

Verwaltungskosten runter / Abschlusskosten rauf

Die Zeitschrift für Versicherungswesen* dokumentiert, dass die Verwaltungskosten in der Lebensversicherung im langfristigen Vergleich stetig sinken. Im Rahmen von zwanzig Jahren halbierte sich die durchschnittliche Quote von 5,4 auf 2,7 Prozent. Ein unterstützendes Argument für den Verkauf.

Im Gegenzug haben die Abschlusskosten zugelegt. Diese Entwicklung ist dem Wettbewerb um den Vertriebszugang geschuldet. Signifikant: Skandia mit 8,1 Prozent, VPV und HDI-Gerling

mit jeweils 7,9 Prozent Abschlusskostenquote im Neugeschäft 2009.

Und: Reine Ausschließlichkeits-Versicherer zeigen mit durchschnittlich 4,2 Prozent dasselbe Abschlusskosten-Niveau wie Direktversicherer. Deutlich höher: Die Abschlusskosten von durchschnittlich 6,5 Prozent bei den reinen Makler-/Mehrfachvertreter-Versicherern.

* Zeitschrift für Versicherungswesen Heft 17/2010 - www.allgemeiner-fach-verlag.de

Die niedrigsten Kostensätze der 50 größten Lebensversicherer

Verwaltungskosten		
	Gesellschaft	Kostensatz
1	Europa	0,8%
2	Neue Leben	1,1%
3	Allianz	1,2%
4	Cosmos Direkt	1,2%
5	Debeka	1,3%
6	Hannoversche	1,3%
7	Targo	1,4%
8	Bayern	1,7%
9	HUK-Coburg	1,7%
10	R+V	1,8%
	VGH	
Branchendurchschnitt		2,7%

Abschlusskosten		
	Gesellschaft	Kostensatz
1	LVM	3,0%
2	HUK-Coburg	3,2%
3	Debeka	3,3%
4	Cosmos Direkt	3,5%
5	Hannoversche	3,5%
6	Europa	3,7%
7	Allianz	3,7%
8	R+V	4,0%
9	Neue Leben	4,3%
10	Ergo Direkt	4,4%
	Heidelberger	
Branchendurchschnitt		5,2%

Quelle: Zeitschrift für Versicherungswesen Heft 17/2010

Neue Beitragsbemessungsgrenzen

2011 sinken die Bemessungsgrenzen für die Sozialversicherung. Das geht aus dem Entwurf des Bundesarbeitsministeriums (BMAS) über die Rechengrößen 2011 hervor.

In der gesetzlichen Renten- und Arbeitslosenversicherung bleibt es bei den Grenzen von 5.500 Euro im Westen. Im Osten einschließlich Berlin steigt die Bemessungsgrundlage von 4.650 auf 4.800 Euro im Monat.

In der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung fällt die Grenze, bis zu der der Beitrag für die Kranken- und Pflegeversicherung berechnet wird, von 3.750 Euro auf 3.712,50 Euro monatlich. Hier wird nicht nach Ost und West unterschieden.

Für gesetzlich Krankenversicherte steigt der Beitragssatz von 14,9 auf 15,5 Prozent.

Arbeitnehmer, die in die private Krankenversicherung wechseln wollen, können dies ab einem Jahreseinkommen von 49.500 Euro tun; bisher liegt die Grenze bei 49.950 Euro. Dieses Mindesteinkommen musste bisher für mindestens drei Jahre hintereinander erzielt werden, um wechseln zu dürfen.

Ab 2011 genügt es, wenn dieses Einkommen für ein ganzes Jahr nachgewiesen wird.

www.bmas.de

Klares „Ja!“ zur Unabhängigkeit

89 Prozent der von der maklermanagement.ag befragten Versicherungsmakler sagten in der aktuellen Maklertrendstudie 2010/2011*: „Ich beabsichtige, unabhängig zu bleiben“.

Von Mai bis Juni waren rund 300 Versicherungsvermittler unter anderem zu den Absatzpotenzialen von Fondspolice, zum Kundenverhalten und zum Vertriebsservice befragt worden. Für 91 Prozent der Befragten sind klare interne Strukturen und Zuständigkeiten in den Unternehmen die wichtigste Vertriebsunterstützung. Dann folgen Seminare (89 Prozent), eine Experten-Telefonhotline für Vermittler (86 Prozent)

und versichererneutralen Material für die Kundenberatung (82 Prozent). Die Entscheidung, mit welcher Gesellschaft zusammengearbeitet wird, machen 66 Prozent von den Produkten abhängig. Die Finanzstärke des Produkthanbieters ist für jeden zweiten Makler wichtig. Professionelle Verwaltung hat einen Stellenwert von 44 Prozent. Der Absatz fondsgebundener Versicherungen wird derzeit von der positiven Entwicklung der Kapitalmärkte in 2009 unterstützt, sagten 49 Prozent der Befragten.

■ Sicherheit

Fondspolice mit Garantiekomponenten halten 74 Prozent für leistungsfähiger als klassische Rentenversicherungen. Das sind sieben Prozent mehr als in 2009. Die

Sicherheit der Kapitalanlage steht weiterhin mit 85 Prozent an erster Stelle.

■ Pflegeversicherung

Für 74 Prozent der Makler gehören 2010 Berufsunfähigkeitsversicherungen zu den Hauptumsatzträgern sowie fondsgebundene Rentenversicherungen der dritten Schicht (42 Prozent) und fondsgebundene Basisrenten (40 Prozent). Das Thema Pflegeversicherung gewinnt jedoch deutlich dazu. Im vergangenen Jahr war es nur für 14 Prozent der Makler ein möglicher Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit. Aktuell jedoch sehen 30 Prozent hierin ein interessantes Thema.

*Towers Watson/

www.towerswatson.com

■ 2009: Wachstum eingebrochen

Von 86 von map-report analysierten Versicherungsgesellschaften zeigen nur 20 Unternehmen für 2009 ein Wachstum des Bestandes. Bezugsgröße hierfür ist der Jahresendbestand von Verträgen mit laufendem Beitrag an Haupt- und Zusatzversicherungen. Vorne liegen DebeKa, Volkswahl Bund und Alte Leipziger. Branchenweit sind die Werte um 3,69 Prozent oder 2,3 Milliarden Euro zurückgegangen. Die Anzahl der Verträge ist laut map-report dramatisch eingebrochen. 2004 hatten die Bundesbürger 93,964 Millionen Verträge bei den Lebensversicherern. Aktuell sind es 90,643 Millionen Policen.

www.map-report.de

■ Pro IT-Standards

Single Sign-On und Prometheus Foundation bemühen sich jetzt gemeinsam darum, die technische Vereinheitlichung der Kommunikationswege zwischen unabhängigen Vermittlern und Versicherern voran zu bringen. Durch Standards sowie eine Abwicklungsplattform für die Angebots- und Verwaltungsprozesse soll die Kommunikation zwischen Produktanbietern und ungebundenem Vertrieb auf einen Nenner gebracht werden. Makler und freie Vermittler sollen hierzu in der Entwicklungsphase voll mit eingebunden werden. Die kooperative Zusammenarbeit mit weiteren Partnern wie zum Beispiel Bipro und dem GDV wird angestrebt.

www.prometheus-foundation.de

■ Grau wird hellgrau

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) sowie das Ministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) haben sich grundsätzlich auf neue Regulierungen für Finanzvermittler von Graumarkt-Produkten verständigt. Demnach soll die Beaufsichtigung der Vermittler geschlossener Fonds bei den Gewerbeämtern verbleiben und nicht zentral der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterstellt werden. Die entscheidenden Einzelheiten betreffs der Kontroll-Instrumente sind noch offen. www.bmw.de

■ Privat vorsorgen: Ja – aber!

Eintausend Haushalte befragte die Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH im August 2010 zum Thema Krankenversicherung. Auftraggeber: Allianz Deutschland AG. Das Ergebnis in wenigen Worten: Die große Mehrheit der Bürger erwartet steigende Beiträge, vermehrte Zuzahlungen sowie Leistungskürzungen in der Krankenversicherung. Die grundsätzliche Bereitschaft, privat vorzusorgen, ist gut. Gemessen an

cherung ab Oktober rund 30% der Verträge von Änderungen betroffen.

Gemäß GDV fahren in keiner Region Deutschlands Autofahrer günstiger als im Osten der Republik. Die Schadensbilanz fällt somit im Osten geringer aus. Der neutrale Marktbeobachter FSS online AG ermittelt anhand der neuen Regional- und Typklasseneinteilung die Prämien der führenden Versicherungsunternehmen. www.fss-online.de

■ Riester & Fonds

Laut Bundesverband Deutscher Investmentgesellschaften und Asset Management (BVI) ist die Zahl der Investmentfonds-Sparpläne mit Riesterförderung im zweiten Quartal 2010 um rund 30.000 Verträge auf 2,7 Millionen Verträge gestiegen.

UniProfiRente (4P), Union Investments: 1,8 Millionen Verträge. „TopRente“ und „Riester-Rente (Premium)“, DWS: 850.000 Verträge. Cominvest, Frankfurter Service KAG (BHW FörderFonds-Sparplan), DeKaBank und Hansainvest: Zusammen 60.000 Verträge.

Jeder Dritte Bundesbürger mit Förderungsberechtigung hat heute einen Vertrag. Verfolgt man die Entwicklung der Absatzzahlen, dann wird deutlich: Das Neugeschäft wird schleppender. Das Thema Umdeckungen dürfte vor der Tür stehen. www.bvi.de

■ Condor: baV-Tool

Die Angebotssoftware der Condor-Versicherungsgruppe für die Beratung zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) beinhaltet einen Nettrechner, mit dessen Hilfe der Makler seinem Kunden veranschaulichen kann, aus welchen Bestandteilen sich dessen Brutto-Prämie zusammensetzt. Der Rechner stellt die Bausteine, die in die bAV einfließen, auch grafisch dar. Für den Arbeitnehmer aufschlussreich ist zudem, dass statt des bisherigen Brutto-Beitrags sein persönlicher Netto-Verzicht vorgegeben wird.

Eine gute Hilfe, um zu zeigen, dass eine bAV schon mit kleinsten Beiträgen möglich ist.

www.condor-versicherungsgruppe.de

MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE
Der Generationen-Versicherer

Das Deutschland-Ticket

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

* 60-jähriger Versicherter / 1.850 EUR monatliches Pflegegeld / Pflegestufe III (Monat mit 31 Tagen bei stationärer Pflege inkl. Beitragsbefreiung)

ACHTUNG - NEU!

DEUTSCHE PRIVAT PFLEGE

Ihre Vorteile:

- Pflegetplatzgarantie
- 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

der Zahlungsbereitschaft, würde eine Mehrheit der Befragten zumindest eine Zusatzvorsorge für Zähne akzeptieren. Die Willenserklärung betreffs einer konkreten Abschlussbereitschaft fiel jedoch schwach aus. Von den 70 Prozent der Befragten ohne private Zusatzversicherung gab zum Beispiel nur ein Anteil von neun Prozent an, eine private Zusatzversicherung abschließen zu wollen. www.forsa.de

■ KFZ: Typ- und Regionalklassen

Nach Mitteilung des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) sind in der KFZ- Haftpflichtversi-