



# Neue Zürcher Zeitung

**archiv.nzz.ch**

Das Zeitungsarchiv der NZZ seit 1780

---

## **Herzlich willkommen im NZZ Archiv**

Die von Ihnen bestellte Seite aus dem NZZ Archiv im PDF-Format:

### **Neue Zürcher Zeitung vom 17.11.2014 Seite 23**

*NZZ\_20141117\_23.pdf*

Nutzungsbedingungen und Datenschutzerklärung:  
[archiv.nzz.ch/agb](http://archiv.nzz.ch/agb)

Antworten auf häufig gestellte Fragen:  
[archiv.nzz.ch/faq](http://archiv.nzz.ch/faq)

Kontakt:  
[leserservice@nzz.ch](mailto:leserservice@nzz.ch)

EQUITY



Hohe Kosten für teure Analysen werden im Krankheitsfall von den Krankenkassen übernommen.

CHRISTIAN BEUTLER / KEYSTONE

# Der Countdown läuft

Frist für den Wechsel zu einer günstigeren Krankenkasse endet am 28. November

Viele Kunden bleiben der Krankenversicherung treu, obwohl sie mit einem Wechsel Geld sparen und verschwenderische Anbieter bestrafen würden. Wer die Kassen jedoch wechseln möchte, muss sich nun aber beeilen.

Christof Leisinger

Wer sich angesichts steigender Krankenkassenprämien für die einheitliche, obligatorische Grundversicherung bisher nicht mit dem möglichen Wechsel des Anbieters beschäftigt hat, muss sich spüten. Zur Wahrung des jährlich wiederkehrenden Rechts, sich im kommenden Jahr vertraglich an ein anderes Unternehmen zu binden, muss man nämlich den alten Vertrag bis spätestens 28. November gekündigt haben. Die Kündigungsfrist wird eingehalten, wenn die entsprechende Mitteilung bis dahin zur gewöhnlichen Geschäftszeit beim bisherigen Versicherer eingegangen ist.

## Mit Verzögerungen rechnen

Eine ins Postfach gelegte eingeschriebene Sendung gilt als zugestellt, sobald sie auf der Post abgeholt wurde. Da selbst die Schweizerische Post jedoch Verzögerungen beim Transport von Sendungen nicht ausschliesst, sollte die Kündigung bis spätestens Mitte November – also praktisch jetzt sofort – eingeschrieben versandt werden, um gegebenenfalls beweisen zu können, rechtzeitig gekündigt zu haben.

Auf der anderen Seite endet der Versicherungsvertrag beim bisherigen Versicherer erst, wenn der neue Anbieter dem bisherigen bis spätestens Ende Dezember mitgeteilt hat, der Konsument werde bei ihm ohne Unterbruch neu versichert sein. Tut er das zu spät, muss er für den Schaden, der der versicherten Person daraus entsteht, aufkommen, also für die entstehende Prämienendifferenz.

Angesichts der fortgeschrittenen Jahreszeit ist es ratsam, so rasch wie möglich einen Versicherungstarif auszuwählen und tatsächlich auch einen Vertrag abzuschliessen. Das ist einerseits einfach, weil das bei manchen Versicherungsunternehmen online und mit einem «Klick» möglich ist. Daraufhin wird automatisch ein Kündigungsbrief an den bisherigen Anbieter vorbereitet und die Zusendung der Versicherungsbestätigung angekündigt.

Andererseits ist die Auswahl des neuen Vertrags dagegen etwas diffiziler. Tatsächlich muss der Interessierte darauf achten, sich auf neutrale und objektive Informationen zu verlassen. Im Internet bietet sich der Prämienrechner des Bundesamtes für Gesundheit, Priminfo, zur Orientierung an. Während verschiedene kommerzielle Vergleichsportale und Internetauftritte der Krankenkassen mit einschränkender Voreinstellung ihrer Systeme arbeiten, sorgt Priminfo für einen einfachen, unverzerrten Überblick über die sich bietenden Möglichkeiten. Tatsächlich musste das Gesundheitsamt erst vor wenigen Tagen verschiedene Unternehmen zur Objektivität mahnen, nachdem sie offensichtlich

versucht hatten, Ältere und Kranke von ihren Angeboten fernzuhalten, indem sie ihnen bei oberflächlicher Suche Informationen vorenthielten.

Der Krankenkassenverband Santésuisse mahnte zwar angesichts des harten Wettbewerbs scheinheilig Verständnis an. Das aber wird begrenzt bleiben, wenn die Versicherten lesen müssen, dass manche Versicherungsunternehmen die Angestellten auf ihre Kosten auf Kreuzfahrt ins Mittelmeer schicken oder dass sie ihren Vorständen fürstliche Honorare zahlen. Auch die grossen Prämienunterschiede von Kanton zu Kanton und auch innerhalb der Gebietskörperschaften dürften für Ärger sorgen. Faktisch genügt ein Blick auf die Verteilung (s. Grafik), um das zu erkennen und um zu sehen, wie träge die Konsumenten sind. Viele hätten auf individueller Ebene noch beachtliche Spielräume, um die Kosten durch einen Wechsel zu einer günstigeren Krankenkasse oder in einen anderen Tarif stark zu senken. Wollten sie diese schon 2015 nutzen, müssten sie sich nun beeilen.

## Wirrwarr bei Zusatzverträgen

So einfach der Wechsel der Grundversicherung aufgrund der gesetzlichen Vorgaben möglich ist, desto umständlicher wird der Umgang mit den Zusatzversicherungen. Unterschiedliche Kündigungsfristen und unflexible Anbieter führen dazu, dass der Konsument an verschiedene Versicherungsunternehmen gebunden bleibt, obwohl er das gar nicht so wollte und obwohl beispielsweise eine Zusatzversicherung für Auslandsreisen gerade einmal eine Monatsprämie von 5 Fr. abwirft.

Im Praxisversuch haben bei einem Besuch in der Repräsentanz des relevanten Versicherers sämtliche Überredungskünste beim Versuch versagt, daran etwas ändern zu wollen. Die höfliche, aber offensichtlich den Umgang mit renitenten Kunden gewohnte Beraterin bestätigte zwar, es sei so weit alles in Ordnung und dem Wechsel der Grundversicherung zu einem anderen Anbieter stünde nichts im Wege.

Die Zusatzversicherung dagegen sei tatsächlich mit halbjähriger Frist erst auf Ende 2015 kündbar. Auf pointierte Nachfrage hin versicherte sie immerhin, die Kündigung sei im Rahmen des bisher getätigten Schriftwechsels auch für diesen Teil des Vertrags erfolgt, und sie beruhigte, es sei nicht mit einer höheren Prämie zu rechnen. Der Unterstellung, diese decke wohl kaum die Kosten für den administrativen Aufwand, entgegnete sie süffisant, ihr Arbeitgeber werde diesen wohl gering halten und nur noch eine einzige Rechnung schicken.

## Standpunkt

# Als Unternehmen wäre China für Anleger eine Perle

Werner Grundlehner · Die meisten Investoren passten ihre Stimmung und ihr Verhalten der Bewegung des Aktienmarktes an und seien deshalb nicht zu rationalen Einschätzungen fähig, sagt Tan Chong Koay, Gründer, Hauptaktionär und Anlagestrategie von Pheim Asset Management. Die Anleger seien entweder übertrieben deprimiert, wenn die Aktienkurse fielen, oder euphorisch, wenn die Notierungen stiegen. In der Zuversicht verpassten die meisten den richtigen Verkaufs-Zeitpunkt. Verkaufs-Disziplin sei aber das Wichtigste überhaupt. Umgekehrt sei nach dem Rückschlag bei gesunkenen Kursen die Chance gross, mit einer guten Analyse Mehrwert zu schaffen, denn die Titel von guten Unternehmen stiegen bald wieder.

Um reagieren zu können, brauche der Anleger auch in guten Zeiten ein Bargeldpolster. Tan hält fast immer einen Anteil an Cash – derzeit sind es 30%. Zum letzten Mal war er 2009 voll investiert, als er auf die Rückschläge von 2008 reagierte. Zu Beginn der Finanzkrise war er zu 50% am Geldmarkt engagiert. Ein hoher Bargeldbestand hatte ihm auch beim Crash 1987 und während der Asienkrise 1997/98 geholfen, die konkurrierenden Fonds zu übertreffen.

Auch bei der Suche nach aussichtsreichen Aktien vertraut der Anlagestrategie auf «einfache» Rezepte. So gewichtet er Bewertungskennzahlen wie das Kurs-Gewinn-Verhältnis hoch. Natürlich müsse der Zustand des Unternehmens gesund sein und die Wachstumsperspektiven intakt. Zudem trifft er das Management persönlich, um einen Eindruck von dessen Qualität zu erhalten.

Den Pessimismus des Westens zu China kann Tan nicht teilen. Natürlich könne die zweitgrösste Volkswirtschaft der Welt künftig nicht mit den hohen Wachstumsraten der Vergangenheit aufwarten – selbst 7% sei zu hoch. Klar sei indessen, dass Chinas Expansionstempo höher bleibe als jenes der grossen westlichen Wirtschaftsnationen. Würde er China als Unternehmen betrachten, wäre das eine solide finanzierte Gesellschaft, mit tiefem Fremdkapitalanteil, einem guten Management, einer günstigen Marktbewertung und rosigen Wachstumsaussichten.

Vor kurzem schreckten westliche Beobachter auf: Die Währungsreserven Chinas nahmen im dritten Quartal um 100 Mrd. \$ ab. Das deuteten viele als Krisensignal und Zeichen einer markanten Wachstumsverlangsamung. Doch Tan beruhigt und greift noch einmal zum Unternehmensvergleich. Die Investoren wären zuversichtlich, wenn ein Unternehmen, das

auf hohen Bargeldbeständen sitze, diese nähme und in Zukunftsprojekte investierte.

Vielfach geht gemäss Tan auch vergessen, dass neben China die Asean-Staaten (Association of Southeast Asian Nations mit Thailand, Indonesien, Malaysia, den Philippinen, Singapur und weiteren Staaten) liegen. Dieser einheitliche Wirtschaftsraum weise rund die Hälfte der Bevölkerung von China auf, habe aber eine deutliche jüngere Bevölkerungsstruktur. Die Region werde in den kommenden Jahren überdurchschnittlich



«Investoren sind oft nicht zu rationalen Entscheidungen fähig.»

Tan Chong Koay  
Gründer von Pheim AM

stark expandieren. Der Asean-Raum gehöre bei vielen Rohstoffen wie Palmöl, Nickel, Kaffee oder Naturgummi zu den grössten Produzenten.

Tan Chong Koay ist seit 38 Jahren ein Value-Investor. Sein Fonds verzeichnet für die 19 Jahre seines Bestehens einen Wertzuwachs von 530% und lässt damit alle vergleichbaren Fonds hinter sich. Der Benchmark-Index FTSE Asean legte in der Vergleichsperiode lediglich knapp 40% zu. Er werde wegen seiner Performance oft als Hedge-Fund verunglimpft, lächelt Tan. Seine Gesellschaft führe jedoch nur Long-only-Vehikel, die auf Fremdkapital verzichteten und nie voll investiert seien. Die Mehrrendite schaffe er vor allem dann, wenn er nach Rückschlägen schnell investiere und dann fast 100% des Fondsvermögens anlege.

Der Anlagestrategie misstraut den Amerikanern. Wenn diese das Geld aus «seiner» Region abzögen, drücke das zwischendurch die Kurse stark. Das habe man jüngst mehrfach gesehen. In den Schwellenländern Asiens sei die Volatilität höher, und Rückschläge träten schneller auf. Darauf folgen gemäss dem CEO von Pheim aber jeweils rasche Kurserholungen.

In den asiatischen Schwellenländern herrsche grundsätzlich eine positivere Grundstimmung als im Westen. So sei nach der letzten Asienkrise, welche die einzelnen Länder härter traf als die Finanzkrise den Euro-Raum, schnell wieder Optimismus eingekehrt. In Europa mache sich dagegen unter Anlegern ein Pessimismus breit, wofür es aufgrund der Voraussetzungen keinen Grund gebe.

## WAS BANKEN RATEN

### Citigroup wettet auf die SNB

Die Schweizer Bevölkerung wird die Goldinitiative ablehnen, das denken die Devisenexperten der Citigroup. Das werde zwar kurzfristig etwas Druck vom starken Schweizerfranken nehmen. Mittel- und langfristig werde dieser aufgrund der Überschüsse im Aussenhandel allerdings wieder grösser werden und die Nationalbank zwingen, zunehmende Währungsreserven breiter zu diversifizieren. Sie raten Anlegern, darauf zu setzen, indem sie Währungen wie den kanadischen und den australischen Dollar oder die schwedische Krone kaufen.

### AXA mag japanische Valoren

Der Asset-Management-Bereich des französischen Versicherers setzt auf japanische Aktien und gewichtet diese

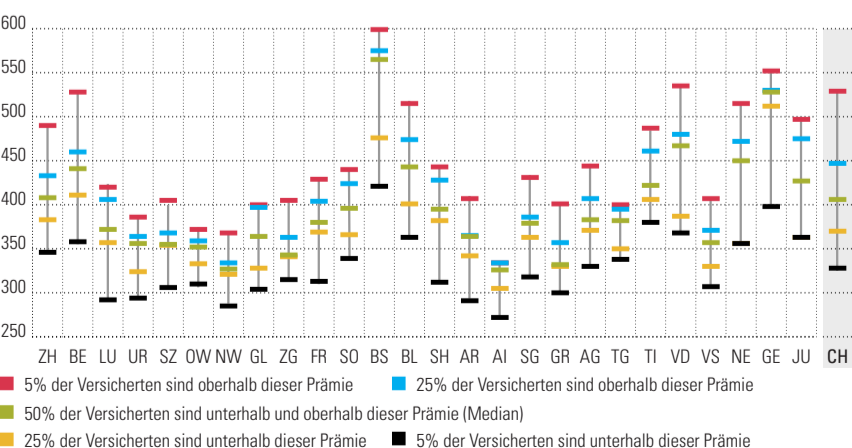
stärker als der Markt. Denn die Unternehmensgewinne würden weiter steigen, die Bewertungen seien attraktiv, und der Yen bleibe schwach.

### Legg Mason setzt auf «high yield»

In den vergangenen drei Monaten gab es im Markt für hochverzinsliche US-Anleihen eine schmerzhaft Kurskorrektur. Legg Mason glaubt, dass nun der Zeitpunkt ist, diese Anlageklasse in Betracht zu ziehen. Denn mit Renditen von über 6% biete sie klare Ertragsvorteile. Dabei bleibe das Ausfallrisiko gering, und durch die jüngste Verkaufswelle hätten die Anleger die Angst vor einer Blasenbildung verloren. Die Fundamentaldaten der Emittenten hätten sich zwar in den vergangenen Jahren leicht verschlechtert, seien aber noch solide.

## Verteilung der Krankenversicherungsprämien für Erwachsene nach Kanton

Monatliche Prämien für Versicherungsangebote mit ordentlicher Franchise und Unfallversicherung 2015, in Fr.



Interpretation: Im Kanton Zürich bezahlen voraussichtlich 5% der erwachsenen Versicherten ab 26 Jahren für die Basisversicherung weniger als 346 Fr. im Monat, 50% weniger als 408 Fr. und 5% mehr als 490 Fr.  
Anmerkung: Diese Schätzungen beruhen auf den jüngsten Daten über die Verteilung der Versicherten auf Versicherer und Versicherungsmodelle (2013) und auf den für 2015 genehmigten Prämien. Im Jahr 2013 schlossen knapp 22% der Erwachsenen über 25 Jahre Versicherungen nach Standardmodell mit ordentlicher Jahresfranchise ab, etwas mehr als die Hälfte mit Unfallversicherung.

QUELLEN: STATISTIK DER OBLIGATORISCHEN KRANKENVERSICHERUNG 2013, BUNDESAMT FÜR GESUNDHEIT

NZZ-INFOGRAFIK / efl