

Gratis

SONDERAUSGABE

E-Book

LEBENSVERSICHERUNGSREFORM

zum Thema

Versicherungen und Bausparen

2014

Versicherungen sind kein Teufelszeug

Häufig will man sich mit Versicherungen nicht beschäftigen. Dann heißt es „brauche ich nicht“ und „die leisten ja sowieso nicht“. Das Thema Absicherung ist eines der ältesten der Welt. Die ersten die sich gegenseitig „versichert“ haben, waren die Karawanenbesitzer im Orient vor hunderten Jahren.

Schon damals sicherte man sich nur gegen die schlimmsten Fälle ab, den Verlust des Vermögens und zum Schutz der Familie.

Versicherungen leisten das, was im Vertrag vereinbart ist. Nicht mehr und nicht weniger. Der richtige Schutz sollte daher einmal richtig aufgestellt werden.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Bei Versichersicherungen oder der Altersvorsorge gelten keine Pauschalaussagen! Sie sind anders als Ihr Nachbar, haben andere Bedürfnisse und Pläne. Was sich für den einen lohnt ist noch lange nichts für den anderen. Finanzplanung ist individuell!!



Diese Ausgabe

Die Reform der Lebensversicherung	1
Auswirkungen auf BU und RisikoLV	3
Weil es in der Zeitung steht... Immobilien	4
Provisionsoffenlegung	5
Verbraucherschutz	5
Leistungsgefälle der Rentenversicherung	6

„Die Reform der Lebensversicherung“

Derzeit ist die Reform der Lebensversicherung in aller Munde. Gerade im Radio und Fernsehen wird viel darüber geredet, in vielen Fällen allerdings irreführend!

Alleine heute Vormittag hatten wir 13 Anrufe von Kunden, die überlegen was mit ihren Verträgen nun passiert.

Wir geben: ENTWARNUNG!!

Aber nun zum Kern der Frage....

Das Lebensversicherungsreformgesetz wurde mit der Intention aufgesetzt, die Lebensversicherer in dem derzeit niedrigen Zinsumfeld zu entlasten.

Warum?

Die Rendite der klassischen deutschen Lebensversicherungen bestehen im Wesentlichen aus zwei Komponenten: Zum einen der „Garantiezins“, zum anderen die Überschüsse.

Der Garantiezins ist dabei nicht wirklich garantiert, sondern ist ein Mindestzins (Vgl. §89 VAG)! Das, was die Versicherer darüber hinaus verdienen, sind die Überschüsse und werden den Kundenverträgen ebenfalls zugeschrieben.

Aber langsam, fangen wir an mit dem

Garantiezins:

Der vom Bundeswirtschaftsminister festgelegte Garantiezins wird durch das Ministerium seit Jahren abgesenkt. Der Rechnungszins lag zwischen 1994 und 2000 noch bei vier Prozent und sank bis 2012 sukzessive auf 1,75 Prozent ab (Vgl. Wikipedia „Höchstrechnungszins“).

Das liegt daran, dass das deutsche Versicherungswesen schon immer der größte Abnehmer deutscher Staatsanleihen war. Bis ca. 1986 waren die Versicherer der größte Gläubiger der BRD und ca. 80 % der Gelder waren in Staatsanleihen angelegt. Deren Zinsen (bspw. deutscher Staatsanleihen) sinken bereits seit Jahren. Dementsprechend senkt der Gesetzgeber also auch die Mindestverzinsung für Lebensversicherungen.

Für die Versicherer ist das kaufmännisch sogar besser, denn in den heutigen Zeiten ermöglicht das, zu Gunsten der Kunden das Geld flexibel und lukrativ an zu legen.

Für 2015 soll der Garantiezins abgesenkt werden auf 1,25%.

Achtung: Die Absenkung gilt nur für Neukunden!! Alte Verträge sind nicht betroffen.

Rendite: Mindestzins + Überschüsse

Die Renditen gehen auch zurück, das stimmt. Aber schauen Sie sich bitte die Grafik auf der folgenden Seite an.

Prinzipien für die Partnerwahl

Die Perspektive wechseln ist manchmal hilfreich. Die meisten Kunden kommen auf uns zu mit dem Wunsch nach einer bestimmten Versicherung, wollen aber Rat, welcher Tarif und welche Gesellschaft optimal für Sie ist. Jetzt kommt der gedankliche Wechsel ins Spiel:

Prinzip sollte nicht sein, die Versicherung danach auszusuchen, ob man sie schon kennt, das Logo gut aussieht oder man vielleicht schon Verträge bei dieser Gesellschaft hat denn:

Nicht jede Versicherung kann alles gleich gut.

Sie haben richtig gehört. Nicht umsonst tummeln sich über 100 Versicherer am deutschen Markt.

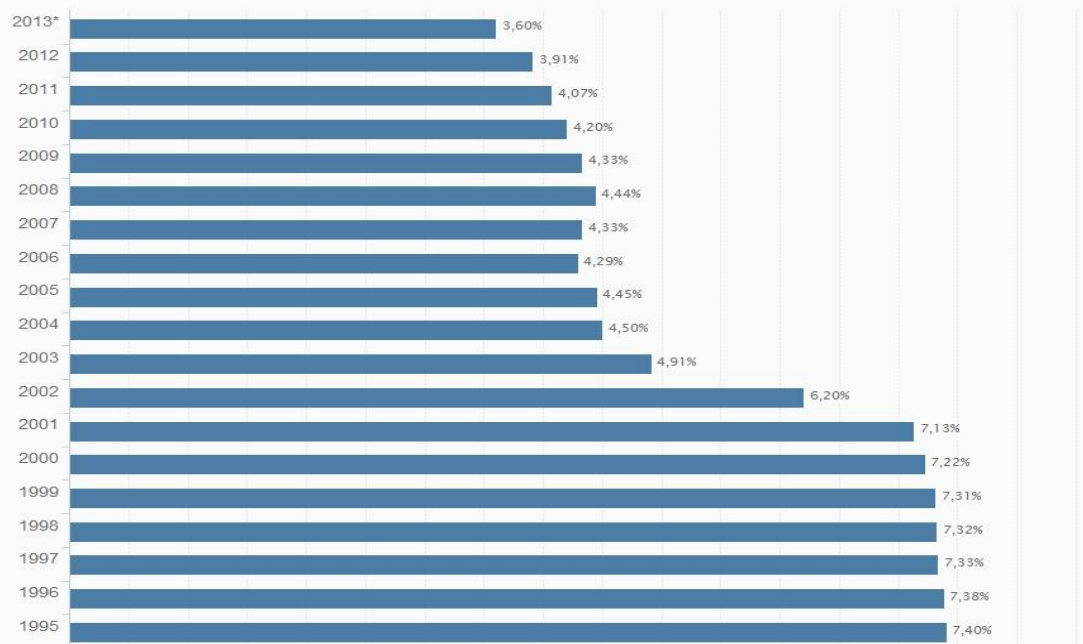
Ein Versicherer, der in der Altersvorsorge wirklich Spitze ist, hat vielleicht günstige Beiträge für die Haftpflichtversicherung und versagt völlig im Kleingedruckten. Manche Versicherer haben sich daher in den letzten Jahren immer weiter spezialisiert. Nur die typischen Versicherer mit Außendienst bieten noch alles an, weil die Vertreter schließlich ja auch etwas verdienen müssen. Spezialisierte Versicherer arbeiten über unabhängige Versicherungsmakler. Die Beiträge sind dabei nicht teurer.



Aufgepasst: Die Rendite ist mehr als der Garantiezins

LebensversicherungsRendite =
Garantiezins + Überschüsse

Laufende Verzinsung der Lebensversicherer in Deutschland in den Jahren 1995 bis 2013



■ Deutschland

statista

Quelle: map-report; Assekurata

Sie werden feststellen, dass die Renditen für 2013 und 2014 immer noch über 3,4 % rangieren.

Die Panikmache bezüglich des Absenkens der Mindestverzinsung ist damit irreführend. Vielmehr wird es damit höchstwahrscheinlich gelingen, die Rendite auf diesem hohen Niveau zu halten.

Auflösen

Ein vorschnelles Auflösen alter und laufender, vielleicht sogar noch bei Ablauf steuerfreie Verträge wäre grob fahrlässig. Wenn Sie sich unsicher sind, fragen Sie uns gerne. Auch bei Verträgen, die Sie nicht über uns abgeschlossen haben helfen wir gerne!

Außerdem müsste man sich die Frage stellen, ob eine alternative Anlage nach Kosten

ebenso hohe Renditen bringt wie die LV's oben. Auch unter steuerlichen Gesichtspunkten.

Angelsächsische Policen (Standard Life, Canada Life)

Angelsächsischen Lebens- und Rentenversicherungen sind von der Debatte ausdrücklich nicht betroffen, da bei diesen die Anlagetechnik anders funktioniert. Diese Anlageformen erwirtschafteten von 2004 bis heute im Schnitt über 5 %.



Auswirkungen auf BU und Risikolebensversicherungen

Bewertungsreserven

Die Änderung der Bewertungsreserven für Altersvorsorgeverträge ist ebenfalls weniger schlecht als publiziert. Die Zuteilung der Überschüsse wird dahingehend geändert, dass durch die neue Zuteilung alle Kunden auf die gleiche Gesamtrendite kommen sollen, unabhängig davon, wie hoch ihr Mindestzins ist. Damit soll verhindert werden, dass die Kunden untereinander bei einem Versicherer übervorteilt werden.

Änderung der Bewertungsreserven / Überschüsse für Berufsunfähigkeits-, Dienstunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen können schwerwiegende Folgen haben.

Die Änderung der Bewertungsreserven wird dazu führen, dass die Spanne zwischen Bruttoprämie und Nettoprämie (Zahlbeitrag) sinken wird. Für bestehende Tarife ist das zwar ärgerlich aber nicht kriegs-

entscheidend. Vielmehr wird diese Reform dazu führen, dass einige Versicherer wahrscheinlich keine Risikoabsicherungen mehr für ihre Kunden anbieten werden und Neukunden deutlich höhere Prämien zahlen müssen als Kunden, die sich bereits gegen Berufsunfähigkeit oder Tod versichert haben.

Für uns als unabhängige Versicherungsmakler wird es daher in Zukunft zu einer deutlichen Mehrarbeit kommen, da es insgesamt schwieriger werden wird Neukunden, vor allem mit Vorerkrankungen, zu versichern.

Natürlich werden wir wie gewohnt für Sie vergleichen und das Optimum erzielen, der Markt wird jedoch begrenzter.

In diesem Sinne möchten wir darauf aufmerksam machen, dass eine zeitnahe Absicherung hier sinnvoll ist.

Krankenversicherung zu teuer?

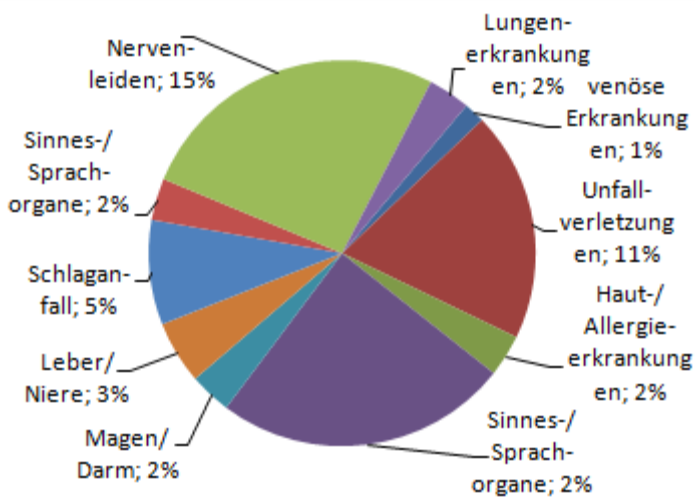
Häufig werden privat Krankenversicherten von Finanzportalen viel günstigere Tarife, ab 89 EUR mtl, versprochen. Ja das gibt es. Aber macht es Sinn? Einmal abgesehen davon, dass ein Wechsel der Krankenversicherung meist schon wegen den Altersrückstellungen und dem Gesundheitsbild, das neu abgefragt wird, keine Option ist.

Doch was halten Sie von einer Sanierung Ihrer Krankenversicherung beim gleichen Anbieter? Dafür gibt es Rechtsgrundlagen. Wir helfen Ihnen gerne.

Rechtsschutz Zu teuer und lohnt sich nicht? Denkste!

Rechtsschutzversicherungen sind sicher nicht das Produkt, dass man sofort haben muss. Aber wenn man es sich leisten kann gehört es zum Schutz dazu.

Streitigkeiten im Verkehr oder Beruf sind enorm teuer. Ein einziger Fall ist schnell 10 Jahresbeiträge wert. Außerdem bieten gute Versicherer kostenlose Anwaltshotlines zu jedem Thema, die Kunden nutzen können um teure Streitigkeiten von vornherein zu vermeiden.



Ursachen der Berufs- und Dienstunfähigkeit nach Quote.

Mehr Informationen und Ratgeber bekommen Sie als Service auf unserer Homepage

www.derfairsicherungsladen.de

gratis.

Weil es in der Zeitung steht....

Nr. 1 von 3:

Alternativlos..... die Immobilie?

Deutsche Lebensversicherer haben in den letzten 2 Jahren ihre Kapitalanlagen von 752.627 auf 805.203 Mio. € gesteigert.

Während viele Menschen in Deutschland „auf Teufel komm raus“ Immobilien kaufen, als hätten sie ihre letzte Chance vor dem Untergang (welchen Untergang?) zu nutzen, werden die Profis der Lebensversicherer und professionelle Investoren immer zurückhaltender gegenüber.

Kann man der Bundesagentur für Finanzdienstleistungsaufsicht glauben, so ist zum ersten Quartal 2014 das Immobilienengagement gerade einmal von 17.859 über 19.119 auf 19.615 Mio. € gestiegen.

Dies bedeutet, dass der Anteil der Immobilien an allen Kapitalanlagen der Lebensversicherer gerade einmal von 2,37 % über 2,43 % auf 2,44 % stieg.

Jeder, der sich fachlich (oder auch nicht) ein wenig mit der Anlagetechnik der Lebensversicherer beschäftigt, weiß, dass diese Investmentprofis zu den Erfahrenen im Immobilienmarkt zählen.

Wenn diese gesamte Branche also offenkundig sehr zurückhaltend agiert und dann auch noch viele Warnungen anderer Anlageprofis vor Immobilieninvestitionen ausgesendet werden - wie kann dann für den Normalbürger die Flucht in die Immobilie oder Edelmetalle das einzig richtige sein?

Scheint es nicht im Sinne der Verbraucher richtig zu sein, wenn Lebensversicherer nach den bösen Erfahrungen des Jahrtausendbeginns den Kurs vorsichtiger Anlagen verfolgen? Darlehen an Gebietskörperschaften werden inzwischen sehr viel vorsichtiger vergeben. Dies ist in unseren Augen gut, denn es lohnt nicht, der Politik ihre Verschwendungs-orgien zu finanzieren und Bürger mit nicht, oder sehr, sehr schwer finanzierbaren Rentenversprechen zu beruhigen.

Test bestanden

Dass die Versicherer bei den „VERBRAUCHERSCHÜTZERN UND BERATERN“ Staatsfind Nr. 1 sind ist hinlänglich bekannt. Abwechselnd mit den Banken. Nun macht sich vermutlich aber die Bundesagentur für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bei allen Versicherungsgegnern unbeliebt.

Das Bafin hat mit dem aktuellen Stresstest recht eindeutige Ergebnisse.

Alle 88 Lebensversicherer und alle 42 privaten Krankenversicherer haben den Test bestanden und sind wirtschaftlich solvent und nicht gefährdet.



Weitere Stresstestinformationen finden Sie auf www.bafin.de

... und in den
meisten
Medien
wenig
differenziert
dargestellt
wird ist es
noch lange
nicht richtig!

FAIR

Der Begriff

„Vermögensberater“

ist rechtlich nicht geschützt und unterliegt keiner gesetzlichen

Vorgabe hinsichtlich der Qualifikation.

Diese marketing-technische

Wortschöpfung der

ca. 80er Jahre hat den strukturierten

Verkaufsmethoden

von Großvertrieben

einen enormen

Vorschub gewährt.

Nr. 2 von 3:

Wer sich nicht wehrt... Provisionsoffenlegung

Versuche vieler dynamischer Politiker des sogenannten Verbraucherschutzes, verwirrende Angaben über Provisionshöhen im Lebensversicherungsreformgesetz unterzubringen, sind gescheitert.

Das Gros der hauptberuflichen Vermittler ist selbstständig und verdient im Übrigen deutlich unter 50.000 € Brutto. Davon werden Kosten wie Büro, Fortbildung, neutrale Vergleichsrechner u.a. abgezogen. Von der Summe wird dann noch der persönliche Steuersatz, Krankenversicherung, Altersvorsorge etc. in Abzug gebracht.

Nun wird es langsam an der Zeit, dass die Vertretungen der Versicherungsvermittler mit ihren Beratungsunternehmen auf die Straße gehen. Die Politik muss langsam verstehen, dass sie mit Deutschlands Beratungsunternehmen nicht alles machen kann.

Wenn weder Politiker (auch die Amateurpolitiker) noch Steuerberater, Rechtsanwälte, Ärzte, Bauunternehmer etc. etc. etc. offenbaren müssen was Sie letztlich verdienen – warum soll es dann die Branche der Finanzberater?

Statt über Provisionsoffenlegung zu sprechen sollte besser einmal die klare Statusfestlegung fachlichen Know-Hows geregelt werden. Glauben die Menschen wirklich, dass ein nebenberuflicher Vertrauensmann mehrheitlich fachlich so qualifiziert ist wie ein langjähriger Vollzeitmakler?

Kann jemand, der nach Feierabend seinem Gewerbeschein folgend wirklich genauso auf dem Laufenden sein wie der Vollblutprofi? Welche Qualität erwartet man von „Vermögensberatern“, die (wenig vermögenden) Kunden den unsinnigen Traum vom Vermögen schenken? Sicher, es gibt überall den einen oder anderen Typus Berater. Mehrheitlich sind jedoch die Berater guten und seriösen Willens. Nun versuchen Lobbyisten und Großvertriebe den mittelständischen Makler auf diese Art kleinzuhalten oder gar vom Markt zu fegen. Denn zunehmend haben Privatkunden den Vorteil des wirklich unabhängigen Versicherungsmaklers schätzen gelernt und dies ist vielleicht nicht im Sinn eines jeden Mitbewerbers.

Darüber hinaus werden die Abschluss- und Verwaltungskosten in Police bereits ausgewiesen. Jedem Verbraucher ist damit bereits heute möglich, die Kosten von Produkte sofort zu vergleichen.

Völlig unerheblich ist dann eine etwaige Provision.

Nr. 3 von 3:

Verbraucherschutz

Verbraucherschützer haben zweifels- ohne eine Daseinsberechtigung – nur sollte man sich auch hier einmal auf die moralische und gesellschaftliche Verpflichtung rückbesinnen. Laut Wikipedia bezeichnet der Verbraucherschutz die „Gesamtheit der Bestrebungen und Maßnahmen die Menschen in Ihrer Rolle als Verbraucher von Gütern oder Dienstleistungen schützen zu sollen.“

Dieser Schutzbedarf beruht auf der Sicht, dass Verbraucher gegenüber den Herstellern und Vertreibern von Waren und gegenüber Dienstleistungsanbietern strukturell *unterlegen* sind, das heißt infolge mangelnder Fachkenntnis, Information und/oder Erfahrung benachteiligt werden können.

Dieses Ungleichgewicht sinnvoll auszugleichen ist Anliegen und Aufgabe des Verbraucherschutzes.“ Von der Aufgabe her ist also das Vergleichen und Darstellen der Ergebnisse vorgegeben.

Dementsprechend haben Verbraucherschutzzentralen im Versicherungsbereich *keine* eigene Beratungs,- oder Vermittlungszulassung durch die Industrie und Handelskammern wie Versicherungsvertreter, geschweige denn zugelassene Versicherungsmakler.

Sie dürfen im Gespräch lediglich einen Bedarf aufzeigen und die Prämien vergleichen.

Mit einem Leistungsvergleich der Versicherungstarife oder einer individuellen Versicherungsberatung würde sich der Verbraucherschützer im Einzelfall strafbar machen.

Das Aufzeigen von Bedarf und Prämie ist erlaubt, weil es jeder z.B. über Internetportale auch selbst machen könnte. Selbst wenn man also das Glück hat über ein unabhängiges Ratingtool einen Vergleich zu erhalten, ersetzt es immer noch nicht das fachliche Hintergrundwissen erfahrener Profis.

Deutsche Rentenversicherung

Die Versorgungswerte der deutschen Rentenversicherung sinken weiter.

Aktuell wird zum Beispiel in Österreich jedem Bürger seine Versorgungslücke berechnet.

Das System ist unserem sehr ähnlich.

Die Lücken liegen zwischen 200.000 EUR und 1,5 Mio EUR.

Tabelle: Wesentliche Ergebnisse der allgemeinen Rentenversicherung

Ergebnisse	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Beitragssatz in Prozent	19,6	18,9	18,9	18,9	18,9	18,9
Nachhaltigkeitsrücklage in Millionen Euro zum Jahresende	29.407	27.303	25.817	23.111	18.970	14.577
Nachhaltigkeitsrücklage in Monatsausgaben zum Jahresende	1,69	1,53	1,41	1,22	0,97	0,73
Aktueller Rentenwert* ab Juli in Euro - Alte Bundesländer	28,07	28,35	29,01	29,75	30,46	31,19
Aktueller Rentenwert* ab Juli in Euro - Neue Bundesländer	24,92	25,79	26,41	27,11	27,78	28,48
Rentenanpassung* ab Juli in Prozent - Alte Bundesländer	2,18	1,00	2,33	2,55	2,39	2,40
Rentenanpassung* ab Juli in Prozent - Neue Bundesländer	2,26	3,49	2,40	2,65	2,47	2,52
Nachhaltigkeitsfaktor	1,0209	0,9927	0,9943	1,0005	0,9989	0,9991
Ausgleichsfaktor West	0,9789	0,9929	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Ausgleichsfaktor Ost	0,9857	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
Standardrentenniveau (Alte Bundesländer) Brutto	45,49	45,04	44,67	44,64	44,63	44,58
Standardrentenniveau (Alte Bundesländer) Netto, vor Steuer	49,55	48,90	48,52	48,51	48,52	48,44

* Hinweis: Die ausgewiesenen Rentenanpassungswerte ergeben sich rein rechnerisch auf Basis der Annahmen der Bundesregierung insb. zur Lohn- und Beschäftigtenentwicklung. Die tatsächliche Rentenanpassung errechnet sich auf Basis der im Frühjahr des jeweiligen Jahres festgestellten Daten.

Quelle: Flyer deutsche Rentenversicherung 2014

Hinweis: Besonders Gutverdiener trifft es hart durch die Beitragsdeckelung der Bemessungsgrenze.

Der **FAIR**SICHERUNGSLADEN®
GmbH

unabhängige
Versicherungsmakler

Kurfürstenstr. 1
76137 Karlsruhe
Tel.: (0721) 358 369
Fax: (0721) 358 376



Stephan Krause | Geschäftsführer

Informationen & Vergleiche
online

www.derfairsicherungsladen.de