



EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,



Carola Ferstl, n-tv
www.carolaferstl.de

haben Sie sich auch schon über schwer verständliche Informationen Ihrer Bank geärgert? Da sind Sie nicht allein.

Kommunikationswissenschaftler der Universität Hohenheim und des H&H Communication Lab haben knapp 170 Dokumente wie Produktbroschüren oder Geschäftsbedingungen auf ihre Verständlichkeit hin analysiert. Ergebnis: mäßig bis mangelhaft. Bandwurmsätze mit mehr als 100 Wörtern, nicht erläuterte Fachbegriffe wie Bottom-up-Strategie und zahlreiche Passiv-Formulierungen verwirren und langweilen die Kunden. Allerdings gibt es auch positive Ausreißer. Wenn Sie wieder einmal ratlos eine Broschüre Ihrer Bank zuklappen, schauen Sie sich doch einfach Unterlagen eines anderen Instituts an.

Ihre

Carola Ferstl

n-tv Zertifikate

börsentäglich 15:45 Uhr n-tv Telebörse
Alles Wissenswerte rund um Zertifikate
bei www.n-tvzertifikate.de

INHALT >>

ALTERSVORSORGE

03 IMMOBILIEN

Nachfrage und Preise steigen, allerdings nicht überall gleich stark



VORSORGEN UND VERSICHERN

07 ZAHNZUSATZPOLICEN

Wer sich für diese Police interessiert, sollte sie frühzeitig abschließen

GESUNDHEITSSYSTEM

10 PRIVAT ODER GESETZLICH

Die private Krankenversicherung kommt auch Kassenpatienten zugute

n-tv TESTS

13 HARTER VERGLEICH

Krankenkassen, Smartphone-Hersteller, Partnerbörsen und Outlet-Center im Test

n-tv RATGEBER

14 HILFREICHE TIPPS

Neuer Job, gefälschte Bewertungsportale, Solarzellen und Dresdenreise

DEPOT-CHECK

16 CFD-HANDEL

Wie Differenzkontrakte funktionieren



Was Manager können müssen

Entscheiden, organisieren, zutrauen: schwer für den Chef von heute.

Wenn Mitarbeiter befördert werden, geht dies stets mit mehr Verantwortung einher, oft auch Personalverantwortung. Während die neuen Führungskräfte zwar fachlich kompetent sind, fühlen sie sich in der Mitarbeiterführung häufig überfordert. Ihnen Orientierung geben und sie zugleich zu Veränderungen motivieren: Dies wollen die Autoren Markus Baumanns und Torsten Schumacher, beide erfahrene Unternehmensberater, in ihrem Buch „Kein Bullshit – was Manager heute wirklich können müssen“ vermitteln. Erschienen bei Murmann Publishers, zu haben für 29,99 Euro.



Cover: Im Mittelpunkt der Mensch.

Gesucht: die Bank des Jahres

Kunden haben das Wort: Bewerten Sie die Qualität Ihrer Bank!

Eine Bank muss günstig sein und einen Top-Service bieten, ob in der Filiale, am Telefon oder per E-Mail. Zudem sollte die Beratung gut sein und insbesondere auch auf die individuelle Situation des Kunden eingehen. Ein siche-

res Zeichen dafür, ob der Service einer Bank stimmt, ist, wenn Kunden sie weiterempfehlen würden. Beim großen n-tv Bankencheck können Sie Ihre Bank jetzt anonym bewerten, unter www.n-tv.de/bankencheck

So direkt kann Banking sein

Über RaboDirect bietet die traditionsreiche niederländische Rabobank deutschen Privatkunden ein breites Leistungsspektrum an.

Dass das Magazin „Global Finance“, die aus Holland stammende Rabobank in seinem Ranking der sichersten Banken der Welt („World's Safest Banks“) seit Jahren unter den Top Ten führt, ist kein Zufall. Ein Grund dafür mag in ihrer genossenschaftlichen Tradition liegen, der sie bis heute treu bleibt. Ihren Ursprung hat die Rabobank in einer Ende des 19. Jahrhunderts gegründeten Agrarkreditgenossenschaft. Bis heute ist sie nicht börsennotiert.

In Deutschland ist die Rabobank seit genau 30 Jahren präsent. „Das genossenschaftliche Erbe ist für uns Verpflichtung, pragmatisch und effizient größtmöglichen Nutzen für die Kunden zu erzielen“, sagt Mark van Driel, Geschäftsführer der deutschen Niederlassung der Rabobank in Frankfurt am Main. „Mit hoher Eigenkapitalquote und mit sehr gutem Rating ist die Rabobank unter anderem für Mittelständler und nationale Großunternehmen aus dem Agrarsektor Partner im traditionellen Kreditgeschäft“, sagt van Driel.

ONLINEBANKING MIT DIGIPASS

Doch die Bank zeigt sich auch modern. Speziell für die deutschen Kunden entstand im Sommer 2012 die Direktbank RaboDirect. Sie unterhält keine Filialen, ihre Kunden können aber telefonisch oder digital mit einem Berater in Kontakt treten. Das auf diese Weise gesparte Geld kommt den RaboDirect Kunden in Form von attraktiven Zinsen zugute. Dass das Ersparte der Kunden sicher ist, dafür bürgt die gesetzliche niederländische Einlagensicherung, über die 100 000 Euro pro Kunde gesichert sind. Damit Kunden sich auch bei der



Großraumbüro: Die offene Architektur der Rabobank-Zentrale in den Niederlanden ermöglicht einen ständigen Austausch zwischen den einzelnen Abteilungen.

Abwicklung des Onlinebanking-Geschäfts sicher fühlen können, bekommt jeder Neukunde, nachdem alle Unterlagen zur Kontoeröffnung geprüft sind und die Autorisierung abgeschlossen ist, einen Digipass zugeschickt: ein Endgerät mit numerischer Tastatur für das sichere Onlinebanking.

Klaus Vehns, General Manager bei RaboDirect Deutschland, sagt: „Obwohl wir erst recht spät in dieses Wettbewerbsumfeld gestartet sind, waren wir auf Anhieb extrem erfolgreich. Rund 200 000 Kunden haben sich seither für ein Tages- oder Festgeldkonto bei RaboDirect entschieden.“ ■

DIE RABODIRECT SPARPRODUKTE

RaboTagesgeld: Hohe Verzinsung von Anfang an bei größtmöglicher Flexibilität gibt es mit dem RaboTagesgeld. Die 1,1 Prozent Zinsen per annum werden monatlich gutgeschrieben, sodass die **effektive Verzinsung** sogar bei **1,11 Prozent im Jahr** liegt. Keine Kontoführungsgebühren, keine Mindest- oder Höchstbeträge, dafür tägliche Verfügbarkeit – dafür steht RaboTagesgeld.

RaboSpar30: Dies ist ein Tagesgeldkonto mit einem **Zinssatz**, der stets mindestens 0,1 Prozentpunkte über dem vom RaboTagesgeld liegt, **aktuell bei 1,2 Prozent im Jahr, effektiv 1,21 Prozent**. Einziger Unterschied zu Tagesgeld: Ab dem Zeitpunkt einer Abbuchung dauert es **30 Tage**, bis man über das Geld verfügen kann. Da sich ähnlich wie bei Tagesgeld der Zinssatz für RaboSpar30 täglich ändern kann, verkürzt sich bei Zinssenkungen die Dauer zwischen Abbuchung und Überweisung auf 14 Tage.

RaboSpar90: Bei diesem Sparkonto gibt es mindestens 0,2 Prozentpunkte mehr als beim RaboTagesgeld, also **aktuell 1,3 Prozent im Jahr, effektiv 1,31 Prozent**. Dafür dauert es ab dem Zeitpunkt der Abbuchung **90 Tage**, bis das Geld auf dem Tages- oder Referenzkonto ist. Auch hier gilt: Bei Zinssenkung verkürzt sich die Dauer auf 14 Tage.

RaboFestgeld: Wer über einen überschaubaren Zeitraum nicht auf sein Erspartes zurückzugreifen braucht, ist mit dem RaboFestgeld bestens beraten. Es kann über verschiedene Zeiträume fest angelegt werden: über ein Jahr, 18 Monate, zwei, drei, vier, fünf oder zehn Jahre. Der Zinssatz beträgt bis zu **1,60 Prozent im Jahr**. Eine Zwischenzinsgutschrift ist monatlich, viertel- oder halbjährlich möglich.

WER SOLL DAS BEZAHLEN?

In Deutschlands Ballungsgebieten steigen die Immobilienpreise in schwindelerregende Höhen. Ist es für den Einstieg schon zu spät?



Großbaustelle Eigenheim:
Im internationalen Vergleich kommen die Deutschen günstig in die eigenen vier Wände.

Das ist doch mal eine Ansage: 54 Prozent Wertsteigerung binnen fünf Jahren. Handelt es sich um eine Aktie? Einen Investmentfonds? Oder gar ein Turbozertifikat mit zehnfachem Hebel? Nein. Die Rede ist von Immobilien. Genauer gesagt von Eigentumswohnungen in München. 4800 Euro müssen Käufer aktuell pro Quadratmeter auf den Tisch legen – 54,3 Prozent mehr als noch im Jahr 2009. In Hamburg stiegen die Preise im selben Zeitraum um 46 Prozent, in Berlin um 42 Prozent und in Köln immerhin um 28 Prozent. Das sind die Ergebnisse der jüngsten Marktstudie des Beratungsunternehmens F+B.

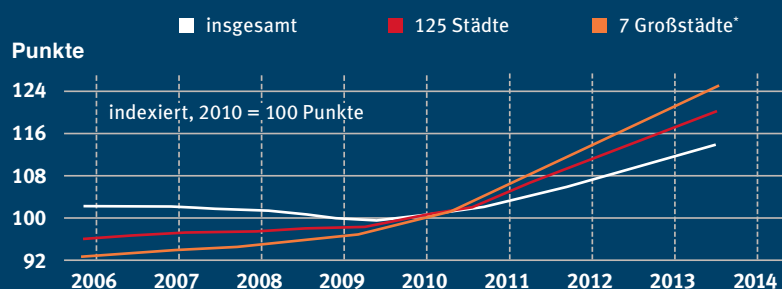
EXPERTEN UNEINS

Angesichts solcher Zahlen stehen Anleger vor der berechtigten Frage: Lohnt sich der Einstieg noch? Oder pumpt sich an den Immobilienmärkten bereits

eine Spekulationsblase auf? Eine einfache Antwort gibt es nicht. Schon beim Punkt Preisübertreibungen gehen die Meinungen der Experten weit auseinander. So hat beispielsweise der Ausschuss für Finanzstabilität – ein Gremium, das die Regierung vor Gefahren an den Finanzmärkten warnen soll – in seinem ersten Bericht vom

Juni 2014 festgestellt, „dass die Preise am deutschen Wohnimmobilienmarkt gemessen an den längerfristigen demografischen und ökonomischen Einflussfaktoren im Durchschnitt nicht nennenswert vom fundamental gerechtfertigten Niveau abgewichen sind“. Soll heißen: Auf breiter Front besteht kein Risiko. ▶

PREISENTWICKLUNG FÜR WOHNIMMOBILIEN IN DEUTSCHLAND



Vor allem die Entwicklung der Immobilienpreise in den Großstädten sorgt für ein insgesamt steigendes Preisniveau.

* Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart

Quelle: Deutsche Bundesbank

Wünsche? Jetzt erfüllen. Mit den Wüstenrot Vorteilswochen.



Jetzt bis 30.9.2014
Aktionsvorteile sichern!



wüstenrot

Wünsche werden Wirklichkeit.



Doch gleich im nachfolgenden Satz werden Ausnahmen von dieser Regel gemacht. „Diesen Schätzungen zufolge war allerdings bei den Preisen für Wohnimmobilien in 125 Städten von einer Überbewertung zwischen zehn und 20 Prozent und in sieben Großstädten von durchschnittlich 25 Prozent auszugehen“ (siehe Grafik Seite 3). Diese Überbewertungen gelten jedoch in erster Linie für den Bereich der Eigentumswohnungen in den gefragten Top-Lagen.

TRISTESSE AUF DEM LAND

Dagegen herrscht in weiten Gebieten Deutschlands Tristesse: Während es immer mehr Menschen in boomende Städte zieht, stehen auf dem Land viele Wohnungen und Häuser leer, zeigt eine Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln. Demnach geht bis zum Jahr 2030 die Nachfrage nach Wohnungen in 240 der 402 untersuchten Landkreise und Städte zurück. Davon betroffen wären Metropolen wie Essen oder Dortmund, am härtesten träfe es aber Regionen in Sachsen-Anhalt, Thüringen und Brandenburg. Mancherorts könnte den Experten zufolge jede fünfte Wohnung überflüssig sein. Das drückt die Immobilienpreise in den Keller.

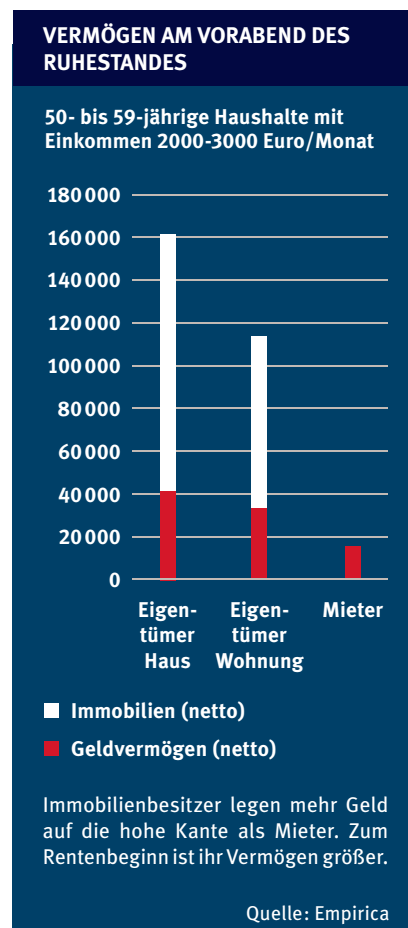
Die Frage, ob sich der Einstieg in die Immobilie noch lohnt, hängt also stark vom Standort ab. Und selbst in Großstädten variieren die Preise zwischen den Trendvierteln und den B-Lagen sowie zwischen Eigentumswohnung und Haus zum Teil erheblich. Natur-

lich gilt auch bei Immobilien: Gebraucht ist günstiger als neu. Anleger haben also die Möglichkeit, in preiswerte Marktsegmente zu gehen.

HOHE ERSCHWINGLICHKEIT

Hinzu kommt: Häuslebauer und -käufer profitieren von günstigen Darlehen. Unterm Strich ist Wohneigentum also weiterhin erschwinglich. Der Maklerverband IVD fasst Immobilienpreise, Zinsniveau und verfügbares Einkommen zu einem Index zusammen. Dieser Erschwinglichkeitsindex liegt nahe seinem Allzeithoch. Auch im internationalen Vergleich stehen die Deutschen prima da. Drei Bruttojahresgehälter reichen aus, um sich ein Apartment zu leisten. Die Briten benötigen dagegen neun, Franzosen acht und Italiener sieben Jahresgehälter. Nur die Dänen kommen günstiger davon, hat das Beratungsunternehmen Deloitte errechnet.

Zudem hat der Immobilienkauf auch eine disziplinierende Wirkung: Hausbesitzer sparen mehr als Mieter, beispielsweise für Renovierungsarbeiten. Selbst bei identischem Einkommen ist das Vermögen zum Rentenbeginn achtmal so hoch wie das von Mietern, zeigt eine Empirica-Studie (siehe Grafik links).



Starke Leistung

Mit den Beiträgen unserer Kunden gehen wir sehr verantwortungsbewusst um. Deshalb können sie sich freuen: über Top-Leistungen und 80 Euro TK-Dividende.

Sie sind noch nicht Mitglied? Einfach bis 30. September Ihrer jetzigen Krankenkasse kündigen und zur Techniker Krankenkasse wechseln!

www.tk-dividende.de



Tel. 0800 - 445 20 00

(gebührenfrei innerhalb Deutschlands,
24 Stunden an 365 Tagen im Jahr)

Bis 30. September
80 Euro TK-Dividende
und Top-Leistungen sichern!

**Erfolg ist am schönsten,
wenn man ihn teilt!**

80 Euro TK-Dividende für Mitglieder*



**Techniker
Krankenkasse**
Gesund in die Zukunft.

*Für alle, die bis 1. Dezember 2014 Mitglied werden und ihre Beiträge ganz oder zum Teil selbst tragen.



Zahnhygiene: Regelmäßiges Putzen erhält die Gesundheit der Zähne.

JE FRÜHER, DESTO GÜNSTIGER

Eine Zahnzusatzversicherung kann zwar helfen, die Kosten für Behandlungen zu senken. Interessierte sollten vor dem Abschluss allerdings einiges beachten.

Mit weit geöffnetem Mund in einem Sessel mit Klappbügeln aus Metall zu liegen und ein mahlendendes Bohrergeräusch direkt am Kiefer zu spüren – keine schöne Vorstellung. Einer von fünf Deutschen (19 Prozent) leidet einer aktuellen Statista-Umfrage zufolge sogar unter einer sogenannten Dentalphobie, also Angst vor jedem Zahnarztbesuch. Zahnbehandlungen sind oftmals nicht nur schmerzhaft, sondern auch teuer. So haben Versicherte der Krankenkasse Barmer GEK im Jahr 2012 für ihre Zahnersatzbehandlungen im Durchschnitt einen privaten Anteil von 724 Euro gezahlt. Die Krankenkasse hat die restlichen Kosten in Höhe von durchschnittlich 571 Euro übernommen. Bei Zahnbehandlungen wird zwischen gesetzlichen und privaten Leistungen unterschieden.

Bei medizinisch notwendigem Zahnersatz übernehmen die gesetzlichen Krankenkassen einen „befundbezogenen Festzuschuss“, informiert die Bundeszahnärztekammer, das heißt, dass jeder gesetzlich Krankenversicherte seit dem Jahr 2005 einen festen Zuschuss für zahnärztliche Standardleistungen wie Amalgam-Füllungen erhält.

ZUSCHUSS MÖGLICH

Hat der Versicherte in fünf aufeinanderfolgenden Jahren in seinem Bonusheft einen Besuch beim Zahnarzt dokumentiert, erhöht die Krankenkasse den Zuschuss für die gesetzlichen Leistungen um 20 Prozent; bei zehn Jahren sogar um 30 Prozent.

„Legen Patienten Wert auf höherwertige Materialien wie Keramik-

Inlays, gelten diese Kosten als Privatleistungen, sodass der Differenzbetrag zu dem Kassenzuschuss von den Versicherten selbst getragen werden muss“, beschreibt Verbraucherschützerin Rotraud Mahlo, Beraterin zum Thema Zahnzusatzversicherungen bei der Verbraucherzentrale Niedersachsen, die Kostenstruktur für Zahnbehandlungen.

Mit privaten Zahnzusatzversicherungen können gesetzlich Versicherte ihren Eigenanteil an gesetzlichen beziehungsweise Privatleistungen für Zahnersatz wie Brücken und Implantate senken. Die Tarife für Zahnzusatzversicherungen schwanken sehr stark. „Die Tarife unterscheiden sich nach Eintrittsalter und nach Leistungsumfang“, sagt Verbraucherschützerin Mahlo. Sie erklärt, dass die ►

BEIM ABSCHLUSS ZU BEACHTEN**Informationen im Vorfeld**

Unabhängige Institute wie die Stiftung Warentest bewerten regelmäßig die Leistungen und Tarife der knapp 189 angebotenen Zahnzusatzversicherungen („Finanztest“ 8/2014). Außerdem bieten die Verbraucherzentralen Beratungstermine für Interessierte zum Thema an.

Vertragsbestandteile prüfen

Beitragshöhe: Die Beitragshöhe für die gesamte Laufzeit sollte verglichen werden. Die Monatsbeiträge mancher Anbieter sinken, während andere über die Laufzeit ansteigen, sagt Stiftung Warentest.

Sperrfrist: Der Vertrag sollte keine Sperrfrist enthalten, sodass der Versicherte die Leistungen direkt nach Abschluss abrufen kann, informiert die Bundeszahnärztekammer.

Gültigkeit und Kündigungsfrist: „Der Tarif sollte möglichst weltweit gelten und ein tägliches Kündigungsrecht beinhalten“, teilt die Deutsche Familienversicherung mit.

Kosten für Zahnzusatzversicherungen, die hochwertige Leistungen wie Implantate zahlen, monatlich bei 20 bis 60 Euro liegen. In der Regel begleiche die Versicherung maximal 90 Prozent der Privatleistungen. Außerdem sorgt der Zustand der Zähne für wichtige Unterschiede in den Tarifen. „Der normale Beitrag wird für einen gesunden Versicherten ohne Vorerkrankungen kalkuliert. Fehlen bei Antragstellung Zähne, kann deren Ersatz in aller Regel gegen einen Risikozuschlag mitversichert werden. Es ist daher zu empfehlen, eine Zahnzusatzversicherung abzuschließen, solange die Zähne gesund sind“, erläutert Robert Raeder, Aktuar der HanseMerkur Versicherungsgruppe.

Generell gilt: Je jünger der Versicherte beim Abschluss der Police, desto günstiger wird der Beitrag, teilt die Bundeszahnärztekammer mit. „Beim

Antrag einer Zahnzusatzversicherung müssen Versicherte darauf achten, die erforderlichen Fragen für die Gesundheitsprüfung genau zu beantworten, damit die Versicherung im Behandlungsfall die vereinbarten Kosten übernimmt“, rät Verbraucherschützerin Mahlo (siehe Kasten links). Daher empfiehlt sie Verbrauchern, dem Versicherungsantrag die erforderlichen Nachweise beizulegen. So können sie beispielsweise eine Kauleistenanalyse des Zahnarztes oder eine Kopie der Zahnarztakte der vergangenen zwei Jahre beilegen.

Viele Versicherer bieten mittlerweile Verträge ohne vorherige Gesundheitsprüfung an. Mahlo: „Interessierte sollten bedenken, dass Versicherer, die keine Gesundheitsprüfung verlangen, in der Regel nur die Kosten übernehmen, die Versicherte bei Kassenleistungen hinzuzahlen müssten.“ ■

PRÄSENTIERT VON DER MÜNCHENER VEREIN VERSICHERUNGSGRUPPE

MÜNCHENER VEREIN bringt mit Deutscher ZahnVersicherung Deutschland zum Lächeln!



Deutsche ZahnVersicherung

Gesundheit. In besten Händen.

Mit der Deutschen ZahnVersicherung optimiert der Münchener Verein sein Portfolio im Bereich Zahnzusatzversicherungen. Als ideale **Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung** lässt sich mit der Deutschen ZahnVersicherung nach dem Bausteinprinzip ein individueller Zahnzusatzschutz zusammenstellen. Alternativ dazu stehen fertige Leistungspakete, z.B. für Kinder, zur Verfügung. Leistungen für Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe oder auch für eine professionelle Prothesenreinigung zeigen die Vielfalt des angebotenen Zahnzusatzschutzes.

Die **Deutsche ZahnVersicherung schützt vor hohen Zuzahlungen beim Zahnarzt**, lässt sich individuell kombinieren und steht allen Generationen zur Verfügung, also keine Einschränkungen beim Eintrittsalter und auch kein Höchstaufnahmearter. Besonders hervor zu heben sind bei diesem neuen Zahnzusatzschutz, dass die **Leistungen bereits ab dem ersten Tag** bezahlt und auch **keine Gesundheitsfragen** gestellt werden.

Mit zwei Mal Note **1,0 „sehr gut“ von Finanztest** und 5 Sternen von Morgen & Morgen wurde die Deutsche ZahnVersicherung bereits zum Start mit Höchstwertungen ausgezeichnet. Der modulare und damit einfache Aufbau des Produkts sowie der Verzicht auf Gesundheitsfragen und Altersbeschränkung machen die Deutsche ZahnVersicherung für Kunden und Vertriebspartner gleichermaßen attraktiv.

Weitere Informationen unter:

www.muenchener-verein.de/zahn

Ein Produkt des  **münchener verein**



Sparen war gestern, Investieren ist heute!

Jetzt auf Holzpellets setzen und attraktive Renditen erzielen.

Seit 2010 jährlich
8 % Zinsen gezahlt!

www.gruenerzins.de

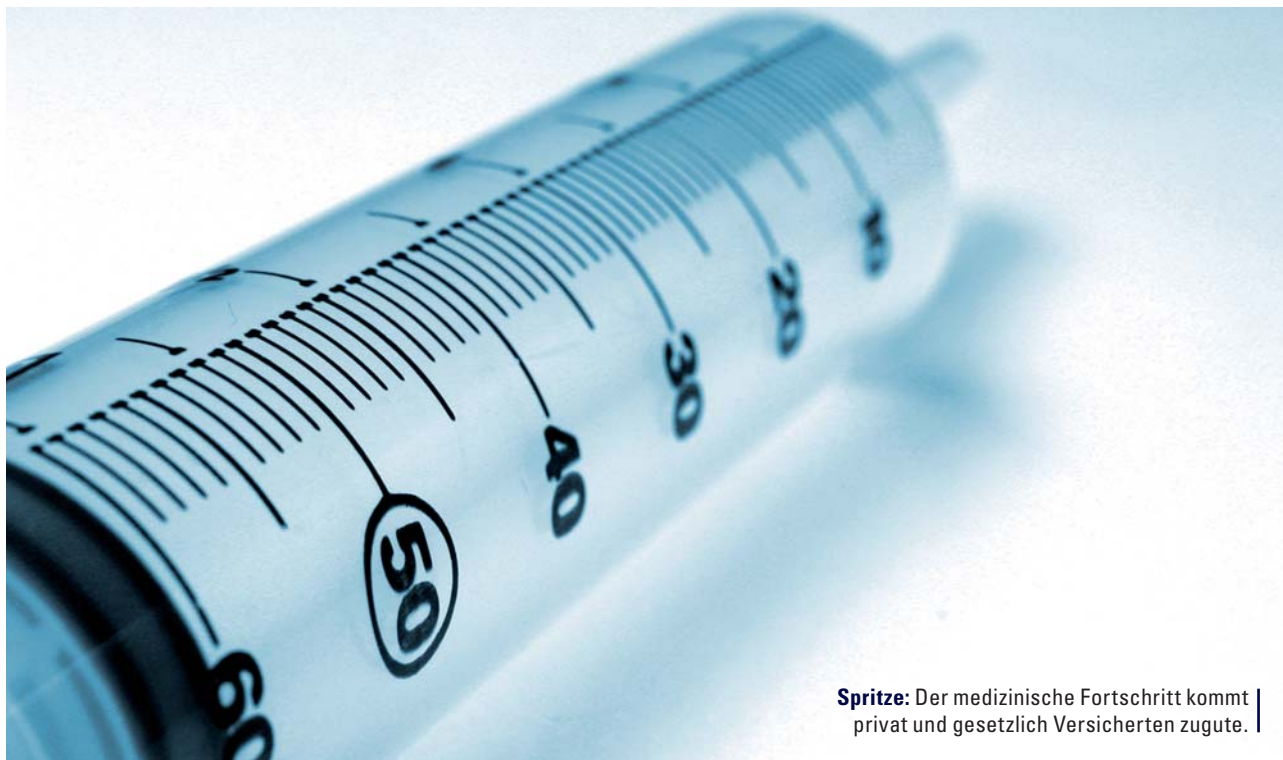


**german
pellets**
Energie, die nachwächst.

E-Mail: geldanlage@german-pellets.de
Telefon: + 49 (0) 3841-3030-6666

GUTE GESUNDHEIT FÜR ALLE

Das deutsche Gesundheitswesen zeichnet sich durch das Zwei-Säulen-System aus privater und gesetzlicher Krankenversicherung aus. Davon profitieren alle.



Spritze: Der medizinische Fortschritt kommt privat und gesetzlich Versicherten zugute.

Hierzulande hat jeder prinzipiell die Wahl: Entweder er entscheidet sich mit einer Krankenkassen-Mitgliedschaft ausschließlich für die Standardversion der medizinischen Versorgung. Dann muss er mitunter etwas länger auf einen Arzttermin warten, braucht aber keine Not zu leiden. Oder er wählt die Medizin erster Klasse. Wer nicht der Versicherungspflicht unterliegt – etwa als Gutverdiener, Selbstständiger oder Beamter –, kann sich komplett privat versichern. Abhängig Beschäftigte mit einem Einkommen unterhalb der Versicherungspflichtgrenze müssen sich zwar über die gesetzliche Krankenkasse absichern, können aber private Zusatzversicherungen abschließen.

Die Grenze wird jedes Jahr neu festgelegt und liegt im Jahr 2014 bei 53 550 Euro Jahresbruttogehalt. Tatsächlich

zählen nur knapp zwölf Prozent der privat Versicherten zu den Angestellten mit einem Einkommen oberhalb der Verdienstgrenze. Alle anderen sind Selbstständige, Beamte, Freiberufler oder Ruheständler.

SINNVOLLE ERGÄNZUNG

Die Kunden von gesetzlichen Krankenkassen brauchen generell nicht auf alle Leistungen, die nur privat abgerechnet werden, zu verzichten. Denn jeder hat die Möglichkeit, sich zusätzlich privat abzusichern – darauf baut nicht nur die private Krankenversicherung (PKV), sondern auch die gesetzliche Krankenversicherung (GKV). Da die GKV immer wieder Leistungskürzungen vornehmen muss, um die steigenden Gesundheitskosten zu stemmen, werden Krankenkassenkunden dazu aufgefordert, bestimmte Leistungen selbst

zu zahlen oder eine entsprechende private Krankenzusatzversicherung abzuschließen. Das trifft beispielsweise zu für zusätzliche Kosten im Krankenhaus, wenn die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer gewünscht wird, oder für Zahnersatz. „Die gesetzlichen Krankenkassen beteiligen sich nur noch mit rund 40 Prozent an den Kosten für Zahnersatz, 60 Prozent sind zum Eigenanteil geworden. Viele Menschen sorgen deshalb bereits privat vor“, sagt Nina Schultes, Sprecherin des Verbands der Privaten Krankenversicherung.

So hat die HanseMerkur beispielsweise im Jahr 2004 eine Kooperation mit der DAK-Gesundheit geschlossen und bietet 18 ambulante Zusatzschutz-Tarife und Einzelmodule an. „Dieses Zusammenspiel zwischen GKV und PKV ist mit rund einer Million Kunden ▶

das erfolgreichste deutsche Kooperationsmodell“, sagt Eberhard Sautter, Vorstandsvorsitzender der HanseMerkur.

MEDIZIN ERSTER KLASSE

Privatversicherte können davon ausgehen, medizinisch besser versorgt zu werden als Kassenpatienten. Das zeigt etwa die Statistik zu Wartezeiten auf einen Facharzttermin bei Kassen- und Privatpatienten: Während nur 15 Prozent der Privatpatienten angeben, mehrmals sehr lange auf einen Facharzttermin gewartet haben zu müssen, haben 38 Prozent der Kassenpatienten bereits diese Erfahrung gemacht. Zudem sind Ärzte bei Kassenpatienten bei der Verschreibung von Medikamenten an Budgetierungen gebunden, bei Privatpatienten ist das nicht der Fall.

Müssen Privatversicherte ins Krankenhaus, haben sie das Recht auf ein Ein- oder Zweibettzimmer. Zudem stellt die private Krankenversicherung



Kind beim Arzt: Privat Versicherte können ihre Familie nicht kostenlos mitversichern. Doch auch die PKV bietet Rabattmöglichkeiten für den Nachwuchs.

eine Ergänzung des gesamten Gesundheitssystems dar, von der auch die Kassenpatienten profitieren: Über die Privatpatienten fließen jährlich knapp 30 Milliarden Euro in das Gesundheitssystem – wären alle Menschen gesetzlich versichert, müssten Ärzte, Kliniken oder Pharmaunternehmen mit zwölf Milliarden Euro weniger auskommen. Rechnet man diese Summe auf die Anzahl aller Arztpraxen um, hätte jede Praxis 43 000 Euro weniger zur Verfügung. Ärzte könnten ihre Praxen weniger gut ausstatten, pharmazeutische Unternehmen könnten weniger Geld in die Erforschung neuer Medikamente stecken.

INDIVIDUELLE BEITRÄGE

Das hat seinen Preis. Sautter sagt: „Anders als gesetzlich Versicherte können Privatversicherte immer selbst beeinflussen, wie hoch ihr Beitrag jeweils ist. So können sie etwa mit Selbstbehalten den Beitrag senken oder in einen günstigeren Tarif wechseln.“

Was die PKV gegenüber der GKV auszeichnet, ist die Einbeziehung des demografischen Wandels. Doch das macht sie auch teurer. Schultes sagt: „Da die PKV steigende Kosten der Gesundheitsversorgung mit zunehmendem Alter über die Bildung von Altersrückstellungen einkalkuliert, sind die Versicherten davor geschützt,

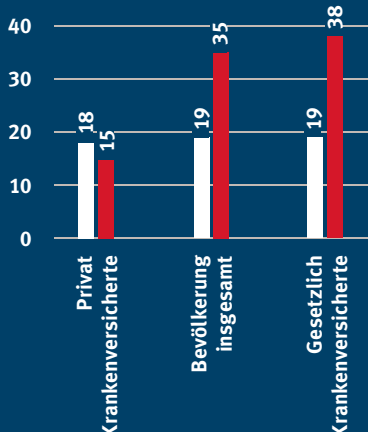
dass die Beiträge allein durch das Älterwerden ansteigen.“ Die Privatversicherten erfahren ab dem 61. Lebensjahr zudem eine spürbare Entlastung, da dann der Zehn-Prozent-Zuschlag auf den Beitrag wegfällt, der im Jahr 2000 eingeführt wurde, um ab dem Alter von 65 Jahren Beitragserhöhungen zu verhindern oder zu verringern.

SOZIALTARIFE BEI DER PKV

„Versicherte Rentner erhalten einen Zuschuss zu ihrer Krankenversicherung. Zusätzlich kommt den über 65-jährigen Versicherten ein Teil der Überzinsen, welche die Unternehmen erwirtschaften, direkt zugute“, erklärt Sautter. Und: Seit 2009 ist jede Krankenversicherung dazu verpflichtet, einen Basistarif anzubieten, der im Leistungsumfang und in der Prämienhöhe dem GKV-Höchstsatz entspricht. In diesen Tarif muss jeder, der dazu berechtigt ist, ohne Gesundheitsprüfung aufgenommen werden. „So finden selbst Schwerstkranke Aufnahme in die PKV, andererseits zahlen junge gesunde Versicherte den Höchstbeitrag der GKV. Dadurch sind Normaltarife oft günstiger bei besseren Leistungen“, so Sautter. Wer eine exzellente medizinische Versorgung wünscht, dem steht die PKV offen – wenn nicht als Vollversicherung, dann eben als ergänzender Zusatztarif zur GKV. ■

ARZTTERMIN OHNE LANGE WARTEZEITEN FÜR PRIVATVERSICHERTE

Anteil der Befragten in %



- Mussten einmal sehr lange auf einen Termin warten
- Mussten mehrmals sehr lange auf einen Termin warten

Eine Umfrage durch das Institut für Demoskopie, Allensbach, 2014, zeigt, dass Privatversicherte seltener lange auf einen Arzttermin warten müssen als gesetzlich Versicherte.

Quelle: IfD Allensbach, 2014

„LEISTUNGEN MIT GARANTIE“

Das Leitmotiv der privaten Krankenversicherung heiße Eigenverantwortung. Wer die zeige, werde belohnt, sagt Rainer Wilmink, Vorstand der LVM Versicherung.

Wer sich privat krankenversichert, kann auf einen umfangreichen Leistungskatalog bauen, der weit über das Angebot der Kassen hinausgeht. Es gibt weitere Vorteile der privaten Krankenversicherung.

Herr Wilmink, die PKV-Beiträge richten sich auch nach dem Alter des Versicherten. Werden sich Rentner keine Krankenversicherung mehr leisten können?

Das stimmt so nicht, weil es bei der PKV ein Kapitaldeckungsverfahren gibt: In jungen Jahren zahlt ein Versicherter mehr, als er an Kosten verursacht. Die verbleibenden Sparanteile legt seine Versicherung für ihn in Altersrückstellungen an. So ist sie in der Lage, die wesentlich höheren Gesundheitskosten des Versicherten im Alter zu decken, ohne ihn deutlich kräftiger zur Kasse bitten zu müssen. Zudem kann sich der Versicherte auch für eine Art Vorsorgetarif entscheiden. Dann zahlt er zunächst einen etwas höheren Beitrag – und ab dem 65. Lebensjahr entsprechend weniger.

In den Kassen lassen sich Familienmitglieder kostenlos mitversichern, nicht aber bei privaten Krankenversicherungen. Ist die PKV nicht familienfreundlich?

In der PKV braucht jedes Familienmitglied einen eigenen Vertrag. Kurzfristig betrachtet kann dies die Familien teurer zu stehen kommen als die GKV – wobei Privatversicherte aber auch eine optimale Versorgung genießen. Langfristig gesehen, also über verschiedene Lebensphasen hinweg, ist eine private Absicherung aber oftmals nicht einmal teurer als eine

gesetzliche mit dem entsprechenden Zusatzschutz.

Die GKV reagiert auf steigende Kosten unter anderem mit Leistungskürzungen. Kann dies Privatversicherten auch passieren?



Dr. Rainer Wilmink ist Vorstandsmitglied bei der LVM Versicherung.

Nein, mit solch bösen Überraschungen muss ein Privatpatient nicht rechnen. Der einmal vereinbarte Leistungsumfang ist für die gesamte Vertragslaufzeit garantiert – wenn der Versicherte möchte, ein Leben lang.

Gibt es nicht viele Privatversicherte, die gern zur GKV zurückkehren würden, es aber nicht dürfen?

Da der Leistungskatalog der PKV deutlich umfangreicher ist als der der GKV, können für eine Rückkehr nur finanzielle Erwägungen sprechen. Die sind aber hinfällig, wenn die Versicherung ihre Hausaufgaben in Sachen Altersrückstellungen gemacht hat. Für den Notfall gibt es außerdem einen Basis- und einen Standardtarif. Hier ist der Kunde auf GKV-Niveau

versichert und zahlt maximal den GKV-Höchstbeitrag.

Die LVM belohnt Versicherungskunden, die ein Jahr lang keine Arztrechnungen einreichen. Motiviert das nicht dazu, Krankheiten zu verschleppen, um Kosten zu sparen?

Leitmotiv der privaten Krankenversicherung ist die Eigenverantwortung. Dieser Grundsatz eröffnet Freiheiten insofern, als dass die Privatversicherten ihre Absicherung zu großen Teilen selbst gestalten dürfen. Er baut aber auch auf ein kosten- und gesundheitsbewusstes Verhalten. Ein solches belohnt die LVM Versicherung mit ihren Beitragsrückerstattungen: Kunden, die kleinere Beträge in ambulante Versorgung investieren, bekommen als Dankeschön letztlich ein Vielfaches davon zurückerstattet.

Die Gesundheitskosten steigen weiter. Würde eine Bürgerversicherung nicht helfen zu sparen?

Die deutschen Bürger können Ärzte wie auch Krankenhäuser frei wählen. Sie haben dorthin kurze Wege – und obendrein kurze Wartezeiten. Das ist nur möglich, weil sich PKV und GKV einen Preis- und Qualitätswettbewerb liefern. Wird aber die PKV in eine einheitliche Bürgerversicherung integriert, gibt es keinen Wettbewerb mehr. Dann sind dem Staat Tür und Tor geöffnet: Er kann mangels Konkurrenz auf der einen Seite die Beiträge in die Höhe treiben – und auf der anderen Seite die Leistungen für die Versicherten wie auch die Budgets der Ärzte eindampfen. ■

Weitere Infos unter www.lvm.de

DEUTSCHES INSTITUT
FÜR SERVICE-QUALITÄT
GmbH & Co. KG

1. PLATZ

**Testsieger
Krankenkassen**

TEST Juli 2014
20 gesetzliche Kassen

www.disq.de
Privatwirtschaftliches Institut

n-tv

BEFRIEDIGENDER SERVICE

Die 20 größten gesetzlichen Krankenkassen unter der Lupe



Medizin am Bett:
Bei Medikamenten
ist die richtige
Dosierung
entscheidend.

HIER GEHT ES ZUM VIDEO



Noch betragen die Krankenkassenbeiträge einheitlich 15,5 Prozent, ab 2015 liegen sie voraussichtlich bei 14,6 Prozent. Doch wenn die Kassen individuelle Zusatzbeiträge erheben dürfen, was wohl der Fall sein wird, werden sich die Beiträge unterscheiden.

Und was schon seit Langem Fakt ist: Die Kassen bieten weder den gleichen Service noch ähnlich attraktive Sonderleistungen. Das Deutsche Institut für Service-Qualität in Hamburg hat in einer Studie im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv die 20 größten

Krankenkassen miteinander verglichen. Testsieger der Studie wurde AOK Plus. Das Unternehmen bietet für Singles, Familien und Rentner die besten Leistungen.

Auf Platz zwei folgte die Techniker Krankenkasse (TK). Gerade bei alternativen Behandlungsmethoden wie Naturheilverfahren stellt die TK ihren Mitgliedern die attraktivsten Leistungen zur Verfügung. Auch der Service wurde mit „gut“ bewertet. Auf Platz drei folgte die SBK Siemens-Betriebskrankenkasse. Diese bietet von allen untersuchten Kassen ihren Mitgliedern den besten Service. Wie im Vorjahr ist die Serviceleistung im Durchschnitt jedoch nur befriedigend. Verbesserungspotenzial sehen die Tester unter anderem beim telefonischen Service. In 39 Prozent der Telefonate fielen die Antworten unvollständig aus. Berater informierten die Versicherten beispielsweise zu wenig über die Vorteile der Bonusprogramme.

+++++ Weitere Tests im Überblick +++++

SERVICE AM HANDY

Von neun getesteten Smartphone-Herstellern überzeugte der Service von Samsung am meisten. Der hohe Informationsgehalt des Internetauftritts kam bei den Testern gut an.



Wütender Handynutzer: Ein defektes Smartphone ist ein großes Ärgernis.



JA, ICH WILL

Von fünf Online-Partnervermittlungen im Test ist Parship.de die beliebteste. Insgesamt fiel das Urteil für alle geprüften Partner-Vermittler nur befriedigend aus.



Hände in Herzform: Viele Menschen sind auf der Suche nach einem Lebenspartner.



GÜNSTIG SHOPPEN

Zum besten Outlet-Center wurde Zweibrücken The Style Outlets in Rheinland-Pfalz gewählt. Der Testsieger punktete etwa beim Service der sehr freundlichen Mitarbeiter.



Frau mit Einkaufstüten: Im Outlet-Center locken Preisnachlässe.





NEUER JOB, NEUES GLÜCK

Berufstätige starten in ihren neuen Job meist mit einer sechsmonatigen Probezeit, in der sie sich in das neue Team und die Abläufe eingliedern sollen. In vier von fünf Fällen gelingt dies auch. Zeichnet es sich aber ab, dass sich die Wege von Unternehmen und Neuan-kömmling trennen, sind die Kündigungsfristen in der Probezeit deutlich kürzer als danach. Nicht alle Kündigungsgründe, zum Beispiel Diskriminierung wegen des Alters, haben vor Gericht Bestand, das zeigt das Video.



RENTABEL MIT SOLARENERGIE

Eines haben die meisten Neubausiedlungen in Deutschland gemeinsam: Auf den Hausdächern sind Photovoltaik-Anlagen installiert. Da mittlerweile die Einspeisevergütungen gesenkt wurden, lohnt sich das Investment in traditionelle große Solaranlagen oftmals nicht mehr. Hausbesitzer können jedoch auf preiswertere Solaranlagen wie Mini-Photovoltaikanlagen setzen. Worauf beim Kauf einer selbst betriebenen Solaranlage außerdem noch zu achten ist, erklärt das Video.

ELBFLORENZ IN OSTDEUTSCHLAND

Ob Frauenkirche, Semperoper oder Sächsische Schweiz: Dresden bietet Touristen ein vielfältiges Programm. So können Besucher tagsüber unter anderem im Zwinger die Gemäldergalerie der alten Meister besichtigen. Abends lädt das Gründerzeit- und Sze-neviertel Neustadt nicht nur Touristen zum Ausgehen ein. Wer sein Kulturprogramm abends fortsetzen möchte, kann um 23 Uhr ohne den täglichen touristischen Trubel die Semperoper besuchen. Um einen Überblick über Dresden sowie die Felsen und Höhlen der Sächsischen Schweiz zu erhalten, können Besucher unter anderem die berühmten Herkulesfelsen erklimmen oder das Video anschauen.



MEHR SCHEIN ALS SEIN



Ob es um das neue Auto oder den Jahresurlaub geht – viele Verbraucher vertrauen auf Online-Bewertungsportale, um sich vorab über die Qualität von Produkten und Dienstleistungen zu informieren. Wenn ein Hotel bei der überwiegenden Mehrheit der Gäste gut ankommt, steht einer Buchung oftmals wenig im Weg. Allerdings gibt es zahlreiche Betrüger, die im Auftrag von Anbietern die Durchschnittsbewertungen erhöhen. Wie die Profis vorgehen und wie Online-Nutzer den Betrug erkennen, zeigt das Video.

Dislike: Verbraucher geben in Online-Portalen auch schlechte Bewertungen ab.

HIER GEHT ES ZUM VIDEO

TV-TIPP

n-tv RATGEBER

HIGHTECH jeden Montag

STEUERN & RECHT jeden 2. Dienstag

BAUEN & WOHNEN jeden 2. Dienstag

GELD jeden Mittwoch

TEST jeden Donnerstag

FREIZEIT & FITNESS jeden Freitag

jeweils um 18:35 Uhr

Unser Global Megatrend Selection Fonds. Eine große Chance, die man ergreifen sollte.

Asset Management
Wealth Management
Asset Services

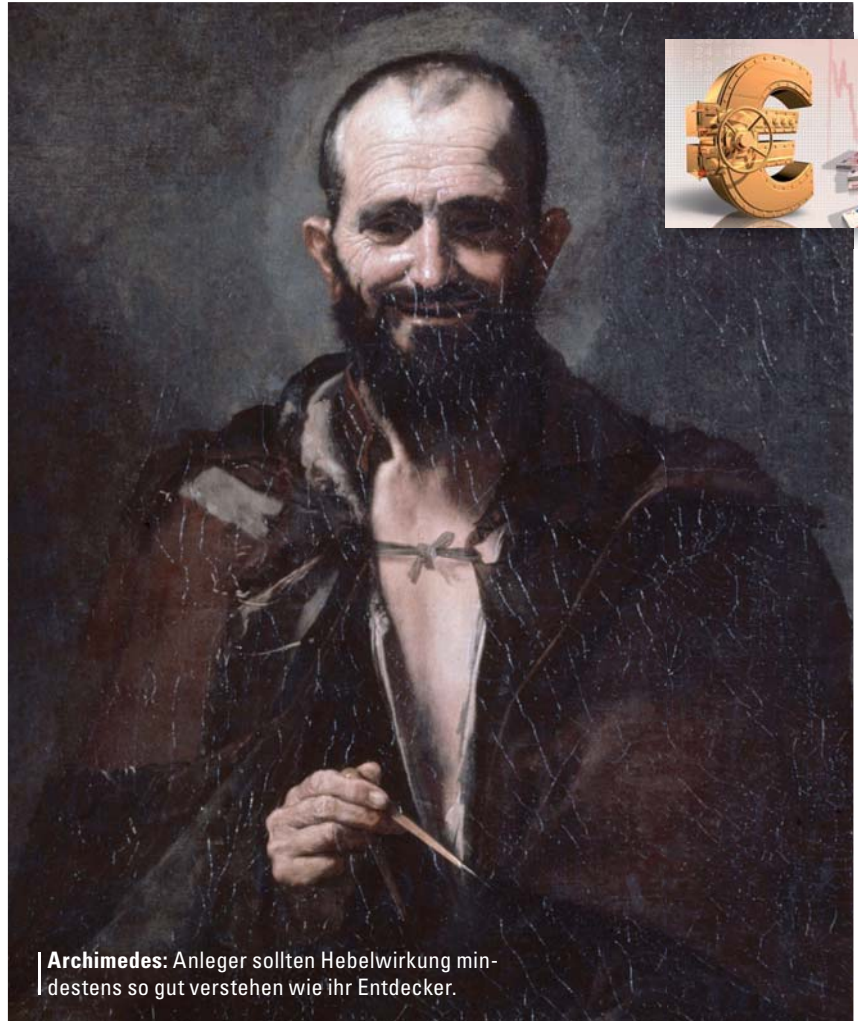


Genf Lausanne Zürich Basel Luxemburg London
Amsterdam Brüssel Paris Frankfurt Madrid Barcelona
Tübingen Mailand Florenz Rom Tel Aviv Dubai Nassau
Montreal Hongkong Singapur Taipeh Osaka Tokio
www.pictetfunds.de

WIRKUNG MIT HEBEL

In volatilen Zeiten schlägt die Stunde der CFD-Händler. Doch das Anlegen in die Derivate erfordert Disziplin.

Anfang 2014 sah manch ein Finanzexperte den Dax schon auf 11 000 Punkte zusteuern. Dann löste die Krim-Krise ein Sanktionsgewitter zwischen Russland, der EU und den USA aus, das die Märkte nachhaltig verunsichert. Mit 9 353 Punkten (Stand 21.08.) hat sich der deutsche Leitindex weit von den Prognosen zu Jahresbeginn entfernt. Volatile Zeiten wie diese fordern Anleger zu kurzfristigen Kurswetten heraus. Besonders Händler von Differenzkontrakten – Contracts for Difference (CFDs) – wittern Chancen.



Archimedes: Anleger sollten Hebelwirkung mindestens so gut verstehen wie ihr Entdecker.

GROSSE HEBELWIRKUNG

Der CFD-Handel ist ein Tauschgeschäft: Anleger partizipieren an der Kursentwicklung eines Basiswertes, zum Beispiel einer Aktie, eines Index oder eines Währungspaares. Dabei haben sie die Möglichkeit, Long und Short zu handeln, also auf steigende oder fallende Kurse zu setzen. Einige Anleger nutzen CFDs daher auch zur Absicherung des Depots. Im Gegenzug erhebt der CFD-Broker Gebühren, etwa Provision, Finanzierungskosten, falls eine Position über Nacht gehalten werden soll, oder den Spread, also die Differenz zwischen Brief- und Geldkurs.

Da für den CFD nicht der Preis für den Basiswert, sondern lediglich ein

Teil davon als Sicherheit beim CFD-Broker hinterlegt werden muss, übersteigt das gehandelte Volumen den Kapitaleinsatz. „Wie Optionen, Futures oder Zertifikate werden auch CFDs mit Hebel gehandelt“, sagt Gregor Kuhn, Senior Manager beim CFD-Broker ig.com. „Deshalb sind diese Derivate bei Kurzfrist-Anlegern so beliebt.“

Denn dank des Hebels können bei geringem Kapitaleinsatz hohe Gewinne erzielt werden – aber auch Verluste. „Vor diesem Hintergrund ist konsequentes Risk- und Money-Management das A und O für einen langfristigen Handelserfolg“, mahnt Kuhn. Er empfiehlt Anlegern daher dringend,

sich durch das Einrichten von festen oder dynamischen Stopps und Limitordern abzusichern.

STETER TROPFEN

Auch CFD-Veteranen wie Hans Neumayer vom Private Trader Club Österreich raten von hochriskanten Trades ab. „Wir machen viele kleine Trades, denn die führen Schritt für Schritt zum Jahresziel. Es ist viel leichter, 100 Trades mit je einem Prozent Gewinn zu generieren als einen Trade mit 100 Prozent“, sagt Neumayer. Anfänger können das übrigens mit einem Demo-Depot bei ig.com direkt ausprobieren. ■