

SCHWERPUNKT

Die Erfolgsstory geht weiter

Das Stuttgarter Gesundheitskonto

Gerade mal ein gutes halbes Jahr alt – und bereits eine Erfolgsstory, die in dieser Form einzigartig ist. Das Stuttgarter Gesundheitskonto ist das richtige Produkt zur richtigen Zeit. Denn gerade jetzt, wo die Gesundheitsreform der Regierung in der breiten Öffentlichkeit diskutiert wird und die Finanzierungsprobleme des Gesundheitssystems immer deutlicher zutage treten, bietet das Stuttgarter Gesundheitskonto eine nachhaltige Lösung.

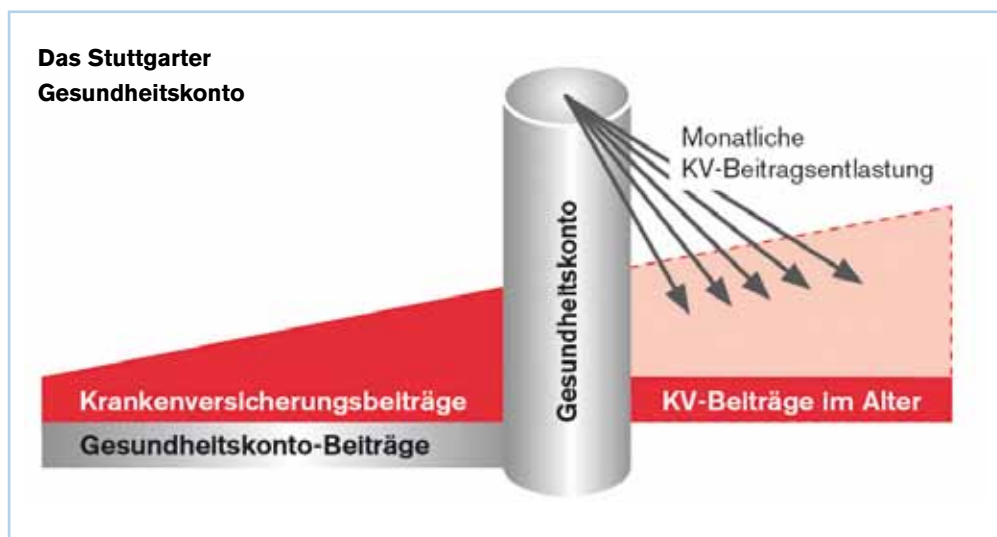
Unser Gesundheitswesen wird ganz unabhängig von den angebotenen Lösungen der gerade Regierenden seit langem von tiefgreifenden Problemen geprägt. So steht der höheren Lebenserwartung mit immer mehr älteren Kranken ein sinkender Anteil erwerbstätiger Beitragszahler gegenüber. Und der medizinisch-technische Fortschritt ist zwar für jeden Betroffenen ein Segen,

macht aber die Behandlung immer teurer. Außerdem sorgen steigende Arzthonorare und nicht zuletzt auch die Inflation dafür, dass entweder die Leistungen der Krankenkassen sinken – oder aber die Beiträge steigen werden.

Die Renten sinken

Dass der Boden für ein innovatives Produkt wie das Stuttgarter Gesundheitskonto bestens bereitet ist, hat noch einen weiteren Grund. Denn was viele vergessen oder gar nicht wissen, ist, dass auch im Rentenalter Beiträge zur Krankenversicherung zu entrichten sind. Und zwar ganz gleich, ob privat oder gesetzlich versichert. Und das heißt bei ohnehin sinkendem Rentenniveau eine kaum mehr tragbare Belastung im Alter.

Ein weiterer Fakt: Während des Rentenbezugs werden im Gegensatz zu den Erwerbszeiten zur Beitragsbemessung der Krankenversicherung



INHALT

SCHWERPUNKT

- 1 | Die Erfolgsstory geht weiter
- 3 | Gesundheitskostenrechner jetzt auch online verfügbar

STANDPUNKT

- 4 | Zielführend argumentieren – erfolgreich verkaufen

BRENNPUNKT

- 6 | Steigende Beiträge, unbegrenzte Zusatzbeiträge

PLUSPUNKT

- 8 | Versicherung für Senioren
- 8 | Die Stuttgarter UnfallRente 50 PLUS® ist richtig gut!
- 9 | „Riester Sie schon?“
- 10 | Die neuen Stars im Fondsuniversum
- 12 | Aktuelle Werte und Konditionen

BLICKPUNKT

- 14 | Stuttgarter Website und Extranet
- 16 | Map-Report: Stuttgarter „sehr gut“
- 17 | DMA Corner
- 18 | bAV Corner
- 19 | Nichts sehen, nichts hören, nichts sagen

SCHLUSSPUNKT

- 21 | So viel teurer wird die Krankenversicherung
- 22 | DIA: Vorsorgebereitschaft der Deutschen steigt
- 22 | Explodieren die Gesundheitskosten?
- 23 | Gesundheitskosten steigen auf 3.210 Euro pro Kopf
- 15 | Impressum

auch Nebeneinkünfte wie z. B. Betriebsrenten herangezogen. Freiwillig gesetzlich Versicherte trifft es sogar noch härter. Bei ihnen werden zur Berechnung der Beiträge sogar Einkünfte aus beispielsweise Lebensversicherungen oder Vermietungen herangezogen. Das bedeutet natürlich, dass die hohen Gesundheitskosten die im Vergleich zum Erwerbsleben ohnehin schon geringen Einkünfte erheblich drücken.

Und das Rentenniveau wird weiter sinken. Nach neuesten Expertenaussagen werden Bundesbürger, die in 30 Jahren in Rente gehen, rund 20 % weniger bekommen, als jemand der erst kürzlich in den Ruhestand wechselte.

Zielgenau ins Schwarze

Der Erfolg der letzten Monate liefert den durchschlagenden Beweis dafür, dass die bestechenden Argumente, die für das Stuttgarter Gesundheitskonto sprechen, voll ins Schwarze treffen. Um Ihnen nun auch den Weg für eine gute Ernte im Herbstgeschäft zu ebnet, hier nochmals die wichtigsten Gründe für das Stuttgarter Gesundheitskonto:

An erster Stelle steht die Beitragsreduzierung bzw. -übernahme im Alter: Mit dem Stuttgarter Gesundheitskonto bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, dass ihre Krankenkassenbeiträge im Alter reduziert bzw. sogar komplett übernommen werden.

Dann folgt die Einzigartigkeit: Profitieren Sie vom Wettbewerbsvorteil der Alleinstellung am Markt. Und nutzen Sie auch die einzigartige Verkaufunterstützung: Sie reicht von Anzeigen über Broschüren, Argumentationshilfen, Endkunden-Newsletter bis hin zu Podcast und – jetzt neu und im nachstehenden Artikel ausführlich dargestellt – zum Gesundheitskostenrechner, der ab September im Stuttgarter Extranet auch online zur Verfügung steht.

Weitere gute Gründe – die Sicherheit und die hervorragende Verzinsung: Das Stutt-

garter Gesundheitskonto ist ein klassisches Rentenversicherungsprodukt der 3. Schicht mit einer garantierten Leistung.

Und die attraktive Gesamtverzinsung von aktuell 4,6 % zzgl. Schlussüberschussanteilen sowie Beteiligung an den Bewertungsreserven ist als Argument ein sicherer Stich.

Dank der Möglichkeit, durch die Wahl der Überschussverwendungsart FondsPlus an den Aktienmärkten teilzunehmen, haben Ihre Kunden die Aussicht auf noch höhere Renditen.

Ein zusätzlicher Trumpf sind die zahlreichen Möglichkeiten der Absicherung: Die Absicherung bei Berufsunfähigkeit bedeutet, dass auch im Falle einer Berufsunfähigkeit das Stuttgarter Gesundheitskonto weiter bespart werden kann – durch den Einschluss einer BUZ-Beitragsbefreiung.

Außerdem ist eine Rentengarantiezeit bis zu 25 Jahre wählbar. So sind die Hinterbliebenen Ihres Kunden auch bei vorzeitigem Tod des Versicherungsnehmers in der Rentenphase abgesichert.

Und eine spezielle Absicherung des Partners des Versicherungsnehmers ist durch den Einschluss der Stuttgarter PartnerRente möglich.

Nicht zuletzt zählt auch die Flexibilität: Mit dem Stuttgarter Gesundheitskonto ist der Wunsch nach Flexibilität sowohl in der Anspar- als auch in der Auszahlphase gewährleistet. So kann Ihr Kunde bei Leistungsbeginn zwischen der dynamischen, teildynamischen und teilkonstanten Rente wählen.

Sie sehen, die Voraussetzungen für gute Geschäfte mit dem Stuttgarter Gesundheitskonto könnten nicht besser sein – die Erfolgsstory kann also weitergehen.

Manfred Merz
Redaktion

Gesundheitskostenrechner jetzt auch online verfügbar

Es wird prognostiziert, dass lokal installierte Software-Anwendungen bald zu den aussterbenden Arten zählen werden. Die Zukunft liegt im Netz und man sieht deutlich, dass das Web schnell aufholt, wenn es um Anwendungen geht. Vieles ist heute schon möglich, ohne dafür ein Programm installieren zu müssen. Wenn auch Sie lieber mit reinen Online-Anwendungen arbeiten, dann können wir Ihnen ab Oktober unser bewährtes Beratungstool „Gesundheitskostenrechner“ auch in der Online-Variante anbieten.

Immer aktuell und immer erreichbar

Der größte Vorteil des Online-Gesundheitskostenrechners liegt auf der Hand bzw. im Internet. Denn Sie brauchen kein Programm auf Ihre Festplatte zu installieren. Sie müssen sich auch keine Gedanken über die Aktualität des Ihnen vorliegenden Programms machen. Sie können jederzeit von jedem beliebigen Rechner der Welt auf die aktuellste Softwareversion zugreifen.

Einfach zu bedienen

Das Online-Tool passt sich dem Stuttgarter Internetauftritt an und überzeugt mit seinem modernen Layout. Das Programm ist intuitiv zu bedienen und führt Sie mit nur wenigen Klicks durch das gesamte Beratungsgespräch. Am Ende der Beratung stehen Ihnen die Beratungs- und Angebotsunterlagen zur Verfügung.

Ab Oktober im Extranet verfügbar

Den Gesundheitskostenrechner finden Sie ab Oktober im Stuttgarter Extranet unter der Rubrik „Kundenberatung“. Nutzen Sie den Gesundheitskostenrechner, um Ihre Kunden davon zu überzeugen, sich frühzeitig den Gesundheitsstandard mit dem Stuttgarter Gesundheitskonto zu sichern. Ob Sie die Beratung Ihrer Kunden mit Hilfe der Online- oder Offlinevariante vornehmen, bleibt Ihnen überlassen.

Gleich aber doch irgendwie anders

Im Funktionsumfang gibt es zwischen der Offline- und Online-Variante keine Unterschiede. Jedoch musste die Software an die technischen Gegebenheiten der Online-Welt angepasst werden. So wurde z. B. die linksseitige Menüführung der Offline-Variante durch die Navigationsleiste ersetzt.



Auf den Eingabemasken gibt es in der Online-Software keine „Bearbeiten“-Symbole. Die detaillierten Angaben zu den Einkünften, die Zusatzbeiträge der Krankenkassen sowie die Angaben zur bestehenden Vorsorge werden unter den „Details“ erfasst.



Fazit und Ausblick

Online ist auf dem Vormarsch und die Stuttgarter ist natürlich dabei. Nach Einführung des Online-Tarifrechners ist der Online-Gesundheitskostenrechner der nächste konsequente Schritt des Stuttgarter BeratungsNavigators auf dem Weg in die Online-Welt. In den nächsten Jahren soll der komplette Stuttgarter BeratungsNavigator inklusive aller Funktionen online verfügbar sein. Freuen Sie sich darauf!

Irina Keln
Produkte und Software

Zielführend argumentieren – erfolgreich verkaufen

Ein simuliertes Verkaufsgespräch zum Thema Stuttgarter Gesundheitskonto

Gute Argumente im Vorfeld erleichtern bekanntlich das Verkaufen. Wie wir durch anschauliche Darstellung der künftigen Entwicklung der Krankenkassenbeiträge ein solides Fundament für den Verkauf des Stuttgarter Gesundheitskontos schaffen, zeigt dieses simulierte Verkaufsgespräch.

Makler: Wie wir täglich aus allen Medien erfahren, wird unsere Gesellschaft immer älter. Wissen Sie, was das für die Zukunft bedeutet?

Kunde: Klar – immer weniger Erwerbstätige müssen künftig immer mehr Rentner tragen.

Makler: Ganz genau. Denn die Gesetzliche Rentenversicherung ist nach dem Umlageverfahren organisiert. Und das heißt, dass die eingehenden Beiträge in einen Topf kommen. Und aus diesem Topf werden dann sofort die aktuellen Renten bezahlt – ohne Sparanteil. Bei der derzeitigen Altersentwicklung heißt das, dass heute zwei Erwerbstätige mit ihren Beiträgen die Rente eines Rentners finanzieren. Und schon im Jahr 2035 wird es so sein, dass ein Erwerbstätiger einen Rentner bezahlen muss.

Wenn also die Beiträge gleich bleiben sollen, dann müssten sich die Renten halbieren. Oder aber bei unverändertem Rentenniveau müssten sich die Beiträge verdoppeln. Das kann natürlich nicht funktionieren. Diese Problematik löst

der Gesetzgeber in der Gesetzlichen Rentenversicherung durch steuerliche Förderung der privaten Vorsorge. Die Produkte hierzu heißen Riester, Rürup und betriebliche Altersversorgung, also die kapitalgedeckte Altersvorsorge.

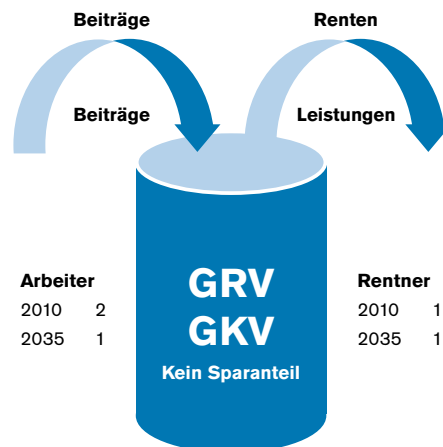
Übrigens funktioniert die Gesetzliche Krankenversicherung ebenso. Wissen Sie, was das für die Versicherten – also auch für Sie – bedeutet?

Kunde: Dass auch hier immer weniger Gesunde immer mehr Kranke bezahlen müssen?

Makler: Exakt. Die GRV kann wegen der demografischen Entwicklung nicht mehr funktionieren, ebenso sieht es in der Gesetzlichen Krankenversicherung aus. Im Umlageverfahren der GKV ist kein Sparanteil vorgesehen, der beispielsweise die Beiträge im Ruhestand deckeln oder gar senken könnte. Das aktuelle Defizit beträgt rund 7 – 8 Mrd. Euro, bis Ende 2011 soll es sogar ca. 12 Mrd. Euro betragen. Was macht der Staat also: Er reduziert immer weiter die Leistungen der GKV und im Gegenzug bieten die Kassen private Zusatzversicherungen an.

Ganz im Gegenteil zur Gesetzlichen Krankenversicherung ist die Private Krankenversicherung nach dem Prinzip der Kapitaldeckung organisiert. Das schließt Altersrückstellungen und in der Vollversicherung zusätzlich auch Altersentlastungszuschläge ein. Die Private Krankenversicherung

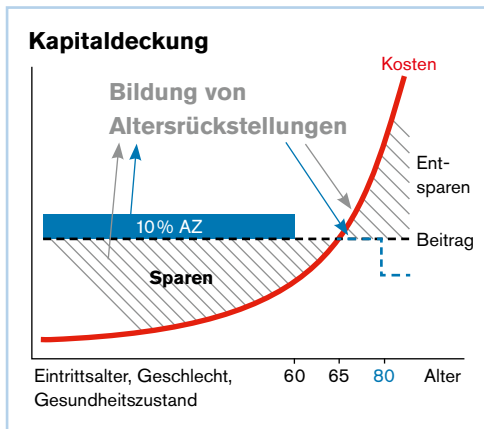
Umlageverfahren



In der GKV sind alle Versicherten gleichzeitig Beitragszahler und Leistungsbezieher. Bereits heute entfallen allein 47 % der gesamten Krankheitskosten auf Menschen über 65 Jahre. Mithin kommt es also auf den Anteil der über 65-Jährigen an der Versichertengemeinschaft an.

2010 entspricht dieser ca. 23 %, bis 2035 wird er sich auf ca. 48 % erhöhen. Wenn sich also die Menschen über 65 Jahre an der Versichertengemeinschaft verdoppeln, dann verdoppeln sich folgerichtig auch die Leistungsausgaben und somit müssten sich die Beiträge verdoppeln. Oder aber die Leistungen werden bei gleichem Beitrag halbiert. Das Umlageverfahren in der GKV kann also ebenso wenig funktionieren wie das in der GRV.

sorgt für den Zeitpunkt vor, wo die Versicherten älter werden und höhere Kosten verursachen. Da wo die GKV also Jahr für Jahr von der Hand in den Mund lebt, mithin riesige Finanzierungslöcher hat, hat die PKV heute über 140 Mrd. Euro auf der hohen Kante. Und was heißt das nun für die Versicherten?



Kunde: Na, dass die Beiträge bei der Gesetzlichen möglicherweise stärker steigen werden, als bei der Privaten Krankenversicherung.

Makler: Nicht nur möglicherweise, sondern ganz sicher. Wie gesagt, gibt es bei der Gesetzlichen Krankenversicherung keinen Puffer, der künftige Beitragserhöhungen abfedern oder ausgleichen könnte. Im Gegensatz zur Privaten Krankenversicherung mit ihren Altersrückstellungen. Und dass es nicht nur aufgrund der sogenann-

ten demografischen Entwicklung Beitragserhöhungen geben wird, liegt auf der Hand: Denn auch der Verdienst der Ärzte wird steigen, hinzu kommt natürlich die Inflation und – insbesondere – der medizinisch-technische Fortschritt. Das heißt, vor dem Hintergrund steigender Beiträge ist gerade das Private Krankenversicherungssystem dem Umlageverfahren weit überlegen. Denn hier wird für die höheren Ausgaben im Alter vorgesorgt.

Kunde: Aber ich kann nicht einfach von der Gesetzlichen in die Private wechseln – was soll ich denn da tun?

Makler: Nein, wechseln können Sie nicht. Aber Sie können sich im Prinzip die Vorteile sichern, die eine Private ihren Versicherten bietet. Und zwar, indem Sie selbst Ihre Altersrückstellungen in die Hand nehmen.

Kunde: Interessant – und was haben Sie mir dafür anzubieten?

Makler: Das Stuttgarter Gesundheitskonto.

(Damit schließen wir die Tür zu unserem virtuellen Verkaufsgespräch. Denn nun kommt der Stuttgarter Gesundheitskostenrechner zum Einsatz. Dieser informiert jeden Kunden ganz individuell über seine persönliche Gesundheitskosten-Situation.)

Eduard Kleimann
Direktor Filialdirektion Düsseldorf

5 Gründe warum Beiträge steigen

Gesetzliche Krankenversicherung	Private Krankenversicherung
↑	↑
↑	↑
↑	↑
↑	↑
↑	↑
↑	↑

↑ Beitrag steigt ↑ Beitrag steigt stark

Steigende Beiträge, unbegrenzte Zusatzbeiträge

Welche Folgen hat die aktuelle Gesundheitsreform?

Die Gesundheitsreform ist vom Bundeskabinett beschlossen. Bis auf wenige kleinere Korrekturen wird sie ab 01.01.2011 für uns alle Realität. Doch was steckt hinter der Reform? Wie wird sie sich auf die Beitragszahler auswirken? Hier ein paar wichtige Eckpunkte zur Orientierung.

Das Defizit der Krankenkassen von rund elf Milliarden Euro wird etwa zu gleichen Teilen von Arbeitgebern, Arbeitnehmern, Steuerzahlern und der Gesundheitsindustrie ausgeglichen. Durch den Anstieg der Krankenkassenbeiträge von 14,9 auf 15,5 Prozent werden sechs Milliarden Euro eingenommen, je zur Hälfte finanziert von Versicherten und Arbeitgebern. Hinzu kommen Einsparungen bei der Pharmaindustrie, bei Kliniken und Ärzten sowie ein Steuerzuschuss von zwei Milliarden Euro.

Langfristig sollen die Kostensteigerungen der Zukunft allein von den Versicherten finanziert werden – und zwar durch höhere Zusatzbeiträge. Bisher gab es für die pauschalen Zusatzbeiträge eine Obergrenze, sie wird jetzt abgeschafft. Neu eingeführt wird ein kleiner Sozialausgleich für Geringverdiener. Dieser Zuschuss wird ausgezahlt, wenn der Zusatzbeitrag zwei Prozent des Bruttoeinkommens erreicht. Falls im Jahr 2014 also die durchschnittliche Prämie 16 Euro pro Monat beträgt – wie die Regierung prognostiziert – bekommt ein Versicherter mit 800 Euro Monatseinkommen das Geld zurück. Aber schon ab 1000 Euro netto wäre man in diesem Fall Vollzahler.

Opposition und Gewerkschaften dagegen

Opposition und Gewerkschaften sind natürlich gegen die Gesundheitsreform. So warf SPD-

Fraktionschef Frank-Walter Steinmeier Union und FDP vor, sie würden ihre Versprechungen nicht einhalten. „Die Regierung startet mit einem grandiosen Wortbruch in die Sommerpause“, sagte er. Ihr Versprechen, dass den Bürgern mehr Netto vom Brutto bleibe, habe sie mit der nun beschlossenen Beitragserhöhung in der Krankenversicherung in das Gegenteil verkehrt.

Der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) sprach von einer „Kampfansage an die Bürger“. „Es ist absolut inakzeptabel, dass ausschließlich die Versicherten alle Kostensteigerungen mit nach oben offenen Kopfpauschalen zahlen müssen“, sagte DGB-Vorstandsmitglied Annelie Buntentbach.

Und auch die Arbeitgeber sind mit der Reform nicht zufrieden. Arbeitgeberpräsident Dieter Hundt dazu: „Die geplante Erhöhung des Arbeitgeberbeitrags widerspricht nicht nur dem Koalitionsvertrag, sondern auch den jüngsten Zusagen der Koalitionsparteien, die Arbeitskosten nicht weiter zu erhöhen“.

Zusammenfassend kann man wohl davon ausgehen, dass im Wesentlichen auch in Zukunft die einfache Rechnung gelten wird: Höhere Gesundheitskosten ist gleich höhere Beiträge. Gute Gründe also, sich als Beitragszahler den Standard der Gesundheitsversorgung frühzeitig zu sichern und den zu erwartenden Kostensteigerungen wirksam entgegen zu wirken – beispielsweise mit dem Stuttgarter Gesundheitskonto.

Manfred Merz
Redaktion

Einfach. Mehr Geschäft. Machen.

Erfolgsrezept

Krankenkasse bzw. Kostenträger

Name, Vorname des Versicherten

Für freie Makler und Vermittler, die schlau sind

BVG: 6 7 8 9 | Apotheke: 56.000.000

Zuzahlung: 0 0 0 0 | Gesamt-Brutto

Arzneimittel-/Hilfsmittel-Nr. | Faktor | Taxe

1. Verordnung: EINFACH | 1

2. Verordnung: MEHR GESCHÄFT | 1

3. Verordnung: MACHEN | 1

Kassen-Nr.: 1a | Versicherten-Nr.: Stuttgarter | Status: unabhängig

Vertragsnummer | gültig bis: sich Erfolg einstellt | Datum: höchste Zeit

Rp. (bitte Leerräume durchstreichen)

1 x Stuttgarter Gesundheitskonto

Eigene Vermerke

Datum | Terminvermerk

Besuchen Sie uns!
 Halle 4 Stand C9


DKM
 26.-28.10.2010

Mit dem innovativen Stuttgarter Gesundheitskonto

Sie möchten Zusatzgeschäft? Für neue und Bestandskunden? Dann sollten Sie das Vertriebskonzept rund um das Stuttgarter Gesundheitskonto nutzen: ein absolut neues Produkt, keine Konkurrenz, hohe Terminquote, und einfach zu verkaufen ist es auch. Klingt @evolutionär? Ist @evolutionär – und ein Beweis mehr für die Innovationskraft der Stuttgarter. Sichern Sie sich jetzt Ihr Erfolgsrezept bei einer unserer neun Filialdirektionen! Mehr Infos unter

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Versicherung für Senioren

Für alleinlebende Ältere, die niemanden haben, der sich um sie kümmert, kann sich eine Seniorenunfallversicherung lohnen. Nach einem Sturz oder einem anderen Unfall bekommt der Versicherte dann Hilfe im Haushalt. Im Idealfall werde auch Essen geliefert und pflegerische Unterstützung gewährt. Darauf weist die Stiftung Warentest in ihrer in Berlin erscheinenden Zeitschrift „Finanztest“ hin.

Allerdings sollten Verbraucher eine Versicherung wählen, die nach einem Unfall tatsächlich die Hilfe im Haushalt organisiert und bezahlt. Denn manche vermitteln nur Ansprechpartner. „Eine eingehende Prüfung der verschiedenen Angebote ist dringend notwendig“, sagt ein Sprecher von Stiftung Warentest. Wer eine Versicherung mit schlechtem Angebot abschließe, erhalte unter Umständen nichts.

Keine Hilfe im Krankheitsfall

Die Hilfe sollte für die ersten sechs Monate nach dem Unfall gewährt werden. Wichtig sei außerdem, dass sie ausreichend bemessen ist. Sinnvolle Angebote gebe es schon für 60 Euro im Jahr. Wer zusätzlich zu den Hilfeleistungen auch

Geld bei bleibenden Gesundheitsschäden möchte, müsse noch mehr investieren, so Stiftung Warentest.


Neukunden ab 65 Jahren zahlten dann ab 110 Euro. Benötigen Ältere aufgrund einer Krankheit Hilfe, zahlten die Versicherungen in der Regel nicht. Sie helfen nur bei Hilfsbedürftigkeit nach einem Unfall, erläutert die Stiftung Warentest. Einzelne Versicherer böten aber auch Unterstützung im Falle einzelner Krankheiten, etwa nach einem Schlaganfall. Das koste deutlich mehr, und hat der Versicherte einen Bandscheibenvorfall helfe ihm das wenig. Selbst bei einem Unfall muss der Versicherer nicht in jedem Fall zahlen.

Alkohol macht Anspruch zunichte

Ereignete sich ein Sturz nach Alkoholkonsum, geht der Versicherte leer aus. Vom Schutz ausgeschlossen seien oft Unfälle infolge einer Krankheit. Wer also nach einem Schlaganfall stürzt, hat Pech gehabt. Manche Versicherungen machen jedoch zumindest bei Unfällen in Folge von Herzinfarkten und Schlaganfällen eine Ausnahme.

tmn

Auszug aus dem UnfallRente
50 PLUS®-Antrag:

5. Versicherungsleistungen		Ohne Zuwachs von Leistung und Beitrag <input type="checkbox"/>
		Tarif 1 (15523)
		Person <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>
Unfall-Rente monatlich		
- bei 100 % Invalidität		300,- EUR
- ab 90 % Invalidität		200,- EUR
- ab 50 % Invalidität		100,- EUR
alternativ Kapitalabfindung		
- bei 100 % Invalidität bis zu:		36.000,- EUR
- ab 90 % Invalidität bis zu:		24.000,- EUR
- ab 50 % Invalidität bis zu:		12.000,- EUR
Einmalzahlung bei dauernder Schwerstpflegebedürftigkeit		3.600,- EUR
Unfalltod		2.500,- EUR
Kurkostenbeihilfe		500,- EUR
Oberschenkelhalsbruch <small>(Höchsteintrittsalter: 79 Jahre)</small>		200,- EUR
Kosten für kosmetische Operationen mit Zahnersatz		2.500,- EUR
Ambulante Hilfeleistungen		 Malteser
Bergungs-/Rettungskosten		50.000,- EUR
6. Monatlicher Beitrag		Bei Dauer: 3 Jahre 1-2 Jahre 10,70 EUR/11,91 EUR
<input type="checkbox"/> Ohne Oberschenkelhalsbruch	(15560)	10,42 EUR/11,60 EUR

Die Stuttgarter UnfallRente 50 PLUS® ist richtig gut!

Nicht nur Vermittlung, sondern auch viele Kostenübernahmen

Die UnfallRente 50 PLUS® der Stuttgarter hilft den Verunfallten bis zu 6 Monate nach dem Unfall. Inbegriffen ist ein Menüservice, den die Stuttgarter bezahlt. Ebenso werden weitere Hilfeleistungen wie z. B. Reinigung der Wohnung und der Wäsche, Begleitung zum Arzt und zu Behörden sowie Botengänge nicht nur vermittelt, sondern auch bezahlt. Selbst die Grundpflege ist bis zu 4 Wochen lang im Versicherungsschutz enthalten.

Schon ab 122,46 Euro im Jahr

Unser „Tarif 1“ kostet inklusive Versicherungssteuer nur 122,46 Euro im Jahr (oder 10,70 Euro im Monat). Dabei gilt auch hier: Es ist keine Gesundheitsprüfung bei Antragstellung erforderlich!

Unfälle durch Herzinfarkt oder Schlaganfall sind mitversichert

Bei der Stuttgarter besteht auch dann Versicherungsschutz, wenn der Unfall durch einen Herzinfarkt oder Schlaganfall verursacht wurde.

Verkaufunterstützung

Die Broschüre zur UnfallRente 50 PLUS® mit ambulanten Hilfeleistungen inklusive Antrag (Druckstück-Nr. 7.2.001) erhalten Sie über Ihre Filialdirektion oder im Download-Center bzw. Shop des Stuttgarter Extranets.

Günther Ambro
Produktentwickler
(Für Rückfragen:
guenther.ambro@stuttgarter.de)

„Riestern Sie schon?“

Zu den positiven Signalen aus der Finanzkrise gehört, dass den Bundesbürgern die Wichtigkeit einer sicheren Altersvorsorge wieder bewusst wurde. Klassische Rentenversicherungen haben in der Finanzkrise ihre Sicherheit bewiesen. Für viele Kunden sollte eine Riester-Rente erste Wahl sein. Zusätzlich zu ihrer hohen Sicherheit bietet sie noch ein „Mehr“ vom Staat – oftmals sind das hohe Summen.

Altersvorsorge wichtigstes Anlageziel

Wichtigstes Sparziel der Bundesbürger ist die „Altersvorsorge“, wie eine Umfrage von TNS Infratest¹ ergab. Dahinter folgen „Erwerb/Renovierung von Wohneigentum“ und „Konsum/Anschaffungen“. Das zeigt, dass die Wichtigkeit einer privaten Altersvorsorge von den Bundesbürgern erkannt wird.

Verändertes Anlageverhalten

Durch die Finanzkrise hat sich das Anlageverhalten der Bundesbürger deutlich verändert. Sicherheit hat deutlich an Bedeutung gewonnen, wie eine Studie von komm.passion research ergab.

Deshalb: klassische Rentenversicherungen

Rentenversicherungen bieten diese hohe Sicherheit. Nicht nur für die eingezahlten Beiträge, sondern auch eine garantierte Verzinsung. Die Stuttgarter ist einer der finanzstärksten und damit verlässlichsten Versicherer Deutschlands. Dies zeigen die vielen Auszeichnungen für ihre Kapitalstärke und tolle Kennziffern. Und beispielsweise eine Solvabilitätsquote von 249 %.

Aber die Stuttgarter erwirtschaftet mehr! Deutlich mehr als der Durchschnitt der deutschen Versicherer: 4,23 % Verzinsung bieten die Versicherer 2010 im Durchschnitt. Die Stuttgarter bietet 4,6 %. Rechnet man dazu noch Schlussüberschüsse und die Beteiligung an den Bewertungsreserven hinzu, ergeben sich sagenhafte 5,3%²! 5,3 % Verzinsung in einer absoluten Niedrigzinsphase, gepaart mit höchster, in der Finanzkrise bewiesener Sicherheit. Und mit den seit 1. Juli angebotenen Rentenmodellen „Teildynamische Rente“ und „Teilkonstante Rente“ starten Ihre Kunden mit einer noch höheren Erstrente. Vergleichen Sie die Stuttgarter mit anderen Versicherern!

Riester: Das „Mehr“ vom Staat

Für viele Kunden sollte die erste Wahl eine Riester-Rente sein. Denn zusätzlich zur Sicherheit und der attraktiven Verzinsung der Stuttgarter kommt hier die staatliche Förderung dazu. 154 Euro staatliche Zulagen pro Erwachsenen und 185 Euro pro Kind, bei seit 2008 geborenen Kindern sogar 300 Euro – und das Jahr für Jahr! Hinzu kommt der Berufseinsteigerbonus für junge Riester-Sparer und eine mögliche Steuererstattung. Das ganze schon ab 5 Euro Eigenbeitrag pro Monat!

Volle Förderung im ersten Jahr

Ihre Kunden müssen auch bei Vertragsabschlüssen im Herbst und Winter 2010 nicht auf die volle staatliche Förderung des ersten Jahres verzichten. Der Stuttgarter BeratungsNavigator rechnet automatisch die benötigte Zuzahlung aus und überträgt sie in den elektronischen Antrag. Leichter können Sie es sich nicht machen. Und besser für Ihre Kunden auch nicht!

Zeit, Ihre Kunden zu fragen, ob sie schon riestern ...

Jens Göhner
Produktmanagement



¹Fonds professionell, 09.04.2010

²laut Assekurata-Musterfall

Die neuen Stars im Fondsuniversum

Serie: die neuen Fonds im Portrait – Teil 2



the fund company

Im 2. Teil unserer Sonderserie geben wir der Investmentgesellschaft C-Quadrat die Möglichkeit, ihre beiden Investmentfonds – den C-Quadrat ARTS Best Momentum und den C-Quadrat ARTS Total Return Dynamic – zu präsentieren. Damit stehen Ihnen viele weitere nützliche Vertriebsinformationen zur Verfügung.

Beim diesjährigen deutschen Fondspreis, der von der Fachzeitschrift Fonds Professionell verliehen wurde, konnten der C-QUADRAT ARTS Best Momentum (AT000082539) und der C-QUADRAT ARTS Total Return Dynamic (ISIN AT0000634738) sowie 5 weitere von ARTS gemanagte Fonds jeweils den 1. Platz gewinnen. Insgesamt erhielten C-QUADRAT und ARTS 12 Auszeichnungen. Außerdem wurden die Fonds mit 5 Sternen von Morningstar ausgezeichnet.

C-QUADRAT ARTS Best Momentum

Der C-QUADRAT ARTS Best Momentum strebt als Anlageziel Kapitalzuwachs unter Inkaufnahme höherer Risiken an. Bei der Umsetzung der Anlagepolitik nutzt das Fondsmanagement ein von ARTS Asset Management entwickeltes technisches Handelsprogramm mit einer mittelfristig trendfolgenden Ausrichtung. Jene Fonds, die ein kurz- bis mittelfristig positives Trendverhalten zeigen, werden im Portfolio am stärksten gewichtet. Im Gegensatz zu den meisten klassisch gemanagten Dachfonds orientiert sich die Anlagestrategie des C-QUADRAT ARTS Best Momentum nicht an einer Benchmark, angestrebt wird vielmehr, langfristig einen absoluten Wertzuwachs zu erwirtschaften.

Chancen / Vorteile

Grundsätzlich wird voll in Aktienfonds investiert. Die Aktienquote kann durch Einzelaktien ergänzt werden. Durch das vollautomatische, trendfolgende Handelssystem wird eine Investition in überdurchschnittlich performende Sektoren ermöglicht. Schwache Trends werden durch stärkere Trends abgelöst.

Risiken

- ▶ Grundsätzlich gilt eine Aktienquote von 100 % (in besonderen Ausnahmesituationen kann kurzfristig auch in den Geldmarkt veranlagt werden.)

- ▶ Überdurchschnittlich performende Sektoren können auch überdurchschnittlich stark korrigieren.
- ▶ Der C-QUADRAT ARTS Best Momentum kann aufgrund des Einsatzes quantitativer Trendfolgemodelle sowie aufgrund der temporär konzentrierten Investition in einzelne volatile Märkte eine erhöhte Volatilität aufweisen, d. h., die Anteilswerte können auch innerhalb kurzer Zeiträume großen Schwankungen nach oben und nach unten ausgesetzt sein.

C-QUADRAT ARTS Total Return Dynamic

Der C-QUADRAT ARTS Total Return Dynamic verfügt über flexible Anlagerichtlinien. Er kann bis zu 100 % sowohl in Aktien-, Anleihen-, als auch Geldmarktfonds investieren. Die Erfüllung der Aktienquote kann teilweise auch durch Investments in Einzelaktien erfolgen. Bei der Umsetzung der Anlagepolitik wird verstärkt einem „Total Return Ansatz“ gefolgt. Hierbei nutzt das Fondsmanagement ein von ARTS Asset Management entwickeltes technisches Handelsprogramm mit einer mittelfristig trendfolgenden Ausrichtung. Jene Fonds, die ein kurz- bis mittelfristig positives Trendverhalten zeigen, werden im Portfolio am stärksten gewichtet. Die Anlagestrategie orientiert sich nicht an einer Benchmark, angestrebt wird vielmehr, längerfristig in allen Marktphasen einen absoluten Wertzuwachs zu erwirtschaften.

Chancen / Vorteile

Flexible Anlagestrategie:

- ▶ Je nach Marktentwicklung und Veranlagungsbestimmungen kommen Aktien-, Anleihen- und Geldmarktinvestments zum Einsatz. Ihr Geld ist daher stets dort investiert, wo es am profitabelsten erscheint.

Vermeidung langer Verlustphasen:

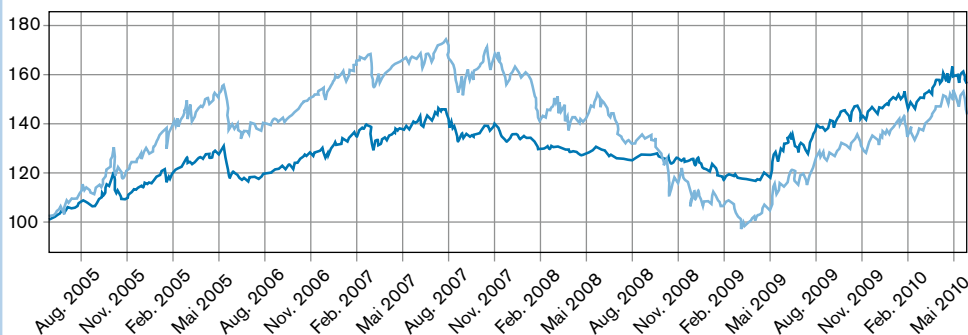
- ▶ Das professionelle Total-Return-Konzept sorgt für ein systematisches Risikomanagement – frei von menschlichen Emotionen.

Risiken

- ▶ Investiert das Produkt in eine Anlageklasse aufgrund eines vorhandenen Aufwärtstrends, so kann dieser dennoch von einem Abwärtstrend abgelöst werden.
- ▶ Aufwärtstrends können erst ab jenem Zeitpunkt genutzt werden, ab dem das Produkt

Wertentwicklung über 5 Jahre
28.05.2005 - 28.05.2010

■ C-QUADRAT ARTS Total Return Dynamic T (EUR)
 ■ C-QUADRAT ARTS Best Momentum T (EUR)



	C-QUADRAT ARTS Best Momentum	C-QUADRAT ARTS Total Return Dynamic
Gesamtertrag	47,23 %	58,92 %
Jährl. Ertrag	8,04 %	9,70 %
Max. Verlust	-43,61 %	-20,01 %

Performanceergebnisse der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds zu. Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Kurse können sowohl steigen als auch fallen. Ausgabe- und Rücknahmespesen sind in der Berechnung der Performanceergebnisse nicht berücksichtigt.
 *Berechnungsquelle: Cyberfinancials Datenkommunikation GmbH.

Die veröffentlichten Verkaufsprospekte der genannten Fonds in ihrer aktuellen Fassung stehen dem Interessenten bei der C-QUADRAT Kapitalanlage AG, Stubenring 2, A-1010 Wien, sowie am Sitz der Zahl- und Informationsstelle in Deutschland, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA, Kaiserstraße 24, D-60311 Frankfurt am Main, sowie im Internet unter www.c-quadrat.com kostenlos zur Verfügung.

Eine Kapitalanlage in Investmentfonds unterliegt allgemeinen Konjunkturrisiken und Wertschwankungen. Trends können sich ändern und negative Renditeentwicklungen nach sich ziehen. Ein trendfolgendes Handelssystem kann Trends über- oder untergewichten.

Hinweis für Endverbraucher: Den Ausgabeaufschlag kann Ihre Bank oder Ihr Vermittler erhalten. Die Verwaltungsvergütung kann eine Vertriebsprovision beinhalten, die Ihre Bank oder Ihr Vermittler ggf. teilweise erhält. Die Produkte sind über Ihren Anlageberater, Ihre Bank oder Ihre Sparkasse erhältlich.

Konzession der C-QUADRAT Kapitalanlage AG: Die Verwaltung von Kapitalanlagefonds nach dem Investmentfondsgesetz sowie die Anlageberatung und Portfolioverwaltung nach dem Wertpapieraufsichtsgesetz.

Konzession der C-QUADRAT Deutschland AG: Die Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung von Finanzinstrumenten sowie Anlageberatung, die Konzeption und Vermittlung von Vermögensanlagen einschließlich der damit verbundenen Organisation und Abwicklung nach dem dt. Kreditwesengesetz.

in die jeweilige Anlageklasse investiert.

- ▶ Abwärtstrends können erst ab jenem Zeitpunkt vermieden werden, ab dem das Produkt in die jeweilige Anlageklasse reinvestiert.

Fazit:

Beide Fonds wurden nicht umsonst von vielen Rating-Gesellschaften mit sehr guten Noten oder Sternen ausgezeichnet. Dass die Fonds ihr Handwerk verstehen, zeigt der Performanceverlauf eindrucksvoll. Für Kunden, die in Aktienfonds investieren möchten, ist der C-Quadrat ARTS Best Momentum mit eine der besten Adressen

am Markt, ob zu 100% oder anteilig. Die Gewichtung ist innerhalb der Stuttgarter Fondspolice kein Problem. Der C-Quadrat ARTS Total Return Dynamic ist das defensivere Produkt und eignet sich vor allem für Kunden, die weniger Schwankung in ihrer Stuttgarter Fondspolice bevorzugen.

Im 3. Teil unserer Sonderserie werden Sie mehr zu den Produkten von Comgest erfahren.

Christoph Reber
 Produktmanagement

Aktuelle Werte und Konditionen

Fondsübersicht der Stuttgarter (Quelle: CleverSoft)

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs	Wäh- rung	Kurs vom	Performance			Risiko- klasse
						3 Jahre	1 Jahr	Seit 01.01.10	
Vermögensmandate									
DWS Vermögensmandat-Balance	LU0309483435	01.10.2007	91,87	EUR	17.08.2010	-	2,92	-2,92	3
DWS Vermögensmandat-Defensiv	LU0309482544	01.10.2007	99,32	EUR	17.08.2010	-	1,82	-0,90	3
DWS Vermögensmandat-Dynamik	LU0309483781	01.10.2007	88,19	EUR	17.08.2010	-	6,14	-2,27	3
Aktienfonds International									
C-Quadrat Arts Best Momentum T	AT0000825393	04.01.1999	183,03	EUR	16.08.2010	-3,05	20,41	9,40	4
Carmignac Investissement	FR0010148981	26.01.1989	8.037,28	EUR	16.08.2010	21,08	15,72	3,40	3
DWS Vermögensbildungsfonds I	DE0008476524	01.12.1970	83,66	EUR	17.08.2010	-16,46	8,00	0,56	3
Fidelity Funds - International Fund	LU0069451390	16.02.2004	21,94	EUR	16.08.2010	-18,30	16,65	5,08	3
M&G Global Basics Fund	GB0030932676	17.11.2000	21,49	EUR	17.08.2010	-3,96	28,23	10,55	3
Morgan Stanley Gl. Brands Fund	LU0119620416	01.10.2000	55,79	USD	17.08.2010	-0,85	17,56	1,74	3
Templeton Growth (Euro) Fund A(acc) EUR	LU0114760746	09.08.2000	8,87	EUR	13.08.2010	-25,77	16,10	3,87	3
Aktienfonds Deutschland									
Cominvest Fondak P	DE0008471012	30.10.1950	94,56	EUR	17.08.2010	-23,50	19,07	2,72	3
DWS Deutschland	DE0008490962	20.10.1993	94,31	EUR	17.08.2010	3,48	23,14	6,34	3
Fidelity Funds - Germany Fund	LU0048580004	01.10.1990	23,86	EUR	16.08.2010	-19,47	20,45	3,97	3
Aktienfonds Europa									
COMGEST EUROPE	LU0039989081	24.06.1992	3.576,70	CHF	16.08.2010	-25,27	3,51	-4,77	3
Fidelity Funds - European Growth Fund	LU0048578792	01.10.1990	9,11	EUR	16.08.2010	-23,68	14,20	2,58	3
Nordea European Value Fund	LU0064319337	15.09.1989	32,75	EUR	17.08.2010	-21,55	28,94	10,24	3
Templeton European Fund - A(acc) EUR	LU0139292543	03.12.2001	13,22	EUR	13.08.2010	-31,60	11,00	0,54	3
Threadneedle Europ. Smaller Companies	GB0002771383	14.11.1997	3,35	EUR	17.08.2010	-10,26	28,85	14,34	4
Aktienfonds Nordamerika									
Fidelity Funds - America Fund	LU0069450822	16.02.2004	3,27	EUR	16.08.2010	-14,36	17,23	4,68	3
Nordea North American Value Fund	LU0076314649	14.03.1997	24,81	USD	17.08.2010	-40,67	5,71	-9,45	3
Pioneer Funds - U.S. Pioneer Fund A	LU0133643469	05.10.2001	3,80	EUR	16.08.2010	-17,21	20,64	7,35	3
Aktienfonds Asien									
DWS Top 50 Asien	DE0009769760	29.04.1996	101,16	EUR	17.08.2010	4,17	18,77	7,45	4
JPMF- JF Pacific Equity A (dist) - USD	LU0052474979	16.11.1988	57,14	USD	17.08.2010	-7,84	8,11	-0,41	4
Templeton Asian Growth Fund - A(acc) USD	LU0128522157	14.05.2001	28,89	USD	13.08.2010	15,75	28,46	5,37	4
Aktienfonds Emerging Markets									
DWS Osteuropa	LU0062756647	06.11.1995	664,97	EUR	17.08.2010	-19,72	50,69	18,60	4
Fidelity Funds - EMEA Fund	LU0303816705	11.06.2007	12,32	EUR	16.08.2010	30,93	40,69	15,25	4
Fidelity Funds - Latin America Fund	LU0050427557	09.05.1994	41,79	USD	16.08.2010	33,06	29,59	-0,19	4
HSBC GIF Indian Equity	LU0066902890	04.03.1996	184,91	USD	16.08.2010	20,97	32,64	5,62	5
MAGELLAN C	FR0000292278	15.04.1988	1.626,25	EUR	16.08.2010	23,82	28,66	14,74	4
Schroder ISF Greater China A Acc	LU0140636845	28.03.2002	34,44	USD	12.08.2010	11,46	14,35	-3,33	5
Templeton BRIC Fund - A(acc) EUR	LU0229946628	25.10.2005	16,03	EUR	13.08.2010	2,30	30,54	5,95	4
Threadneedle Latin America Fund	GB0002769866	14.11.1997	4,53	USD	17.08.2010	34,43	34,43	2,96	4
Ökofonds									
BHF SustainSelect FT	DE000A0D95R8	01.12.2005	48,95	EUR	17.08.2010	-14,10	7,82	2,39	3
BlackRock New Energy Fund	LU0171289902	26.01.2004	5,83	EUR	17.08.2010	-34,64	-1,01	-6,27	5
HSBC GIF - Climate Change	LU0323239441	09.11.2007	5,80	USD	16.08.2010	0	1,40	-9,79	4
Living Planet Fund - Equity A	LU0169371266	31.07.2003	110,26	EUR	17.08.2010	-21,13	10,82	0,98	3

Fonds	ISIN	Auflegung	Kurs	Wäh- rung	Kurs vom	Performance			Risiko- klasse
						3 Jahre	1 Jahr	Seit 01.01.10	
Ökofonds									
Pictet Funds (LUX) - Clean Energy P Cap	LU0280435388	15.05.2007	57,18	EUR	17.08.2010	-21,68	10,86	-3,24	4
Pioneer Funds - Global Ecology A	LU0271656133	30.03.2007	145,19	EUR	16.08.2010	-24,45	10,46	-1,61	3
Sarasin OekoSar Portfolio	LU0058892943	16.02.1994	149,93	EUR	16.08.2010	0,05	14,53	8,26	3
Sarasin Sustainable Water Fund - A	LU0333595436	27.12.2007	93,54	EUR	16.08.2010	0	24,10	10,07	4
ÖkoWorld ÖkoVision Classic	LU0061928585	02.05.1996	83,55	EUR	17.08.2010	-31,30	10,86	2,08	3
Branchenfonds									
BlackRock World Mining Fund A2 EUR	LU0172157280	26.01.2004	49,67	EUR	17.08.2010	1,29	36,12	6,34	5
Mischfonds									
BlackRock Global Allocation Fund	LU0171283459	26.01.2004	29,73	EUR	17.08.2010	8,63	19,07	10,48	3
C-Quadrat Arts Total Return Dynamic T	AT0000634738	24.11.2003	168,05	EUR	17.08.2010	14,71	12,92	3,57	3
Carmignac Patrimoine	FR0010135103	07.11.1989	5.144,51	EUR	16.08.2010	36,47	9,05	4,50	3
JPM - Global Capital Preservation A	LU0070211940	15.09.1995	1.088,67	EUR	17.08.2010	5,68	5,01	0,42	3
Multi Invest OP	LU0103598305	15.11.1999	39,78	EUR	17.08.2010	-11,61	-7,53	-6,24	3
Strategic Solutions - Schroder G									
lobal Diversified Growth Fund	LU0314807875	31.08.2007	96,09	EUR	12.08.2010	0	15,36	5,00	3
smart-invest - HELIOS AR B	LU0146463616	31.07.2002	42,99	EUR	17.08.2010	4,17	5,79	-0,96	3
Garantiefonds									
						Garantie-Level			
DWS FlexPension II 2019	LU0412313438	01.07.2009	116,04	EUR	17.08.2010	114,73*	-	-	1
DWS FlexPension II 2020	LU0412313511	01.07.2009	116,74	EUR	17.08.2010	115,15*	-	-	1
DWS FlexPension II 2021	LU0412313602	01.07.2009	117,55	EUR	17.08.2010	116,37*	-	-	1
DWS FlexPension II 2022	LU0412313867	01.07.2009	118,47	EUR	17.08.2010	117,38*	-	-	1
DWS FlexPension II 2023	LU0412314089	01.07.2009	117,98	EUR	17.08.2010	116,91*	-	-	1
DWS FlexPension II 2024	LU0412314162	01.07.2009	117,48	EUR	17.08.2010	115,87*	-	-	1
DWS FlexPension II 2025	LU0480050391	01.07.2010	116,86	EUR	17.08.2010	115,87*	-	-	1
*Höchststandsgarantie, Stand 23.08.2010, Quelle: www.dws.de									
Geldmarktfonds									
DWS Inter-Vario-Rent	DE0008476599	05.02.1990	67,85	EUR	17.08.2010	4,36	-0,61	-0,96	2
FT ACCUGELD	DE0009770206	04.10.1994	70,26	EUR	17.08.2010	7,70	0,08	0,28	1
Pictet Funds (LUX) - EUR Liquidity-P	LU0128494514	09.10.1998	96,80	EUR	17.08.2010	7,59	1,64	0,13	1
Immobilienfonds									
CS Euroreal	DE0009805002	06.04.1992	60,62	EUR	16.08.2010	12,05	2,73	1,46	2
Rentenfonds									
DWS Vermögensbildungsfonds R	DE0008476516	01.12.1970	17,44	EUR	17.08.2010	16,71	7,04	5,26	2
Schroder ISF Emerging Markets Debt									
Absolute Return Fonds EUR Hedged	LU0177592218	29.08.1997	28,36	EUR	12.08.2010	20,28	6,74	1,22	3
Templeton Global Total Return									
Fund - A(acc) EUR-H1	LU0294221097	10.04.2007	16,45	EUR	13.08.2010	49,14	20,43	9,53	2
Threadneedle Europ. HighYield Bond	GB0002363447	08.03.2000	1,46	EUR	17.08.2010	23,21	18,70	8,15	4
Strategien									
AllStars II					16.08.2010	-4,16	23,33	8,25	
BalanceStars					16.08.2010	9,17	1,82	0,39	
EmergingStars					16.08.2010	16,73	38,96	14,12	
GreenStars					16.08.2010	0	7,04	1,71	

Stuttgarter Policendarlehen: Zinssatz 6,25 % p. a., 100 % Auszahlung, Festschreibung auf 10 Jahre.

Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 5-jähriger Festschreibung

Zins	Auszahlungskurs	anfängl. eff. Jahreszins
3,40 %	100,00 %	ohne KVP: 3,46 %
3,50 %	100,00 %	mit KVP: 3,57 %

Stuttgarter Grundschuldarlehen: Bei 10-jähriger Festschreibung

Zins	Auszahlungskurs	anfängl. eff. Jahreszins
3,60 %	100,00 %	ohne KVP: 3,67 %
3,65 %	100,00 %	mit KVP: 3,72 %

Wenn eine KVP von 0,50% an den Vermittler bezahlt werden soll, ist eine Bearbeitungsgebühr von 0,50% zu vereinbaren (Auszahlungskurs dann 99,50%), oder es ist der erhöhte Nominalzins bei 100% Auszahlung zu verwenden.

Stuttgarter Website und Extranet

Teil IV unserer Serie: Bestandsabfrage der Fondsbestände im Extranet

Die Stuttgarter bietet ihren Geschäftspartnern ab sofort noch mehr Service. Im Stuttgarter Extranet kann jetzt auch das Fondsguthaben innerhalb der Fondspolice eingesehen werden. Die Abfrage funktioniert sowohl für Einzelfonds, als auch für Strategien innerhalb der Police. Wie unser neuer Service funktioniert, erfahren Sie in diesem Artikel.

Wie kann ich auf die Fondsdaten zugreifen?

Um diese Daten einsehen zu können, benötigen Sie einen Geschäftspartner-Login für das Stuttgarter Extranet. Diesen bekommen Sie bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner oder in einer unserer Filialen in Ihrer Nähe.

Wo finde ich die Fondsdaten?

Sie steigen über den Reiter Bestandsmanagement ein, danach klicken Sie auf das Textfeld Bestandsdaten.



Sie haben nun mehrere Möglichkeiten, einen von Ihnen vermittelten Vertrag zu finden. Entweder Sie haben die Versicherungs-Nummer parat und selektieren den Kunden direkt, oder Sie suchen Ihren Kunden über den Namen.

Im Feld Sparte können Sie die unterschiedlichen Produkte unseres Hauses per Drop Down Menü wählen, dieses Feld ist optional.

Sobald Sie Ihre Eingaben gemacht haben, können Sie die Suche starten und erhalten dann in der Trefferliste eine Auswahl Ihrer Kunden. Hinter dem Kundennamen und der Adresse können Sie nun die Vertragsdaten einsehen.



In der Bestandsübersicht wird Ihnen nun der Versicherungsvertrag angezeigt, den Sie dann per Maus und Klick auswählen.

Sie sind am Ziel! Nun können Sie auf die Fondsbestände des Vertrags zugreifen.



Welche Möglichkeiten habe ich?



Sie können sich sofort eine Druckansicht erstellen. Unser System generiert dann eine Gesamtübersicht der Fondsbestände im pdf Format. Ob Sie diese drucken oder speichern wollen, bleibt Ihnen überlassen.

Über den Unterpunkt Einzelfonds erhalten Sie folgende Übersicht:



Fazit:

Die Bestandsabfrage der Fondsbestände via Extranet ist ein wichtiges Tool für Ihre tägliche Arbeit. Damit haben Sie bei der Vorbereitung auf einen Kundentermin noch mehr Möglichkeiten. Denn alle wichtigen Vertragsinformationen

rund um die Fondspolice sind nun in wenigen Schritten abrufbar – und somit für Ihre Kunden transparent. Gute Geschäfte!

Christoph Reber
Produktmanagement

Impressum

Herausgeber:

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Stuttgarter Versicherung AG
Rotebühlstraße 120
70197 Stuttgart

Redaktion:

Interne Artikel/Presseschau:
Hauptabteilung Marketing

Telefon: 0711 665-0

Internet: www.stuttgarter.de

E-Mail: sms@stuttgarter.de

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit der Informationen. Die Stuttgarter haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Unsere Online-SMS finden Sie als PDF unter:
www.stuttgarter.de -> Geschäftspartner -> SMS ONLINE.

Map-report 746-747 – Rating deutscher Lebensversicherer

Die Stuttgarter: bewertet und für sehr gut befunden!



Anfang August ist der neueste map-report erschienen, diesmal mit der jährlichen Unternehmensanalyse. Dieser Bericht, der zweifelsohne zu den etabliertesten Untersuchungen der Branche gezählt werden darf, ist bereits zum 18. Mal erschienen und liefert eine tiefgehende Analyse über den deutschen Markt der Lebensversicherer.

Die Stuttgarter erzielte erneut ein sehr gutes Gesamtergebnis und verbesserte sich in den untersuchten Teilbereichen deutlich. Untersucht werden konkret die Leistungen der Bereiche Bilanz, Service und Vertrag der jeweiligen Unternehmen. Die Besonderheit am Untersuchungsansatz des map-reports ist, dass es sich nicht um eine Momentaufnahme handelt, sondern die Ergebnisse der letzten 12 Jahre – bei den Vertragsdaten sogar der letzten 20 Jahre – bei der Ergebniserstellung berücksichtigt werden. So

lautet das Ergebnis für die Stuttgarter zurecht: **„mm“ für langjährige sehr gute Leistungen.** Besonders zu betonen ist, dass die sehr guten Leistungen langjährig erbracht wurden. In Zeiten, in denen wirtschaftliche Turbulenzen für Unruhe und Unsicherheit sorgen, spielt dieser Nachhaltigkeitsfaktor in der Auswahl und Beratung die zentrale Rolle. Jetzt und in der Zukunft.

Die Ergebnisse in der Übersicht:

Von insgesamt 66 untersuchten Unternehmen hat die Stuttgarter die Top Ten erreicht und schiebt sich auf Rang 9 vor. Im Vergleich mit den relevanten Wettbewerbern, liegt die Stuttgarter sogar an der Spitze des Feldes. Als nicht unwesentliche Randnotiz sei noch bemerkt, dass sich einige – auch vermeintlich renommierte – Unternehmen dieser Unternehmensanalyse entzogen haben und ihre Informationen schlichtweg verweigern. Transparenz sieht anders aus!

Unternehmen	Summe	Rating	Unternehmen	Summe	Rating
Debeka	83	mmm	Swiss Life	51	m
Europa	81	mmm	AachenMünchener	50	m
Allianz	79	mmm	SV Sparkassenversicherung	49	m-
DEVK a.G.	79	mmm	DBV	48	m-
HUK-Coburg	79	mmm	Saarland	47	m-
Cosmos	78	mmm	Gothaer	46	m-
Asstel	75	mmm	Concordia	45	m-
R+V	72	mmm	Iduna	43	m-
Stuttgarter	69	mm	AXA	43	m-
Neue Leben	68	mm	Barmenia	43	m-
Volkswahl Bund	67	mm	InterRisk	43	ohne Wertung
Hannoversche	67	mm	HDI-Gerling Leben	41	m-
LVM	67	mm	Victoria	41	m-
Süddeutsche	66	mm	Inter	40	m-
Öffentliche Braunschweig	65	mm	HanseMercur	38	ohne Wertung
VGH	60	mm	Nürnberger Leben	35	ohne Wertung
Öffentliche Oldenburg	57	m	Ideal	32	ohne Wertung
DEVK Allgemeine	56	m	VPV	32	ohne Wertung
LV 1871	56	m	Familienfürsorge	31	ohne Wertung
Condor	55	m	Zurich Dt. Herold	30	ohne Wertung
Karlsruher	55	m	Münchener Verein	26	nr--
Continente	55	ohne Wertung	Helvetia	26	ohne Wertung
Mecklenburgische	54	m	Hamburger	25	nr--
Alte Leipziger	54	m	Öff. Berlin Brandenburg	22	nr--
Provinzial NordWest	54	m	Landeslebenshilfe	21	nr--
Bayern-Versicherung	53	m	Rheinland	18	nr--
Dialog	53	ohne Wertung	Deutscher Ring	18	nr--
Basler	53	m	Aspecta	18	nr--
Provinzial Rheinland	53	m	Plus	17	nr--
Generali	51	m	Universa	15	nr--
ERGO Leben	51	m	Delta Lloyd	15	nr--
Württembergische	51	m	ARAG	13	nr--
WWK	51	m			

Legende: mmm: hervorragend; mm: sehr gut; m: gut
 ohne Wertung: Es wurden unvollständige oder keine Daten geliefert.
 nr: „non rated“ (Daten verweigert)

Stefan Spieler
 Marktforschung

DMA Corner

Neues von der Deutschen Makler Akademie

Das Thema Steuern, ein Dauerbrenner, beschäftigt jeden Bundesbürger, ob er will oder nicht. Und spätestens bei der Steuererklärung oder z. B. im Rahmen einer Erbschaft muss man erkennen, dass das Finanzamt eine „moderne Form von Christenverfolgung“ ist. Zu diesen Themen bietet die Deutsche Makler Akademie auch im 2. Halbjahr einige interessante Veranstaltungen an:

Erben und Schenken

In diesem Seminar werden wichtige Informationen für Ihre Kundengespräche zum Thema Erbschaft und Schenkung vermittelt. Ziel der Veranstaltung ist, dass Sie den Handlungsbedarf bei den verschiedenen Vermögens- und Familienverhältnissen in Ihrem Kundenkreis erkennen und Sie Ihre Kunden darüber informieren. Auswahl und Gestaltung flexibler Lösungskonzepte verschaffen Ihnen Wettbewerbsvorteile und gute zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten.

Inhalt:

- ▶ Marktdaten und Kundenverhalten
- ▶ Leben im Alter (altersgerechte Vermögensstruktur, Pflegefallrisiko)
- ▶ Grundlagen des Erbrechts
- ▶ Grundlagen der Erbschaft- und Schenkungssteuer
- ▶ Vollmachten (Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung, Patientenverfügung)
- ▶ Gestaltungsmöglichkeiten
- ▶ Vertriebsansätze

Ort: Frankfurt

Termin: 26.-27. August 2010

Beratungschance Private Vermögensnachfolge

Befreien Sie sich und Ihre Kunden vom Tabuthema Todesfall und grenzen Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab. Die private Vermögensnachfolge bietet für Ihre Kundengespräche eine Menge Potenzial – die Lösungen für die meisten Problemstellungen haben Sie bereits in Ihrem Port-

folio. Öffnen Sie die Tür zu einer dauerhaften und vertrauensvollen Betreuung in allen Lebenssituationen.

Inhalt:

- ▶ Geschäftsfeld private Vermögensnachfolge
 - Produktverkauf versus bedarfsbezogene Beratung
- ▶ Demografische Daten – Geschäftspotenzial
- ▶ Vertriebliche Ansätze
- ▶ Fallbeispiele und Verkaufsansätze
 - Erbrecht/Güterrecht
 - Einkommensteuer- und Erbschaftsteuerrecht
 - Vorsorge/Notfallvorsorge

Ort: Frankfurt

Termin: 06. September 2010

Die wichtigsten Steuerarten für Ihr Beratungsgespräch

Sie erhalten eine Darstellung der wichtigsten Steuerarten und deren Auswirkungen auf Ihr Beratungsgespräch unter Berücksichtigung wesentlicher aktueller Entscheidungen der Finanzgerichtsbarkeit und der Finanzverwaltung. Weiterhin gewinnen Sie auch in Bezug auf Ihre eigenen steuerlichen Belange als Versicherungsmakler aktuelles steuerliches Wissen.

Inhalt:

- ▶ Einkommensteuergesetz
- ▶ Sonderausgaben
- ▶ Einkunftsarten – Allgemeiner Teil
- ▶ Die sieben Einkunftsarten
- ▶ Erbschaftsteuergesetz

Ort: Berlin

Termin: 16. September 2010

Weitere Informationen zu allen anderen Veranstaltungen finden Sie unter www.deutschemakler-akademie.de.

Thomas Graeb
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

Offizieller Förderer 2010

 Deutsche
Makler
Akademie

die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

bAV Corner



Eine betriebliche Altersversorgung aus Entgeltumwandlung wird steuerlich gefördert und ist sozialversicherungsfrei

Dies sah die Außenprüfung der Sozialversicherungsträger bei Arbeitnehmern anders, die in einem berufsständischen Versorgungswerk versichert sind und forderte die Nachzahlung der Sozialversicherungsbeiträge. Erfolglos. Zwar haben diese Arbeitnehmer keinen Anspruch auf Entgeltumwandlung gem. § 1a BetrAVG (§ 17 Abs. 1 Satz 3 BetrAVG). Aber § 14 SGB IV und § 1 Abs. 1 Nr. 9 SvEV verweisen nicht auf § 1a BetrAVG, sondern auf § 1 Abs. 2 Nr. 3 BetrAVG, der allgemein die Entgeltumwandlung regelt, also auch freiwillig vereinbarte Entgeltumwand-

lungen erfasst. Folglich sind auch diese sozialversicherungsfrei. Der Beitragsbescheid war aufzuheben. maklercockpit.de

Hinweis:

Workshop von Frau Dr. Meissner beim Forum bAV. Am 07. September 2010, 15:00 Uhr, referiert Frau Dr. Meissner anlässlich des Forums bAV von AssCompact einen Workshop zum Thema „Mehr bAV! Aktuelle Beratungs- und Geschäftsansätze in der bAV“. Der Workshop findet im World Conference Center Bonn statt.



Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz eröffnet aufgrund des sog. Saldierungsgebotes in § 246 Abs. 2 S. 2 HGB eine ganz neue Möglichkeit

Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz eröffnet aufgrund des sog. Saldierungsgebotes in § 246 Abs. 2 S. 2 HGB eine ganz neue Möglichkeit für die nach bisherigem Handelsrecht verbotene Saldierung von Pensionsverpflichtungen mit Ver-

Institut der Deutschen Wirtschaftsprüfer (IDW) bei Rückdeckungsversicherungen zusätzlich gefordert, dass dies nur für die sehr kleine Zahl von Rückdeckungsversicherungen „ohne Rückkaufsrecht“ gelten soll, doch ist damit zu rechnen, dass dieser Zusatz in Anbetracht der Fachdiskussion aufgegeben wird.



Dr. Henriette
Meissner

mögenswerten, die zur Bedeckung dieser Verpflichtungen dienen sollen. Voraussetzung ist allerdings, dass diese Vermögenswerte dem „Zugriff aller übrigen Gläubiger“ wirksam entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung von Schulden aus Altersversorgungsverpflichtungen dienen. Nach bisherigem Diskussionsstand reicht im Falle von Wertpapierdepots und Rückdeckungsversicherungen eine zivilrechtlich wirksame Verpfändung. In dem Entwurf einer Stellungnahme (HFA 30, vom 27.11.2009) hat zwar das

Ein Urteil des OLG Düsseldorf vom 23.4.2009 (6 U 58/08) macht allerdings deutlich, dass die Wirksamkeit der Verpfändung sehr sorgfältig geprüft sein muss. Denn die bekannterweise notwendige Anzeige beim Versicherer genügt nicht, wenn schon im Vorfeld durch Formfehler die zivilrechtliche Wirksamkeit der Verpfändung – ohne dass dies dem Versicherer bekannt war – nicht gegeben ist. In dem Urteil kommt das OLG Düsseldorf zu dem Schluss, dass auch die Verpfändung einer Rückdeckungsversicherung – wie jede Änderung des Dienstvertrages eines Geschäftsführers – von der Gesellschafterversammlung genehmigt sein muss. Zusätzlich muss natürlich auch die Pensionszusage an sich und deren Änderungen jeweils von der Gesellschafterversammlung formal richtig genehmigt worden sein.

Gerade also beim Gesellschafter-Geschäftsführer und im Übrigen bei allen Geschäftsführern überlappen sich also gesellschaftsrecht-

liche und versicherungsrechtliche Regelkreise und erst, wenn alle zivilrechtlich notwendigen Schritte formal richtig durchgeführt sind, darf handelsrechtlich eine Saldierung erfolgen.

Gerade die Saldierung führt ggf. zu einer deutlichen Verbesserung der Bilanzkennzahlen und ist daher geeignet, die Gläubiger in die Irre zu führen.

Verstößt also ein ordentlicher Geschäftsführer oder ein Steuerberater/WP gegen den obersten Grundsatz ordnungsgemäßer Buchführung (GoB), nämlich den der Richtigkeit der Bilanz, weil die Voraussetzungen der Wirksamkeit einer Verpfändung nicht sorgfältig geprüft wurden, so kann dies empfindliche Strafen nach sich ziehen (z. B. nach § 331 HGB). Im Falle der Insolvenz drohen auch Freiheitsstrafen (§ 283 StGB). Ganz davon abgesehen, dass der Gesellschafter-Geschäftsführer auch seine eigene Altersversorgung mit dem Untergehen des Pfandgutes in der Masse bei einer Insolvenz verliert.

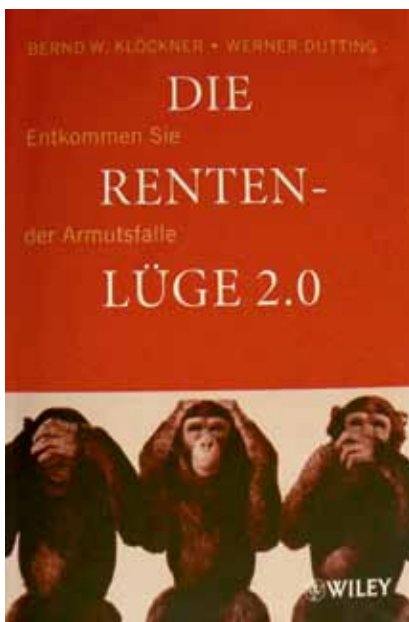
Da die Erstellung der Erstabilanz in eine Zeit fällt, die immer noch von der Wirtschaftskrise und zahlreichen Insolvenzen geprägt ist, rät es sich, das Thema Verpfändung besonders auf den Prüfstand zu stellen. Hier ist der Rechtsberater gefragt, denn der Versicherer oder die Kapitalanlagegesellschaft, der die Verpfändung angezeigt wird, kann nicht die gesellschaftsrechtlichen Formalien kennen.

Damit eine Saldierung mit den positiven Bilanzeffekten auch wirklich für die Erstabilanz nach BilMoG für das Jahr 2010 erfolgen kann, muss allerdings die Verpfändung auch zum Bilanzstichtag wirksam verpfändet gewesen sein. Es bleiben also noch gut fünf Monate zur Überprüfung der Verpfändungen.

Frau Dr. Henriette Meissner
Geschäftsführerin der
Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH

maklercockpit.de

Nichts sehen, nichts hören, nichts sagen



Die Rentenlüge 2.0

Entkommen Sie der Armutsfalle

Bernd W. Klöckner, Werner Dütting

2. Auflage 2009, 339 Seiten, geb. Ausgabe

ISBN: 978-3-527-50411-4

Preis: 19,90 €

So könnte man in den letzten Jahren die politische Diskussion zum elementaren Thema: „Rentenversorgung der Zukunft“, beschreiben. Jemand, der sich traut auch unliebsame Wahrheiten zu diesem Generationen übergreifenden Thema auszusprechen, ist der renommierte Finanzexperte Bernd W. Klöckner und sein Co-Autor Werner Dütting.

Jährliche Renteninformationen ab 2002

In der Tat: Die Deutsche Rentenversicherung Bund (ehemals BfA) hat bereits im Jahr 2002 eine historische Chance zur realistischen Erwartung der Versicherten auf Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) leichtfertig vertan. Nicht nur im Vertrieb gilt: „Für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance“. Anstatt diese Information zu nutzen, um zumindest auf die grundlegenden Probleme der unumkehrbaren demografischen Verschiebungen, zu befürchtende Null- und Negativrunden und die nicht zu unterschätzende schleichende Inflationsgefahr bei den Berechnungen hinzuweisen, wurden die GRV-Renten vielmehr realitätsfremd „schönge-

rechnet“. So wurde bspw. die Inflation in der 1. Aussendungsrunde dieser Renteninformationen völlig verschwiegen und zudem unrealistische Annahmen der künftigen Rentensteigerungen (3,5 % jährlich) unterstellt, was für jeden zu anscheinlich hohen GRV-Renten im Alter führte.

Dramatische Folgen dieser Informationspolitik

Statt das Bewusstsein für dringend notwendige vermehrte Privatvorsorge zur Sicherung des Lebensstandards anhand von realistischen Zahlen zu sensibilisieren, passierte genau das Gegenteil. Große Bevölkerungsgruppen wiegen sich seitdem durch die hohen ausgewiesenen GRV-Renten (aufgrund der zu optimistischen Grundannahmen) in finanzieller Sicherheit im Alter. Eine „Sicherheit“, die trügerisch ist. Zumindest wird die dringende Notwendigkeit nach vermehrter bzw. zusätzlicher privater Vorsorge häufig von Kunden in Frage gestellt oder einfach weiter aufgeschoben...

Ein fataler Fehler, wie in diesem Buch systematisch und anschaulich mittels zahlreicher Tabellen und Grafiken in 2 Hauptteilen aufgezeigt und belegt wird.

1. Teil: Grundlegende Fakten zur „Rentenlüge“

Dieser Teil beschäftigt sich mit den absehbaren demografischen Veränderungen und den damit einhergehenden dramatischen Folgen für die kommenden Rentnergenerationen. Sehenden Auges wird seit der berühmten Werbekampagne („Die Renten sind sicher!“) von Ex-Sozialminister Norbert Blüm in den 80er Jahren über die gravierenden unausweichlichen Folgen einer schrumpfenden und überalternden Bevölkerung in Deutschland bewusst hinweggesehen. Auch durch vermehrte Zuwanderung kann dieser negative Entwicklungstrend nicht mehr aufgefangen werden. Auch der beschränkende Faktor kontinuierlicher Geldentwertung wird für die Rentner der Zukunft ausführlich thematisiert. So beträgt bspw. die Kaufkraft einer Rente von 1.000 Euro in 35 Jahren bei einer unterstellten 2%igen Durchschnittsinflation p.a. lediglich ca. 500,- Euro.

2. Teil: Praxisfälle in der Rentenwirklichkeit

Hier werden die allgemein erarbeiteten Erkenntnisse aus demografischem Umbruch, wahrscheinlichen künftigen Rentenkürzungen und der Inflationsgefahr auf die künftige Kaufkraft mittels 20 unterschiedlichen Beispielen konkret beleuchtet. Das Ergebnis dieser umfassenden Analysen ist mehr als erschreckend. Auch der letzte Skeptiker wird nach diesen alarmierenden Zahlenbeispielen davon überzeugt sein, eine solide private Zusatzversorgung aufzubauen. Und das so schnell wie möglich, denn über den Faktor Zeit wachsen auch kleinere Beträge zu einem beträchtlichen Vermögen im Alter an. Und dieses Vermögen wird zwingend zur Absicherung des erreichten Lebensstandards benötigt. Immerhin lebt die künftige Rentnergeneration aktiver und länger als alle Rentnergenerationen zuvor.

Fazit:

„Ein Optimist ist in der Regel ein Zeitgenosse, der ungenügend informiert ist.“ (J. B. Priestley, engl. Schriftsteller, 1894 -1984)

Dieses informative Sachbuch vermittelt einen realistischen und kritischen Ausblick zur fortlaufenden Rentenproblematik. Zudem wird das Thema „Rentenlüge“ auch durch die aktuell entbrannte Diskussion um die mögliche (Wieder-) Abschaffung der erst kürzlich vom Gesetzgeber beschlossenen „Rentengarantie“ bestärkt. Eine sehr verständliche Herleitung wichtiger Grundsätze für die frühzeitige Finanzplanung der individuellen Altersversorgung wird dabei sinnvoll flankiert mit diversen konkreten Zahlenbeispielen unterschiedlicher Erwerbsbiografien, die die Rentenproblematik der künftigen Rentnergeneration nachhaltig verdeutlichen.

Somit stellt das Fachbuch ideales Anschauungsmaterial für die Notwendigkeit einer möglichst frühzeitigen Investition in renditeträchtige private Altersvorsorgeprodukte zur Verfügung. Denn wie heißt eine bekannte Lebensweisheit: „Spare in der Zeit, dann hast Du in der Not!“

Klaus L. Helm
Vertriebs-Marketing-Unterstützung

So viel teurer wird die Krankenversicherung

Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) bleibt ein Sorgenkind der Politik. Im kommenden Jahr müssen sich Versicherte mindestens auf eine Anhebung des Beitragssatzes und den Einsatz von Zusatzbeiträgen auf breiter Front einstellen. Noch offen ist, ob auch die Beitragsbemessungsgrenzen angehoben werden, was vor allem besser verdienende Versicherte besonders trifft.

Die GKV kämpft unverändert mit dem Phänomen, dass die Gesundheitsausgaben deutlich schneller als die Einnahmen steigen.

Beitragssatz steigt

Im ersten Quartal 2010 rutschten die Krankenkassen wieder ins Minus. Für das gesamte Jahr wird ein Defizit von 3,1 Milliarden Euro trotz zusätzlicher Finanzspritzen der Bundesregierung erwartet.

Deshalb steht jetzt bereits fest, dass die Beitragsslast für die Versicherten im kommenden Jahr steigen wird. So wurde bereits angekündigt, dass der Beitragssatz, der mit Hilfe von staatlichen Zuschüssen aus dem Konjunkturpaket II auf 14,9 Prozent gedrückt worden war, 2011 wieder auf die ursprünglichen 15,5 Prozent angehoben werden muss.

Zusatzbeiträge werden Normalität

Außerdem soll die bisherige Obergrenze für individuelle Zusatzbeiträge der Krankenkassen fallen. Danach können derzeit nur ein Prozent des beitragspflichtigen Einkommens beziehungsweise nur acht Euro monatlich pauschal ohne Berücksichtigung des Einkommens erhoben werden.

In diesem Jahr hat bereits eine Reihe Kassen Zusatzbeiträge eingeführt, viele weitere dürften im kommenden Jahr folgen. Der Druck ist so groß, dass einige Kassen die Abwanderung bedeutender Anteile ihrer Mitglieder zu Kassen ohne Zusatzbeitrag hinnehmen müssen, um eine Insolvenz zu vermeiden.

Noch offen ist, ob die Beitragsbemessungsgrenze erneut angehoben wird. Dies trifft höher verdienende, freiwillig versicherte Arbeitnehmer sowie gesetzlich versicherte Selbstständige. Sollte die Bruttolohn- und -gehaltssumme je durchschnittlich beschäftigtem Arbeitnehmer gesunken sein, ist anders als in den Vorjahren üblich sogar eine Senkung der Beitragsbemessungsgrenze denkbar.

Simulationsmöglichkeit

Das VersicherungsJournal hat einen schon seit Jahren angebotenen Excel-Rechner aktualisiert, mit dem für Angestellte und für Selbstständige die Mehrbelastung simuliert werden kann, die aus den Komponenten Veränderung des Beitragssatzes, Erhebung eines Zusatzbeitrags und eventuellem Anstieg der Beitragsbemessungsgrenze in der Kranken- und Pflegeversicherung resultiert.

So muss beispielsweise ein Arbeitnehmer mit 39.000 Euro Jahresgehalt allein durch die Anhebung des Beitragssatzes mit knapp zehn Euro monatlichem Mehrbeitrag oder 3,4 Prozent Beitragssteigerung rechnen. Führt seine Krankenkasse erstmals einen Zusatzbeitrag von beispielsweise 15 Euro ein, liegt der Steigerungssatz bereits bei 8,6 Prozent.

Bei einem anderen Arbeitnehmer mit 60.000 Euro Jahresgehalt sind dies unter gleichen Bedingungen 7,9 Prozent Anhebung. Sollte jedoch die Beitragsbemessungsgrenze beispielsweise um zwei Prozent angehoben werden, muss er bereits gut 33 Euro mehr im Monat bezahlen, was einer Steigerung von zehn Prozent des Beitrags entspricht.

Noch teurer wird es unter gleichen Bedingungen für den Selbstständigen. Er muss sich auf knapp 51 Euro monatlichen Mehraufwand einstellen – dies entspricht in Relation zu seinem insgesamt deutlich höheren Beitrag einer Steigerung um acht Prozent.

Dr. Matthias Beenken

VersicherungsJournal

DIA: Vorsorgebereitschaft der Deutschen steigt

Cash.ONLINE

Die Bereitschaft der Bundesbürger, in private Altersvorsorge zu investieren, hat im zweiten Quartal 2010 weiter zugenommen. Das geht aus dem Deutschland-Trend-Vorsorge-Index des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) hervor. Das Barometer hat mit 112 Punkten einen neuen Höchststand erreicht.

Beim Vorsorgesparsen setzen die Deutschen an erster Stelle auf Lebensversicherungen. Bei 44 Prozent der 1.013 Teilnehmer der Trend-Umfrage gehören sie zum Altersvorsorgeportfolio. Dahinter haben sich Riester-Produkte, die 37 Prozent im Depot haben, inzwischen fest etabliert. An dritter Stelle folgt mit 35 Prozent die betriebliche Altersvorsorge.

Für ihre Altersvorsorge zahlen die meisten Personen monatlich zwischen 26 und 150 Euro ein, der Durchschnitt liegt bei 110 Euro. Dabei wird in die Riester-Rente in der Regel deutlich weniger investiert als in andere Produkte. Fast zwei Drittel wollen daran auch zukünftig nichts ändern.

„Von einer Verdrängung anderer Vorsorgeformen durch die Riester-Rente kann also keine Rede sein“, sagt DIA-Sprecher Bernd Katzenstein. Sein Institut berichtet seit Anfang 2009 quartalsweise über Stimmungen und Aktivitäten der Bevölkerung zum Thema Vorsorge.

(hb)

Explodieren die Gesundheitskosten?



Ob der medizinische Fortschritt in einer alternden Gesellschaft noch bezahlbar sei, wollte Politikforscher Herfried Münkler wissen. Ökonom Jürgen Wasem hält die Kosten für kontrollierbar – unter gewissen Umständen

Während die Zahl der Einwohner Deutschlands in den kommenden 50 Jahren um rund 15 Millionen abnehmen wird, nimmt zugleich die Zahl der über 65-Jährigen um sieben Millionen zu.

Ältere Menschen nehmen mehr Gesundheitsleistungen in Anspruch als jüngere. Während 2008 etwa jeder siebte 30-Jährige im Krankenhaus war, wurde von den über 65-Jährigen mehr als jeder dritte im selben Jahr im Krankenhaus behandelt, von den über 80-Jährigen gar mehr als jeder zweite.

Folglich haben die Versicherten über 65 Jahren 2008 durchschnittlich pro Kopf bei den Krankenkassen Ausgaben von rund 3840 Euro „verursacht“, die 30- bis 35-Jährigen demgegenüber nur etwa 1.040 Euro.

Aber kann man von den heutigen Zahlen auf die Zukunft schließen? Wird der medizinische Fortschritt weiterhin die Kosten treiben, weil die neuen, oft teuren Produkte und Verfahren zwar die Lebenserwartung erhöhen, aber die Menschen dauerhaft behandelt werden müssen? Führt Lebensrettung auch künftig oft zu Pflegebedürftigkeit? Oder kann der Fortschritt auch zusätzliche gesunde Jahre schaffen? Wie entwickeln sich die im Regelfall besonders hohen Kosten des letzten Jahres vor dem Tod?

Auf diese Fragen werden unterschiedliche Antworten gegeben. Es überrascht daher nicht, dass unter den Gesundheitsökonomien weltweit lebhaft debattiert wird, wie stark die Auswirkungen der Alterung auf die Gesundheitsausgaben sein werden.

Eines ist dabei aber weithin unbestritten: Zwar gibt es im Gesundheitswesen noch Einsparmöglichkeiten, ohne dass die Qualität leidet. So steht jedes vierte Krankenhausbett in Deutschland leer, verursacht aber Kosten.

Auch stimmt bei neuen Arzneimitteln oftmals die Kosten-Nutzen-Relation nicht. Aber die Belastungen aus der Alterung werden wir überwiegend nicht durch die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit finanzieren können.

Vielmehr bleiben nur zwei Möglichkeiten: Wir müssen künftig mehr Geld für die Gesundheitsversorgung ausgeben. Gleichzeitig werden wir

den Leistungskatalog der Krankenkassen enger fassen als heute.

Wer die Mehrausgaben bezahlen soll und wo die Einschnitte vorgenommen werden, ist eine politische Entscheidung – sie ist besonders spannend, weil der Anteil der Älteren an den Wählern natürlich ebenfalls stetig zunimmt.

Jürgen Wasem

Gesundheitskosten steigen auf 3.210 Euro pro Kopf

Die Gesundheitsausgaben sind im Jahr 2008 auf 3210 Euro je Bürger gestiegen. Insgesamt kletterten die Kosten auf 263,2 Milliarden Euro. Das sind 10,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Überdurchschnittlich stark stiegen die Ausgaben für Prävention und Gesundheitsschutz, etwa Krebsvorsorge und Schutzimpfungen.

Das Statistische Bundesamt hat die Gesundheitsausgaben für 2008 veröffentlicht. Die Kosten stiegen um 130 Euro auf 3210 Euro je Bürger. Insgesamt kletterten die Gesundheitsausgaben um 3,9 Prozent auf 263,2 Milliarden Euro. Das sind 10,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts.

Mit Blick auf die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise prognostizieren die Statistiker, dass die Gesundheitsausgaben für 2009 mehr als elf Prozent des Bruttoinlandsprodukts betragen werden.

Zwischen 2007 und 2008 stiegen die Ausgaben für Prävention und Gesundheitsschutz überdurchschnittlich stark um 5,5 Prozent auf 10,7 Milliarden Euro. Hauptgrund seien höhere Kosten für Früherkennungsmaßnahmen wie Krebsvorsorge und Schutzimpfungen, die 2007 zu Pflichtleistungen der Krankenkassen wurden.

Neben den Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherung fließen auch jene der privaten Krankenversicherung in die Statistik ein. Berücksichtigt sind auch die Kosten, die jeder Einzelne selbst trägt. Mit 151,1 Milliarden Euro entfielen 2008 mehr als die Hälfte der Kosten auf die gesetzliche Krankenversicherung.

Am stärksten stiegen die Ausgaben bei der privaten Krankenversicherung. Sie nahmen um 1,4 Milliarden auf 24,9 Milliarden Euro zu.

dpa/fas

DIE  **WELT**

Und ab wann wollen Sie einfache Prozesse und ausgezeichnete Produkte?



Die Stuttgarter: bester Maklerversicherer 2008, 2009 ...

Wer auf Dauer erfolgreich sein will, ist bei der Stuttgarter richtig: Wir arbeiten immer daran, unseren Service weiter zu verbessern und unsere Produkte noch ausgezeichneter zu machen. Was wir nicht verändern: unsere solide Finanzstärke und die überdurchschnittliche Gesamtverzinsung von 4,6% für 2010. Und ab wann arbeiten Sie mit dem laut Focus Money besten Maklerversicherer Deutschlands?

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft