilt für 45 Prozent der Betriebe im Osten und für 36 Prozent der Dienstleistungsbetriebe. Auf konkrete Nachfrage der Arbeitnehmer haben nur 30 Prozent der Unternehmen eine bAV angeboten, 10 Prozent der Betriebe wollen prinzipiell keine bAV anbieten.

Viele Arbeitnehmer, vor allem die Besserverdienenden (40 Prozent), halten sich für ausreichend versorgt, wenn sie in Rente gehen, so dass ihnen eine bAV nicht nötig erscheint. Oft scheitert der Abschluss an den Kosten: So würden 86 Prozent der Arbeitnehmer eine bAV abschließen, wenn sich der Arbeitgeber an den Kosten beteiligte.

■ bAV als Vorteil im Kampf um kluge Köpfe

Die demografische Entwicklung und der damit einhergehende Kampf um die Talente sind allen bekannt. Die Zahl der hochqualifizierten Arbeitnehmer sinkt, die Unternehmen müssen attraktiv sein, um solche Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden. So befürchten 51 Prozent der Mittelständler Umsatzeinbußen, wenn sie Spitzenkräfte nicht anwerben oder halten können. Ein Mittel dazu ist die bAV: 70 Prozent der befragten Arbeitnehmer sehen sie als Zeichen der Wertschätzung und fühlen sich verstärkt an das Unternehmen gebunden (über 40 Prozent der Befragten).

■ Früherer Ruhestand gewünscht – Zeitwertkonten als Lösung

Die Deutschen gehen im europäischen Vergleich mit 62 Jahren ohnehin schon spät in den Ruhestand (Italiener mit 61, Franzosen mit 59 Jahren). Auch die Deutschen würden hier gerne mitziehen: 43 Prozent der Befragten würden gerne früher in Rente gehen. Das ist allerdings mit starken finanziellen Einbußen verknüpft: Jeder Monat, den man früher in den Ruhestand geht, reduziert die gesetzliche Rente um 0,3 Prozent. Um sich den Traum trotzdem zu erfüllen, bietet sich eine Lösung mit Zeitwertkonten an. Arbeitnehmer sparen Geld oder

Zeit auf einem Konto an. Dieses wird verzinst und ermöglicht einen vorzeitigen Ruhestand ohne größere finanzielle Einbußen.

So zeigen auch 54 Prozent der Befragten Interesse an einer Zeitwertkontenlösung. Die Verbreitung ist allerdings gering: Nur 13 Prozent der Befragten nutzen ein solches Modell. Besonders bei Beschäftigten von Dienstleistungsunternehmen ist das Interesse daran hoch. Je größer das Unternehmen, desto weiter sind Zeitwertkontenmodelle verbreitet.

www.gothaer.de

Wer trägt im Pflegefall dafür meine Kosten?

MEINE FAMILIEN-ANGEHÖRIGEN (A)

DIE DEUTSCHE PRIVAT PFLEGE (B)

MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE
Der Generationen-Versicherer

Das ERBENSCHUTZ-PROGRAMM
übernimmt Pflegekosten und schützt das Familienvermögen.

- Ohne Gesundheitsfragen
- Kein Höchstaufnahmehalter
- Einfacher Online-Abschluss
- Umgehende Policierung
- Flexibler Produktbaukasten
- Attraktive Provisionen

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

■ Große Wissenslücken beim Thema bAV

Zur bAV bleiben viele Fragen offen. So wissen nur 40 Prozent der 14-39-Jährigen, dass die bAV bei einer Unternehmensinsolvenz gesichert ist, 45 Prozent sind sich bei der Portabilität unsicher und nur jeder Dritte weiß, dass er ein Recht auf eine bAV hat.

Betriebliche Altersversorgung 2011: Das Jahr der Direktversicherung

Risiko & Vorsorge 2/2011
Einfach bestellen:
info@bhm-marketing.de