

**§ Wichtiges Urteil:  
Clerical Medical**

Das Oberlandesgericht Stuttgart hat den britischen Versicherer Clerical Medical (CMI) mit Entscheidung vom 12. Mai 2011 (Az.: 7 U 144/10) dazu verurteilt, einem Kunden die in seinem Auszahlungsplan versprochenen Leistungen bis zum Ende der Vertragslaufzeit zu zahlen.

Der Kläger hatte die „Wealthmaster Noble-Police“ abgeschlossen. Die Police entwickelte sich deutlich talwärts. Der Kunde verklagte daraufhin Clerical Medical auf Vertragserfüllung. Basis dafür war der zum Versicherungsschein gehörende Auszahlungsplan. Diesem gemäß sollten bis zum Jahr 2041 vorbehaltlos vierteljährliche Zahlungen überwiesen werden. Laut Versicherungs-Bedingungen stellte sich die CMI nun auf den Standpunkt, dass sie für die vierteljährlichen Auszahlungen an den Kläger neben der erwirtschafteten Rendite des vom Kläger eingezahlten Kapitals auch dieses selbst heranziehen dürfe und müsse. Für den Fall, dass dieser Kapitalstock verbraucht wäre, sollte die Leistungspflicht aus dem Lebensversicherungs-Vertrag enden; auch vor dem vereinbarten Vertragsablauf.

Dazu aus dem Urteil: Der Versicherer kann sich nicht darauf berufen, dass die Höhe der Zahlungen, wie etwa bei einer Mindesttodesfall-Leistung, nicht ausdrücklich garantiert wurde. Eine solche Garantie ist nämlich nicht erforderlich, da jedes vertragliche Leistungsversprechen bindend ist und nicht durch den Zusatz „garantiert“ bekräftigt werden muss – so das Gericht. Da es sich bei den im Versicherungsschein genannten regelmäßigen Auszahlungen auch um keine Überschussbeteiligung handelt, musste der Kläger nach Ansicht der Richter auch nicht mit Unsicherheiten rechnen, ob überhaupt und gegebenenfalls in welcher Höhe die konkret vereinbarten Auszahlungen erfolgen würden.

Für alle Versicherten von Clerical Medical hat dieses Urteil Signalwirkung! Im Versicherungsschein vorbehaltlos genannte Auszahlungen müssen vollständig geleistet werden.

**Conti-Studie: Angst Nr. 1 ist Pflegebedürftigkeit**

Für 82 Prozent aller Deutschen ist die Vorstellung, einmal auf die Hilfe anderer angewiesen zu sein, die mit Abstand die größte Zukunftssorge. Aber: Die Vorsorge für den Pflegefall ist minimal. So lautet das Ergebnis der „Continentale-Studie 2011“\*. Nur zwei Prozent der Bevölkerung haben aktuell eine private Pflegezusatzversicherung.

Hauptmangel ist die unqualifizierte Information zum Thema Pflege und Pflege-Vorsorge. 58 Prozent vertrauen darauf, dass sie der Partner oder andere Angehörige pflegen werden. Diese Annahme passt jedoch nicht zur größ-

ten Sorge beim Gedanken an den Pflegefall: An erster Stelle steht die persönliche Belastung der Angehörigen (83 Prozent). Deren finanzielle Belastung fürchten 79 Prozent. Nahezu gleichauf sind die Befürchtungen, die finanzielle Unabhängigkeit zu verlieren (80 Prozent) und schlecht medizinisch versorgt zu werden (81 Prozent). Angst vor Vereinsamung haben 71 Prozent. Angesichts dieser Umfragewerte verwundert es, wie wenige Makler sich des Themas Pflege-Vorsorge bisher angenommen haben. „Continentale-Studie 2011“ / TNS Infratest · [www.continentale.de](http://www.continentale.de)

**■ Provision: Banken missachten massiv die Transparenzpflicht**

Trotz gesetzlicher Verpflichtung: Bankkunden werden kaum über das Thema Provisionen aufgeklärt. Die Verbraucherzentralen haben diese Erkenntnis im Rahmen ihrer Initiative Finanzmarktwächter gewonnen. Zwei Drittel der Institute setzten sich demnach über die Offenlegung von Provisionen hinweg. Die Auskunft wurde ganz verweigert, oder es wurde nur unzureichend informiert. Bei Zertifikaten wurde nur in zwei Prozent der Antworten die Provision vollständig offengelegt. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) fordert in der Konsequenz eine Sonderprüfung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin). [www.vzbv.de](http://www.vzbv.de)

**■ PKV: Mehr Wechsler als Neukunden**

Private Krankenversicherungen versuchen immer stärker, Kunden anderer Gesellschaften abzuwerben.

Laut Handelsblatt kam mehr als die Hälfte der rund 490.000 Neukunden im Jahr 2010 von direkten Konkurrenten. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Versicherungswechsel am Brutto-neuzugang von 49 Prozent auf annähernd 54 Prozent gestiegen. Pro Neukunde haben die 44 Mitglieder des PKV-Verbands 2010 im Schnitt 5.446 Euro für die Vermittlung ausgegeben. Das sind 732 Euro mehr als in 2009. [www.handelsblatt.de](http://www.handelsblatt.de) (Ausgabe 17.06.2011)

**Demografie: Personalmangel**

Die Lebensversicherer leben vorrangig vom Thema Altersvorsorge. Organomics prüfte, ob die Versicherer ihr Know-how auf diesem Feld auch selbst umsetzen. Befragt wurden 37 Versicherer, die mehr als die Hälfte der Mitarbeiter der Branche beschäftigen. Überraschendes Ergebnis: Zu 86 Prozent befürchten fast alle Versicherer einen Nachwuchsmangel infolge des demografischen Wandels. 70 Prozent erwarten eine Überalterung ihrer Belegschaft. Rund die Hälfte rechnet auch mit vermehrter Abwerbung von Mitarbeitern. Am stärksten betrifft dies den IT-Sektor. 56 Prozent sehen Personalmangel im Aktuariat und 47 Prozent im Bereich Vertrieb. Die Ver-

sicherer befassen sich zudem erst seit kurzem mit den Folgen der Demografie für ihr eigenes Unternehmen. Rund ein Zehntel gab an, dies seit weniger als einem Jahr, fast drei Viertel seit einem bis fünf Jahren als Thema auf der Agenda zu haben. Personalentwicklungs- und Weiterbildungs-Maßnahmen sowie entsprechende Arbeitsbedingungen für ältere Mitarbeiter werden als nützlich angesehen, aber kaum umgesetzt. Eine systematische Einstellung älterer Arbeitnehmer ist kein Thema der Versicherer als Arbeitgeber.

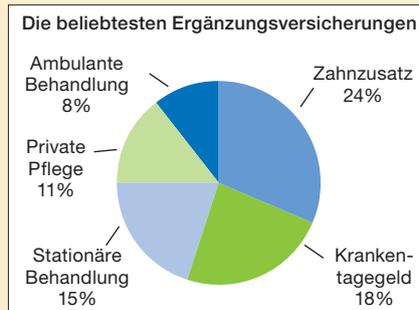
\* Organomics GmbH / Studie „Demografischer Wandel in der Assekuranz“ / [www.organomics.de](http://www.organomics.de)

### Gothaer-Umfrage: 40 Prozent der Gesetzlich Krankenversicherten setzen auf Ergänzungsversicherungen

40 Prozent der gesetzlich krankenversicherten Bundesbürger sichern sich über private Ergänzungsversicherungen bessere Gesundheitsleistungen. Das ergab eine im Juli 2011 durchgeführte Befragung durch die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) im Auftrag der Gothaer Versicherung unter 1.000 repräsentativ ausgewählten Bundesbürgern. Laut Umfrage sind aktuell elf Prozent der Deutschen über eine Private Krankheitskostenvollversicherung abgesichert. 86 Prozent der Bundesbürger wiederum sind – je nach eigener zusätzlicher privater Absicherung – mehr oder weniger stark von den drastischen Einschnitten des Gesetzgebers in die Leistungen der Gesetzlichen Krankenversicherung betroffen.

Die beliebteste Ergänzungsversicherung ist mit 24 Prozent aller abgeschlossenen Tarife eine Zahnergänzungsversicherung. Es folgen Krankentagegeldtarife mit 18 Prozent, Tarife für stationäre

Leistungen mit 15 Prozent, Private Pflegeergänzungsversicherungen mit 11 Prozent und Tarife für ambulante Ergänzungsleistungen mit 8 Prozent.



Detaillierte Zahlen, die auch nach Geschlecht, Alter, Haushaltsgröße, Beruf, Einkommen, Bundesland oder Bildung unterscheiden, können über die Abteilung „Presse und Kommunikation“ der Gothaer Versicherung bezogen werden.  
[www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

### DWS: Ablaufmanagement für Altverträge

DWS bietet mit ihrem neuen Zielfonds-Konzept die Möglichkeit, alte Fondspolizen nachträglich mit einem Konzept zum Ablaufmanagement auszustatten. Die WWK Lebensversicherung a.G. will diese Möglichkeit für ihre Kunden nutzen. Wie schon so oft in „Risiko & Vorsorge“ kritisiert, sind die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen der ersten Generation ohne jedwedes Ablaufmanagement.

Die „Shift-Fonds“ der DWS sollen hier helfen. Der Kunde kann dank einem Fondstausch ein dynamische Ablaufmanagement anwählen. Drei dieser Laufzeitfonds sind im DWS-Angebot. Dabei kommt das bekannte Garantimanagement „Flexible Portfolio Insurance“ (FPI) der DWS zum Einsatz. Zudem ist im letzten Laufzeitjahr eine täglich beobachtete, 90-prozentige Höchststandssicherung vorgesehen.  
[www.dws.de](http://www.dws.de)

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

Die R+V-BranchenPolice und die R+V-FlottenPolice für Firmenkunden. Jetzt informieren: [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de)

Ihr Partner  
im Maklermarkt



Treffen Sie unsere Entscheider  
am 26./27.10. auf der DKM!  
Jetzt anmelden und vom  
Fachwissen profitieren:  
[www.entscheider-vor-ort.de](http://www.entscheider-vor-ort.de)



**Schnittstellenfrei: CHEOPS**

Grossvertriebe mit mehr als 100 Mitarbeitern im Aussendienst sind die bevorzugte Zielgruppe des Softwareanbieters Etvice. Die Innovation der Gesellschaft ist die Cheops-Technologie. Sie beinhaltet eine webbasierte und mobile CRM-Software. Ihre Stärke: Die schnittstellenfreie Integration der Kundenberatung auf der Basis von nur einer Software mit einer Oberfläche. Hierzu zählt z.B. die Einbindung einer prozessgesteuerten Kundenanalyse in den Bereichen Vorsorge, Pflege, Invalidität, Erwerbsminderung oder Todesfall.

Sie ist gekoppelt mit der Produktnalyse und der Produktauswahl (Tarifizierung, Angebot, Antrag, Police). Das Unternehmen erhielt unter anderem den Eisenhut-Award 2011 des Versicherungsmagazins. [www.etvice.com](http://www.etvice.com)

**Europa:  
Lebensversicherungsdichte**

Bei der Lebensversicherungsdichte nimmt Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Staaten den drittletzten Platz ein. Schlußlichter sind Spanien und Österreich. Das Prämienniveau hat sich seit 1995 um 80 Prozent erhöht. Im gleichen Zeitraum verdreifachten sich jedoch z.B. die Beiträge in Belgien und in Großbritannien, in Frankreich und den Niederlanden verdoppelten sie sich. Die Mehrheit der Deutschen rechnet vor allem mit der Rente vom Staat. 88 Prozent der Gesamteinkünfte der Rentner in Deutschland kommen aus der gesetzlichen Rentenversicherung.

\*Statistisches Jahrbuch der Versicherungswirtschaft 2011

**Öko-Test: Pflegezusatz-Versicherungen für Kinder**

Die Zeitschrift Öko-Test hat aktuell (Ausgabe 9/2011) Pflegeversicherungen für Kinder analysiert. Am besten schnitten die Tarife von LVM, Münchener Verein und Süddeutsche Krankenversicherung (SDK) ab. Verglichen wurden 22 Pflege-tagegeld-Tarife. [www.oekotest.de](http://www.oekotest.de)

**Universa: Beitragsentlastung für PKV-Versicherte**

Die uniVersa Krankenversicherung a.G. bietet ihren privat Krankenvollversicherten und Beihilfeberechtigten mit BEflex eine zusätzliche, garantierte Beitragsentlastung im Alter an. Die Beiträge hierfür können durch das Bürgerentlastungsgesetz steuerlich geltend gemacht werden. In vielen Fällen reduziert sich damit der finanzielle Aufwand. Zudem sind die Beiträge arbeitgeberzuschussfähig. Arbeitnehmer, die ihren Arbeitgeberzuschuss noch nicht vollständig ausgeschöpft haben, können hierüber noch bis zur Hälfte sparen. Herzstück der neuen Beitragsentlastungskomponente ist die Flexibilität. PKV-Versicherte können ihre spätere Beitragsentlastung frei wählen. Auf Wunsch lässt sich damit der Beitrag für die Krankenversicherung später sogar auf Null reduzieren. Auch der Startter-

min für die Beitragsentlastung ist zwischen dem 63. und 67. Lebensjahr frei bestimmbar. Der Beitragsaufwand in der Sparphase kann zudem jederzeit flexibel, beispielsweise an geänderte Lebensphasen sowie an die persönliche Einkommens- und Steuersituation, angepasst werden. Regelmäßige dynamische Erhöhungen – auch nach dem Starttermin im Alter – sorgen für einen Werterhalt der Beitragsentlastung. Rund um BEflex bietet die uniVersa für Versicherte und Vermittler zahlreiche Hilfen an. Ein Produktvideo sowie einen Entlastungsrechner gibt es im Internet unter [www.meine-beitragsentlastung.de](http://www.meine-beitragsentlastung.de). Mit nur wenigen Eingaben kann damit die individuelle Steuerersparnis berechnet und geprüft werden, ob noch ein zusätzlicher Arbeitgeberzuschuss möglich ist. [www.universa.de](http://www.universa.de)

**Datenbank:  
Zurich teilt Wissen mit Maklern**

Die Zurich bietet ihren Industrieversicherungs-Maklern in Deutschland den Zugang zur Datenbank „Multinational Insurance Application“ (MIA).

Diese Datenbank gibt Aufschluss über Erlaubnis- und Prämiensteuer-Erfordernisse in über 180 Jurisdiktionen.

Somit können Makler ihren Industriekunden umfassende Informationen für grenzübergreifende Versicherungen im so genannten „non-admitted“ Bereich bieten.

Zurich teilt dieses Wissen mit dem Ziel, das internationale Programmgeschäft für Kunden und Makler weiter zu vereinfachen. Man entspricht damit einem häufig geäußerten Wunsch, klare Leitlinien in diesem weltumspannenden Geschäft zu schaffen.

„MIA für Makler“ ist die erste Online-Datenbank im Versicherungsmarkt, welche Maklern aus dem Industriekundenbereich entsprechende Informationen – sowohl nach definierten Geschäftsze-narien als auch nach insgesamt 41 Versicherungssparten – gesammelt bietet. Der online Zugang zu MIA erfolgt nach einer kostenpflichtigen Registrierung. Zum Einstieg in die Systematik von MIA bietet Zurich Schulungen an.

[www.zurich.de](http://www.zurich.de)

**Versicherungsstudie\*:  
Makler vergrößern deutlich den  
Abstand zu Strukturvertrieben**

91 Prozent der Personenversicherer sowie 83 Prozent der Schadenversicherer planen, ihre Maklerkooperationen bis 2014 auszubauen. Im Gegenzug verlieren die Strukturvertriebe als Partner für die Assekuranz weiter an Boden. Nur 36 Prozent der Versicherer wollen entsprechende Vertriebskooperationen mittelfristig forcieren. Vor drei Jahren lag die Bereitschaft noch bei 47 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle „Branchenkompass 2011 Versicherungen“ von Steria Mummert Consulting in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut. Aktuell planen nur noch jeder zweite Personenversicherer und knapp jeder vierte Schadenversicherer eine mittelfristige Kooperation mit Strukturvertrieben. Im Partnerranking bilden die Strukturvertriebe daher, das Schlusslicht – hinter den Kapitalanlagegesellschaften. Haupttreiber dieser Entwicklung dürften die schlechte Stornoqualität und mangelnde Qualifikation von Sturkturvertrieben sein.

Steria Mummert Consulting

\*„Branchenkompass 2011 Versicherungen“ Steria Mummert Consulting/ F.A.Z.- Institut/ [www.steria-mummert.de](http://www.steria-mummert.de)

## Fidelity: Schwellenländer drehen die Wohlstandsinseln

**Doch nach wie vor: Emerging Markets Fonds finden sich kaum in fondsgebundenen Produkten.**

Asien und die Schwellenländer werden in den nächsten Jahrzehnten schneller wachsen werden als die Industrienationen. Es gibt eine Welt der zwei Geschwindigkeiten – getrieben von einer wachsenden Mittelschicht und steigendem Binnenkonsum.

Im Jahr 2030 könnten bereits 93 Prozent der Mittelschicht weltweit aus den Emerging Markets stammen – gegenüber 56 Prozent im Jahr 2000. An Beispielen aus verschiedenen Ländern dokumentiert Fidelity hierzu die Entwicklung des Konsums in den Emerging Markets Asiens, Lateinamerikas und Afrikas.

Catherine Yeung, Investment-Direktorin Asien (ex Japan) stellt fest, dass z.B. der Binnenkonsum in Indien bereits etwa 55 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmacht – mehr als in China.

Für Raymond Ma, Manager des Fidelity China Consumer Fund, zeigen z.B. die Erwartungen an bis zu 50 Börsengänge aus dem Konsumsektor pro Jahr, mit welcher Kraft der Konsum in China wächst.

Angel Ortiz, Manager des Fidelity Latin America Fund: „Nicht nur die Brasilianer, auch die Bevölkerung in Lateinamerika im Allgemeinen konsumiert lieber als zu sparen. Das entspricht eher dem westlichen

Konsumverhalten, als dem der Chinesen und Inder“. Die Konsumfreude der Brasilianer beruht auch darauf, dass Kredite leichter verfügbar seien und aufgrund einer florierenden Wirtschaft und sinkender Arbeitslosigkeit immer mehr Menschen als kreditwürdig eingestuft werden. Laut Ortiz fördert das die Verbreitung von Finanzprodukten und treibt den Konsum mit einem Plus von zehn bis 15 Prozent pro Jahr voran.

Nick Price, Manager des Fidelity Emerging Markets Fund und des Fidelity EMEA Fund, weist darauf hin, dass mehrere afrikanische Staaten zu den am

schnellsten wachsenden Ländern der Welt gehören – von 2000 bis 2009 wuchsen elf afrikanische Länder um jährlich sieben Prozent oder mehr. Diese Rate genüge, um die Größe einer Volkswirtschaft innerhalb von zehn Jahren zu verdoppeln.

### So ändern sich die Konsumgewohnheiten in den Schwellenländern

**Ernährung:** Bei steigendem Einkommen nimmt auch die Qualität der Nahrung zu: Es werden höherwertige Nahrungsmittel, wie Fleisch und Milchprodukte, konsumiert – davon profitieren vor allem lokale Unternehmen.

**Getränke:** Schwellenländer wie Brasilien oder Mexiko gehören aufgrund des Mangels an sauberem Trinkwasser zu den größten Märkten für in Flaschen abgefülltes Wasser.

In Mexiko wird pro Person zweimal so viel Tafelwasser verbraucht wie in den USA. Außerdem nimmt der Konsum von nicht-alkoholischen Getränken und Bier zu – mittlerweile ist Nigeria der größte Markt für Guinness.

**Weibliche Konsumgewohnheiten:** Im Zuge des Wirtschaftswachstums erhöht sich in den Schwellenländern auch der Anteil von arbeitenden Frauen. In Ostasien zum Beispiel arbeiten anteilmäßig mehr Frauen als in den Industrieländern. Das hat große Auswirkungen, weil sie besondere Konsumgewohnheiten haben – etwa für Kosmetik, Parfüms und Hygieneartikel.

**MÜNCHENER VEREIN**  
VERSICHERUNGSGRUPPE  
Der Generationen-Versicherer

## Zukunftsmarkt Pflege



- Flexibler Produktbaukasten
- Einfacher Online-Abschluss
- Attraktive Provisionen

**www.deutsche-privat-pflege.de**

Alle Infos dazu und ein „Pffiger Bursch“ und ein „Süßes Madl“ erwarten Sie am Stand. Wir freuen uns auf Sie!

Workshop „Zukunftsmarkt Pflege – wie sage ich es meinem Kunden?“  
26.10.2011, 17:00 - 17:45 Uhr, Halle 5 – Raum 4

Doch trotz diesen, seit zumindest 1994 bekannten Trends, sind Schwellenländerfonds im Rahmen von Fondspolizen kaum anzutreffen



Nicht mehr nur allein Süd-Afrika sorgt für Wachstum auf dem schwarzen Kontinent!

### Autos:

Der Autokauf wird durch die Verfügbarkeit von Krediten und höhere Einkommen einfacher. Von diesem Zuwachs profitieren ausländische sowie inländische Hersteller.

### Haushaltsgeräte und Elektroartikel:

Steigende Einkommen führen dazu, dass immer mehr Haushalte mehr Haushaltsgeräte kaufen können – von der Tiefkühltruhe über den Fernseher bis zum Computer.

[www.fidelity.de](http://www.fidelity.de)