

DIE AKTUELLE INFORMATION

Dieser Info-Dienst der SÜDVERS-GRUPPE dient Ihrer persönlichen Unterrichtung über Neuerungen aus der Versicherungspraxis



Liebe Leserin,
lieber Leser!

Es wird zur Zeit in allen Medien darüber geschrieben oder gesprochen: Die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente für unter 40-jährige wird abgeschafft! Für den Arbeitnehmer bedeutet dies, dass er sich nicht mehr auf die gesetzliche Versicherung verlassen kann. Eine private Vorsorge ist nun wichtiger denn je.

Momentan steht die sogenannte Riester-Rente in starker Diskussion. Hier ist sich zwar die Regierung noch nicht einig, wie sie aussehen wird, aber kommen wird sie auf jeden Fall. Sobald uns die Details vorliegen, werden wir hier ein Konzept erarbeiten, das jedem Unternehmen eine individuelle Lösung ermöglicht.

Mit Urteil vom 14.12.1999 hat das BSG entschieden, dass Vorstandsmitglieder im Rahmen der gesetzlichen Unfallversicherung nicht versicherungspflichtig sind. Deshalb empfehlen wir, diese auftretende Lücke durch eine private Unfallversicherung zu schließen.

Das Internet ist mittlerweile zu einem nicht mehr wegzudenkenden Medium geworden. Wir haben für Sie einen kostenfreien Transport-Information-Service entdeckt, der Ihnen, wie wir meinen, umfangreiche Informationen für den sicheren Warentransport zur Verfügung stellen kann.

Ihr

Manfred Karle
SÜDVERS-GRUPPE Holding
Geschäftsführungs GmbH

Ausgabe 01 / 2001

Wir informieren Sie über:

Seite	Inhalt
2	Die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente unter 40 wird abgeschafft!
3	Neue Formen der Waren- und Ausfuhrkreditversicherung
3	Feuer-Industrie-Versicherung
4	Fortsetzung von Seite 3

Freiburg, 10. März 2001

Seite	Inhalt
5	Kostenfreier Transport-Informationsservice (TIS) im Internet
6	Dachfonds: MultiSelect
7	Private Equity - ein lukratives Anlageinstrument
8	Pflichtversicherung für Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften

n Das geht auch Sie an:
Die gesetzliche Berufsunfähig-
keitsrente unter 40 wird abgeschafft!

Wußten Sie, daß heute bereits jeder vierte Arbeitnehmer wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vorzeitig aus dem Arbeitsleben ausscheiden muss? Es kann leider jeden treffen, auch Sie. Haben Sie für diesen Fall private Vorsorge getroffen? Oder verlassen Sie sich auf die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung?

Dann haben Sie jetzt allen Grund, schnellstens private Vorsorge zu treffen. Denn ab dem 01.01.2001 hat der Gesetzgeber erneut eine erhebliche Leistungskürzung vorgenommen. Die Berufsunfähigkeitsrente wird abgeschafft und durch eine zweistufige Erwerbsminderungsrente ersetzt:

- **Volle Rente bei einer täglichen Arbeitsfähigkeit von unter 3 Stunden.**
- **Halbe Rente bei einer täglichen Arbeitsfähigkeit von 3 bis unter 6 Stunden.**
- Bei vollständiger Erwerbsunfähigkeit erhalten Sie schon bisher nur ca. 39 % Ihres Bruttoeinkommens. Diese Rente wird nochmals erheblich gekürzt.

- Können Sie nur noch drei bis unter sechs Stunden arbeiten, haben Sie sogar nur ca. 19 % zu erwarten. Besonders hart trifft es dabei die unter 40-jährigen. Im Gegensatz zu den Älteren haben Sie keinen Berufsschutz mehr. Ihr bisheriger Beruf spielt bei der Beurteilung der verbliebenen Arbeitsfähigkeit keine Rolle. Sie sind im Ernstfall gezwungen, auch eine Arbeit anzunehmen, die Ihrer bisherigen Lebensstellung nicht entspricht und erheblich schlechter bezahlt wird.

Sie sehen, mit den gesetzlichen Leistungen stehen Sie auf dünnem Eis! Private Vorsorge ist wichtiger denn je. Durch den Abschluß einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung kann diese Versorgungslücke geschlossen werden.

Eine erhebliche Bedeutung haben dabei die dem Vertrag zugrunde liegenden Bedingungen.

Zwischen den verschiedenen Versicherungsgesellschaften sind hier gravierende Beitrags- und Leistungsunterschiede zu verzeichnen.

Gerne unterbreiten wir Ihnen einen auf Sie abgestimmten Vorschlag, wie wir gemeinsam Ihren Mitarbeitern im Rahmen eines Gruppenvertrages eine günstige Lösung dieses Problems anbieten können!

FAX - ANTWORT AN SÜBERA GMBH, FAX-NUMMER: 0761 / 45 82 140

JA, wir sind an einer Lösung für unsere Mitarbeiter im Rahmen eines Gruppenvertrages interessiert. Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung:

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Adresse: _____

Telefon: _____

e-mail: _____

n Neue Formen der Waren- und Ausfuhrkreditversicherung

Erfreulicherweise ist in den starren Markt der Kreditversicherungen in jüngster Zeit Bewegung gekommen. Nicht nur durch weitere Anbieter, wie der holländischen NCM, sondern auch durch neue Versicherungsformen, die Ergänzungen bzw. Alternativen zur klassischen Waren- bzw. Ausfuhrkreditversicherung bieten. Zum einen ist es nun möglich, vorhandene Lücken zu den Limiten zu schließen. Zum anderen gibt es auch eine Deckungsform für Unternehmen, die wegen eines gut organisierten eigenen Debitorenmanagements oder der Abnehmerstruktur bislang auf eine Kreditversicherung verzichtet haben.

Das Angebot richtet sich an größere Unternehmen, die bereit sind, das übliche Maß an Forderungsausfällen selbst zu tragen und vor allem an einer Absicherung des Spitzenrisikos interessiert sind. Folgende Formen lassen sich unterscheiden:

Excess-off-Loss-Deckungen als Alternative zur klassischen Kreditversicherung

Im Gegensatz zur herkömmlichen Kreditversicherung mit ihrem System aus Beantragung von Limiten und der Genehmigung durch den Versicherer, bedienen Sie sich hier nicht des Versicherers zur Kreditprüfung, sondern versichern - aufbauend auf Ihr eigenes Debitorenmanagement und Ihre eigenen Kreditentscheidungen – nur Ihr

n Feuer-Industrie-Versicherung

Der Feuer-Industrie-Versicherungsmarkt hat sich in der zweiten Hälfte des Jahres 2000 wesentlich verändert.

Bereits vor 100 Jahren war die Situation in der Industrie-Feuerversicherung und deren Problemlösung mit der heutigen vergleichbar. Nachfolgender, in der Zeitschrift für Versicherungswesen abge-

“Spitzenrisiko”. Anhand der Saldenstruktur und Ihren Informationen zu Ihren Kunden legen Sie eine Höchstentschädigung pro Jahr fest. Der Versicherer prüft hier Ihr Debitorenmanagement und erkennt mit Vertragsabschluß auch Ihre Kreditentscheidungen an. Den “üblichen” Forderungsausfall tragen Sie selbst; abgesichert wird der Ausfall großer Kunden oder die unerwartete Häufung von Ausfällen.

Excess-off-Loss-Deckungen mit Kreditprüfung

Auch diese Vertragsform zielt auf die Absicherung unerwarteter großer Ausfälle ab. Im Gegensatz zur o.g. Alternative erfolgt die Kreditprüfung und Limitentscheidung wie bei der klassischen Kreditversicherung durch den Versicherer.

Schirm-Deckungen

Diese Deckungen bauen auf einer bestehenden klassischen Kreditversicherung auf und dienen dazu, die Deckungslücke zwischen effektivem Saldo (offener Posten) und dem vom Versicherer gezeichneten Limit zu schließen. Diese Vertragsform bietet sich dann an, wenn Sie aus geschäftspolitischen Gründen Ihre Lieferentscheidung nicht auf das vom Versicherer gewährte Limit begrenzen wollen.

Für nähere Informationen stehen Ihnen die Mitarbeiter unserer Fachabteilungen gerne zur Verfügung.

Gerd Stary
Tel.: 089 / 5464946-2
e-mail: stary@suedvers.de

druckter Artikel, beschreibt die damalige Lage sowie die ausführliche Problemlösung, welche der heutigen Situation gleichzusetzen ist:

“Verleugnung assecuranz-technischer Grundsätze

Das Jahr 1900 bildet einen Markstein in der Geschichte des deutschen Privatfeuer-

Weiter von Seite 3

versicherungswesens, denn was schon seit langer Zeit als eine unabwendbare Nothwendigkeit erkannt und angestrebt wurde, nämlich eine Schutzwehr gegen weiteren Niedergang dieses Assekuranzzweiges zu errichten, ist endlich zur Thatsache geworden. Wie in einer Reihe anderer Länder, so war auch in Deutschland das Feuerversicherungswesen durch Verleugnung der wichtigsten assecuranztechnischen Grundsätze nahe daran, in eine unheilvolle Zerrüttung zu gerathen und damit schliesslich dem Ruin zu verfallen. Eine scrupellose Concurrenz, die auch die einsichtsvollsten Gesellschaften, um sich ihren Besitzstand zu erhalten, zwang, sich ihr zu beugen, hatte durch eine planlose Prämienschleuderei Verhältnisse geschaffen, deren Unhaltbarkeit nur eine Frage der Zeit war.

Geschäftshungrige Concurrenz

Anstatt dass man die Prämiensätze dem erhöhten Risiko anpasste, das namentlich die Versicherungsobjecte der Industrie durch die Einführung neuer, feuergefährlicher Fabrikationsmethoden angenommen haben, wurde der Versicherungspreis immer weiter ermässigt und damit ein Zustand geschaffen, der schliesslich in den Rechnungsabschlüssen seinen Ausdruck finden musste.

Die im November 1899 in Dresden gewählte Tarifcommission hatte so fleissig und schnell gearbeitet, dass schon mit dem 1. Juni 1900 der neue Minimalprämientarif für alle in Deutschland arbeitenden Feuerversicherer in Kraft treten konnte. Und im November schlossen die Tarifgesellschaften unter der Bezeichnung: "Vereinigung der in Deutschland arbeitenden Privatfeuerversicherungs-Gesellschaften" ein Uebereinkommen, welches Gewähr bietet, dass die Reorganisation und die Gesundung dieses Zweiges nicht durch unvernünftige und geschäftshungrige Concurrenten gestört werden wird, die ihr selbstmörderisches Vorgehen meistens gar nicht einsehen.

Ausbeutung durch die Feuerversicherer

Es war aber zu erwarten, dass der Minimalprämientarif bei denjenigen, auf die er Anwendung finden sollte, eine gewisse Erregung hervorrufen würde, weil die durch zu niedrige und dadurch unzureichende Prämiensätze verwöhnten Versicherten glauben mochten, es geschähe ihnen durch die Versicherer ein Unrecht.

Kein Wunder, dass sich darob in diesen Versicherungsnehmerkreisen ein grosses Lamento erhob, dass man gegen die "Ausbeutung durch den Ring der Feuerversicherungs-Gesellschaften" zunächst Selbsthilfe und dann den Staat anrief und schliesslich sich sogar zu der für jeden Sachkenner thörichten Drohung verstieg, im Auslande Versicherung zu nehmen.

Die Generalversammlung des "Bundes der Industriellen" bildete im Herbst des verflorenen Jahres die Arena, wo die Kämpen gegen die Privatfeuerversicherer vom Leder zogen. Durch diese Angriffe, die auch in anderen Wirthschaftsverbänden laut wurden, haben sich natürlich die Privat-Feuerversicherungs-Gesellschaften nicht beirren lassen, den von ihnen für richtig erkannten Weg weiter zu verfolgen. Das hat denn auch den Erfolg gehabt, dass die besonnenen Elemente in der Industrie, wie z. B. der Centralverband der Industriellen und der Verein der Holzinteressenten, mit ihrer verständigen Würdigung der vorhandenen Thatsachen durchdrangen, so dass es den jetzt mehr und mehr die Ueberzeugung Bahn zu brechen beginnt, dass es den Versicherern keineswegs darum zu thun ist, aus der vorgenommenen Prämienerhöhung Vortheil für sich, als für die Allgemeinheit, d.h. für den Nationalwohlstand zu erzielen."

Wolfgang Koppitz
Tel.: 0761 / 45 82-120
e-mail: koppitz@suedvers.de

n Kostenfreier Transport-Informationen-Service (TIS) im Internet hilft Transportschäden vermeiden – www.tis-gdv.de

Die Transportversicherer im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) haben sich dazu entschieden, umfangreiche Informationen für den sicheren Warentransport über das Internet kostenfrei zur Verfügung zu stellen.

TIS nützt allen, die sich mit Transport und Lagerung von Waren befassen und bietet umfangreiche Schadenverhütungsinformationen, die ständig erweitert und aktualisiert werden.

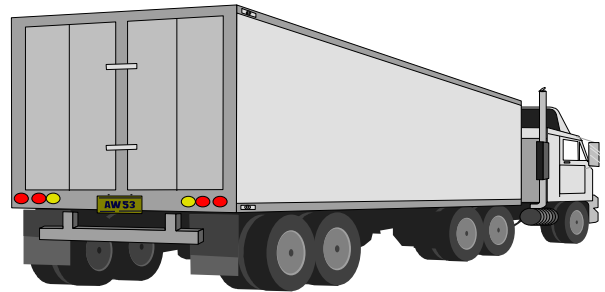
TIS stellt den Anwendern Fachinformationen aus verschiedenen Bereichen des Transportwesens zur Verfügung, u.a.

Wareninformationen

Neben allgemeinen Informationen zur Ware, wie z.B. Warennamen in vier Sprachen, die Beschreibung, die Qualität und Lagerdauer, den Verwendungszweck, die Verpackung und weitere allgemeine transportspezifische Hinweise befasst sich diese Seite mit den Risikofaktoren und Maßnahmen zur Schadenverhütung. Hier werden die speziellen Risiken, die bei Transport, Umschlag und Lagerung der Ware bestehen, aufgezeigt und entsprechende Vorschläge zur Schadenverhütung bzw. Ladungssicherung gemacht. Die Risikofaktoren behandeln z.B. die Themen Temperatur, Feuchte, Lüftung, Geruch, Verunreinigung, mechanische Einflüsse, Schwund, Schädlingsbefall etc.

Verpackungsinformationen

Hier werden technische Informationen zur sinnvollen Verpackung von Waren aus den Bereichen Holz- und Kunststoffverpackungen, Verpackungen aus Papier, Karton und Pappe, Korrosionsschutz innerhalb von Verpackungen, Einsatz von Polstermitteln sowie Markierung von Packstücken behandelt.



Containerinformationen

Der Transport-Informationen-Service enthält eine ausführliche Beschreibung der gängigen Containertypen, Informationen zur Belastbarkeit von Containern sowie Empfehlungen zur Kontrolle von Containern vor und nach der Beladung. Ferner werden die Klimaentwicklung im Container beschrieben sowie Hinweise zum Stauen und zur Sicherung bestimmter Ladungen im Container gegeben.

Ladungssicherungsinformationen

Hier finden Sie das Ladungssicherungshandbuch, das auf wissenschaftlicher Basis und unter Berücksichtigung der einschlägigen Normen Ladungssicherung behandelt. Es werden physikalische Grundlagen verständlich dargestellt und anhand von umfangreichem Bildmaterial erklärt, warum die eine oder andere Ladungssicherung falsch oder nicht ganz richtig ausgeführt ist. Zudem sind die "CTU-Packrichtlinien" und die "Richtlinien für die sachgerechte Stauung und Sicherung von Ladung bei der Beförderung mit Seeschiffen" nebst Änderungen hinterlegt.

Darüber hinaus finden sich auf der Homepage weitere Fachinformationen und Links zum Thema Transport. Informieren Sie sich bei Interesse unter: **www.tis-gdv.de**.

Klaus Müller
Tel.: 0761/4582-233
e-mail: kmueller@suedvers.de

n Private Equity - ein lukratives Anlageinstrument

Unter dem Oberbegriff Private Equity versteht man im Allgemeinen die außerbörsliche Beschaffung von Eigenkapital für Unternehmen. Anstatt bei einer Bank ein Darlehen aufzunehmen, beteiligt man die Geldgeber in der Regel an dem Unternehmen selbst.

Dieses Geld fließt dann in Form von Venture-Capital oder Buyouts den ausgewählten Unternehmen zu. Unter Venture-Capital versteht man die Finanzierung wachstumsorientierter, meist junger Unternehmen mit Eigenkapital, während es sich bei Buyouts um Unternehmensübernahmen handelt.

Das Ziel ist in beiden Fällen die Stärkung des Unternehmens durch Geldmittel und Einbringung von Know-how, um den nachhaltigen Erfolg des meist jungen Unternehmens zu erreichen. Für den Geldgeber liegt das Hauptinteresse darin, nach einer gewissen Zeit die erworbene Unternehmensbeteiligung gewinnbringend z. B. über einen Börsengang zu vermarkten.

Diese Art der Unternehmensfinanzierung blickt in den USA und Großbritannien auf eine lange Tradition zurück und wird dort schon seit mehreren Jahrzehnten praktiziert.

Ein Beispiel hierfür ist der Aufstieg von Bill Gates, der seine Firma Microsoft durch Venture-Capital zum Erfolg führte.

Im Jahr 2000 überstiegen alleine in den USA die Investitionen im Bereich Venture-Capital die 150 Milliarden Dollar Grenze. In Kontinentaleuropa und Asien ist der Private-Equity-Markt noch relativ jung und erlebt insbesondere durch den Neuen Markt einen überproportionalen Zuwachs.

Bisher jedoch war dieses Anlagesegment nur kapitalkräftigen und zumeist institutionellen Anlegern wie beispielsweise Banken und Versicherungen vorbehalten, da die Mindestbeteiligungen je nach Beteiligungsgesellschaft mindestens bei 500.000,- DM, meist jedoch bei mehreren Millionen DM lag.

Was diese Form der Kapitalanlage so attraktiv für den Anleger macht, sind die hohen steuerfreien Renditen, die in der Vergangenheit deutlich über denen von Aktien lagen. Doch hohe Renditen implizieren auch ein größeres Risiko und eine starke Abhängigkeit von den ausgewählten Unternehmen.

Weltweit gibt es derzeit knapp 1000 nennenswerte und für ausgewählte Investoren geöffnete Private Equity Anlageprogramme. Die meisten Untersuchungen erwarten ein weiteres starkes Marktwachstum, insbesondere für Europa.

Die Netto Renditen der Anlageprogramme lagen in den letzten 20 Jahren durchschnittlich bei etwa 20% pro Jahr. Besonders im Venture-Capital Bereich waren die ausgewiesenen Renditen in den letzten Jahren noch wesentlich höher. Die Renditeunterschiede zwischen den besten und durchschnittlichen Anlageprogrammen nehmen zu. Während die besten 25% der Anlageprogramme teilweise über 40% p.a. Rendite erwirtschafteten, konnten etwa 15% aller Anlageprogramme das ihnen anvertraute Geld nicht in vollem Umfang zurückzahlen. Die Auswahl von Anlageprogrammen gewinnt somit an Bedeutung.

Hier ergibt sich für den potentiellen Anleger folgende Fragestellung:

Wie kann ich mir Zugang zu diesem lukrativen Markt verschaffen?

Welches Anlageprogramm kommt für mich in Frage?

Die Lösung auf diese Fragestellungen wird dem interessierten Anleger seit einiger Zeit mit dem Instrument von Private Equity Dachpools (auch Dachfonds genannt) eröffnet. Durch die Poolbildung gelingt es auch Anlegern mit geringeren Beteiligungssummen dieses Anlagesegment zu erschließen.

Diese Dachfonds wiederum verteilen die ihnen anvertrauten Gelder in mehrere ausgewählte Anlageprogramme, meist 8 bis 15 Zielfonds.

Weiter von Seite 7

Die Zielfonds wiederum investieren im Durchschnitt bei ca. 15 Unternehmen. Somit ist eine breite Streuung des Anlegerkapitals erreicht, die die zu erzielende Rendite zwar etwas schmälert, aber für den Anleger ein erheblich höheres Sicherheitspotential im Gegensatz zu einer Einzelinvestition in einem Anlageprogramm darstellt.

Die Finanzbranche hat zwischenzeitlich den Bereich Private Equity als wachsendes Segment für Privatanleger erkannt und immer mehr Anbieter versuchen durch die Auflage von Privat Equity Dachpools an diesem wachsenden Markt teilzuhaben.

Diese Angebote unterscheiden sich erheblich durch ihre Kostenstruktur, die sich langfristig in der Performance für den Anleger bemerkbar machen wird.

Je mehr Gebühren von dem eingesammelten Kapital vorab für Konzeption, Vertrieb etc. verbraucht werden, desto weniger Geld steht für die Anlage in die Beteiligungen zur Verfügung. Ebenso schmälern hohe laufenden Fondsgebühren die Rendite für den Anleger.

Während neben einem 5%igen Agio bei den angebotenen Dachfonds die Vorabkosten im Durchschnitt bei ca. 8% liegen und somit nur rund 92% des Kapitals zur Anlage zur Verfügung stehen, bildet der von der SVF AG aufgelegte SVF Private Equity Trust I (SPET I) hier eine sehr positive Ausnahme. Bei nur 0,5% Vorabkosten bei dem SPET I beträgt der Investitionsgrad fast 100%. Auch in den laufenden Gebühren mit ca. 1,61% p.a. im Durchschnitt liegt dieser Dachfonds wesentlich günstiger als die meisten Angebote am Markt.

Mit einer Mindestbeteiligung von 20.000,- Euro, die wie bei Private Equity Dachfonds üblich nicht in einer Summe, sondern in mehreren Teilbeträgen über einen Zeitraum von 2 bis 5 Jahren erbracht wird, erschließt die SVF AG mit diesem Angebot den Bereich Private Equity für breite Anlegerkreise.

Die Private Equity Fondsselektion des SVF Private Equity Trust I wird durch die Feri Private Equity GmbH erfolgen - ein Tochterunternehmen der bekannten FERI Gruppe aus Bad Homburg, die sich über viele Jahre ein entsprechendes Know-how im Bereich Private Equity aufbauen konnte. Dieses Know-how begründet die Hoffnung auf eine überdurchschnittliche Performance.

Stefan Soemmer
Tel. 0621 / 87508-31
e-mail: soemmer@suedvers.de

n Pflichtversicherung für Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften

Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften waren bisher in der gesetzlichen Unfallversicherung als Beschäftigte pflichtversichert.

Das Bundessozialgericht (BSG) hat mit Urteil vom 14.12.1999 (B 2 U 38/98 R) entschieden, dass Vorstandsmitglieder im Rahmen der gesetzlichen Unfallversicherung nicht versicherungspflichtig sind. Das Gericht begründet die Entscheidung damit, dass die Tätigkeit von Vorstandsmitgliedern einer AG mangels persönlicher Abhängigkeit i.d.R. keine Beschäftigung i.S. der Legaldefinition (§ 7 Sozialgesetzbuch (SGB IV) ist.

Die bisher umstrittene Frage, ob Vorstandsmitglieder der AG versicherungspflichtig sind, ist damit entschieden.

Wir empfehlen, sofern nicht bereits eine ausreichende private Vorsorge besteht, diese auftretende Lücke durch eine private Unfallversicherung zu schließen, in der dem Bedarf entsprechende Leistungen für Invalidität und im Todesfall eingekauft werden können.

Wolfgang Koppitz
Tel.: 0761 / 45 82-120
e-mail: koppitz@suedvers.de