

Für Preisbewusste und Existenzgründer

Die Universa Krankenversicherung a.G. hat mit dem Tarif „Intro-Privat 600“ einen neuen Einstiegtarif auf den Markt gebracht, dem bereits die PKV-Sterbetafel 2009 zugrunde liegt. Belohnt wird vor allem die Einhaltung des Hausarztprinzips, vergleichsweise hohe Leistungen gibt es im Krankenhaus.

Für den „Intro-Privat 600“ gilt das Primär- oder Hausarztprinzip. Das heißt, dass im Regelfall nur der im Antrag bereits zu benennende Hausarzt oder ein Augenarzt, Frauenarzt, Kinderarzt, Notarzt oder Bereitschaftsarzt als erstes zu konsultieren sind. Wendet sich der Versicherte sofort an einen anderen Facharzt ohne entsprechende Überweisung des Primärarztes, werden nur 75 Prozent der Kosten erstattet.

Behandlungen durch Heilpraktiker und Psychotherapie bis zu 30 Sitzungen jährlich werden zu 75 Prozent übernommen. Der gleiche Erstattungssatz gilt für Arznei- und Verbandmittel bei einer absoluten Grenze von 625 Euro jährlich für die Selbstbeteiligung. Für Heilmittel gelten ebenfalls 75 Prozent sowie eine Obergrenze für den Eigenanteil bei größeren Heilmitteln von 1.000 Euro im Jahr. Sehhilfen werden mit 75 Prozent und maximal 125 Euro alle zwei Jahre bezuschusst.

Vorsorge wichtig

Vorsorge wird dagegen groß geschrieben, hier werden die vollen Kosten erstattet.

Das gilt sowohl im ambulanten als auch im zahnärztlichen Bereich. Dort werden die Behandlungskosten voll, Zahnersatz und Inlays zu 80 Prozent übernommen. Bei Kieferorthopädie gelten 60 Prozent Anteil als eingeschlossen. Versicherte müssen zudem absolute Grenzen für die Kostenerstattung beachten, die bei 1.000 Euro im ersten Jahr beginnen und 5.000 Euro ab dem sechsten Jahr erreichen.

Im Krankenhaus sind bis zu den Grenzen der Gebührenordnung auch die privatärztliche Abrechnung sowie eine Unterbringung im Zweibettzimmer erstattungsfähig. Eine Besonderheit gilt bei Entbindung: Wird nach der Niederkunft keine Erwerbstätigkeit ausgeübt, wird der Tarif für bis zu sechs Monate beitragsfrei gestellt. Auch der Vater darf dies in Anspruch nehmen, wenn er zur Betreuung des Neugeborenen keine Erwerbstätigkeit ausübt.

Verschiedene Optionen

Die Selbstbeteiligung für den gesamten Tarif beträgt 600 Euro jährlich. Alle Eigenanteile des ambulanten und stationären Tarifs zusammen dürfen nach einer in dieser Art neuen Klausel den im GKV-Wettbewerbsstärkungs-Gesetz festgelegten Betrag von 5.000 Euro pro Person und Jahr nicht überschreiten (§ 193 Absatz 3 VVG in der ab 2009 gültigen Fassung).

Wie in den meisten Einstiegtarifen inzwischen üblich, wartet auch der „Intro-Privat 600“ mit Optionsrechten zum Wechsel in höherwertige Tarife zu definierten Zeitpunkten auf. Dazu gehört auch eine Option auf Nachversicherung

von Krankenhaustagegeld, stationärem Kurtagegeld und Pflegetagegeld zu späteren Zeitpunkten.

Die Universa hebt hervor, dass dem Tarif als erstem überhaupt auf dem Markt bereits die neue PKV-Sterbetafel 2009 zugrunde liege. Dadurch sei eine längere Beitragsstabilität zu erwarten. Als Beitragsbeispiele nennt die Universa Monatsbeiträge von 159,96 Euro für den 30-jährigen Mann sowie von 243,37 Euro für die gleichaltrige Frau.

Kommentar

Ob das Primär- oder Hausarztprinzip tatsächlich Einsparungen erbringt, die einen günstigeren Beitrag rechtfertigen, ist in der Branche umstritten. Mindestens kann es aber einem Versicherer gelingen, kosten- und preisbewusste Versicherte mit einem solchen Tarif zu gewinnen, die allein durch ihr Konsumverhalten von Gesundheitsleistungen ein interessanteres Risiko darstellen als der bequeme Komfortkunde, der jedes Zipperlein sofort und zu Höchstätzen vom Facharzt kurieren lassen möchte. Im Übrigen folgt die Universa bewährten Rezepten bei der Zusammenstellung der Tarifbestandteile, die teilweise deutlich bessere Leistungen vorsehen, als sie bei vielen Einstiegtarifen sonst zu finden sind.

Matthias Beenken

Kontakt

Universa Krankenversicherung a.G.
Sulzbacher Str. 1-7 · 90489 Nürnberg
Tel. 0911/5307-0 · Fax 0911/538911
info@universa.de · www.universa.de

Allianz: Neue Rentenversicherung („Variable Annuities“)

Der Allianz-Konzern setzt in seinem Kernmarkt Europa auf eine neue Generation von Finanzprodukten, die eine Verbindung von Investmentanlage mit garantierter lebenslanger Rente bietet. Die Vorlage dafür liefert der US-amerikanische Markt mit seinen „Variable Annuities“.

Auch der Produktname für den deutschen Markt ist ganz angelsächsisch: „Invest4Life“. Das Besondere an dieser Fondsrrente gegen Einmalbeitrag ist aber weniger der Name. Neu auf dem deutschen Markt ist nach Angaben der Allianz vielmehr, dass der Kunde auch während der Rentenauszahlungsphase in Investmentfonds investiert bleibt. Gleichwohl wird die Rente lebenslang garantiert,

sofern die Versicherungsnehmer ihre Rentenkonten nicht um Bargeld erleichtern. Das dürfen sie nämlich. Diese Teilkündigung reduziert allerdings die Garantierente.

Schlechte Börse schadet nicht

Die miserabelste Börsenentwicklung dagegen kann der garantierten Rente nichts anhaben. Sie bleibt unverändert,

auch wenn die Kurse einbrechen. Allerdings ist es dann so lange mit Rentensteigerungen vorbei, bis die Verluste wieder aufgeholt sind.

Schließlich gilt die Garantie nur für die Rente, nicht für das Investmentkonto. Aber wenn die Kurse wieder anziehen und die Einbußen ausgeglichen sind, erhöhen sich auch die Renten wieder. Und jede erreichte Aufstockung der Rente ist bis Vertragsende garantiert.

Die Garantie besorgt die Allianz über den Kapitalmarkt. Einen Wechsel zwischen klassischem Deckungsstock des Versicherers, Aktien- und Rentenpapieren, wie heute auf dem deutschen Markt üblich, gibt es nicht. Für die Garantie berechnet die Allianz eine Gebühr in Höhe von 1,2 Prozent oder 1,65 Prozent des gesicherten Fondsvermögens. Diese Gebühr hängt vom gewählten Anlagedepot ab, das ausgewogen oder wachstumsorientiert sein kann.

Gemanagt werden die Depots von der Allianz Global Investors, die gemeinsam mit der Allianz Lebensversicherungs-AG im Rahmen von Global Life, einer ebenfalls noch recht jungen strategischen Einheit der Allianz-Gruppe zur länderübergreifenden Entwicklung des Vorsorgegeschäfts, „Invest4Life“ erarbeitet hat.

Zunächst soll der deutsche Markt damit bedient werden. Frankreich folgt noch im diesem Jahr, Italien Anfang 2009. Vertrieben werden die neue Angebote über den eigenen Außendienst und über Makler, die das Produkt aber erst noch kennen lernen müssen.

Reifere und betuchtere Zielgruppe

Zielgruppe ist die Generation 55plus. Diese Altersgruppe wächst nicht nur ganz generell. Sie gewinnt für die Allianz auch zunehmend an Bedeutung. Die Kunden im rentennahen Alter sind vielfach sicherheitsorientiert, aber auch nicht ganz arm.

Maximilian Zimmerer, Vorstandsvorsitzender der Allianz Leben, beschreibt sie als Menschen, die möglichst lange aktiv und selbstständig bleiben wollen, sich Wünsche erfüllen, ihre Kinder und Enkel finanziell unterstützen, sicherheitsorientiert sind, aber gleichzeitig Anlagechancen bei begrenztem Risiko nutzen wollen.

Es ist eine „Investition fürs Leben mit vier herausragenden Vorteilen“, so Zimmerer weiter unter Bezugnahme auf den Namen des Produktes. Die Chance, auch im Rentenalter mit der Fondsanlage

in Aktien am Wachstum der Wirtschaft teilzuhaben, ist der eine.

Außerdem erhielten die Kunden eine lebenslange Rente, die in ihrem Wert niemals sinken könne, sondern mit steigendem Fondsvermögen wachse. Das höhere Rentenniveau werde festgeschrieben und sei wiederum lebenslang garantiert. Das versteht die Allianz unter Sicherheit, Vorteil Nummer zwei.

Flexibilität – steuerlich wenig belastet

Zudem könne der Kunde auf das im Fonds vorhandene Kapital zugreifen. Eine Teilkündigung ist allemal möglich, ohne dass deshalb keine Rente mehr gezahlt wird. Flexibilität ist das Stichwort für den Vorteil Nummer drei. Bei Tod des Versicherten erhalten die Hinterbliebenen den Fondswert, der erbschaftsteuerpflichtig ist. Doch bei Bezug der Rente muss diese nur mit ihrem bescheidenen Ertragsanteil versteuert werden. Die steuerliche Regelung steht für den Vorteil Nummer vier.

Kommentar

Zwar sind die Variable Annuities nach US-amerikanischem Vorbild kein Rentenprodukt für Herrn Jedermann. Doch dieser ist auch nicht die Zielgruppe. Vielmehr sind es die sogenannten Besserverdienenden, die ihr Geld flexibel und rentabel anlegen wollen, ohne dabei die Vorsorge für später aus den Augen zu verlieren. Auch für die Lebensversicherer hat das neue Produkt Charme; denn es belastet ihr Eigenkapital relativ wenig. Die Garantie wird zugekauft und dem Versicherten gesondert in Rechnung gestellt. Das und die Möglichkeit der Kunden, Geld vom Rentenkonto abzuheben, lässt die Grenzen zwischen Lebensversicherung und Geldanlage zunehmend verschwimmen. Das aber ist der Markttrend, dem immer mehr Lebensversicherer folgen werden.

Michael J. Glück

Kontakt

Allianz Lebensversicherungs-AG
Reinsburgstr. 19
70178 Stuttgart
Telefon 0711/663-0
Fax 0711/663-2654
medienzentrale@allianz.de
www.allianz-leben.de

Informieren
Investieren
Verdienen

FONDS Katalog 2009

ab November 2008
im Handel

