



Dominante Angst vor Arbeitslosigkeit

Sorgenbarometer 2005

Das jährlich vom Forschungsinstitut gfs.bern im Auftrag der Credit Suisse erhobene Sorgenbarometer zeigt, wo die Schweizer Stimmberechtigten der Schuh drückt. Wie schon im letzten Jahr dominiert die Angst vor Arbeitslosigkeit, gefolgt von der Sorge um das Gesundheitswesen und die Altersvorsorge. Die tief sitzende Angst vor Arbeitslosigkeit wird vermutlich von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Neben der eigenen Betroffenheit ist es vor allem die Furcht, dass die Kosten der Arbeitslosigkeit einen Aufschwung bremsen oder gar verhindern könnten. Dazu kommt die in den Medien oft erwähnte Verlagerung der Arbeitsplätze, die Diskussion um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die als wenig rosig empfundenen Wirtschaftsaussichten. Alle Faktoren zusammen verunsichern offenbar die Stimmberechtigten. Dabei waren die letzten vier Jahre wirtschaftlich keinesfalls nur schlecht. Trotzdem steigt die Angst vor der Arbeitslosigkeit seit fünf Jahren kontinuierlich an. Das gfs.bern stellt bei seiner Umfrage dabei relativ klar abgegrenzte Trendgruppen fest. Besonders häufig scheinen sich die einfachen Angestellten der Privatwirtschaft, die Kader der Privatwirtschaft und die mittleren

bis hohen Einkommen des Themas anzunehmen, während die ganz hohen Einkommen – egal in welcher Branche – die Arbeitslosigkeit weniger problematisieren. In diese Trendgruppe gehören übrigens auch die selbstständig Erwerbenden, Hauseigentümer oder etwa die Nichterwerbstätigen. Alles in allem verläuft die seit 2000 ansteigende Kurve aber parallel zur offiziell erhobenen Arbeitslosenquote.

Gesundheitswesen und AHV beunruhigen
Wie schon in den beiden Vorjahren beunruhigen nebst dem Thema Arbeitslosigkeit das Gesundheitswesen (Rang 2), die AHV bzw. die Altersvorsorge (Rang 3) und das Thema «Ausländer» (Rang 4). Noch ist unser Gesundheitssystem in Ordnung, die Finanzierung der AHV/Altersvorsorge vorläufig gesichert, die Anzahl der Asylsuchenden am Sinken. Aber auch hier gilt: Um unser Gesundheitssystem und die Finanzierung der Renten langfristig zu sichern, besteht Handlungsbedarf. Und es scheint, als seien die Befragten nicht davon überzeugt, dass in diesen Bereichen auch wirklich ein zukunftsträchtiger Wandel von den Verantwortlichen eingeleitet wird.

Neue Armut bereitet Sorge

Zu den fünf grössten Sorgen gehört seit 2005 auch die neue Armut. Dieses Thema hatte 2004 mit 22 Prozent lediglich den achten Platz belegt. Jetzt gehört es mit 29 Prozent zu den fünf grössten Sorgen der Befragten. Hier kann vermutet werden, dass die Angst vor der eigenen Arbeitslosigkeit und die Angst vor der Verarmung miteinander gekoppelt sind. ■

Impressum

Herausgeber:
Cardif Versicherungen
Postfach
CH-8024 Zürich

Redaktion:
Sandra Rethage

Telefon ++41 (0)43 268 82 10
Telefax ++41 (0)43 268 82 20
www.cardif.ch
info@cardif.ch

Ihre Ansprechpartner bei Cardif



Von links: Nadine Fischli (Assistentin der Geschäftsleitung), Sandra Gut (Claims Manager), Adrian Bichsel (IT Systems Project Manager), Stefan M. Wyss (Generalbevollmächtigter und Vorsitzender der Geschäftsleitung), Raffael Maiani (Director Operations und Mitglied der Geschäftsleitung), Christel Schloesser (Leiterin Finanzen/Controlling), Sandra Rethage (Business Development Manager).

«Unsere Zukunftsperspektiven sind vielversprechend»

Interview mit Stefan M. Wyss, Geschäftsführer, Cardif Versicherungen



Am 25. Oktober 2005 wurde Stefan Wyss (40) offiziell zum neuen Generalbevollmächtigten und Vorsitzenden der Geschäftsleitung von Cardif Schweiz ernannt. Er löste in dieser Funktion Axel Plambeck ab, welcher die Geschäfte interimistisch leitete. Herr Wyss ist eidg. dipl. Versicherungsfachmann und Versicherungsbetriebswirt

(DVA). Seit über 12 Jahren ist er in verschiedenen Kaderfunktionen tätig, zuletzt als Geschäftsleitungsmitglied der Groupe Mutuel Versicherungen.

Informatif: Herr Wyss, haben Sie sich gut bei Cardif Versicherungen eingelebt?

Ja, sehr gut! Die ersten Monate waren intensiv, da ich sehr rasch einen guten Einblick in alle Geschäftsaktivitäten gewinnen musste. Ich konnte dabei auf die engagierte und professionelle Unterstützung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen, was mich sehr gefreut hat.

Informatif: Wo setzen Sie die Akzente, damit sich Cardif geschäftlich weiter entwickelt?

Ein wichtiger Baustein ist der Bekanntheitsgrad von Cardif. Das Unternehmen ist erst seit einem Jahr in der Schweiz aktiv. Potenzielle Kunden kennen uns und unsere Produkte nicht immer. Entsprechend wichtig ist es, den guten Namen von Cardif nach draussen zu tragen. Hier will ich Impulse setzen. Grundsätzlich gilt, dass sich der von Cardif eingeschlagene Weg bewährt hat. Wir

beobachten die Marktsituation sehr genau. Für uns steht die Kundenzufriedenheit an erster Stelle. Mit unserem hohen Dienstleistungsstandard setzen wir auch zukünftig alles daran, dass sich unsere Partner bei uns wohl und verstanden fühlen. Oberste Priorität hat ein gesundes, kontinuierliches Wachstum. Dies ist nur möglich, wenn unsere Partner und Endkunden von unseren Versicherungsprodukten überzeugt sind.

Informatif: Cardif hat im November 2005 ihr 1-jähriges Bestehen gefeiert. Welche Zwischenbilanz ziehen Sie?

Nach einem Jahr Bilanz zu ziehen, ist etwas früh. Sicher ist, dass das Unternehmen gut gerüstet unterwegs ist. Das erste Geschäftsjahr hat deutlich gemacht, dass Restschuldversicherungen auch in der Schweiz einem echten Kundenbedürfnis entsprechen. Unsere Deckungskonzepte sind innovativ und basieren auf weltweiter Erfahrung. Sie wurden auch vom Schweizer Markt positiv aufgenommen. Unsere Zukunftsperspektiven schätze ich deshalb als äusserst Erfolg versprechend ein. ■

Der clevere Weg zu mehr Mobilität

Mit Leasingprotect® das neue Traumauto absichern

Immer mehr Autofahrerinnen und Autofahrer wollen finanziell flexibel bleiben und entscheiden sich daher für Leasing. Laut Statistik wird in der Schweiz bereits jedes zweite Auto geleased. Vor allem junge Leute zeigen sich dem Autoleasing gegenüber aufgeschlossen. Dabei wird leicht vergessen, dass Leasing nicht nur rasche Mobilität verspricht, sondern auch finanzielle Risiken birgt.

Werden Leasingnehmer plötzlich arbeitsunfähig oder arbeitslos, drücken Leasingraten von durchschnittlich 900 Franken im Monat schwer aufs Haushaltsbudget. Im Todesfall müssen sich die Hinterbliebenen um die Weiterführung oder Auflösung eines Leasingvertrages kümmern. Dabei ist die vorzeitige Kündigung immer mit erheblichen finanziellen Verlusten verbunden. Diese Risiken können mit Leasingprotect® abgesichert werden. Bei Arbeitsunfähigkeit bzw. Arbeitslosigkeit übernimmt Cardif die monatlichen Leasingraten, gegebenenfalls bis zum Ende des Leasingvertrages. Stirbt

der Leasingnehmer, können die Hinterbliebenen wählen, ob sie das Auto zurückgeben oder behalten wollen. Die Zahlung der bis zum Vertragsende ausstehenden Leasingraten (ohne Restwert) übernimmt Cardif. Betroffene sparen unter Umständen mehrere tausend Franken, da sie nicht frühzeitig aus dem Vertrag aussteigen müssen. Leasingprotect® eignet sich speziell für

Absatzfinanzierer und Leasinggesellschaften, welche ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten wollen. Für Leasingnehmer wird der Autokauf mit Leasingprotect® deutlich sicherer und attraktiver. Risikoüberlegungen können nachhaltig abgebaut werden. Leasingprotect® eignet sich als Cross-Selling-Produkt und wirkt sich positiv auf die Kundenbindung aus. ■



Der (sorgenlose) Traum vom Eigenheim

Hypoprotect® sichert Zahlungsprobleme in Notsituationen ab

Der Erwerb von Wohneigentum in der Schweiz ist teuer. Wer sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllt, muss in der Regel tief in die Tasche greifen und Hypotheken aufnehmen. Krankheit oder Arbeitslosigkeit können dazu führen, dass fällige Raten zur drückenden Zahlungsverpflichtung werden, welcher man trotz Taggeldversicherung nicht mehr nachzukommen vermag. Durch den frühzeitigen Abschluss einer Restschuld- oder Zahlungsausfallversicherung lassen sich Zahlungsausstände vermeiden und verlustreiche Notverkäufe von Liegenschaften verhindern. Derart abgesichert, lässt sich auch in Ausnahmesituationen sorgenfrei schlafen.

Gemäss Bundesamt für Wohnungswesen beträgt die Wohneigentumsquote in der Schweiz nur gerade 36,6%. Obwohl die Quote in den letzten zehn Jahren aufgrund der historisch tiefen Hypothekarzinsen um rund 6% angestiegen ist, bleibt sie im europäischen Vergleich niedrig. So wohnen 67% der Briten und 68% der Italiener in ihren eigenen vier Wänden. Betrachtet man die schweizerische Wohneigentumsquote genauer, lässt sich erkennen, dass ländliche Gebiete in der Regel höhere Wohneigentumsquoten aufweisen als städtische Agglomerationen. In der Stadt Zürich liegt die Quote bei nur gerade 7,1%, derweil in Appenzell jede zweite Person im Eigenheim wohnt. Trotz des durchschnittlich tieferen Haushaltseinkommens lässt sich der Traum von den eigenen vier Wänden auf dem Land schneller realisieren als in der Stadt. Vor allem die niedrigeren Baulandpreise schlagen sich in attraktiven Verkaufspreisen bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern nieder.



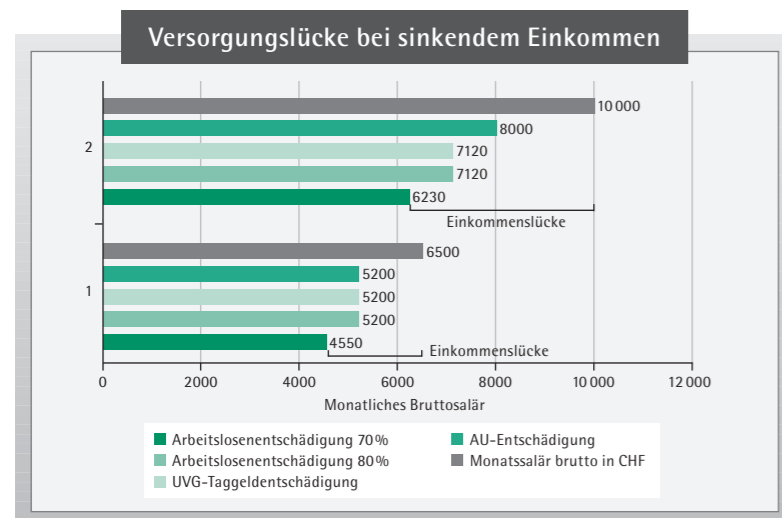
Risikofaktor Eigenheim

Der Kauf von Wohneigentum bedingt eine intensive Auseinandersetzung mit der Finanzierung des Kaufobjekts. In der Regel nimmt die Bauherrschaft bei ihrer Bank eine Hypothek auf und verzinst und amortisiert diese anschliessend über Jahre. Die unsichere Lage auf dem Arbeitsmarkt und steigende Lebenskosten können leider dazu führen, dass das Eigenheim zur Schuldenfalle wird. Wird der Kreditnehmer beispielsweise infolge Krankheit oder Arbeitslosigkeit erwerbsunfähig, muss er mit markanten Einkommenseinbussen rechnen. Taggeld-, Unfall- oder Arbeitslosenversicherungen decken in der Regel nur 80% des Einkommens; es entsteht somit eine Einkommenseinbusse von 20%. Bei einem Bruttolohn von 6500 Franken fehlen Monat für Monat 1300 Franken, die sich in der Regel nur schwer anderswo einsparen lassen. Denn Krankenkassenprämien, Steuern, Hypothekarzinsen und andere fixe Ver-

pflichtungen lassen sich nicht wegsparen. Zudem muss bedacht werden, dass der Anspruch auf 80% Taggeld beispielsweise bei Unfall oder Arbeitslosigkeit auf eine maximale Lohnsumme von 8900 Franken pro Monat beschränkt ist. Wer mehr als 106 800 Franken pro Jahr verdient, hat ohne zusätzliche Versicherungsdeckungen im Erwerbsausfall mit einer Einkommenslücke von deutlich mehr als 20% zu rechnen.

Die Lösung heisst Hypoprotect®

Cardif ist Spezialistin für Restschuld- und Zahlungsausfallversicherungen. Mit Hypoprotect® verfügt das Unternehmen über ein innovatives und flexibles Produkt, mit dem Hypotheken gegen finanzielle Engpässe aufgrund von Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Tod abgesichert werden können. Der Versicherer übernimmt im Bedarfsfall die Zahlung der monatlichen Hypothekarbelastungen über einen festgelegten Zeitraum. Damit ist die Finanzierung zunächst gesichert und Notverkäufe können verhindert werden. Hypoprotect® bietet sowohl dem Kreditnehmer wie auch der Bank zahlreiche Vorteile. Die Höhe der Versicherungssumme und die Dauer des Versicherungsschutzes können individuell gewählt werden. Die Beiträge werden in der Regel über den Kredit mitfinanziert. Der Versicherungsabschluss erfolgt rasch, einfach und ohne Gesundheitsprüfung. Banken können Hypoprotect® sowohl im Neugeschäft als auch bei Prolongationen anbieten. Für institutionelle Anbieter besteht der Vorteil des Produktes darin, dass Zahlungsausfälle durch die Absicherung von Risiken reduziert werden. Mit Hypoprotect® bietet sich die Gelegenheit, mehr Abschlüsse zu erzielen und sich gegenüber den Mitbewerbern positiv zu differenzieren.



Allgemeine Versicherungsbedingungen unter der Lupe

Kundenfreundliche Vertragsbedingungen als Verkaufsargument

Sinn und Zweck von Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) ist die Regelung der Vertragsverhandlungen, da einzelne Verträge nicht mehr mühsam, zeit- und kostenintensiv ausgehandelt werden müssen. Insofern präzisieren sie den Vertragsinhalt und helfen, Meinungsverschiedenheiten auszuräumen. In der Praxis sind die Allgemeinen Versicherungsbedingungen oft derart kompliziert formuliert, dass sie von Laien nicht verstanden werden. Immer wieder kommt es deshalb zu unliebsamen Überraschungen im Schadenfall. Der Ruf des «Kleingedruckten» ist entsprechend angeschlagen. Kundenfreundliche AVB stellen ein entscheidendes Verkaufskriterium dar. Cardif hat in ihrem Servicemodell die Ausarbeitung von kundenfreundlichen AVB als festen Bestandteil integriert. Diese zeichnen sich durch folgende Merkmale aus:

Transparente und klare Regelungen

In den allgemeinen Versicherungsbedingungen finden sich häufig unklare, schwer interpretierbare Klauseln wie zum Beispiel (... «wenn Sie bei Beginn der Versicherung wissentlich an einer Krankheit oder Unfallfolgen leiden, die eine vollständige Arbeitsunfähigkeit oder den Tod zur Folge hat, ist der Versicherer berechtigt, eine medizinische Untersuchung zu verlangen und die Leistungen nach Ermessen zu kürzen» ...) oder (... «die Leistungspflicht des Versicherers ist ausgeschlossen, wenn sich die Ansprüche betreffend Arbeitsunfähigkeit oder vollständiger Erwerbsunfähigkeit der versicherten Person auf Umstände beziehen, die bereits bei Unterzeichnung des Vertrages bestehen, oder auf Gebrechen [insbesondere Krankheiten oder Unfälle], welche der versicherten Person vor Unterzeichnung des Vertrages bekannt waren oder ihr hätten bekannt sein müssen.» ...).

Cardif verzichtet bewusst auf diese Art von Formulierungen, da sie für die Kunden unklar sind und bei der Schadensregulierung zu Unzufriedenheiten führen können. Die gleiche Regelung lautet bei Cardif konkret: (... «Versicherungsfälle, die in ursächlichem oder indirektem* Zusammenhang mit dem Versicherten bekannten Erkrankungen oder Unfallfolgen stehen, wegen derer er in den letzten 12 Monaten vor Beginn des Versicherungsschutzes ärztlich beraten oder behandelt wurde, sind nicht versichert, wenn sie innerhalb von 24 Monaten nach Beginn des Versicherungsschutzes ein-

treten. *Ein indirekter Zusammenhang ist insbesondere dann gegeben, wenn Untersuchungen in den letzten 12 Monaten vor Beginn des Versicherungsschutzes Hinweise auf das Vorliegen eines Frühstadiums einer Erkrankung geben können, z. B. Diagnose von relevanten Gefässverschlüssen oder Funktionsstörungen bei Untersuchungen der Hals- und Hirngefässe sowie des Herzens und/oder Herzkranzgefässe» ...).

Mit dieser eindeutigen Ausschlussklausel hat Cardif beispielsweise die Problematik von vorbestandene Erkrankungen einfach und klar gelöst, so dass nach Ablauf der Karenzfrist für Tod und Arbeitsunfähigkeit auch vorbestandene Erkrankungen unter den Versicherungsschutz fallen. Der Verkauf der Restschuldversicherung am Point of Sale wird damit wesentlich erleichtert, da die übliche Beantwortung von Gesundheitsfragen und die Risikoprüfung vor Vertragsabschluss entfallen.

Vereinfachte Terminologie

Vorübergehende und dauernde Arbeitsunfähigkeit (=Erwerbsunfähigkeit) in einem Tarif! Diese kundenfreundliche Lösung stellt sicher, dass ein Versicherter, der infolge eines Verkehrsunfalls gelähmt ist, unmittel-

bar nach der Wartezeit in den Genuss der Versicherungsleistungen kommt. Bei einer Regelung über eine separate Erwerbsunfähigkeitsdeckung wäre dies erst bspw. 12 Monate später der Fall. Dies trägt dazu bei, dass Kunden optimal versichert sind und nicht durch zusätzliche Begriffe irritiert werden. Auch für den Verkauf am POS ist diese Deckung einfacher zu verstehen bzw. zu verkaufen.

Todesfalldeckung im Leasinggeschäft

Einzigartig in den AVB ist zudem die neue Todesfalldeckung im Leasinggeschäft. Stirbt der Leasingnehmer, können die Hinterbliebenen wählen, ob das Fahrzeug zurückgegeben werden oder bis zum Ende des Leasingvertrages in der Familie verbleiben soll. Wird das Fahrzeug zurückgegeben, entspricht die Todesfall-Leistung der Differenz zwischen dem Verkaufspreis des Fahrzeuges und dem Betrag, der notwendig ist, um den Leasingvertrag abzulösen. Bleibt das Fahrzeug in der Familie, übernimmt Cardif die monatlichen Zahlungen an die Leasinggesellschaft bis zum Ende des Leasingvertrages. Die Hinterbliebenen können dann entscheiden, ob sie das Fahrzeug nach Ende des Leasingvertrages zum Restwert erwerben oder nicht.

