



Urteil: Wer „Unsinn“ vermittelt, haftet!

Wer finanztechnischen Unsinn verkauft, haftet! Wer also die von ihm vermittelten Produkte nicht auf ihre wirtschaftliche Plausibilität überprüft, muss für finanzielle Schäden des Kunden einstehen.* In diesem Fall wurde dem Kunden bei einer Einlage von 100.000 Euro und einer Anlagedauer von 15 bis 16 Monaten eine Rendite von 350 Prozent versprochen. Das Rezept dafür: internationaler Handel mit „internen Bankinstrumenten“. Der Vermittler hatte dem späteren Kläger versichert, eigene Recherchen zu der versprochenen Rendite angestellt zu haben. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit erfolgte jedoch keinerlei Zahlung. Der Vermittler berief sich darauf, lediglich die Anlage der ausländischen Gesellschaft korrekt vorgestellt und erläutert zu haben. Der Beklagte wurde dazu verurteilt, den Schaden des Klägers einschließlich Zinsen zu ersetzen. *Urteil des Landgerichts Coburg: 2. November 2010 (Az.: 23 O 100/10).*

Das Mischfonds-Märchen

Das richtige Rezept für risikoaverse Anleger sollen sie sein, die Mischfonds. Sie werden als Stabilitätsgaranten angepriesen, wenn die Aktienmärkte auf Talfahrt gehen. Rechtzeitiges Umschichten von Aktien in Anleihen ist ihr Rezept. Doch auch hier gilt: Fondsmanager können in der großen Mehrheit der Fälle den Index nicht schlagen. Laut den Angaben der Analysten von Morningstar werden vorrangig Mischfonds gekauft, die mit einer Aktienquote von null bis 100 Prozent operieren können. Die Ratingagentur überprüfte, wie sich diese flexiblen Mischfonds seit 2003 in Baisse und Hausse bewährt haben. Das Ergebnis: Gegenüber einer 50:50 Aktien-Renten-Benchmark haben flexible Mischfonds versagt. Im gesamten Zeitraum legten die Fonds im Schnitt um rund vier Prozent pro Jahr zu. Das sind 1,5 Prozent weniger als die Benchmark. Nur 21 der 89 untersuchten Fonds konnten insgesamt eine bessere Wertentwicklung aufzeigen.

www.morningstar.de

PKV-Geschäftszahlen 2010/2011

Das Ende der 3-Jahres-Wartefrist für Angestellte, die in die PKV wechseln wollen, hat zu einer spürbaren Belebung des Wettbewerbs geführt: Der Neuzugang in die Vollversicherung belief sich im ersten Halbjahr 2011 auf 54.000 Personen, so dass zum 30. Juni etwa 8,95 Millionen Menschen über eine private Vollversicherung verfügten. Damit fällt das Neugeschäft um über 20 Prozent stärker aus als im ersten Halbjahr 2010 (44.500 Personen). Zudem wurden bis Mitte 2011 netto 118.700 neue Zusatzversicherungen abgeschlossen. Das liegt deutlich über der Zahl für den entsprechenden Vorjahreszeitraum (77.000). Die Gesamtzahl an privaten Zusatzversicherungen stieg somit bis Ende Juni 2011 auf 22,09 Millionen.

PKV bleibt eine wachsende Branche

Bereits im Vorjahr hatte sich das Neugeschäft der Privaten Krankenversicherung auf gutem Niveau stabilisiert. Zum 31. Dezember 2010 stieg die Zahl der Vollversicherten auf 8,90 Millionen Menschen – obwohl die wettbewerbsfeindliche 3-Jahres-Frist bis zum Jahresende noch in Kraft war. Die PKV bleibt damit eine solide wachsende Branche.

Starker Zuwachs in der Zusatzversicherung

Die Zahl der Zusatzversicherungen erhöhte sich bis Ende 2010 um fast eine

halbe Million auf 21,97 Millionen Versicherungen. Davon boten 16,51 Millionen eine Ergänzung zur Gesetzlichen Krankenversicherung. Die Zahl dieser ambulanten Tarife sowie der Tarife für Wahlleistungen im Krankenhaus und der Zahntarife stieg 2010 um 2,5 Prozent. Wie im Vorjahr gab es zudem einen besonders starken Anstieg von 13,3 Prozent bei den Pflegezusatzversicherungen. Die Gesamtzahl dieser Policen stieg somit auf 1,7 Millionen an.

158 Milliarden Euro Zukunftsvorsorge in der PKV

Den Alterungsrückstellungen wurden 2010 insgesamt 12,68 Mrd. Euro zugeführt, davon 10,55 Mrd. Euro in der Krankenversicherung. Damit verfügten die Privatversicherten zum Jahresende über Alterungsrückstellungen von 158,00 Mrd. Euro (135,47 Mrd. Euro in der Kranken- und 22,53 Mrd. Euro in der Pflegeversicherung). Trotz der Nachwehen der Finanzmarktkrise konnte die Branche mit einer Nettoverzinsung von 4,23 Prozent den Höchstrechnungszins von 3,5 Prozent ohne Probleme bedienen.

** Auszüge: Endgültiges Geschäftsergebnis der Mitgliedsunternehmen des Verbandes der Privaten Krankenversicherung (PKV) für das Jahr 2010 und bislang vorliegende Halbjahresdaten 2011 sowie erste Prognosen für die zweite Jahreshälfte 2011. Stand: 17.11.2011*

Vollständiger Zahlenbericht 2010/2011: www.pkv.de

■ Null Information für „König Kunde“

Nur in jedem zweiten Fall wurde ein Vertreter-Wechsel vorab mitgeteilt. 40 Prozent der Gesellschaften ersparten sich jedwede Information. Die aktuelle Studie „Kundenmonitor Assekuranz 2011“* dokumentiert, wie dieser wichtige Aspekt der Kundenbetreuung durch deutsche Versicherer geregelt wird. Basis der Umfrage waren Entscheider und Mitentscheider, die in den vergangenen fünf Jahren einen Vertreterwechsel erfahren haben.

**Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGovPsychonomics / www.psychonomics.de*

AXA: Betriebliche Krankenversicherung ist sexy

Eine von der AXA veranlasste Umfrage* ergab: „Wenn Bewerbern zwei identische Jobangebote vorlägen und sie sich nur auf der Grundlage betrieblicher Zusatzleistungen für einen Arbeitgeber entscheiden müssten, würden sechs von zehn Befragten (59 Prozent) eine betriebliche Krankenversicherung als wichtiges oder gar sehr wichtiges Entscheidungskriterium ansehen.“

**Marktforschungsinstitut forsa / www.axa.de*

Neugeschäft 2010: Lebensversicherungen

Wie schlagkräftig sind die einzelnen Vertriebswege im Versicherungsmarkt? Die bereits zwölfte Erhebung zu diesem Thema* hat hierzu die Daten von 80 Lebensversicherern für das Jahr 2010 analysiert.

- Demnach legte der Bankenvertrieb um 3,9 Prozent auf insgesamt 32,1 Prozent zu und ist damit Vertriebsweg Nr. 1 im Lebengeschäft.
- Die Ausschließlichkeits-Organisationen (AO) verzeichnen ein Minus von 1,9 Prozent, sie erreichen 27,7 Prozent.
- Der unabhängige Vertrieb zeigt ein Minus von 1,5 Prozent und damit 25,8 Prozent Marktanteil.
- Der Direktvertrieb baute von 3,7 auf 4,3 Prozent aus.
- Gebundenen Vertriebe verloren von 6,6 auf 6,2 Prozent.

*Vertriebswege-Survey Lebensversicherung - Towers Watson / www.towerswatson.com/germany/about

■ Nettoverzinsung 2011

GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen: „Durch die gut diversifizierte, langfristige Kapitalanlage kann die Branche voraussichtlich auch 2011 eine Nettoverzinsung von über vier Prozent auf ihre Kapitalanlagen erwirtschaften“. Laut BaFin zählten Staatsanleihen der Euro-Schuldenländer (PIIGS – Portugal, Italien, Irland, Griechenland, Spanien) im Frühjahr 2011 zu drei Prozent zu den Kapitalanlagen der deutschen Versicherer. Eine Belastung, die die Versicherungswirtschaft verkraften kann.

Pressemeldung des GDV, 17.11.2011 – www.gdv.de

Lebensversicherer: Ideal mit höchster Netto-Verzinsung

Laut Map-Report 752-753 zeigt die Ideal Leben 2010 eine Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von 5,40 Prozent. Schlusslicht ist die Generali Leben mit 3,00 Prozent. Der Branchenschnitt: 4,3 Prozent.

[www.map-report.de /](http://www.map-report.de/)
info@map-report.com

Pflege-Riester

Die gesetzliche Pflegeversicherung musste zwingend ihre Kasse auffüllen. Ab 2013 steigt daher der Beitragssatz um 0,1 Prozentpunkte. Dadurch werden rund 1,1 Milliarden Euro zusätzliche Einnahmen erwartet.

Vorrangig geht es um die Pflegekosten für Demenzzranke. Diese werden jetzt in die Pflegeversicherung integriert. Gemessen an den Anforderungen des Pflegeethemas handelt es sich hier um eine kosmetische Kurzmaßnahme.

Ergänzend dazu wird das System der geförderten privaten Vorsorge für die Pflegeversicherung geöffnet. Dieser, noch nicht weiter ausformulierte „Pflege-Riester“, wird freiwilliger Natur sein. Die entsprechende öffentliche Wirkung des kommenden „Pflege-Riester“ bietet Ansätze zur generellen Akquisition privater Pflegezusatzversicherungen.

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

