

**§ 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.

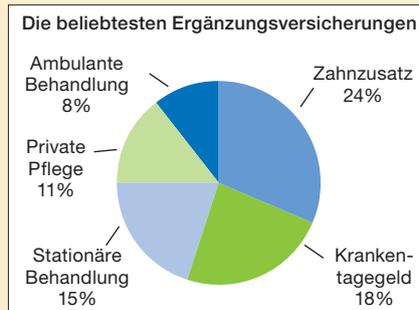
\* Organomics GmbH / Studie „Demografischer Wandel in der Assekuranz“ / [www.organomics.de](http://www.organomics.de)

### 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)

# Risiko & Vorsorge

10. Jahrgang  
 Ausgabe 4-2011  
 4,90 Euro

## Invaliditätsabsicherung

- Alternativen zur BU
- Funktionelle Invaliditätsabsicherung
- Allianz: KörperSchutzPolice

- ▶ Berufsunfähigkeit für Lehrer und Angehörige von Heilberufen
- ▶ Abschließende Risikoprüfung biometrischer Risiken am P.O.S.
- ▶ KFZ-Versicherung  
 Tarif-News
- ▶ Interviews
  - Barmenia
  - Swiss Life



# 1,75 %

Wieder einmal stehen die Lebensversicherer vor einer Vertriebshürde: Die Senkung des Höchstrechnungszinses auf den historischen Tiefstwert von 1,75 Prozent! Start: 1. Januar 2012. Kann man nun eine klassische Rente mit 1,75 Prozent Höchstrechnungszins überhaupt noch verkaufen? Man kann! Auf der einen Seite wird der Faktor Sicherheit noch einmal gefestigt. Die Kapitalanlage-seite kann dagegen flexibler agieren. Wesentlich für den Kunden ist am Ende immer noch die gesamte Verzinsung aus Garantie zuzüglich Gewinnbeteiligung. Als Basisabsicherung verliert die Rente somit nicht an Wert. Alle sonstigen Argumente pro LV bleiben ebenfalls erhalten.

Vor allem: Lassen Sie uns einen Blick zurück in die Geschichte der Altersvorsorge machen. Wo sind die tollen Zahlen der fondsgebundenen Produkte? Konnten Sie schon einmal vergleichen, was die Summe der Fondspolizen dem deutschen Kunden im Durchschnitt an Plus oder Minus oder zumindest in Sachen Kapitalerhalt der Beiträge gebracht hat? Ich nicht! Die vielzitierte Stärke von Aktien und entsprechend Aktien-Fonds hat durchaus ihre empirisch gestützte Berechtigung. Aber: Keine der vielen FLVs der ersten Generation hatte z.B. ein Ablaufmanagement. Katastrophale Ergebnisse waren stets da die Folge, wo die Auszahlung aus einer Police ins „falsche“ Börsenjahr fiel. Merke: die Theorie einer Anlageklasse und die praktische Wirkung derselben für den Einzelnen liegen oft soweit auseinander wie Tag und Nacht.

Langlebigkeit und weitere biometrische Risiken sind daher mit Klassikern Ihres Versicherungspartners oft weit zuverlässiger zu bedienen, als mit teuren Garantien, „bewährten“ Fonds (gibt es ohnehin nicht) und diversen anderen Spielereien aus der Produkt-Kiste.

Chancen der Kapitalmärkte nutzen? Sehr gerne! Aber nicht ausschließlich für ein Rentenversprechen, das in dreißig, vierzig und mehr Jahren einzulösen ist.



Herzlichst  
Ihr

Klaus Barde  
Herausgeber

## Operation beim Spezialisten?

Mit den stationären Tarifen CSS.clinic und CSS.clinic2 sichern sich Ihre Kunden großartige Leistungen für ein Beiträgli.

CSS Expertentalk auf der DKM:  
Unisex-Tarife: Fluch oder Segen?  
26.10.2011, 16.00 Uhr  
Raum 5, Halle 5



- Gesondert berechnete ärztliche Leistung ohne Begrenzung auf die Höchstsätze (inklusive Vor- und Nachuntersuchungen)
- Freie Krankenhauswahl inklusive Erstattung der Mehrkosten
- Transportkosten zum Krankenhaus und zurück
- Unterbringung im 1- oder 2-Bettzimmer
- Rooming-In (Unterbringung und Verpflegung einer Begleitperson bei Aufnahme eines Kindes)
- Kurtagegeld für Kinder
- Ambulante Operationen inklusive Fahrt- und Übernachtungskosten

Weitere Leistungen und Informationen unter [www.cssversicherung.com](http://www.cssversicherung.com)

Ein Unternehmen  
der Schweizer  
CSS Versicherungsgruppe



**Impressum**

**Herausgeber:**  
Klaus Barde

Verlag:  
BHM GmbH  
Mitteldorfstraße 12  
37130 Gleichen bei Göttingen  
Tel. 0 55 08-97 57 12  
info@bhm-marketing.de  
www.promakler.de

**Anzeigen:**  
Karin Klawunn  
Tel. 05 51-5 85 11  
Fax: 05 51-4 36 32  
Es gilt der Anzeigentarif „Finanz-Vertrieb“ vom 01. Dezember 2010

**Redaktion:**  
Tel. 05 51-633 92 01  
info@bhm-marketing.de

**Bestellungen/Abonnements:**  
Birgit Pollter  
Fax. 05 51-2 91 31 52  
birgit.pollter@kabelmail.de

**Einzelbezugspreis:**  
4,90 € zzgl. 2,24 € Versand inkl. 7% MwSt.

**Jahres-Abonnement:**  
26,10 € inkl. 7% MwSt. und Versand.

**Erscheinungsweise:**  
Vierteljährlich.

**Satz, Layout, Grafik:**  
Michaela Vormoor

**Titelbild:** Robert Kneschke, Fotolia

Alle Rechte vorbehalten.  
© BHM GmbH, Göttingen  
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers. Alle in Risiko & Vorsorge veröffentlichten Daten und Texte sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigungen auf photomechanischem oder ähnlichem Wege oder im Magnettonverfahren sowie Vortrag, Funk- und Fernsehsendungen und Internetverbreitung nur mittels Genehmigung durch den Herausgeber. Die Rechte an der jeweiligen Rating-Systematik liegen ausschließlich bei den benannten Rating-Unternehmen.

Gerichtsstand ist Göttingen.

Für die seitens Dritter gelieferten Daten, Auswertungen sowie redaktionellen Beiträge übernimmt der Verlag keine Gewähr.

www.risikoundvorsorge.de  
www.hbmagazin.de  
www.promakler.de  
www.bhm-marketing.de

- Editorial ..... 3
- Info ..... 6
- **Prinzipien der Invaliditätsabsicherung** ..... 10
  - Umfassende Absicherung der Arbeitskraft in der Praxis ..... 14
  - Die neue KörperSchutzPolice der Allianz ..... 16
  - Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung ..... 21
- Berufsunfähigkeitsschutz für Lehrer und Angehörige von Heilberufen ..... 22
- Abschließende Risikoprüfung biometrischer Risiken am P.O.S. .... 36
- Serie: GDV-Garantien in der Realität, Teil 2
  - Sparte Hausrat ..... 44
- Stillstand in der Kfz-Versicherung? ..... 48
  - Tarif-News ..... 52
  - Oldtimerversicherungen ..... 57
- Serie: Wohngebäudeversicherungen, Teil 3
  - Haftungsfalle Photovoltaik ..... 58
- Interviews
  - 
      - Gert Wagner,  
Swiss Life, Deutschland  
*Differenzierung von Berufsgruppen in der BU* ..... 34
    - 
      - Dr. h.c. Josef Beutelmann,  
Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG  
*„Billig-Tarife“ und Einsteiger-Tarife in der PKV* ..... 42
- 6 Jahre WFS-Leistungsratings
  - Erläuterungen zur Rating-Qualität ..... 62
- Ratings
  - Rating Unfallversicherungen ..... 64
  - Rating Stationäre Krankenzusatztarife ..... 68
  - Rating Privathaftpflichtversicherungen ..... 70
  - Rating Hausratversicherungen ..... 71
  - Rating Wohngebäudeversicherungen ..... 72
  - Rating Jagdhaftpflichtversicherungen für Jäger/Förster ..... 73
  - Rating Pferdehalterhaftpflichtversicherungen ..... 74
  - Rating Hundehalterhaftpflichtversicherungen ..... 75
- Software
  - Schöne neue Maklerwelt ..... 76
- Fonds
  - Dachfonds-Ranking ..... 78
  - Investmentfonds-Rating ..... 82

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

Allianz – AXA – Barmenia – Canada Life – E+S Rück – Gothaer – Hallesche – Janitos – Skandia – Sparkassen-Versicherung Sachsen – VPV

# Umfassende Absicherung der Arbeitskraft

## Prinzipien der Invaliditätsabsicherung

Nach wie vor dominiert auch bei vielen Maklern der Produktverkauf gegenüber dem ganzheitlichen Beratungsansatz. Erschwert wird letzterer durch die immer weiter zunehmende Zahl von Produktinnovationen. Wie können diese im Rahmen einer fairen und umfassenden Beratung berücksichtigt sowie dem individuellen Kundenrisiko richtig zugeordnet werden?



Autor: Stephan Witte

Die meisten Makler und Verbraucherschützer sind sich darin einig, dass der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu den fundamentalen Grundabsicherungen für jeden Kunden gehört. Sieht man einmal von den konkreten Problemen einer möglichen Versicherbarkeit im Einzelfall ab, so stellen sich hier jedoch konkrete Probleme.

Bis Leistungen wegen Berufsunfähigkeit vom Versicherer abschließend geprüft und anerkannt werden, können vielfach Monate, im Extremfall auch Zeiträume von weit über einem Jahr vergehen. In dieser Zeit sind Kunden ohne erhebliche Rücklagen schnell am Ende und können

die Prämien für ihre laufenden Verpflichtungen nicht mehr erbringen. Es ist somit wichtig, ausreichende Barreserven bis zum Ablauf der Leistungsprüfung vorzuhalten.

Der Leistungsfall kann aber schon „morgen“ eintreten. Es ist daher eine unzureichende Lösung, wenig liquide Kunden dazu aufzufordern, zusätzlich zur Berufsunfähigkeitsvorsorge einen Sparplan zum Kapitalaufbau zu beginnen. Sinnvoll wären hier möglicherweise Produkte, die mittels einer großzügig bemessenen Einmalzahlung eine vorübergehende Überbrückung ermöglichen. Ein Lösungsansatz dafür wäre eine Dread Disease in Höhe des beispielsweise zwölfwachen Monatsnettoehalts. Be-

reits für den Mindestbetrag von 30 Euro im Monat könnte damit ein heute 40-jähriger Nichtraucher bei Canada Life eine Summe von gut 25.200 Euro bei 27 Jahren Laufzeit, also bis Endalter 67, absichern. Bei einem angenommenem Nettogehalt von 1.500 Euro würde damit im Fall einer versicherten schweren Krankheit ein Zeitraum von fast 17 Monaten ausfinanziert werden. Natürlich ist dies keine Lösung für alle denkbaren Folgen von Berufsunfähigkeit.

Ein weiterer Baustein ist das Krankentagegeld. Trotz der geringen Prämie gibt es immer wieder Kunden, die zwar eine Berufsunfähigkeitsversicherung, nicht jedoch einen Krankentagegeldschutz besitzen. Das ist problematisch, da oft-

mals am Beginn einer späteren Berufsunfähigkeit eine mehr oder minder lange Arbeitsunfähigkeit steht. Also gehört ein Krankentagegeld mit zur Grundabsicherung. Wichtig ist in diesem Fall das Ansprechen der Problematik des Übergangs von Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente. Aufgrund oft stark unterschiedlicher Definitionen der Termini „Arbeitsunfähigkeit“ und „Berufsunfähigkeit“ besteht das Risiko, vorübergehend keine von beiden Leistungen zu erhalten oder aber die Chance, Leistungen vorübergehend aus parallel zwei Verträgen zu erhalten. Aufeinander abgestimmte Produkte können damit in vielen Fällen zum Vorteil des Kunden gereichen. Dies muss aber nicht zwangsläufig so sein.

#### ■ Mangelhafte Beratung bei Pflegezusatzprodukten

Neben den drei großen Blöcken Berufsunfähigkeitsversicherung, Dread Disease und Krankentagegeldversicherung sind weitere mögliche Absicherungsformen zu beachten – sei es als Ergänzung einer möglichst umfassenden Absicherung, sei es als preisgünstige Alternative für weniger liquide oder gesundheitlich nicht ganz unproblematische Kunden.

Zunächst einmal geht es um die Absicherung der „Berufsunfähigkeit fürs Alter“, also eine adäquate Pflegezusatzabsicherung. In Frage kommen hierfür eine Pflegeitagegeld-, eine Pflegekosten- oder eine Pflegerentenversicherung. Während der Vertragslaufzeit besteht darüber hinaus Versicherungsschutz im Pflegefall im Rahmen jeder Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung, so dass auch Tarife mit Wartezeit in Frage kommen, sofern der Leistungsanspruch auch dann fortbesteht, wenn der Leistungsfall während dieser Wartezeit eingetreten ist, danach aber fort dauert.

Derzeit existieren am deutschen Markt geschätzte 70.000 Pflegerentenversicherungen, ca. 1,2 Millionen Seniorenunfallversicherungen mit einer Ausschnittsdeckung bei Unfall-Pflege sowie ca. 1,8 Millionen Pflegeitagegeldversicherungen. Diese von Branchenkennern geschätzten Zahlen machen sehr deutlich: am Kundenbedarf vorbei haben Pflegeprodukte ihre eigentliche Verbreitung als Annex zu einer anderen Versicherungssparte erlangt. Vertrieblisch betrachtet, zeichnet dafür vor allem die Ausschließlichkeit verantwortlich. Dabei ist der Verzicht auf

Gesundheitsfragen im Rahmen der Pflegeunfallversicherung der wesentliche Vorteil.

Leider werden Pflegezusatzprodukte nach wie vor überwiegend einer älteren Klientel angedient, die zwar zur produktaffinen Gruppe zählt, dafür aber aufgrund ihres höheren Eintrittalters deutlich tiefer in die Tasche greifen muss als dies bei jungen Menschen nötig wäre. Außerdem bedeutet ein höheres Alter naturgemäß auch das statistisch deutlich häufigere Auftreten gesundheitlicher Einschränkungen, die als Folge eine mögliche Versicherbarkeit erheblich erschweren können.

Als Fazit bleibt festzuhalten, dass ein bezahlbarer Pflegeschutz am besten in jungen Jahren abzuschließen ist. Leider besteht dann die Einschränkung, dass in der Regel nur die Produkte der Krankenversicherungswelt zur Verfügung stehen, deren Beitragsstabilität über die gesamte Laufzeit nicht garantiert werden kann.

#### ■ Alternativen zur BU

Für viele Kunden kommt eine Berufsunfähigkeitsversicherung aus gesundheitlichen oder finanziellen Gründen nicht in Frage. Damit ist für diesen Personenkreis eine alternative Absicherung notwendig.

Zunächst könnte man als Alternative an eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung denken. Diese ist jedoch, gemessen an ihren deutlichen Leistungseinschränkungen, nur geringfügig preiswerter als eine vollwertige Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. Dazu kommt, dass Kunden mit psychischen Problemen oder Wirbelsäulenbeschwerden hier mit vergleichbaren Ausschlüssen rechnen müssten, so dass letztlich nur eine Alibiabsicherung verbleibt. So könnte beispielsweise jemand mit aktuell anspruchsvoller geistiger Betätigung auf jede denkbare Tätigkeit verwiesen werden, ohne dass die persönliche Lebensstellung dabei Berücksichtigung fände. Für eine Rechtsanwältin oder einen Arzt wäre dies sicher sehr „schick“ zu hören, dass sie sich weiter als Putzfrau oder Fließbandarbeiter betätigen könnten... In der Praxis bedeutet „irgendein Beruf“ vielfach, dass der Leistungseintritt unwahrscheinlicher ist als bei Absicherung einer funktionellen Invalidität.

Weiter ist zu beachten, dass eine Er-

werbsunfähigkeitsversicherung sich in der Regel an den Vorgaben des Gesetzgebers für eine Minderung der Erwerbsfähigkeit orientiert. Damit ist der Leistungsanspruch jedoch oft an eine Restarbeitsfähigkeit von täglich unter 3 oder sogar nur 2 Stunden am allgemeinen Arbeitsmarkt geknüpft. Bezogen auf einen 8-Stunden-Tag entspricht dies einer Minderung der Arbeitskraft von 62,5% bzw. 75%, während die Prämie im Schnitt nur etwa 15 bis 20% unter der einer Berufsunfähigkeitsversicherung liegt, die bereits ab 50% BU in voller Höhe leistet. Tatsächlich liegt eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung nur knapp über dem Leistungsniveau einer Absicherung des reinen Pflegerisikos.

Ähnlich einschränkend zu bewerten sind Grundfähigkeitsversicherungen, bei denen wie bei einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung kein konkretes Berufsbild versichert ist. Entsprechende Produkte stellen auf die Folgen von Unfällen und bestimmten Krankheiten ab. Kann der bedingungsgemäße Verlust grundlegender Fähigkeiten oder eine bedingungsgemäße Pflegebedürftigkeit vom Versicherungsnehmer nachgewiesen werden, so erhält dieser eine monatliche Rente. Sieht man einmal davon ab, dass psychische Erkrankungen außen vor bleiben und auch Erkrankungen der Wirbelsäule nur unzureichend versichert sind, so ergibt sich im Vergleich zu Absicherungen der funktionellen Invalidität ein deutlich überhöhtes Preis-Leistungsverhältnis.

» Eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist, gemessen an ihren deutlichen Leistungseinschränkungen, nur geringfügig preiswerter als eine vollwertige Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. «

Die besonders häufig verkaufte Unfallversicherung ist sicher sinnvoll, aber höchstens in Ergänzung zu anderen Formen der Invaliditätsversicherung. Sieht man einmal von bestimmten versicherten Infektionen (z.B. Borreliose, Malaria) ab, so besteht höchstens im Rahmen von Dread-Disease-Bausteinen als An-

nex eine darüber hinausgehende Absicherung auch bei schwerer Krankheit. Eine umfassende Absicherung der Arbeitskraft sieht jedoch anders aus, da unfallbedingte Invalidität einen insgesamt nur geringen Anteil an der Gesamtzahl der jährlich neuen Leistungsfälle hat.

### ■ Die bessere Lösung: funktionelle Invaliditätsabsicherung

Für breite Bevölkerungsschichten, die sich keine adäquate Berufsunfähigkeitsversorgung leisten können und denen eine Dread Disease aufgrund der abschließenden Zahl der Leistungsauslöser nicht umfassend genug ist, ist die neue Produktgattung der funktionellen Invaliditätsabsicherung das Mittel der Wahl. Im Bewusstsein vieler Vermittler sind diese Produkte allerdings noch gar nicht als neue Kategorie angekommen. Daran sind maßgeblich die einzelnen Versicherer schuld, die noch keinen übergeordneten Begriff zur Kategorisierung eingeführt haben, sondern stattdessen mit individuellen Produktbezeichnungen den Markt erobern: KörperSchutzPolice (Allianz seit 07.2011), Existenzschutzversicherung (AXA seit 04.2010 für Kinder und Erwachsene. Die Erwachsenen-Existenzschutzversicherung war eine Weiterentwicklung der Unfall-Kombirente, die 09.2006 eingeführt wurde), Barmenia-Opti5Rente (Barmenia seit 02.2010), Multi-Rente (Janitos seit 04.2008), Existenzversicherung (Sparkassen-Versicherung Sachsen seit 07.2011) bzw. Vital-Rente (VPV seit 07.2010). Hinzu kommt, dass bisher unter allen diesen Anbietern nur die AXA den Mut hatte, ihr neues Produkt auch öffentlichkeitswirksam im Fernsehen zu bewerben.

Preislich sind alle diese Produkte mehr oder minder interessant und eine echte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung für all jene, für die ein BU-Schutz aus den verschiedenen Gründen nicht möglich ist. Insbesondere ist hier an körperlich oder handwerklich tätige Personen gedacht. Zu beachten ist auch, dass in der Berufsunfähigkeitsversicherung etwa Kunden mit Diabetes mellitus fast immer abgelehnt werden, während die Annahmquote in der funktionellen Invaliditätsabsicherung bei etwa 80% liegt. Wer unter Allergien leidet, bekommt Berufsunfähigkeitsschutz fast immer nur mit Klausel, während in der funktionellen Invaliditätsversicherung eine Normalannahme die Regel ist.

Kritisch zu hinterfragen bleibt jedoch gerade hier, ob alle Endkunden wirklich hinreichend über die Vor- und Nachteile der einzelnen Produkte auch in Abgrenzung zu einer Berufsunfähigkeitsvorsorge aufgeklärt wurden. Eine Branchenexpertin äußerte hierzu, dass eigentlich nur der Honorarberater auf diesem Feld auskömmlich für seine umfassende, bedarfsgerechte Beratung honoriert werden kann.

### Drei wesentliche Nachteile

Die Absicherung gegen funktionelle Invalidität hat neben ihren vielen Vorteilen vor allem drei wesentliche Nachteile:

- Keine Mitversicherung des Arbeitsplatzrisikos
- Stark eingeschränkte Mitversicherung psychisch bedingter Invalidität
- Stark eingeschränkte Mitversicherung von Invalidität durch Wirbelsäulenerkrankungen (Stütz- und Bewegungsapparat)

Diese Einschränkungen wurden bei der Produktentwicklung zugrunde gelegt, da es sich hierbei um die größten Kostentreiber bei der Absicherung von Berufsunfähigkeit handelt und „weiche Krankheiten“ zudem keine eindeutige und zugleich schnelle medizinische Bewertung ermöglichen. Gerade die Eindeutigkeit eines versicherten Leistungsfalls wird von der E+S Rück, die für die Produktentwicklung bei AXA, Barmenia, Janitos, Sparkassen-Versicherung Sachsen und VPV verantwortlich zeichnete, als wichtige Zielvorgabe gesehen. Dabei wurde die grundlegende Pionierarbeit von der E+S Rück in Zusammenarbeit mit der AXA geleistet.

Anstelle beruflicher Einschränkungen wird auf objektiv feststellbare körperliche Einschränkungen abgestellt. Die eigentliche Funktionsminderung steht demnach im Fokus; nicht jedoch konkrete Einschränkungen in der beruflichen Tätigkeit. Janitos sieht gerade die Nichtversicherung des Arbeitsplatzrisikos als wesentlichen Vorteil von Produkten zur Absicherung der funktionellen Invalidität, „da die Alternative zur BU auf diese Weise erst möglich wird. Natürlich müssen die unterschiedlichen Bewertungsmaßstäbe dem Kunden gegenüber kommuniziert werden. Aber das gehört nun einmal zum Handwerk eines guten Maklers.“

» Zu beachten ist, dass in der Berufsunfähigkeitsversicherung Kunden mit Diabetes mellitus fast immer abgelehnt werden, während die Annahmquote in der funktionellen Invaliditätsabsicherung bei etwa 80% liegt. Wer unter Allergien leidet, bekommt Berufsunfähigkeitsschutz fast immer nur mit Klausel, während in der funktionellen Invaliditätsversicherung eine Normalannahme die Regel ist. <<

### Eingebaute Pflegekomponente

Als zusätzliches Auffangnetz für all jene Fälle, die eine starke funktionelle Invalidität aufweisen, jedoch durch die sonstigen Maschen des Tarifs fallen, wurde eine Pflegekomponente mit eingebaut. Dabei gelten meist etwaige Ausschlüsse für Vorerkrankungen ausdrücklich nicht für den Schutz im Pflegefall. Auch laut Janitos gilt die überwiegende Zahl der Ausschlussklauseln nicht für den Versicherungsschutz bei Pflegefällen: „Korrekterweise möchten wir jedoch anmerken, dass es auch -- wenn auch sehr wenige -- Klauseln gibt, bei denen auch der Pflegefall unter den Ausschluss fallen würde. Wir mussten eine entsprechende Klausel allerdings noch nie benutzen / zugrundelegen.“

### Neue Wege

Ein Ziel der Produktgestaltungen zur funktionellen Invaliditätsabsicherung war die Bezahlbarkeit auch für schwer körperlich oder handwerkliche tätige Personen sowie eine uneingeschränkte Versicherbarkeit auch von Studenten und Hausfrauen / Hausmännern. Aufgrund der im Vergleich zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung höheren Eintrittsschwelle im Leistungsfall steht eine funktionelle Invaliditätsabsicherung teilweise auch für Personen zur Verfügung, denen aus gesundheitlichen Gründen eine herkömmliche Absicherung verwehrt ist.

Betrachtet man die bisherigen Produkte zur Absicherung der funktionellen Invalidität und die Entwicklung, die mit der Einführung der neuen KörperSchutzPolice der Allianz weiter voranschreitet, so bemerkt man, dass die Versicherer die Produkte entweder als abgespeckte Berufsunfähigkeits- oder Dread-Di-

sease-Versicherung zu positionieren versuchen. Erkennbar ist dies beispielsweise am Einschluss von Einmalleistungen bei bestimmten schweren Krankheiten.

Der grundlegende Gedanke der bisherigen Produkte zur Absicherung funktioneller Invalidität war die „Versicherung der Folgen einer Invalidität“. Neu ist die Wegentwicklung von diesem Ursprungsgedanken hin zu einer „Absicherung von Diagnosen als Ursache möglicher Folgebeschwerden“. Ein Beispiel macht dies deutlich: Krebs ist eine Diagnose. Welche Dauerfolgen (Invalidität) als Folge dieser Diagnose eintreten, ist im Einzelfall offen. Traditionelle Produkte zur Absicherung funktioneller Invalidität sehen den Leistungsfall im Eintritt einer dauerhaften körperlichen Schädigung, also nicht in der Anfangsdiagnose.

Aus Kundensicht ist es natürlich schön, bereits bei Diagnose eines versicherten Ereignisses Geld zu bekommen, doch kostet es natürlich mehr, schon hier zu leisten, als erst zum Zeitpunkt einer festgestellten Invalidität als Folge der Krankheit. Derzeit kommen die meisten konkreten Leistungsfälle in Absicherungen

gegen funktionelle Invalidität gerade aus Krebserkrankungen bzw. deren Folgen.

#### ■ **Kinderinvaliditätsversicherungen**

Die immer wieder angebotenen Kinderinvaliditätsversicherungen sind sicher ebenfalls eine sinnvolle Ergänzung hinsichtlich einer umfassenden Absicherung der Arbeitskraft, haben es jedoch aufgrund ihrer Produktgestaltung bisher nicht geschafft, aus einem Stiefmütchendasein heraus zu kommen. Zukünftig dürften entsprechende Produkte jedoch noch deutlich mehr an Neukunden verlieren, da bereits mehrere Versicherer eine Absicherung funktioneller Invalidität auch für diese Zielgruppe ermöglichen. So ist es beispielsweise bei Janitos möglich, über eine Multi-Rente eine lebenslange Rentenleistung schon für Kinder ab 4 Jahren zu versichern, bei der AXA über das Kinderschutzpaket sogar schon ab dem 3. Lebensjahr.

#### ■ **Das Todesfallrisiko**

Eine umfassende Absicherung der Arbeitskraft kommt natürlich nicht umhin auch das Todesfall-Risiko anzupre-

chen. Immer wieder ist es erstaunlich, zu sehen, wie viele junge Familien ohne einen entsprechenden Schutz ins Leben starten. Schnell kann der Tod des Versorgers eine ganze Familie ins Elend stürzen, da Kredite nicht mehr bezahlt werden können, Eigentum verkauft werden muss, Nachhilfe und Musikunterricht nicht mehr möglich sind oder ein teures Studium nicht mehr finanzierbar ist. Stirbt der Hauptverdiener, müssen Hinterbliebene mit kleinen Kindern sich vielfach entweder um einen Babysitter oder Tageseltern kümmern oder alternativ eine eventuell ausgeübte berufliche Tätigkeit aufgeben. Statistisch steigt das Risiko auf Hartz IV bei allein erziehenden Eltern erheblich an. Der Verlust wesentlicher sozialer Kontakte ist nicht selten eine weitere Folge. Damit sind der wahlweise Abschluss einer Risikolebensversicherung oder Risikorente nicht nur aus finanziellen Gründen ein absolutes Muss. Betrachtet man das Preis- / Leistungsverhältnis, so können eine Kapitallebens- oder fondsgebundene Lebensversicherung kein vollwertiger Ersatz sein.



**Besuchen  
Sie uns auf der  
DKM 2011 –  
Halle 4,  
Stand B17**

## Swiss Life Berufsunfähigkeits-Schutz – mit Kompetenz zum Erfolg

### Die beste Rückendeckung für Ihre Kunden:

- ▶ Swiss Life SBU Start: besonders niedrige Startbeiträge bei vollem Versicherungsschutz
- ▶ Garantierte Rentensteigerung – zusätzlich zur Rentensteigerung aus Überschüssen
- ▶ Obligatorische Nachversicherungsgarantie – auch für den Todesfallschutz
- ▶ Neue Berufsgruppeneinstufungen: Verbesserungen u. a. bei Geschäftsführern, Unternehmern und Handwerkermeistern, Azubis weiterhin in Berufsgruppe 2!
- ▶ Flexible Anpassung bei wechselnden Lebensphasen
- ▶ Anerkennungsquoten weit über dem Marktdurchschnitt

[www.swisslife-weboffice.de](http://www.swisslife-weboffice.de)



**SwissLife**  
So fängt Zukunft an.

## Know-how für Ihre Beratung

### Umfassende Absicherung der Arbeitskraft in der Praxis



*Im Sinne eines ganzheitlichen Beratungsansatzes kommt es darauf an, die Arbeitskraft umfassend abzusichern und entsprechende Fragen zur Risikoeinordnung zu stellen. Grundsätzlich ist es empfehlenswert, den Kunden in Höhe des zu erwartenden Einkommensverlustes bei dauerhaftem Einkommensverlust abzusichern. Damit kann im Zweifel eine Absicherung funktioneller Invaliderität in Höhe des monatlichen Nettoeinkommens deutlich sinnvoller sein als eine nur 50% des tatsächlichen Bedarfs absichernde Berufsunfähigkeitsversicherung.*

**A** Um den gesetzlichen Vorgaben gerecht zu werden, muss als erstes die Identifizierung nach dem Geldwäschegesetz<sup>1</sup> erfolgen, um dann die vorläufigen Kundenwünsche festzuhalten:

- Welche Vorstellungen hat der Kunde an die Absicherung der Arbeitskraft?
- Gibt es bestimmte Produkte, die vorrangig betrachtet werden sollen?
- Gibt es Produkte, die der Kunde unter keinen Umständen abschließen möchte? Weshalb?
- Welches Budget steht derzeit monatlich für die gewünschte Absicherung zur Verfügung?

**B** Bezogen auf eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit sind folgende ergänzenden Fragen im Vorfeld zu klären?

- Wie hoch soll die monatliche Absicherung sein?
- Wie lang soll die Absicherung bestehen?
- Soll die Rentenleistungsdauer gegebenenfalls über die Versicherungsdauer hinaus bestehen?
- Kommen mögliche Karenzzeiten in Frage?
- Ist eine Dynamisierung der Rente vor und / oder nach Eintritt des Leistungsfalles gewünscht?

- Kommen auch Tarife ohne Verzicht auf abstrakte Verweisung in Frage?

Weitere Spezialfragen zur Absicherung von etwa Berufsunfähigkeits-, Pflege- oder Unfallrisiko sind vielfältig am Markt vorhanden und sollten entsprechend zum Einsatz kommen.

**C** Im nächsten Schritt ist der Ist-Zustand des Kunden festzuhalten:

- Welche Berufe, Nebenberufe und Hobbys werden ausgeübt?
- Welcher Personengruppe ist der Kunden zuzurechnen (z.B. Angestellter, Selbstständiger, Beamter, Auszubildender, Student oder Hausfrau)?
- Welche gesundheitlichen Einschränkungen bestehen, die eine mögliche Absicherung erschweren oder ausschließen könnten?
- Raucherstatus (Raucher/Nichtraucher)?
- Wurden in der Vergangenheit bereits Verträge auf Absicherung der Arbeitskraft abgelehnt oder nur mit Erschwerungen (Ausschluss oder Zuschlag) angenommen?
- Welche Absicherungen besteht bei voller bzw. halber Erwerbsminderung aus der gesetzlichen Rentenversicherung?

- Besteht ein Anspruch auf Arbeitskraftabsicherung (in der Regel in Form einer Unfall- oder Berufsunfähigkeitsversicherung) im Rahmen einer bestehenden betrieblichen Altersversorgung?
- Welche privaten Absicherungen bestehen bei Berufsunfähigkeit und wie sind diese definiert?
- Welche berufsständischen Absicherungen bestehen bei Berufsunfähigkeit und wie sind diese definiert?
- Welche alternativen Formen der Arbeitskraftabsicherung sind existent (z.B. Unfall-, Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung) und unter welchen Voraussetzungen leisten diese?
- Besteht eine hinreichende Absicherung möglicher Hinterbliebener bei Tod?
- Welchen Rücklagen bestehen für den Fall, dass „heute“ eine Berufsunfähigkeit eintritt und der Kunde seinen Unterhalt vorübergehend allein aus diesen Reserven bestreiten muss? Wie lange würden diese Reserven reichen?
- Welche monatlichen Einnahmen werden brutto und netto erzielt?

Hintergrund: ein geringes Nettogehalt kann auch dadurch entstehen, dass ein Kunde im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung erhebliche Aufwendungen für diese leistet. Auch eine veränderte Steuerklasse kann Auswirkungen auf das Nettoeinkommen haben.

In diesem Schritt ist es sinnvoll, dem Kunden bereits einen ersten Fragebogen zu besonders schwer wiegenden Krankheitsbildern auszuhändigen, um ein besseres Bild der Gesamtsituation zu bekommen. Einige Makler setzen an dieser Stelle bereits umfassende Gesundheitsfragebögen (teils individuell gestrickt, teils von konkreten Versicherern) ein.

**D** Im danach folgenden Schritt geht es um die Berechnung der Versorgungslücke. Dazu gehören unter anderem folgende Fragestellungen:

- Welche Ausgaben hat der Kunde zu bestreiten (z.B. Immobilien- oder Konsumkredite, Unterhaltszahlungen)?
- Welche weiteren Einnahmen fließen weiter auch bei Berufsunfähigkeit (z.B. Mieten, Invalidenrenten)?
- Welche Ausgaben laufen weiter auch im Fall einer Berufsunfähigkeit (z.B. Rentenabsicherung, Hinterbliebenenversorgung bei Tod)?

- Welche monatlichen Einnahmen müssen mindestens abgesichert werden, um den bisherigen Lebensstil weiter fortzuführen?
- Wie kann der Zeitraum zwischen dem Eintritt und der zu erwartenden Feststellung (Dauer der Leistungsprüfung) einer dauerhaften Berufsunfähigkeit finanziell überbrückt werden?
- Welche anderen Risiken neben der Arbeitskraft sind noch unversichert (z.B. private Haftpflichtversicherung, Absicherung von Hausrat und Wohngebäude, Vermögensaufbau fürs Alter)?

Eine private Absicherung der Arbeitskraft macht nur dann Sinn, wenn diese die zu erwartende Grundsicherung maßgeblich übersteigt, da zusätzliche Einnahmen auf Leistungen wegen Hartz IV angerechnet werden können. Seit 2011 unterscheidet der Gesetzgeber sechs Regelbedarfsstufen, die in § 20 SGB II geregelt sind. So stehen einer alleinstehenden Person gerade einmal 364 Euro monatlich zur Verfügung, während ein 4-Personen-Haushalt bestehend aus

zwei im gleichen Haushalt lebenden Ehegatten mit einem sechs und einem 15jährigen Kind mit 1.194 Euro im Monat auskommen muss.

**E** Ergänzend zur Versorgungslücke sollte der Kunde auch über den Umfang einer bestehenden gesetzlichen und berufsständischen Versorgung aufgeklärt werden. So besteht ein echter Berufsunfähigkeitsschutz im Rahmen der gesetzlichen Versorgung nur noch für Personen, die vor dem 02.01.1961 geboren wurden – also heute bereits 50 Jahre alt sind. Für alle anderen Personen besteht bestenfalls der Anspruch auf eine zweistufige Erwerbsminderungsrente, die vom zeitlichen Restleistungsvermögen eines Arbeitnehmers abhängt und im Schnitt bei knapp über 34% (volle Erwerbsminderungsrente; Restleistungsvermögen < 3h/Tag) bzw. 17% (halbe Erwerbsminderungsrente; Restleistungsvermögen >=3h und < 6h/Tag) des Bruttoeinkommens liegt. Im Unterschied hierzu leistet eine berufsständische Versorgung meist erst bei Berufsaufgabe.

Private Berufsunfähigkeitsversicherungen leisten wahlweise nach dem Alles-oder-Nichts-Prinzip nach einer mindestens 50%igen Berufsunfähigkeit oder nach der weniger verbreiteten Staffelterteilung teilweise schon ab 25% Berufsunfähigkeit in eingeschränkter und ab 75% Berufsunfähigkeit in voller Höhe. Sofern passend, sollte auch auf spezielle Klauseln z.B. für Ärzte oder Beamte oder bei Selbstständigen auf eine mögliche Umorganisation des Arbeitsplatzes eingegangen werden.

Wichtig ist es, dem Kunden zu verdeutlichen, dass die gesetzliche Erwerbsminderungsabsicherung anders als die private Berufsunfähigkeitsversicherung keine spezifische Berufsausprägung versichert. Daher kommt auch die Redenswendung vom Chefarzt, der in der gesetzlichen Erwerbsminderungsversicherung zum Pfortner degradiert werden könnte.

<sup>1</sup> Gilt für jede Anbahnung von Lebensversicherungsgeschäft einschließlich einer Unfallversicherung mit garantierter Beitragsrückzahlung.

## Reif für mehr bAV-Geschäft?



Heben Sie das Potenzial in der Direktversicherung: mit neuen Limits zu mehr Verträgen, mit Extra-Service zu einfachen Abschlüssen. Die Zeit ist reif für mehr Geschäft in der Gruppen- und Einzeldirektversicherung. Informieren Sie sich jetzt.

[standardlife.de/bav](http://standardlife.de/bav)

**F** Die vorläufige Empfehlung des Maklers:

An die Ermittlung der Versorgungslücke schließt sich die vorläufige Empfehlung des Maklers als Sachwalters seiner Kunden an. Für den Durchschnittsverbraucher ist eine Absicherung von ca. 80 bis 90% der vor Eintritt einer Berufsunfähigkeit erzielten Einnahmen erstrebenswert, wengleich einige Makler auch eine Spanne von 60 bis 80% ansetzen. Meist stellt eine Berufsunfähigkeitsversicherung für einen Kunden hierbei den umfassendsten Versicherungsschutz zum Schließen der ermittelten Versorgungslücke dar. Dabei sollte in jedem Fall eine mögliche Ergänzung der Versicherungsleistung durch eine Dread Disease sowie Krankentagegeldversicherung berücksichtigt werden.

Leider ist eine optimale Absicherung nur für sehr wenige Kunden tatsächlich realisierbar, womit Abstriche beim Versicherungsumfang zu machen sind. Der Kunde sollte also deutlich auf eine mögliche Diskrepanz zwischen „Wunsch und Wirklichkeit“ hingewiesen werden. Oft übersteigt die optimale Absicherung der Arbeitskraft gerade bei körperlich oder handwerklich tätigen Personen in erheblichem Maße das verfügbare Einkommen der Kunden.

Dringend angeraten wird es, den Kunden dazu zu „ermutigen“, sämtliche Arztberichte der vergangenen 10 Jahre anzufordern. Damit kann er in einem hohen Maße eine mögliche vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung ausschließen. Wer sich allein auf sein Gedächtnis verlässt, kann hier schnell „verlassen“ sein.

Um dem Kundenwunsch nach einer umfassenden Absicherung der Arbeitskraft nachzukommen, sollten alternative Formen der Absicherung ebenfalls angesprochen werden. Hier ist es besonders wichtig, im Rahmen der Dokumentation auf wesentliche Einschränkungen der einzelnen Produktkategorien einzugehen. Andernfalls könnte der Kunde sich nur deshalb für eine vermeintlich preiswertere Alternative entscheiden, da ihm zwar die geringere Prämienhöhe, nicht jedoch die Einschränkungen bewusst sind.

Dringend angeraten wird neben der Dokumentierung wesentlicher Leistungseinschränkungen gegenüber einer Berufsunfähigkeitsversicherung auch die Nennung beispielhafter Prämienniveaus verschiedener Absicherungskategorien.

Somit ist auch noch nach Jahren im Fall rechtlicher Auseinandersetzungen klar, dass sich der Kunde für die 30-Euro-Absicherung anstatt für die 90-Euro-Absicherung entschieden hat, ihm jedoch beide Varianten angeboten wurden.

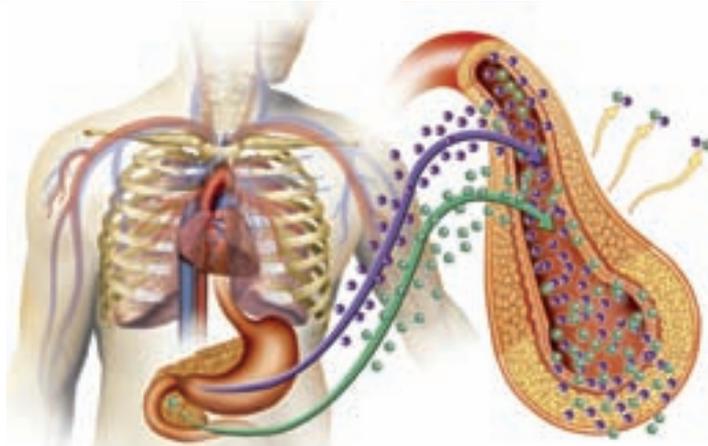
Sinnvoll ist auch eine Erklärung des Kunden über die Bedeutung der Gesundheitsfragen und die Folgen einer

vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung, möglichst auf einem eigenen Blatt. Dazu empfiehlt sich der Zusatz „Hiermit stelle ich meinen Versicherungsmakler von jeglicher diesbezüglicher Haftung betreffs meiner Gesundheitsfragen ausdrücklich frei.“ Diese Erklärung sollte vorzugsweise auf einem eigenen Blatt stehen.

#### **Hinweise zur Strategie der Antragsstellung**

*Strategisch kann es übrigens sinnvoll sein, zunächst solche Absicherungen vorzunehmen, bei denen im Antrag nach bereits abgelehnten Anträgen gefragt wird. In diesem Zusammenhang sei beispielhaft das Pflegetagegeld „OLGA“ der Hallesche benannt, da dieses für viele Kunden eine grundlegende Absicherung darstellen kann, die nahezu ohne Gesundheitsfragen auskommt, sofern der Kunde nicht zuvor schon einmal abgelehnt oder nur mit Erschwerenissen angenommen wurde. Ebenfalls sinnvoll kann es sein, zu Beginn den Todesfallschutz zu beantragen, da hier die Risikoprüfung deutlich seltener zu einer Ablehnung führt als bei Beantragung von Leistungen wegen Berufsunfähigkeit.*

## Die neue KörperSchutzPolice der Allianz



Neben den Produkten aus der Produktschmiede der E+S Rück ist dies die erste Eigenentwicklung eines Wettbewerbers zur Absicherung von funktioneller Invalidität. Im Hause der Allianz siedelt man dieses Produkt jedoch eher im Umfeld der Einkommensabsicherung an. Bedingungswerk und Vertriebspräsentation erinnern in diesem Zusammenhang deutlich an die Existenzschutzversicherung der AXA.

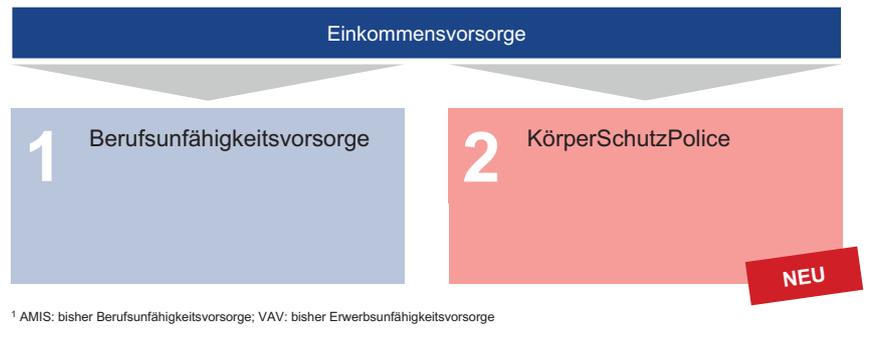
Vertriebstechnisch sinnvoll ist die Einordnung des Produktes in die Kategorie der Berufsunfähigkeitsabsicherungen, auch wenn dies rechtlich problematisch sein kann, da beim Endkunden gegebenenfalls ein falscher Eindruck erweckt wird. Nach Ansicht des Autors wird dieser Eindruck auch nicht dadurch entkräftet, dass es seit der VVG-Reform klare Regelungen zum BU-Leitbild gäbe und als Kategoriebezeichnung von „Einkom-

menvorsorge“ gesprochen wird. Die Allianz äußert sich hierzu auch entsprechend dezidiert: „Eine Überschneidung der Leistungsbilder sehen wir nicht; hier sind wir ganz im Gegenteil darum bemüht, die Abgrenzung voneinander deutlich zu machen.“ Allerdings kann allein die Auflistung unmittelbar hinter zwei BU-Varianten bei einem Kunden leicht den Eindruck erwecken, dass es sich um ein vergleichbares Produkt handeln

## Produktpositionierung

Die KörperSchutzPolice positioniert sich als eigenständiges Produkt innerhalb der Allianz-Produktpalette.

Ab dem **01.07.2011** wird das bisherige Vorsorgefeld „Berufsunfähigkeitsvorsorge“ umbenannt in das neue Vorsorgefeld „Einkommensvorsorge“, das sich dann auch in allen Anwendungen<sup>1</sup> wiederfindet. Die KörperSchutzPolice soll neben den BU-Tarifen das Vorsorgefeld im Produktportfolio komplettieren und die bedarfsgerechte Beratung ergänzen.



könnte oder sogar müsste. Sehr deutlich wird die Einordnung in das Umfeld einer Berufsunfähigkeitsversicherung auch durch den folgenden Ausschnitt einer Produktpräsentation der Allianz (siehe

oben). Die Darstellung als „einzigartiges Versicherungskonzept“ passt insbesondere deshalb, da es sich hier anders als beim Wettbewerb um ein Lebensversicherungs- statt um ein Sachversiche-

rungsprodukt handelt. Laut Allianz beziehe man die Einzigartigkeit „auf das Leistungsbild und die Kombination einer Fähigkeiten- und Schwere-Krankheiten-Komponente“ (Dread Disease). Eine Vergleichbarkeit mit den Sachprodukten der Wettbewerber sehe man jedoch nicht.

Dies begründet man insbesondere mit der deutlich abweichenden Tarifikkulation, einer voraussichtlich längerfristigen Beitragsstabilität sowie unterschiedlichen Leistungsbildern.

Diese Sichtweise erscheint jedoch schwer verständlich, da die Gemeinsamkeiten sich einem geeigneten Leser einfach aufdrängen müssen. Zumal sind spartenübergreifende Produkte (z.B. Unfallkrankenhaustagegeld in der Unfallversicherung neben Krankenhaustagegeld in der Krankenversicherung, Unfalltod in der Unfallversicherung neben Todesfallschutz in der Lebensversicherung) durchaus üblich. Sonst müsste man Leistungen bei schwerer Krankheit auch eher in einem Kranken- denn einem Lebensversicherungsprodukt verorten.

## Concordia Pflegestagegeld

# Weil Ihre Kunden statt Sorgenfalten lieber Lachfalten haben möchten.

Die Concordia Pflegestagegeldversicherung überzeugt im Test und bei Ihren Kunden. Unabhängige Ratings bestätigen beste Leistungen zu sehr günstigen Konditionen: So z. B. Finanztest (2.2011, mit „GUT“) und Ökotest (3.2011, Gesamtnote 1,8). Lassen auch Sie Ihre Kunden Lachfalten bekommen. **Informieren Sie sich jetzt bei uns über unsere attraktiven Angebote!**

[www.concordia.de](http://www.concordia.de) · [kv@concordia.de](mailto:kv@concordia.de)

**CONCORDIA.**  
EIN GUTER GRUND.

 **CONCORDIA**  
Versicherungen

<p><b>BerufsunfähigkeitsPflegePolice Invest</b></p> <p>☐ Marken</p>	<p>Schutz bei Berufsunfähigkeit und im Pflegefall – ein Leben lang</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ ab dem ersten Beitrag Sicherheit bei Berufsunfähigkeit und im Pflegefall</li> <li>◦ zusätzlicher Kapitalaufbau mit Renditechance</li> <li>◦ Geld-zurück-Lösung</li> </ul> <p>+ Mehr Infos</p>
<p><b>Berufsunfähigkeitsvorsorge</b></p> <p>☐ Marken</p>	<p>Wir zahlen, wenn Sie nicht mehr arbeiten können</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Finanzielle Absicherung für Sie und Ihre Familie.</li> <li>◦ Sofortschutz ab dem ersten Beitrag.</li> <li>◦ Volle Versicherungsleistung bereits ab 50 % Berufsunfähigkeit.</li> </ul> <p>+ Mehr Infos</p>
<p><b>Einkommensvorsorge</b></p> <p>☐ Marken</p>	<p>Die KörperschutzPolice - Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper streikt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ einzigartiges Versicherungskonzept zur Einkommensabsicherung für die wichtigsten Gesundheitsrisiken</li> <li>◦ doppelt stark: monatliche Rente und/oder Einmalzahlung – und zwar unabhängig davon, inwieweit Sie Ihren Beruf tatsächlich ausüben können</li> <li>◦ besonders günstige Beiträge</li> </ul> <p>+ Mehr Infos</p>

Quelle: Screenshot der Allianzhomepage vom 08.08.2011

Sowohl die Wettbewerbsprodukte als auch die Allianz erbringen die Leistung in Rentenreform und sehen Leistungen bei Verlust von Grundfähigkeiten und bei Pflegebedürftigkeit vor. Während beispielsweise Axa und Janitos auch bei einer rein unfallbedingten Invalidität ab 50% zahlen, gilt dies bei der Allianz nur, wenn zugleich eine der definierten Grundfähigkeiten im beschriebenen Maße funktionell beeinträchtigt wurde.

Der Unfallrentenbaustein bei Axa oder Janitos ist überall dort besser, wo es Mehrfachverletzungen gibt, d.h. Beteiligungen mehrerer Körperregionen. z.B. 4/10 Bein plus 4/10 Arm, oder – typisch für Polytrauma – Becken plus Bein plus Arm etc. Diese fehlende Leistung kann durch die Grundfähigkeitskomponente der Allianz oft nicht kompensiert werden.

Durch die Einordnung in die Lebensversicherungssparte sind zukünftig auch aufeinander abgestimmte P.O.S.-Systeme zur abschließenden Risikoprüfung direkt beim Makler deutlich vereinfacht, da damit innerhalb einer Sparte Pflegerente, Berufsunfähigkeit, Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr sowie KörperschutzPolice beurteilt werden könnten.

**Klare Abgrenzung zu echten Dread-Disease Leistungen**

Das Allianz-Produkt beinhaltet neben einer (allerdings im Vergleich zur Janitos generell nur temporären) Rentenleistung bei Verlust bestimmter Grundfähigkeiten (Beeinträchtigung von körperlichen Aktivitäten oder Fähigkeiten der Sinne und des Intellekts), Beeinträchtigung mit ge-

setzlicher Betreuung sowie im Pflegefall auch eine Einmalzahlung in Höhe einer Jahresrente bei Eintritt bestimmter schwerer Erkrankungen. Als besonderes Highlight sieht der Versicherer die Möglichkeit, dass die Leistung nicht nur einmal, sondern analog zur Skandia mehrfach erbracht werden kann. Nach Eintritt einer schweren Krankheit im Sinne der Bedingungen gilt eine Wartezeit von drei Monaten, bevor der Eintritt einer weiteren schweren Krankheit versichert wäre. Dabei kann jede schwere Krankheit nur einmalig zum Leistungsfall führen. Das gilt auch für die mittelbaren und unmittelbaren Folgen einer solchen Erkrankung.

Die Einordnung als Lebens- statt als Sachversicherungsprodukt legt nahe, dass die Annahmegrundsätze und damit die Art der Risikoprüfung im Vergleich zu den Wettbewerberprodukten etwas restriktiver ablaufen dürften. Allerdings ist dies zu diesem Zeitpunkt naturgemäß nur eine Vermutung und nicht durch entsprechende Statistiken belegbar. In Anlehnung an die am Markt vorhandenen Dread-Disease-Produkte wird die Leistung für Herzinfarkt, Koma, Krebs, Multiple Sklerose, Schlaganfall und Querschnittslähmung erst nach einer Karenzzeit von 28 Tagen erbracht, wobei für die Leistungsart Krebs eine zusätzliche Wartezeit von 6 Monaten gilt. Damit sind auch hier sehr genau die einzelnen Leistungsvoraussetzungen zu studieren. In Anlehnung an Berufsunfähigkeitsprodukte bestehen sowohl anlassunabhängige als auch anlassabhängige Nachversicherungsgarantien.

Im Vergleich zu etablierten Dread-Disease-Produkten gibt es jedoch nennenswerte Schwächen. So ist z.B. das Nierenversagen nicht versichert, es fehlen ebenso fortgeschrittene Lebererkrankungen bzw. Lungenerkrankungen. Erst wenn diese Erkrankungen beim Gehen oder Autofahren schwerst beeinträchtigen, tritt der Körperschutz ein.

Ebenso fehlen für eine vollwertige Dread-Disease-Absicherung die üblichen Komponenten bei schweren medizinischen Eingriffen wie Bypass-Operation, Aorta-Operation oder Transplantation. Hier sind die anderen Absicherungen für funktionelle Invalidität durchweg besser. Trotz Einmalleistung bei bestimmten schweren Erkrankungen, erhält der Kunde hier demnach nur eine Ausschnittsdeckung bezogen auf die Dread-Disease-Produkte von Canada Life, Gothaer oder Skandia. Doch auch im Vergleich zu den Wettbewerbsprodukten zur Absicherung der funktionellen Invalidität schneidet die Allianz eher schlecht ab, da ganze Organgruppen unberücksichtigt bleiben. Daher würde ein Dialysepatient aus der Grundfähigkeitskomponente der Allianz vielfach keinen Versicherungsschutz ableiten können. Auch ein Herzkranker würde aufgrund der deutlich niedriger angesetzten Funktionsschwelle eher eine Organrente bei Janitos als eine Grundfähigkeitsrente bei der Allianz erhalten.

**Nur Ausschnittsdeckung...**

Für den Kunden besonders nachteilig ist die im Vergleich zu den Konkurrenzprodukten fehlende Mitversicherung von reinen Organschäden z.B. an Leber, Lunge oder Niere, sofern damit nicht automatisch der Verlust einer der benannten Grundfähigkeiten verbunden ist. Nach Aussage von Branchenexperten resultieren beispielsweise bei der Janitos als bisher leistungsstärkstem Produkt dieser Kategorie etwa 75% aller Leistungsfälle aus dem Leistungsauslöser „Organschäden“. Damit ist die KörperschutzPolice der Allianz lediglich als Ausschnittsdeckung zu bezeichnen, da eine Jahresrente Leistung nicht den Finanzbedarf decken kann, der nach einer schweren Erkrankung möglicherweise lebenslang bestehen bleibt. Im Vergleich zu den Mitbewerbervergleichen schneidet die Allianz hier besonders schwach ab.



**Ihre Verwaltung bringt  
Sie um den Verstand?**

**Nur nicht  
den Kopf  
verlieren**

Optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse mit dem marktführenden Maklerverwaltungsprogramm AMS.4 von AssFINET.

Reduzieren Sie Ihre Kosten und schaffen Sie sich Freiräume für die Akquise neuer Kunden und die persönliche Pflege Ihrer bestehender Kundenbeziehungen.

Nutzen Sie das Potenzial des medienbruchfreien Austauschs von Daten und Dokumenten und beschleunigen Sie Ihre Geschäftsprozesse.

Übernehmen Sie Kunden- und Vertragsdaten aus AMS.4 direkt in die Analyse- und Vergleichsrechner z.B. von Franke&Bornberg und Softfair und führen Sie anschließend, ohne erneute Eingabe der Daten, die Angebots- und Antragsstellung bei über 40 LV- und 30 KV-Gesellschaften für Ihre Kunden durch.



**ASSFINET**  
Macht Makler erfolgreicher

AssFINET AG | [www.assfinet.de](http://www.assfinet.de)

# Intelligent Investieren



## Das Magazin für ETF Know-how

Vierteljährlich im Abonnement  
oder im Zeitschriftenhandel

Bestellen:  
[www.promakler.de](http://www.promakler.de)

### ...aber auch echte Vorteile

Ein wichtiger Vorteil der Allianz gegenüber den Wettbewerbsprodukten ist die maximal mögliche Absicherungshöhe von 60.000 Euro jährlicher Rente zu 36.000 Euro bei Janitos.

Auch sind die mitversicherten Grundfähigkeiten in ihrem Umfang umfassender als bei der bisher leistungsstärksten Wettbewerbsabsicherung. So reicht üblicherweise und anders als üblich bereits der bedingungsgemäße Verlust nur einer definierten Grundfähigkeit (z.B. Autofahren oder Sehen) für einen Zeitraum von tatsächlich oder voraussichtlich 12 Monaten dazu aus, den Leistungsfall zu begründen.

Inhaltlich ist die von der Allianz definierte Leistungsschwelle bei Eintritt versicherter Grundfähigkeiten deutlich verbraucherfreundlicher und teilweise auch transparenter formuliert als beim Wettbewerb.

So gilt der Verlust des Hörvermögens bereits ab 60 Dezibel (Frequenzbereich des normal gesprochenen Wortes) als erreicht, während bei der Janitos oder Axa eine Schwelle von 90 Dezibel (Frequenzbereich eins vorbei fahrenden Lkw) gilt.

Beim Verlust des Gehvermögens verlangt Janitos, dass eine Entfernung von 200 m in nicht mehr als 15 Minuten zurückgelegt werden könne, die Allianz erwartet lediglich, dass für 400 m keine Unterbrechung notwendig sei. Als kleine Einschränkung heißt es dann noch, dass die motorischen Einschränkungen nicht nur medizinisch bestätigt, sondern auch durch entsprechende krankhafte Befunde erklärbar sein müssen.

Nimmt man als drittes Beispiel den Verlust des Sehvermögens, so muss bei Janitos die Sehschärfe auf dem besseren Auge trotz Hilfsmitteln bei unter 0,02 liegen, bei der Allianz nur von unter 0,05 nachgewiesen werden.

Während diese Leistungen vergleichsweise marginale Vorteile für die versicherten Personen bieten, ist ein möglicher Rentenanspruch wegen Verlust der Grundfähigkeit Autofahren aus gesundheitlichen Gründen trotz der geltenden Einschränkungen (z.B. Führerscheinentzug wegen Alkohol- oder Drogenmissbrauch) ein echtes Highlight.

### Fragezeichen

Diesen Vorteilen im Grundfähigkeitskatalog stehen deutliche Unklarheiten hin-

sichtlich der Leistung „Intellekt“ entgegen. Hier muss der Antragssteller im Leistungsfall bei den Funktionen „geistige Leistungsfähigkeit (Gedächtnis, Konzentration, Aufmerksamkeit, Auffassung, Handlungsplanung)“ nachweisbar „zu den schlechtesten 10% der Bevölkerung“ gehören. Was heißt das? In jedem dieser Punkte 10% oder nur bei einem 10%? Wie genau ist dieser Nachweis zu erbringen? Hier entstehen also mehr Fragen als Antworten

Mindesteintrittsalter sind bei der Allianz 15 Jahre, während bei Janitos oder Axa bereits Kleinkinder versichert werden können.

In diesem Zusammenhang weist die Janitos darauf hin, dass man in absehbarer Zeit auch höhere Monatsrenten anbieten könne. Dabei sei die maximale Höhe der Renten u.a. vom Eintrittsalter und der vereinbarten Rentendauer abhängig. Beispielsweise sei es für einen 18jährigen möglich, eine Rente von bis zu 5.200 Euro bis zum Endalter 67 abzuschließen. Mit zunehmendem Alter würden dann kontinuierlich höhere Monatsrenten möglich werden (bis max. 10.000 Euro).

### Kein Top-Produkt

Zusammenfassend hat die Allianz teilweise Stärken, insbesondere im Bereich der Grundfähigkeitsabsicherung, sowie eine eher unübliche Mehrfachleistung bei schwerer Krankheit, während sie bei unfallbedingter Invalidität oder hinsichtlich von Organschäden deutlich schlechter als etwa eine Axa oder Janitos abschneidet.

Betrachtet man die Dread-Disease-Komponente im Vergleich zu den bereits etablierten Dread-Disease-Versicherern, so stellt diese lediglich eine Ausschnittsdeckung dar. Da die Leistung hier als Einmalzahlung erfolgt, anstatt in Form einer lebenslangen Verrentung, kann diese eine lebenslange Verrentung bei Organschäden nicht kompensieren, zumal beispielsweise Janitos eine Sofortleistung bei Eintritt des Leistungsfalles vorsieht.

Anders als bei Janitos sieht der Tarif der Allianz leider keine automatische Updategarantie bei prämieneutralen Leistungsverbesserungen (Innovationsklausel) vor.

## Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung

In der täglichen Praxis hat der Finanzdienstleister immer wieder mit Leistungsfallproblematiken zu tun. Dabei spielt auch das Thema „Beantwortung von Antragsfragen“ eine Rolle. Der Konflikt entsteht, wenn bei Antragstellung bekannte Gefahrumstände nicht angegeben wurden. Zum Zeitpunkt der Abgabe der Vertragserklärung wurden seitens des Kunden ihm bekannte Umstände im Sinne einer positiven Kenntnis nicht angegeben bzw. „vergessen“.



*Schwane - Rechtsanwälte*

*Dirk Schwane,  
Fachanwalt für Arbeitsrecht  
zert. Sachverständiger für  
Berufskunde und Tätigkeitsanalyse  
www.dirkschwane.de*

### § 19 VVG

Nach § 19 I 1 VVG müssen nur gefahrerhebliche Umstände angegeben werden. Gefahrerheblich sind solche Umstände, die geeignet sind, den Entschluss des Versicherers auf Vertragsabschluss zu beeinflussen. Dabei ist bei Gesundheitsfragen auf die medizinische Entscheidung abzustellen. Wenn der Versicherungsnehmer bei der Beantwortung von Gesundheitsfragen Krankheiten, Beschwerden oder Störungen verneint, weil er nicht weiß, dass er krank oder gesundheitlich beeinträchtigt ist, fehlt es an der erforderlichen positiven Kenntnis.

#### *Eigene körperliche Wahrnehmung.....*

Die Kenntnis über gesundheitliche Störungen kann sich auch aus eigener körperlicher Wahrnehmung ergeben oder durch Ärzte vermittelt worden sein. Insoweit sind ggfs. Beschwerden oder Wahrnehmungen zu beschreiben. Gleiches gilt zum Beispiel für Blutuntersuchungen oder Überweisungen zur Stellung einer Diagnose.

#### *Vergessene Umstände....*

Ein Vergessen im eigentlichen Sinn kann im Rahmen einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung entschuldigende Wirkung entfalten. Hierbei ist jedoch die Entscheidung des Bundesgerichtshofes zu beachten, wonach der Versicherungsnehmer bei der Überlegung zur Beantwortung von Antrags-

fragen sein Gedächtnis anspannen = nachdenken muss (BGH Urteil vom 11.02.2009/Az: IV ZR 26/06).

#### *Bewertungsindizien....*

Ob ein Vergessen vorgelegen hat, um eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung zu entkräften, hängt vom substantiierten Vortrag und der Glaubwürdigkeit des Versicherungsnehmers ab.

Es geht dabei um die Frage, wann und warum dem Versicherungsnehmer der anzeigepflichtige Umstand trotz Nachdenken nicht bekannt war bzw. nicht präsent sein konnte. Sodann muss geprüft werden, warum der Versicherungsnehmer glaubwürdig ist. Dieses Procedere erfolgt, da innere Tatsachen zu beurteilen sind, anhand einer Gesamtbetrachtung sowie einer Beurteilung von Indizien. Hierbei spielt die Zeit eine Rolle, aber auch Regelbeispiele wie die folgenden:

- Verschweigen von krankengymnastischen Behandlungen wegen Blockierung im LWS-Bereich und Haltungsschäden (Rücktritt bejaht: OLG Koblenz IHV 03,257)
- Verschweigen eines acht Monate zuvor angetretenen mehrwöchigen Kuraufenthaltes wegen HWS-Beschwerden und psychotherapeutischer Behandlung (Rücktritt bejaht: OLG Koblenz r+s 00,300).

- Verschweigen einer diagnostizierten Hirnatrophie und zwei Jahre nach Vertragsabschluss eintretender Berufsunfähigkeit wegen MS (Anfechtung wegen arglistiger Täuschung bejaht: OLG Koblenz OLG R 02,339).
- Nichtangabe von Kündigungen der Vorversicherer (Arglist bejaht: OLG Frankfurt am VersR 93,568)
- Nichtangabe von Vorversicherungen (Arglist bejaht: KG VersR 83,381).

Zu bewerten sind weiterhin die schwere der Erkrankungen ggfs. mit Lebensbedrohung, außergewöhnliche und risikoreiche Untersuchungen, zeitnahe Verletzungen vor Antragstellung, lange Arbeitsunfähigkeitszeiten.

#### ■ Fazit

Neben einem genauen und überlegten Vortrag sprechen für ein „entschuldigendes“ Vergessen ein lange zurückliegender Zeitraum, die Schwere und Dauer der Erkrankung etc.

Bei Suchterkrankungen ist weiterhin darzulegen, dass ggfs. der Krankheitswert nicht realisiert werden konnte.

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

AachenMünchener – Allianz – Alte Leipziger – Axa – Condor – Continentale – DBV – Deutsche Ärzteversicherung – Dialog – Ergo Leben – Generali – Hannoversche Leben – HDI-Gerling – Heidelberger Leben – InterRisk – Karlsruher – LV 1871 – MLP – Nürnberger – Stuttgarter – Swiss Life – Volkswohl Bund – WWK

Eine Überprüfung durch die Allianz und InterRisk erfolgte nicht.

# Berufsunfähigkeitsschutz für Lehrer und Angehörige von Heilberufen

## Besonderheiten bei der Gestaltung des Versicherungsschutzes für zwei Gruppen akademischer Berufe

Spätestens seit den 1970er Jahren ist eine allmähliche Zunahme von Menschen mit Burnoutsyndrom zu beobachten. Und: Immer häufiger sind Lehrer betroffen. Nimmt man die Zahlen der KKH-Allianz für Nordrheinwestfalen in den Jahren 2007 bis 2009, so stieg die Zahl der Lehrer mit Burnout-Diagnose um 46 Prozent.<sup>1</sup> Sicher ist ein Teil des Trends auch darauf zurückzuführen, dass die Tabuisierung des Themas zwar noch immer besteht, aber reduziert worden ist. Früher anders bezeichnete Krankheitsbilder subsumieren sich heute unter dem neuen „Modebegriff“. Hinzu kommt, dass nicht wenige Lehrer ihre Probleme im Schulalltag mit Alkohol oder Beruhigungsmitteln zu kompensieren suchen. Da es keine offiziellen Statistiken gibt, kann die Anzahl alkoholkranker Lehrer nur geschätzt werden, wobei eine schulinterne Schätzung eine Zahl um 10 Prozent für realitätsnah hält.<sup>1</sup>

Autor: Stephan Witte

Die Lebensversicherer haben auf den „Lehrer-Burnout“ reagiert, indem der Berufsunfähigkeitsschutz für Lehrer nun häufig Einschränkungen unterworfen ist. Speziell mit verkürzten Höchstversicherungsaltern wird dem Trend begegnet, wonach gemäß einer OECD-Studie aus dem Jahre 2007 nur noch 10% aller Lehrer das Pensionsalter von 65 Jahren erreichen.<sup>2</sup> In einem Vortrag der Gesundheitsakademie Bad Wilhelmshöhe heißt es von Dr. med. Michael D.F. Schmidt wie folgt: „Schätzungen zufolge sind etwa 10–30 Prozent aller Arbeitnehmer, die in

Risikoberufsgruppen arbeiten, vom Burnout-Syndrom betroffen. Besonders gefährdet sind Beschäftigte in sozialen Berufen wie zum Beispiel Ärzte, Altenpfleger, Krankenschwestern, Lehrer, Priester, Psychologen oder Sozialarbeiter.<sup>3</sup> In der selben Präsentation heißt es weiter zum Thema Depressionen, dass diese die häufigste psychische Erkrankung sei.

Die Wahrscheinlichkeit, an einer Depression zu erkranken beträgt – je nach Studie – 5 bis 17 Prozent, d.h. jeder 5. Mensch erkrankt einmal oder mehrmals in seinem Leben an einer Depression. 1/4 aller Menschen erkranken an einer leichten Form der Depression. Dabei ist

das Erkrankungsrisiko bei Frauen zweibis dreimal so hoch wie bei Männern. Erschreckend ist auch, dass 18% aller Kinder und Jugendlichen zwischen 12 und 17 Jahren schon einmal unter Depressionen gelitten hätten und immerhin 10% aller depressiven Personen einen Suizid unternommen hätten.<sup>4</sup> Aus Versicherersicht spricht vieles dafür die Vor-erkrankung „Depression“ nur mit Vorsicht oder gar nicht zu versichern. Tatsächlich liegt die Rückfallquote hier bei etwa 50%. Die Rückfallwahrscheinlichkeit steigt mit der Zahl der durchlebten Depressionsphasen. Hinzu kommt bei depressiven Personen ein stark erhöhtes



Risiko für Schlaganfall und Herzinfarkt sowie eine verminderte Abwehr gegen Krebs.

### ■ Frühzeitige Absicherung notwendig

Grade das vergleichsweise hohe Risiko einer vorzeitigen Berufs- oder Dienstunfähigkeit bei Lehrern sollte diese Berufsgruppe zu einer frühzeitigen Absicherung motivieren lassen. Eher die Ausnahme ist sicher der Fall, wo ein Vater seine Tochter bereits im zarten Alter von 9 Jahren erfolgreich versichert hat und das Kind als heute 21jährige Lehramtstudentin für knapp 18 Euro monatlich auf eine stolze Absicherung von über 1.200 Euro monatlich bis zum Endalter 60 verweisen kann – und dies in einem Tarif mit Verzicht auf abstrakte Verweisung.

Wenn ein Beamter wegen dauernder Dienstunfähigkeit entlassen oder in den Ruhestand versetzt wird, ist er nicht zwangsweise auch berufsunfähig, da sich Berufsunfähigkeit allein an medizinischen Kriterien bemisst. Alleine die Vorlage einer Entlassungsurkunde beweist dies nicht, weshalb dem Versicherer diesbezüglich ein eigenes Prüfungsrecht zukommt (Entscheidung des Ombudsmannes vom 31. Januar 2003 Aktenzeichen: 3290/2002-L). So erfolgte beispielweise in einem konkreten Fall die Entlassung eines Beamten auf Widerruf wegen mangelnder fachlicher Leistung und mangelnder Eignung (VG Osnabrück 3 B 10/07 vom 04.07.2007). Auch in anderen Fällen mag der Dienstherr entscheiden, dass die Versetzung in den Ruhestand zu erfolgen hat, ohne dass zwangsweise ausschließlich medizinische Gründe dies begründen müssen.

### ■ Thema allgemeine Dienstunfähigkeit (DU)

In der Regel wird auch bei Vereinbarung einer DU-Klausel die Berufsunfähigkeit von Beamten an gesundheitliche Einschränkungen geknüpft. Damit ist ein Lehrer, der zum Beispiel für seine konkrete Tätigkeit im Klassenraum nicht mehr tätig sein kann, nicht automatisch berufsunfähig, wenn er auf einen anderen Dienstposten versetzt werden kann und in diesem weiterhin tätig sein könnte. Inwiefern dies praktisch geschieht, ist bei dienstunfähigen Beamten Ermessenssache des Dienstherrn. Hierbei spielen nicht ausschließlich medizinische

Gründe, sondern auch die Bedürfnisse der Dienststelle eine entscheidende Rolle. Der Versicherer ist nur bei ausdrücklicher Vereinbarung an die Entscheidung des Dienstherrn gebunden.

Da Beamte nach Dienstjahren bezahlt werden, ist auch ein Verzicht auf abstrakte Verweisung nur von eingeschränktem Vorteil für die Betroffenen. Vielleicht können sie eben nicht mehr als Lehrer vor der Klasse stehen, aber sehr wohl noch einer anderen Tätigkeit im Verwaltungsbereich der Schule nachgehen. Somit werden in diesem Fall weder eine Rente wegen Berufs- noch wegen Dienstunfähigkeitsrente erbracht.

### Beamte auf Widerruf und Probe

Beamte auf Widerruf erhalten selbst bei Dienstunfällen nur einen Unterhaltsbeitrag nach § 38 BeamtVG. In allen anderen Fällen von Krankheit oder Dienstbeschädigung besteht für Beamte auf Widerruf und solche auf Probe nach der Entlassung lediglich ein Anspruch auf Nachversicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung. Unter bestimmten Umständen haben Beamte auf Probe dann einen Anspruch auf einen Unterhaltsbeitrag nach § 38 BeamtVG. In allen diesen Fällen ist die Entlassung aus dem Dienst wegen Dienstunfähigkeit nach § 44 BBG (Bundesbeamtengesetz) nicht automatisch auch mit Berufsunfähigkeit gleichzusetzen. Letzteres gilt insbesondere für Tarife mit abstrakter Verweisung, während bei Vereinbarung eines Verzichts auf abstrakte Verweisung in vielen Fällen eine gesundheitsbedingte Dienstunfähigkeit mit einer Berufsunfähigkeit im konkreten Beruf identisch sein dürfte. Besonders zu beachten sind auch spezielle Regelungen im Rahmen der Nachprüfung des Versicherungsfalls.

Nur bei wenigen Versicherern ist für Lehramtsanwärter eine Dienstunfähigkeitsklausel vereinbar. Meist gilt für eine solche zudem ein Leistungsendalter zwischen 55 und 65 Jahren. Dabei sind deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Tarifen festzustellen.

### Vollumfänglicher Dienstunfähigkeitsschutz

Zuletzt bot noch die alte Hamburg-Mannheimer einen vollumfänglichen Dienstunfähigkeitsschutz, der jedoch mittlerweile nur noch bis zum vollendeten 46. Lebensjahr gilt. Danach galt bei Beamten des öffentlichen Dienstes die

### Gefälligkeitsdiagnose mit gravierenden Folgen

*Verhängnisvoll für Versicherungswillige ist, dass viele Ärzte bei unklarer Diagnose oder um die Chancen ihrer Patienten auf einen Kurplatz zu verbessern (vermutete) Depressionen in den Akten vermerken. Schon bei Jugendlichen wird gerne die „Psychokeule“ hervorgeholt, um die Chancen auf einen (schnellen) Therapieplatz bei psychischen Auffälligkeiten zu verbessern. Vielfach scheinen sich die behandelnden Ärzte dabei nicht klar zu sein, was diese Diagnosen für ihre Patienten bedeuten können.*

Versetzung in den Ruhestand wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit bzw. die Entlassung wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit als Berufsunfähigkeit. Bei einer solchen Klausel reicht allein die Entlassungsurkunde zur Begründung des Leistungsfalls. Ein eigenes Nachprüfungsrecht des Versicherers ist nicht gegeben, solange die Dienstunfähigkeit fortbesteht und der Beamte nicht von seinem Dienstherrn zurück ins Beamtenverhältnis berufen wurde. Der Begriff des Beamten ist dabei eng auszulegen und meint solche im statusrechtlichen Sinn.

### ■ Thema begrenzte Dienstunfähigkeit (DU)

Von dieser allgemeinen Dienstunfähigkeit zu unterscheiden ist die begrenzte Dienstunfähigkeit nach § 45 BBG, die auch die Prüfung umfasst, ob ein Beamter in einer anderen Vollzeittätigkeit einsetzbar ist. Im Kern ist eine begrenzte Dienstfähigkeit schon dann anzunehmen, wenn ein Beamter unter Beibehaltung des Amtes die Dienstpflichten während mindestens der Hälfte der regelmäßigen Arbeitszeit aus körperlichen oder gesundheitlichen Gründen nicht mehr erfüllen kann. Tatsächlich beinhaltet die nur begrenzte Dienstfähigkeit eine gesetzliche Möglichkeit der abstrakten Verweisbarkeit von Beamten innerhalb des öffentlichen Dienstes. Wer aktuell eine Dienstunfähigkeitsklausel vereinbart, kann allein bei der DBV auch Leistungen bei Teildienstunfähigkeit (begrenzter Dienstfähigkeit) vereinbaren:

*„Haben Sie die Absicherung der Teildienstunfähigkeit mitversichert, was Sie Ihrem Versicherungsschein entnehmen“*

men können, gelten ergänzend die nachfolgenden Regelungen:

(1) Wird die regelmäßige Arbeitszeit des versicherten Beamten ausschließlich wegen medizinisch festgestellter Begrenzter Dienstfähigkeit verkürzt, so erbringen wir die versicherte Leistung anteilig in Höhe des Prozentsatzes der Arbeitszeitverkürzung, wenn die bisherige Arbeitszeit im Zuge der Begrenzten Dienstfähigkeit um mindestens 20% abgesenkt worden ist. [...]“ (DBV)

Weiterführende Informationen zum Thema Dienstfähigkeitsklausel finden Sie in „Risiko & Vorsorge“ 1/2010, Seite 62 –67.

### Prämienunterschiede

Vielfach wird zwischen niedrigen Prämien, beispielsweise für Gymnasiallehrer, und höheren für Haupt- und Real- schullehrer unterschieden. Auch die konkrete Fachrichtung (z.B. Sport- oder Mathematiklehrer) kann erhebliche Prämienunterschiede bedeuten. Zu empfehlen ist in jedem Fall eine möglichst lange Versicherungsdauer, da gut 2/3 aller Lehrer vorzeitig in den Ruhestand versetzt werden. Durch die Anhebung der Regelaltersgrenze auf 67 Jahre dürfte sich dieser Effekt noch weiter verstärken. Je nach Versicherer wird ein Endalter zwischen 55 und 67 Jahren angeboten, wobei das folgende Praxisbeispiel sinngemäß auch für viele vergleichbare Berufsausprägungen übertragbar ist. Auch sollte auf eine möglichst hohe Berufsunfähigkeitsrente mit umfassenden Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung geachtet werden, da eine statische Rente von 500 oder 1.000 Euro auf Dauer sicher wenig bedarfsgerecht ist.

### Beispielhafte Versicherungsgrenzen für einen Lehramtsstudenten im Grundstudium (Lehramt an Gymnasien in den Fächern Philologie und Religion):

Maximales Endalter	
55 Jahre	Continentale **, Dialog, Hannoversche Leben, Swiss Life, WWK *
60 Jahre	Alte Leipziger, HDI-Gerling, LV 1871, Nürnberger, Stuttgarter, Volkswohl Bund *
65 Jahre	DBV, Condor, Ergo Leben
67 Jahre	Aachen Münchener, Allianz, Generali, InterRisk, LV 1871

\* abweichend Rentendauer bis zum vollendeten 67. Lebensjahr  
\*\* abweichend Rentendauer bis zum Alter 61 Jahre

Maximal versicherbare Rente	
600 Euro	Swiss Life
1.000 Euro	Alte Leipziger, Condor, Continentele, Dialog, Ergo Leben, Generali, Hannoversche Leben, InterRisk *, Nürnberger, Stuttgarter
1.100 Euro	LV 1871
1.200 Euro	DBV **
1.250 Euro	Volkswohl Bund, WWK
1.500 Euro	Aachen Münchener, Allianz, HDI-Gerling

\* ohne Dynamik  
\*\* kann mit Beginn des Referendariats ohne Gesundheitsprüfung auf 1.800 Euro erhöht werden

Berufsgruppe	
1 oder A	InterRisk, Swiss Life
2+	Alte Leipziger, Continentele, Volkswohl Bund
2 oder B	Aachen Münchener, DBV, Ergo Leben, Generali, Hannoversche Leben, HDI-Gerling, Nürnberger, WWK
3 oder C	Allianz, Condor, LV 1871
4 oder D	Dialog
G3B von insg. 10 Berufsgruppen	Stuttgarter

Bemerkenswert ist übrigens die schnelle Änderung der Annahmerichtlinien. Noch im Juli 2011 war beispielsweise bei Swiss Life ein Endalter von 67 Jahren und eine Rentenhöhe von 800 Euro möglich. Zum August 2011 wurden die Versicherungsgrenzen wie oben beschrieben deutlich beschränkt.

### Keine Dienstfähigkeitsklausel:

**Aachen Münchener** (AVB BUV, Stand 03.2011), **Allianz** (selbstständige Berufs-

unfähigkeitsPolice E356, Stand 03/2010), **Alte Leipziger** (BV 10, Stand 01.01.2011), **Condor** (Condor-Tarif 709 Comfort, Stand 06.2010), **Continentele** (Berufs-unfähigkeits-Police BU-Vorsorge Premium, Stand 01.01.2011), **Dialog** (ABsBU, Stand 04.2011), **Generali** (SBU 09, Stand 07.2011), **Hannoversche Leben** (COMFORT-BUZ PLUS / BUP11, Stand 01.2011), **HDI-Gerling** (EGO 2in1, BB-BUZ: Besondere Bedingungen für die integrierte Leistung bei Berufs-unfähigkeit (LV\_BB\_IBU.1001), Stand 01.2010), **InterRisk** ((D) TopLine (BVT): B92, Stand 03.2010), **LV 1871** (Golden SBU, Stand 01.2011), **Nürnberger** (SBU2501DC: Comfort-Schutz, Stand 01.2011), **Stuttgarter** (BUV-PLUS, Stand 07.2011 (Tarif 91)), **Swiss Life** (Swiss Life BUV, Stand: 08.2011 (AVB\_EV\_SBU\_2011\_08)), **Volkswohl Bund** (SBU, Stand 07.2011)

### Dienstfähigkeitsklausel:

**DBV** (Produktbedingungen für die Berufs-unfähigkeitsversicherung der Berufsgruppen 1+/D1+ bis 3/D3 (BV) mit Einschluss des allgemeinen Dienstfähigkeitsrisikos, Stand 04.2011): „Allgemeine Dienstunfähigkeit im Sinne dieser Versicherung liegt vor, wenn die versicherte Person als Beamter ausschließlich wegen medizinisch festgestellter allgemeiner Dienstunfähigkeit entlassen bzw. in den Ruhestand versetzt wird. Die versicherte Leistung wird ab dem Zeitpunkt der Entlassung bzw. der Versetzung in den Ruhestand gezahlt. Der in den Ruhestand versetzte Beamte erhält die versicherten Leistungen solange er den fortlaufenden Erhalt von Bezügen Ruhegehalt, Unterhaltsbeitrag oder Unfallruhegehalt) nach dem Beamtenversorgungsgesetz nachweist.“

Bei einem entlassenen Beamten, der keine dieser Bezüge erhält, zahlen wir die versicherte Leistung, so lange [...] die versicherte Person keine Tätigkeit im Sinne von § 1 Abs. 2 ausübt, wobei auch Tätigkeiten zu berücksichtigen sind, die die versicherte Person aufgrund neu erworbener Fähigkeiten ausübt und [...] die zur Entlassung bzw. zum Widerruf oder zur allgemeinen Dienstunfähigkeit führenden Erkrankungen, [...] unverändert fortbestehen.“ Regelungen zur Teildienstunfähigkeit siehe oben; **Ergo Leben** (AVB 0600\_BU\_BUV, Stand 10.2010): „Werden vor Vollendung des

46. Lebensjahres der versicherten Person Leistungen wegen Berufsunfähigkeit beantragt, gilt bei Beamten des öffentlichen Dienstes die Versetzung in den Ruhestand wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit bzw. die Entlassung wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit als Berufsunfähigkeit.“; **Nürnberger Beamten** (BSBU2501C, Stand 01.2011): „Alternativ zu der Voraussetzung für bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit, dass die versicherte Person ihrem zuletzt ausgeübten Beruf nicht mehr nachgehen kann, reicht es bereits aus, wenn die versicherte Person als Beamtin/Beamter infolge eines körperlichen Gebrechens oder wegen Schwäche ihrer körperlichen oder geistigen Kräfte zur Erfüllung ihrer Dienstpflichten dauernd unfähig ist und dazu wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit (im Sinne des § 44 Absatz 1 Satz 1 des Bundesbeamtengesetzes und des § 26 Absatz 1 Satz 1 des Beamtenstatusgesetzes; Stand 01.05.2011) in den Ruhestand versetzt oder entlassen worden ist.“; **WWK** (BS02 NT: Komfort, Stand 01.07.2010): „Bei Beamten auf Lebenszeit liegt Berufsunfähigkeit auch vor, wenn sie vor Erreichen der gesetzlich vorgesehenen Altersgrenze infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls zur Erfüllung ihrer Dienstpflichten dauernd unfähig (dienstunfähig) sind und wegen der Dienstunfähigkeit aufgrund eines amtsärztlichen Zeugnisses infolge ihres Gesundheitszustandes in den Ruhestand versetzt werden. Als Berufsunfähigkeit gilt nicht eine Dienstunfähigkeit, die wegen besonderer gesundheitlicher Anforderungen an spezielle Beamtengruppen (z. B. Polizei, Feuerwehr) eintritt.“

**Fazit**

Eine echte Dienstunfähigkeitsklausel ist am Markt kaum noch zu bekommen, so dass vielfach ein leistungsstarker Berufsunfähigkeitsschutz einer schlecht formulierten DU-Klausel vorzuziehen ist. Im Zweifel gelten für Beamte sonst nämlich dieselben Bewertungsgrundsätze wie für eine Berufsunfähigkeit und dies anstelle der gewünschten Tarifverbesserung im Zweifel auch noch eingeschränkt mit abstrakter Verweisung. Bei unechter Beamtenklausel sollte das amtsärztliche Zeugnis ausschließlich medizinische Gründe für die Versetzung in den Ruhestand beinhalten. Darauf sollten Versicherte dringend achten, um Rechtsstreitigkeiten im

Leistungsfall weitestgehend zu vermeiden. Bis zur Vollendung des 46. Lebensjahres bietet die Ergo Leben die einzige echte Dienstunfähigkeitsversicherung, die auch ohne den Nachweis gesundheitlich bedingter DU leistet. In der Regel am verbraucherfreundlichsten dürfte hingegen die DBV sein, bei der auch eine Teildienstunfähigkeit mitversicherbar ist. Zudem ist die DU-Klausel auch bei Studenten und angestellten Lehrern bereits integraler Bestandteil der BU-Versicherungsbedingungen. Dadurch ist der Lehrer mit Beginn der Beamtenlaufbahn zu einem späteren Zeitpunkt automatisch im Sinne der Bedingungen gegen Dienstunfähigkeit versichert.



**Lehramtsstudent & Dienstunfähigkeitsklausel**

■ **Achtung: Studentenklausel!**

Gerade für Lehramtsstudenten kommt oft noch ein weiteres Problem hinzu. Vielfach gilt nämlich während der Studiendauer eine besondere Studentenklausel. So besteht etwa bei der **Allianz** während des Studiums nur Versiche-

rungsschutz gegen Erwerbsunfähigkeit, bei der **Hannoversche Leben** gilt das Recht des Versicherers auf abstrakte Verweisung. Zumindest bei der Hannoversche Leben entfällt diese Einschränkung „nach erfolgreichem Abschluss des Grundstudiums (z.B. Zwischen-

Der größte Schritt ist der Fortschritt.



Viele Vorsorgelösungen erfüllen heutige Anforderungen an Sicherheit, Flexibilität und Rentabilität nicht mehr.

Wie fortschrittlich ist Ihre Vorsorge? Finden Sie es heraus.

Mit dem Systemcheck Vorsorge auf: [www.systemcheck-vorsorge.de](http://www.systemcheck-vorsorge.de)

Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an unabhängige Finanzdienstleister.



prüfung, Vordiplom, Bachelor, Physikum“.

Die **InterRisk** stellt während des Grundstudiums auf „die berufliche Tätigkeit einer Arbeitskraft mit noch nicht bestimmtem Beruf“ (Erwerbsunfähigkeit) und bei Studenten im Hauptstudium auf „die berufliche Tätigkeit eines Absolventen des Studienganges“ (abstrakte Verweisung) ab.

Bei der **WWK** gilt abweichend nur das Recht auf konkrete Verweisung: „Bei Studenten liegt vollständige Berufsunfähigkeit vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich auf Dauer (mindestens sechs Monate) außer Stande ist, ihr zuletzt vor Eintritt des Versicherungsfalles absolviertes Studium an einer Hochschule, Fachhochschule oder vergleichbaren Ausbildungseinrichtung fortzusetzen und sie auch kein anderes Studium absolviert oder eine ihrem Studium entsprechende berufliche Tätigkeit ausübt. Als eine ihrem Studium entsprechende berufliche Tätigkeit wird dabei nur eine solche Tätigkeit angesehen, die keine deutlich geringeren Kenntnisse und Fähigkeiten erfordert und deren damit verbundene Lebensstellung aus finanzieller und sozialer Sicht der Lebensstellung entspricht, die regelmäßig mit dem erfolgreichen Abschluss des Studiums der versicherten Person erreicht wird.“

### ■ Klarstellung des versicherten Berufsbildes bei Studenten

Selbst wenn während des Studiums keine besonderen Regelungen für Studenten gelten sollen, ist für Versicherte eine Klarstellung des versicherten Berufsbildes durchaus sinnvoll. So gilt bei der **Allianz** als Beruf „das mit dem Abschluss des belegten Studienganges verbundene Berufsbild. Wechselt die versicherte Person das Studienfach, gilt als Beruf im Sinne der Versicherungsbedingungen das mit dem Abschluss des neu belegten Studienganges verbundene Berufsbild“. Die **Continentale** stellt auf die konkrete Ausgestaltung der Studententätigkeit ab und unterstellt im Rahmen der Berufsgruppeneinstufung bei Studenten einer Universität oder Fachhochschule bereits während des Studiums einen akademischen Abschluss.

Der **Volkswohl Bund** hingegen stellt auf den bei Antragsstellung angegebenen angestrebten Beruf ab.

Vorab ist festzuhalten, dass es sich bei einem Studium nicht um eine Erwerbstätigkeit, also einem „Beruf“ nach geltender Rechtsordnung, handelt. Damit stellt sich die Frage nach Sinn und Zweck einer Berufsunfähigkeitsabsicherung für Studenten, wenn diese keinen Beruf nach geltender Rechtsordnung ausüben. Dies birgt für den Studierenden im Leistungsfall eine große Rechtsunsicherheit, da in den BU-Bedingungswerken der Versicherer in der Regel nicht zweifelsfrei festgelegt ist, auf welches berufliche Anforderungsprofil der Versicherer in diesen Fällen seine Leistungsprüfung abstellt.

Recht konkret hingegen wird **HDI-Gerling**: „Bei der BU-Feststellung wird das Mindestanforderungsprofil des Berufes zu Grunde gelegt, der dem angestrebten Studienabschluss entspricht. Können mit dem Studienabschluss verschiedene Berufe ausgeübt werden, erfolgt die BU-Feststellung auf der Basis beruflicher Anforderungen mit hohen geistig-mentalenen Ansprüchen und mit überwiegend an einem festem Arbeitsplatz auszuübenden geringen bis leichten körperlichen Tätigkeiten. Diese Regelung gilt ab Studienbeginn für die Dauer der Regelstudienzeit zuzüglich eines von der Regelstudienzeit abhängigen Zeitraums (max. zwei Jahre). Über den für Sie maßgeblichen Beruf bzw. über die beruflichen Tätigkeits- und Anforderungsprofile im Falle eines BU-Eintritts während Ihrer Ausbildung können und sollten Sie mit uns bereits bei Vertragsabschluss eine Vereinbarung treffen.“ (LV\_ERLBU.1101, § 7) Weiter gilt „bei hauptberuflich tätigen Studenten [...] für die Feststellung der Berufsunfähigkeit als ausgeübter Beruf das Mindestanforderungsprofil der Berufe zu Grunde gelegt, die mit dem Studienabschluss ausgeübt werden konnten. Diese Regelung gilt ab Studienbeginn für die Dauer der Regelstudienzeit zuzüglich eines von der Regelstudienzeit abhängigen Zeitraums (max. zwei Jahre)“. (LV\_AVB\_BV.1101, §2 (3) c).

Damit schafft HDI-Gerling mehr Transparenz und Rechtssicherheit für Studierende. Aufgrund dieser Erläuterungen und Hinweise, erfahren Studenten, welches Anforderungsprofil HDI-Gerling im Leistungsfall zu Grunde

legt. Ein weiterer Vorteil: Diese Regelung gilt bereits ab Studienbeginn und nicht etwa erst nach Absolvierung einer bestimmten Anzahl von Semestern. Zusätzlich bietet HDI-Gerling die Möglichkeit, bei Vertragsabschluss eine sogenannte studienspezifische Vereinbarung zu treffen. In dieser Vereinbarung wird Bezug auf das konkrete Studienfach genommen. Dies immer unter Berücksichtigung eines Mindestanforderungsprofils, da es sich bei einer BU-Versicherung nicht um eine Karriereversicherung handelt.

Allerdings ist es bei der bedingungsseitig bestehenden Regelung wenig nachvollziehbar, wieso im Fall einer möglichen Ausübbarkeit gleich mehrerer verschiedener Berufe, gerade der körperlich leichteste Beruf als Maßstab der Bewertung herangezogen wird. Das hat zur Folge, dass das Erreichen einer bedingungsgemäßen Berufsunfähigkeit erheblich erschwert wird. HDI-Gerling begründet dies mit dem Hinweis, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung die Arbeitskraft und nicht die Karriere absichern soll.

Leistungsfälle in der Regulierungspraxis müssen neben der beruflichen Komponente immer den genauen medizinischen Sachverhalt widerspiegeln und können somit auch nur am konkreten Einzelfall bewertet werden. Beispielsweise bei einer vollständigen Erblindung des Jurastudenten, könne jedoch laut HDI-Gerling in diesem Fall von einer bedingungsgemäßen Berufsunfähigkeit ausgegangen werden.

Unklar bleibt warum auf die Mindestanforderungen eines Studienabschlusses abgestellt wird, wobei auch deren Definition durchaus unterschiedlich ausgelegt werden kann. Gerade bei breit aufgestellten Studiengängen besteht immer das Wagnis, ob überhaupt noch nennenswerter Versicherungsschutz besteht. Nach Ansicht von Rechtsanwalt Dirk Schwane kann ein Sportstudent, der Sport auf Lehramt studiert und an einer rheumatischen Erkrankung erkrankt, von einem Versicherungsschutz ausgehen. Problematisch wird dies aber schon, wenn die Fächerkombination Sport und Philosophie studiert wird. Schwane betrachtet den versicherten Beruf bei Studenten als eher „nebulöses Gebilde“, was aus seiner Sicht einen Streit im Leistungsfall ermöglichen könnte.

Seine Vorgehensweise begründet der Versicherer damit, dass bei Studenten kein Berufsbild als berufliche Prüfungsgrundlage für den Leistungsfall vorliegt und damit auf ein mögliches und gegebenenfalls angestrebtes Berufsbild abgestellt wird. HDI-Gerling sieht in dieser Vorgehensweise in erster Linie eine Besserstellung für seine Kunden, in Form von mehr Transparenz und Offenheit. Daher betrachtet der Versicherer die bedingungsseitige Darlegung der Prüfungsgrundlagen bei einem Studenten auch als Möglichkeit Licht in das oben beschriebene „nebulöse Gebilde“ zu bringen und als Möglichkeit, dem Kunden Transparenz und Rechtssicherheit zu bringen.

Hierzu einige Beispiele aus der Regulierungspraxis, die von HDI-Gerling – ohne Konkretisierung der genauen gesundheitlichen Sachlage – zur Verfügung gestellt wurden:

Studium Physik, Erkrankung: Knochenkrebs. Ergebnis: Leistungsanerkennung.  
Studium VWL, Erkrankung: Fraktur. Ergebnis: Leistungsablehnung. BU-Feststellung erfolgte auf Basis beruflicher Anforderungen mit hohen geistig-mental-mental Ansprüchen und mit überwiegender Ausübung an einem festen Arbeitsplatz mit geringen bis leichten körperlichen Tätigkeiten.

Wäre hier „lediglich“ die Tätigkeit eines Studenten zugrunde gelegt worden, hätte dies ebenfalls zu einer Leistungsablehnung geführt.

Studium Politikwissenschaften, Erkrankung: Verlust rechtes Daumenendglied. Ergebnis: Leistungsablehnung. Die BU-Feststellung erfolgte auf Basis beruflicher Anforderungen mit hohen geistig-mental-mental Ansprüchen und mit überwiegender Ausübung an einem festen Arbeitsplatz mit geringen bis leichten körperlichen Tätigkeiten. Die behandelnde Ärztin bestätigte, dass sowohl kaufmännische Tätigkeiten vollschichtig ausgeübt werden könnten als auch Autofahren keine Probleme darstellten. Wäre hier „lediglich“ die Tätigkeit eines Studenten zugrunde gelegt worden, hätte dies ebenfalls zu einer Leistungsablehnung geführt.

Eine sehr ungewöhnliche Lösung für die Berufsunfähigkeit von Studenten in den ersten Semestern hat auch die **Heidelberger Leben** gefunden (§ 2 Nr. 5 der BUZ-Bedingungen, Stand 01.04.2010):

„(a) Ist die versicherte Person an einer staatlich anerkannten Universität, einer Fachhochschule oder Berufsakademie innerhalb der Europäischen Union eingeschrieben und hat mindestens die Hälfte der Regelstudienzeit nach Studienordnung absolviert sowie die Regelstudienzeit um nicht mehr als fünf Semester überschritten, so gilt ein allgemeines Berufsbild des belegten Studiengangs als der zuletzt ausgeübte Beruf im Sinne des Abs. 2.

(b) Hat die versicherte Person vor Beginn des Studiums einen Beruf im Sinne von Abs. 2 ausgeübt, so legen wir den seinerzeit ausgeübten Beruf zugrunde, es sei denn, es liegen die Voraussetzungen gemäß (a) vor. Dabei berücksichtigen wir die Voraussetzungen des Abs. 8 entsprechend.“

Tatsächlich bedeutet diese Regelung eine mögliche abstrakte Verweisbarkeit der Versicherten während der ersten Hälfte der Studienzeit, sofern der Student zuvor beruflich tätig war. Dies gilt bei der Heidelberger Leben, obwohl in § 2 Nr. 1 ausdrücklich auf die Anwendung einer abstrakten Verweisung verzichtet wird. Dabei bleiben die Gründe für den Berufswechsel zu Lasten der versicherten Person unberücksichtigt. Insoweit wäre selbst ein Berufswechsel aufgrund eines ärztlichen Rates oder aufgrund von Arbeitslosigkeit innerhalb der zeitlichen Grenzen zu berücksichtigen.

Hinzu kommt, dass unbestimmt ist, wann Gesundheitsstörungen bekannt oder erkennbar waren. Die Bekanntheit oder Erkennbarkeit der Erkrankung muss der Versicherungsnehmer entkräften. Gegebenfalls, so Rechtsanwalt Dirk Schwane, muss der Versicherungsnehmer gegen eine anders lautende gutachterliche Stellungnahme darlegen und beweisen, die Erkrankung nicht bemerkt zu haben.

Ein Beispiel macht dies deutlich: *Ein Versicherter scheidet freiwillig oder unfreiwillig aus einem früheren Beruf aus. Um sich bessere Chancen am Arbeitsmarkt zu sichern, entscheidet er sich für ein Studium. Im Verlauf des Studiums kommt es zu erheblichen gesundheitlichen Beschwerden, die in einer Berufsunfähigkeit münden. Der Versicherer kann den Studenten in diesem Fall auf seine frühere, bereits aufgegebene Tätigkeit verweisen, obwohl er diese gar nicht mehr konkret ausübt und vielleicht*



## Know-how für Makler

Risiko & Vorsorge  
 Vierteljährlich aktualisierte Sicherheit in Produkt- und Haftungsfragen!



www.promakler.de  
 info@bhm-marketing.de  
 BHM Verlag GmbH  
 Mitteldorfstr. 12  
 37130 Gleichien

aufgrund seines Werdegangs nicht einmal freiwillig ausüben würde.

Bei der **Condor** wird der Studentenberuf mit einer Tautologie definiert: „Die Tätigkeiten von Schülern, Auszubildenden, Studenten und Hausfrauen/Hausmännern sehen wir als Beruf an.“ Damit ist am ehesten die eigentliche Studiertätigkeit und gegebenenfalls Teilnahme an Praktika umschrieben, während eine angestrebte Tätigkeit nicht unter den Versicherungsschutz fallen würde.

Daneben gibt es viele Versicherer (z.B. **Aachen Münchener, Alte Leipziger, Dialog, LV 1871, Nürnberger, Stuttgarter, Swiss Life**), bei denen eine Klarstellung zur Berufsunfähigkeit von Studenten vollständig fehlt. So wird beispielsweise bei der **Alte Leipziger** nur beschrieben, dass die Tätigkeit eines Studenten als Beruf angesehen wird. In diesen Fällen ist stets auf die konkrete Tätigkeit als Student abzustellen, so dass trotz fehlender Konkretisierung wie auch bei anderen Berufen die tatsächliche Ausgestaltung des „Studentenberufs“ maßgeblich ist (BGH von 1987, VersR 1987, 753).

### ■ Ein Maßstab: „Marineoffiziersentscheidung“ des BGH

In bestimmten Fällen kann jedoch auch die konkret angestrebte berufliche Tätigkeit maßgeblich sein. Grundlage für eine solche Beurteilung könnte die „Marineoffiziersentscheidung“ des BGH vom 27.09.1995 sein (VersR 1995, 1431). Im konkreten Fall wurde ein Marineoffiziersanwärter, der sich auf 12 Jahre verpflichtet hatte, schon zu Beginn des zweiten Dienstjahres aus gesundheitlichen Gründen aus dem Dienst entlassen. Im Rahmen der planmäßigen Ausbildung wäre – dies vergleichbar mit einem Lehrer – er mehrfach befördert und sein Sold entsprechend erhöht worden. Der BGH vertrat hier die Ansicht, dass das Leistungsversprechen einer Berufsunfähigkeitsversicherung nicht dadurch ausgehöhlt werden dürfe, dass bei Auszubildenden de facto auf eine mögliche Erwerbsunfähigkeit abgestellt werde.

Stellt man auf den erfolgreichen Abschluss eines Studiums ab, so beschreibt dazu etwa die **Alte Leipziger** in Ziffer I Nr. 2.3 der Tarifbestimmungen, dass bei Absolvierung der Hälfte der gesetzlich vorgesehenen oder im Durchschnitt üblichen Studienzeit danach im Rahmen

der konkreten Verweisung auf die Lebensstellung hinsichtlich Vergütung und sozialer Wertstellung abgestellt werde, die regelmäßig mit dem erfolgreichen Abschluss eines solchen Studiums erreicht wird. Dazu führt Dr. Christina Leggewie, Rechtsanwältin und BU-Spezialistin der Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. beispielhaft aus:

*Wird ein Anglistikstudent in der zweiten Studienhälfte berufsunfähig, absolviert dann eine Ausbildung zum Physiotherapeuten und arbeitet anschließend in diesem Beruf, würde (im Rahmen der konkreten Verweisung) geprüft, ob die Lebensstellung eines „fertigen“ Anglisten (hinsichtlich Einkommen und sozialem Ansehen) mit der aktuellen Lebensstellung als Physiotherapeut vergleichbar ist. Bezüglich der Ermittlung der Lebensstellung eines „fertigen“ Anglisten würde man über das Arbeitsamt, Tarifverträge, Rückfrage bei Verbänden etc. das durchschnittliche Einkommen eines Berufseinsteigers Anglistik ermitteln und dann als Bezugsgröße für die Verweisung verwenden. Die eigentliche Prüfung, ob der neue Beruf vergleichbar ist oder nicht, ist dann eine Einzelfallentscheidung.*

Diese Vergünstigungen gelten in der ersten Studienhälfte noch nicht, da nach unserer Bewertung hier der Student noch nicht an der Lebensstellung eines „fertigen“ Anglisten partizipiert.“

Auch die **Stuttgarter** sieht die fehlende Klarstellung zur Berufsunfähigkeit von Studenten als nicht tatsächlich bestehend an:

*„Die BU-Bedingungen der Stuttgarter enthalten zwar keine Regelungen zur Leistungsprüfung bei Studenten und Azubis, aber es wird hier die aktuelle Rechtsprechung zu Grunde gelegt, derzeit das BGH-Urteil vom 24.02.2010, IV ZR 119/09. In diesem Urteil wird klargestellt: Der für die Prüfung der Berufsunfähigkeit maßgebliche Beruf der versicherten Person, den sie zuletzt vor Eintritt der Berufsunfähigkeit ausgeübt hat, ist der Ausbildungsberuf. Sofern der Versicherer einen Auszubildenden versichert, ist der Berufsbegriff auf solche Tätigkeiten auszuweiten, die erst die Voraussetzungen für die Aufnahme einer bestimmten, auf Erwerb gerichteten Tätigkeit schaffen sollen.*

*Auch die Tätigkeit der versicherten Person als Auszubildende(r) ist somit in den Berufsbegriff einzubeziehen. Es ist somit nicht zwischen der Ausbildung und der Tätigkeit im Ausbildungsberuf nach bestandener Prüfung zu unterscheiden. Analoges gilt für den Studenten.“*

Die **LV 1871** hat zur Bewertung der Berufsunfähigkeit von Studenten ebenfalls eine abweichende Einschätzung:

*„Nach den Versicherungsbedingungen (Golden-BU(Z) der LV 1871) liegt Berufsunfähigkeit vor, wenn die versicherte Person in der zuletzt ausgeübten Tätigkeit zu mindestens 50 % für mehr als sechs Monate ununterbrochen beeinträchtigt ist. Bei der Prüfung einer Leistungspflicht muss also das Tätigkeitsbild betrachtet werden, wie es zuletzt in gesunden Tagen ausgestaltet war (BGH 03.04.1996, VersR 1994, 587). Dies bedeutet umgekehrt, dass für die Zukunft geplante Tätigkeiten bei der Prüfung nicht berücksichtigt werden können (OLG Hamm 30.03.1990, r + s 1990, 355).*

*Welche Tätigkeit bei der Bestimmung des „Berufes“ eines Studenten oder Auszubildenden entscheidend ist, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Bei einem Studenten wird also regelmäßig der Durchlauf des Studiums mit dem Ziel einen entsprechenden Abschluss zu erlangen, die zugrundeliegende Tätigkeit darstellen. Der Versicherungsnehmer muss also zunächst darstellen, welche körperlichen und geistigen Voraussetzungen für die Durchführung des von ihm ausgeübten Studiums erforderlich sind. Es müssen also die im Rahmen des Studiums anfallende Tätigkeiten und die auf die jeweiligen Tätigkeiten entfallenden Zeiten dokumentiert werden.*

*Im nächsten Schritt wird dann festgestellt, in welchem Grade eine Beeinträchtigung für die jeweiligen Einzeltätigkeiten aus medizinischer Sicht gegeben ist, um so den prozentischen Grad der Berufsunfähigkeit zu ermitteln.*

*Nach Abschluss des Studiums ist dann automatisch die jeweils ausgeübte Berufstätigkeit Grundlage für die Feststellung einer Leistungspflicht. Der Versicherungsnehmer ist daher nicht verpflichtet, die Aufnahme oder Änderung des Berufs anzuzeigen.“*

## Angehörige von Heilberufen



Heilberufler werden nicht umsonst von vielen Maklern und Vertriebsorganisationen (z.B. MLP) als „spannende“ Zielgruppe bewertet. Grundsätzlich haben Ärzte, Heilpraktiker und andere Heilberufe den Vorteil, dass sie direkt an der „Quelle“ sitzen. Viele Alltagsleiden können von Ihnen oder ihren Kollegen selbst behandelt werden. Dies gilt nicht nur für Zahnersatz unter Kollegen, sondern auch für die preisgünstige Beschaffung notwendiger Medikamente auf den eigenen Namen. Die Vorteile für die Betroffenen selbst haben natürlich auch Nachteile für die Nachprüfbarkeit des Leistungsfalles. In der Regel dürfte die Anforderung der Krankenakten im Kerngeschäft des jeweiligen Arztes kaum Aufschluss über den tatsächlichen Gesundheitszustand während der letzten Jahre geben.

### ■ Infektion & Berufsverbot

Hinzu kommt, dass viele Ärzte an speziellen Ärztetammtischen teilnehmen. Was unter anderem dazu dient, Wissensaustausch unter Kollegen zu fördern, kann natürlich im Einzelfall auch dazu führen, dass „gute Kollegen“ Gefälligkeitsdiagnosen stellen, die einem Leistungsanspruch besondere Glaubwürdigkeit und Dringlichkeit verleihen könnten. Natürlich sind diese Aussagen statistisch nicht messbar. Es handelt sich jedoch um ein Thema, das in der Leistungspraxis eine Rolle spielt. Versicherer haben bei dieser Zielgruppe im Leistungsfall ein besonders waches Auge.

Das Problem vieler Ärzte sind der Faktor Zeit und die zunehmende Bürokratisierung der Branche. Bereitschaftsdienste und Notdienst am Patienten haben erheblichen Einfluss auf die ge-

fühlte Lebensqualität. Es verwundert daher nicht, wenn auch Ärzte einräumen, dass viele Kollegen unter Burnout leiden. Läuft der Betrieb gut, werden die ersten Anzeichen leicht verdrängt, wenn aber Probleme hinzu kommen, dann können sich die zurück gestellten Beschwerden umso schneller in den Vordergrund drängen.

Ein spezielles Problem für Ärzte resultiert aus einem möglichen Berufsverbot nach einer Infektion mit bestimmten Krankheiten. So dürfen Ärzte, die sich mit Hepatitis B infiziert haben, weder operieren noch als Rettungssanitäter tätig werden. Ärzte, Psychiater oder Psychologen, die sich mit HIV infizieren, dürfen natürlich weiterhin ihrem Beruf nachgehen. Anders sieht es aus, wenn sie als Zahnärzte oder Operateure tätig sein wollen. In diesen Bereichen kommt die Infektion entweder theoretisch oder praktisch einem Berufsverbot gleich. Sehr anschaulich wird dies durch den folgenden Artikel dokumentiert: <http://www.aerzteblatt.de/v4/archiv/artikel.asp?id=92888>. Die Lektüre wird ausdrücklich empfohlen!

Wie hoch das Risiko eines Berufsverbots für den einzelnen Kunden ist, wird dieser sicher in der Regel besser beurteilen können als Sie, doch sollten Sie zumindest wissen, welche Probleme ein faktisches Berufsverbot in der Versicherungspraxis hat. Tatsächlich lässt sich mit vielen Infektionen die berufliche Tätigkeit praktisch ohne Weiteres fortführen. Das Problem liegt vielmehr darin, dass bestimmte Diagnosen meldepflichtig sind und damit automatisch ein Berufsverbot auslösen können. Eine mindestens 50%ige Berufsunfähigkeit allein aus medizinischen Gründen ist damit

also nicht erfüllt. Tatsächlich könnte der Arzt ja durchaus weiter arbeiten, darf dieser aber nicht. Daher macht es Sinn, bei Ärzten speziell Tarife mit Infektionsklausel in die engere Auswahl zu ziehen. In der Praxis werden Berufsverbote bei Ärzten wegen Infektionen jedoch derzeit eher selten ausgesprochen, so dass die Klauseln in erster Linie einen werblichen Effekt für die anbietenden Gesellschaften haben. Ein anderer Grund für die geringe Falldichte ist aber auch, dass die Klauseln noch nicht so lange am Markt sind, um relevantes Material für eine statistische Auswertung zu bieten. Es bleibt zu beachten, dass eine Infektionsklausel je nach Versicherer nur für bestimmte Ärzteguppen versichert werden kann. So bietet etwa der Volkswahl Bund Versicherungsschutz für folgende Berufe an: Praktischer Arzt, Assistenzarzt, Oberarzt, Chefarzt, Stabsarzt, Arzt, (Humanmedizin ohne besondere Gefährdung), Arzt (Strahlenmedizin, Chirurgie), Arzt (Kiefer-, Zahnmedizin), Allgemeinmediziner, Gastroenterologe, Internist, Kardiologe, Kinderarzt, Lungen- u. Bronchialfacharzt, Lungenfacharzt, Pädiater, Nephrologe, Chirurg, Kieferchirurg, Mund- Kiefer- u. Gesichtschirurg, Orthopäde, Unfallchirurg, Neurochirurg, Hals-Nasen- u. Ohrenarzt, Augenarzt, Frauenarzt, Gynäkologe, Radiologe, Strahlentherapeut, Nervenarzt, Neurologe, Psychiater, Allergologe, Anästhesist, Betriebsarzt, Dermatologe, Gerichtsmediziner, Hautarzt, Laborarzt, Nierenfacharzt, Pathologe, Rheumatologe, Sportmediziner, Urologe, Venerologe, Rechtsmediziner, Zahnarzt, Dentist, Kieferorthopäde. Kein Versicherungsschutz jedoch wird für Veterinär- bzw. Tiermediziner angeboten.

Die am Markt angebotenen Infektionsklauseln unterscheiden sich nur geringfügig voneinander. Auf Seite 30 oben finden Sie einige exemplarische Beispiele.

Praktisch haben alle diese Klauseln zur Folge, dass Versicherungsschutz nur dann besteht, wenn entweder eine mindestens 50%ige Berufsunfähigkeit aus gesundheitlichen Gründen besteht bzw. alternativ wegen einer besonders ansteckenden Infektion ein vollständiges Tätigkeitsverbot aufgrund einer gesetzlichen Vorschrift oder behördlichen Anordnung erfolgt ist. Eine Infektionsklausel in einer Ausprägung als „Halbschichtigkeitsklausel“ ist dem Verfasser nicht

AachenMünchener	Alte Leipziger	Condor	Deutsche Ärzteversicherung
Quelle: AVB BUV, Stand 03.2011; Nr. 1 der Sondereinbarung zur Berufs-unfähigkeits-Versicherung für Ärzte / Zahnärzte	Quelle: BV 10, Stand 19.06.2010; Ver-einbarung zu § 1 AVB Nr. 2.1	Quelle: Condor-Tarif 709 Comfort, Stand 06.2010, § 2 Nr. 1 e)	Quelle: Allgemeine Bedingungen für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversi-cherung der Heilberufe, Stand 12.2010
„Die AachenMünchener Lebensversi-cherung AG geht von dem Vorliegen einer Berufsunfähigkeit im Sinne ihrer Allgemeinen Versicherungsbedin-gungen für die Berufsunfähigkeits-Versicherung (AVB) aus, sofern eine auf gesetzlichen Vorschriften oder be-hördlichen Anordnungen beruhende Verfügung dem Arzt/Zahnarzt verbie-tet, wegen Infektionsgefahr Patienten zu behandeln (vollständiges Tätig-keitsverbot), und sich dieses vollstän-dige Tätigkeitsverbot auf einen Zeit-raum von mindestens 6 Monaten erstreckt. Berufsunfähigkeit im Sinne der AVB liegt nicht vor, sofern die versicherte Person eine andere, ihrer Ausbildung und Erfahrung entsprechende Tätig-keit tatsächlich ausübt und diese Tätig-keit ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.“	„Bei Human- und Zahnmedizinern liegt vollständige Berufsunfähigkeit auch dann vor, wenn eine Rechtsvorschrift oder eine behördliche Anordnung dem Versicherten verbietet, wegen einer Infektionsgefahr Patienten zu behandeln (vollständiges Tätigkeitsverbot), und sich dieses vollständige Tätigkeitsverbot auf einen Zeitraum von minde-stens sechs Monaten erstreckt. Zum Nachweis des Vorliegens eines voll-ständigen Tätigkeitsverbots ist uns die Verfügung im Original oder amtlich beglaubigt vorzulegen. Liegt ein solches Verbot nicht vor, wird die Anste-ckungsgefahr nach objektiven Krite-rien und dem aktuellen Stand der me-dizinischen Wissenschaft beurteilt. Im Zweifel würde dazu ein Gutachten eines renommierten Hygienikers ein-geholt.“	„Vollständige Berufsunfähigkeit liegt auch vor, wenn eine behördliche An-ordnung der versicherten Person we-gen einer Infektionsgefahr die Ausüb-ung ihrer beruflichen Tätigkeit voll-ständig untersagt und das vollständige Tätigkeitsverbot mindestens 6 Monate ununterbrochen besteht. Zum Nach-weis des Vorliegens eines Tätigkeits-verbots ist uns die Verfügung der zu-ständigen Behörde im Original vorzu-legen. Ein an Human- oder Zahnmediziner gerichtetes behördliches Verbot, we-gen einer Infektionsgefahr Patienten zu behandeln, gilt als vollständiges Tä-tigkeitsverbot.“	„Berufsunfähigkeit im Sinne von § 1 Absatz 1 liegt auch dann vor, wenn eine auf gesetzlichen Vorschriften oder behördlicher Anordnung beruhende Verfügung der versicherten Person verbietet, wegen einer Infektionsgefahr Patienten zu behandeln (vollständiges Tätigkeitsverbot), und sich dieses voll-ständige Tätigkeitsverbot auf einen Zeitraum von mindestens sechs Mona-ten erstreckt. Zum Nachweis des Vor-liegens eines vollständigen Tätigkeits-verbotes ist uns die Verfügung im Ori-ginal oder amtlich beglaubigt vorzule-gen.“

bekannt. Eine Besonderheit der **Condor** ist die Anwendbarkeit der Infektionsklausel auf alle Berufsgruppen und nicht nur auf Heilberufe. Dies kann beispielsweise bei einem späteren Berufswechsel von Bedeutung sein.

Trotz Zunahme entsprechender Klauseln in den Bedingungen der einzelnen Anbieter, gibt es doch noch immer zahlreiche Tarife ohne Infektionsklausel, so beispielsweise **Barmenia, Ergo Leben, Heidelberger Leben** oder **Stuttgarter**. Teilweise erfolgt der Einschluss auch nur mit besonderer Vereinbarung. Das ist insofern nicht ohne Bedeutung, da möglicherweise zwar heute keine medizinische Tätigkeit ausgeübt wird, diese jedoch zu einem späteren Zeitpunkt durchaus angedacht sein könnte und dann entsprechend abgesichert sein sollte. Auf Anfrage bzw. bei entsprechender Vereinbarung verfügbar sind entsprechende Klauseln beispielsweise bei **Heidelberger Leben** oder unter bestimmten Voraussetzungen für Humanmediziner bei der **Stuttgarter**.

## ■ BU-Bedingungen & Ärzteklausel

Ambivalent zu bewerten ist die Vereinbarung einer speziellen Ärzteklausel, die in vielen Punkten mit einer Dienstunfähigkeitsklausel vergleichbar ist. Sie lautet beispielsweise bei der **Deutschen Ärzteversicherung** in § 2 der Allgemei-

nen Bedingungen für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung für Heilberufe wie folgt:

*(1) Berufsunfähigkeit im Sinne von § 1 Absatz 1 liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall, was ärztlich nachzuweisen ist, voraussichtlich sechs Monate ununterbrochen zu mindestens 50% außerstande ist, ihrer vor Eintritt der gesundheitlichen Beeinträchtigung zuletzt ausgeübten beruflichen Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Apotheker oder Psychotherapeut, so wie sie ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, nachzugehen. Bei einem geringeren Grad der Berufsunfähigkeit besteht kein Anspruch auf diese Versicherungsleistungen.*

[...]

*(2) Übt die versicherte Person jedoch eine andere, ihrer Ausbildung oder Erfahrung und bisherigen Lebensstellung entsprechende berufliche Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Apotheker oder Psychotherapeut konkret aus, liegt keine Berufsunfähigkeit vor. Als entsprechend wird dabei nur eine solche Tätigkeit angesehen, die keine deutlich abweichenden Kenntnisse und Fähigkeiten erfordert und auch in ihrer Vergütung und Wertschätzung nicht spürbar unter das Niveau der bislang*

*ausgeübten beruflichen Tätigkeit absinkt. Die zumutbare Minderung des Einkommens und der Wertschätzung richtet sich dabei nach den individuellen Gegebenheiten gemäß der höchstrichterlichen Rechtsprechung. Die Leistungspflicht des Versicherers bleibt allerdings auch erhalten, wenn die versicherte Person durch Erlangung von neuen Kenntnissen und Fähigkeiten eine andere berufliche Tätigkeit, die nicht einer Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Apotheker oder Psychotherapeut entspricht, ausübt. In diesem Fall liegt weiterhin Berufsunfähigkeit i.S. dieses Vertrages vor.“*

Vorteilbar bei dieser Formulierung ist, dass in Satz 1 auf ein konkretes Berufsbild eingegangen wird, eine abstrakte Verweisung damit also praktisch ausgeschlossen ist. Faktisch ist eine abstrakte Verweisung bei diesen Berufsgruppen jedoch nahezu ausgeschlossen. Das Recht auf konkrete Verweisung nach Satz 2 bleibt davon natürlich unbenommen.

Die **Deutsche Ärzteversicherung** hebt einen besonderen Vorteil ihres Tarifes hervor:

*Aufgrund des Verzichts auf die konkrete Verweisung außerhalb des Arztberufes, haben Ärzte bei der DÄV einen wesentlichen Vorteil gegenüber den*

HDI-Gerling	LV 1871	Volkswohl Bund	WWK Lebensversicherung a. G.
Quelle: EGO 2in1, BB-BUZ: Besondere Bedingungen für die integrierte Leistung bei Berufsunfähigkeit (LV_BB_IBU.1101), Stand 07.2011; BB-INF: Besondere Bedingungen für die Leistung bei Berufsunfähigkeit bei Infektionsgefahr (LV_BB_INF.1102) § 2	Quelle: AVB (Golden BU), Stand 01.2011, § 2 Abs. 1 c)	Quelle: Dokumentation als Sondervereinbarung im Versicherungsschein	Quelle: AVB SBU Komfort (AVB_HV_BS_STD_S3_NT_20100701.pdf) § 2 Abs. 1
„Berufsunfähigkeit liegt auch dann vor, wenn eine auf gesetzlichen Vorschriften oder behördlicher Anordnung beruhende Verfügung der versicherten Person verbietet, wegen einer von ihr ausgehenden Infektionsgefahr ihre hauptberufliche Tätigkeit auszuüben (vollständiges Tätigkeitsverbot) und sich dieses vollständige Tätigkeitsverbot auf einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten erstreckt. Ergänzend zu den Obliegenheiten des Paragraphen „Welche Obliegenheiten bestehen, wenn eine Versicherungsleistung verlangt wird?“ der AVB, BB-BUZ bzw. BB-IBU ist uns zum Nachweis des Vorliegens eines vollständigen Tätigkeitsverbotes die Verfügung im Original oder amtlich beglaubigt vorzulegen.“	„Vollständige Berufsunfähigkeit liegt auch vor, wenn für die Tätigkeit, die zuletzt in gesunden Tagen zu mindestens 50 Prozent ausgeübt wurde, durch die zuständige Behörde wegen einer Infektion oder wegen einer Fremdgefährdung aufgrund einer Infektion ein vollständiges Tätigkeitsverbot nach dem Infektionsschutzgesetz ausgesprochen wird (Infektionsklausel). Das Tätigkeitsverbot muss sich über einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten erstrecken. Die Berufsunfähigkeit fällt mit der Aufhebung des Tätigkeitsverbotes weg. Berufsunfähigkeit liegt nicht vor, wenn die versicherte Person eine andere Tätigkeit zu mehr als 50 Prozent konkret ausübt, die entsprechend ihren Kenntnissen, Fähigkeiten und ihrer gesundheitlichen Beeinträchtigung ausgeübt werden kann, und die ihrer Lebensstellung entspricht, die vor Eintritt des Tätigkeitsverbotes bestanden hat. Zur Frage, wann eine der bisherigen Lebensstellung entsprechende Tätigkeit vorliegt, gilt Abs. 1 a) Satz 2.“	„Vollständige Berufsunfähigkeit liegt auch vor, wenn die zuständige Behörde gegenüber der versicherten Person wegen einer Infektion oder wegen einer Patientengefährdung aufgrund einer Infektion ein vollständiges Tätigkeitsverbot nach dem Infektionsschutzgesetz ausspricht. Das Tätigkeitsverbot muss sich über einen Zeitraum von mindestens 6 Monaten erstrecken. Berufsunfähigkeit liegt nicht vor, wenn die versicherte Person eine andere Tätigkeit konkret ausübt, die entsprechend ihren Kenntnissen, Fähigkeiten und ihrer gesundheitlichen Beeinträchtigung ausgeübt werden kann und die wirtschaftlich und in ihrer gesellschaftlichen Wertschätzung der Lebensstellung entspricht, die vor Eintritt des Tätigkeitsverbots bestanden hat.“	„Bei Humanmedizinern, die als zugelassener Arzt oder Zahnarzt praktizieren, liegt Berufsunfähigkeit auch vor, wenn die versicherte Person aufgrund einer Infektion (z. B. HIV, Hepatitis C) mit einem von der zuständigen Gesundheitsbehörde ausgesprochenem mindestens sechsmonatigen, vollständigen Tätigkeitsverbot nach § 31 des Bundesinfektionsschutzgesetzes belegt wurde und sie auch keine andere berufliche Tätigkeit ausübt, die ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.“

Regelungen anderer Gesellschaften, denn hieraus ergibt sich die besondere Synergie aus der DÄV-Definition der BU und einem Infektionsschutz. Beispiel: Ein Arzt/Zahnarzt der aufgrund einer Infektionsgefahr durch HIV-positiv ein vollständiges Tätigkeitsverbot erhält, kann bei der DÄV auch nach Aneignung neuer Kenntnisse und Fertigkeiten einer Berufstätigkeit außerhalb der akademischen Heilberufe nachgehen, ohne seinen Anspruch auf BU-Leistungen der DÄV zu verlieren. Bis zu diesem Punkt sind die Bedingungen der meisten anderen Gesellschaften auch so, aber: Wenn der Arzt/Zahnarzt dann ein annähernd gleiches Ansehen und Einkommen erzielt, ergibt die Nachprüfung bei anderen Gesellschaften, dass keine BU mehr vorliegt und die Leistungen werden eingestellt. Nicht bei der DÄV(BU-Bed. §2 (2) Satz 2): „Die Leistungspflicht des Versicherers bleibt allerdings auch erhalten, wenn die versicherte Person durch Erlangung von neuen Kenntnissen und Fähigkeiten eine andere berufliche Tätigkeit, die nicht einer Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Apotheker oder Psychotherapeut entspricht, ausübt. In diesem Fall liegt weiterhin Berufsunfähigkeit im Sinne dieses Vertrages vor.“

Teilweise ähnlich zur Deutsche Ärzteversicherung ist folgende Formulierung aus dem Hause **Nürnberger** (Zusätzliche Vereinbarung - Ärzte und Apotheker (GN253534\_072009)):

- „(1) Vollständige Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich mindestens sechs Monate ununterbrochen außerstande ist, ihrem zuletzt ausgeübten Beruf – so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war – nachzugehen und in dieser Zeit auch keine andere für sie zulässige Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt oder Apotheker ausübt. Auf die abstrakte Verweisung verzichten wir.
- (2) Teilweise Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die in Absatz 1 genannten Voraussetzungen nur in einem bestimmten Grad erfüllt sind.
- (3) Ist die versicherte Person mindestens sechs Monate ununterbrochen infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, vollständig oder teilweise außerstande gewesen, eine für sie zulässige Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt oder Apotheker auszuüben, so gilt die-

ser Zustand von Beginn an als vollständige oder teilweise Berufsunfähigkeit. 4) Scheidet die versicherte Person aus dem Berufsleben aus und werden später Leistungen wegen Berufsunfähigkeit beantragt, so kommt es bei der Verwendung der Absätze 1 bis 3 darauf an, dass die versicherte Person außerstande ist, eine für sie zulässige Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt oder Apotheker auszuüben.“

Eine allgemein beschriebene Berufsunfähigkeitsklausel wird bei der Nürnberger in diesem Beispiel durch eine spezielle Ärzteklausel ergänzt. Eine abstrakte Verweisung wird durch diese Regelung nur für die Fälle beschrieben, bei denen ein Arzt (dauerhaft) aus dem Berufsleben ausscheidet und auch nicht konkret in einem anderen Beruf arbeitet. Durch die Anknüpfung an eine ärztliche Tätigkeit, die de facto immer einen Studienabschluss und eine hohe Lebensstellung beinhaltet, ist das Risiko einer abstrakten Verweisung jedoch tatsächlich eher gering.

Wechselt ein Arzt hingegen nur seinen Beruf, so gilt der von der Nürnberger ausgesprochene Verzicht auf abstrakte Verweisung. Die Prüfung im Leistungsfall orientiert sich dann allein an der zuletzt konkret ausgeübten beruflichen Tätigkeit. Nimmt man das Beispiel von Dr. Eckhard von Hirschhausen, der seinen Job als

» In den Fällen, wo eine Ärzteklausel die konkrete Berufsausprägung unberücksichtigt lässt oder gar eine abstrakte Verweisung vorsieht, sind Kunden mit einer konventionellen Berufsunfähigkeitsversicherung, die allein eine konkrete Verweisbarkeit zulässt, oft deutlich besser bestellt. <<

Arzt zu Gunsten einer Karriere als Comedian an den Nagel gehängt hat, so würde hier ein weitgehender Stimmverlust anders als bei einem Arzt eine tatsächliche Berufsunfähigkeit begründen.

Eine der Deutschen Ärzteversicherung ähnliche Klausel sieht auch die **Axa** vor. Dabei gilt ergänzend bei Axa und Deutsche Ärzteversicherung folgende sinnliche Klausel (hier zitiert nach Axa):

„Hat die versicherte Person innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Eintritt der Berufsunfähigkeit auf Weisung des Arbeitgebers eine andere Tätigkeit ausgeübt, so wird auf Wunsch der versicherten Person die vorherige Tätigkeit als Arzt, Zahnarzt, Tierarzt, Apotheker oder Psychotherapeut bei der Prüfung der Berufsunfähigkeit berücksichtigt. Auf eine abstrakte Verweisung wird verzichtet.“

### ■ Fehlt die konkrete Berufsausprägung?

In den Fällen, wo eine Ärzteklausel die konkrete Berufsausprägung unberücksichtigt lässt oder gar eine abstrakte Verweisung vorsieht, sind Kunden mit einer konventionellen Berufsunfähigkeitsversicherung, die allein eine konkrete Verweisbarkeit zulässt, oft deutlich besser bestellt.

Eine spezielle Ausprägung der Ärzteklausel ist eine so genannte „Tätigkeitsklausel“. Diese definiert die Berufsunfähigkeit allein über die Tätigkeit in einem bestimmten Fachgebiet. Ein Beispiel für eine solche Klausel findet sich zitiert nach VerBAV 1984,128 in dem Buch „Aktuelle Rechtsprechung zur Berufsunfähigkeits-(Zusatz-)versicherung“ von Christoph Müller-Frank (7. Auflage, 2007, S. 138):

„Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn der Versicherte durch Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich dauernd außerstande ist, als ... (Be-

rufsbezeichnung) ... tätig zu sein und auch nicht in der Lage ist, eine andere zumutbare Tätigkeit auszuüben...“

Mitunter finden sich auch Formulierungen, wonach die andere Tätigkeit nicht zu berücksichtigen sei, „wenn mit dieser nur geringfügige Einkünfte erzielt werden können.“ Grundsätzlich sollte eine Verweisung nur auf andere Berufe möglich sein, die hinsichtlich Einkommen und Lebensstellung mit der bisherigen Tätigkeit vergleichbar sind und nicht erst eine Fortbildung voraussetzen. Die teilweise versuchte „Aushöhlung“ der Lebensstellung im Zusammenhang mit Tätigkeitsklauseln ist wohl auch der am häufigsten formulierte Kritikpunkt in diesem Zusammenhang.

Sowohl Tätigkeitsklauseln wie auch Ärztklauseln sind am Markt sehr wenig verbreitet und z.B. weder beim **Volkswohl Bund** noch bei der früheren **MLP Lebensversicherung AG** und heutigen **Heidelberger Leben** einschließbar. MLP schätzt die Regelungen eines Produktes mit sehr gutem Standard-Bedingungswerk jedoch als mindestens gleichwertig ein.

Nach Kenntnis des Autors existieren Tätigkeitsklauseln heutzutage sogar nur noch in nicht mehr verkaufsoffenen Tarifen. Ein Insider äußert sich dazu wie folgt: „So bestand beispielsweise bei der **Karlsruher** eine Tätigkeitsklausel zuletzt bis zur Streichung der abstrakten Verweisung aus den AVBen. Seither dürften mindestens 6 bis 8 Jahre vergangen sein.“ Ein Versicherer, der hier seinen Namen nicht benannt sehen möchte, formuliert es ähnlich: „Früher, als in BU-Bedingungen noch die sog. abstrakte Verweisung üblich war, hat man z.B. Ärzte durch diese Klausel im BU-Fall bessergestellt. Sie wurden dann nicht auf den gesamten Arbeitsmarkt verwiesen, sondern nur auf einen z.B. eng verwandten Beruf. Seit es keine abstrakte Verweisung mehr in unseren AVB gibt, macht eine solche Klausel keinen Sinn mehr und ist damit weggefallen.“

In eine vergleichbare Richtung formuliert auch Rechtsanwalt Dirk Schwane:

„Üblich sind die Tätigkeitsklauseln durch den Wegfall der abstrakten Verweisungsmöglichkeiten nicht mehr bzw. sind sinnentleert. An sich ist die Tätigkeitsklausel ein

kostenloses Bonbon, wenn der Tarif den abstrakten Verweiser verzichtet vorsieht. Die Frage, ob ein Chirurg, der nicht mehr am Tisch arbeiten kann und eine BU-Rente erhält, aufgrund einer Gutachtertätigkeit konkret verwiesen werden kann, hat mit der Tätigkeitsklausel nichts zu tun, es sei denn, sie ist so einengend formuliert.“

### ■ Fehleinschätzung der Versorgungswerke

Viele Ärzte glauben, dass die Beiträge, die von Ihnen im Rahmen ihrer Pflichtmitgliedschaft ins jeweilige ärztliche Versorgungswerk gezahlt werden, ausreichend sind, um sich hinreichend gegen Berufsunfähigkeit abzusichern. Diese Sichtweise ist fahrlässig. Ein sehr schönes Beispiel für diese Fehleinschätzung findet sich im Internet:

„Hallo, ich bin Ärztin und bin leider seit nunmehr 4 Jahren berufsunfähig. (Churg-Strauss-Syndrom mit schweren allerg Asthma)...und ich schreibe es hier in aller Deutlichkeit...wäre ich nicht privat BU versichert gewesen, wäre ich heute HartzIV - Empfängerin !!!! Grund: von der Ärzteversorgung bekomme ich nach 20 Berufsjahren gerade mal 800€ und alleinerziehend habe ich eben niemanden, der mich finanziell auffängt... also, liebe Kollegen...checken sie ihren Anspruch im Falle eines Falles beim zuständigen Versorgungswerk. Ich rate dringendst zur BU-Versicherung. Es hat übrigens 11 Monate gedauert, bis ich den Anspruch geltend machen konnte, sprich, bis alle Gutachten nur noch den Schluss zuliessen, mich bu zu schreiben !!...Auch diese einkommenslose Zeit muss überbrückt werden :-/..und es wird NICHT rückwirkend vom Versorgungswerk gezahlt, allerdings von den privaten Versicherungen“<sup>5</sup>

Tatsächlich handelt es sich bei den ärztlichen Versorgungswerken also um eine für Ärzte verpflichtende Basisversorgung, die zudem meist eine vollständige Berufsaufgabe voraussetzt, während private Berufsunfähigkeitsversicherungen bereits ab nur 50%iger Berufsunfähigkeit leisten. Wer also noch einzelne berufsspezifische Leistungen im Rahmen seiner ärztlichen Tätigkeit erbringen kann, bekommt keine Rente. Für die Beratungspraxis problematisch ist, dass

die Anspruchsvoraussetzungen je nach Versorgungswerk höchst unterschiedlich sein können. Ausführlichere Informationen zum Thema finden Sie auf den Seiten 20-22 in „Berufsunfähigkeitsversicherung“ von Kai-Jochen Neuhaus (C.H. Beck, 2. Auflage, 2009).

Bei der Versicherung von Ärzten, Zahnärzten und anderen Angehörigen von Heilberufen sollte auch darauf geachtet werden, leistungsstarke Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung zu integrieren.

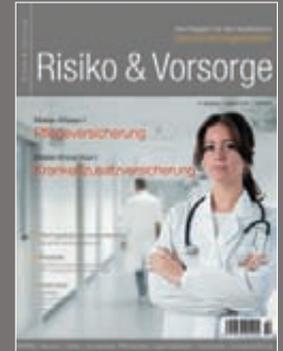
Miriam Michelsen, Leiterin Vorsorge bei MLP, verweist in diesem Zusammenhang auf zum Teil deutliche Gehalts-sprünge, die auch eine erhöhte Absicherung nach sich ziehen sollten.

Abschließend kann es bei der Beratung von Ärzten sinnvoll sein, etwas ausführlicher auf das Thema Umorganisation bei Freiberuflern und Selbstständigen einzugehen, da die alleinige Betrachtung von abstrakter Verweisung, konkreter Verweisung und speziellen Ärzteklauseln leicht an der Praxis vorbeigehen kann.



# Risiko & Vorsorge

Höchste Kompetenz für Ihr Know-how



<sup>1</sup> Leppin, Jonas: „Lehrer leeren“ in „Umlauf“, Ausgabe Nr. 63, Herbst / Winter 2003, 25. Jahrgang, S. 43. Im Internet unter <http://www.uo-ks.de/UO/TD-Content/public/web/sites/01139/115.pdf>

<sup>2</sup> Quelle: [http://www.rp-online.de/wissen/Jeder-4-Lehrer-nicht-berufstauglich\\_aid\\_481916.html](http://www.rp-online.de/wissen/Jeder-4-Lehrer-nicht-berufstauglich_aid_481916.html)

<sup>3</sup> „Von Burnout zum Burnin“, S. 5. Internet unter [http://www.gabw.de/Vortrag\\_burnin.pdf](http://www.gabw.de/Vortrag_burnin.pdf)

<sup>4</sup> Dto., S. 7

<sup>5</sup> Quelle: <http://www.gutefrage.net/frage/berufsunaehigkeitsversicherung-fuer-aerzte> vom 28.07.2011

# „Für jede Berufsgruppe

Interview mit **Gert Wagner**,  
Bereichsleiter Produktmanagement  
bei Swiss Life in Deutschland

*Wenn das Haushaltsnetto reicht, spricht der Makler heute durchaus die Absicherung der Arbeitskraft mittels einer BU als wichtigstes Vorsorgeziel an. Parallel dazu ist ihm aber bewusst, dass die Antragsannahmekriterien immer enger gefasst werden. Viel BU-Geschäft generieren und zugleich die Kalkulation nicht gefährden, in dieser Schere bewegen sich dagegen die Versicherer. Hat sich die Versicherungswirtschaft generell verkalkuliert, als die Bedingungswerke anfangs des neuen Jahrhunderts immer attraktiver ausgebaut wurden, die Prämien jedoch zu diesen Mehrwerten nicht entsprechend angepasst wurden?*

Für Swiss Life können wir sagen: Bei unserer Preispolitik haben und hatten wir stets die langfristige Stabilität unserer Beiträge im Blick. Unsere nachhaltige Tarifpolitik wird auch dementsprechend von der renommierten Rating-Agentur Franke und Bornberg gewürdigt. Im Rahmen des BU-Unternehmensratings vom Januar 2011 wird die Teilqualität „Stabilität des BU-Geschäfts“ mit „hervorragend“ bewertet – weiterhin bescheinigt man uns „sehr gute Voraussetzungen, Bestände und Tarife stabil zu führen“.

Auf diesen Lorbeeren ruhen wir uns keineswegs aus. Gerade zum August haben wir unser BU-Tarifwerk überarbeitet. Mit dem neuen Berufsgruppentarif können wir eine noch genauere Risikoeinstufung vornehmen. Außerdem haben wir die Einstufung an die aktuelle Risikoentwicklung bei den einzelnen Berufsbildern angepasst. Mit den neuen Tarifen stellen wir sicher, dass wir unsere hervorragende Positionierung zum Wohle unser Vermittler und Kunden auch in Zukunft sichern können.

*Ihr Haus hat nun das gesamte BU-Tarifwerk überarbeitet, um mit einer individuelleren Tarifgestaltung den einzelnen Kundenprofilen noch gerechter zu werden. Wie gestaltet sich dabei der Einsteiger-Tarif und welche Optionen bietet dieser für einen späteren Umstieg?*

Speziell für Berufseinsteiger haben wir den Stufenplan Swiss Life SBU Start ent-

# separate Rechnungsgrundlagen.“

wickelt. Hier kann man monatlich bis zu 1.000 Euro BU-Rente versichern. Die Nachversicherungsgarantie ist obligatorisch, der Einschluss einer Dynamik ist ebenfalls möglich. Junge Kunden bis 30 Jahre, die sich den vollen Beitrag noch nicht leisten können, sichern sich einen guten Einstieg mit Swiss Life SBU Start.

Bei diesen Produkten zahlt man in den ersten drei bis höchstens fünf Versicherungsjahren einen rund um ein Drittel geringeren Beitrag – und das bei vollem Versicherungsschutz. Wie lange diese sogenannte Startphase dauert, legt der Kunde bei Antragstellung fest. Erst danach fällt der volle Beitrag an. Durch die flexible Gestaltung passt sich der Versicherungsschutz den unterschiedlichen Ausbildungsdauern von Azubis und Studenten an. Dauert die Ausbildung länger als geplant, kann man die Startphase sogar um ein weiteres Jahr verlängern. Dabei besteht der Berufsunfähigkeitschutz von Anfang an in voller Höhe und kann bei Bedarf sogar verdoppelt werden.

*Für jede der von Ihnen neu entwickelten sechs berufsgruppenspezifischen Policen wurden eigene Rechnungsgrundlagen entwickelt. Welche Berufsgruppen wurden gewählt und worin liegt der spürbare Unterschied gegenüber einem typischen Zuschlagstarif sowie zu Ihren bisherigen vier Berufsgruppen?*

Kern des neuen BU-Tarifwerks ist eine berufsgruppenspezifische Kalkulation des Berufsunfähigkeitsrisikos mit insgesamt sechs Berufsgruppen. Damit können wir das Risiko der Berufsunfähigkeit jetzt noch individueller einstufen. Jetzt unterscheiden wir zwischen den folgenden Gruppen:

- Berufsgruppe „1“: Akademische Berufe (z. B. Ingenieure, Betriebs-/Volkswirte, Apotheker, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer)
- Berufsgruppe „1“: Kaufmännische Berufe mit qualifizierter Ausbildung (z. B. kaufmännische Angestellte, Studenten)
- Berufsgruppe „2“: Kaufmännische und technische Berufe (z. B. Techniker,

medizinisch-technische Assistenten, Verkäufer)

- Berufsgruppe „3+“: Qualifizierte handwerkliche Berufe und Pflegeberufe (z. B. Elektroinstallateure, Industriemechaniker, Kfz-Mechaniker, Krankenschwestern)
- Berufsgruppe „3“: Qualifizierte handwerkliche Berufe (z. B. Maler, Schreiner, Köche)
- Berufsgruppe „4“: Berufe mit erhöhter körperlicher Belastung/Gefährdung (z. B. Dachdecker, Maurer, Baumonteur)

Bei unserer BU-Absicherung verwenden wir für jede Berufsgruppe separate Rechnungsgrundlagen. Damit unterscheiden wir uns von konventionellen Zuschlagstarifen, bei denen eine einheitliche Grundprämie ermittelt wird und man die Berufsgruppen über Zu- und Abschläge auf die Grundprämie abbildet. Neben der Runderneuerung des Kerns unserer Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt der Berufsgruppentarif durch weitere kundenfreundliche Neuerungen: Es kann nun eine garantierte Leistungssteigerung vereinbart werden, die wirtschaftliche Risikoprüfung wurde deutlich vereinfacht und die Nachversicherungsgarantie wurde wesentlich komfortabler gestaltet.

*Führt die Erweiterung der Berufsgruppen auch zur Verbesserung der Möglichkeit von Günstigereinstufungen? Wenn ja, haben Sie ein Beispiel für unsere Leser?*

Ja, einige Berufe verbessern sich in der Einstufung – und damit werden die Prämien günstiger. Davon profitieren beispielsweise Buchhalter, Laboranten, Techniker, Erzieher, Monteure und Lackierer. Die monatliche Prämienersparnis für Menschen mit diesen Berufen liegt zwischen 17 und 35 %.

*Thema Nachversicherungsgarantien: Gelten diese für alle Policen und wie ist das Procedere für den Makler, der einen entsprechenden Kunden hat?*

Ja, Nachversicherungsgarantien sind bei allen Tarifen möglich. Unsere Kunden

können damit ihre versicherte Berufsunfähigkeitsrente erhöhen, und zwar um bis zu 100 % der anfänglich versicherten Leistungen. Im Rahmen der obligatorischen Nachversicherungsgarantie kann die versicherte Berufsunfähigkeitsrente – vorbehaltlich wirtschaftlicher Angemessenheit – um bis zu 100 % der anfänglich versicherten Leistungen, höchstens jedoch auf 2.500 Euro Monatsrente erhöht werden.

Die Nachversicherungsgarantie können Kunden bei bestimmten Ereignissen in Anspruch nehmen, beispielsweise nach einem Karrieresprung, wenn sie geheiratet haben oder ein Kind geboren wurde. Danach hat der Kunde ein halbes Jahr Zeit, um die Nachversicherungsgarantie wahrzunehmen.

*Worin liegen die Vorteile eines individuelleren BU-Schutzes im Leistungsfall? Können Sie absehen, dass sich ihre generell schon über dem Marktdurchschnitt liegende Anerkennungsquote auf dieser Basis noch weiter verbessern kann?*

Im Leistungsfall verändert sich für den Kunden zunächst nichts, aber mittelbar profitiert er trotzdem auch dann von den neuen, individuelleren Regelungen. Denn mit dem neuen Berufsgruppentarif machen wir unsere BU zukunftsfest. So stellen wir sicher, dass wir unsere BU-Bestände auch vor dem Hintergrund eines sich verändernden Marktes weiterhin stabil führen können. Das ermöglicht uns, unseren Vermittlern und Versicherungsnehmern auch in Zukunft die Leistungsfähigkeit zu bieten, die sie von uns gewohnt sind.

*Berücksichtigt das „PC-Vorschlagsprogramm EVA“, welches Sie für Ihre Vertriebspartner im Netz unterhalten, bereits die neuen Differenzierungen der Berufsgruppen?*

Ja, unser neuer Berufsgruppentarif ist in der aktuellen EVA-Version 08.2011 bereits hinterlegt. Das heißt, alle neuen Differenzierungen werden berücksichtigt.

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

adesso – Allianz – Axa – Barmenia – Canada Life – Deutsche Rück – ErgoDirekt – Domcura – GenRe – Gothaer – Hannover Rück / E+S Rück – Janitos – Konzept & Marketing – MunichRe – Neue Leben – R+V – Sparkassen-Versicherung Sachsen – Swiss Re – VPV

# Abschließende Risikoprüfung biometrischer Risiken am P.O.S.

Seit Jahren bietet sich dasselbe Bild: nur ein Bruchteil der versicherungsfähigen Personen verfügt über eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. Betrachtet man auf der anderen Seite die versicherungswilligen Personen, so erhalten diese oft nicht den gewünschten Schutz. Der Makler ärgert sich in diesen Fällen, dass er Zeit in eine unnütze Datenerfassung gesteckt hat und der Kunde unversichert bleibt. Oft kommt noch der Umstand dazu, dass ein Kunde bereits im HIS (Hinweis und Informationssystem der Versicherungswirtschaft; vormals: Sonderwagnisdatei) steht und damit ein Versicherungsschutz erschwert wird.



Autor: Thorben S. Hagenau

Viele Kunden geben bereits nach der ersten Ablehnung durch den Versicherer auf. Nicht selten werden dabei mögliche Alternativen wie z.B. eine Dread Disease, eine Grundfähigkeitsversicherung, eine funktionelle Invaliditätsabsicherung, einer Pflegezusatzversicherung oder eine Unfallversicherung außer Betracht gelassen.

Der hohe Aufwand, stets unterschiedlich gestellte Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß zu beantworten, ist sicher auch ein Grund für die Zurückhaltung vieler Kunden bei der Beantragung von Krankentagegeld- und Risikolebensversicherungen. Gleichzeitig begründet diese Zurückhaltung auch den vergleichsweise hohen Erfolg bei der Vermittlung von Unfallversicherungen mit ihren deutlich abgespeckten Gesundheitsfragen.

## Point-of-Sales-Systeme (P.O.S.)

An dieser Stelle setzen Point-of-Sales-Systeme (P.O.S.) ein, deren Vorreiter im Bereich der Biometrie für Deutschland die Axa ist. Leider werden hier für die abschließende Risikoprüfung in der Personen- und Sachsparte bislang noch unterschiedliche Risikoprüfsysteme eingesetzt, während die VPV genau diesen Makel beseitigt hat und spartenübergreifend eine Risikoprüfung durchführt. Allerdings setzt man bei AXA mittelfristig auf eine Vereinheitlichung des Antragsprozesses über Spartengrenzen hinweg, um die Beratung und den Verkauf von kombinierten Produkten für Kunden und Vertriebspartner so komfortabel und effizient wie möglich zu gestalten. Damit einher geht die Überlegung, nur noch ein Expertensystem für die Risikoprüfung am point-of-sale einzusetzen, wobei die Risikoprüfungstools der beiden unten benannten Rückversicherer bereits heu-

te an die eigenen Bedürfnisse des Versicherers angepasst werden.

Die Risikoprüfung für die Produkte Unfallversicherung und funktionelle Invalidität erfolgt offline auf Basis der Risikoprüfungssoftware der E+S Rück.

In der Lebensversicherung wird offline für die Produkte Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung das Prüfungstool NormRisk der MunichRe ergänzt um ein dynamisches Regelwerk mit reflexiven Fragen.

Während gemäß E + E Rück bei den Sachprodukten in unter 10% aller Fälle eine manuelle Prüfung jenseits des P.O.S. erfolgt, beträgt die Fall abschließende Prüfung im Lebensbereich laut NormRisk ca. 65%. Auf Basis des erweiterten Prüfungstools NormRisk ist derzeit eine abschließende Annahme in eindeutigen Fällen, auch unter Berücksichtigung von Risikozuschlägen für Hobby und Sport, möglich. Die medizi-

nischen Erschwernisangebote müsse man derzeit noch manuell in der Zentrale erstellen, allerdings wird an der Umsetzung einer P.O.S.-Lösung bereits gearbeitet.

### P.O.S.: zusätzlicher Umsatz für Versicherer und Vermittler

Mit P.O.S. werden gleich mehrere Ziele verfolgt. Zunächst einmal werden damit für den Versicherer erhebliche Kosten für die Risikoprüfung gesenkt, da in den meisten Fällen über eine Annahme direkt vor Ort beim Kunden entschieden werden kann. Zudem erfolgt diese Risikoprüfung emotional unbelastet, ist also nicht von einer wechselnden Tagesform eines Risikoprüfers abhängig. Gleichzeitig bedeutet P.O.S. auch eine Chance auf zusätzlichen Umsatz für Versicherer und Vermittler – im Fall der VPV sogar satte 38%! Dies geschieht dadurch, dass Kunden bei denen ein bestimmtes Produkt (z.B. eine Berufsunfähigkeitsversicherung) nicht möglich ist, automatisch auf ein oder mehrere weitere(s) Produkt(e) geprüft werden. Ein Kunde, der bei einem Anbieter A wegen Produkt X abgelehnt wird, wird möglicherweise auch nicht erst versuchen, bei Anbieter B das gleiche Produkt X oder ein alternatives Produkt Y abzuschließen, sondern bleibt im gleichen Hause. Damit eröffnet P.O.S. auch eine Chance, das „Fremdgehen“ von Kunden zu reduzieren. Einen besonderen Vorteil bedeutet dies für Unternehmen mit eigener Ausschließlichkeit.

### Auf den zweiten Blick:

#### Wildwuchs statt Gemeinsamkeiten

Während also Kunde und Makler von einer erhöhten Transparenz in der Annahmepolitik profitieren, haben P.O.S. auch einen erheblichen Nachteil speziell für Makler.

Leicht können solche Systeme dazu verleiten, die Ergebnisse der hier durchgeführten Risikoprüfung als Indiz auch für die Annahmepolitik weiterer Wettbewerber zu nehmen. Vor allem aber besteht die Gefahr, dass ein Makler anstelle der wirklich guten funktionellen Invaliditätsabsicherung von Anbieter A die eher schlechte Unfallversicherung des gleichen Anbieters zu nehmen oder gar die Berufsunfähigkeitsversicherung von Anbieter B gar nicht erst zu beantragen, da hier keine P.O.S. zur Verfügung stellen.

Es bleibt also festzuhalten, dass die bisherigen P.O.S-Systeme einen sinnvollen Schritt in die richtige Richtung bedeuten. Gerade für Makler wäre jedoch ein Risikoprüfungsprozess wünschenswert, durch den diverse Produkte möglichst vieler Erstversicherer zugleich auf den Prüfstand gestellt werden könnten. Optimal wären einheitliche Gesundheitsfragen, deren Beantwortung zugleich eine fall abschließende Risikobewertung für eine Vielzahl verschiedener Versicherer und Produkte und daraus resultierende Angebote oder Ablehnungen zur Folge hätte.

Hier stellt sich die Frage, wieso es keine solchen Systeme gibt und weshalb die Versicherer am P.O.S. stets nur ein oder zwei verschiedene Produkte verfügbar machen. Die Antwort auf diese Fragen ist vielfältig. Der deutsche Markt scheint hierzu aber noch nicht bereit zu sein. Anstatt sich zumindest hinsichtlich der Antragsfragen anzunähern, findet der Wettbewerb hierzulande durch Individualisierung statt. Ein Ende ist nicht abzusehen.

### Die Modelle der Rückversicherer

Ein weiteres Problem hat mit den Rückversicherern zu tun. Diese unterscheiden sich grob in zwei Lager:

Das eine Lager, zu dem beispielsweise die Hannover Rück / E+S Rück gehört möchte direkt am P.O.S. eine Fall abschließende Risikoprüfung durchführen. Dazu werden die Gesundheitsfragen in laienverständlicher Art und Weise gestellt. Je nach Produktkategorie kommt man damit auf eine Sofortabschlussquote von 85 bis über 90%. Beispielsweise liegt diese Quote bei der Unfallversicherung der Axa bei satten 97%. Während bei Axa oder Janitos noch in etwa 10 bis 15% aller Fälle eine manuelle Bearbeitung von Risikofragen erforderlich sei, komme die Barmenia auf eine Sofortabschlussquote von 100%. Im Gegenzug habe die Barmenia daher eine geringfügig höhere Ablehnungsquote, da stets Fall entscheidend gearbeitet werde. Im Vordergrund steht also bei der E+S Rück ein möglichst effizienter Antragsprozess, der bequem und preiswert zugleich sein soll.

Ein wichtiger Vertreter des zweiten Lagers ist die GenRe. Diese sieht in P.O.S-Systemen viele Begrenzungen auf Grund der Komplexität der Medizin. Zielsetzung ist es damit hier, eine richtige

### Teleinterviews sowie Teleunderwriting

Eine Sonderform der Risikoprüfung jenseits von Papieranträgen stellen die telefonischen Varianten dar. Zu unterscheiden sind in diesem Zusammenhang drei Modelle:

- 1) das Telefoninterview (z.B. bei Canada Life)
- 2) Small TI (z.B. bei Neue Leben) sowie
- 3) Big TI (z.B. bei ErgoDirekt; bei Canada Life zurzeit nur als Pilotprojekt)

Beim Telefoninterview wird die Befragung überwiegend outgesourced. Dies gilt jedoch nicht für die anschließende Risikoprüfung. Die telefonische Beantwortung der Gesundheitsfragen hat demnach in keinem Fall eine abschließende Bewertung zur Folge.

Die Varianten 2 und 3 gehören zu den so genannten Teleunderwritingsystemen. Beim Small TI werden die Antragsfragen zunächst traditionell auf einem Papierantrag aufgenommen. Ergibt sich weiterer Nachfragebedarf, so wird anschließend dieser Fall abschließend durch ein Telefoninterview geklärt. Besonders erfolgreich ist dieses System im Maklervertrieb, da der persönliche Kontakt zum Kunden erhalten bleibt.

Bei den so genannten „Big TI“-Systemen erfolgt die vollständige Risikoprüfung durch geschulte Sachbearbeiter am Telefon und ist in den Verkaufsprozess und der dabei durchgeführten Antragserfassung eingebunden. Diese Praxis wird maßgeblich von den öffentlichen Versicherern genutzt, deren Produkte vielfach über Sparkassen vertrieben werden. Grund für den Einsatz von Big TI-Systemen ist hier zum einen die Scheu der Vermittler vor Gesundheitsfragen, zum anderen ist ein Finanzinstitut als Ort für derart sensible Themen eher ungeeignet.

Ergo Direkt wendet als Direktversicherer ihr Modell ausschließlich im Direktvertrieb an. Für den Direktvertrieb am Telefon stellt dies die ideale Form dar. Risikoprüfung und Verkaufsgespräch findet in ein und demselben Telefonat statt. Die Risikoprüfung ist wesentlich maschinell unterstützt, so dass praktisch keine medizinische Qualifikation beim Tele-Agenten erforderlich ist.

## So funktionieren Point-of-Sales-Systeme

Im engeren Sinne geht es in diesem Zusammenhang nur um P.O.S-Systeme, die vom Vermittler direkt vor Ort beim Kunden eingesetzt werden können, um damit biometrische Risiken zu beraten.

Zunächst einmal setzen sich Vermittler und Kunde zusammen. Der Vertreter oder Makler erstellt seinem Kunden ein Angebot. Fühlt sich der Kunde davon angesprochen, so wird für ihn vor Ort eine persönliche Risikoprüfung durchgeführt. Dies kann offline (z.B. Barmeria), aber sehr viel öfter online (z.B. Barmeria) erfolgen. Das Ergebnis der Risikoprüfung erfolgt umgehend. Während eine Janitos die Prüfung allein für die Multirente durchführt, kann beispielsweise bei der VPV das Ergebnis die Annahmementcheidung gleich zu zwei Produkten (Power-BU und Vital-Rente) begründen.

Geeignet ist die Anwendung von P.O.S. für etwa 95% aller Antragskonstellationen. Wer jedoch Kunden mit Sonderrisiken oder sehr komplizierten Diagnosen voller medizinischer Detailfakten hat bzw. zahlreiche Arztberichte beisteuern möchte, fährt derzeit auch weiterhin mit den klassischen Vertriebswegen deutlich besser.

Um das Ergebnis der Risikoprüfung später eindeutig dem richtigen Kunden zuordnen zu können, wird für jeden Durchlauf eine individuelle Risikoprü-

fungsprotokollnummer erstellt. Hat sich der Kunde im Anschluss für ein bestimmtes Produkt entschieden, liegt es am Vermittler, eine zeitnahe Beratungsdokumentation zu erstellen, den Antrag und die Gesundheitsfragen unterschreiben zu lassen und dem Versicherer zukommen zu lassen. Teil des Antrags ist dabei selbstverständlich auch die Belehrung über die Folgen einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung nach § 19 Abs. 5 VVG.

Nur ausnahmsweise kann es im Nachgang noch zu einer überraschenden Mitteilung des Versicherers kommen, wonach ein Antrag abgelehnt wurde. Dies ist dann der Fall, wenn der Versicherer feststellen muss, dass offensichtlich beim Risikofindungsprozess manipuliert wurde. Dies ist durch die Risikoprüfungssoftware ausdrücklich möglich. Bisher sind Manipulationsversuche jedoch nicht markant häufiger als ohne P.O.S.

Der Risikoprüfprozess im POS wird vom Kunden in der Praxis kaum bemerkt, weil er sich logisch in die Antragsfragen des Versicherungsantrages einfügt.

*Beispiel:* Kunde erwähnt z.B. eine Sprunggelenksfraktur. Das System fragt nun, wann die Fraktur war, ob rechts oder links, und ob noch immer Beschwerden bestehen bzw. Behandlungen erfolgen. Oft bemerkt der Kunde nicht einmal, dass

er eigentlich in ein neues System übergegangen ist, weil die POS Systeme eben voll integriert sind und sich voll dynamisch auf die individuellen Eingaben des Kunden beziehen. Der Kunde findet die Fragen sogar logisch, passend und beantwortet sie gerne. Im herkömmlichen Vertriebsmodell hätte er jetzt einen Fragebogen vom Versicherungsunternehmen zu seiner Sprunggelenksfraktur zugeschickt bekommen.

Leider sind mögliche Manipulationsversuche, aber auch die Aneignung von Geschäftsgeheimnissen rund um die Risikoprüfung die Gründe dafür, weshalb einige Rückversicherer zurückhaltend sind, was Offlinesysteme am P.O.S. betrifft. Man muss sich nur den Gegenwert der vielen Millionen Entwicklungskosten und den Zeitaufwand dafür zugrunde liegender medizinischer Risikodatenbanken mit ihren unzähligen Verknüpfungen vor Augen führen. In erster Linie bieten Rückversicherer daher lieber Onlineprozesse an oder versuchen Systeme zu etablieren, bei denen erst vollständig alle Fakten eingegeben werden müssen, bevor am Ende eine Entscheidung über Annahme oder Ablehnung herauskommt.

Die GenRe sieht Offlineprozesse als derzeit durchaus attraktives Geschäftsmodell an und hegt keine Bedenken.

Einordnung von Anträgen in verschiedene „Schubladen“ zu erreichen. Im Grundsatz sind dies die Kategorien „Annahme mit oder ohne Einschränkungen“, „Ablehnung“ oder „Experte“. Mit diesem eher konservativen Ansatz kommt die GenRe auf eine Annahmequote direkt vor Ort von immer noch etwa 55%. Je nach Risikoannahmentalität des Erstversicherers als Kunden kann aber auch eine Annahmequote von derzeit bis zu 70% erreicht werden. Die Entscheidungsquote hingegen liege bei der GenRe bei über 80%. Ziel ist es, dass der menschliche Risikoprüfer sich nur noch mit den etwas komplizierteren medizinischen Fällen (z.B. Herzinfarkt) oder hohen Versicherungssummen beschäftigen muss. Zu dieser Kategorie kann man auch den Rückversicherer SwissRe zählen, dessen Expertensystem je nach Kundenwunsch beide Varianten erlaubt.

Der Rückversicherer Munich Re steht dagegen für alle diese Varianten. Im Vorfeld wird analysiert, welches Ergebnis zu den internen Abläufen des Kunden passt. Je nachdem werden das System und der Prozess auf eine passgenaue Lösung der Automatisierung der Antragsbearbeitung und der Risikoprüfung zugeschnitten.

### Wettbewerb erschwert gemeinsame Risikoparameter

Nicht immer greift ein Erstversicherer für alle seine Produkte auf denselben Rückversicherer zurück. Bei der Gestaltung einheitlicher P.O.S-Systeme im Bereich der Biometrie ist dies nicht ganz ohne Probleme. So ist etwa bei der VPV die funktionelle Invaliditätsabsicherung über den Unfallbereich der E+S Rück rückversichert, während die Berufsunfähigkeitspartie zum Lebensbereich der GenRe

gehört. Die Zusammenarbeit zwischen diesen oder auch anderen Rückversicherern gestaltet sich in so einem Zusammenhang schwierig, da man zum einen den Wettbewerber möglichst nicht „in die Karten schauen“ lassen möchte, andererseits käme eine Abstimmung der Rückversicherer untereinander einer Kartellbildung gleich, da die Festlegung von Annahmerichtlinien immer auch mit Preisfindung zu tun hat. Das führt dazu, dass ein eigentlich übergeordneter Sachverhalt „Risikoprüfung“ zum Bestandteil des Wettbewerbes führt und damit automatisch den Vertrieb erschwert.

Wie beispielsweise der IT-Dienstleister adesso AG aus Dortmund bestätigen konnte, legen Rückversicherer selbst bei der Beauftragung eines Softwarehauses Wert darauf, dass das Wissen nicht zu sehr in die Nachbarprojekte wandert und

Finanzinformationen auf den Punkt gebracht.



Bleiben Sie anspruchsvoll.

[www.performance-online.de](http://www.performance-online.de)

vereinbaren daher auch entsprechende Sonderklauseln mit den Auftragnehmern.

Vor diesem Hintergrund erklärt sich auch, weshalb weder die VPV noch einer ihrer Wettbewerber eine spartenübergreifende P.O.S.-Lösung geschaffen haben.

### P.O.S. – Systeme & Vertriebsweg

Ein erfolgreiches P.O.S-System sollte auf eine möglichst klar definierte Zielgruppe zugeschnitten sein und dabei die Vertriebspotentiale der einzelnen Kanäle möglichst optimal nutzen. So ist etwa die Erwartungshaltung von Maklern, möglichst schnell einen kompetenten Ansprechpartner bei auftretenden Schwierigkeiten zu erhalten, deutlich höher als die vieler Ausschließungsvermittler. Auch legen Makler aus Haftungsgründen naturgemäß einen viel größeren Wert auf leistungsstarke Bedingungen und kostengünstige Tarife. Dem werden jedoch nicht unbedingt alle Versicherer gerecht.

Nimmt man beispielsweise den Gothaer Konzern, so ist die Tochtermarke Janitos mit ihrem durchaus erfolgreichen

Offline-P.O.S-System klar auf nur eine Zielgruppe – die Makler – fokussiert. Die Gothaer als eigenständiges Unternehmen jedoch bedient sowohl die Ausschließlichkeit, den Maklermarkt, diverse Deckungskonzeptanbieter (z.B. Domcura oder Konzept & Marketing), Banken als auch den Internetvertrieb. Betrachtet man weiter die Asstel, so ist diese zunächst einmal ein klassischer Direktversicherer im Internet, fungiert aber auch als White-Label-Versicherer und existiert weiter als Krankenversicherer; hier allerdings mit der Gothaer als Risikoträger. Eine klare Markenstrategie sieht anders aus. Damit wird jedoch auch die Programmierung geeigneter P.O.S.-Systeme auf eine harte Probe gestellt.

Die Gothaer selbst sieht die Kritik an ihrer Markenstrategie naturgemäß etwas anders:

„Es gibt in der heutigen Zeit nicht nur ein POS System, mit dem der Versicherer alle Arten von Kunden, also beispielsweise Privatkunden, Firmenkunden und internationale Konzerne zufrieden stellen kann. Gleichzeitig gilt: Nur weil wir verschiedene Vertriebswege pflegen, be-

deutet dies keineswegs, dass wir nur ein POS System und eine POS Strategie haben. Im Gegenteil: Wir sind gerade durch die verschiedenen Vertriebswege und ihrer klaren Trennung in Struktur, Menschen und Verantwortungsbereichen viel besser in der Lage, den heutigen Kundenwünschen zu entsprechen. Es ist der Kunde, der täglich entscheidet, ob er Versicherungen über das Internet, einen Direktversicherer, Makler oder eine Gothaer Agentur vor Ort kauft. Und wir können durch getrennte Vertriebswege gezielt darauf reagieren und schließen keinen Kunden aus.

Ebenfalls wichtig zu wissen: Die Ausschließlichkeitsorganisation der Gothaer und ihr POS System mit einer hervorragenden, allumfassenden, spartenübergreifenden Konzeptberatung ist mehrfach durch das Servicing ausgezeichnet worden. Die Makler und deren individuelle Ansprüche bedienen wir im Maklervertrieb durch eine dezentrale Betreuungsstruktur und eine umfänglichen Service. Die Makler, die nach Standardlösungen für das Privatgeschäft suchen, erhalten sie bei Janitos, ausgenommen

In der Praxis umgesetzte P.O.S-Lösungen für Vermittler im Bereich der Biometrie zum Einsatz beim Endkunden									
	Berufs-unfähig-keitsversicherung	Dread Disease	funktionelle Invaliditäts-absicherung	Krankenversicherung	Grundfähig-keitsversicherung	Krankenzusatz-, Krank-entagegeld-, Pflage-tagegeldversicherung	Pflegerente	Risiko-lebens-versicherung	Unfallversicherung
Axa	ja	nein	ja (Existenz-schutzversicherung)	nein	nein	nein	nein	ja	ja
Barmenia	nein	nein	ja (Barmenia-Opti-5Rente)	nein	nein	nein	nein	nein	ja (via Adcuri GmbH für den Maklervertrieb: Unfallversicherung)
Ergo Direkt *	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein
Janitos	nein	nein	ja (Multi-Rente)	nein	nein	nein	nein	nein	nein
R+V	ja	nein	nein	ja **	nein	nein	nein	ja	ja *
Sparkassen-Versicherung Sachsen*	nein	nein	ja (Existenzversicherung)	nein	nein	nein	nein	ja***	nein
VPV	ja (VPV Power+BU): selbständige BU und BUZ	nein	ja (Vital-Rente)	nein	nein	nein	nein	nein	nein

\* kein Maklervertrieb

\*\* in der Praxis zwar möglich, aber eher selten genutzt. Unklar, ob nur Krankenvoll-, Krankenzusatz-, Krankentagegeld-, Pflage-tagegeld- oder Pflegekostenversicherung oder sogar alle Varianten möglich seien.

\*\*\* summbegrenzte Sofortentscheidung am P.O.S.

**Hinweis:** bei der Bewertung der Tabelle sollte klar sein, dass nicht jeder Versicherer auch jedes mögliche Produkt im Programm führt. Beispielsweise sind über die Janitos nur die biometrischen Risiken Unfallversicherung, funktionelle Invalidität sowie funktionelle Invalidität versicherbar, so dass naturgemäß am P.O.S. weder eine Dread Disease noch eine Berufsunfähigkeitsversicherung versicherbar sein können.

*Lebens- oder Krankenversicherungs-Lösungen. Kunden, die bei Banken nach Versicherungslösungen fragen, können uns auch dort finden. Gleichzeitig haben wir die Betriebsbereiche im Hause Gothaer auf die komplexen Kundenwünsche getrimmt, sodass wir in der Lage sind, bei permanenter Verbesserung unserer Services diesen gerecht zu werden.“*

#### **P.O.S.-Systeme: Herausforderung an die Software**

Eine besondere Herausforderung stellen P.O.S. auch an die Softwarekonzerne, die diese erstellen. Da die menschliche Sprache ein praktisch unbegrenztes Vokabular kennt und Kunden oft nicht mit den medizinischen Fachbegriffen zu einzelnen Diagnosen vertraut sind, müssen die Risikoprüfungsprogramme in die Lage versetzt werden, möglichst viele Krankheitsdiagnosen und -umschreibungen zu erkennen und anschließend in präzise Frageprozesse umzuleiten. Das dies nicht immer leicht ist, erkennt man bei Eingaben wie z.B. „Schnittwunde“ bei Janitos. Da muss die Software leider passen, weshalb

eine ergänzende Risikoprüfung beim Versicherer unvermeidlich ist. Auf der anderen Seite werden die Systeme oft für einen internationalen Markt geschrieben, so dass etwa die Hannover Rück in Zusammenarbeit mit der adesso AG auch landesspezifische Gesundheitsfragen und Berufe für den islamischen Markt umgesetzt hat.

Bei der Prüfung auch von Berufsunfähigkeitsschutz reicht die stark abgespeckte Multirentenprüfung nicht aus. Vielmehr ist eine Risikoprüfung auch hinsichtlich finanzieller Situation, Freizeitverhalten und Auslandsrisiken erforderlich. Diese wird durch das System der VPV geleistet.

Auf der anderen Seite sieht die Unfallversicherung der Janitos eine nur sehr kurze Prüfung mit drei Risikofragen vor: „Hier wäre eine Risikoprüfung am P.O.S. „overdone“ (Wobei die wenigen Fragen in unserem Online- und Offline-Beantragungstool natürlich papierlos und inkl. Dunkelverarbeitung abschließend bearbeitet werden können)“, so die Stellungnahme von Michael Böhler von der Produktentwicklung des Versicherers.

Nur unmittelbar für den Maklermarkt von Bedeutung ist das Risiko, dass offline zur Verfügung gestellte P.O.S.-Systeme von unbefugten Marktteilnehmern (z.B. konkurrierenden Softwareunternehmen) zum Aufbau eigener Risikobewertungsdatenbanken missbraucht werden und damit die Entwicklungsarbeit von Rückversicherern maßgeblich geschädigt wird. Ein solcher Vergleich könnte für Makler zur Folge haben, dass solche Systeme zukünftig nur sehr eingeschränkt zum freien Download zur Verfügung gestellt werden können oder gar gänzlich auf den Gebrauch beim Innendienst von Versicherungskonzernen reduziert werden. Das wäre sicher nicht zu begrüßen.

Die Thematik „Point-of-Sales-Systeme“ ist maßgeblich vor dem Hintergrund des jeweiligen Rückversicherers zu bewerten. Hierzu finden Sie eine vertiefende Darstellung in „Risiko & Vorsorge“ 1/2012.

### 3. Messe & Kongress Honorarberatung Rheingoldhalle Mainz – 02.11.2011

## Willkommen auf der Leitmesse der Honorarberater

Hier lernen Sie die konkreten, ungefilterten Fakten kennen. Fakten zu 10 Jahren erfolgreicher Honorarberatung in Deutschland. Fakten zu dem Geschäftsmodell, das sich für Sie betriebswirtschaftlich erheblich besser rechnet. Keine Veranstaltung im deutschsprachigen Raum liefert Ihnen mehr an Erfahrung und bewährten Angeboten rund um die Honorarberatung. Informieren Sie sich jetzt, um nicht schon bald hinter dem Markt herzulaufen. Wer rechnen kann weiß:

**Provisionen sind betriebswirtschaftlicher Nonsens für Berater und Kunden!**

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



„Die Barmenia  
vertreibt keine  
„Billigtarife““

Klaus Barde im Gespräch mit  
**Dr. h.c. Josef Beutelmann,**  
Vorstandsvorsitzender,  
Barmenia Allgemeine  
Versicherungs-AG

*Ihr Haus zählt für den Makler zu den großen deutschen PKV-Anbietern. In der Vollversicherung stehen Sie für hochwertige Leistungen zu günstigen Preisen. Seit Sommer 2010 bestätigen Sie diese Linie mit dem Tarifwerk „easyflex+“. Als beitragsorientierter Grundschutz und Einsteigerprodukt dient hier der Tarif „easyflex start+“. An Produkten dieser Art hat sich aktuell eine kritische „Billig-Tarif“ Diskussion entzündet. Verstehen Sie selbst „easyflex start+“ als Billigtarif?*

Die Barmenia vertreibt „keine Billigtarife“. Das zunächst vorweg! Wir verstehen uns als „Qualitätsanbieter“ und easyflex start+ als Produkt für den „Einstieg“. Mit der Tariflinie easyflex+ hat die Barmenia ihre Produktwelt um ein hochwertiges und gleichzeitig preislich attraktives Angebot erweitert. Unsere Tariflinie easyflex+ überzeugt durch ihre Gestaltungsmöglichkeiten und ihre Leistungsstärke. Wir haben bei der Entwicklung der Tarife besonderen Wert auf flexiblen und innovativen Versicherungsschutz gelegt. easyflex+ bietet durch das integrierte Optionsrecht ohne Altersbegrenzung auf Umstellung auf alle für den Verkauf geöffneten Vollversicherungstarife eine hohe Flexibilität. Außerdem beinhaltet die Tariflinie eine Reihe von Leistungshighlights, wie besonders familienfreundliche Leistungen; eine Entbindungspauschale bei Hausentbindung, mit Beitragsbefreiung bei Bezug von Elterngeld (bis zu 6 Monate) sowie Beitragsfreiheit bei Pflegebedürftigkeit nach Pflegestufe III und bei längerem Krankenhausaufenthalt (ab 91. Tag).

*Letztlich ist es ja die Verantwortung und Leistung des Maklers, die Komponenten eines Tarifs mit seinen Licht- und Schattenseiten deutlich zu machen; festgehalten im Beratungsprotokoll. Dessen ungeachtet wird moniert, dass unter anderem der Psychotherapieschutz so ge-*

*nannter Billigtarife bei einigen Anbietern weit unter GKV-Niveau liegt. Wie verhält es sich hiermit bei „easyflex start+“?*

„easyflex start+“ beinhaltet bis zu 20 Sitzungen pro Jahr bei 75 % Kostenerstattung. Und das ohne vorherige Zusage. Die GKV übernimmt normalerweise die Kosten für das erste Gespräch und meist bis zu vier (ggf. acht) weitere Gesprächstermine. Ab der neunten Sitzung ist die Psychotherapie antragspflichtig. Es handelt sich somit um einen soliden Einsteigertarif.

*Grundsätzlich ist die Frage nach dem Mindestleistungsumfang einer PKV nur schwer für alle Parteien befriedigend zu klären. Konkreter ist die Frage des Umstiegs in höherwertige Tarife zu regeln. Wie verhält es sich hier im Rahmen des aus vier Kompaktтарifen bestehenden Tarifwerks „easyflex+“?*

Mit unserer Tariflinie easyflex+ bieten wir ein Optionsrecht ohne Altersbegrenzung. Unsere Kunden haben die Möglichkeit, sich auf alle für den Verkauf geöffneten Vollversicherungstarife umstellen zu lassen. Nach drei oder fünf Jahren geschieht dies ohne Gesundheitsprüfung, nach sieben Versicherungsjahren mit Gesundheitsprüfung und ggf. einem Risikozuschlag von max. 50 Prozent.

*Thema Annahmepolitik: Hier sind die für den Vermittler besonders attraktiven Tarife für Selbstständige einer Tendenz zur schärferen Prüfung ausgesetzt, Stichwort Bonität des Antragstellers. Gilt dies zum Beispiel auch für Ihren Spitzentarif „easyflex comfort+“?*

Die Prüfung der so genannten Bestandsfähigkeit bezieht sich auf den Antragsteller und nicht auf den Tarif. So sind z. B. einige Berufsgruppen nicht versicherbar, unabhängig von der Tarifwahl. Unsere Analysen zeigen aber: Das Tarifwerk easyflex+ wird von unseren Zielgruppen wegen eines ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnisses gewählt und ist bestandsfest.

*Die Vergangenheit hat immer wieder gezeigt: Unterkalkulierte Tarife führen zu überdurchschnittlichen Beitragssteigerungen im Alter. Aber, lässt sich dieser Spagat für einen Versicherer überhaupt*

*solide lösen? Wer kann seriös behaupten, er wisse wie in zwanzig, dreißig Jahren das generelle Risiko-Szenario in der PKV aussieht?*

Wir betreiben keine Kaffeesatzleserei. Unsere Tarife werden solide nach strengen Vorgaben kalkuliert und sogar bei der Erstkalkulation dem Treuhänder vorgelegt. Sollte später eine Beitragsanpassung im Raume stehen, so müssen wir auf Grund der so genannten Beitragsanpassungsklausel gemäß § 12 b VAG einen unabhängigen Treuhänder einschalten, der der Anpassung zustimmt. Natürlich können auch wir nicht 100 Prozent sicher in die Zukunft schauen. Schließlich spielen auch das Verhalten der Kunden, die Inanspruchnahme einzelner Leistungen innerhalb eines Tarifs und die Kostenentwicklung eine wesentliche Rolle.

*In der Sache selbst ist Ihre „easyflex+“-Linie ein für den Kunden wie für den Vermittler sehr logisches Konstrukt. Kann man die Kern-Idee eines solchen Tarifwerks überhaupt noch optimieren?*

Ich bin mir sicher, dass wir uns mit dieser Tariflinie am Puls der Zeit bewegen. Wir haben versucht, die vielfältigen Möglichkeiten eines modernen Lebenswandels zu berücksichtigen. Deshalb sind wir bewusst von einer „starrten“ Tarifkonstruktion abgewichen, haben Räume geschaffen für flexible Entscheidungen. Das drückt sich auch in dem möglichen Optionsrecht aus. Wir beobachten, dass unsere Kunden diese neuen Tarife gut annehmen. Momentan sehen wir daher keine Notwendigkeit zur Optimierung.

# DIE OPTIMALE ANLAGE-STRATEGIE

Nahezu täglich werden wir dazu aufgefordert, stärker Privatvermögen zu bilden – von Politikern, den Medien oder unserem Finanzberater. Aber wie funktionieren die Finanzmärkte eigentlich? Wissen wir, was wir tun, wenn wir eine Aktie kaufen oder eine Versicherung abschließen? Und: Tun wir das Richtige?



2007 · 228 Seiten · Gebunden  
 €[D] 24,90/€[A] 25,60/SFr 44,00 (UVP)  
 ISBN 978-3-593-38247-0

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

Ammerländer – Axa – ConceptIF – degenia – Generali – Gothaer – Interlloyd – InterRisk – Janitos – Konzept & Marketing – LBN – NV-Versicherungen – VHV – Zurich

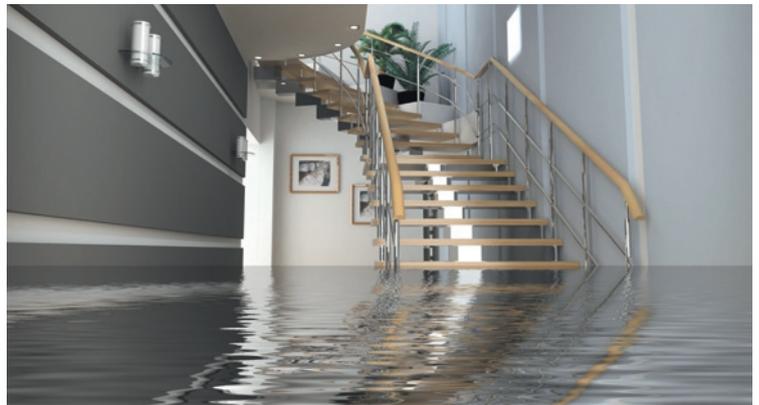
Keine Verifizierung fand statt durch die Axa, Generali, Gothaer sowie LBN

# GDV-Garantien in der Realität, Teil 2

## Sparte Hausrat

### Standards werden häufig unterschritten

Die meisten Makler betrachten die Musterbedingungen des GDV stillschweigend als Mindeststandard für den von Ihnen angebotenen Versicherungsschutz. Eine bedingungsseitige Garantie dieses Standards fehlt jedoch bei vielen Wettbewerbern. Damit stellt sich die berechnete Frage, ob denn ein GDV-Standard auch ohne Garantie besteht und – falls nicht – welche Folgen eine fehlende Zusage haben könnte. Nachdem in der Ausgabe 03/2011 die Sparte Privathaftpflicht näher beleuchtet wurde, soll der Fokus diesmal der Sparte Hausrat gelten.



Autor: Stephan Witte

Seit Januar 2011 gelten neue Musterbedingungen VHB 2010.

Gemäß der neu eingeführten Alternativformulierung für § 3 kann der Versicherungskunde zwischen monatlichen, viertel-, halb- und ganzjährlichen Beitragszahlungen wählen, nach denen sich dann auch die Versicherungsperiode richtet. Anders als in der Haftpflichtsparte gilt nach § 2 Nr. 3 nicht ein Kündigungsrecht zum Ende der jeweiligen Versicherungsperiode mit dreimonatiger Kündigungsfrist, sondern ein Kündigungsrecht zum Ende des laufenden Versicherungsjahres.

#### Beispiel

Hauptfälligkeit: 01.07.2012.

Zahlweise: monatlich.

Eingang des Kündigungsschreibens beim Versicherer: 30.09.2011

Haftpflicht: kündbar mit min. dreimona-

tiger Frist zum 01.01.2012, 01.02.2012, 01.03.2012, etc.

Hausrat: kündbar mit min. dreimonatiger Frist zum 01.07.2012, 01.07.2013 etc.

Damit ist die maßgebliche Änderung der Wegfall des Ratenzahlungszuschlags bei unterjähriger Zahlweise, nicht jedoch ein verbessertes Kündigungsrecht.

Praktisch halten jedoch viele Versicherer bis heute an der Erhebung von Ratenzahlungszuschlägen fest. Diese werden allerdings höchst unterschiedlich ausgewiesen.

Bei der **VHV** beispielweise wird ein Zuschlag je nach Zahlweise von 8% (monatlich), 5% (vierteljährlich) oder 3% (halbjährlich) benannt. Anstelle eines Effektivzinses wird der absolute Betrag benannt. **ConceptIF** (Konzept V) benennt sogar nur den Zuschlag von 5% (monatlich, vierteljährlich) bzw. 3%

(halbjährlich). **Janitos** hingegen benennt den Effektivzins für unterjährige Zahlung in Höhe von 11,35% (monatlich), 14,10% (vierteljährlich) bzw. 12,75% (halbjährliche Zahlweise).

Vorbildlich ist hier die **InterRisk**, die neben dem täglichen Kündigungsrecht auch sämtliche Ratenzahlungszuschläge gestrichen hat. Ebenfalls vorbildlich ist **Konzept & Marketing**, wo zwar kein tägliches Kündigungsrecht gilt, jedoch schon seit langem auf Ratenzahlungszuschläge verzichtet wird.

#### ■ Elementarschadendeckung

Analog zu den Wohngebäudebedingungen (VGB 2010) sehen auch die neuen VHB 2010 eine generelle Mitversicherung von Naturgefahren („Elementarschadendeckung“) vor, sofern für die

Mitversicherung gemäß § 1 Nr. 1 d) bb) eine gesonderte Vereinbarung besteht. Benannt werden in § 5 Nr. 1 b) der Musterbedingungen die folgenden Naturgefahren: Überschwemmung, Rückstau, Erdbeben, Erdsenkung, Erdbeben, Erdsenkung, Erdbeben, Erdsenkung, Erdrutsch, Schneedruck, Lawinen und Vulkanausbruch. Dabei wird in § 5 Nr. 5 darauf hingewiesen, dass der vereinbarte Selbstbehalt in Abzug gebracht wird. Stillschweigend legt die Formulierung im Singular nahe, dass für die erweiterten Elementargefahren und für die „normale“ Naturgefahr „Sturm“ der gleiche Selbstbehalt Anwendung finden solle.

Die eigentliche Neuerung liegt darin, dass erweiterte Elementargefahren nach dem Willen des GDV grundsätzlich anzubieten sind und aktiv abgewählt werden müssen. Aus dem Wortlaut der Musterbedingungen wird dies jedoch nur implizit deutlich. Zudem kann natürlich auch weiterhin bei bestimmten ZÜRS-Zonen eine mögliche Mitversicherung ausgeschlossen werden, so dass die Änderung tatsächlich eher kosmetischer Natur ist. In der Umsetzung für die Versicherungswirtschaft ist jedoch durchaus eine praktische Änderung zu erwarten, nämlich, dass die Grundeinstellung jeder Verkaufssoftware eine Mitversicherung von Naturgefahren einschließt und diese aktiv abgewählt werden muss. Im Sinne der Maklerhaftung ist diese Vorgehensweise zu begrüßen, wird aber noch nicht überall so umgesetzt. Während beispielsweise bei der **InterRisk** oder **Konzept & Marketing** die Mitversicherung erweiterter Elementargefahren aktiv abgewählt werden muss, sind diese bei der **Ammerländer**, **Gothaer**, **Janitos** oder der **VHV** nur gegen Zuschlag einzuschließen.

Einige Anbieter verwenden anstelle der Mitversicherung von „Erdrutsch“ eine Formulierung, nach der „Erdfall“ mitversichert ist. Positiv, wenn auch ohne praktischen Mehrwert, ist es, wenn wie bei Konzept & Marketing im Tarif Z1 eine Mitversicherung sowohl von Erdrutsch als auch Erdfall benannt wird. Dabei ist die Formulierung inhaltlich identisch. Nur auf den ersten Blick abweichend von Nachteil ist die Definition von Konzept & Marketing zum Einschluss von Erdsenkungen:

GDV (VHB 2010, Stand 01.2011)	Konzept & Marketing (Z1, Stand 11.2010)
Quelle: § 5 Nr. 3d) und § 5 Nr. 4 ee)	Quelle: Quelle: F. Definitionen II Nr. 13 e)
d) Erdsenkung Erdsenkung ist eine naturbedingte Absenkung des Erdbodens über naturbedingten Hohlräumen.	d) Erdsenkung Erdsenkung ist eine naturbedingte Absenkung des Erdbodens über naturbedingten Hohlräumen.
4. Nicht versicherte Schäden a) Nicht versichert sind ohne Rücksicht auf mitwirkende Ursachen Schäden durch [...] ee) Trockenheit oder Austrocknung.	Nicht versichert sind Schäden durch Trockenheit oder Austrocknung.

Anders als beim GDV gilt der Ausschluss bei Konzept & Marketing nur hinsichtlich Schäden durch Erdsenkung und nicht generell für alle weiteren Elementargefahren. Damit ist die vermeintliche Schlechterstellung hier de facto eine Besserstellung der Kunden und bedarf keiner Heilung durch die bedingungsseitig verankerte GDV-Garantie.

Anders sieht es bei der **LBN** aus. Die Definition von Erdsenkung weicht hier deutlich vom GDV ab:

GDV (VHB 2010, Stand 01.2011)	LBN
Quelle: § 5 Nr. 3d) und § 5 Nr. 4 ee)	Quelle: § 6 BWE 2011
d) Erdsenkung Erdsenkung ist eine naturbedingte Absenkung des Erdbodens über naturbedingten Hohlräumen.	§ 6 Erdsenkung Erdsenkung ist eine naturbedingte Absenkung des Erdbodens über natürlichen Hohlräumen.
4. Nicht versicherte Schäden a) Nicht versichert sind ohne Rücksicht auf mitwirkende Ursachen Schäden durch [...] ee) Trockenheit oder Austrocknung.	Nicht versichert sind Schäden durch: a) ungenügende Verdichtung des Untergrundes vor Baubeginn b) Absenkung des Grundwasserspiegels c) Austrocknungsprozesse im Untergrund

Aufgrund fehlender GDV-Garantie ist hier keine „Heilung“ möglich.

Einen besonderen Weg geht auch die **Ammerländer**. In den BWE 2008 mit Stand 09.2010 sind als versicherte Gefahren benannt Überschwemmung, Rückstau, Erdbeben, Ersenkung, Erdbeben, Erdsenkung, Erdrutsch, Schneedruck, Lawinen und Vulkanausbruch. Die dazugehörigen VHB 2008 sehen jedoch abweichend in § 3

Nr. 5 einen Ausschluss für Schäden „durch weitere Elementargefahren (Überschwemmung, Erdbeben, Erdfall, Erdbeben, Erdsenkung, Erdrutsch, Schneedruck, Lawinen, Vulkanausbruch)“ vor, so dass also Rückstau und Erdsenkung auch ohne Beitragszuschlag als mitversichert anzusehen wären. Schade nur, dass nirgends definiert ist, was unter „Erdfall“ zu verstehen ist. Wer möchte, kann sich mit der Definition in der Wikipedia (Stand: 08.07.2011) behelfen: „Ein Erdfall ist der plötzliche Einsturz des Untergrunds infolge eines durch chemische und physikalische Verwitterungsvorgänge entstandenen darunterliegenden Hohlraums (Salz- oder Gipsauslaugung durch Grundwasser).“

Glücklicherweise gibt auch die Ammerländer eine GDV-Garantie. Im Tarif Excellent mit Stand 07.2010 findet sich diese in § 55 und lautet wie folgt:

„Der Versicherer garantiert, dass die dieser Hausratversicherung zugrunde liegenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Hausratversicherung (VHB 2008) und Besonderen Bedingungen ausschließlich zum Vorteil der Versicherungsnehmer von den durch den Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) empfohlenen Bedingungen abweicht.“

Obwohl die BWE hier nicht ausdrücklich als mitgemeint benannt werden, ist jedoch anzunehmen, dass die „Besonderen Bedingungen“ auch die BWE mitmeinen sollen.

Einen ähnlichen Sonderweg gehen die **NV-Versicherungen**. In den BWHE HausratElementar 2.0 – 05/2009 werden als versicherte Elementargefahren im Inhaltsverzeichnis unter anderem Erdfall (§ 5) und Erdrutsch (§ 6) benannt. In den benannten Paragraphen selbst ist jedoch abweichend von Erdsenkung und Erdrutsch die Rede, wobei Erdsenkung gegenüber der GDV-Definition deutliche Einschränkungen aufweist:

„§ 5 Erdsenkung  
Erdsenkung ist eine Absenkung des Erdbodens über naturbedingten Hohlräumen.  
Nicht versichert sind Schäden durch:  
a) ungenügende Verdichtung des Untergrundes vor Baubeginn oder fehlerhafte Gründungsvarianten (zum Beispiel: Flächengründung statt Pfahl-

gründung bei plastischen Bodenarten);  
b) Absenkung des Grundwasserspiegels;  
c) Trockenheit oder Austrocknung.“

Glücklicherweise bietet auch die NV-Versicherungen eine bedingungsseitige GDV-Garantie bezogen auf die VHB 2008 sowie die Besonderen Bedingungen. Leider fehlt auch hier der Hinweis auf eine ausdrückliche Garantie hinsichtlich der Elementarbedingungen. Das gleiche Spiel lässt sich auch bei der **degenia** beobachten, wo in den DEG-VHB 2009 mit Stand 05.2011 sowohl Erdsenkung, Erdfall als auch Erderschütterung als Bausteine des Servicepakets Elementar benannt werden, in den DEG-BEH-2009 jedoch abweichend nur Erdsenkung und Erderschütterung als mitversichert gelten. Der Anbieter hat allerdings zwischenzeitlich eine schnellst mögliche Fehlerkorrektur angekündigt.

### ■ Definition & Inhalt

Wer Tarife allein nach den Begriffsnennungen vergleicht, ohne jedoch inhaltliche Unterschiede zu berücksichtigen und dazu noch auf eine GDV-Garantie verzichtet, kann also ziemlich übel „auf die Nase fallen“. Zudem sind auch Fehler in Vergleichsprogrammen nicht auszuschließen, wie eine eigene Recherche ergeben hat.

### ■ Sturm

Ein weiterer Unterschied zwischen dem alten und dem neuen GDV-Standard ist die Änderung der Sturmdefinition. Bisher galt eine Windgeschwindigkeit von mindestens 63 km/h als Voraussetzung für das Erfüllen der mit Windstärke 8 definierten Sturmdefinition, nun sind es gemäß § 5 Nr. 2 a) 62 km/h. Obwohl dieser Unterschied in der Praxis eher selten zu Problemen führen dürfte, sind Abweichungen an dieser Stelle keine Seltenheit, so z.B. **Ammerländer** (Abschnitt A § 5 Nr. 2 der VHB 2008. Letzte Tarifaktualisierung war zu 04.2011), **degenia** (Ziffer 5.2 der DEG-VHB 2009 Abschnitt A – Fassung Mai 2011), **Generali** (Ziffer 9.1 der VHB 2008, Fassung 01.2008. Letzte Aktualisierung war 01.2011), **LBN** (§ 8 Nr. 1 der VHB 2008, Stand 12.2009), **NV-Versicherungen** (§ 5 Nr. 2 der VHB

2008, Stand 01.2008. Letzte Tarifaktualisierung war 09.2010) oder **VHV** (§ 5 Nr. 2 der VHB 2011, Stand 07.2011).

Während beispielsweise **Ammerländer**, **NV-Versicherung** oder **VHV** aufgrund der bedingungsseitigen GDV-Garantie hier für den Makler haftungstechnisch unproblematisch sind, sehen weder **degenia**, **Generali** noch **LBN** eine GDV-Garantie dar, die den Kunden vor möglichen Schlechterstellungen durch einen abweichend geringeren Standard schützt. Übrigens ist es natürlich am besten, gleich ganz auf eine Windstärke-Regelung zu verzichten...

Betrachtet man Hausrattarife nun weiter nach Leistungen, die nicht Teil der letzten GDV-Änderung waren, so sind die Abweichungen zum empfohlenen Mindeststandard dennoch erheblich.

### ■ Schließvorrichtungen

Beispielsweise schreiben die VHB 2010 des GDV nicht vor, dass Schließvorrichtungen oder vereinbarte Sicherungen zu betätigen sind. Bei der **VHV** und den **NV-Versicherungen** heißt es jedoch abweichend in § 39 der BBH KLASSIK-GARANT mit Stand Juli 2011 bzw. in § 1 Nr. 1 der BBH HausratPremium - 05/2009 wie folgt:

„Für die Zeit, in der sich niemand in der Wohnung aufhält, sind alle Schließvorrichtungen und vereinbarten Sicherungen zu betätigen und die vereinbarten Einbruchmeldeanlagen einzuschalten.“

Das ist natürlich eine klare Schlechterstellung, die glücklicherweise durch die zugesagte GDV-Garantie ausgehebelt werden kann. Gleiches gilt auch für die **Ammerländer** (z.B. Ziffer 49 Nr. 1 der Excellent-Bedingungen, Stand 07.2010). Eine ähnliche Regelung gilt beispielsweise auch bei der **degenia**. Hier heißt es in den Bedingungen:

„Für die Zeit, in der sich niemand in der Wohnung aufhält, sind alle Schließvorrichtungen und vereinbarten Sicherungen zu betätigen und die vereinbarten Einbruchmeldeanlagen einzuschalten. Dies gilt nicht, wenn die Wohnung nur für sehr kurze Zeit verlassen wird (z.B. Gang zum Briefkasten oder Mülleimer).“

Anders als NV-Versicherungen oder GDV sieht dieser Tarif jedoch keine GDV-Ga-

rantie vor, so dass hier leicht eine Leistungskürzung wegen Verstoßes gegen vereinbarte Sicherheitsvorschriften zum Problem werden kann.

Wenn es zum Einbruchdiebstahl kommt, so sind Elektrogeräte, Wertsachen und Sammlungen besonders oft betroffen. Daher sollten hier keine unerwarteten Einschränkungen des Versicherungsschutzes bestehen. In der Praxis sind Abweichungen jedoch auch hier keine Ausnahme. Hierzu eine kurze Auswahl:

### ■ Einbruchdiebstahl durch Hausangestellte

**GDV-Standard:** keine besonderen Einschränkungen

**Generali** (VHB 2008, Stand 01.2011: KomfortPlus-Schutz): ausgeschlossen sind „Einbruchdiebstahl- oder Raubschäden durch vorsätzliche Handlungen von Hausangestellten oder von Personen, die bei Ihnen wohnen“ (Ziffer 6.4.1). Als Besserstellung verkauft die Generali nun eine Mitversicherung bis in Höhe von 250 Euro. Aufgrund fehlender GDV-Garantie ist eine „Heilung“ dieser Schlechterstellung so nicht möglich.

**Zurich** (Verbraucherinformation zum Zurich Maklerkonzept Privatkunden 04.07 – Hausratversicherung – in der Fassung 08.2010 mit Druckstand 04.2011). Eine ähnliche Regelung gilt auch hier nach § 11 B Nr. 3a): „Der Versicherungsschutz gegen Einbruchdiebstahl, Beraubung und Vandalismus erstreckt sich ohne Rücksicht auf mitwirkende Ursachen nicht auf Schäden an versicherten Sachen und nicht auf versicherte Kosten, die verursacht werden

a) durch vorsätzliche Handlungen von Hausangestellten oder von Personen, die bei dem Versicherungsnehmer wohnen“ Wortgleich lautet die Regelung bei **Conceptif** (Konzept V). Auch hier fehlt eine GDV-Garantie zur „Heilung“.

### ■ Bargeld im Tresor

**GDV-Standard:** die Wertsachenobergrenze gilt für alle Wertsachen ohne Sublimit, sofern diese unter anderem in einem Tresor mit einem Mindestgewicht von 200 Kg untergebracht sind (Abschnitt A § 13 b VHB 2010).

**Axa** (BOXplus Extra, Stand 05.2009): für Bargeld im oder außerhalb eines Tresors bis 2.000 Euro. Allerdings sind Wertsachen im Tresor generell bis 50.000 Euro

versichert, so dass die Bargeldbeschränkung eine Schlechterstellung gegenüber dem GDV-Standard bedeutet. Aufgrund der fehlenden GDV-Garantie keine „Heilung“ möglich

**Interlloyd** (VHB-Protect 2010, Stand 06.2010): für Bargeld im Tresor bis 10.000 Euro, für Bargeld außerhalb eines Tresors bis 1.000 Euro. Allerdings sind Wertsachen im Tresor generell bis 30% der Versicherungssumme versichert, so dass die Bargeldbeschränkung eine Schlechterstellung gegenüber dem GDV-Standard bedeutet. Aufgrund der nach § 19 der Bedingungen bestehenden GDV-Garantie ist allerdings eine „Heilung“ möglich

**Zurich** (Zurich Maklerkonzept Privatkunden 04.07 - Hausratversicherung – in der Fassung 08.2010): für Bargeld im Tresor bis 5.000 Euro, für Bargeld außerhalb eines Tresors bis 1.000 Euro. Allerdings sind Wertsachen im Tresor generell bis 50.000 Euro der Versicherungssumme versichert, so dass die Bargeldbeschränkung eine Schlechterstellung gegenüber dem GDV-Standard bedeutet. Aufgrund der fehlenden GDV-Garantie keine „Heilung“ möglich

### ■ Sammlungen

GDV-Standard: Wertsachen sind abschließend benannt:

„aa) Bargeld und auf Geldkarten geladene Beträge (z. B. Chipkarte);  
bb) Urkunden einschließlich Sparbücher und sonstige Wertpapiere;  
cc) Schmucksachen, Edelsteine, Perlen, Briefmarken, Münzen und Medaillen sowie alle Sachen aus Gold und Platin;  
dd) Pelze, handgeknüpfte Teppiche und Gobelins sowie Kunstgegenstände (z. B. Gemälde, Collagen, Zeichnungen, Graphiken und Plastiken) sowie nicht in cc) genannte Sachen aus Silber;  
ee) Antiquitäten (Sachen, die über 100 Jahre alt sind), jedoch mit Ausnahme von Möbelstücken.“

**Axa** (VHB 2002, Stand 01.2008), **ConceptIF** (VHB 2002, Stand 01.2008: Konzept III), **Generali** (VHB 2008: Komfort-Plus-Schutz, Stand 01.2011), **Gothaer** (VHB 2008, Stand 01.2009: HausratTop) sowie **Interlloyd** (VHB-Protect 2010, Stand 06.2010): ebenfalls zu den Wertsachen werden Telefonkartensammlungen gezählt. Damit gilt für diese neben dem Sublimit u.a. für Schmucksachen

und Briefmarken auch das Sublimit für Wertsachen im Allgemeinen. Mit Ausnahme der Interlloyd ist bei keinem dieser Anbieter eine „Heilung“ aufgrund einer bedingungsseitigen GDV-Garantie möglich.

**Axa** (BOXplus Extra, Stand 05.2009): ebenfalls zu den Wertsachen werden Telefonkarten, Taschen- und Armbanduhren (auch Uhrensammlungen) gezählt. Damit gilt für diese neben dem Sublimit u.a. für Schmucksachen und Briefmarken auch das Sublimit für Wertsachen im Allgemeinen. Eine „Heilung“ ist aufgrund der bedingungsseitig fehlenden GDV-Garantie ist nicht möglich.

**ConceptIF** (Maklerkonzept Privatkunden 04.07 – Hausratversicherung –: Konzept V) sowie **Zurich** (Zurich Maklerkonzept Privatkunden 04.07 - Hausratversicherung – in der Fassung 08.2010): ebenfalls zu den Wertsachen werden Telefonkarten sowie sonst nicht namentlich benannte Sammlungen gezählt, d.h. also Sammlungen von Uhren, ebenso wie solche von Überraschungseiern, Büchern etc. Eine klare Definition, was unter „Sammlung“ zu verstehen ist, fehlt in den Bedingungen. Damit gilt für diese neben dem allgemeinen Sublimit auch das Sublimit für Wertsachen im Allgemeinen. Eine „Heilung“ ist aufgrund der bedingungsseitig fehlenden GDV-Garantie ist nicht möglich.

# »HIN UND HER MACHT TASCHEN LEER.«

Diese bittere Erfahrung machen viele Privatanleger, die versuchen, durch ständige Portfolio-Umschichtungen einen als Benchmark gewählten Index zu übertreffen. Doch was ist die Alternative?

2. Auflage 2007  
336 Seiten · € 29,90



Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A-Z:

Adler – AdmiralDirekt.de – Allianz – Alte Leipziger – AMEX, Axa – Badische – Barmenia – Basler Securitas – BBV – Bruderhilfe – Chartis Europe – ConceptIF – Concordia – Condor – Continentale, Cosmos Direkt – DA Direkt – Debeka – deutsche internet – DEVK – Direct Line – Ergo – Ergo Direkt, Europa – Feuersozietät Berlin – Generali – Gothaer – HDI-Gerling – Helvetia – HUK-COBURG – HUK 24 – Itzehoer – Janitos – Kravag – Lippische Landesversicherungsanstalt – LSH (Landesschadenhilfe) – LVM – Mannheimer – Mecklenburgische – Münchener Verein – Nationale Suisse – Nürnberger – Öffentliche Versicherung Braunschweig – Oldenburgische Landesbrandkasse – Optima – ÖSA (Öffentlichen Feuerversicherung Sachsen-Anhalt) – OVAG (Ostdeutsche Versicherung) – Provinzial Nord – Provinzial Rheinland – R+V – RheinLand – Sparkassen Direktversicherung – Saarland – Signal Iduna – Sparkassen-Versicherung Sachsen – Sparkassen Versicherung – Versicherungskammer Bayern – VGH – VHV – VÖDAG – Volkswohl Bund – Westfälische Provinzial – WGV – Württembergische – WWK – Zurich

# Stillstand in der Kfz-Versicherung?

Das große Thema in der Kfz-Versicherung im Jahre 0 nach der Ineas-Insolvenz (Online-Kfz-Versicherungen unter den Namen Ineas und LadyCarOnline) ist das sich abzeichnende Ende des Beitragswettbewerbs. Eine positive Nachricht kann dazu die zur deutschen Holding der Royal Bank of Scotland gehörende Direct Line beitragen: erstmals nach dem Vertriebsstart im Jahre 2002 konnte der Direktversicherer die Gewinnzone erreichen. Er hat sich mittlerweile auf Rang 3 der deutschen Autodirektversicherer vorgedrängt.



Von Sebastian Krügereit

Andere Wettbewerber nutzen das allmähliche Ende des Preiskampfes, um ihre Prämien auf ein auskömmliches Niveau zu heben. So hat beispielsweise die VHV schon im letzten Herbst die Prämien für Neu- und Bestandsgeschäft spürbar erhöht, während Janitos zum 01.07.2011 eine kleine Beitragserhöhung nur für das Neugeschäft durchführte. Die Kravag bringt das Thema Beitragserhöhungen in einer Presseerklärung vom 24.06.2011 auf den Punkt: „Auf dem deutschen Kfz-Versicherungsmarkt ist für das Jahr 2011 mit weiter steigenden Beiträgen zu rech-

nen. Viele Versicherer schreiben Verluste, die Schaden- und Kostenquote im Markt stieg auf 107 %. Einige Versicherer haben bereits ihre Tarife angepasst bzw. Beitragserhöhungen für das Neugeschäft angekündigt.“

### Preiskampf der Online-Portale

Ein Preiskampf auf anderer Seite wird derzeit im Zusammenhang mit den Online-Portalen vom Zaun gebrochen. Führt der Direktvertrieb noch 2008 überwiegend

über die Online-Portale der einzelnen Versicherer, hat sich das Blatt zwischenzeitlich gewendet. Die auch im Fernsehen massiv beworbenen Vergleichsportale, darunter vor allem Check24, haben die Vorherrschaft beim Kampf um den Kunden gewonnen. Da die Auflistung in den Portalen viel Geld kostet, führt dies dazu, dass ein Versicherer wie die HUK-COBURG oder die HUK24 entweder auf einen wesentlichen Teil an Neukunden verzichtet, tiefer in die Provisionstasche greifen muss oder eben ein eigenes Internetportal auf den Markt bringt.

Genau Letzteres ist nun geschehen. Mit dem neuartigen Vergleichsportal [Transparo.de](http://Transparo.de) – einer Marke der Aspect Online AG – möchten nicht nur die HUK Coburg Holding AG, sondern auch die anderen Haupteigentümer HDI Direkt Versicherung AG und WGV Holding AG, ihren Kundenstamm erheblich vergrößern. Die Frage ist nur, wie viele Versicherer zum Schluss in das neue Boot einsteigen werden, um sowohl die wirtschaftlichen Interessen der Versicherer als auch jene der avisierten Kunden zu vertreten. Derzeit (Stand 29.07.2011) sind auf der Homepage insgesamt 180 Kfz-Tarife als vermittelbar benannt.

### Bedingungswettbewerb

Anders als der Kampf um die Kunden via Plattform, scheint der große Bedingungswettbewerb ein Ende zu finden. Die Bedingungswerke der einzelnen Versicherer gleichen sich immer weiter an. Dennoch gibt es auch in diesem Jahr einige Innovationen, Highlights und Alleinstellungsmerkmale, über die es sich zu berichten lohnt.

Nach wie vor sehen nur wenige Versicherer eine Innovationsklausel vor. Damit gelten Bedingungsverbesserungen automatisch auch für den Bestand. Entsprechende Regelungen sehen beispielsweise Axa, Janitos, LVM, Öffentliche Versicherung Braunschweig und VHV bedingungsseitig vor, während HDI-Gerling, Itzehoer, Kravag, R+V sowie Westfälische Provinzial eine entsprechende Leistungs-Update-Garantie nur geschäftsplanmäßig vorsehen. Im Detail weisen diese erhebliche Unterschiede auf. Während eine Kravag oder R+V ihre Garantien nur für das kommende Jahr aussprechen, gelten diese bei der Axa allein in der Tariflinie komfort.

■ **Axa** (Leistungsversprechen für die Tariflinie komfort, eingeführt seit 2010): „A.8.1 Verbessern wir die im Abschnitt A der AKB mobil komfort beschriebenen Leistungen für neu bei uns abgeschlossene Verträge und haben Sie Versicherungsschutz für die entsprechende Versicherungsart (z. B. Haftpflichtversicherung oder Kasko) abgeschlossen, profitieren Sie automatisch von diesen besseren Leistungen. A.8.2 Dies gilt für alle künftig eingeführten Leistungserweiterungen der AKB mobil komfort. Ausge-

nommen hiervon sind lediglich Leistungen, die auch bei Neuverträgen gesondert gegen Zahlung eines zusätzlichen Beitrags versichert werden müssen (z. B. neue Versicherungsarten oder mit Beitrag versehene Bausteine).“

■ **HDI-Gerling** (geschäftsplanmäßig seit 10.11.2010): „Sobald der Versicherer seine Kfz-Produkte oder Bedingungen aktualisiert, werden deren Vorteile automatisch auf bestehende Versicherungsverträge übertragen.“

■ **Itzehoer** (geschäftsplanmäßig seit 09.2011 als „Leistungsupdate-Garantie“): „Weiteres überzeugendes Plus ist die Leistungsupdate-Garantie für bestehende Verträge: Bei der jährlichen Kfz-Tarif-Verbesserung erhalten Versicherte automatisch den optimierten Schutz – ganz ohne Aufpreis. Das lohnt sich, denn durch dieses Update ist die Autoversicherung jederzeit ohne Aufwand auf dem neuesten Stand“<sup>1</sup>

■ **Janitos** (Innovationsupdate Garantie): „Leistungsverbesserungen, innerhalb des Buchstabens A (Umfang der Versicherung) künftiger Allgemeiner Bedingungen für die Kraftfahrtversicherung (AKB) in der Produktlinie Advanced, gelten auch für Ihren Vertrag.

Diese Leistungsverbesserungen gelten auch für optionale Leistungsbausteine des Buchstaben A der AKB, wenn diese gegen Mehrprämie oder Zuschlag in Ihrem Versicherungsvertrag vertraglich vereinbart sind.“ Sinngemäßer Text für die Tariflinie Compact.

■ **Kravag / R+V** (geschäftsplanmäßige „Leistungsverbesserungsgarantie in Form einer Garantiekunde“): „Für Verträge mit Versicherungsbeginn vor Einführung des Kfz-Tarifes zum 01.07.2012 geben wir Ihnen hiermit eine Leistungsverbesserungsgarantie.\* [...]“

\* Alle Leistungsverbesserungen in der Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherung, die mit dem Kfz-Tarif zum 01.07.2012 in die Allgemeinen Bedingungen für die Kfz-Versicherung (AKB) aufgenommen werden, gelten ab diesem Zeitpunkt automatisch und ohne Mehrbeitrag auch für Kfz-Haftpflicht- und Kaskoversicherungen von Pkw, Krafträdern/-rollern und Camping-Kfz (ausgenommen Mietwagen, Taxen und Selbstfahrer-Vermietfahrzeuge), denen ältere AKB zugrunde liegen. Für Pkw-Verträge, die vor dem 01. Januar 2008 begonnen haben, gelten die Leistungsverbesserungen der KfzPolice-Plus. Für Pkw-Verträge, die zum oder nach dem 01. Januar 2008 begonnen haben, gelten die Leistungsverbesserungen der jeweiligen Produktlinie (KfzPolice-Plus oder KfzPolice-Basis).“

■ **LVM** („Leistungs-Update“ seit 01.04.2008 für die Kaskoversicherung

und seit 01.10.2009 für die Haftpflichtversicherung. Eindruck jeweils auf der Rückseite jeder Jahresbeitragsrechnung als „Leistungs-Update für LVM-Kunden“. Ergänzend Text im Produktinformationsblatt): „Künftige Verbesserungen des Leistungsumfangs unserer Kfz-Haftpflichtversicherung gelten automatisch auch für Ihren Vertrag. [...] Künftige Verbesserungen des Leistungsumfangs unserer Teilkaskoversicherung gelten automatisch auch für Ihren Vertrag. [...] Künftige Verbesserungen des Leistungsumfangs unserer Kaskoversicherung gelten automatisch auch für Ihren Vertrag.“

■ **Öffentliche Versicherung Braunschweig** (Leistungsverbesserungs-Garantie seit 26.04.2011 – Tarif: KFZ Premium): „Verbessern wir die in Abschnitt A.2 der AKB beschriebenen Leistungen für bei uns neu abgeschlossene Verträge, gelten diese Leistungsverbesserungen auch für Ihren Vertrag. Ausgenommen hiervon sind lediglich Leistungen, die bei Neuverträgen gesondert gegen Zahlung eines zusätzlichen Beitrags vereinbart werden müssen.“ (AKB A.2.25)

■ **VHV** (Leistungs-Update-Garantie): „Sofern in Folgejahren in Neugeschäftstarifen Leistungsverbesserungen eingeführt werden, gelten diese auch für Ihren Versicherungsvertrag.“

■ **Westfälische Provinzial** (geschäftsplanmäßiges Leistungsupdate seit dem 01.09.2009 für die Kasko- und die Haftpflichtversicherung. Die Kunden erhalten auf der Rückseite ihrer Jahresrechnung zum 01.01. einen entsprechenden Hinweis): „Mit dem so genannten Leistungsupdate unserer Kraftfahrtversicherung sind Sie immer auf der sicheren Seite. Denn wir verbessern regelmäßig unsere Leistungen. Das Gute auch für Sie: Auch jede Verbesserung aus der Vergangenheit gilt automatisch für Ihren bestehenden Vertrag. Das macht sich vor allem in der Kaskodeckung bemerkbar. Für Versicherungsleistungen, die ab- oder zugewählt werden können (so genannte Produktbausteine), gilt das Leistungsupdate natürlich nur dann, wenn Sie den betreffenden Produktbaustein abgeschlossen haben.“

<sup>1</sup> [http://www.itzehoer.de/de/metanavigation/presse/pressemitteilungen/pressemitteilung\\_17492.jsp](http://www.itzehoer.de/de/metanavigation/presse/pressemitteilungen/pressemitteilung_17492.jsp)

Beispielhafte benannte Versicherer mit Mitversicherung von ausdrücklich benannten Elementargefahren in der Teilkaskoversicherung

	GDV	Admiral-Direkt.de	Admiral-Direkt.de	Allianz	Axa	Axa	ConceptIF	Concordia	DA Direkt
Tarif		Basis	komfort	MeinAuto	mobil kompakt	mobil komfort	Konzept II	Premium	Komfort plus
Bedingungsstand	AKB 2008, Stand 17.03.2010	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, Stand 01.04.2011 (KRB 300/02)	AKB, Stand 01.08.2010	AKB, Stand 01.08.2010	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, Stand 01.07.2011	AKB, Stand 16.08.2010
Blitzschlag	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Dachlawinen (Eis)	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein	ja	nein
Dachlawinen (Schnee)	nein	nein	ja	nein	nein	ja	nein	ja	nein
Eislawinen an Berghängen	nein	nein	ja	ja	nein	nein	ja	ja	ja
Erdbeben	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Erdfall	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Erdrutsch	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein
Erdsenkung	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Hagel	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Schneedruck	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Schneelawinen an Berghängen	nein	nein	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja
Muren	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja	ja
Steinschlag	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
Sturm *	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Überschwemmung	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Vulkanausbruch	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	4 von 16	4 von 16	8 von 16	6 von 16	4 von 16	6 von 16	7 von 16	9 von 16	7 von 16

\* üblicherweise gilt als Sturm eine Windgeschwindigkeit von mindestens Windstärke 8. Meteorologisch entspricht dies nur einem „stürmischen Wind“ mit einer Windstärke von mindestens 62 km/h. Versicherer verlangen abweichend jedoch teilweise eine Windgeschwindigkeit von abweichend mindestens 63 km/h. (\*\*\*) implizit wird im Rahmen der Glasschadendeckung auf eine Mitversicherung von Steinschlagschäden hingewiesen. Hier wäre eine bedingungsseitige Klarstellung durch den Anbieter anraten!

**Wo sind die GDV-Musterbedingungen?**

Soweit ersichtlich, sieht derzeit kein Versicherer<sup>2</sup> eine bedingungsseitige Garantie vor, dass in allen Punkten mindestens der Leistungsumfang der aktuellen GDV-Musterbedingungen eingehalten wird und etwaige Abweichungen nur zum Vorteil des Kunden ausfallen. Überraschend ist, dass dies sogar für Maklerversicherer wie Janitos oder VHV gilt, die in anderen Produkten schon lange eine GDV-Garantie vorsehen. Stillschweigend vorauszusetzen ist lediglich, dass alle Versicherer wenigstens in der Haftpflichtversicherung die gesetzlichen vorgeschriebenen haftungsrechtlichen Bestimmungen sowie die Vorgaben der Kfz-Pflichtversicherungsordnung umsetzen. Eine Haftungssicherheit für Makler für die darüber hinausgehenden Standards würde jedoch lediglich eine derzeit nicht existente GDV-Garantie für Haft-

pflicht- und gegebenenfalls auch Kaskoleistungen garantieren können.

Immer weiter als Standard setzt sich hingegen eine Mitversicherung einer Deckungssumme von 10 oder 12 Millionen Euro je geschädigter Person statt bisher meist 8 Millionen Euro durch. Immer weiter verbreiten sich auch die Mitversicherung von Auslands-, Rabatt- und Fahrerschutz sowie Marderbissfolgeschäden wenngleich die Absicherung im Detail durchaus uneinheitlich ausfällt.

**Kurzschluss**

Eine zunehmende Zahl von Versicherern (z.B. HUK-Coburg, Itzehoer, Kravag, Württembergische, WWK) sieht mittlerweile eine Mitversicherung bei nicht nur durch von Kurzschluss an der Verkabelung verursachten Schäden, sondern auch solchen an Aggregaten vor. Erstaunlich an der Auswahl ist lediglich,

dass viele auch im Maklervertrieb tätige Versicherer (z.B. Axa, HDI-Gerling, Janitos oder VHV) keine entsprechende Erweiterung des Versicherungsschutzes vorsehen. Hier eine kurze Auswahl der positiven Ausnahmen (Tabelle rechts):

<sup>2</sup> Untersucht wurden: Adler, Admiral Direkt, Allianz, Alte Leipziger, AMEX, Axa, Badische, Barmenia, Basler Securitas, BBV, Bruderhilfe, Chartis Europe, ConceptIF, Concordia, Condor, Continentale, Cosmos Direkt, DA Direkt, Debeka, deutsche internet, DEVK, Direct Line, Ergo, Ergo Direkt, Europa, Feuerzozietät Berlin, Generali, Gothaer, HDI-Gerling, Helvetia, HUK-COBURG, HUK 24, Itzehoer, Janitos, Kravag, Lippische Landesversicherungsanstalt, LSH (Landesschadenhilfe), LVM, Mannheimer, Mecklenburgische, Münchener Verein, Nationale Suisse, Nürnberger, Öffentliche Versicherung Braunschweig, Oldenburgische Landesbrandkasse, Optima, ÖSA (Öffentlichen Feuerversicherung Sachsen-Anhalt),OVAG (Ostdeutsche Versicherung), Provinzial Nord, Provinzial Rheinland, R+V, Rheinland, Sparkassen Direktversicherung, Saarland, Signal Iduna, Sparkassen-Versicherung Sachsen, Sparkassen Versicherung, Versicherungskammer Bayern, VGH, VHV, VÖDAG, Volkswohl Bund, Westfälische Provinzial, WGV, Württembergische, WWK, Zurich

Europa	HDI-Gerling	HDI-Gerling	HUK-Coburg	Itzehoer	Janitos	Kravag	Sparkassen Direkt	VHV	WGV	Württembergische
Komfort	Exclusive	Motor-Plus mit Premium-Schutz	Classic	TOP DRIVE	Advanced	KfzPolice	Auto-PlusProtect	Klassik-Garant	Tarif OPTIMAL	Premium
AKB, Stand 01.10.2010	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, 01.10.2011	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, Stand 09.2011	AKB, Stand 02.01.2010	AKB, Stand 07.2011	AKB, Stand 01.09.2010	AKB, Stand 04.2011	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, Stand 01.07.2011
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	nein	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja (L)
nein	nein (A)	nein	nein	ja	nein	ja	nein	ja	nein	ja
ja	nein	nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nein	ja (L)
nein	nein	nein	ja	ja	nein	ja	nein	nein	nein	nein
nein	nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
nein	nein	nein	ja	ja	ja	nein	nein	nein	nein	ja
nein	nein	nein	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	nein	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	nein	ja	ja	ja	ja	nein	ja
nein (**)	nein	nein	nein	nein (**)	nein	nein	nein	nein	nein	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	nein	nein	ja	ja	nein	nein	nein	nein	nein	nein
6 von 16	6 von 16	6 von 16	11 von 16	12 von 16	8 von 16	10 von 16	7 von 16	9 von 16	5 von 16	11 von 16

A = die Bedingungen sind hier uneindeutig. Ein klarer Ausschluss ist nicht vorhanden, da nur von „Schneelawinen“ gesprochen wird, allerdings betrachtet der Versicherer Dachlawinen aus Schnee im Rahmen der Unternehmenskommunikation als nicht versichert  
 L = der Versicherer spricht in A.2.2.3 der Bedingungen einmal von „Schneelawinen (auch: Dachlawine)“ und einmal von „Lawinen/Muren“. Damit sind die Bedingungen wenig eindeutig, ob auch Dachlawinen aus Eis mitversichert sein sollen oder nur die als Minimum zu erwartenden Eislawinen im Gebirge. Laut Auskunft des Versicherers sei jedoch beides der Fall.

	HUK-Coburg	Itzehoer	Kravag	Württembergische	WWK
Tarif	Classic	TOP DRIVE	KfzPolice	Premium	Kfz-Versicherung
Bedingungsstand	AKB, Stand 01.04.2011	AKB, Stand 09.2010	AKB, Stand 07.2011	AKB, Stand 01.07.2011	AKB 2010, Stand 01.08.2010
<b>Mitversicherung von Aggregaten</b>	Versichert sind Schäden an der Verkabelung des Fahrzeugs durch Kurzschluss einschließlich der dadurch bedingten Schäden an angeschlossenen Aggregaten. Der Ersatz von Aggregatschäden ist auf 1.500 € je Schadenergebnis beschränkt.	In Erweiterung von A.2.2.6 AKB sind bei reinen Kurzschlusschäden an der Verkabelung auch Schäden an den angrenzenden Aggregaten (z. B. Lichtmaschine, Batterie, Anlasser) bis 5.000 € versichert.	Versichert sind außer bei Pkw in der KfzPolice-Basis Schäden an der Verkabelung des Fahrzeugs durch Kurzschluss einschließlich der dadurch bedingten Überspannungsschäden an angeschlossenen Aggregaten (z. B. Lichtmaschine, Batterie, Anlasser). Der Ersatz von Aggregatschäden ist auf 1.500 EUR je Schadenergebnis begrenzt. Nicht versichert sind Schäden an angeschlossenen Geräten (z. B. Informations- und Unterhaltungssysteme). Bei Pkw in der KfzPolice-Basis sind ausschließlich Schäden an der Verkabelung des Fahrzeugs durch Kurzschluss versichert.	Teilkasko: „Versichert sind alle Schäden an der Verkabelung des Fahrzeugs, die unmittelbar durch Kurzschluss verursacht werden. Folgeschäden hieraus an den Aggregaten (z.B. am Anlasser oder an der Lichtmaschine) sind bis zu einer Schadenhöhe von EUR 1.500,- mitversichert. Sonstige Folgeschäden sind nicht versichert.“	Teilkasko: „A.2.2.6 Versichert sind Schäden an der Verkabelung des Fahrzeugs durch Kurzschluss. Sofern ein Aggregat ausgetauscht werden muss, weil es eine Einheit mit dem Kabel bildet und eine Trennung nicht möglich ist, ersetzen wir dieses bis zu einer Höhe von 1.000,- EUR. Sonstige Folgeschäden sind dagegen nicht versichert. Beim Tarif Standard mit Werkstattbindung für PKW sind Folgeschäden aller Art (auch an Aggregaten) nicht versichert.“

## Elementargefahren & Teilkasko

Große Unterschiede gibt es bei der Mitversicherung von Elementargefahren im Rahmen der Teilkaskoversicherung. Hier eine kleine Auswahl zur Veranschaulichung (siehe Tabelle Seite 50-51).

Übrigens sind die Leistungen nicht immer so klar wie in dieser Tabelle dargestellt. So betrachten beispielsweise die HUK-COBURG und Itzehoer eine naturbedingte Absenkung des Erdbodens über naturbedingten Hohlräumen als Erdsenkung und argumentieren, dass ein Erdfall zu einer Erdsenkung führe und damit mitversichert sei. Es lässt sich jedoch auch anders argumentieren, nämlich, dass ein Erdfall anders als eine Erdsenkung ein plötzlich auftretendes Ereignis beschreibe, während sich eine Erdsenkung über einen längeren Zeitraum erstrecken könne. Wieder anders könnte man darauf abstellen, dass nach den alten GDV-Musterbedingungen ursprünglich von „Erdsenkung“ die Rede war, dann kurzfristig von „Erdfall“ und seit 2008 wieder von „Erdsenkung“. Beim Erdfall ist von einem „naturbedingten Einsturz“, bei der Erdsenkung von einer „naturbedingten Absenkung“ die Rede. Damit erscheinen die

beiden Begrifflichkeiten jedoch nicht wirklich als synonym brauchbar, auch wenn genau dies teilweise auch geschieht.

Strittig kann auch die Mitversicherung von Dachlawinen aus Schnee sein, wenn wie bei HDI-Gerling im Tarif 04.2011 bedingungsseitig nur auf die Mitversicherung von „Schneelawinen“ abgestellt wird. Laut HDI-Gerling bestünde für Dachlawinen kein Versicherungsschutz. Dafür verweist man auf ein am 23.06.2011 veröffentlichtes Urteil (Urteil AG Halle / Saale vom 23.06.2011, AZ: 93 c 3643/10:), welches seine Begründung auf Ausführungen zu Lawinen und Dachlawinen in der Wikipedia stützt: [http://www.ra-kotz.de/dachlawinen\\_fahrzeug\\_teilkaskoversicherung.htm](http://www.ra-kotz.de/dachlawinen_fahrzeug_teilkaskoversicherung.htm).

Mit der Wikipedia könnte man aber auch das Gegenteil begründen, da hier Dachlawinen im Beitrag zu Lawinen bei den Lawinenarten wie folgt benannt sind: „Eine Dachlawine ist eine Schneelawine im Kleinen, die von Gebäuden abgeht.“ Im Beitrag zu den Dachlawinen wird darauf eingegangen, dass sie nach dem gleichen Prinzip wie Lawinen im Gebirge funktionieren.

In beiden Fällen wäre eine bedingungsseitige Klarstellung durch die Versicherer zum Vorteil der Kunden, da sie

diese entweder besser stellen würde oder alternativ vor falschen Erwartungen schützen würde. Zum 01.10.2011 wurde die geforderte Präzisierung aufgegriffen. Nun sind ausdrücklich „Schneelawinen (ohne Dachlawinen)“ versichert. Andere Versicherer, die nur von „Schneelawinen“ oder „Lawinen“ ohne nähere Präzisierung auch hinsichtlich Dachlawinen sprechen sind z.B. AdmiralDirekt.de, Axa, Kravag, R+V oder Württembergische. Hier ist daher jeweils eine Klarstellung vor Vertragsabschluss anzuraten. Die Allianz spricht zwar nur von Schneelawinen, definiert diese aber bedingungsseitig zum Vorteil ihrer Kunden als „an Berghängen niedergehende Schnee- oder Eismassen. Dachlawinen sind keine Schneelawinen.“

Umfangreiche Rechtsprechung und Kommentierung zu den versicherten Naturgefahren finden Sie in „Kraftfahrtversicherung. AKB-Kommentar“ von Stiefel / Maier auf den Seiten 131-138 (C.H. Beck, 18. Auflage 2010, 1403 Seiten, ISBN: 978-3-406-59187-7). Auf die Problematik zur Abgrenzung von versicherten Lawinen- zu nicht versicherten Dachlawinenschäden wird hier leider nicht eingegangen, dafür umso mehr auf die anderen in der Tabelle benannten Naturgefahren.

## TARIF-NEWS

### ■ AdmiralDirekt.de

Bei der AdmiralDirekt.de kann der Zweitwagen in dieselbe Schadenfreiheitsklasse wie der Erstwagen eingestuft werden. Dabei werden die schadenfreien Jahre des Erstwagens berücksichtigt und der zweite Wagen – Sondereinstufungen ausgenommen – in die gleiche SFR eingestuft. Voraussetzung für die verbesserte Zweitwagenregelung ist, dass beide Fahrzeuge auf den VN zugelassen und versichert sind. Dabei ist die Nutzung des Pkw auf den VN und dessen in häuslicher Gemeinschaft lebenden Lebenspartner beschränkt.

Werden mehrere Autos aus demselben Haushalt versichert, greift der so genannte Multicar-Rabatt mit bis zu 17,5% (5+ Autos mit nur einem Fahrer). Angenommen ein Haushalt hat zwei Pkw, aber nur einen Fahrer, so greift hier ein Rabatt von 10%. Voraussetzung dafür ist

eine Fahrerzahl, die kleiner oder gleich der Zahl der Pkw sein müssen. Außerdem müssen VN und Halter die gleiche Anschrift haben. Zudem wird vorausgesetzt, dass alle Autos bei AdmiralDirekt.de versichert sein oder versichert werden müssen.

Die Zweitwagenregelung und Multicar können kombiniert werden. Beispiel: Der Kunde hat drei Autos. Für das erste und zweite Auto ist er der Halter und Versicherungsnehmer und es fährt jeweils nur der Lebenspartner mit selber Adresse. Beim dritten Auto fährt der Sohn und ist auch der Versicherungsnehmer. Der Halter ist der Vater und der Sohn lebt unter der gleichen Adresse. Der Multicar-Rabatt für 3 Fahrer und 3 Pkw kann bei allen angewendet werden, sofern alle drei Pkw bei AdmiralDirekt.de versichert werden. Für den Zweitwagen gilt ebenfalls die verbesserte Zweitwagenregelung.

### ■ Allianz

Die Allianz hat ihren aktuell gültigen Tarif bereits zum 01.05.2011 auf den Markt

gebracht. Das Besondere ist die modulare Tarifstruktur anstelle der bisherigen beiden Tariflinien. Die einzelnen Zusatzbausteine sind jährlich abwählbar, wenn sie nicht mehr benötigt werden sollten. Insofern ist der Tarif der Allianz mit dem der VHV vergleichbar, der jedoch bereits 2010 auf den Markt kam. Neu war auch die Einführung einer Schadenfreiheitsstaffel für bis zu 35 schadenfreie Jahre mit dann 25%. Außergewöhnlich sind auch die Einstufung mit nur 120% in der Schadenfreiheitsklasse M und die jährliche Verbesserung des Prozentsatzes bis zu SFR 15.

Einem aktuellen Trend folgend sieht der Tarif mit dem optionalen Baustein ParkschaadenPlus Versicherungsschutz auch für kleine Beschädigungen an der Karosserie von Neuwagen bis maximal 48 Monaten mit einem Selbstbehalt von 50 Euro vor. Dabei findet ausdrücklich keine Rückstufung in der Schadenfreiheitsklasse statt. Nach Ablauf von 48 Monaten erlischt der Versicherungsschutz automatisch. Der Leistungsum-

fang wird in den Bedingungen wie folgt beschrieben:

*„Wird das Fahrzeug an den vertikalen Außenflächen der Karosserien durch einen Kratzer oder eine kleine Delle leicht beschädigt und lässt sich die Beschädigung im Smart-Repair Verfahren beheben, erteilen wir unserer Partnerwerkstatt (derzeit Auto Teile Unger, A.T.U) den Reparaturauftrag und übernehmen die Kosten der Reparatur.“*

*Ihr Versicherungsschutz ist auf eine Schadenbeseitigung im Smart-Repair Verfahren je Versicherungsjahr begrenzt.*

*Sind durch das Schadenereignis verschiedene Karosserieteile beschädigt worden, z.B. der Stoßfänger und der Kotflügel, ist die Entschädigung auf nur ein Karosserieteil beschränkt. Sie haben in diesem Fall die Wahl, für welches Karosserieteil Sie die Beseitigung des Schadens verlangen.“*

Ausführlich beschreiben die Bedingungen, in welchem Umfang Beschädigungen nach dem Smart-Repair-Verfahren beseitigt werden. Grundsätzlich hat der Versicherte kleinere optische Beeinträchtigungen als unvermeidbar zu akzeptieren. Desweiteren heißt es: „Wenn eine Reparatur im Smart-Repair Verfahren nicht möglich ist, besteht kein Versicherungsschutz über Parkscha-denPlus.“

■ **Axa**

Die Axa führte im Vorjahr ihre neue Tarifgeneration mobil komfort und mobil kompakt (jeweils Stand 01.08.2010) ein. Neues für das Jahr 2011 sei daher nicht geplant.

Das besondere Highlight der Axa in der Kfz-Versicherung ist die Versicherung gegen „andere Gefahren“ (Allgefahrendeckung), die seit Oktober 2010 fester Produktbestandteil jeder Vollkaskoversicherung im Tarif mobil komfort ist. Davor gab es den Baustein optimum plus, der jedoch separat vereinbart werden musste.

■ **DEVK**

Bereits zum 01.02.2010 wurden Assistance-Leistungen für Senioren und eine Kaufpreisschädigung im Kaskobereich eingeführt. Weitere Produktverbesserungen gab es zum 01.05.2011, so unter anderem:

- die Anhebung der Wertgrenzen für eine zuschlagsfreie Mitversicherung von Sonderausstattungen im Tarif K-Aktiv auf 5.000 Euro, im Komfort (Standard)-Tarif auf 10.000 Euro und im Premium-Tarif auf 15.000 Euro
- die Einführung der GAP-Deckung für kreditfinanzierte Pkw (wird für Leasingfahrzeuge schon länger angeboten)
- für Kunden mit einem bei der DEVK versicherten Kraftrad Ausdehnung der Mallorca-Police auf ein im Ausland gemietetes Kraftrad
- im Premium-Tarif bei Verlust eines Fahrzeugschlüssels Kostenübernahme für Ersatzschlüssel und erforderliche Neucodierung.

Zum 01.09.2011 wurden Verbesserungen im Rahmen des Komfort-Schutzes eingeführt:

- die Ausweitung der Wildschadendeckung auf Tiere aller Art
- die Neupreisschädigung bei Radio-diebstahl bis zu 2 Jahren ab Kauf des Radios
- die Erweiterung der Kaskodeckung um eine Autoinhaltsversicherung mit 150 Euro SB und einer maximalen Entschädigungsgrenze nach Abzug der SB von 500 Euro. Nicht versichert sind Bargeld, Banknoten und Urkunden jeder Art. Versichert wäre damit auch der Diebstahl beispielsweise von mobilen Navigationsgeräten oder Kameras aus dem Kfz.

Im Premium-Schutz wurde zum gleichen Datum die enthaltene Autoinhaltsversicherung auf die Entschädigungsgrenze von 1.000 Euro erhöht. Für sämtliche Tarifvarianten gilt zudem ein spezieller Öko-Spartarif für Elektrofahrzeuge.

■ **Direct Line**

Die zum Redaktionsschluss gültigen AKB mit Stand 01.10.2011 weisen einige Besonderheiten auf, die ihn von großen Teilen des Marktes unterscheiden.

Noch am bekanntesten ist sicher die Zweitwagenregelung, wonach der Zweitwagen in die gleiche Schadenfreiheitsklasse wie der Erstwagen eingestuft werden kann. Dabei bedeutet dies jedoch keineswegs, dass der gleiche Wagen als Erst- und als Zweitwagen die gleiche Prämie koste. Interessant ist weiter, dass die Zweitwagenregelung auch für jemanden gelte, der bisher nur ein

Kraftrad angemeldet hatte und nunmehr als Zweitfahrzeug einen Pkw zulässt. Natürlich gilt dies auch umgekehrt. Entscheidend für die verbesserte Zweitwagenregelung ist unter anderem, dass der Versicherungsnehmer sowie alle Nutzer das 24. Lebensjahr vollendet haben müssen. Auch darf es in den letzten 12 Monaten keinen Haftpflichtschaden gegeben haben.

Ein Leistungsbaustein für Fahrer von Motorrädern ist die Teilkasko Premium, die bei einem Sturz vom Kraftrad auch für Schäden an Helm und Schutzbekleidung bis in Höhe von maximal 500 Euro aufkommt. Dies ist sinnvoll, da man einen beschädigten Helm stets austauschen sollte, dies aber nicht immer geschieht. Damit führt diese Erweiterung im Kern zu einer Unfallschadenminimierung.

In der Kfz-Versicherung für Personenkraftwagen gibt es neu seit dem 01.01.2011 die Vollkasko Spar. Das Produkt versteht sich als eine Zwischenstufe zwischen Teil- und Vollkasko. Dies gilt auch für das Prämienniveau. Zielgruppe sind Kunden, die nicht bei jedem Parkoder Blechschaden eine Neulackierung benötigen, jedoch bei einem wirtschaftlichem Totalschaden das Geld für ein neues Fahrzeug wünschen. Die Kostenübernahme bei Totalschaden erfolgt sowohl für Eigenschäden als auch für Schäden durch bö- oder mutwillige Beschädigung am Fahrzeug. Die benannte Einschränkung greift ausdrücklich nicht für die inkludierte Teilkaskodeckung. Damit ist die Vollkasko Spar speziell für Kunden von Interesse, für die sich eine Vollkasko nicht mehr lohnt, denen eine Teilkasko jedoch nicht umfassend genug ist.

Eine weitere Besonderheit der Direct Line stellt der Familienschutz „Kind & Kegel“ zum Preis von 19,60 Euro brutto p.a. dar. Spezielle Leistungen dieser eher ungewöhnlich gestalteten Insassenunfallversicherung sind:

- Für Hunde, Katzen und sonstige gezähmte Kleintiere nach britischem Vorbild Kostenübernahme für Unfallkosten bis 1.000 Euro. Die Kosten umfassen medizinisch notwendige Arzneimittel, Unterbringungskosten in der Tierklinik, Diagnostik, physikalische Therapie sowie homöopathische Behandlung
- Bei Verletzung des Tierhalters werden die Unterbringungskosten des Haustieres in einer Tierpension oder in

einem Tierheim für die Dauer der Verletzung (max. 14 Tage à 25 Euro)

- Krankenhaustagegeld für die versicherte Person bei medizinisch notwendiger vollstationärer Krankenhausbehandlung (max. 14 Tage à 20 Euro pro Tag)
- Ist eine der versicherten Personen ein minderjähriges Kind und ist medizinisch notwendig eine vollstationäre Krankenhausbehandlung erforderlich, erfolgt ergänzend eine Unterbringung im Familienzimmer oder Apartment des Krankenhauses (max. 14 Tage à 100 Euro). Ist das Kind außerdem schulpflichtig ergänzend Nachhilfunterricht (max. 500 Euro pauschal)

Die neuen Bedingungen zum Stand 01.09.2011 sollen nach Unternehmensangaben keine relevanten Änderungen aufweisen.

■ **Generali**

Die AKB mit Stand 01.07.2011 sehen erstmals im Tarif Vollkasko Premium eine Allgefahrdeckung einschließlich Mitversicherung von Parkschäden vor:

„A.2.3.4 Versichert sind bei vereinbarter Vollkasko Premium Versicherung alle weiteren Ereignisse, die nicht nach A.2.17 ausdrücklich ausgeschlossen sind. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, pro Kalenderjahr einen Park-/Kleinschaden (Kratzer, Delle oder Beule) bei Beschädigung Ihres PKW durch Unfall nach A.2.3.2 oder mut- / böswillige Handlungen nach A.2.3.3 beheben zu lassen. Voraussetzung hierfür ist

a) der Schaden kann mittels Spezial-Reparatur (Smart Repair-Verfahren) beseitigt werden

b) Sie tragen einen Eigenanteil an den Reparaturkosten in Höhe von 50 Euro. Eine gegebenenfalls zur Kaskoversicherung vereinbarte Selbstbeteiligung gilt für das Smart Repair-Verfahren nicht.

c) Sie nehmen vor Reparaturvergabe mit uns Kontakt auf – wir vermitteln Sie an eine Generali-Partnerwerkstatt. Ob das Smart-Repair Verfahren für Ihren Schaden anwendbar ist, erfahren Sie nach Ihrer Schadenmeldung. Sind verschiedene Karosserieteile beschädigt (z.B. Fahrertür und Kotflügel), fällt nur die Schadenbeseitigung an einem Teil unter den Versicherungsschutz.“

Nachdem in der Teilkasko bisher nur im Premiumtarif in der Vollkasko der Zusammenstoß mit Tieren aller Art versichert war, gilt dies nun auch für den Komfortdeckungsschutz.

Eine echte Besonderheit ist hingegen die Möglichkeit einer Garantieverlängerung über Europe Assistance. Diese ist im Vergleich zu einem entsprechenden Schutzbrief über ein Autohaus vielfach deutlich günstiger. In einem konkreten Beispielfall kostete die Verlängerung statt 600 Euro bei Volkswagen nur 184 Euro.

Voraussetzung für die Garantieverlängerung ist unter anderem eine maximale Kilometerleistung von 120.000 km, ein Fahrzeualter von bis zu zehn Jahren. Das Fahrzeug darf weder mit Diesel noch Gas betrieben werden. Eine wichtige Voraussetzung für den Versicherungsschutz ist eine lückenlose Wartung.

■ **HDI-Gerling**

Ein Highlight von HDI-Gerling ist die mögliche Mitversicherung von Rabattschutz und Schutzbrief auch für Gewerbetreibende.

Zum 01.10.2011 wurden die bisherigen Produktlinien Comfort und Exclusive durch das neue Produkt Motor-Plus die neue modulare Produktstruktur abgelöst. Neben dem Produkt Motor-Plus ist das neue Highlight der Leistungsbaustein Premium-Schutz mit weiteren Leistungserweiterungen.

Änderungen sind eine Erhöhung der Personenschadensumme von bisher 10 auf 15 Millionen Euro, eine Malloracadeckung mit den vertraglich vereinbarten Deckungssummen anstelle der bisher geltenden gesetzlichen Deckungssumme. Die Umweltschadendeckung wurde von bisher 2,5 Millionen Euro je Schaden und Jahr auf 5 Millionen Euro (max. 10 Mio. Euro p.a.) erhöht. Neu ist unter anderem eine Kostenübernahme für den Austausch von Schlössern bis 1.000 Euro, der Einschluss des Havarie Grosse-Risikos, von Tierbisschäden mit Folgeschäden bis 2.000 Euro anstatt Marderbisschäden einschließlich Folgeschäden bis 1.000 Euro.

Zum Leistungsumfang des Premiumschutzes gehören unter anderem Auslandsschadenschutz bei Personen- und Fahrzeugschäden im Ausland sowie mit im Ausland zugelassenen Fahrzeugen in Deutschland (bisher nur Fahrzeugschäden im Ausland), Unfall- und Teilkaskoschäden (ohne Diebstahl) von am Fahr-

zeug befestigten oder mit ihm transportierten Sportgeräten bis 1.500 Euro (z.B. Fahrräder, Surfbretter etc.) oder eine Neuwertenschädigung für 6 Monate für fest eingebaute Radio- / Phono- / Navigeräte.

Neben dem Wegfall des bisherigen Öko-Tarifs und anderen Änderungen weist HDI-Gerling auf eine neue Empfehlung des GDV hin, wonach die aktuellen SF-Klassen für Pkw auf ein neues Schadenfreiheitssystem umgestellt werden sollten. Dabei solle der SFR bis SFR 35 geführt werden und dies mit einem günstigsten Beitragssatz von 20%. Dazu der Versicherer: „Aufgrund der feineren Einstufungen und dadurch veränderten Rückstufungen entfällt mit dem Tarif 10/2011 der Rabattretter (bisher ab SF 25). Zu beachten ist, dass dies nicht für den Branchentarif gilt, hier gilt die bisherige SF-Staffel unverändert weiter. Für Pkw gilt ab dem 01.10.2011 diese Rabattstaffel.“

■ **HUK-COBURG**

Bei der HUK-COBURG gab es die letzte Produktinnovation zum 01.04.2010. Wichtigste Neuerung war der Baustein Kasko PLUS zur Vollkaskoversicherung mit Neupreisentschädigung bei Neuwagenkauf bis 24 Monaten, Kaufpreisentschädigung bis 12 Monaten bei Gebrauchtwagenkauf, Ersatz für Entsorgungskosten, Ersatz für Zulassungs- und Überführungskosten für das Ersatzfahrzeug sowie eine Eigenschadendeckung bis 100.000 Euro für Eigenschäden. Für letztere gilt ein Selbstbehalt von 500 Euro. Die Eigenschadendeckung tritt ein „für solche Sachschäden, die von Ihnen als Versicherungsnehmer oder von den in A.1.2 genannten Personen durch den Gebrauch des versicherten Fahrzeugs an anderen, auf Sie zugelassenen Kraftfahrzeugen – auch auf dem eigenen Grundstück –, an Ihnen gehörenden Gebäuden und an Ihren sonstigen Sachen verursacht werden (Eigenschäden).“ Vergleichbar ist diese Leistungserweiterung daher mit der Eigenschadendeckung der VHV, die ebenfalls ein Sublimit von 100.000 Euro und einen Selbstbehalt von 500 Euro aufweist. Anders als bei der HUK-COBURG wird dort allerdings in den Werbematerialien nicht auf diesen Umstand hingewiesen.

Im Rahmen der Tarifierungsanpassung der HUK-COBURG zum 01.04.2011 erfolgte nach Unternehmensangaben keine Änderung der zugrunde liegenden Bedingungen.

■ **Janitos**

Janitos glänzt als reiner Maklerversicherer durch einige besondere Leistungserweiterungen. So besteht in der Haftpflicht ein Rabattretter bereits ab der SFR 20 statt wie üblicherweise ab SFR 25. Prämienneutral eingeschlossen ist ein subsidiärer Schadenersatz- und Verteidigungsrechtsschutz (JurDrive). Wer mindestens vier Jahre schadenfrei bei Janitos versichert ist, profitiert von KaskoPur, d.h. dem Wegfall oder der Reduzierung eines gegebenenfalls vereinbarten Selbstbetrags in der Kaskodeckung. Erwähnenswert ist auch eine Mietwagenausfallpauschale für bis zu vier Wochen à 25 Euro. Schutzbriefleistungen gelten bei der Janitos teilweise schon am Wohnort statt wie üblicherweise erst ab einer Grenze von 50 km von dort entfernt.

■ **Kravag**

Der R+V-Versicherungskonzern hat die Kfz-Tarife aller Gesellschaften (Condor, Kravag, Optima und R+V) neu kalkuliert, so dass zum 01.07.2011 unter anderem auch für die KRAVAG-ALLGEMEINE ein neuer Kfz-Tarif gilt. Auf Basis der Unternehmensinformationen scheint es zwar eine Vielzahl tariflicher Änderungen, nicht jedoch bedingungsseitige Aktualisierungen oder Verbesserungen gegeben zu haben.

■ **Öffentliche Feuerversicherung Sachsen-Anhalt**

Aufgrund der Erfahrungen aus vielen Verkehrsunfällen, dass auch heute noch häufig dringend nötige Hilfe zu spät oder zu ungenau gerufen wird, bietet der Versicherer seinen Kfz-Versicherungskunden in Kooperation mit der Deutschen Assistance Telematik-GmbH den ÖSA Copiloten an – ein automatisches Notrufsystem, das Unfälle selbständig erkennt und unmittelbar einen Notruf absetzt. Damit können dann die Rettungskräfte zielgenau an den Ort des Unfalls gerufen werden. Nähere Informationen finden Sie dazu auch unter [www.oesa.de/copilot](http://www.oesa.de/copilot). Dieses System wird seit diesem Frühjahr auch von den meisten anderen öffentlichen Versicherern in Deutschland angeboten.

■ **Provinzial und Sparkasse Direkt**

Bei der Westfälischen Provinzial wurde die Kfz-Versicherung zum Oktober 2010 um den Fahrerschutz erweitert, einen

Leistungsbaustein, den nicht nur viele andere Wettbewerber, sondern auch die Provinzial Nord schon länger im Portfolio hatten. Seit dem 05.09.2011 verzichtet die Westfälische Provinzial bei einem BF17-Nutzer während der Phase des begleiteten Fahrens, also solange der Kfz-Nutzer noch 17 Jahre alt ist, auf einen Beitragszuschlag. Eine iPhone-Applikation mit nützlichen Informationen, Tipps und Hilfen rund ums Auto ist seit Anfang September über den App-Store erhältlich.

Eine echte Innovation hingegen haben die Sparkassen Direktversicherung und die Provinzial Rheinland mit den Bausteinen AutoPlusProtect bzw. AutoPlus auf den Markt gebracht. Hierüber besteht beitragsneutraler Versicherungsschutz für den Fahrer oder andere Fahrzeuginsassen, die unfallbedingt ins Krankenhaus müssen. Übernommen werden Kosten für privatärztliche Behandlung (Chefarzt) bis zu den Höchstsätzen der GOÄ und die Unterbringung im 1- oder 2-Bettzimmer. Alternativ besteht Anspruch auf ein Krankenhaustagegeld in Höhe von bis zu 40 Euro pro Tag. Dieses kommt beispielsweise den Kunden zu Gute kommen, die mit der Unterbringung im Mehrbettzimmer zufrieden sind oder denen, die ohnehin privat kranken(zusatz) versichert sind. Aufwendungen für Zahnersatz fallen nicht unter den Versicherungsschutz. Die maximale Erstattung beträgt 100.000 Euro und umfasst einen Krankenhausaufenthalt von bis zu 30 Tagen.

■ **SIGNAL IDUNA**

Die SIGNAL IDUNA belohnt die Treue ihrer Teil- und Vollkasko-Kunden mit einem Highlight in den Tarif-Varianten Optimal und Exklusiv, dem sog. „SF-Bonus“. Mit ihm erhalten alle Kunden, die eine Teilkaskoversicherung (auch als Bestandteil der Vollkasko) mit einer Selbstbeteiligung abgeschlossen haben für jedes schadenfreie Kalenderjahr eine Gutschrift von 50 Euro auf die vereinbarte Selbstbeteiligung. Der maximale Gutschriftbetrag ist auf 150 Euro begrenzt. Tritt ein Schaden in einem Teilkasko-Tatbestand ein, wird die angesammelte Gutschrift mit der Selbstbeteiligung verrechnet und der Kunde kann so unter Umständen ganz auf die Zahlung einer Eigenbeteiligung verzichten. Die Gutschrift beginnt bereits nach dem ersten Versicherungsjahr.



**Die Besten wissen einfach mehr!**

„Geprüfter Honorarberater“ mit Hochschulzertifikat

Der vom Institut für Honorarberatung (IFH) und TUTOR-CONSULT bereits seit 2009 erfolgreich angebotene erste Zertifikatslehrgang für Honorarberater erfüllt die Ansprüche eines Hochschulzertifikats.

Die Steinbeis-Hochschule Berlin, Deutschlands größte private Universität, ist Partner der Honorarberater.

■ **Kontakt & Anmeldung**

TUTOR-CONSULT GmbH  
Knut Einfeldt  
Krokamp 29  
24539 Neumünster  
Tel.: 04321/98467-0  
[info@tutor-consult.de](mailto:info@tutor-consult.de)

■ **VHV**

Zum 01.10.2010 hat der Hannoversche Versicherer bereits einige erste Leistungserweiterungen durchgeführt. Ein grundlegend überarbeiteter Tarif ist für den 01.10.2011 geplant.

Die bisherigen Änderungen im Grundpaket Klassik-Garant sind die Mitversicherung von Dachlawinen, die Kostenübernahme für den Austausch von Schlössern nach einem Schlüsseldiebstahl (nicht aus Kfz) oder –raub. Im Baustein Exklusiv wurden neu eingeschlossen Überführungskosten bis 1.000 Euro sowie Schäden am Pkw durch Anhänger (so genannte „Schlingerdeckung“). Der Fahrerschutz ist nunmehr auch für Versicherungsnehmer unter 23 Jahren abschließbar. Bei Selbständigen und Freiberuflern wird nicht mehr nach der überwiegenden Nutzung des Fahrzeugs (privat oder gewerblich) gefragt, sondern danach, ob das Kfz als Betriebsausgabe anerkannt ist (dies gilt seit 01.07.2011).

■ **WGV**

Die letzte Tarifänderung für Pkw war im September 2010. In diesem Zusammenhang erfolgte im OPTIMAL-Tarif unter anderem die Mitversicherung von Eigenschäden in der Vollkasko (Die maximale Entschädigungsleistung beläuft sich auf 100.000 EUR pro Versicherungsjahr. Die Selbstbeteiligung für Eigenschäden beträgt 500 EUR je Schadenereignis. Die im Vertrag vereinbarte Selbstbeteiligung für Schäden am Fahrzeug bleibt hiervon unberührt.) Desweiteren wurde eine Übernahme von Überführungs- und Zulassungskosten bis 500 EUR integriert.

■ **Württembergische**

Besondere Highlights der Württembergischen sind unter anderem die bereits erwähnte erweiterte Mitversicherung von Kurzschlusschäden auch an Aggregaten, die Neuwertentschädigung bei Totalschaden/Diebstahl innerhalb von 24 Monaten (Kaufpreischädigung 15 Monate) sowie die Klausel zum Wertausgleich:

„Ist nach den Angaben im Versicherungsschein ein Wertausgleich in der Fahrzeugvollversicherung versichert, so gilt:  
Wird das Fahrzeug auf Grund eines Unfalls (A.2.3.2) oder auf Grund einer mut- oder böswilligen Handlung

(A.2.3.3) beschädigt, zahlen wir nach Vorlage einer Reparaturrechnung zusätzlich einen Wertausgleich. Dieser berechnet sich nach dem Alter des versicherten Fahrzeugs  
- in den ersten 12 Monaten nach Erstzulassung 12,5%  
- nach 12 bis 24 Monaten nach Erstzulassung 10%  
- nach 24 bis 36 Monaten nach Erstzulassung 7,5%  
- nach 36 bis 48 Monaten nach Erstzulassung 5%  
- nach 48 bis 60 Monaten nach Erstzulassung 2,5%  
- nach mehr als 60 Monaten nach Erstzulassung 1%  
der Reparaturkosten netto. Dies gilt auch, wenn Ihr Schaden auf der Grundlage der geschätzten Kosten der Reparatur abgerechnet wird. Der Anspruch auf Wertausgleich besteht nur, wenn kein anderer Schadenversicherer für den Schaden einsteht (Subsidiärdeckung). Diese Regelungen gelten nicht für Leasing-Fahrzeuge.“

Der Baustein Wertausgleich wurde zum 01.07.2011 bei gleicher Leistung noch einmal deutlich im Preis abgesenkt.

Durch die Einführung des neuen Kfz-Tarifs zum 01.07.2011 haben sich folgende weitere Verbesserungen für das Neugeschäft im Tarif Premium ergeben:

- Erhöhung der Deckungssumme je geschädigter Person von 12 auf 15 Millionen Euro
- Auslandsschadenschutz ist immer in der KH enthalten
- Tierbiss bis 3.000 Euro anstatt Marderbiss bis 3.000 Euro (jeweils inklusive Folgeschäden)
- Übernahme der Vorfälligkeitsentschädigung bei kreditfinanzierten Fahrzeugen (bei Totalschaden und Totalentwertung)
- Diebstahl von mobilen Navigationsgeräten aus verschlossenen Kfz (Subsidiärdeckung)

Die sonst unübliche Mitversicherung von mobilen Navigationsgeräten im Rahmen der Kaskoversicherung, ist in Ziffer A 2.1.2 der neuen Bedingungen wie folgt beschrieben:

Beitragsfrei mitversicherte Teile  
[...]  
g mobile Navigationsgeräte - abweichend von A.2.1.3 - gegen Entwendung, Beschädigung, Zerstörung oder Totalschaden in Folge eines Ereignisses nach A.2.2.2 (Entwendung) oder nach A.2.3.2 (Unfall), sofern anderweitig kein Versicherungsschutz besteht und die Geräte bei Schadenseintritt mit dem Fahrzeug durch eine Halterung verbunden sind oder sich in einem nicht einsehbaren und verschlossenen Koffer-raum oder Handschuhfach befinden; nicht versichert sind Kombinationsgeräte mit Navigations-Funktion. Der Einkaufspreis ist uns durch eine Rechnung über den Kauf des Geräts nachzuweisen.  
Die Höhe der Entschädigung beträgt entsprechend dem Alter des Navigationsgerätes  
- in den ersten 12 Monaten maximal EUR 300,-,  
- nach 12 bis zu 24 Monaten maximal EUR 200,-,  
- nach 24 bis zu 36 Monaten maximal EUR 100,-,  
- nach 36 bis zu 48 Monaten maximal EUR 50,-“

Weitere Verbesserungen betreffen Schutzbriefleistungen sowie die Möglichkeit einen Rabatt- und einen Fahrerschutz nun auch schon zur Kompaktdeckung abzuschließen.

■ **Ausblick**

Viele Versicherer haben Ihre neuen Bedingungen zum Redaktionsschluss noch nicht druckfertig oder planen diese erst für 2012 (z.B. Janitos). Zum Erscheinen des Heftes Anfang Oktober 2011 müsste zumindest die VHV gerade die zum 01.10.2011 angekündigten, neuen Bedingungen präsentiert haben. Die WWK plant Leistungsverbesserungen erst für 2012, so etwa eine Anhebung der Personenschaden-Deckungssumme sowie der Einschluss eines Parkschaden-Schutzes. Die Details dazu waren jedoch zum Redaktionsschluss noch in Abstimmung.

# Oldtimerversicherung



Oldtimer sind Fahrzeuge, die vor dem 31.12.1978 zugelassen wurden, Youngtimer (z.B. Trabbis) solche, deren Baujahr zwischen 1979 und 1984 liegt. Allerdings gibt es auch Anbieter, die bereits für Fahrzeuge ab einem Alter von 16 Jahren (also 1995) eine Oldtimerversicherung anbieten. Eine weitere Voraussetzung für den erweiterten Versicherungsschutz ist eine jährliche Kilometerleistung von oft nicht mehr als 5.000 oder 8.000 Kilometern sowie eine überwiegende Unterstellung des Wagens in einer Garage.

Autor: Sebastian Krügereit

Viele Versicherer verlangen für eine Mitversicherung von Fahrzeugen mit einem Wert von über 25.000 Euro den Nachweis eines Wertgutachtens, bei der Mannheimer schon ab einem Wert von 12.500 Euro. Hiscox setzt ein Gutachten für jedes Fahrzeug voraus, dies könne aber durchaus auch ein Kurzgutachten sein. In der Regel wird erwartet, dass das Fahrzeug sich im Originalzustand befindet und bisher nicht oder nur mit Originalersatzteilen repariert wurde. Vorausgesetzt wird oft auch eine Zulassung innerhalb Deutschlands. Die Nutzung darf in der Regel ausschließlich privat und nicht auch gewerblich erfolgen. Anbieterabhängig setzt der Versicherungsschutz auch einen Mindestwert (z.B. 5.000 Euro bei der VHV oder 35.000 Euro pro Fahrzeug oder Sammlung bei Hiscox) sowie eine Nutzung nur durch Personen ab einem bestimmten Mindestalter (z.B. 23 Jahre bei der VHV oder 25 Jahre bei Hiscox) voraus. Üblich ist auch die Vorgabe, dass es sich bei dem Oldtimer um kein Alltagsfahrzeug handeln darf (z.B. Hiscox).

## ■ Vollkasko

Von besonderer Bedeutung für Oldtimerbesitzer ist eine Vollkaskoversicherung. Dazu äußert sich Axa wie folgt: Vollkaskoversicherungen wie die Classic Police von AXA leisten auch, wenn sich zum Beispiel während der Fahrt die Motorhaube öffnet, gegen die Windschutzscheibe bzw. den Rahmen schlägt und aus der Halterung reißt. Auch eingeschlossen ist, wenn während der Winterpause Mäuse die Sitze des Fahrzeuges beschädigen. Die daraus entstehenden Schäden sind meist kostenintensiv - ge-

rade weil Oldtimer eine besondere Behandlung benötigen. Versichert werden kann ein Auto als Oldtimer, wenn es vor dem 31.12.1979 erstmals zugelassen wurde. Zudem müssen Halter und Nutzer mindestens 23 Jahre alt sein. Weitere Voraussetzungen für den Abschluss einer günstigen Oldtimer-Police sind ein guter Erhaltungs- und weitgehender Originalzustand, eine geringe jährliche Fahrleistung (bis ca. 8.000 km), der Einsatz als Zweitfahrzeug sowie die Unterbringung des Oldtimers in einer Garage.

## ■ Transport & Restauration

Der entscheidende Vorteil einer Oldtimerversicherung gegenüber einer herkömmlichen Kfz-Versicherung ist Versicherungsschutz auch während des Transports auf einem Anhänger (z.B. zur Reparatur oder zum Lackieren), aber auch während des Winters oder eines Restaurierungszeitraums in Garage oder Werkstatt. Deckung wird auch geboten, wenn die Garage zusammen mit dem Fahrzeug abbrennen sollte.

## ■ Erhaltungszustand zählt

Prämienrelevant ist für Old- und Youngtimerversicherungen vor allem der Erhaltungszustand des Fahrzeuges. Als Faustregel gilt: so besser der Wagen erhalten ist, umso geringer ist die Prämie. Die Versicherungssumme für den Kaskoschutz orientiert sich anders als in der herkömmlichen Kfz-Versicherung nicht am Zeitwert, sondern an dem meist deutlich höheren Wiederbeschaffungswert. Dazu kommt dann meist auch eine Vorsorgedeckung von meist höchstens zehn Prozent, um eine Anpassung der Versicherungssumme an geänderte

Marktwerte zu gewährleisten. Die Mannheimer berechnet die Prämie sogar allein nach dem Baujahr, so dass eine SFR unwichtig ist. Bei Besitzern roter 07er-Kennzeichen gilt ein besonderer Vorteil: die Prämie berechnet sich pro Kennzeichen – unabhängig von der Zahl der damit bewegten Fahrzeuge. Die Concordia berechnet die Prämie anhand eines einfachen Punkteverfahrens. So geht z.B. mit einem höheren Fahrzeugalter eine gegenüber jüngeren Oldtimern günstigere Prämie einher.

## ■ Allgefahrendeckung & more

Obschon viele Oldtimerversicherungen (z.B. Hiscox oder Mannheimer) als Allgefahrendeckung angeboten werden, ist dies jedoch nicht zwingend der Fall. Während einige Anbieter auch eine reine Teil- oder Vollkasko anbieten, bietet beispielsweise die VHV bei Fahrzeugwerten zwischen 5.000 und 40.000 Euro nur eine Vollkaskodeckung an, während eine All-Risk-Deckung optional erst ab einem Wert von über 40.000 Euro in Frage kommt.

Bei der Concordia sieht man besondere Vorteile beispielsweise bei einer Schutzbriefdeckung auch für Oldtimer-Pkw sowie einer Mitversicherung von Vandalismusschäden bereits in der Teilkasko. Auch Schäden am Oldtimer infolge des Transports auf „fremder Achse“, z.B. bei einem Unfall des Transportanhängers, sind mitversichert.

Anbieter mit Oldtimerversicherungen im Angebot sind beispielsweise: **ADAC, Axa, Concordia, Gothaer, HDI-Gerling, Hiscox, LVM, Mannheimer, VHV** (über Nationale Suisse) **Württembergische** oder **Zurich**

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

AachenMünchener – Allianz – Alte Leipziger – Axa – Basler – Bruderhilfe – Condor – Domcura – Generali – Gothaer – Die Hanauer 24 – HDI-Gerling – InterRisk – IDV Maklerbüro Rainer Lenz – Janitos – Konzept & Marketing – Mannheimer – Nürnberger – Rhion – R+V – Signal Iduna – uniVersa – Versicherungskammer Bayern – VHV

Die Angaben zur Allianz, Axa, Hanauer 24 und VGH wurden von den benannten Versicherern ausdrücklich nicht verifiziert. Bitte beachten Sie, dass grundsätzlich nur die konkreten Bedingungstexte der Gesellschaften maßgeblich sind und dieser Beitrag Ihnen keine eigene Prüfung abnehmen kann. Die im Text sowie in Teil 1 und 2 des Beitrags hinterlegten Tarife finden Sie unter <http://www.witte-financial-services.de/File/2011-07--WG-Tarife.xls>.

## Teil 3 „Risiko & Vorsorge“-Serie: Wohngebäudeversicherungen

# Haftungsfalle Photovoltaik

Probleme bei der Absicherung  
im Rahmen des Wohngebäuderisikos

### Inhalt, Teil 3

- Schäden durch Marder und andere Nagetiere
- Besondere Haftungsrisiken
- Beispielhafte Anbieter mit eingeschlossener Ertragsausfallversicherung für Schäden an Solar- und Photovoltaikanlagen



Teil 1 + 2, Nachbestellungen unter  
[info@bhm-marketing.de](mailto:info@bhm-marketing.de)

### Inhalt, Teil 2

- Nutzwärmeschäden
- Sengschäden
- Blindgängerschäden
- Schäden durch radioaktive Isotope
- Schäden durch Marderverbiss

### Inhalt, Teil 1

- GDV Standard
- Arbeitskreis-Standard
- Innovationsklausel
- Quotelungsverzicht
- Repräsentantenproblematik
- Allgefahrendeckungen
- Mitversicherung von Ab- und Zuleitungsrohren auf und außerhalb des Versicherungsgrundstücks
- Sonderfall: Schwimmbecken
- Rauch, Ruß und Verpuffung

Autor: Stephan Witte

*Leicht können sich Makler in eine Haftungsfalle begeben, wenn sie nicht nach dem Vorhandensein von Solar- und Fotovoltaikanlagen fragen und diese dann gegebenenfalls unzureichend versichern bzw. automatisch als versichert ansehen.*

Positiv, weil eindeutig, ist die Klarstellung im Tarif Best Selection von **Janitos**, wo auf folgenden Ausschluss hingewiesen wird:

*„Nicht versichert sind Photovoltaikanlagen sowie deren zugehörige Installationen (z.B. Solarmodule, Montagerahmen, Befestigungselemente, Mess-, Steuer- und Regeltechnik, Wechselrichter und Verkabelung).“*

Trotz fehlender Mitversicherung bedeutet diese Klarstellung doch zumindest, dass es nicht zu unnötigen Streitigkeiten im Schadenfall kommen muss. Vielmehr hat es der Vermittler in der Hand, durch den Abschluss einer zusätzlichen Photovoltaikversicherung für geeigneten Versicherungsschutz zu sorgen, in dem Gebäude und Anlage jeweils separat versichert werden.

Auf den ersten Blick als Problemlösung für eine All-in-One-Variante erscheint da die Regelung der **Nürnberger**, wonach „Solar- und Fotovoltaikanlagen“ gemäß Klausel 1201/036/0 als versichert gelten, „sofern deren Versicherungswerte bei der Ermittlung der Versicherungssumme berücksichtigt worden sind.“ Ähnlich heißt es bei der **InterRisk** im Tarif XXL oder sinngleich bei **Domcura** im Komfort- und Top-Schutz oder der **VHV** in den Tarifen Basis-Garant (gegen Zuschlag), Klassik-Garant bzw. Exklusiv-Garant wie folgt:

*„Gebäudebestandteile sind in ein Gebäude eingefügte Sachen, die durch ihre feste Verbindung mit dem Gebäude ihre Selbständigkeit verloren haben. Dazu gehören auch Einbaumöbel bzw. Einbauküchen, die individuell für das Gebäude raumspezifisch geplant und gefertigt sind sowie Photovoltaikanlagen und deren zugehörige Installationen (z.B. Solarmodule, Montagerahmen, Befestigungselemente, Mess-, Steuer- und Regeltechnik, Wechselrichter und Verkabelung).“*

Hier ist eine unterschiedliche Auslegung möglich. Eine Photovoltaikaufdachanlage, d.h. die Dachhaut ist noch vorhanden und wird überdeckt, kann jederzeit an einen anderen Ort „wandern“. Ersetzt die Anlage hingegen Dachhaut oder Fassade, so wird sie zum Gebäudebestandteil, sofern der Gebäudeeigentümer mit dem Betreiber identisch ist.

Bei der **Bruderhilfe** heißt es ganz schlicht:

*„In Ergänzung zu Ziffer 1 VGB 2009 sind Photovoltaikanlagen, die mit dem im Versicherungsschein bezeichneten Gebäude fest verbunden sind, mitversichert.“*

Diese scheinbare Sicherheit des Versicherungsschutzes ist jedoch trügerisch. Zunächst einmal hat der Versicherungsnehmer bei Antragsstellung eine teilweise gewerbliche Nutzung anzugeben, wenn er Solarenergie ins Netz einspeist. Weiter ist zu beachten, dass meist keine Ertragsausfallsversicherung eingeschlossen ist. Dies gilt selbst für die meisten Allgefahrendeckungen (z.B. alle Tarife von **Konzept & Marketing**), aber auch für die Tarife der **Alte Leipziger**, die etwa im XL-Schutz sogar auf eine maximale Leistung von 10 kWp hinweisen und die Mitversicherung im XXL-Schutz sogar ohne Begrenzung der Leistung vorsehen. Auch der Top-Tarif der **Gothaer** mit einer Leistungshöchstgrenze von 5.000 Euro sieht keine Ertragsausfallsversicherung vor. Gleiches gilt für die **Versicherungskammer Bayern**. Hier heißt es im Rahmen der Tarife Kompak und Optimal über die Klausel 0031 wie folgt:

*„Photovoltaikanlagen  
Abweichend von Teil A § 6 Nummer 3 a) VGB 2008 – BVV/BLBV sind fest mit den versicherten Gebäuden verbundene Photovoltaikanlagen bis zu einer Leistung von 10 kW-peak mitversichert. Zur Photovoltaikanlage gehören Solarmodule, Montagerahmen, Befestigungselemente, Mess-, Steuer- und Regeltechnik, Wechselrichter und Verkabelung.“*

Zusätzlich kann über die Klausel 0027 im Gebäude-Optimal-Paket auch Versicherungsschutz für freistehende Anlagen auf dem Versicherungsgrundstück hergeleitet werden. Dabei sind die Anla-

gen grundsätzlich wertmäßig in der Versicherungssumme zu berücksichtigen, um eine Unterversicherung zu vermeiden. Anders als die Erwähnung der maximalen Leistung bei oberflächlicher Lektüre vielleicht suggerieren mag, ist mit dieser Angabe allein keine Ertragsausfallsversicherung verbunden. Nahezu wortgleich findet sich eine solche Klausel auch bei der **uniVersa** (VGB 2009 - Wert 1914, Stand 09.2009, Klauseln für die Wohngebäudeversicherung - Wert 1914, Stand 09.2009, BEW 2009, Stand 09.2009).

### Schäden durch Marder und andere Nagetiere

Ein anderes Problem im Zusammenhang mit Photovoltaikanlagen ist, dass diese gerade im Frühjahr oft von Mardern heimgesucht werden.

Sind dann Schäden durch Marder und andere Nagetiere anders als beispielsweise bei der **Basler** (VVG 2008 - Fassung 2008; Basis: VGB 2000, Stand 10.2008: Ambiente Top mit Erweiterung unbenannte Gefahren) ausgeschlossen wie bei der **AachenMünchener**, **Alte Leipziger**, **Gothaer**, **Nürnberger** oder **Rhion**, so nützt die beste Absicherung nur wenig. Hier sind laut IDV Maklerbüro Rainer Lenz aus Frankenberg eine spezielle Photovoltaikversicherung sowie eine Betreiberhaftpflicht grundsätzlich anzuraten. Hierzu bietet die **Nürnberger** einen Zusatzschutz zur Wohngebäudeversicherung mit einer Elektronik- und Ertragsausfallsdeckung für nur 20 EUR netto an. Das Haftpflichtrisiko (auch das Einspeisen) ist über die PHV abgedeckt. Im Rahmen dieses Einschlusses sind auch Marderbisschäden als „unvorhergesehenes Ereignis“ eingeschlossen.

Der wesentliche Nachteil des Kunden gegenüber einer separaten Photovoltaikanlagenversicherung liegt darin begründet, dass den Kunden hier anders als nach den Allgemeinen Bedingungen für technische elektrische Versicherungen die Beweislast im Schadenfall trifft, so dass eine Beweislastumkehr zu seinen Gunsten ausscheidet.

Die **InterRisk** versichert im Rahmen der Wohngebäudeversicherung neuerdings auch Dachlawinen, was wichtig sein könnte im Zusammenhang mit abgehenden Schneebrettern.

## Besondere Haftungsrisiken

### Mitversicherung von Photovoltaikanlagen und andere Anlageformen über die Gebäudeversicherung

#### ■ Solarthermie

Ein mögliches Konfliktpotential kann das Vorhandensein von Solarthermie sein. Diese ist Gebäudebestandteil, solange der Standort das Grundstück des Gebäudeeigentümers ist. Probleme können jedoch entstehen, wenn beispielsweise ein Haus keine Südseite hat und daher nach Absprache das Dach des Nachbarn oder einer Person einer Erbengemeinschaft genutzt wird.

Zum Teil liegen solarthermische Anlagen in Form von Röhren- oder Flachkollektoren auch auf dem Versicherungsgrundstück. Alle diese Varianten bestehen aus Glasflächen und dienen der Hausversorgung. Eine besondere Gefahr geht für diese Kollektorflächen durch Vandalismusschäden aus, da die Oberflächen naturgemäß sehr sensibel auf äußere Gewaltanwendung reagieren.

#### ■ Bauweise

Photovoltaik- oder auch Hybride Photovoltaik-Thermie-Anlagen unterscheiden sich auch hinsichtlich der BAUWEISE. Diese Unterscheidung ist wichtig, um zu ersehen, inwiefern sich Versicherungsschutz über die Wohngebäudeversicherung herleiten lässt. Diese Unterscheidung ist wichtig, um zu ersehen, inwiefern sich Versicherungsschutz über die Wohngebäudeversicherung herleiten lässt.

Zunächst einmal gibt es Anlagen, die auf dem Dach montiert, aufgeständert oder auf einer Fassade montiert sind. Diese Anlagen sind zwar mit dem Gebäude fest verbunden, haben aber technisch betrachtet, für mindestens zwanzig Jahre lang nichts mit dem Haus zu tun. Dies gilt auch dann, wenn sie der Betreiber nach neuem EEG seit 2009 der Eigenverbrauchsregelung nutzt. Auch dann wird die Anlage technisch eine eigenständige gewerbliche Anlage bleiben. Unterstützt wird diese Betrachtungsweise durch die steuerlich degressive Abschreibung oder auf 20 Jahre je nach Jahr der Inbetriebnahme.

Eine zweite Variante stellen die so genannten Indachanlagen oder Fassaden integrierte Anlagen dar. Damit sind sie

unzweifelhaft Gebäudebestandteil, da die die Dachhaut (Ziegel) oder Fassadenhülle (Putz) ersetzen und als Baustoff integriert sind. Steuerlich erfolgt für sie eine Abschreibung über einen Zeitraum von 50 Jahren. Dies ist für 2011 neu gebaute Anlagen nicht mehr zutreffend. Für diese ist abweichend eine steuerliche Abschreibung über 20 Jahre vorzunehmen, wobei noch offen ist, ob diese geänderte Abschreibungsregelung auch für Altanlagen gilt. Damit wird das Haus unter Umständen zum gewerblichen Gebäude, auch wenn es als Wohngebäude genutzt wird, da die Anlage nicht mitgenommen werden kann.

Gegebenfalls kann es sonst aus Versicherersicht zu einer Gefahrenerhöhung kommen. Mit hoher Wahrscheinlichkeit gibt es auch Probleme bei der Versicherung solcher Gebäude. Der Betreiber sollte sich also vom Versicherer die Mitteilung der geänderten Nutzung bestätigen lassen.

#### ■ Steuerliche und bauliche Aspekte

Unter steuerlichen und baulichen Aspekten ist eine Photovoltaikanlage nie Teil des Gebäudezwecks. Dies gilt selbst bei Eigenverbrauchsregelung, da der Strom in der Regel immer ins öffentliche Netz eingespeist wird.

#### ■ Leasinganlagen

Zu beachten ist, dass Photovoltaikanlagen mitunter auch von Leasinggesellschaften geleast werden, wobei sich die Anlage dann immer auf einem fremden Dach befindet. Dann kann es Probleme geben, wenn der Versicherer darauf besteht, dass die Anlage Gebäudebestandteil sei. Im Zweifel besteht nämlich bereits Versicherungsschutz über die Leasinggesellschaft, so dass es zu einer für beide Seiten ungewollten Doppelversicherung kommen kann.

#### ■ Eigenleistung / Selbstbau

Probleme mit dem Versicherer kann es im Schadenfall auch geben, wenn die Anlage durch den Betreiber anteilig oder komplett in Eigenleistung/Selbstbau montiert wurde. Entscheidend ist hier,

wie nachgewiesen werden soll, dass eine fehlerfreie Bauausführung oder -montage vorgelegen hat. Im Zweifel wird nicht nur der Versicherungsnehmer je nach Schadenfeststellung vom Gebäudeversicherer in Regress genommen, wenn der Schaden sich als „Eigenschaden“ darstellt. Die gleiche Relevanz gilt für die Maklerhaftung.

#### ■ Mikro- oder Miniwindanlagen und Blockheizkraftwerke

Die gleichen Spielregeln wie bei Photovoltaikanlagen gelten im Übrigen auch für MIKRO- ODER MINIWINDANLAGEN SOWIE BLOCKHEIZKRAFTWERKE mit Heiz- oder Pflanzenöl, Gas oder Pellets. Hier gibt es Heizkessel, die über einen Generator und Wechselrichter zur Einspeisung ins Energieversorgernetz verfügen. In diesen Fällen ist eine Maschinenversicherung meist sehr teuer. Ist der Betreiber aber nicht Gebäudeeigner, so ist sie zwingend notwendig, wenn Makler einen optimalen Versicherungsschutz darstellen wollen. Auch haustechnische Anlagenbestandteil, wie sie zunehmend in Gebäude integriert werden, z.B. Wärmepumpen, Klimatechnik, Passivhaustechnik, sollten vom Makler bei der Gestaltung des Versicherungsschutzes mit beachtet werden. Sinnvoll wären hier Haustechnikversicherungen (z.B. für Sole- oder Luftwärmepumpen mit Maschinenbruch bei Passivhäusern) wie sie beispielsweise die SIGNAL IDUNA mit ihrem Baustein „KlimaPlus“ anbietet.

#### ■ Beweislast

Eine Wohngebäudeversicherung ist eine private Sachversicherung. Damit liegt die Beweislast für die Ursache des Schadeneintritts beim Kunden. Daran ändert auch ein Pseudo-Allgefahrenbaustein nichts. Im Falle eines Überspannungsschadens durch Blitz muss der Kunde also nachweisen, dass es zum Schadenzeitpunkt einen Blitz am Versicherungs-ort gab. Dafür muss er ggf. beim Wetteramt anfragen und ein Gutachten erstellen. Hätte der Kunde hingegen eine Photovoltaikversicherung, d.h. eine spezielle Elektronikversicherung, für das Risiko abgeschlossen, so würde eine Beweislastumkehr gelten.

#### ■ Unternehmerstatus

Weiter ist der Betreiber einer Photovoltaikanlage gemäß EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) in dieser Eigenschaft keine

### Beispielhafte Anbieter mit eingeschlossener Ertragsausfallversicherung für Schäden an Solar- und Photovoltaikanlagen

**Basler** (VVG 2008 - Fassung 2008; Basis: VGB 2000, Stand 10.2008: Ambiente Top mit Einschluss BPW 2008: bis 50.000 Euro ohne Begrenzung nach kWp. Haftzeit bis 6 Monate. Allgefahrensachschadendeckung ohne Ausschluss für Marder oder andere Nagetiere)

**Nürnberger** (VGB 2008 Wohnflächenmodell, Stand 12.2008; Klauseln zur Wohngebäudeversicherung VGB 2008 (F057\_0\_201003), Sonderbedingungen für die Gleitende Neuwertversicherung (SGIN 2008 (F802\_0\_012008): KomplettSchutz: gegen Zuschlag von 20 Euro netto p.a. gilt eine Ertragsausfallversicherung bis zu einer maximalen Leistung von 10 kWp und für eine Haft-

zeit von maximal 12 Monaten. Es gilt ein Selbstbehalt von 150 Euro),

**R+V** (WGB F 01/10: R+V-PrivatPolice, Ausgabe Januar 2010: Ertragsausfallversicherung gilt bis zu einer maximalen Leistung von 10 kWp und für eine Haftzeit von höchstens 6 Monaten. Kein Versicherungsschutz für Schäden durch Marder oder andere Nagetiere), **SIGNAL IDUNA** (bei Einschluss des Bausteins ABE-Klima, Stand 01.07.2009: die Entschädigungsleistung aus der schadenbedingt ausgefallenen installierten Leistung der Photovoltaikanlage wird mit 2,50 Euro pro kw und Tag berechnet. Die Haftzeit des Versicherers beträgt 3 Monate)

Privatperson, sondern ein Unternehmer. Wird also dieses teilweise gewerbliche Risiko in eine private Wohngebäudeversicherung oder auch in eine Privathaftpflicht mit eingeschlossen, so bedeutet dies bei nicht getrennter Prämienausweisung für privates und gewerbliches Risiko eine fehlende steuerliche Absetzbarkeit als Betriebsausgabe.

#### ■ Besitzverhältnisse

Sehr häufig begehen Makler den Fehler, im Rahmen der Antragsstellung nicht die Besitzverhältnisse von Gebäude und Anlage zu erfragen und anschließend zu dokumentieren. Sind Betreiber einer Photovoltaikanlage und Gebäudebesitzer nicht eine juristische Person, so kann dies fatale Folgen im Leistungsfall haben.

#### Beispiel

• Ein Landwirt hat ein Photovoltaikanlage auf einem Wohn- und Ökonomiegebäude (typisches landwirtschaftliche Gebäudekonstellation) installiert. Das Gebäude gehört den Eltern, die die Anlage für die Schwiegertochter in den Wohngebäudevertrag eingeschlossen haben. Als „Unternehmerin“ hat die Schwiegertochter für den ordnungsgemäßen Zustand der technischen Anlage gemäß elektrotechnischen Vorschriften gerade zu stehen. Lag die Ursache für einen Gebäudebrand in einem Fehler der Anlage als Folge eines technischen Mangels, der vom Betreiber aufgrund des Überschreitens gesetzlicher Prüffristen

nicht bemerkt wurde, so kann der Gebäudeversicherer Regress bei der Schwiegertochter für den Gebäudeschaden machen. Praktisch liegt dann ein üblicherweise nicht versicherter Eigenschaden vor. Selbst Anbieter, die sonst für Eigenschäden mitversicherter Personen untereinander aufkommen, haben hier ein Problem, da ein Schaden aus einer Photovoltaikanlage kein privates, sondern ein gewerbliches und damit unversicherbares Risiko darstellt.

• Anstelle der Schwiegertochter steht nur ein Ehegatte im Grundbuch als Gebäudeeigentümer, während dem anderen Ehepartner die Photovoltaikanlage gehört. Gerade im landwirtschaftlichen Bereich ist dies eine häufige Konstellation. Unabhängig davon, ob der Schaden nun vom Wohngebäude oder aus dem Gewerberisiko resultiert, wird der Versicherer beim jeweils anderen Partner Regress nehmen, womit die Folgen vergleichbar mit Beispiel 1 sind.

Zum Thema Besitzverhältnisse lassen sich eine Fülle an Konstellationen nennen. Der Makler sollte gerade hier im Beratungsprotokoll das aufführen, was ihm hierzu aus Sicht des Versicherungsnehmers verbindlich gesagt wurde.

## Die Welt der Honorarberatung

Jeden Monat  
kostenfrei neu:  
[www.hbmagazin.de](http://www.hbmagazin.de)

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

# Rating Unfallversicherungen



- Kinder
- Erwachsene
- Senioren
- Heilberufe

<b>Basis:</b>	Tarife im Test: 547 Tarife (allgemein) 96 Tarife (Heilberufe) Anbieter im Test: 82 für alle Berufe bzw. 23 für Angehörige von Heilberufen
<b>Wertung:</b>	Gold, Silber, Bronze, empfehlenswert
<b>Stand:</b>	11.08.2011

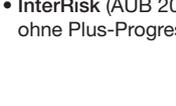
► Eine ausführliche Darstellung der Ratingkriterien finden Sie unter [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de). Weitere empfehlenswerte Tarife auf [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de), Menüpunkt „Ratings“ sowie Leistungsvergleiche zu ausgewählten Unfalltarifen im Menüpunkt „Finanzdienstleistungen“.

**Hinweis:** zum 01.04.2011 wurde aktualisiert eine Klarstellung, dass nunmehr die AUB 2010, Stand 10.2010 sowie der Arbeitskreis Beratungsprozesse mit Stand 17.02.2010 Vergleichsmaßstab sind. Desweiteren wurde für eine Bewertung mit Gold die Mitgliedschaft im Verein Versicherungsombudsmann ergänzt.

## Tarife für Senioren

Risikounfallversicherung ohne Progression: Invaliditätsleistung	Risikounfallversicherung mit 500% Progression: Invaliditätsleistung	Unfallrente
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex3+)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex2)</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>	 <p>nicht vergeben</p>
 <p>nicht vergeben</p>	 <p>nicht vergeben</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit Festrente)</li> </ul>

## Kinder bis 14 Jahre

Risikounfallversicherung ohne Progression: Invaliditätsleistung	Risikounfallversicherung mit 500% Progression: Invaliditätsleistung	Unfallrente
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB-i-MAX 2008, Stand 05/2011 ohne Basisprogression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB-i-MAX 2008, Stand 05/2011 mit Basisprogression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB-XXL 2008, Stand 05/2011 ohne Basisprogression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB-XXL 2008, Stand 05/2011 mit Basisprogression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 mit Plus-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 mit Plus-Progression)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner GmbH</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Premium-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex3+)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex2)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX mit dynamex 3+, Stand 05/2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL mit dynamex 3+, Stand 05/2011)</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b> (AUB 2007, Stand 01/2011 gültig ab 01.12.2010: Unfallversicherung VARIO - Leistungsschutz Vollschutz)</li> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Hand (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit voller Leistung ab 75 % Invalidität und Premium-Progression)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Premium-Progression)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Normal-Progression)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008 i-MAX mit dynamex 2, Stand 05/2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL mit dynamex 2, Stand 05/2011)</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Sinnesorgane (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Bein (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b> (AUB 2007, Stand 01/2011 gültig ab 01.12.2010: Unfallversicherung VARIO - Leistungsschutz Vollschutz)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 ohne Plus-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit Festrente)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit Festrente)</li> </ul>

## Kinder ab 14 Jahre

Risikounfallversicherung ohne Progression: Invaliditätsleistung	Risikounfallversicherung mit 500% Progression: Invaliditätsleistung	Unfallrente
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 ohne Basis-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 mit Basis-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 ohne Basis-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 mit Basis-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 mit Plus-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 mit Plus-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex3+)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex2)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX mit dynamex 3+, Stand 05/2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL mit dynamex 3+, Stand 05/2011)</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b> (AUB 2007, Stand 01/2011 gültig ab 01.12.2010: Unfallversicherung VARIO - Leistungsschutz Vollschutz)</li> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Hand (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Premium-Progression und voller Leistung ab 75% Invalidität)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Normal-Progression und voller Leistung ab 75% Invalidität)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b> (AUB 2007, Stand 01/2011 gültig ab 01.12.2010: Unfallversicherung VARIO - Leistungsschutz Vollschutz)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner GmbH</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Premium-Progression)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (InterRisk (AUB 2008-i-MAX mit dynamex 2, Stand 05/2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL mit dynamex 2, Stand 05/2011)</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Sinnesorgane (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Bein (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Premium-Progression)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Normal-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 ohne Plus-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 ohne Plus-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit Festrente)</li> </ul>

**Erwachsene (für Personen von 18 bis 60 Jahren ohne spezielle Berufsklauseln)**

Risikounfallversicherung ohne Progression: Invaliditätsleistung	Risikounfallversicherung mit 500% Progression: Invaliditätsleistung	Unfallrente
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 mit Basis-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 ohne Basis-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 mit Basis-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 ohne Basis-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 mit Plus-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 mit Plus-Progression)</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit MaxiTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 und ohne PlusProgression 500%)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b> (AUB 2007, Stand 01/2011 gültig ab 01.12.2010: Unfallversicherung VARIO - Leistungsschutz Vollschutz)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 05/2011 ohne Plus-Progression)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 05/2011 ohne Plus-Progression)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner GmbH</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit Premium-Progression)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex3+)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit dynamex2)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL mit dynamex 3+, Stand 05/2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX mit dynamex 2, Stand 05/2011)</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX mit dynamex 3+, Stand 05/2011)</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL mit dynamex 2, Stand 05/2011)</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B18): XXL mit PlusTaxe, Stand 03.2011 mit Festrente)</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b> (AUB 2007, Stand 01/2011 gültig ab 01.12.2010: Unfallversicherung VARIO - Leistungsschutz Vollschutz)</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS mit voller Leistung ab 75 % Invalidität und Premium-Progression)</li> <li>• <b>VHV</b> (Klassik-Garant mit Baustein Exklusiv, Stand 04.2010)</li> </ul>		
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Hand, Bein und Sinnesorgane (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011])</li> <li>• <b>Swiss Life Partner</b> (AUB 2008-SLP, Stand 07/2010, Besondere Bedingungen PRIMUS PLUS ohne Premium-Progression)</li> </ul>		

**Angehörige von Heilberufen**

Risikounfallversicherung ohne Progression: Invaliditätsleistung	Risikounfallversicherung mit 225% Progression: Invaliditätsleistung
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit HeilberufeTaxe, Stand 03.2011). Versicherbare Berufe: Ärzte, Heilpraktiker, Kieferorthopäden, Orthopäden, Tierärzte, Zahnärzte</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-i-MAX, Stand 08/2009 mit verbesserter Gliedertaxe für Heilberufe). Versicherbare Berufe: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Heilpraktiker</li> <li>• <b>InterRisk</b> (AUB 2008-XXL, Stand 08/2009 mit verbesserter Gliedertaxe für Heilberufe). Versicherbare Berufe: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Heilpraktiker</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>InterRisk</b> (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft (B01), Stand 03.2011; (B 18): XXL mit HeilberufeTaxe, Stand 03.2011). Versicherbare Berufe: Ärzte, Heilpraktiker, Kieferorthopäden, Orthopäden, Tierärzte, Zahnärzte</li> </ul>
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Mediziner (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011]). Versicherbare Berufe: Ärzte, Kieferorthopäden, Orthopäden, Zahnärzte</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Janitos</b> (Versicherungsbedingungen und Informationen Janitos Unfallversicherung BEST SELECTION, Gliedertaxe Mediziner (AUB 2008), Stand 01.01.2008 [aktualisiert zum 01.04.2011]). Versicherbare Berufe: Ärzte, Kieferorthopäden, Orthopäden, Zahnärzte</li> </ul>

# Rating Stationäre Krankenzusatztarife



**Anbieter im Test:** Allianz, Arag, Axa, Barmenia, Bayerische Beamtenkrankenkasse (BBKK), Central, Concordia, Continentale, CSS, DEVK, DKV, Ergo Direkt, Gothaer, Hallesche, HanseMercur, HUK-Coburg, Janitos, LKH, Mannheimer, Münchener Verein, Nürnberger, Signal Iduna, Süddeutsche, Union, Universa

**Basis:** Tarife im Test: 52 stationäre Ergänzungs- und Optionstarife  
Anbieter im Test: 26

**Wertung:** Gold, Silber, Bronze

**Stand:** 12.08.2011

► Eine ausführliche Darstellung der Ratingkriterien finden Sie unter [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de)

## Einzelrating Bedingungen

	1- und 2-Bettzimmertarife	2-Bettzimmertarife
	Barmenia (Tarif: VS100 + ESZ, Stand 01.2011)	Barmenia (Tarif: VS200 + ESZ, Stand 01.2011)
	CSS (Tarif: CSS.clinic, Stand 11.2008)* Hallesche (Tarif: CSA 100, CSW1, Stand 01.2009)	CSS (Tarif: CSS.clinic2, Stand 06.2007)*
	Concordia (Tarife: SZ1 und SZ PLUS, Stand 01.2010) Mannheimer (Tarife: ZSW, Stand 01.2010; ZSWR-OPT, Stand 01.2009)	Concordia (Tarife: SZ2 und SZ PLUS, Stand 01.2010) Hallesche (Tarif: CSA 100, CSW2, Stand 01.2009) Mannheimer (Tarif: ZWS, Stand 01.2010)

## Einzelrating Prämienniveau Männer im Eintrittsalter 25 bis 55 Jahre

	1- und 2-Bettzimmertarife	2-Bettzimmertarife
	Axa (Tarif: Komfort, Stand 04.2009) Barmenia (Tarif: S, Stand 01.2011) CSS (Tarif: CSS clinic, Stand 11.2008)* HUK-Coburg (Tarif: SZ, Stand 05.2011) Janitos (Tarif: JA Stationär Plus, Stand 07.2010)* LKH (Tarif: 400, Stand 01.2010)	CSS (Tarif: CSS.clinic2, Stand 06.2007)
	Concordia (Tarif: SZ 1, Stand 01.2009)	Arag (Tarif: 262, Stand 01.2011) Ergo Direkt (Tarif: SZ, Stand 01.2008)
	Arag (Tarif: 261, Stand 01.2011) Hallesche (Tarif: CSA100 / CSW1, Stand 01.2009) Nürnberger (Tarif: SZ1, Stand 01.2009)	Concordia (SZ 2, Stand 01.2010) DEVK (Tarif: ST-G2, Stand 01.04.2009)

\* Tarif ohne Altersrückstellungen bei Erwachsenen

## Einzelrating Prämienniveau Frauen im Eintrittsalter 25 bis 55 Jahre

	1- und 2-Bettzimmer tarife	2-Bettzimmer tarife
	<b>HUK-Coburg</b> (Tarif: SZ, Stand 05.2011) <b>Janitos</b> (Tarif: JA Stationär Plus, Stand 07.2010)* <b>LKH</b> (Tarif: 400, Stand 01.2010)	nicht vergeben
	<b>Axa</b> (Tarif: Komfort, Stand 04.2009) <b>Concordia</b> (Tarif: SZ1, Stand 01.2009) <b>CSS</b> (Tarif: CSS.clinic, Stand 11.2008)	nicht vergeben
	<b>Arag</b> (Tarif: 261, Stand 01.2011) <b>Barmenia</b> (Tarif: S, Stand 01.2011) <b>Süddeutsche</b> (Tarif: SG1, Stand 01.2011)	<b>Arag</b> (Tarif: 262, Stand 01.2011) <b>Ergo Direkt</b> (Tarif: SZ, Stand 01.2008) <b>Süddeutsche</b> (Tarif: SG2, Stand 01.2010)

## Preis-/Leistungsniveau Männer

	1- und 2-Bettzimmer tarife	2-Bettzimmer tarife
	<b>Concordia</b> (Tarife: SZ1 und SZ PLUS, Stand 01.2010) <b>CSS</b> (Tarif: clinic, Stand 11/2008)* <b>Hallesche</b> (Tarif: CSA100 / CSW1, Stand 01.2009)	<b>CSS</b> (Tarif: CSS.clinic2, Stand 06.2007)*
	<b>Arag</b> (Tarif: 261, Stand 01.2011) <b>Janitos</b> (Tarif: JA Stationär Plus, Stand 07.2010)*	<b>Arag</b> (Tarif: 262, Stand 01.2011)
	nicht vergeben	nicht vergeben

## Preis-/Leistungsniveau Frauen

	1- und 2-Bettzimmer tarife	2-Bettzimmer tarife
	<b>Concordia</b> (Tarife: SZ1 und SZ PLUS, Stand 01.2010) <b>CSS</b> (Tarif: CSS.clinic, Stand 11.2008)*	<b>CSS</b> (Tarif: CSS.clinic2, Stand 06.2007)*
	<b>Arag</b> (Tarif: 261, Stand 01.2011) <b>Janitos</b> (Tarif: JA Stationär Plus, Stand 07.2010)*	<b>Arag</b> (Tarif: 262, Stand 01.2011)
	nicht vergeben	nicht vergeben

**Bitte beachten:** die Standangabe entspricht dem jüngeren Wert aus Beitragsanpassung oder Bezeichnung auf dem Tarifwerk. Beispiel Arag. Die letzte Beitragsanpassung erfolgte zu 04.2010. Seit 01.2011 gibt es jedoch ein neues Bedingungsnetz, in dem die Tarife 261 und 262 nicht geändert wurden. Damit wird als Stand 01.2011 benannt.

\* Tarif ohne Altersrückstellungen bei Erwachsenen

# Rating Privathaftpflichtversicherungen



■ Privathaftpflichtversicherungen für Familien, Paare und Singles: Leistungsvergleich

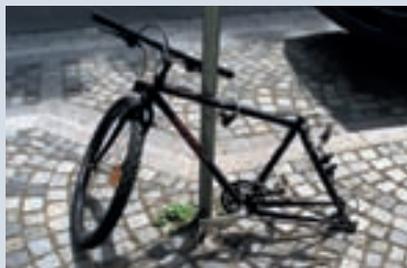
<b>Basis:</b>	Tarife im Test: 436 Anbieter im Test: 72
<b>Wertung:</b>	Gold, Silber
<b>Stand:</b>	11.08.2011

Bedingungsrating Privathaftpflichtversicherungen	
<p>Private Haftpflichtversicherung Besonders empfehlenswert! <b>GOLD</b></p>	<p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (B 62: Allgemeine Haftpflicht-Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft, Stand 03.2011; B 68: Privathaftpflichtversicherung XXL, Stand 03.2011) mit 5, 10, 25 oder 50 Mio. Euro pauschaler Deckungssumme (P, S, V)</li> <li>• (AHB 2008, Stand 07.2008, Bedingungen zur Privathaftpflichtversicherung nach dem XXL-Konzept (PHV 2008-XXL), Stand 05.2011) mit 5 oder 10 Mio. Euro pauschaler Deckungssumme (P, S, V)</li> </ul>
<p>Private Haftpflichtversicherung Empfehlenswert! <b>SILBER</b></p>	<p><b>ASC</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein, Stand 01.06.2009)</li> </ul> <p><b>BCA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VARIO Status, VARIO Plus; jeweils Stand 01.01.2010)</li> <li>• (Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein, Stand 01.06.2009)</li> </ul> <p><b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (AHB, Stand 01.01.2011, BBR PHV VARIO Komfort Plus: VARIO-PAKET ohne Abwahl oder nur mit Abwahl der Leistungspakete „erweiterte Vorsorge“ und „Recht“ )</li> </ul> <p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (AHB 2008, Stand 07.2008, Bedingungen zur Privathaftpflichtversicherung nach dem XL-Konzept (PHV 2008-XL), Stand 06.2009)</li> <li>• (AHB 2008, Stand 07.2008, Bedingungen zur Privathaftpflichtversicherung nach dem XXL-Konzept (PHV 2008-XXL), Stand 06.2009)</li> <li>• (B 62: Allgemeine Haftpflicht-Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft, Stand 03.2011; B 67: Privathaftpflichtversicherung XL, Stand 03.2011)</li> <li>• (B 62: Allgemeine Haftpflicht-Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft, Stand 03.2011; B 68: Privathaftpflichtversicherung XXL, Stand 03.2011)</li> </ul> <p><b>Invers</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VARIO Status, Stand 01.01.2010)</li> <li>• (VARIO Plus, Stand 01.01.2010)</li> </ul> <p><b>Janitos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (AHB, Stand 01.01.2008; BBR, Best Selection 2010, Stand 01.04.2010)</li> <li>• (AHB, Stand 01.01.2008; BBR, Best Selection 2010, Stand 01.04.2010, Zusätzliche Vereinbarung zur Privathaftpflichtversicherung 55plus)</li> </ul> <p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (AT 2010, PHV 2010: allsafe Tarif select Z1 – Stand 10/2010)</li> </ul> <p><b>maxPool</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VARIO, Stand 01.01.2010)</li> </ul> <p><b>NV-Versicherungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (AHB 2008, Stand 01.2008, Privatmax. 4.0, Stand 10.2010)</li> <li>• (AHB 2008, Stand 01.2008, NV PrivatPremium, Stand 10.2010)</li> </ul> <p><b>Syncro24</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (PHV VARIO Plus, Stand 01.01.2010)</li> <li>• (PHV VARIO Status, Stand 01.01.2010)</li> </ul> <p><b>VHV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein, Stand 01.06.2009)</li> </ul>

► Eine ausführliche Darstellung der Ratingkriterien finden Sie unter [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de)

# Rating Hausratversicherungen

Tarife mit Versicherungsschutz mit einer Versicherungssumme von 60.000 und 150.000 Euro



**Basis:** Tarife im Test: 221  
Anbieter im Test: 53 Versicherer bzw. Konzeptanbieter

**Wertung:** Gold, Silber, Bronze

**Stand:** 10.08.2011

## Bedingungsrating

Basis: Versicherungssumme 60.000 Euro		
 Hausrat-Rating Hausratversicherung Basis 60.000 Euro <b>GOLD</b>	 Hausrat-Rating Hausratversicherung Basis 60.000 Euro <b>SILBER</b>	 Hausrat-Rating Hausratversicherung Basis 60.000 Euro <b>BRONZE</b>
<p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2008-XXL, Stand 05.2011; BBE 2008, Stand 02.2009)</li> <li>• (B 01, Stand 03.2011; B28 (Stand: 03.2011): XXL)</li> </ul> <p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (EV 2010, Stand 05/2011: allsafe casa - die Eigenheimversicherung)*</li> </ul>	<p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (allsafe Tarif select Z1, Stand 05.2011)</li> </ul> <p><b>Swiss Life</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2010, Stand 02.2011; Prima Sorglos, Stand 05.2011; Ergänzung zu den VHB 2010: Besondere Bedingungen für die Hausratversicherung Prima Plus (BBH Prima Plus) – Januar 2011 mit Sorglos-paket Prima Plus)</li> <li>• (VHB 2010, Stand 02.2011; Prima Sorglos, Stand 05.2011; Ergänzung zu den VHB 2010: Besondere Bedingungen für die Hausratversicherung Prima Plus (BBH Prima Plus) – Januar 2011)</li> </ul>	<p><b>ASC</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein, Stand 06.2009)</li> </ul> <p><b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2010, Stand 01.2011: Hausratversicherung VARIO PLUS, Stand 01.2011)</li> </ul> <p><b>VHV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2011, BBH Klassik-Garant - Juli 2011, Baustein Exklusiv - Juli 2011, BWE 2011 - Privat: Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein)</li> </ul>
Basis: Versicherungssumme 150.000 Euro		
 Hausrat-Rating Hausratversicherung Basis 150.000 Euro <b>GOLD</b>	 Hausrat-Rating Hausratversicherung Basis 150.000 Euro <b>SILBER</b>	 Hausrat-Rating Hausratversicherung Basis 150.000 Euro <b>BRONZE</b>
<p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2008-XXL, Stand 05.2011; BBE 2008, Stand 02.2009)</li> <li>• (B 01, Stand 03.2011; B28 (Stand: 03.2011): XXL)</li> </ul> <p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (EV 2010, Stand 05/2011: allsafe casa - die Eigenheimversicherung)*</li> </ul>	<p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (allsafe Tarif select Z1, Stand 05.2011)</li> </ul> <p><b>Swiss Life</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2010, Stand 02.2011; Prima Sorglos, Stand 05.2011; Ergänzung zu den VHB 2010: Besondere Bedingungen für die Hausratversicherung Prima Plus (BBH Prima Plus) – Januar 2011 mit Sorglos-paket Prima Plus)</li> <li>• (VHB 2010, Stand 02.2011; Prima Sorglos, Stand 05.2011; Ergänzung zu den VHB 2010: Besondere Bedingungen für die Hausratversicherung Prima Plus (BBH Prima Plus) – Januar 2011)</li> </ul>	<p><b>ASC</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein, Stand 06.2009)</li> </ul> <p><b>Haftpflichtkasse Darmstadt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2010, Stand 01.2011: Hausratversicherung VARIO PLUS, Stand 01.2011)</li> </ul> <p><b>VHV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VHB 2011, BBH Klassik-Garant - Juli 2011, Baustein Exklusiv - Juli 2011, BWE 2011 - Privat: Klassik-Garant mit Exklusiv-Baustein)</li> </ul>

\* der Tarif allsafe casa von Konzept & Marketing ist eine Allgefahrendeckung und umfasst Versicherungsschutz sowohl für die Sparte Hausrat als auch Wohngebäude. Die Absicherung nur eines der beiden Einzelrisiken ist ausschließlich im Rahmen einer vorübergehenden Exzedentendeckung möglich.

► Eine ausführliche Darstellung der Ratingkriterien finden Sie unter [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de)

# Rating Wohngebäudeversicherungen



- Einfamilienhäuser
- Zweifamilienhäuser
- Mehrfamilienhäuser

**Basis:** Tarife im Test: 171  
Anbieter im Test: 52 Versicherer bzw. Konzeptanbieter

**Wertung:** Gold, Silber, Bronze

**Stand:** 11.08.2011

► Analysiert wurden ganz oder überwiegend privat genutzte Wohngebäudeversicherungen ohne Berücksichtigung eines möglichen Einschusses von Glasschäden. Sofern geforderte Mindestleistungen nur gegen Zuschlag mitversichert werden können, wurde ein solcher Mindestzuschlag berücksichtigt. Nicht berücksichtigt wurde ein möglicher Mehrbedarf für die Mitversicherung von Geothermie- oder Photovoltaikanlagen. Eine ausführliche Darstellung der Ratingkriterien finden Sie unter [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de).



Bedingungsrating Einfamilienhäuser		
<p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft B 01; Bedingungen zur Wohngebäudeversicherung „XXL“ B 38, Stand 03.2011)</li> <li>• (VGB 2008-XXL-Wohnflächenmodell: XXL-Konzept, Stand 05.2011)</li> </ul> <p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (EV 2010, Stand 05.2011: allsafe casa – die Eigenheimversicherung)*</li> </ul>	<p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (GB 2010: allsafe Tarif select Z1, Stand 05.2011)</li> </ul>	<p><b>VHV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VGB 2011 – Wert 1914, Fassung Juli 2011: BBW EXKLUSIV-GARANT – Wert 1914, Fassung Juli 2011)</li> <li>• (VGB 2011 – Wohnfläche, Fassung Juli 2011: BBW EXKLUSIV-GARANT – Wohnfläche, Fassung Juli 2011)</li> </ul>
Bedingungsrating Zweifamilienhäuser		
<p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft B 01; Bedingungen zur Wohngebäudeversicherung „XXL“ B 38, Stand 03.2011)</li> <li>• (VGB 2008-XXL-Wohnflächenmodell: XXL-Konzept, Stand 05.2011)</li> </ul> <p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (EV 2010, Stand 05.2011: allsafe casa – die Eigenheimversicherung)*</li> </ul>	<p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (GB 2010: allsafe Tarif select Z1, Stand 05.2011)</li> </ul>	<p><b>VHV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VGB 2011 – Wert 1914, Fassung Juli 2011: BBW EXKLUSIV-GARANT – Wert 1914, Fassung Juli 2011)</li> <li>• (VGB 2011 – Wohnfläche, Fassung Juli 2011: BBW EXKLUSIV-GARANT – Wohnfläche, Fassung Juli 2011)</li> </ul>
Bedingungsrating Mehrfamilienhäuser		
<p><b>InterRisk</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (Allgemeine Versicherungsbedingungen für das Privatgeschäft B 01; Bedingungen zur Wohngebäudeversicherung „XXL“ B 38, Stand 03.2011)</li> <li>• (VGB 2008-XXL-Wohnflächenmodell: XXL-Konzept, Stand 05.2011)</li> </ul>	<p><b>Konzept &amp; Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (GB 2010: allsafe Tarif select Z1, Stand 05.2011)</li> </ul>	<p><b>VHV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• (VGB 2011 – Wert 1914, Fassung Juli 2011: BBW EXKLUSIV-GARANT – Wert 1914, Fassung Juli 2011)</li> <li>• (VGB 2011 – Wohnfläche, Fassung Juli 2011: BBW EXKLUSIV-GARANT – Wohnfläche, Fassung Juli 2011)</li> </ul>

\* der Tarif allsafe casa von Konzept & Marketing ist eine Allgefahrendeckung und umfasst Versicherungsschutz sowohl für die Sparte Hausrat als auch Wohngebäude. Die Absicherung nur eines der beiden Einzelrisiken ist ausschließlich im Rahmen einer vorübergehenden Exzedentendeckung möglich.

# Rating Jagdhaftpflichtversicherungen für Jäger/Förster



— ■ **Jagdhaftpflichtversicherungen** für Jäger, Jagdpächter, Jagdherren (Jagdveranstalter), Förster, Forstbeamte, Forstaufseher, Berufsjäger, Jagdaufseher und Falkner

**Basis:** Tarife im Test: 201  
Anbieter im Test: 32

**Wertung:** Gold, Silber, Bronze, empfehlenswert

**Stand:** 11.08.2011

## Bedingungsrating Jagdhaftpflichtversicherung

 Jagd-Haftpflichtversicherung für Jäger und Förster <b>GOLD</b>	 Jagd-Haftpflichtversicherung für Jäger und Förster <b>SILBER</b>	 Jagd-Haftpflichtversicherung für Jäger und Förster <b>BRONZE</b>
<p><b>Gothaer Allgemeine Versicherung AG</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>AHB, Stand 01/2008, BBR, Stand 01.2011</li> <li>AHB, Stand 01/2008, BBR, Stand 01.2011 mit Klausel 144</li> </ul> <p>Tarife mit 6 oder 15 Millionen Euro Deckungssumme pauschal für Personen-, Sach- u. Vermögensschäden</p> <p>Versicherter Personenkreis: der Versicherungsnehmer als Jäger, Jagdpächter und Jagdherr bzw. als Förster, Forstbeamter, Forstaufseher, Berufsjäger, Jagdaufseher und Falkner</p> <p>Innovationsklausel: ja / GDV-Garantie: nein</p>	<p>Nicht vergeben</p>	<p><b>VGH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>AHB, Stand 07.2010; Jagd-Haftpflichtversicherung, Stand 07.2010</li> </ul> <p>Tarife mit 5 oder 10 Millionen Euro Deckungssumme pauschal für Personen-, Sach- u. Vermögensschäden</p> <p>Versicherter Personenkreis: der Versicherungsnehmer als Jäger, Jagdpächter und Jagdveranstalter bzw. als Förster, Forstbeamter, Forstaufseher, Berufsjäger, Jagdaufseher und Falkner</p> <p>Innovationsklausel: ja / GDV-Garantie: nein</p>

## Das Prämienniveau ausgewählter Jagdhaftpflichtversicherer im Überblick

	Tarif	Deckungssumme	Maximierung	Wertung	Bruttojahresprämie für Nichtberufsjäger
<b>Concordia</b>	AHB, Fassung Januar 2008; BBR 14 für Jäger, Fassung Oktober 2008	5 Mio. Euro (P, S), 100.000 Euro (V)	ja (zweifach)		61,88 € *
<b>Gothaer</b>	AHB, Stand 01.2008; Jagd-Haftpflichtversicherung, Stand 2010	15 Mio. Euro (P, S, V)	nein	Gold	73,71 € (zzgl. 79,50 € für Zusatz von Klausel 144)*
<b>Inter</b>	AHB, Stand 01.2008; Jagd-Bedingungen, Stand 11.2009	10 Mio. Euro (P, S), 100.000 Euro (V)	nein	empfehlenswert	49,98 €
<b>LVM</b>	AHB, Fassung 4/2008. Bedingungen und Risikobeschreibung für die Jagd-Haftpflichtversicherung [Fassung 01/2009]	5 Mio. Euro (P, S), 100.000 Euro (V)	nein	empfehlenswert	54,26 € *
<b>R+V</b>	AHB, Stand 01.2008, Jagd-Haftpflichtversicherung von Nicht-Berufsjägern, Ausgabe 01.2011: Ideal	5 Mio. Euro (P, S), 100.000 Euro (V)	nein (Vereinbarung einer Maximierung ist möglich)		78,54 €
<b>VGH</b>	AHB, Stand 07.2010; Jagd-Haftpflichtversicherung, Stand 07.2010	10 Mio. Euro (P, S, V)	nein	Bronze	51,11 € bis 70,36 € *
<b>VHV</b>	AHB, Stand 03.2010; Jagd-Haftpflichtversicherung, Stand 2008	5 Mio. Euro (P, S, V)	nein		71,40 €

**Wichtiger Hinweis:** die Prämien für Tagesjagdscheine oder Jungjäger während der Ausbildung weichen üblicherweise deutlich von den o.g. Prämien ab. Weitere Nachlässe gibt es z.B. bei Gothaer, LVM, R+V oder VGH bei Vereinbarung von Mehrjahresverträgen.

\* Die Concordia gewährt abweichend geringere Prämien für Berufsjäger. Bei der Gothaer gibt es Nachlässe für Jäger mit Mitgliedschaft in diversen Jagdverbänden (Landesjagdverbände Brandenburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Thüringen sowie dem Bayerischer Jagdverband). Die LVM bietet Sondernachlässe für Mitglieder eines Landesjagdverbandes. Die VGH bietet Nachlässe für Jäger, die Mitglied in der Landesjägerschaft Niedersachsen sind und zusätzlich für die Teilnahme am Lastschriftverfahren.

Alle Prämien in Tabelle ohne absoluten Selbstbehalt.

► Eine ausführliche Darstellung der Ratingkriterien finden Sie unter [www.witte-financial-services.de](http://www.witte-financial-services.de). Dort finden Sie auch umfassendere Prämientabellen sowie beispielhafte Leistungsunterschiede verschiedener Tarife.

# Rating Pferdehalterhaftpflichtversicherungen



- für nicht gewerbliche Besitzer von Pferden, Kleinpferden, Ponys, Eseln und Maultieren
- selbstständige Policen oder in Verbindung mit Privathaftpflicht

<b>Basis:</b>	Tarife im Test: 332 Anbieter im Test: 66
<b>Wertung:</b>	Gold, Silber
<b>Stand:</b>	10.08.2011

## Bedingungsrating Selbständige Pferdehalterhaftpflichtversicherung



**InterRisk**  
 • (B 62, Stand 03.2011: B 69 - XXL, Stand 03.2011) mit 5 und 10 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach-, Vermögens- sowie Mietsachschäden an Räumen in Gebäuden



**ConceptA**  
 • (Tierhalterhaftpflichtversicherung Best Selection, Stand 01.01.2008; aktualisiert zum 01.04.2011) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Haftpflichtkasse Darmstadt**  
 • (AHB, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010; Tierhalter-Haftpflichtversicherung PLUS, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010) mit 5 oder 10 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Janitos**  
 • (Tierhalterhaftpflichtversicherung Best Selection, Stand 01.01.2008; aktualisiert zum 01.04.2011) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Konzept & Marketing**  
 • (allsafe select Tarif Z1, Stand 05.2011) mit 10 oder 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V).  
Voraussetzung für die Empfehlung ist die Mitversicherung von Pferderennen und damit implizit auch Distanzritten gegen Zuschlag.

**maxPool**  
 • (Exklusiv (AHB - Fassung Januar 2008, VBS H 2 306 01.2008; Besondere Bedingungen, Risikobeschreibungen und Erläuterungen für die Haftpflichtversicherung der Tierhalter aus privater Tierhaltung maxpool Exklusiv Fassung Juni 2009, VBS H 2 2213mp 06.2009)) mit 10 Mio. Euro (P, S), 1 Mio. Euro (V)

**Swiss Life Partner**  
 • (BBR Tierhalter SLP 2008, Stand 01.11.2009) mit 8 oder 10 Mio. Euro (P, S, V)

Bei einer schriftlich zum Vertrag vereinbarten zusätzlichen Klarstellung in Schriftform, was als „Einkommen“ im Sinne der Bedingungen zu verstehen sein soll, wären zusätzlich „empfehlenswert“:

**ASC** (AHB, BBR für Tierhalter, Stand 01.01.2008: Best Selection mit Rahmenvereinbarung zur Tierhalterhaftpflichtversicherung Nr. ASC00010499) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**NV-Versicherungen** (AHB 2008, Stand 01.2008, BBR PferdePremium, Stand 03.2010) mit 10 Mio. Euro pauschal (P, S) und 10 Mio. Euro (V)

## Bedingungsrating Selbständige Pferdehalterhaftpflichtversicherung in Kombination mit einer mindestens empfehlenswerten Privathaftpflichtversicherung beim gleichen Risikoträger



**InterRisk**  
 • (B 62, Stand 03.2011: B 69 - XXL, Stand 03.2011) mit 5 und 10 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach-, Vermögens- sowie Mietsachschäden an Räumen in Gebäuden



**Haftpflichtkasse Darmstadt**  
 • (AHB, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010; Tierhalter-Haftpflichtversicherung PLUS, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010) mit 5 oder 10 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Konzept & Marketing**  
 • (allsafe select Tarif Z1, Stand 05.2011) mit 10 oder 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V).  
Voraussetzung für die Empfehlung ist die Mitversicherung von Pferderennen und damit implizit auch Distanzritten gegen Zuschlag.

Hinweis: maxPool verwendet in diesem Zusammenhang als Risikoträger für die Pferdehalterhaftpflichtversicherung den Volkswahl Bund, für das private Haftpflichtrisiko jedoch wahlweise den Tarif der Medien-Versicherung oder den empfehlenswerten Tarif der Haftpflichtkasse Darmstadt

# Rating Hundehalterhaftpflichtversicherungen



- ■ Für Besitzer von Kampf-, Zwinger- und sonstigen privat gehaltenen Hunden
- ■ Selbstständige Hundehalterhaftpflicht oder in Verbindung mit einer Privathaftpflicht

**Basis:** Tarife im Test: 352  
Anbieter im Test: 65

**Wertung:** Gold, Silber

**Stand:** 10.08.2011

## Bedingungsrating (Tarife für die selbständige Hundehalterhaftpflichtversicherung)



**ConceptA**  
• (Tierhalterhaftpflichtversicherung Best Selection, Stand 01.01.2008; aktualisiert zum 01.04.2011) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**InterRisk**  
• (B 62, Stand 03.2011: B 69 - XXL, Stand 03.2011) mit 5 und 10 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach-, Vermögens- sowie Mietsachschäden an Räumen in Gebäuden

**Janitos**  
• (Tierhalterhaftpflichtversicherung Best Selection, Stand 01.01.2008; aktualisiert zum 01.04.2011) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Konzept & Marketing**  
• (allsafe select Tarif Z1, Stand 05.2011) mit 10 oder 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V); Voraussetzung für die Empfehlung ist die Mitversicherung der erweiterten Mietsachschadendeckung gegen Zuschlag



**ConceptA**  
• (AHB, BBR für Tierhalter, Stand 01.01.2008: Balance; aktualisiert zum 01.04.2011) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S), 2,5 Mio. Euro (V)

**ConceptIF**  
• (Konzept VI: AHB, Stand 01.2008; BBR Hundemax. - 03/2010: Tierhalter-Haftpflicht-Versicherung) mit 6 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Haftpflichtkasse Darmstadt**  
• (AHB, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010; Tierhalter-Haftpflichtversicherung PLUS, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010) mit 5 oder 10 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Janitos**  
• (AHB, BBR für Tierhalter, Stand 01.01.2008: Balance; aktualisiert zum 01.04.2011) mit 7,5 und 15 Mio. Euro pauschal (P, S), 2,5 Mio. Euro (V)

**Konzept & Marketing**  
• (allsafe select Tarif Z1, Stand 05.2011) mit 10 oder 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**NV-Versicherungen**  
• (AHB 2008, Stand 01.2008, BBR Hundemax. - 03/2010) mit 5 Mio. Euro (P, S) und 5 Mio. Euro (V)  
• (AHB 2008, Stand 01.2008, BBR HundePremium - 03/2010) mit 10 Mio. Euro (P, S) und 10 Mio. Euro (V)

**Swiss Life Partner**  
• (BBR Tierhalter SLP 2008, Stand 01.11.2009) mit 8 oder 10 Mio. Euro (P, S, V)

**Waldenburger**  
• (AHB, Stand 10.2010, Besondere Bedingungen und Risikobeschreibungen (BBR) für Halter von Tieren, Stand 01.07.2011) mit 5 oder 10 Mio. Euro (P, S, V)

## Bedingungsrating (Tarife für die Kombination aus Hundehalter- und Privathaftpflichtversicherung über den selben Risikoträger)



**InterRisk**  
• (B 62, Stand 03.2011: B 69 - XXL, Stand 03.2011) mit 5 und 10 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach-, Vermögens- sowie Mietsachschäden an Räumen in Gebäuden



**Haftpflichtkasse Darmstadt**  
• (AHB, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010; Tierhalter-Haftpflichtversicherung PLUS, Stand 01.01.2011 – gültig ab 01.11.2010) mit 5 oder 10 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Konzept & Marketing**  
• (allsafe select Tarif Z1, Stand 05.2011) mit 10 oder 15 Mio. Euro pauschal (P, S, V)

**Hinweis:** Alle hier aufgeführten Tarife gelten nur für tariflich definierte Hunderassen, nicht jedoch für „Kampfhunde“ im Sinne der jeweiligen Tarife. Hier sind alternativ Tarife von Axa, ConceptIF (Konzept II) oder maxPool (Basis 3) zu berücksichtigen, auch wenn diese ausdrücklich nur teilweise die Mindestanforderungen für einen „empfehlenswerten“ Tarif im Sinne dieses Ratings erfüllen. Diese Tarife haben in vergangenen Tests sehr gut abgeschnitten. Sehr leistungsstark sind auch die Hundehalterhaftpflichtversicherungen der degenia (classic, premium und optimum, je Stand 03.2010), allerdings erlischt hier der Versicherungsschutz abweichend vom GDV-Standard in dem Moment, wo der inländische Wohnsitz oder die inländische Bankverbindung auch nur vorübergehend nicht mehr existieren, so z.B. während der Zeit als Au Pair in den USA. Das gleiche Problem gilt für die Tierhalterhaftpflichttarife von maxPool (Exklusiv, Stand 02.2009) und Volkswahl Bund (Stand 10.2009), die sonst ebenfalls als empfehlenswert gelten können.

# Schöne neue Maklerwelt

Neue Gesetze und eine immer größer werdende Produktvielfalt am Versicherungsmarkt lassen den Verwaltungsaufwand im Maklerbüro in den letzten Jahren stark anwachsen. Dies führt dazu, dass neben dem zentralen Maklerverwaltungsprogramm (MVP) eine Vielzahl vertriebsunterstützender Programme wie Dokumentationstools, Vorsorgeanalyserechner, Vergleichsprogramme verschiedener Sparten und nach wie vor auch die klassischen Tarifrrechner der Gesellschaften im Maklerbüro betrieben werden.



Autor: Dipl. Wirtschaftsinformatiker Marc Rindermann, Geschäftsführer con:center GmbH / Vorstand AssFINET AG

Bei dieser Programmvielfalt ist es nicht verwunderlich, dass zur Vermeidung von Mehrfacherefassungen der Kunden- und (Vor-)Vertragsdaten von Maklern Schnittstellen zwischen den eingesetzten Systemen gefordert werden. Diese Schnittstellen sind unbestritten notwendig, um qualitativ hochwertige Beratungen mit angemessenem Aufwand durchzuführen.

Ebenso wie die Makler stehen auch die Versicherer vor der Herausforderung, ihre Prozesskosten zu senken, um dem wachsenden Wettbewerbsdruck zu begegnen. Bisher beschränken sich sowohl Makler als auch Versicherer weitgehend auf die Optimierung der eigenen

Prozesse. Eine unternehmensübergreifende Prozessoptimierung vom Makler zum Versicherer und wieder zurück ist die Ausnahme.

Ein klassisches Beispiel für die Prozess-Optimierung eines Versicherers ist der Antragsprozess über das eigene Maklerportal. Der Prozessschritt der Antragserfassung wird vom Versicherer auf den Makler ausgelagert. Damit bekommt der Versicherer das Neugeschäft vollständig elektronisch und somit kostensparend ins Haus. Gegenüber der klassischen Beantragung per Deckungsaufgabe durch den Makler entsteht diesem hingegen ein deutlicher Mehraufwand.

Die Tatsache, dass dieses Verfahren von Maklern heftig kritisiert wird unterstreicht die Notwendigkeit, Prozessoptimierung über die Unternehmensgrenzen hinweg zu betrachten. Dabei stand in den vergangenen Jahren insbesondere die Optimierung des Prozesses Tarifierung, Angebot und Antrag (TAA) im Fokus der Versicherer.

Kaum beachtet wurden in der Vergangenheit die sogenannten Non-TAA- oder Bestands-Prozesse wie beispielsweise die elektronische Übermittlung von Provisionsdaten, Policen, Nachträgen oder Störfallmeldungen. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass diese Prozesse

aber 60 bis 70 Prozent der täglichen Arbeit im Maklerbüro ausmachen, wird die Dringlichkeit zur Optimierung aus Maklersicht offensichtlich.

## Die Lösung ist in Sicht!

Als Unternehmen, das sich seit über 10 Jahren der Aufgabe der unternehmensübergreifenden Prozessoptimierung im TAA-Bereich zwischen Maklern und Versicherern angenommen hat, bietet die con:center Betriebsgesellschaft mbH seit Ende des letzten Jahres nun auch die Möglichkeit, Bestands-Prozesse über die con:center- Prozess-Plattform abzuwickeln.

Als „Intermediär“ zwischen Maklern und Versicherern ermöglicht con:center den medienbruchfreien Austausch von Daten und Dokumenten – aus dem Maklerverwaltungssystem bis in die IT-Systeme der Versicherer und auch wieder zurück. Dabei liegt der Vorteil von con:center klar auf der Hand: Da die Datenflüsse zwischen MVP, Vergleichs- und Analyserechnern sowie Versicherer-Systemen über eine zentrale Prozessplattform geleitet werden, müssen die notwendigen Abstimmungen nur jeweils mit einem Partner erfolgen, der seinerseits die weitere Integration mit den anderen Partner übernimmt.

### Wie kann con:center dem Makler helfen, seine Geschäftsprozesse zu optimieren?

Um die Vorteile im Hinblick auf Prozessoptimierung im Maklerbüro deutlich zu machen, soll als Beispiel die automatisierte Übermittlung von Dokumenten wie Policenkopien, Nachträgen und Störfallmeldungen dargestellt werden:

Schon kleinere Maklerbüros mit nur drei Mitarbeitern im Innendienst bekommen pro Tag bis zu 50 Dokumente dieser Art – nach wie vor in Papierform. Die Unterlagen werden zeitaufwändig in das Maklerverwaltungssystem eingescannt und müssen Dokument für Dokument dem zuständigen Mitarbeiter zur weiteren Bearbeitung zugeordnet werden. Nach erfolgter Bearbeitung werden die Dokumente abschließend am jeweiligen Vertrag archiviert.

Mit Hilfe von con:center lässt sich dieser Prozess medienbruchfrei und damit weitaus komfortabler und schneller gestalten: Angeschlossenen Maklern wird die Möglichkeit geboten, alle Dokumente der angeschlossenen Versicherer in seinem zentralen con:center-Postfach zu empfangen und gesammelt in das eigene Maklerverwaltungssystem zu übernehmen. Durch die mitgelieferten „Kopf-Informationen“ wie beispielsweise

se Versicherungs- oder Schadensummen kann eine automatische Zuordnung der Dokumente und die automatische Archivierung an den jeweiligen Vertrag, Schaden usw. erfolgen.

Allein die Umsetzung dieses vergleichsweise einfachen Geschäftsprozesses über die con:center-Prozessplattform erspart dem Makler täglich mehrere Stunden Backoffice-Arbeit und schafft Freiräume für Akquisition und Verkauf.

### Was bringt die Zukunft?

Die Abwicklung des TAA-Prozesses über con:center wird von innovativen Unternehmen bereits seit Jahren praktiziert. Derzeit wird der TAA-Prozess um die Vorschaltung von Analyse- und Vergleichsrechnern erweitert. Somit können Makler bequem vor der Tarifierung z.B. auf den NAFI-KFZ-Vergleich zugreifen oder im Kranken- und Lebensbereich zunächst Produktanalysen mit FB-Xpert von Franke&Bornberg oder dem Lotse-Systemen von Softfair durchführen. Anschließend kann über die con:center-Plattform direkt und ohne erneute Dateneingabe eine Tarifierung mit personalisierter Angebotserstellung auf den Rechnern von aktuell über 40 Leben- und 30 Krankenversicherern erfolgen. Im Bereich der Bestands-Prozesse wer-

den noch in diesem Jahr erste namenhafte Gesellschaften an die con:center-Plattform angebunden. Neben der Übertragung von Dokumenten sollen in Kürze auch Provisionsdaten zur elektronischen Kontrolle im MVP zur Verfügung gestellt werden.

### Fazit

Die Vorteile liegen auf der Hand. Anders als bisher muss sich der Makler nicht mit unterschiedlichen Oberflächen und Bedienkonzepten der einzelnen VU-Portale herumschlagen. Im Gegensatz zu den vielen unterschiedlichen, versicherungseigenen Portalen findet er die für ihn wichtigen Services an einer zentralen Stelle mit einem einheitlichen Bedienkonzept. So kann der Makler nicht nur seine TAA-Prozesse, sondern insbesondere auch seine zeitintensiven Bestandsprozesse optimieren.

Da die meisten, wichtigen Maklerversicherer sich in der Brancheninitiative Prozessoptimierung (BiPRO) engagieren, ist zu erwarten, dass sich auch in der Praxis die Dinge nach und nach umsetzen werden. So besteht erstmals konkrete Aussicht, dass es nicht beim Träumen bleibt, sondern der Makler sich nach und nach wirklich in einer „schönen, neuen Maklerwelt“ wiederfinden wird.



## Fachbücher helfen verkaufen



Ausgabe 2005 · Gebunden  
288 Seiten · 39,90 Euro

Jürgen Hauser  
*bAV erfolgreich verkaufen*

Der Markt für bAV-Berater ist gigantisch. Im Verkauf hapert es jedoch nach wie vor.

Wie man es richtig macht, zeigt Jürgen Hauser mit diesem Buch.



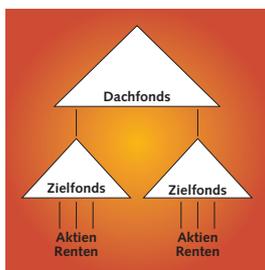
Ausgabe 2009 · Gebunden  
380 Seiten · 44,90 Euro

Frank Nevels  
*Praxishandbuch Förderung der Altersvorsorge*

Gesamtüberblick über alle staatlichen Fördermodelle der Altersvorsorge.

Bestellen unter [www.promakler.de](http://www.promakler.de)

# Dachfonds-Ranking



- Dachfonds dynamisch Welt
- Dachfonds defensiv Welt
- Dachfonds flexibel Welt
- Dachfonds ausgewogen Welt

**Basis:** 898 Dachfonds

**Wertung:** ★★★★★

**Ranking:** 31.08.2011  
**Stichtag:** (Stand: 09/2011)

## FWW FundStars®

### Überblick

Die FWW FundStars® basieren, wie bereits der Vorläufer – das vor etlichen Jahren eingeführte quantitative „fondsmeter® Ranking“ – auf der RisikoAdjustierten Performance (RAP). Diese zweidimensionale Kennzahl errechnet sich aus der erzielten Wertentwicklung (Performance) und dem dabei eingegangenen Risiko (Volatilität).

### Methodik

Grundlage der FWW FundStars® ist die RAP-Kennzahl für den 3-Jahres-Zeitraum. Zusätzlich werden Korrekturfaktoren herangezogen, die aus den RAP-Kennzahlen für den 1-Jahres-Zeitraum und, wenn vorhanden, für den 5-Jahreszeitraum berechnet werden. Für die FWW FundStars® werden die Fonds in 5 Ranking-Stufen a 20 Prozent klassifiziert, aus denen die Auszeichnung mit 5 bis 1 Sternen hervorgeht. Dabei erhalten die besten 20 Prozent der Fonds fünf Sterne.

- ★★★★★ für die besten 20% der Fonds eines Sektors
- ★★★★ für die zweiten 20% der Fonds eines Sektors
- ★★★ für die dritten 20% der Fonds eines Sektors
- ★★ für die vorletzten 20% der Fonds eines Sektors
- ★ für die letzten 20% der Fonds eines Sektors

### Voraussetzungen für die FWW FundStars®:

- Die FWW Fund Stars® werden für jeden Sektor berechnet, in dem wenigstens fünf Fonds über eine Wertentwicklung von mindestens drei Jahren verfügen. Der jeweilige Fonds muss ein Publikums-Sondervermögen sein, das in Deutschland registriert bzw. zugelassen ist (inländische und ausländische Sondervermögen).
- Der jeweilige Fonds muss mindestens 3 Jahre alt sein
- Der Sektor, dem der Fonds in der FWW® Fondsdatenbank zugeordnet ist, muss für den jeweiligen Zeitraum mindestens 5 Fonds umfassen.

### Anteilklassen / Sondervermögen

Die FWW Fund Stars® beurteilen die Managementleistung in der Vergangenheit. Alle Anteilklassen eines Sondervermögens werden zusammengefasst und erhalten eine gemeinsame Auszeichnung.

Die Berechnung des FWW FundStars Ranking wird monatlich zum Monatsende vorgenommen. Das Ranking mit Stand des Vormonats erhält die Bezeichnung des aktuellen Monats (Bsp. Stand 30.01.XX – Ranking Februar 20XX). Sämtliche Berechnungen werden auf Euro-Basis durchgeführt.

### Berechnung der Kennzahl RAP

Die Kennzahl RAP wird über einen Zeitraum von drei Jahren (Mid-Term), einem Jahr (Short-Term) oder fünf Jahren (Long-Term) berechnet und bringt die beiden Parameter „Risiko“ (Volatilität) und „Performance“ (Wertentwicklung) in einer wissenschaftlich entwickelten Formel zusammen, bei deren Anwendung davon ausgegangen wird, dass der Anleger lediglich in einen Fonds investieren möchte.

*RAP - Berechnungsformel:*

$$\text{Zwischenschritt : Hebelungsfaktor} = \frac{\text{Volatilität der Benchmark}}{\text{Volatilität des Fonds}}$$

$$\text{RAP} = (\text{Performance des Fonds} \cdot \text{Hebelungsfaktor}) - [\text{Risikoloser Zinssatz} \cdot (\text{Hebelungsfaktor} - 1)]$$

Werden zwei Fonds mit derselben positiven Wertentwicklung verglichen, erlangt der Fonds mit dem geringeren in Kauf genommenen Risiko eine bessere (höhere) RAP-Kennzahl. Umgekehrt beim Vergleich von zwei Fonds mit derselben negativen Wertentwicklung: Hier erzielt der Fonds mit dem höher eingegangenen Risiko die bessere (höhere) RAP-Kennzahl.

### Wissenschaftlicher Hintergrund

Die Kennzahl RAP gibt die auf die Volatilität der Benchmark normierte Performance des Fonds an. Grundlage der Risk-Adjusted-Performance eines Fonds bilden risikoangepasste Vergleichsportfolios, deren Risiko mit dem des Marktindex übereinstimmt. Alle Fonds werden somit auf das Risiko des Marktindex normiert. Bei einem Fonds, dessen Risiko über dem des Marktes liegt, wird (gedanklich) ein bestimmter Teil des Fonds verkauft und das freigewordene Kapital zum risikofreien Zins angelegt.

Liegt das Risiko des Fonds unter dem des Marktindex, wird die Anlage in den Fonds durch eine (gedankliche) Kreditaufnahme zum risikolosen Zinssatz erhöht. Im Ergebnis lässt sich feststellen, ob es einem Fonds gelungen ist, seine Benchmark bzw. andere Fonds eines gewählten Sektors risikonormiert zu schlagen. Die Berechnung der Kennzahl RAP beruht auf Veröffentlichungen von Prof. Dr. Marco Wilkens und PD Dr. Hendrik Scholz an der Universität Göttingen (Institut für Betriebswirtschaftliche Geldwirtschaft) und der Kath. Universität Eichstätt/Ingolstadt, an der beide derzeit für den Lehrstuhl ‚Finanzierung und Bankbetriebslehre‘ tätig sind.

Die FWW Fund Stars® werden realisiert und betrieben von der FWW GmbH, einem unabhängigen Financial Content & Application Service Provider aus Haar bei München.

### Wichtiger Hinweis:

Die Berechnung der RAP-Kennzahl(en), bzw. der daraus resultierenden Anzahl der FWW FundStars basiert ausschließlich auf Vergangenheitsdaten. Die zukünftige Wertentwicklung eines Fonds kann nicht vorhergesagt werden. Sämtliche Informationen im Zusammenhang mit den FWW FundStars® und damit auch die Einteilungen nach Sternen stellen keine Wertung oder Empfehlung zum Kauf, Behalt oder Verkauf von Wertpapieren, insbesondere von Investmentfonds, dar. Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr.

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

## Schwerpunkt Dachfonds dynamisch Welt

(Produkte, die vorrangig in Aktienfonds investieren)

Basis: 292 Dachfonds, mindestens 3 Jahre im Markt, Performance-Stand: 06.09.2011

Fondsname	KAG	ISIN	per 1Jahr	per 3Jahre	per 5Jahre	Vola 3Jahre	FWW FundStars
advantage dynamisch OP	Oppenheim KAG	DE0005117428	2,94	1,35	1,31	6,92	★★★★★
AHF Global Select	Universal-Investment GmbH	DE000A0NEBC7	-10,72	0,43		19,46	★★★★★
Allianz Horizont Dynamik	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0103683248	-4,09	1,33	-0,75	15,48	★★★★★
apo Vivace INKA	INKA Internationale Kapitalanlageges.mbH	DE000A0M2BQ0	1,76	0,83		7,55	★★★★★
Argentos Sauren Dynamik-Portf.	DWS Investment GmbH	DE000DWSOPD9	-6,06	-0,42		17,12	★★★★★
ASVK Substanz & Wachstum UI	Universal-Investment GmbH	DE000A0M13W2	-6,68	-0,16		18,88	★★★★★
AXA Portfolio 7	AXA Investment Managers Deutschland GmbH	DE0009789537	-1,84	7,46	2,83	14,88	★★★★★
Best-in-One World	Allianz Global Investors Kapitalanlageges. mbH	DE0009787002	-4,67	-1,08	-2,76	17,84	★★★★★
ComfortInvest Chance	KAS Investment Servicing GmbH	DE0002605318	-4,75	-1,74		21,05	★★★★★
DJE Golden Wave	Pioneer Investments Austria GmbH	AT0000675707	-8,39	3,99	1,41	9,04	★★★★★
DWS Top Dynamic	DWS Investment S.A.	LU0350005186	-6,47	-1,40		15,46	★★★★★
FFPB Variabel	Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.	LU0317844925	-4,57	0,69		14,88	★★★★★
First Class - Global Equities	Alceda Fund Management S.A.	LU0328220883	-5,92	0,45		11,30	★★★★★
GlobalManagement Chance 100	SGSS Deutschland Kapitalanlagegesellschaft mbH	DE000A0NE4U4	-1,26	1,40		11,63	★★★★★
Gothaer Comfort Dynamik	DWS Investment GmbH	DE000DWSORY1	0,73	2,36		11,50	★★★★★
H&S FM Global 100	KAS Investment Servicing GmbH	DE0002605359	-0,52	0,35		13,99	★★★★★
HSBC Trinkaus Global Strategy	HSBC Trinkaus Investment Managers S.A.	LU0101106457	-5,35	1,06	-2,71	12,77	★★★★★
LBBW Equity Select	LRI Invest S.A.	LU0281806751	-5,92	-0,46		17,47	★★★★★
Legg Mason Multi-Manager Perf. EUR	Legg Mason Investments (Luxembourg) S.A.	LU0196847098	-5,04	1,24	-1,47	13,99	★★★★★
MasterFonds-VV Wachstum	Universal-Investment GmbH	DE000A0NFZG4	-6,15	2,17		8,65	★★★★★
MultiLeadersFund	Universal-Investment GmbH	DE0009769596	-0,97	-0,06	-2,02	15,98	★★★★★
MultiManager Fonds 4	KAS Investment Servicing GmbH	DE0007013617	-5,01	0,47	-1,73	17,52	★★★★★
MultiManager Fonds 5	KAS Investment Servicing GmbH	DE0007013625	-4,73	1,47	-2,41	19,75	★★★★★
MultiSelect Welt-Aktien	Institutional Trust Management Company S.à r.l.	LU0098504490	-6,74	-1,74	-4,35	18,25	★★★★★
Münchener Verein Univers. Chance	Universal-Investment GmbH	DE0005324651	7,54	3,01	0,23	13,96	★★★★★
PremiumMandat Balance	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0268208047	-1,37	1,67		11,02	★★★★★
PremiumMandat Dynamik	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0268210969	-2,84	0,70		14,12	★★★★★
PremiumMandat Dynamik Plus	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0345923816	-6,28	0,63		18,58	★★★★★
PremiumStars Chance	Allianz Global Investors Kapitalanlageges. mbH	DE0009787077	-1,92	1,81	-0,03	14,51	★★★★★
Primus Inter Pares Strat. Wachstum	HANSAINVEST	DE000A0M2H96	-2,24	0,96		8,14	★★★★★
RAM Dynamisch	DWS Investment S.A.	LU0093746393	-7,75	5,01	5,32	9,79	★★★★★
Sauren Global Opportunities	Sauren Fonds-Select SICAV	LU0106280919	-1,41	8,04	2,63	16,07	★★★★★
Sauren Global Stable Growth	Sauren Fonds-Select SICAV	LU0136335097	0,31	8,68	3,03	10,33	★★★★★
Schoellerbank Global Dynamic	Schoellerbank Invest AG	AT0000A08Q96	-3,43	0,92		10,02	★★★★★
StarCap SICAV - German Masters	StarCapital S.A.	LU0105752140	0,39	0,10	-1,35	16,75	★★★★★
Swiss Rock (Lux) Dachfnds - Wachst.	LRI Invest S.A.	LU0349309533	-6,36	-0,08		15,14	★★★★★
TradeCom FondsTrader	Security Kapitalanlage Aktiengesellschaft	AT0000654645	-0,17	6,94	4,44	8,90	★★★★★
UniStrategie: Dynamisch	Union Investment Privatfonds GmbH	DE0005314124	-6,17	0,63	-2,10	14,27	★★★★★

## Schwerpunkt Dachfonds defensiv Welt

(Produkte, die vorrangig in Rentenfonds investieren)

Basis: 224 Dachfonds, mindestens 3 Jahre im Markt, Performance-Stand: 06.09.2011

Fondsname	KAG	ISIN	per 1jahr	per 3jahre	per 5jahre	Vola 3Jahre	FWW FundStars
3 Banken Renten-Dachfonds	3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft mbH	AT0000744594	-0,90	5,37	3,90	3,60	★★★★★
3 Banken Strategie Klassik	3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft mbH	AT0000986351	1,09	4,68	2,75	4,13	★★★★★
ARIQON Konservativ	C-QUADRAT Kapitalanlage AG	AT0000615836	0,99	7,60	5,60	4,06	★★★★★
AXA Portfolio 6	AXA Investment Managers Deutschland GmbH	DE0009789529	-1,83	9,43	5,26	9,52	★★★★★
BBBank Kontinuität Union	Union Investment Privatfonds GmbH	DE0005314231	-0,73	4,79	3,26	4,99	★★★★★
Best Global Bond Concept OP	Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.	LU0173001990	0,07	3,41	2,71	3,34	★★★★★
C-QUADRAT ARTS Total Return Bd	C-QUADRAT Kapitalanlage AG	AT0000634720	3,80	11,49	6,46	7,06	★★★★★
Deka-PB Werterhalt 2y	Deka International S.A.	LU0333672870	1,77	4,43		2,16	★★★★★
ESPA PORTFOLIO BALANCED 30	ERSTE-SPARINVEST Kapitalanlageges. m.b.H.	AT0000A09R60	0,18	3,65		3,41	★★★★★
FFPB Rendite	Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.	LU0317844842	-1,25	3,44		3,77	★★★★★
FondsManagement Substanz	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0320548547	-1,51	2,72		4,19	★★★★★
Franklin Temp. Strategic Conserv.	Franklin Templeton International Services S.A.	LU0236640628	0,18	4,27	3,04	4,44	★★★★★
Gothaer Comfort Ertrag	DWS Investment GmbH	DE000DWS0RW5	0,05	3,21		2,65	★★★★★
HAIG Select Formel 25	Hauck & Aufhäuser Investmentgesellschaft S.A.	LU0090344127	-1,49	3,51	2,26	3,54	★★★★★
LBBW FondsPortfolio Kontinuität	LBBW Asset Management Investmentges. mbH	DE0009780510	-3,11	3,34	1,59	4,61	★★★★★
MLP absolute return II	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0268212239	1,76	3,37		7,79	★★★★★
NW Arche Noah	Universal-Investment GmbH	DE000A0Q5R01	-1,11	1,81		1,10	★★★★★
Prometheus - Global Trendwalker	Alceda Fund Management S.A.	LU0332673986	-1,47	4,64		4,00	★★★★★
RAM Konservativ	DWS Investment S.A.	LU0093745825	2,10	10,17	6,55	6,77	★★★★★
RWS-ERTRAG	Veritas Investment Trust GmbH	DE0009763375	-2,72	6,16	4,42	5,90	★★★★★
Santander Vermögensverwaltungs- f. Kapitalprotekt Substanz	SEB Investment GmbH	DE000SEB1AM4	0,86	2,36		0,53	★★★★★
Schmitz & Partner Global Defensiv	FRANKFURT-TRUST Investment-Ges. mbH	DE000A0M1UL3	7,78	5,18		4,66	★★★★★
siemens/portfolio.two	Allianz Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH	AT0000781570	0,34	3,98	2,76	4,66	★★★★★
STS Conservative Portfolio	Schroder Investment Management (Lux) S.A.	LU0265110899	4,30	5,71		8,22	★★★★★
STS Income & Growth Portf. (EUR)	Schroder Investment Management (Lux) S.A.	LU0265055938	3,29	4,34		10,61	★★★★★

## Schwerpunkt Dachfonds flexibel Welt

(Dachfonds mit sehr breitem Anlagehorizont und einem Mix der Anlagestile)

Basis: 234 Dachfonds, mindestens 3 Jahre im Markt, Performance-Stand: 06.09.2011

Fondsname	KAG	ISIN	per 1jahr	per 3jahre	per 5jahre	Vola 3Jahre	FWW FundStars
AAA Multi Asset Portf. Rendite AMI	AmpegaGerling Investment GmbH	DE000A0MY021	3,94	4,44		4,97	★★★★★
Arbor Invest - Systematik	AXXION S.A.	LU0318816500	-0,76	6,68		8,38	★★★★★
Argentum Performance Navigator	Metzler Investment GmbH	DE000A0MY0T1	-2,99	4,14		8,71	★★★★★
ARTUS Europa Core Satelliten Strategie HI Fonds	HANSAINVEST	DE000A0M2H13	3,39	2,60		12,04	★★★★★
ARTUS Welt Core Satelliten Strategie HI Fonds	HANSAINVEST	DE0005321434	-0,37	0,33		14,33	★★★★★
Charisma Sicav - AHM Dach	CHARISMA SICAV	LU0122454167	-5,51	5,31	1,44	7,53	★★★★★
C-QUADRAT ARTS Total Ret. Dyn.	C-QUADRAT Kapitalanlage AG	AT0000634738	-8,53	3,90	3,07	11,13	★★★★★
C-QUADRAT ARTS Total Return Global AMI	AmpegaGerling Investment GmbH	DE000A0F5G98	-8,62	5,12	4,91	10,08	★★★★★
D&J Alpha UI	Universal-Investment GmbH	DE000A0MWKK5	-1,17	2,87		8,45	★★★★★
EDG Absolut Return Strategie FT	FRANKFURT-TRUST Investment-Ges. mbH	DE000A0B8XH3	-2,72	2,50	1,64	4,28	★★★★★

## Schwerpunkt Dachfonds flexibel Welt

(Dachfonds mit sehr breitem Anlagehorizont und einem Mix der Anlagestile)

Basis: 234 Dachfonds, mindestens 3 Jahre im Markt, Performance-Stand: 06.09.2011

Fondsname	KAG	ISIN	per 1jahr	per 3jahre	per 5jahre	Vola 3Jahre	FWW FundStars
ETF-DACHFONDS EMERGING MARKETS PLUS MONEY	Veritas Investment Trust GmbH	DE0009763326	0,57	6,53	0,98	12,56	★★★★★
ETF-DACHFONDS QUANT	Veritas Investment Trust GmbH	DE0005561625	-1,96	2,19	1,07	8,00	★★★★★
FM Core Index Selection Fund	KAS Investment Servicing GmbH	DE0007013658	6,04	6,60	3,81	11,28	★★★★★
FM Multi Asset Global Select	CAIAC Fund Management AG	LI0038264342	6,45	1,77		12,96	★★★★★
Gerling Portfolio Multi ETF Strat.	AmpegaGerling Investment GmbH	DE0009847327	-2,23	2,09	0,25	10,89	★★★★★
Global Opp. HAIG - WorldSelect	Hauck & Aufhäuser Investmentgesellschaft S.A.	LU0288319352	4,34	6,82		11,61	★★★★★
H&A Fonds-Select Total Ret. Strat.	LBBW Asset Management Investmentges. mbH	DE000A0MU8B6	-2,33	1,46		3,46	★★★★★
HAC World Top-Investors	WARBURG INVEST LUXEMBOURG S.A.	LU0321076134	-0,19	1,44		14,13	★★★★★
IFP International Fund Picking Fd	Universal-Investment GmbH	DE000A0M6DV7	-1,24	2,21		9,14	★★★★★
Kapital Konzept multiflex	HSBC Trinkaus Investment Managers S.A.	LU0327379359	9,16	5,38		12,19	★★★★★
Multi Asset Fund of Funds 2	HSBC Trinkaus Investment Managers S.A.	LU0327379433	1,59	0,71		12,46	★★★★★
Multi Asset Global	HSBC Trinkaus Investment Managers S.A.	LU0327379516	2,35	1,03		12,55	★★★★★
Multi Opportunities	DWS Investment S.A.	LU0116291054	-3,62	1,03	1,41	13,35	★★★★★
Portfolio Dynamisch OP	Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.	LU0282283505	-0,16	1,74		9,26	★★★★★
PRIMA-TOP 20	Prima Management AG	LU0355185926	-0,11	3,05		9,45	★★★★★
Primus Inter Pares Strat. Chance	HANSAINVEST	DE000A0M2JA7	-2,72	0,44		11,33	★★★★★
Prometheus - Global Trendrunner	Alceda Fund Management S.A.	LU0261234297	-0,27	2,17		10,95	★★★★★
Renditefonds Celle	HANSAINVEST	DE000A0MYEM0	-4,88	2,67		4,46	★★★★★

## Schwerpunkt Dachfonds ausgewogen Welt

(Hier wird ein Teil des Anlagekapitals in Aktienfonds und ein Teil in Rentenfonds investiert.

Zudem wird auch die Anlage in offene Immobilienfonds und Geldmarktfonds praktiziert)

Basis: 148 Dachfonds, mindestens 3 Jahre im Markt, Performance-Stand: 06.09.2011

Fondsname	KAG	ISIN	per 1jahr	per 3jahre	per 5jahre	Vola 3Jahre	FWW FundStars
3 Banken Strategie Dynamik	3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft mbH	AT0000784863	0,60	2,87	0,80	7,96	★★★★★
Allianz Horizont Balance	Allianz Global Investors Luxembourg S.A.	LU0103682786	-2,18	3,08	0,39	12,20	★★★★★
BBBank Wachstum Union	Union Investment Privatfonds GmbH	DE0005314249	-4,19	2,08	0,53	10,28	★★★★★
BL Fund Selection - 50	BLI - Banque de Luxembourg Investments S.A.	LU0135981859	0,67	2,42	1,07	6,47	★★★★★
C-QUADRAT ARTS T. Ret. Balanced	C-QUADRAT Kapitalanlage AG	AT0000634704	-2,38	6,71	4,64	8,28	★★★★★
Dexia Patrimonial Low USD	Dexia Asset Management Luxembourg S.A.	LU0097189079	-6,78	4,42	1,93	9,70	★★★★★
Franklin Templeton Strategic Balanced Fund	Franklin Templeton International Services S.A.	LU0236640206	-2,53	2,39	-0,29	8,73	★★★★★
Gothaer Comfort Balance	DWS Investment GmbH	DE000DWS0RX3	0,37	4,12		6,64	★★★★★
Legg Mason Multi-Mgr Balanced EUR	Legg Mason Investments (Luxembourg) S.A.	LU0196846017	-4,14	1,84	-0,73	10,89	★★★★★
MultiManager Fonds 3	KAS Investment Servicing GmbH	DE0007013609	-5,30	0,83	-0,47	17,36	★★★★★
PremiumStars Wachstum	Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH	DE0009787069	-1,23	3,11	0,63	9,96	★★★★★
Profi-Balance	Union Investment Privatfonds GmbH	DE0005326813	-3,04	1,89	-0,66	9,00	★★★★★
RAM Wachstum	DWS Investment S.A.	LU0093746120	-3,40	8,89	5,77	7,76	★★★★★
RWS-BALANCE	Veritas Investment Trust GmbH	DE0009763383	-4,69	6,50	3,11	7,23	★★★★★
Sauren Global Balanced	Sauren Fonds-Select SICAV	LU0106280836	1,34	2,41	1,63	9,95	★★★★★
siemens/portfolio.three	Allianz Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH	AT0000781588	-1,02	2,77	1,50	9,39	★★★★★

# Investmentfonds-Rating



- Performance-Daten
- Timing Indikator
- Crash Marker Punkte
- FLV/FRV-Kommentar

**Basis:** Morningstar

**Wertung:** **CMP**

**Stand:** 09.09.2011

Von Uli Pfeiffer



Um die wenigen Fonds zu finden, die auch in negativen Börsenphasen aller Voraussicht nach geringeren Stress bereiten, als die große Masse der Marktteilnehmer, wurden die Fonds

nach dem CMP-System für Sie wie folgt gewichtet:

Die Wertentwicklung (I) des Fonds sowie seine Risikoanfälligkeit (II) werden in einem Verhältnis von 70:30 gemessen (siehe Kasten).

Für das Punktesystem (CMP) im Rahmen der Performance wurde der jeweils beste Fonds seiner Periode mit 100 Punkten und der jeweils schlechteste Fonds mit 0 Punkten indiziert.

Alle Fonds werden im Verhältnis zum besten und schlechtesten Fonds sowie im Vergleich zum Mittelwert des Sektors relativ gewertet. Mit diesem auch nach Risiko gewichteten Rating gewinnt der Berater deutlich mehr Informationen, als aus vielen anderen Übersichten! So macht das Kundengespräch Freude!

**Das CMP-Rating wird seit 2000 für alle Fonds-Sektoren durchgeführt.**

## Die Kompetenz des Maklers

Millionen FLV-FRV-Kunden erhielten nicht alle Marktchancen.

Die Ansprüche an die Fundamente einer Kapitalanlage können mannigfaltig sein. Auf jeden Fall sollten Chancen geboten werden. Fondspolizen vor 1980 boten eine Chance. Fondspolizen vor 1990 boten 3–5 Chancen. Fondspolizen vor 2000 boten 10–20 Chancen. Fondspolizen heute bieten zum Teil das gesamte Marktspektrum.

Millionen FLV/FRV-Besitzer haben jedoch nichts mehr davon. Sie verpassten über ein Jahrzehnt den Anstieg der Emerging Markets in all ihren Facetten. Sie kamen nie in den Genuss von Energie- und Rohstoff-Fonds.

Mit entsprechend qualifizierten Maklern plus kompetenter Beratung hätten viele FLV-Abläufe erheblich attraktiver aussehen können. Natürlich hat man mit einem fondsgebundenen Produkt das Kapitalmarktrisiko an den Kunden abgeben.

Aber: Eine Generation von Versicherungsvorständen hat nicht gemerkt, was an den Märkten Ost-Europas, Asiens

und Lateinamerikas passiert. Wie sollte es dann der Kunde wissen? Dieser hat andere berufliche Kompetenzen. Makler-Kompetenz ist es jedoch, auch auf dem Feld der Kapitalanlage mehr zu wissen, als der Kunde. Für fondsgebundene Produkte gilt dies zu einhundert Prozent.

### Risikokennziffern

- Maximaler Verlust
- Volatilität
- Volumen in Mio. Euro
- Alpha
- Beta
- Correlation
- Durchschnittliche jährliche Rendite
- Sharpe-Ratio
- Information-Ratio

*Diese Risikokennziffern können Sie bezogen auf einen der hier vorgestellten Fonds auf Wunsch per e-mail bei der Redaktion anfordern: info@bhm-marketing.de*



Das CMP-Rating ist besonders interessant für Berater, die die Fonds-Anlage ihrer Kunden aktiv steuern wollen. Übrigens: CMP-Fonds sind stark risikogewichtet. Achten Sie darauf, ob Sie diese Produkte auch in der FLV/FRV Ihrer Kunden finden!

### CMP-Wertung in %

#### I. Wertentwicklung

Fünf-Jahres-Performance	20%
Ein-Jahres-Performance	20%
Drei-Jahres-Performance	20%
Zehn-Jahres-Performance	10%
	70%

#### II. Risikoanfälligkeit

Maximaler Verlust über drei Jahre	20%
Volatilität über drei Jahre	10%
	30%



Der TIMING INDIKATOR zeigt die Wertentwicklung des laufenden Jahres 2011.

# Aktienfonds International

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 686 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 167,2 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
		Flop	6,36	-28,49	-42,09	-52,25	-55,23	-43,76
		Top	75,91	30,57	60,31	43,38	207,35	3,74
Index: MSCI World EUR	EUR			-2,69	-9,41	-22,05	-26,07	-13,28
Durchschnitt von total 785	Währ.	ISIN	46,32	-2,07	-6,24	-15,06	-8,39	-12,78
<b>CMP-Sieger</b>								
1 PEH Strategie Flexibel P	EUR	LU0086124129	72,09	-7,43	5,11	4,08	32,44	-9,89
2 Sauren Global Stable Growth A	EUR	LU0136335097	72,09	2,39	30,01	18,13		-5,57
3 Amundi International SICAV AU-C	USD	LU0068578508	71,99	3,58	19,95	11,54	87,79	-4,2
4 PEH Value Strategie	EUR	DE0009767418	71,06	-7,44	8,45	2,47	38,25	-11,11
5 Carmignac Investissement A	EUR	FR0010148981	69,67	5,62	25,16	43,38	207,35	-4,92
6 Newton Global Balanced Ex 1 Net	GBP	GB00B01X0R40	68,67	3,15	15,45	15,32	56,74	-4,84
7 Lingohr-Alpha-Systematic-LBB-Invest	EUR	DE000A0ERYR8	68,06	-1,4	6,42	17,36		-4,1
8 R + P Universal-Fonds	EUR	DE0005316962	67,83	1,76	4,63	11,48	25,97	-9,37
9 Gamax Funds Junior A	EUR	LU0073103748	66,93	6,97	20,79	12,96	-9,34	-5,77
10 Sigma Plus Offensiv	EUR	DE0009786210	66,46	-1,53	-9,38	-9,04	21,36	-7,32
11 Franklin Mutual Global Disc A Acc \$	USD	LU0211331839	65,93	-5,58	5,43	-2,33		-12,27
12 Sauren Global Opportunities	EUR	LU0106280919	64,89	1,01	27,52	16,66	97,12	-8,93
13 StarCapital PERGAMON Fonds A	EUR	LU0179077945	64,64	24,31	37,87	32,41		-8,63
14 FvS Aktien Global F	EUR	LU0097333701	64,35	-2,23	4,57	16,84	47,35	-11,35
<b>Schwergewichte</b>								
DJE Dividende & Substanz P	EUR	LU0159550150	59,92	-1,74	3,08	9,35		-13,24
UniGlobal	EUR	DE0008491051	55,83	0,79	2,68	-0,85	12,11	-11,62
DWS Top Dividende	EUR	DE0009848119	54,85	4,25	3,85	9,58		-3,72
Vanguard Global Stock Idx Inv USD	USD	IE00B03HD084	51,41	2,12	-1,33	-12,37	-11,67	-9,35
DWS Vermögensbildungsfonds I	EUR	DE0008476524	47,30	-8,11	-14,81	-16,32	-6,5	-17,26
Templeton Growth Euro A Acc €	EUR	LU0114760746	45,63	-3,91	-10,6	-28,39	-14,62	-13,74
Templeton Growth Inc A	USD	US8801991048	43,74	-3,12	-8,39	-35,38	-25,86	-13,55
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
C-QUADRAT ARTS Best Momentum EUR T	EUR	AT0000825393	60,63	-4,92	9,36	3,62	77,12	-13,92
M&G Global Basics A EUR	EUR	GB0030932676	51,31	11,21	7,09	18,4	143,11	-7,63
SUNARES	EUR	LU0344810915	40,71	30,57	41,08			-13,72

## Aktienfonds International

Zwei Basiseffekte dominieren die Daten aller Tabellen. Der 10-Jahreszeitpunkt startet auf dem Hoch vor 9/11, der 3-Jahreszeitpunkt auf dem Hoch vor der Lehman-Pleite. Beim besten Fonds, dem Carmignac Investissement, hätte ein Verschieben des Zeitpunktes um 30 Tage ein positiveres Ergebnis von 27% im 10- und 21% im 3-Jahreszeitraum bedeutet. Mit diesen Basiseffekten ist also ein ziemliches „worst-case-szenario“ vorgezeichnet, sowohl der MSCI-Index als auch die Durchschnitte aller Fonds ze-

gen über alle 5 untersuchten Zeiträume ein Minus. Zwar verändert sich das negative Vorzeichen im laufenden Jahr nicht, aber bereits auf 12 Monate erzielen die Besten ein zweistelliges Plus. Herausragend dabei Carmignac, M&G, Sauren und Amundi; sehr ruhig PEH und auch FvS. Eher unglücklich agierten DWS I und weiterhin Templeton.

Eine gute Orientierung bieten mittlerweile 10-Jahresergebnisse, interessanterweise sind jüngere Fonds kaum erfolgreicher. Wie gehabt gilt: mehr Ertrag erfordert auch eine erhöhte Risikobereitschaft.

## Top-Fonds in FLV/FRV

Unsere Spitzenfonds von PEH und Amundi finden sich keiner Fondspolice. Erst für Carmignac werden wir bei Alte Leipziger, ARAG, Barmenia, Fingro, Gothaer, Heidelberger Leben, HDI, LV 1871, Nürnberger, Signal Iduna; Skandia, Stuttgarter, Swiss life, VHV, Volkswohlfund, WWK und Zürich fündig. Saurens Gl. Stable findet sich bei Delta Loyd und Volkswohlfund, der Opportunities bei Hanse Merkur, WWK und Arag.

Aktienfonds Europa: Die Fonds investieren in Aktien von europäischen Unternehmen. Vertreten sind sowohl Fonds, die in dieser gesamten Hemisphäre, als auch solche, die nur im EURO-Bereich oder Kontinentaleuropa anlegen. In Aktien sollen über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Europa

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 700 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 165 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds		CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop	7,00	-23,35	-52,24	-55,48	-45,40	-31,57
	Top	78,07	22,28	31,53	39,28	167,65	4,72

Index: STOXX Europe 600 NR EUR	EUR		-7,94	-14,50	-22,20	-1,07	-16,48
Durchschnitt von total 815	Währ.	ISIN	45,89	-6,14	-14,93	-22,21	-2,54
							-16,62

CMP-Sieger									
1	Comgest Growth Europe Acc	EUR	IE0004766675	73,33	6,09	12,38	6,31	2,02	-2,93
2	Comgest Europe	CHF	LU0039989081	73,17	5,45	12,44	6,54	3,92	-3,36
3	Spängler Quality Growth Europe T	EUR	AT0000857750	70,51	7,65	14,15	8,75	5,63	-4,71
4	Allianz RCM Europe Eq Growth AT EUR	EUR	LU0256839274	69,24	6,22	26,14	21,95	38,59	-9,18
5	Threadneedle Eurp Sm Cos Ret Net Acc	EUR	GB0002771383	68,27	11,13	14,85	17,94	167,65	-8,44
6	Franklin European Growth A Acc €	EUR	LU0122612848	68,00	-3,42	17,11	8,82	2,82	-12,57
7	W&W Inter Europa Aktien Prem II	EUR	LU0207472266	67,99	-5,47	0,40	-26,22		-10,21
8	Uni-Global Min Variance Europe B1	EUR	LU0191819951	67,03	1,66	7,18	0,95		-3,01
9	Invesco Europa Core Aktienfonds	EUR	DE0008470337	66,86	3,42	3,24	5,15	13,19	-6,41
Schwergewichte									
	BGF European A2 EUR	EUR	LU0011846440	54,69	-5,13	-4,99	-11,82	5,77	-15,99
	Franklin Mutual European A Acc €	EUR	LU0140363002	52,80	-8,73	-13,94	-17,03		-15,37
	Oyster European Opportunities EUR	EUR	LU0096450555	52,26	-6,24	-10,86	-18,76	23,36	-16,63
	Vanguard European Stock Idx Inv USD	USD	IE0002639445	51,78	-3,73	-11,44	-19,72	-1,01	-12,26
	Alken European Opportunities R	EUR	LU0235308482	50,71	-5,38	-7,38	-11,80		-17,58
	FF - European Growth A Euro	EUR	LU0048578792	48,54	-8,24	-18,62	-24,89	15,18	-20,23
	AriDeka CF	EUR	DE0008474511	42,74	-7,92	-22,07	-30,68	-30,00	-18,00
	Lyxor ETF EURO STOXX 50 A	EUR	FR0007054358	39,56	-14,55	-27,42	-32,16	-22,93	-20,04
Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)									
	Scherrer Small Caps Europe	EUR	LI0018448063	65,88	22,28	31,53	5,35		-3,96
	Squad Capital Growth	EUR	LU0241337616	62,85	13,27	30,35	39,28		-2,33
	Baring Europe Select Trust GBP	GBP	GB0000796242	62,65	1,90	7,82	7,06	120,12	-18,77
	MainFirst Top European Ideas A	EUR	LU0308864023	54,18	7,92	19,95			-9,13

## Aktienfonds Europa

Hart erwischte es in den Europafonds alle, die sich am Stoxx 50 orientierten oder in Indexfonds investierten. Die Bankenlastigkeit dieses Indexes führte zu herben Verlusten über alle Zeiträume. Allein eine Orientierung auf den von uns genutzten Stoxx 600 hätte zu einer Verbesserung um 50% geführt.

Besser agierten einige Stockpicker wie Comgest oder Allianz. Wer sich sogar an small caps traute, sah beste Ergebnisse bei Threadneedle, Scherrer oder auch Baring. Längerfristig scheint an gut selektierten Stockpickern kein Weg vorbei zu gehen. Main First mit den Top Europe-

an Ideas zeigt es als Newcomer, Squad seit gut 5 Jahren mit small cap-pickung unter deutschsprachigen und Benelux-Werten.

Dreifach Spitzenreiter Comgest (Spängler wird ebenfalls von Comgest gemanagt) profitiert von einer klaren Investmentphilosophie des Hauses: investieren in Unternehmen, die greifbar und bewertbar sind, Qualität und Wachstum vorweisen können. Damit waren Banken außen vor; Unternehmen, die in Europa sitzen aber wachsende Märkte in den Schwellenländern bedienen, im Portfolio. Ein Beispiel ist L'Oreal mit Marken wie Lancôme, Biotherm, Helena Rubinstein, Kiehl's,

Shu Uemura, Diesel, Giorgio Armani, Ralph Lauren, Cacharel, Viktor & Rolf und Yves Saint Laurent. Alles Marken, die Chinas neuer Geldadel liebt.

## Top-Fonds in FLV/FRV

Die 3 Erstplatzierten sucht man in Fondspolicen vergeblich. Allianz, Threadneedle und BGF finden sich in einigen Fondspolicen. Es muss im Europa-Sektor nicht immer nur Fidelity oder ein Indexfonds sein.

Aktienfonds Nordamerika: Die Fonds investieren in Aktien US-amerikanischer und/oder kanadischer Unternehmen. In Aktien sollen über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Nordamerika

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 320 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 96 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop		15,14	-15,51	-37,77	-47,08	-57,81	-21,94
	Top		85,71	21,40	36,08	30,25	96,64	-0,20
Index: S&P 500 Composite	USD			3,42	1,29	-10,95		-9,34
Durchschnitt von total 362	Währ.	ISIN	48,36	4,67	0,42	-9,89	-20,35	-9,66
<b>CMP-Sieger</b>								
1 W&W Intl US Aktien Premium	EUR	LU0207472340	85,71	10,68	23,00	23,73		-1,43
2 BNPP L1 Opportunities USA Acc	USD	LU0377124267	70,26	7,77	16,03	24,87	59,11	-7,04
3 Vontobel US Value Equity B	USD	LU0035765741	69,45	6,94	15,03	-12,04	-19,06	-1,23
4 BNPP L1 Equity USA Growth C C	USD	LU0377078216	68,87	9,77	14,52	19,48	-14,35	-7,27
5 Threadneedle(Lux) US Equities W	USD	LU0043004323	68,42	9,11	10,32	15,16	-12,24	-5,59
6 Warburg US-Diversified-Fonds	EUR	DE0009765412	67,57	4,35	3,22	2,46	-25,02	-8,43
7 MS INV F US Advantage A	USD	LU0225737302	67,51	10,07	27,64	6,63		-1,22
8 Amundi Funds Equity US Conc Core AU-C	USD	LU0568602667	66,49	12,93	19,01	4,42		-3,12
9 Threadneedle Amer Sm Cos Ret Net Acc	GBP	GB0001530129	65,47	6,48	28,35	21,80	13,63	-15,13
10 PowerShares EQQQ Fund	USD	IE0032077012	64,65	14,01	25,61	30,00		-4,23
11 Threadneedle Amer Ret Net USD	USD	GB0002769429	64,48	13,32	13,40	5,16	-11,29	-4,00
12 UBS (Lux) ES USA Growth (USD) P Acc	USD	LU0198837287	64,30	15,16	17,07	19,87		-2,10
13 iShares NASDAQ-100 (DE)	USD	DE000A0F5UF5	63,87	14,33	25,81	30,25		-3,86
<b>Schwergewichte</b>								
Franklin US Opportunities A Acc \$	USD	LU0109391861	58,38	6,28	10,96	9,63	-1,21	-10,94
Vanguard US 500 Stock Index Inv USD	USD	IE0002639668	53,83	5,87	3,17	-9,75	-23,06	-7,09
iShares S&P 500 USD (IE)	USD	IE0031442068	49,75	3,32	1,16	-11,14		-9,39
Allianz RCM US Equity C2 USD	USD	IE0002495467	48,76	1,28	0,09	-3,32	-15,85	-10,93
M&G American A EUR	EUR	GB0030926959	46,79	-0,04	-2,43	-12,51	-19,05	-14,77
Robeco US Premium Equities DH EUR	EUR	LU0320896664	44,41	8,39	-4,78	-3,29		-9,26
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
Vanguard US Discoveries Inv Acc	USD	IE0034156459	58,21	11,97	36,08	19,91		-9,58
Calamos US Growth A EUR Acc	EUR	IE00B28VTR81	50,50	21,40	18,72			-3,27
SSGA Canada Index Equity Fund P	CAD	FR0000018095	48,84	5,36	7,75	18,75	96,64	-7,83

## Aktienfonds Nordamerika

Positive Werte verzeichnet Nordamerika im Gegensatz zu Europa über 1 Jahr. Gute Unternehmensergebnisse und eine temporäre US-Dollarstärke helfen. W&W landet als Abonnements-Sieger immer in der CMP-Spitzengruppe für Nordamerikanische Aktien. Diesmal auf Rang 1. Warum? Vielleicht, weil der Fonds „langweilig“ in IBM, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, GE, Exxon, Apple, Microsoft, etc. investiert. Oder weil er mit Optionen hantiert und hier ein goldenes Händchen besitzt.

Daneben finden sich alte Bekannte, das Team von BNPP mit zwei Fonds und Ed

Walczak mit dem Vontobel Value in der Spitze wieder.

Apple und Co machten es möglich: Bester Fonds über's Jahr ist der Calamos US Growth, investierend in IT-Werte, die über hohes Wachstumspotential verfügen. Canada bleibt auf 10-Jahre vorn. Der Canadafonds von State Street erzielt zwar fast 100%, zehrt mit einer hohen Vola aber an den Nerven der Anleger. Ein ETF von iShares ist größter Fonds. Wie der Index liegt auch er über 5-Jahre im zweistelligen Minus. Der Schnitt der Fonds konnte es leicht besser.

## Top-Fonds in FLV/FRV

W&W wie auch BNPP sind noch nicht, Vontobel ist bei Heidelberger Leben in einer Versicherung vertreten. Öfter finden sich die Fondsgesellschaften BGF, Fidelity, Pioneer, Templeton sowie mittlerweile einige Indexfonds.

Aktienfonds Emerging Markets: Die Fonds investieren global oder überregional in Aktien von Unternehmen, deren Länder auf dem Sprung zur Industrienation sind. In Aktien sollen über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Emerging Markets

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 164 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 98,7 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011	
	Flop		9,49	-21,37	-40,02	-42,13	13,79	-29,87	
	Top		87,26	9,30	73,06	75,66	274,77	-0,07	
Index: MSCI EM NR EUR	EUR			-2,79	19,68	34,37	179,65	-13,96	
Durchschnitt von total 213	Währ.	ISIN	46,85	-4,45	12,26	22,71	150,78	-14,71	
<b>CMP-Sieger</b>									
1	Vontobel Emerging Markets Eq B	USD	LU0040507039	87,26	8,44	45,07	54,82	240,56	-0,07
2	First State Global Emerg Mkts Ldrs A	GBP	GB0033873919	81,80	4,72	44,90	68,69		-7,70
3	First State Global Emerging Markets A	GBP	GB0030190366	80,56	1,86	44,96	65,71	235,97	-10,67
4	Danske Invest Global Emerging Mrkts A	USD	LU0085580271	77,56	5,62	47,48	73,47	204,00	-6,78
5	Aberdeen Global Emerging Markets Eq A2	USD	LU0132412106	72,88	3,40	46,28	75,66		-8,07
6	Vitruvius Emerging Markets Equity	USD	LU0148751588	70,35	-6,09	11,41	25,31		-13,90
7	BL-Emerging Markets B	EUR	LU0309192036	68,23	1,11	26,28			-6,02
8	Baring Global Emerging Mrkts A USD Inc	USD	IE0000838304	65,00	-4,85	23,53	34,36	144,89	-15,45
9	Magellan C	EUR	FR0000292278	64,42	-7,63	13,71	37,85	260,84	-17,02
10	Carmignac Emergents A	EUR	FR0010149302	63,80	3,91	24,36	21,26	228,01	-9,91
11	Cap Int Emerging Markets Fund I	USD	LU0026873132	63,35	-5,68	22,13	41,38	179,52	-14,12
13	Comgest Growth Emerging Markets Acc	USD	IE0033535182	62,04	-5,25	17,05	40,11		-14,65
14	Danske Invest Gbl Em Mkts Small Cap A	USD	LU0292126785	59,08	0,59	73,06			-10,52
15	Schroder ISF EMkt A Acc	USD	LU0106252389	58,25	-2,97	14,58	25,33	132,76	-13,24
16	Templeton Emerging Markets A YDis \$	USD	LU0029874905	58,03	-1,23	17,35	14,35	106,35	-13,28
<b>Schwergewichte</b>									
	Russell IC Emerg Mkts Eq A	USD	IE0003507054	53,90	-0,40	22,18	38,60	194,40	-11,66
	iShares MSCI Emerg Mkts (IE)	USD	IE00B0M63177	53,78	-2,99	18,24	33,84		-15,03
	JPM Emerging Markets Eq A (dist)-USD	USD	LU0053685615	53,21	-4,87	11,98	24,69	181,15	-15,67
	Vanguard Emerging Mrkts Stk Idx Inv Acc	EUR	IE0031786142	52,46	-3,23	18,02	32,84		-14,33
	db x-trackers MSCI Emerg Mkts TRN 1C	USD	LU0292107645	47,79	-1,55	19,52			-12,68
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>									
	Aberdeen Global Emerging Mkts Sm Cos A2	USD	LU0278937759	57,16	-0,61	65,49			-11,40
	Global Advantage Emerging Markets HV	EUR	LU0047906267	46,14	-7,11	5,39	12,83	229,83	-15,78
	Raiffeisen-Eurasien-Aktien R T	EUR	AT0000745864	43,22	-7,94	12,05	21,31	274,77	-16,48

## Aktienfonds Emerging Markets

Vontobel's Emerging Markets Fonds zählt unter Rajiv Jain zur Elite der Schwellenländer-Fonds. Seine besondere Klasse zeigt er in 2011, wo er die Gewinne aus dem letzten Jahr halten kann. Neben First State ist er damit ein Tipp für risikoorientierte EM-Investoren. Im Gegensatz zu vielen anderen Sektoren sind gerade bei den EM-Fonds die erfolgreichen Fonds volumenstark, die Investoren scheinen hier informierter. In un-

seren CMP-Top-Fonds liegen über 25% der Gesamtvolumina. Im Sektor Aktien International liegt die Quote bei 7%.

### Top-Fonds in FLV/FRV

Vontobel ist leider in keiner FLV, für First State liegen keine Informationen vor. Magellan ist laut der Investmentgesellschaft Comgest nun immerhin in vier Fondstarifen (Alte Leibziger, Condor, Heidelberger Leben und Zürich) enthalten. Auch der größte (und überdurch-

schnittlich gute) EM-Fonds von JPM ist nur in vier Policen vertreten. Rückblickend hätte genau diese Diversifikation den meisten Versicherungs-Portfolios sehr gut getan vorausblickend könnte es ähnlich sein.

Aktienfonds Fernost: Die Fonds investieren in Aktien von australischen, japanischen und asiatischen Unternehmen. Vertreten sind sowohl Fonds, die in dieser gesamten Hemisphäre anlegen als auch solche, die Japan ausschließen. In Aktien sollten über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Fernost

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 207 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 83,3 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011	
	Flop		25,20	-27,24	-13,65	-36,25	-24,35	-35,12	
	Top		82,45	21,56	79,20	95,56	242,50	2,50	
Index: MSCI AC Asia ex Japan	EUR			-4,99	19,16	20,58	77,53	-15,22	
Durchschnitt von total 250	Währ.	ISIN	47,92	-1,69	22,91	23,24	97,64	-13,19	
<b>CMP-Sieger</b>									
1	iShares MSCI Malaysia Index	USD	US4642868305	82,45	1,6	72,58	95,56	133,61	-3,64
2	UBS (Lux) EF Asia Opportunity USD P-acc	USD	LU0067411347	76,83	-2,44	57,46	74,36	114,86	-10,3
3	Aberdeen Global Asian Smaller Cos D2	GBP	LU0231459958	71,31	0,84	79,2	86,07		-7,57
4	First State Asia Pacific A	GBP	GB0030183890	69,00	3,39	41,54	67,67	224,27	-7,43
5	DJE Asien High Dividend P	EUR	LU0374456654	67,87	-7,04	33,81			-11,08
6	First State Asia Pacific Leaders A	GBP	GB0033874214	65,23	5,09	37,44	69,15		-7,08
7	Newton Asian Inc GBP	GBP	GB00B0MY6Z69	64,86	11,66	55,12	59,61		-2,81
8	Skandia Pacific Equity A1	USD	IE0005264431	64,76	3,52	35,95	58,41	145,99	-8,05
9	FF - Asia Pacific Div A USD	USD	LU0205439572	64,43	-1,91	17,63	26,6		-12,43
10	First State As Pac Sustainability A	GBP	GB00B0TY6S22	64,19	3,87	46,98	67,76		-7,48
11	FF - ASEAN A USD	USD	LU0048573645	63,10	6,54	55,77	80,83	166,52	-4,32
12	FF - Asian Special Situations A USD	USD	LU0054237671	63,01	-0,65	39,1	49,75	148,99	-12,55
13	Templeton Asian Growth A YDis \$	USD	LU0029875118	62,33	4,16	61,7	78,05	242,5	-9,76
14	FF - South East Asia A USD	USD	LU0048597586	61,41	-1,19	40,16	56,47	174	-13,87
<b>Schwergewichte</b>									
	Schroder ISF Emerg Asia A	USD	LU0181495838	56,46	-4,66	31,63	30,88	145,07	-14,08
	Aberdeen Global Asia Pacific Equity A2	USD	LU0011963245	55,04	-0,66	35,32	42,31	185,59	-12,23
	iShares MSCI Australia Index	USD	US4642861037	44,28	2,51	15,58	22,18	132,15	-13,13
	DWS Top 50 Asien	EUR	DE0009769760	42,47	-6,22	5,15	9,39	95,77	-17,91
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>									
	LINGOHR-ASIEN-SYSTEMATIC-LBB-INVEST	EUR	DE0008479387	55,41	8,39	44,88	55,61	70,2	-8,96
	iShares DJ Asia/Pacific Sel Div 30 (IE)	USD	IE00B14X4T88	45,80	14,23	35,73	35,88		2,5
	Nestor Australien Fonds B	EUR	LU0147784119	40,58	21,56	68,82	58,32		-14,1
	AXA Rosenberg Pac Ex-Jap Sm Cp Alp A USD	USD	IE0008367009	40,28	10,97	9,41	27,02	240,82	-8,13

## Aktienfonds Fernost

Malaysia liegt vorne und hätte laut Sektor-Definition hier nicht auftauchen dürfen. Der Indexfonds lieferte das beste 5-Jahresresultat, bei geringen Schwankungen in der Wertentwicklung. Ganz anders der beste 1-Jahresfonds Nestor Australien. Er liefert hohe Renditen mit achterbahnhafter Wertentwicklung. Australien + Korea als Investmentländer bevorzugt AXA und erzielt zusammen mit Templeton über 340% auf 10-Jahre.

Nervenschonend in Fernost zu investieren, das bietet DJE im Asien High Dividend, der im laufenden Jahr allerdings 7% verliert. Mit einem ähnlichen Dividendenansatz ist der iShares DJ Asia/Pacific-Indexfonds-Gewinner in 2011. Er setzt ebenfalls auf hohe Dividenden, läuft mit einem zweieinhalbfach höheren Risiko als der DJE aber deutlich erfolgreicher.

Weiter stark präsentiert sich Aberdeen mit seinem small-cap-Fonds über 3 Jahre.

Sein Investmentschwerpunkt liegt derzeit auf Konsumtiteln, bevorzugt in Malaysia. Damit schließt sich der Kreis zum Erstplatzierten.

Aktienfonds Deutschland: Die Fonds investieren in Aktien deutscher Unternehmen. Auch Nebenwerte (small und mid caps mit einer Börsenkapitalisierung von 0,3 bis 3 Mio.Euro ) sind einbezogen. In Aktien sollen über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Deutschland

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 112 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 37,3 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop		2,43	-18,65	-33,81	-54,94	-43,42	-31,52
	Top		73,06	21,28	47,60	28,43	122,00	7,81
Index: FSE DAX TR EUR	EUR			-14,39	-21,02	-13,44	-2,23	-26,64
Durchschnitt von total 125	Währ.	ISIN	45,23	-6,26	-11,45	-8,92	11,00	-20,36
<b>CMP-Sieger</b>								
1	KR Fonds Deutsche Aktien Spezial P	EUR	LU0310320758	73,06	2,67	7,05		-2,33
2	Kapitalfonds LK Deutschland aktiv	EUR	LU0068841302	69,49	7,98	9,34	19,52	94,8
3	Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen	EUR	DE000A0M8HD2	65,67	19,91	36,59		7,81
4	Squad Capital Value	EUR	LU0199057307	65,58	6,77	16,82	28,43	-3,04
5	Acatix Aktien Deutschland ELM	EUR	LU0158903558	64,08	-1,16	12,21	13,16	-10,28
6	Lyxor ETF DAXplus Protective Put	EUR	LU0288030280	61,77	-0,99	-5,34		-11,08
7	Pioneer Inv German Equity A ND	EUR	DE0009752303	61,61	-3,18	3,59	7,89	11,22
8	DB Platinum III Platow R1	EUR	LU0247468282	60,82	10,77	12,88		-9,43
9	Lupus Alpha Smaller German Champs C	EUR	LU0129233507	60,67	7,35	17,9	25,04	-13,77
10	Value-Holdings Capital Partners	EUR	LI0013873901	60,21	12,26	7,18	13,05	-3,67
11	UBAM Dr Ehrhardt German Equity A	EUR	LU0087798301	59,29	-1,03	-6,25	-2,89	52,73
12	UniDeutschland XS	EUR	DE0009750497	55,88	2,33	47,6		-20,53
13	Allianz RCM Nebenwerte DE A EUR	EUR	DE0008481763	54,33	0,93	3,13	12,03	122
<b>Schwergewichte</b>								
	DWS Deutschland	EUR	DE0008490962	50,41	-5,67	-8,98	7,84	13,94
	Concentra A EUR	EUR	DE0008475005	47,81	-6,17	-9,61	-6,29	0,99
	FT Frankfurt Effekten Fonds	EUR	DE0008478058	43,32	-9,79	-16,67	-10,73	-5,46
	UniFonds	EUR	DE0008491002	40,96	-14,1	-19,33	-14,07	-4,14
	DWS Investa	EUR	DE0008474008	39,85	-9,51	-15,79	-12,64	-8,51
	iShares DAX (DE)	EUR	DE0005933931	38,80	-14,63	-21,46	-14,18	-4,51
	db x-trackers DAX ETF	EUR	LU0274211480	34,66	-12,57	-19,56		-25,04
	DekaFonds CF	EUR	DE0008474503	32,68	-9,55	-21,62	-14,75	-2,6
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
	FPM Fds Stockp Germany Small/Mid Cap	EUR	LU0207947044	52,34	2,24	10,26	-4,38	-12,23
	Aktien Deutschland Wait or Go A EUR	EUR	LU0391761227		21,28			-1,24

## Aktienfonds Deutschland

Minus 26% lautet die DAX-Vorgabe für 2011. So gut die Gewinne 2009 und 2010 liefen, so schnell wurde das Geld den deutschen Aktien in 2011 entzogen – man munkelt von viel angelsächsischem Money. Zum Zeitpunkt des Stichtages am 9.9.11 gehen viele Analysten von einem panikartig überverkauften Markt aus. Auf diesem Niveau könnten die Unternehmensgewinne um 30% sinken und das DAX-KGV läge immer noch unter seinem langjährigen Schnitt.

Kleine Perlen spült der Ausverkauf des DAX in unserer Topliste auf die ersten 5

Positionen. Alle eint ein eigenständiges, vom Index unabhängiges Geschäftsmodell. KR setzt auf Übernahmesituationen, der Kapitalfonds LK sichert bis zu 50% des Portfolios ab, basierend auf einem Trendfolgemodell. Der beste Fonds in 2011 mit +7,8% (27% besser als der Fondsdurchschnitt), der Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen, kombiniert seinen konservativen Valueansatz in small caps mit Absicherungselementen. Über die letzten 2 Jahre erfüllt er Anlegerträume: 40% Plus bei minimaler Volatilität. Die CMP-Top-Quote weist einen Wert von 3% aus, nur 3% des Sektorvolu-

mens liegt in den besten 13 Fonds (von 125 Fonds insgesamt).

## Top-Fonds in FLV/FRV

Obwohl Nebenwerte-Fonds in Sparplänen sicher gut aufgehoben wären, finden sich diese nicht oder kaum in Fondspolicen.

Die volumenstarken Flaggschiffe (FT Frankf. Effekten, Investa, UniFonds, DekaFonds) der Gesellschaften landen im Mittelfeld, sind aber im Wesentlichen in den FLV's vertreten. Finden lässt sich hin und wieder auch der DWS Deutschland.



---

Von ihm bekommen Sie alles nur nachgeplappert,  
für Börsennachrichten in Echtzeit müssen Sie schon Jandaya lesen.

---

**Jandaya**   
by BörseGo.de

Echtzeitnachrichten  
**Wir wissen´s zuerst.**

[www.boerse-go.de/jandaya](http://www.boerse-go.de/jandaya)

Aktienfonds Osteuropa: Die Fonds investieren in Aktien von osteuropäischen Unternehmen. Sowohl regional als auch länderspezifisch ausgerichtete Fonds sind hier zusammengefasst. In Aktien sollen über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Osteuropa

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 142 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 23,8 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop		6,87	-32,56	-59,46	-57,66	58,01	-36,77
	Top		71,60	7,93	21,46	27,51	510,68	-8,32
Index: MSCI EM Eastern Europe NR	USD			0,47	-15,79	-22,72	216,30	-12,69
Durchschnitt von total 157	Währ.	ISIN	46,23	-9,76	-15,07	-13,85	219,81	-20,57
<b>CMP-Sieger</b>								
1 Nevsky Eastern European USD	USD	IE0009751193	71,60	4,30	13,03	19,39	459,83	-9,17
2 FF - EMEA A USD	USD	LU0303821028	67,29	-1,77	18,60			-18,46
3 Berenberg II - East European Equities B	EUR	LU0270178519	66,97	-21,69	7,66			-26,92
4 Griffin Ottoman Euro	EUR	IE00B0T0FN89	65,76	-10,69	3,60	12,59		-16,72
5 Turkisfund Equities A	EUR	LU0085872058	64,69	-25,84	15,87	22,10	256,82	-29,78
6 FIM Russia	EUR	FI0008800347	64,54	-4,48	21,46	3,01	510,68	-24,25
7 db x-trackers MSCI EM EMEA TRN Index	USD	LU0292109005	61,95	-0,47	5,09			-14,34
8 Neptune Russia & Greater Russia A	GBP	GB00B04H0T52	61,21	0,20	7,01	15,05		-20,72
9 Deka-ConvergenceAktien CF	EUR	LU0133666676	59,15	-7,74	-3,10	4,90	283,30	-19,25
10 Allianz RCM Emerging Europe A EUR	EUR	LU0081500794	58,58	-10,59	-2,21	0,30	338,34	-21,57
11 JPM Em Eurp Mid East&Afr Eq A (dist)	USD	LU0074838565	58,26	-9,32	-7,58	1,85	283,65	-21,54
12 Lyxor ETF Russia A	EUR	FR0010326140	55,54	7,93	0,18	-9,78		-8,85
<b>Schwergewichte</b>								
BGF Emerging Europe A2 EUR	EUR	LU0011850392	50,38	-10,04	-13,74	-16,29	290,00	-21,63
Raiffeisen-Osteuropa-Aktien R A	EUR	AT0000936513	52,65	-4,56	-12,35	-12,11	266,70	-17,73
Baring Eastern Europe A USD Inc	USD	IE0000805634	45,22	-12,37	-20,30	-14,91	253,06	-22,73
BNPP L1 Equity Russia C C	EUR	LU0269742168	43,08	-1,17	2,89			-16,74
JPM Eastern Europe Eq A (dist)-EUR	EUR	LU0051759099	37,96	-17,19	-22,18	-11,11	253,18	-26,66
JPM Russia A (dist) - USD	USD	LU0215049551	29,87	-13,55	-23,52	-15,97	302,42	-25,98
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
F&C Russian Investment Company	USD	LU0067826635	55,24	4,50	-2,45	-2,23	274,56	-13,70
Lyxor ETF DJ Turkey Titans 20	EUR	FR0010326256	53,71	-27,76	3,49	27,51		-28,49
Magna Turkey C	EUR	IE00B04R3B82	52,38	-22,32	5,51	9,41		-25,08

## Aktienfonds Osteuropa

Osteuropäische Aktienmärkte zählten zu den stärksten Verlierern 2011. Wie bei deutschen Fonds verlor auch hier der Schnitt mehr als 20%. Erste positive Signale (gegen den globalen Trend) liefert seit Anfang August die Türkei.

Rang 1 belegt ein Fonds von Nevsky mit Schwerpunkt Russland und Polen; leider ist er für neue Anleger geschlossen.

Für ein Investment in Osteuropa kommt der Zweitplatzierte ebenso wenig in Frage. Der Fidelity EMEA weist als größte Werte zwar Lukoil und Gazprom aus, ist

aber mit 40% in Südafrika engagiert, das meines Wissens nicht zu Osteuropa zählt.

Berenberg (Rang 3) profitiert in unserem Rating vom geringen Alter, der Absturz 2008 kommt nicht zum Tragen. In 2011 verliert der Fonds mit aktuellem Schwerpunkt Polen und Ungarn dagegen massiv. Daneben investiert der Fonds nicht in Russland als größtem Markt.

Wir lernen, es ist gar nicht einfach in Osteuropa gut zu investieren.

338% über 10 Jahre bietet der Allianz Emerging Europa und ist damit nach

Nevsky der zweitbeste Fonds der den Markt breit und erfolgreich abdeckt.

Andrea Szabo-Kelly setzt hier ihre Schwerpunkte auf Russland, Polen und die Türkei.

Aktienfonds Lateinamerika / Afrika: Die Fonds investieren in Aktien von lateinamerikanischen Unternehmen oder Afrikanischen Unternehmen. Sowohl regional als auch als auch länderspezifisch ausgerichtete Fonds sind hier zusammengefasst. In Aktien sollen über 70% der Mittel investiert sein.

# Aktienfonds Lateinamerika/Afrika

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 78 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 23,1 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop		7,44	-19,00	-51,00	-22,10	71,28	-27,50
	Top		76,99	8,32	43,24	79,79	395,12	0,74
Index: MSCI EM NR EUR	EUR			-4,22	17,92	32,40	175,54	-15,23
Durchschnitt von total 114	Währ.	ISIN	43,19	-7,57	-0,98	35,76	235,04	-17,88
<b>CMP-Sieger</b>								
1 Mashreq Arab Tigers Funds	USD	IE00B29MW600	76,99	-2,19	29,74			0,74
2 UBS (CH) EF South Africa P	USD	CH0002785738	72,63	7,90	34,65	46,11	178,52	-12,48
3 ISI Latin America Equities A	EUR	DK0016259260	65,79	0,08	24,73	79,79	395,12	-13,45
4 SSgA Global Emerging Mrkts Index Eq P	USD	FR0000018236	63,96	-5,35	18,55	25,04	157,91	-21,72
5 FF - Latin America A USD	USD	LU0050427557	60,14	-7,01	24,31	59,04	285,34	-17,84
6 Lyxor ETF South Africa A	EUR	FR0010464446	58,30	7,29	24,39			-14,82
7 RBS Mrkt Access FTSE/JSEAfricaTp40 ETF	EUR	LU0270000028	57,87	7,55	27,07			-14,59
8 Henderson Gartmore Fd Latin America A	EUR	LU0200080918	57,81	-6,93	9,58	60,76	382,63	-18,61
9 Amundi Funds Equity Latin America AU-C	USD	LU0201575346	57,58	-9,47	16,72	74,40	331,66	-19,83
10 DWS Invest Africa LC	EUR	LU0329759764	57,51	-0,54	28,41			-16,81
11 JPM Africa Eq A (acc)-USD	USD	LU0355584466	56,49	-2,94	27,80			-19,07
12 Threadneedle Latin Amer Ret Net USD	USD	GB0002769866	53,88	-7,11	10,22	49,80	268,63	-20,07
13 Templeton Latin America A YDis \$	USD	LU0029865408	53,67	-10,63	9,33	56,23	275,02	-20,56
<b>Schwergewichte</b>								
JPM Latin America Equity A (dist)-USD	USD	LU0053687314	50,72	-5,10	12,60	51,76	269,17	-16,71
BGF Latin American A2 USD	USD	LU0072463663	49,20	-10,58	10,90	51,35	283,47	-21,06
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
PineBridge Latin America Sm &Md Cap Eq Y	USD	IE00B1RM6K71	46,96	-9,29	43,24			-22,07
db x-trackers MSCI EM EMEA TRN Index	USD	LU0292109005	46,44	-0,47	5,09			-14,34
JPM Em Eurp Mid East&Afr Eq A (dist)-USD	USD	LU0074838565	31,35	-9,32	-7,58	1,85	283,65	-21,54
CS ETF (IE) on MSCI South Africa B	USD	IE00B4ZTP716		8,32				-11,68

## Aktienfonds Lateinamerika/Afrika

Ausgerechnet ein Arabien-Fonds erzielt als einziger Fonds der Sektoren Lateinamerika und Afrika ein Plus. Der Mashreq Arab Tigers mit einem winzigen Volumen von 4 Mio. EUR investiert derzeit vor allem in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Qatar. Seine Anlageregion stellt EMEA (steht für Middle East North Africa) dar. Trotz der geopolitischen Spannungen und Revolutionen verlieren die Fonds der Region Afrika und Nord Arabien weit weniger als befürchtet. Die Anlage in DAX-Fonds erwies sich im Rückblick 2011 als riskanter.

Auf 3 Jahre zeigten Fonds wie DWS Africa, JPM Africa sogar eine deutlich positive Rendite.

Wer perspektivisch investiert, sich von Rückschlägen nicht schrecken lässt, darf vorsichtig und mit kleinen Anteilen investieren. Die Chancen der Region für die nächste Dekade sehen wir als erheblich an.

Lateinamerika Fonds sehen in 2011 ein Minus von etwa 20%. Viele Investoren haben die Gewinne der letzten Jahre in diesem Jahr realisiert.

Das Feld der Fonds liegt wie gewohnt dicht beisammen. Mit einem positivem

Jahresresultat sowie besten 5- und 10-Jahresergebnissen ragt ISI von Sydinvest heraus. Sein Schwerpunkt liegt auf Brasilien, mit einer Beimischung mexikanischer Werte. Das Ziel des Managers ist, die Unternehmen zu identifizieren, die bei wachsender Inflation ihre Margen halten können. Derzeit ist das Depot eher defensiv strukturiert.

## Top-Fonds in FLV/FRV

Weder Lateinamerikafonds noch Afrika-fonds finden Zugang zu Fondspolizen. Ein Blick in die Zukunft ist nicht unbedingt die Stärke der Versicherer.

Immobilienfonds: Die Fonds investieren ihre Gelder überwiegend in einzelne Realobjekte, zumeist im europäischen Raum. Ebenfalls vertreten sind REIT-Fonds, die in Immobilienaktien investieren.

# Immobilienfonds

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 139 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 91,8 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds		CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop	15,54	-23,14	-45,34	-49,43	-8,01	-21,45
	Top	86,51	15,49	63,96	78,97	141,91	7,35
Index: S&P Global Reit TR	USD		6,26	8,80	-13,26	65,85	-1,80
Durchschnitt von total 164	Währ. ISIN	45,31	-0,62	-0,58	-10,56	46,75	-5,85
<b>CMP-Sieger</b>							
1 Swisscanto (CH) Real Est IFCA	CHF CH0037430946	86,51	9,6	63,96	78,97	141,91	7,35
2 Grundbesitz Europa	EUR DE0009807008	80,95	2,87	10,51	34,96	57,29	1,48
3 UBS (D) Euroinvest Immobilien	EUR DE0009772616	80,51	2,45	10,11	26,32	68,22	1,6
4 hausInvest	EUR DE0009807016	80,35	2,9	10,93	24,91	48,88	1,69
5 Aachener Grund-Fonds Nr.1	EUR DE0009800003	80,28	3,75	12,16	21	39,87	2,67
6 SEB ImmoPortfolio Target Return	EUR DE0009802314	80,22	5,08	17,09	36,19		3,48
7 Deko-ImmobilienEuropa	EUR DE0009809566	79,55	2,68	9,58	20,53	44,32	1,92
8 Grundbesitz Global	EUR DE0009807057	79,36	2,88	8,17	21,51	50,83	1,77
9 SEB ImmoInvest P	EUR DE0009802306	79,34	1,77	9,15	20,55	52,81	1,11
10 Unilmmo: Europa	EUR DE0009805515	79,31	2,6	9,27	20,41	42,14	1,91
11 Unilmmo: Deutschland	EUR DE0009805507	78,94	2,28	8,37	21,83	38,82	1,66
12 Immo-Invest: Europa	EUR DE0009805549	78,93	5,06	13,24	27,52		2,1
13 CS EUROREAL A EUR	EUR DE0009805002	78,71	1,31	8,13	18,29	46,23	0,83
14 Deko-ImmobilienGlobal	EUR DE0007483612	77,16	2,59	10,56	23,42		1,86
15 WestInvest InterSelect	EUR DE0009801423	76,09	2,11	6,8	17,18		1,31
<b>Schwergewichte</b>							
AXA Immoselect	EUR DE0009846451	68,63	-4,85	-0,79	9,8		-3,64
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>							
AXA Aedificandi A (C)	EUR FR0000172041	41,70	0,07	-4,18	-20,78	114,05	-9,76
E&G Immobilienaktien Europa Classic	EUR LU0117418607	31,76	15,49	-18,53	-49,35	-1,03	7,17

## Immobilienfonds

Zwei völlig gegensätzliche Trends bestimmen das Bild der Immo-Investitionen. Zum einen die Suche nach wertstabilen Sachwerten und Währungen, die sich im erstplatzierten Swisscanto Real Estate manifestiert sowie zum anderen das Dilemma der illiquiden offenen ImmoFonds in Deutschland.

„Geschlossen“ als Anti-Verkaufsschild steht bei folgenden Fonds: AXA Immoselect -28%, CS Euroreal -12%, Degi Europa -39%, Degi International -36%, DB ImmoFlex -27%, KanAM grundinvest

-15%, KanAm US-Grundinvest Fonds -11%, Morgan St. P2Value -48%, SEB ImmoInvest -13%, UBS 3 Kontinente -23% und TMW Immobilien Weltfonds -41%.

Seit der letzten „Risiko & Vorsorge“ sind die Abschlüsse kaum verändert – bisher ist also nix besser geworden. Diese Fonds-kategorie lebt mit dem Widerspruch der täglichen Verfügbarkeit des Geldes bei langfristigem Investment der Summen in Immobilien. So ruhig und schwankungsfrei wie in den letzten 25 Jahren geht die Wertvermehrung seit 2009 nicht mehr.

Übrigens resultieren auf 3 Jahre von den 64 % im Swisscanto 2/3 des Plus aus dem Kursgewinn Schweizer Franken gegen Euro.

## Top-Fonds in FLV/FRV

Für viele ImmoFondsbesitzer in FLV's stellen diese Anteile derzeit ein Problem dar. Wer kurzfristig über sein darin investiertes Geld verfügen muss, sollte beizeiten mit seiner Versicherung sprechen.



# Täglich live am Markt.

Mit GodmodeTV sind Anleger Tag für Tag sprichwörtlich über die Börse im Bilde: Jede Sendung bringt in wenigen Minuten auf den Punkt, **was den Markt gerade bewegt**. Experten wie Harald Weygand, Rocco Gräfe, Rene Berteit und Jochen Stanzl kommentieren und analysieren live!



Schalten Sie ein unter:  
[www.godmode-trader.de/video](http://www.godmode-trader.de/video)

# Rentenfonds Euro

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 1666 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 1190 Mrd. Euro



Fonds		CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop	10,24	-22,66	-59,08	-62,09	-33,82	-29,40
	Top	73,75	12,42	79,05	76,30	126,74	21,25
Index: FSE REXP German Bond TR	EUR		4,74	24,00	32,83	68,79	7,30
Durchschnitt von total 2227	Währ. ISIN	55,51	0,28	14,55	15,83	42,01	1,08
<b>CMP-Sieger</b>							
1 Schroder ISF US Dollar Bd C EUR Hdg	EUR LU0291343910	73,75	5,16	27,2	38,06	75,53	6,38
2 Janus US Flexible Income I EUR	EUR IE0009516810	73,09	6,12	32,45	43,7	68,65	6,55
3 Schroder ISF US Dollar Bd A EUR Hdg	EUR LU0291343597	72,99	4,83	26,07	35,92	70,02	6,14
4 SEB Europa Rent Spezial B	EUR LU0093506169	72,92	1,31	11,82	18,19	42,08	1,59
5 Oppenheim Portfolio 1	EUR DE0008486531	72,56	1,08	10,63	18,46	43,8	1,3
6 Nomura Medio Rent Fonds	EUR DE0008484106	72,55	3,36	14,54	19,15	36,1	4,15
7 UniOptimus-net-	EUR LU0061890835	72,50	0,95	7,62	14,15	26,98	0,93
8 Allianz PIMCO Mobil-Fonds A EUR	EUR DE0008471913	72,45	1,04	15,32	19,27	39,72	1,36
9 UniOptima.	EUR LU0051064516	72,42	1,37	12,25	17,48	33,68	1,44
10 ESPA Cash Euro-Plus T	EUR AT0000812979	72,34	0,76	9,75	15,76	35,56	1,12
11 Carmignac Sécurité	EUR FR0010149120	72,29	0,74	16,61	22,36	49,86	1,08
12 BGF Euro Short Duration Bond A2 EUR	EUR LU0093503810	72,22	0,43	15,71	20,44	30,56	0,78
13 R Obligations Privées C	EUR FR0007008750	67,73	-2,73	42,13	45,11	75,83	-0,96
<b>Schwergewichte</b>							
PIMCO GIS Total Ret Bd Ins EUR Hdg Acc	EUR IE0033989843	67,19	2,85	27,14	44,04		3,59
BlueBay Investment Grade Bd Acc B EUR	EUR LU0179826135	64,50	-0,63	25,5	32,13		1,22
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>							
LO Funds Investment Grade EUR P D	EUR LU0095725890	61,52	3,95	29,37	38,65	110,62	2,23
Aberdeen Global II USD H/Y Bd I2 EUR	EUR LU0304234379	58,41	9,79	30,71	39,39	113,46	3,93
Brookfield High Yd Euro Plus A Inc	EUR GB0007368888	53,37	5,24	39,85	40,79	126,74	-0,83
Neuberger Berman HY Bd EUR Adv Acc	EUR IE00B12VWB25	53,27	6,39	39,75	45,58		0,34
Warburg Bund Trend Dynamic-Fonds	EUR DE000A0HGET2	50,54	12,42	7,92	4,15		12,22
GS Gbl High Yield Base EUR Hdg	EUR LU0094488615	48,35	4,61	25,06	24,73	89,49	-1,31
PIMCO GIS Euro Ultra Lg Dur Inst	EUR IE00B1N7Z540	40,52	-6,99	79,05			21,25
DWS Vorsorge Rentenfonds XL Duration	EUR LU0414505502		-2,91				18,77

## Rentenfonds Euro

Mit 28 Fonds einen Überblick auf gut 2000 Fonds zu geben, ist mehr als ambitioniert. Das hier untersuchte Universum umfasst ca. 1 Billion Euro Anlagevolumen.

Die Unterscheidung in Eurodenominierte und Nicht-Euro-Fonds ist zumindest ungewöhnlich. Dank der CMP-Methode führt die Berechnung zu einer Auswertung, die so interessante wie unterschiedliche Fonds hervorbringt.

Aktuelle Spitzenreiter sind €-gehedgete US-Dollar-Fonds. Die Vermutung liegt nahe, dass der Hedge nicht bei 100% lag und Währungsgewinne eine Rolle spielten. Auf Jahressicht liegen Fonds mit einer sehr langen Duration wie Pimco Ultra Long Duration und der DWS Vorsorge vorn. Sie profitierten stark von den Zinssenkungen der letzten Wochen. Das maximale Loss des Pimco mit -31% in den letzten 3 Jahren ist allerdings auch rekordverdächtig und nichts für

schwache Nerven. Wer eine ruhige Wertentwicklung mit angemessenen Erträgen sucht, sollte sich die Fonds der Ränge 4 – 12 genauer ansehen. Aussagekräftig sind die Resultate dieser Fonds über 1 Jahr mit +1%. Für einen Inflationsausgleich darf es das Doppelte sein. Der Vermögenserhalt wird schwieriger für Rentenanleger.

# Rentenfonds International

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 687 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 462,7 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011	
	Flop		4,03	-16,29	-29,94	-52,36	-83,38	-14,68	
	Top		75,22	36,62	81,53	96,57	493,04	19,17	
Index: JPM GBI Global Traded TR	EUR			0,09	36,09	37,07	39,36	5,23	
Durchschnitt von total 903	Währ.	ISIN	50,54	0,88	26,94	23,84	42,76	3,03	
<b>CMP-Sieger</b>									
1	UBS (Lux) BF AUD P-acc	AUD	LU0035338325	75,22	16,08	65,12	77,09	129,89	7,84
2	KBC Renta AUD-Renta Acc	AUD	LU0099232505	75,02	16,84	62,40	73,94	125,52	9,21
3	Swisscanto (LU) Bd Invest AUD A	AUD	LU0141247303	73,73	15,45	60,28	71,38	123,07	8,40
4	UBS (Lux) Medium Term BF AUD P-acc	AUD	LU0074904532	73,35	14,93	60,52	74,05	123,01	5,59
5	K 2000 T	EUR	AT0000646393	70,26	6,38	26,61	38,57		6,82
6	KBC Renta NZD-Renta Acc	NZD	LU0099233149	70,16	17,90	59,35	65,73	133,31	12,93
7	FISCH Bond Fund (CHF) A	CHF	LU0102603379	70,05	9,14	54,90	47,16	55,76	7,28
8	Deka-S Rend 1/2008 (5 J.r.o) B	EUR	LU0091254770	69,93	0,43	15,41	20,12	40,12	0,89
9	UBS (Lux) BF CHF P-acc	CHF	LU0010001369	69,78	7,49	54,03	50,12	60,55	5,74
10	Vontobel Swiss Franc Bond B	CHF	LU0035738771	69,68	8,69	55,16	53,54	63,35	7,54
11	BNPP L1 Bond Currencies World C C	EUR	LU0011928255	69,37	2,43	29,76	35,17	70,70	2,81
12	Erste-Interbond G1 A	EUR	AT0000802509	69,28	4,46	21,75	29,33	57,93	7,04
13	ISI Danish Bonds	DKK	DK0016258296	68,92	2,52	20,23	25,04	45,60	4,60
<b>Schwergewichte</b>									
	Templeton Global Bond A MDis \$	USD	LU0029871042	67,03	1,04	54,08	61,32	94,21	1,62
	Templeton Gbl Total Return A Acc \$H1	EUR	LU0294221097	52,77	11,10	51,25			4,72
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>									
	Pictet-Global Emerging Debt-HP CHF	CHF	LU0170990948	67,64	12,39	81,53	88,53		10,88
	Pictet-Em Lcl Ccy Dbt-P USD	USD	LU0255798109	66,27	2,08	47,49	67,91		4,22
	Allianz Strategie 2021 Plus AT EUR	EUR	DE0006372469	62,31	4,61	33,60	34,20		12,70
	HSBC GIF Brazil Bond A Inc	USD	LU0254979023	59,80	14,62	59,94	96,57		12,02
	Turkisfund Bonds A	EUR	LU0085872132	40,60	-16,29	5,41	51,44	493,04	-14,68
	KEPLER Asset Backed Securities Fds A	EUR	AT0000632468	21,24	36,62	-8,11	-28,32		15,02
	Templeton Emerging Mkts Bd A Acc CHF-H1	CHF	LU0486624637		15,83				8,17

## Rentenfonds International

Währungswetten zeichnen die Gewinner der Ränge 1–13 im Sektor Renten International aus. Der Austral- und Neuseeland-Dollar, Schweizer Franken sowie Dänische Krone verbuchen deutliche Gewinne gegen den Euro. Beim besten Fonds über 3 Jahre, dem Pictet Global

EM CHF, bleiben von 81% Plus im Euro noch 38% in der Originalwährung SFR gerechnet übrig.

Der Sektor erfreut mit einer Besonderheit: Die großen Fonds weisen hier eher überdurchschnittliche Ergebnisse auf. Vielleicht sind Renteninvestoren professioneller in ihrer Fondsauswahl.

Rechnet man die Währungsgewinne im laufenden Jahr heraus, erzielen die meisten Fonds ein negatives Resultat.

Der Gewinner 2011 mit 15% ist der Verlierer aus 2008, der Keppler, der in ABS investiert.

Mischfonds dynamisch: Die Fonds investieren in Geld, Renten und Aktien mit einer eher spekulativeren Gewichtung der einzelnen Anlageklassen. Die Kategorie schließt weltweite, regionale und länderspezifisch anlegende Fonds ein und beinhaltet auch AS-Fonds.

# Mischfonds dynamisch

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 1025 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 151,2 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop		0,00	-46,30	-49,01	-68,73	-47,54	-48,81
	Top		78,80	23,91	73,54	58,46	124,28	16,39
Index: MSCI World EUR	EUR			-2,99	-9,69	-22,29	-26,30	-13,55
Durchschnitt von total 1360	Währ.	ISIN	47,99	-3,01	-1,29	-3,51	9,63	-8,00
<b>CMP-Sieger</b>								
1 Carmignac Patrimoine A	EUR	FR0010135103	78,80	4,29	33,61	46,20	124,28	3,01
2 DB Opportunity	EUR	LU0139429517	74,92	0,38	2,65	9,71		0,33
3 APM Global Balanced Fund T	EUR	AT0000729298	74,29	-0,81	6,73	11,02	24,23	-2,21
4 ESPA Portfolio Balanced 30 A	EUR	AT0000802491	74,24	0,69	12,27	10,04	30,37	-0,15
5 PWM Vermfdsmand DWS EUR Fixed Inc.	EUR	LU0240540988	73,33	-0,58	12,61	15,81		1,03
6 Ethna-AKTIV E A	EUR	LU0136412771	71,81	0,70	23,13	26,37		-1,41
7 DJE GoldPort Stabilitätsfonds P	CHF	LU0323357649	70,92	23,91	73,54			10,78
8 BayernInvest Alpha Select Fonds Plus	EUR	DE000A0MMM26	69,59	7,74	24,46			5,97
<b>Schwergewichte</b>								
Swisscanto (LU) PF Balanced A	CHF	LU0112803316	63,44	1,06	21,22	16,98	32,67	-3,27
BGF Global Allocation A2 USD	USD	LU0072462426	60,44	-0,54	14,06	12,29	25,61	-5,68
DekaStruktur: 4 ErtragPlus	EUR	LU0185900692	59,73	-1,29	-1,02	0,46		-3,26
Newton Real Return GBP	GBP	GB0006780323	58,30	1,01	16,23	20,04		-2,53
UniRak	EUR	DE0008491044	50,14	-3,17	5,39	1,97	34,07	-10,39
PIMCO GIS Gbl Multi-Asset Inst USD	USD	IE00B639QY17		2,89				-0,77
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
M&W Privat	EUR	LU0275832706	66,52	10,78	34,25			6,22
Sarasin Structured Return Fund (EUR) B	EUR	LU0288930356	63,26	2,73	20,65			7,17
C-QUADRAT ARTS Total Return Global AMI	EUR	DE000A0F5G98	57,48	-7,64	17,84	28,93		-12,36
Sauren Global Balanced A	EUR	LU0106280836	54,89	2,85	8,97	9,93	44,22	-3,58
FvS Strategie Multiple Opportunities F	EUR	LU0323578574	53,52	19,84	48,87			7,31
Quants Multistrategy	EUR	DE000A0RKY52		20,65				6,44
AC Risk Parity 12 Fund A EUR	EUR	LU0374107992		16,57				11,81
Invesco Balanced-Risk Alloc A	EUR	LU0432616737		16,33				11,06
AC Risk Parity 7 Fund A EUR	EUR	LU0326194015	65,78	8,21	28,27			6,08

## Mischfonds Dynamisch

DJE gewinnt die 1 und 3- Jahreswertung mit seinem GoldPort Stabilitätsfonds (48% Gold + Substanz als Investment) und ist zudem noch im Schweizer Franken denominiert. Noch besser läuft es für Eduard Carmignac. Sein Patrimoine gewinnt deutlich über 5- sowie 10-Jahre und setzt sich zudem im laufenden Jahr mit einem Vorsprung von 11% über dem Sektordurchschnitt ab. Glückwunsch an die beiden Grandseigneurs der Vermögensverwaltung.

Besser als Carmignac entwickelten die Strategen von FvS ihren Multiple Oppor-

tunities. Dieser Fonds reizt seinen maximalen Goldanteil von 25% aus und setzt gegen verschuldete Staaten und schwache Währungen auf Substanz in seiner Anlage.

Schwierig gestaltet sich das Jahr für Trendfolger. Phasen wie 2011, wo auf eine Trendlosigkeit bis Sommer ein Gewitter wie aus dem Nichts folgte, sind schwer zu investieren, entsprechend schlecht sind die Ergebnisse (siehe C-Quadrat). Ein schlechtes Jahr spricht nicht gegen die Verwendung dieser Instrumente. Der Investor sollte aber wissen, was sie können.

## Top-Fonds in FLV/FRV

Carmignac ist mittlerweile in vielen Fondspolizen: Alte Leipziger, Allianz, ARAG, AXA, Conti, Fingro, Friends Provident, Gothaer, Heidelberger Leben, LV 1871, Nürnberger, R+V, Skandia, Stuttgarter, Swiss Life, VHV, Volkswohl Bund, WWK und Zürich. BGF, Ethna und Sauren sind kaum vertreten. Antea, FvS und Acatis sind ganz seltene Schätze.

Mischfonds defensiv: Die Fonds investieren in Geld, Renten und Aktien mit einer eher konservativen Gewichtung. Die Kategorie schließt weltweite, regionale und länderspezifisch angelegte Fonds ein und beinhaltet auch AS-Fonds.

# Mischfonds defensiv

Stand: 09.09.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 318 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 48 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	1.1.2011 – 9.9.2011
	Flop		6,68	-25,21	-23,71	-21,70	-13,81	-29,87
	Top		78,14	9,06	47,64	46,86	60,07	16,41
Index: JPM GBI Germany 6 Mon. TR	EUR			4,74	24,00	32,83	68,79	7,30
Durchschnitt von total 384	Währ.	ISIN	50,24	-1,31	7,25	7,03	22,36	-2,25
<b>CMP-Sieger</b>								
1 Quint:Essence Strategy Defensive	EUR	LU0063042062	78,14	-0,06	22,14	27,59	41,39	-0,75
2 LGT Strategy 3 Years (CHF) B	CHF	LI0008232139	77,90	8,34	42,47	39,09	46,73	3,13
3 RAM Konservativ	EUR	LU0093745825	75,90	2,70	34,91	38,49	60,07	0,99
4 Sigma Plus Konservativ	EUR	DE0007019325	75,31	0,59	14,25	19,44	42,20	1,43
5 Bantleon Opportunities S IT	EUR	LU0337413834	73,62	6,12	31,20			6,34
6 Allianz TAARA Stiftungsfonds A EUR	EUR	LU0224473941	72,74	3,57	17,24	19,61		3,67
7 Deka-Euroland Balance CF	EUR	DE0005896872	72,72	3,68	21,28	25,61		4,91
8 ARIQON Konservativ T	EUR	AT0000615836	72,23	0,77	24,27	31,72		0,56
9 Bantleon Opportunities L IT	EUR	LU0337414568	71,97	5,69	45,85			6,11
<b>Schwergewichte</b>								
Deka-Stiftungen Balance	EUR	DE0005896864	62,84	-2,84	9,03	16,45		-1,06
CS PF (Lux) Income CHF B	CHF	LU0078042883	61,34	1,86	27,45	20,47	31,57	-2,06
Sauren Global Defensiv A	EUR	LU0163675910	59,63	0,87	7,02	15,28		-1,42
JPM GI Cap Preserv.(EUR) A (acc)-EUR	EUR	LU0070211940	53,42	3,01	6,58	12,27	24,08	0,90
HVB Vermögensdepot priv Balance PI	EUR	DE000A0M0341	40,24	2,82	4,62			-0,06
DekaStruktur: 4 Wachstum	EUR	LU0185900775	36,26	-2,10	-0,97	-2,42		-7,23
Deka-Wertkonzept CF (T)	EUR	DE000DK1A4U6		-3,02				-1,49
<b>Top-Performer (1, 3, 5, 10 Jahre + Newcomer)</b>								
StarCapital SICAV Winbonds A	EUR	LU0256567925	58,52	2,05	39,89	46,86		-0,29
DWS Vorsorge Rentenfonds 15 Y	EUR	LU0272368126	47,72	3,90	47,64			16,41

## Mischfonds Defensiv

Ohne Verluste über die Runden zu kommen, stellte eine hohe Hürde dar. Quint als Topfonds reißt trotz niedriger Volatilität im laufenden Jahr mit -0.75%. Neben dem Franken Fonds LGT schaffen es bemerkenswerter Weise zwei Trendfolger von C-Quadrat, der RAM und der ARIQON sowie mit weniger Ertrag der Sigma Plus der Sparkasse. Heimlicher Gewinner ist allerdings Bantleon. Die beiden Fonds

überspringen 6% in 2011 sowie 30 und 40% über 3 Jahre mit einer unterdurchschnittlichen Sektorvolatilität.

Das Prinzip der Fonds klingt einfach: Werterhalt hat oberster Priorität, beste Schuldnerbonitäten, keine Devisenspekulation und keine undurchsichtigen Strukturen. Der Bantleon S darf 20%, der L 40% Aktien beimischen; derzeit hat das zugrunde liegende proprietäre Quantmodell die Aktienquote auf Null gesteuert,

den Ertrag liefern die Bausteine Durations-, Zinskurven-, Zinsspread- und Inflationsmanagement. Beide Fonds sind erst seit einem Jahr für private Anleger geöffnet, institutionelle Anleger profitieren seit über 10 Jahren von der Expertise.

Die großen Fonds offenbaren Schwächen an der 2011-Hürde, einzig JPM Preservation überspringt mit Plus 0,9%; der Fonds liegt in seiner Vola allerdings über dem Sektordurchschnitt.

# Branchenfonds (Auswahl)

Stand: 08.03.2011

Basis: 3 Jahre Laufzeit · 500 Fonds im Test · Volumen des Sektors: 105,4 Mrd. Euro



TIMING  
INDIKATOR

1.1.2011 –  
9.9.2011

Fonds			CMP	1 J%	3J%	5J%	10J%	
		Flop	6,34	-48,31	-74,50	-74,44	-63,37	-43,11
		Top	77,39	74,86	198,52	173,12	689,83	29,57
Index: MSCI World EUR	EUR			-2,99	-9,69	-22,29	-26,30	-13,55
Durchschnitt von total 651	Währ.	ISIN	45,35	-1,80	-2,36	-7,30	9,71	-13,68
<b>CMP-Sieger</b>								
• <i>Agrar</i>								
DJE Agrar & Ernährung P	EUR	LU0350835707	54,77	7,74	14,16			-8,46
DWS Invest Global AgriBusiness LC	EUR	LU0273158872	39,14	4,48	5,35			-9,78
• <i>Alternative Energien</i>								
Vontobel Global Trend New Power B	EUR	LU0138259048	33,55	-12,40	-43,44	-25,83		-24,42
BGF New Energy A2 USD	USD	LU0124384867	30,11	-18,14	-51,34	-39,33	-47,12	-21,90
• <i>Biotechnologie</i>								
Franklin Biotechnology Disc A Acc \$	USD	LU0109394709	66,46	9,31	18,00	20,89	-20,49	-2,58
Pictet-Biotech-P USD	USD	LU0090689299	53,45	0,61	-20,21	1,10	-19,04	-13,00
• <i>Edelmetalle</i>								
Falcon Gold Equity A	USD	CH0002783535	62,31	19,57	136,99	124,28	689,83	1,97
BGF World Gold A2 USD	USD	LU0055631609	58,90	17,29	84,58	80,40	535,75	1,63
Craton Capital Precious Metal A	USD	LI0016742681	58,06	37,78	157,94	86,64		-6,19
Earth Gold Fund UI EUR R	EUR	DE000A0Q2SD8	50,58	26,38	198,52			0,12
• <i>Energie</i>								
SPDR MSCI Europe Energy ETF	EUR	FR0000001810	55,64	4,62	-10,08	-12,32	10,08	-10,45
BGF World Energy A2 USD	USD	LU0122376428	51,78	6,93	-9,24	-3,08	81,09	-14,91
• <i>Finanzen</i>								
Jupiter Financial Opportunities	GBP	GB0004790191	55,24	-22,46	-7,19	-23,10	52,14	-25,12
• <i>Gesundheitswesen</i>								
ESPA Stock Pharma T	EUR	AT0000746789	69,80	-0,42	14,50	4,56	-12,19	-5,11
• <i>Infrastruktur</i>								
Invesco Asia Infrastructure A Inc	USD	LU0243955530	54,20	-2,88	8,30	30,30		-15,02
MS INV Global Infrastructure A	USD	LU0384381660		7,84				3,54
• <i>Kommunikation</i>								
Pictet-Digital Communication-P USD	USD	LU0101692670	66,80	5,41	38,06	32,28	2,13	-5,44
• <i>Konsumgüter und -dienstleistung</i>								
ING (L) Invest Food & Bev P USD Acc	USD	LU0119207214	67,29	4,33	24,47	23,89	26,73	-1,11
MS INV Global Brands A	USD	LU0119620416	65,47	8,60	31,60	14,24	53,24	2,10
• <i>Ökologie</i>								
FBG 4Elements - Air P	EUR	LU0298630244	57,15	-7,80	2,21			-17,15
Pioneer Fds Global Ecology A EUR ND	EUR	LU0271656133	44,70	-8,30	-27,26	-16,60	5,84	-17,15
• <i>Rohstoffe</i>								
Löwen Investment Commodities	EUR	LI0025466231	65,25	4,43	7,87	-9,39		-5,37
Pioneer Inv Akt Rohstoffe A EUR ND	EUR	DE0009779884	49,21	13,39	2,94	40,14	183,28	-9,48
BGF World Mining A2 USD	USD	LU0075056555	40,90	6,43	-2,56	29,20	332,57	-19,83
• <i>Technologie</i>								
Nordinvest nordasia.com	EUR	DE0009792176	66,15	11,06	36,39	15,50	100,53	1,26
• <i>Versorger</i>								
SSgA Utilities Index Equity Fund P	USD	FR0000018467	54,94	-10,60	-18,54	-12,62	1,25	-9,72
• <i>Wasser</i>								
Pictet-Water-P EUR	EUR	LU0104884860	56,87	2,83	-1,52	0,63	15,78	-10,34

## Branchenfonds

Ein Extrakt von 32 der insgesamt 651 Branchenfonds stellt natürlich nur einen Streifschuss der vielfältigen Investmentmöglichkeiten dar. Die CMP-Methode

erlaubt im Vergleich zum MSCI eine knappe Bestimmung, wo die Fonds relativ liegen und auch welche Sektoren in den letzten Jahren erfolgreicher daste-

hen. Beste Performanzen lieferten Gold und Rohstoffe auf 1 Jahr. Alle Fonds sollten nur als Beimischung in Betracht gezogen werden.