

## Lebensversicherung überschreitet 150-Millionen-Marke

Die Münchener Verein Versicherungsgruppe setzt 2009 ihren Wachstumskurs fort / Deutliches Plus bei den Kapitalanlagen

Nach vorläufigen Geschäftszahlen für 2009 gibt es bei der Münchener Verein Versicherungsgruppe bei den Kapitalanlagen ein deutliches Plus von mehr als vier Prozent auf 4,77 Milliarden Euro. Mit einer sicherheitsorientierten Kapitalanlagepolitik habe die Nettoverzinsung in allen drei Gesellschaften des Münchener Traditionshauses auf bis zu 4,7 Prozent gesteigert werden können, sagte Vorstandsvorsitzender Rainer Reitzler zur SZ. Die Beitragseinnahmen seien kontinuierlich auf voraussichtlich 655 Millionen Euro gewachsen. In der Krankenversicherung habe man eine Steigerung um über 12 000 Versicherte erreicht, und bei

Zusatz- und Ergänzungsprodukten liege sein Haus deutlich über dem Markt.

„Beispielhaft ist hier die Pflegezusatzversicherung mit plus 14,7 (Markt 4,8) Prozent.“ In der Lebensversicherung hätten die Beitragseinnahmen die 150-Millionen-Euro-Marke übertroffen. In der Sach- und HUK-Versicherung habe sein Haus mit einem Plus von neun Prozent bei den Beitragseinnahmen einen Zuwachs deutlich über dem Markt erzielt.

„In der Altersvorsorge bieten wir bisher als einziger auf dem Markt einen zertifizierten und damit haftungssicheren Beratungsprozess, und mit unserem neuen Beihilfetarif in der Krankenvollversi-

cherung erreichten wir in einem aktuellen Vergleich von Focus Money fünf Mal Platz eins“, sagte Reitzler.

Mit seinem Case Management in der Krankenversicherung biete der Münchener Verein jetzt deutlich mehr als reine Kostenerstattung. Hier werde der Versicherte bei besonders schweren Krankheitsfällen – zum Beispiel bei einem Schlaganfall – während der gesamten Genesungsphase durch ein kleines, erfahrenes Team begleitet, werde frühzeitig mit allen am Heilungsprozess Beteiligten Kontakt aufgenommen und dem Patienten vielfältige Hilfestellung bei allen Behandlungsschritten geboten. „Das reicht

von der Auswahl und Steuerung geeigneter ambulanter und stationärer Einrichtungen über die Prüfung einer optimalen Behandlungsdauer bis hin zur Beschaffung geeigneter Hilfsmittel für die Versorgung zuhause.“ Der Vorteil von Case Management liege in der optimalen Therapiesteuerung, der persönlichen Betreuung des Patienten und in einer Entlastung seiner Angehörigen. Obwohl der Servicegedanke im Vordergrund stehe, könne dadurch aber auch die Ausgaben Seite besser beobachtet werden. „Das kommt allen unseren Versicherungsmitgliedern zu Gut, verbessert aber auch unsere Wettbewerbsfähigkeit.“ meh