

AssCompact

04 | 2017 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Baufinanzierung
- » Pools und Dienstleister

Die AKS>tomorrow-Tour

- BU-Tarife zwischen Gebot und Gimmick


Gewerbeversicherung

- inklusive Sonderedition zur Gewerbeversicherung



Günstige und flexible Altersvorsorge mit ETF-Strategie

Thomas Wiedenmann, Leiter iShares Wealth Advisory bei BlackRock (l.), und Michael Schillinger, Vorstand Vertrieb der INTER Versicherungsgruppe (r.)



Statt der
Beiträge
heben wir
lieber die Laune
Ihrer Kunden.



Die Einkommensvorsorge, mit der Ihre Kunden rechnen können.

Soviel ist sicher: Die Garantiezinssenkung lässt 2017 die Bruttobeträge steigen – aber nicht die Nettobeträge zur Einkommensvorsorge der Allianz. Die bleiben auf unverändertem Niveau. Das gilt für die BU wie für die KörperSchutzPolice gleichermaßen. Damit können Sie Ihren Kunden ein perfektes Duo mit gleich drei erstklassigen Verkaufsargumenten auf einmal bieten: hervorragende Leistung, fairer Preis, stabile Beträge.

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Einzigartige Finanzstärke – Ideal für eine solide BU-Kalkulation
- Hohe Service-Standards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren und Top-Akzeptanzquote
- Hervorragende BU-Leistungsquote
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.

 Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 

Jung sein und Altersvorsorge – Geht das zusammen?

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

junge Menschen ahnen mehr als dass sie wissen, dass ihre finanzielle Situation im Alter einmal schwierig werden könnte. Schon gehört haben sie, dass die gesetzliche Rente vielleicht mal nicht reichen wird, um einen gesicherten Ruhestand zu erleben. Aber was heißt schon Alter, wenn man jung ist? Das scheint alles doch ziemlich weit weg zu sein. Erst hat man das Elternhaus verlassen, und nun soll man sich schon Gedanken um die Rente machen? Die gerade erlangte Freiheit schon wieder mit einer Absicherung beginnen? Es ist schon schwer genug, überhaupt die nächsten Lebenspläne zu realisieren.

Fakt ist natürlich auch, dass es vielen jungen Menschen einfach an Geld fehlt, um etwas beiseitezulegen. Und wer an dieser Stelle Konsumverzicht predigt, wird gegen eine Mauer reden. Und trotzdem ist es interessant, was eine MetallRente-Studie im vergangenen Jahr herausgefunden hat. Knapp zwei Drittel der für die Studie befragten Jugendlichen befürworten eine automatische Sparregelung etwa bei Berufsbeginn. Dieser Zustimmungswert wächst sogar auf fast 90% an, würde die Sparregelung eine Ausstiegsoption und zudem noch Zuschüsse enthalten. Die junge Generation scheint sich so um eine eigene Entscheidung drücken zu wollen. Und in der Tat wird in Jugend- und jugendnahen Organisationen darüber diskutiert, ob private Altersvorsorge nicht verpflichtend sein sollte. Allein die Tatsache der Pflicht zur zusätzlichen Vorsorge – würde diese auch noch so gering ausfallen – würde, so die Idee dahinter, dafür sorgen, dass Jugendliche, Berufsanfänger und Studienabgänger schon früh an das Thema herangeführt würden. Und natürlich hätte der frühe Sparbeginn die Folge, dass sich über die Jahre – auch bei anfangs kleinen Einzahlungen – eine ordentliche Summe addieren kann.

Diese Erkenntnis setzen aktuell auch die Lebensversicherer in ihren Produkten um: niedrige Einstiegsprämien, hohe Flexibilität innerhalb der Vertragslaufzeit, Ein- und Auszahlungsmöglichkeiten sowie die Verbindung mit Fonds oder ETFs. Ziel ist es, den jungen Leuten die Angst vor einer starren jahrelangen Vertragsbindung zu nehmen. Aber ob nun Altersvorsorge mit einer Lebensversicherung oder mit anderen Vehikeln, wichtig ist es, die jungen Menschen überhaupt zu erreichen und ihnen zu vermitteln: Wer schon jetzt investiert, wird später davon profitieren. Langes Warten lässt Renditen schrumpfen. Und spätestens, wenn mit Ende 50 die ersten Rechnereien zum Ruhestand beginnen und diese vielleicht noch mit Bekannten verglichen werden, wird man erkennen, dass sich Weitsicht in jungen Jahren auf jeden Fall lohnt. Diese muss den jungen Menschen aber erst einmal nähergebracht werden, und das gehört wohl zu den schwierigsten Aufgaben von Vermittlern.



Ihre

Brigitte Horn
Chefredakteurin
horn@asscompact.de



16



**AssCompact WISSEN Studie:
Maklers Meinung zu Indexpolicen**

28 <<



**Günstige und flexible Altersvorsorge
mit ETF-Strategie**

Personen

8 News

Studien

- 14 **Aktuelle Marktuntersuchungen**
- 16 AssCompact WISSEN Studie: Maklers Meinung zu Indexpolicen

Assekuranz

- 18 News
- >> 28 Titelinterview > Günstige und flexible Altersvorsorge mit ETF-Strategie
> Michael Schillinger, INTER, und Thomas Wiedenmann, BlackRock
- 30 Warum Fondspolice für die Altersvorsorge derzeit alternativlos sind > von Sascha Bassir, maklermanagement.ag
- 32 „Unser Unitised-With-Profits-Prinzip ist längst keine Glaubensfrage mehr“ > Interview mit Markus Drews, Canada Life
- 34 Gesundheitsmanagement: Vom reinen Kostenerstatter zum Gesundheitspartner > von Christian Pape, AXA
- 36 Sterbegeldversicherung zwischen Vertriebschance und Vermögensverwertung > von Benjamin Schüler, HDH

Investment

- 38 News
- 42 Kommentar > Bin ich schon drin? > von Michael Herrmann, AssCompact
- 46 Kritik der Bürger an Niedrigzinspolitik wird lauter > von Christof Kessler, Gothaer
- 48 „Die Probleme werden seit 2008 nur verschleppt und größer gemacht“ > Interview mit Volker Schnabel, Mack & Weise
- 50 Die fünfte Generation: Neue Maßstäbe bei offenen Immobilienfonds > von Klaus Speitmann, Swiss Life
- 52 „Kunstsammlungen und Investmentdepots sind sich im Grunde sehr ähnlich“
> Interview mit Dr. Arne Freiherr von Neubeck, The Global Fine Art

Finanzen

- 54 News
- 58 „Crowdlending bietet Maklern eine transparente Form der Anlagevermittlung“
> Interview mit Christopher Grätz, kapilendo

Sonderthema Baufinanzierung

- 60 Schaffe, schaffe, Häusle finanziere > von Michael Herrmann, AssCompact
- 62 „Baufinanzierung ist weiterhin ein Anker in der Finanzdienstleistung“ > Interview mit Clemens Götz, crestfinanz
- 64 Digitalisierung in der Baufinanzierung: Kunden wollen begeistert werden > von Bianca de Bruijn-van der Gaag, ING-DiBa
- 66 Baufinanzierung in Zeiten anhaltend niedriger Zinsniveaus > von Michael Lorenz, BauFi24 Partnervertrieb GmbH
- 68 Die Darlehensvermittlung nach Ende der Alte-Hasen-Regelung > von Volker H. Grabis, Deutsche Makler Akademie (DMA)
- 70 „Ein Bausparvertrag bei einer Bank ist für Versicherungsmakler eine offene Flanke“
> Interview mit Christian Andreas, mein-bauspar-vergleich.de

88



Bei BU-Tarifen müssen Makler zwischen Gebot und Gimmick unterscheiden

Management & Vertrieb

72 News

- 80 Kolumne > Beziehungsgeflechte des Versicherungsmaklers
> von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler
- 82 Aktuelles aus dem Arbeitskreis Beratungsprozesse
> Risikoprofiling in der Altersvorsorge > von Marco Habschick und Arndt Stiegeler
- 84 Bestandsmarktplatz: Wie finde ich den Richtigen?
> von Andreas Grimm, bestandsmarktplatz.de
- 86 Positionierung des Vermittlers in der Vermarktung von Cyberpolicen
> von Nikolaus Stapels, UB1st
- 88 Bei BU-Tarifen müssen Makler zwischen Gebot und Gimmick unterscheiden
> von Michael Franke, Franke und Bornberg GmbH
- 90 IVV-Impulse für junge und moderne Makler > von Steffen Ritter

Sonderthema Pools und Dienstleister

- 92 Werkzeuge für unabhängige Vermittler > von Brigitte Horn, AssCompact
- 94 Die beliebtesten Maklerpools und Dienstleister 2017
- 96 „Die Identifikation unserer Makler mit ihrer Genossenschaft ist sehr hoch“
> Interview mit Hermann Hübner und Andreas Brunner, VEMA
- 98 Maklerpools füllen das Betreuungsvakuum der Versicherer > von Volker Kropp, KAB
- 100 Sechs Pools stehen Rede und Antwort

Steuern & Recht

- 106 News
- 114 Zur Wiederherstellungsklausel in der Gebäudeversicherung
> von Rechtsanwältin Kathrin Pagel, Kanzlei Michaelis
- 116 BU-Renten: Trotz Steuerpflicht fällt meist keine Steuer an
> von Volker Schmidt, SEB
- 118 Reform der Aktionärsrechte-Richtlinie: Auswirkungen auf Vermittler
> von Rechtsanwalt Dr. Bodo Schmidt-Schmiedebach, CMS Deutschland

6 Veranstaltungen

12 Bücher

120 Stellenmarkt

122 Impressum

Bitte beachten Sie die in dieser Ausgabe enthaltene Beilage der Basler/maklermanagement.ag, den Flyer zur AKS>tomorrow-Tour von Franke und Bornberg sowie die AssCompact Sonderedition zur Gewerbeversicherung.

Begeisterung?

»Jederzeit auf starke Ideen setzen.«



Timur Codim, Maklerbetreuer,
empfehl: Ruhestandsplanung mit System
für die Generation 50plus.

Helvetia Leben Maklerservice Erfolg mit 50plus.

Die anhaltende Niedrigzinsphase erfordert ein Umdenken in der Beratung. Besonders betroffen ist die Generation 50plus.

Helvetia Leben bietet Vermittlern intelligente Lösungen, um die Versorgungslücke der anspruchsvollen Zielgruppe zu schließen.

Kommen Sie mit uns ins Gespräch:
www.hl-maklerservice.de/50plus

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG
T 069 1332-575
kontakt@hl-maklerservice.de

ihro Schweizer Versicherung. **helvetia**

1. Zukunftskongress der Bayerischen: Was Digitalisierung den Kunden bringt

(ac) Die Versicherungsgruppe die Bayerische konnte Ende Februar und Anfang März bei insgesamt drei Veranstaltungen ihres „1. Zukunftskongress“ über 500 Besucher begrüßen. In Berlin, Köln und München wurden Maklern und Mehrfachagenten Referate und Workshops zu aktuellen Fragen bei Wachstumsstrategien, Unternehmensbewertungen, Altersvorsorge und Kapitalanlage oder digitalisierten Beratungsprozessen angeboten. Unter anderem lieferte Trainer und Speaker Udo Kerzinger viele praktische Tipps für den Vertrieb von heute und morgen. Und mit dem Keynote-Vortrag entführte Zukunftsforscher Jan Berger von 2b AHEAD in spannende Zukunftswelten, die in vielen Bereichen schon heute Realität sind, wie etwa 3D-Druck, neue

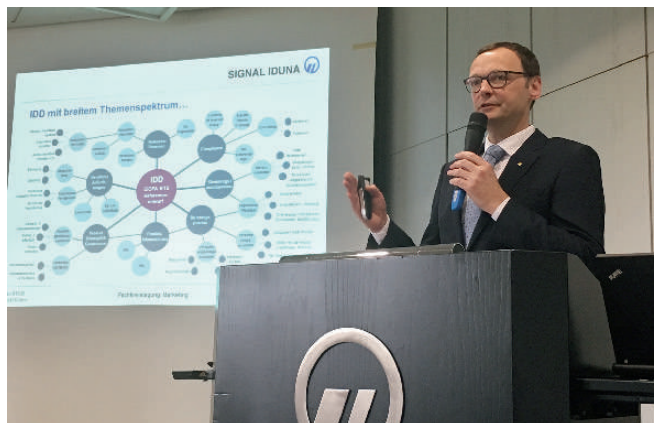
Mobilität oder die bevorstehenden Veränderungen in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft.

Workshops zu diversen Fokusthemen

Ergänzt wurden die Vorträge um verschiedene Workshops, bei denen die Teilnehmer die Wahl zwischen diversen Fokusthemen – zum Beispiel neue Formen der Gewerbeversicherung, Tipps und Infos rund um den Immobilienverkauf, die neuen Optionen in der bAV der Bayerischen oder „Riester trotz Niedrigzinsphase“ – hatten. Die Makler und Mehrfachagenten konnten also nicht nur aktiv mitgestalten, sondern auch viel Input für das eigene Unternehmen und die tägliche Praxis mitnehmen.

VVB-Fachkreistagung: IDD greift in alle Unternehmensbereiche ein

(ac) Den Versicherern läuft die Vorbereitungszeit zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie davon. Der Finanzmarktwächter wird dies kritisch beobachten, so eine Botschaft der Fachkreistagung Marketing/Vertrieb der Vereinigung der Versicherungs-Betriebswirte e. V. (VVB) Anfang März in Dortmund. Dort wurde das Thema aus Sicht der Unternehmen, des Vertriebs, des Verbraucherschutzes und der Wissenschaft beleuchtet. Vor allem dürfe der Produktgenehmigungs- und -beaufsichtigungsprozess nicht unterschätzt werden, warnte Udo Kallen, Bereichsleiter Außendienstorganisation der SIGNAL IDUNA.



Udo Kallen, Bereichsleiter Außendienstorganisation der SIGNAL IDUNA, bei der VVB-Fachkreistagung Marketing/Vertrieb Anfang März in Dortmund

Vertriebssteuerung und Umgang mit Nettopolicen

Zum Thema Vertriebssteuerung machte Mitveranstalter Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund deutlich, dass neben den Versicherern auch Vermittler ihre Anreiz- und Vergütungssysteme überprüfen müssten, mit denen sie ihre Mitarbeiter und Untervermittler steuern. Laut Sandra Klug, die bei der Verbraucherzentrale Hamburg den Marktwächter Versicherungen leitet, seien insbesondere die Neusortierung des Vertriebs von Nettopolicen, die Durchleitung von Provisionen beim Bruttopolizervertrieb durch Versicherungsberater und das Provisionsabgabeverbot Ansatzpunkte für eine kritische Marktbegleitung.

Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler kritisierte in seinem Beitrag, dass die Bundesregierung die Beratungs- und Dokumentationspflichten weitgehend unangetastet lassen will. Dabei weiche die IDD erheblich von der deutschen Rechtslage ab. Die IDD gehe davon aus, dass es keineswegs immer Beratung in einem Vertriebsprozess geben muss. Allerdings verlange sie, dass stets die Wünsche und Bedürfnisse eines Kunden ermittelt werden. Der Vermittler müsse dann sicherstellen, dass das Angebot auch den Bedürfnissen entspricht, und dazu „objektive Informationen“ an den Kunden geben.

Nur wer die Chancen des neuen Pflegegesetzes nutzt, profitiert auch davon.

Warum Kunden beim Thema Pflege der DKV vertrauen, erfahren Sie auf makler.ergo.de

ERGO

Mit dem Versprechen der **ERGO** „Versichern heißt verstehen.“

ERGO  **DKV**  **ERV**

makler.ergo.de

Versicherungsmakler GGW stellt Weichen für die Zukunft



Marco Edel

(ac) Zu Beginn des Jahres 2017 ist Marco Edel in die Geschäftsleitung des Hamburger Versicherungsmaklers Gossler, Gobert & Wolters (GGW) berufen worden. Der 44-jährige Versicherungsbetriebswirt ist seit 2005 für GGW tätig. Seit 2014 verantwortet er standortübergreifend das Ressort Betrieb mit mehr als 100 Mitarbeitern.

Mit der Entscheidung setzt das Unternehmen seine bereits im Jahr 2016 begonnene Verjüngungsstrategie weiter um und stellt so die Weichen für die Zukunft. Bereits Anfang 2016 war Thorsten Gerckens, Leiter des Ressorts Vertrieb, zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt worden. „Nichts ist so beständig wie der Wandel“, sagt Sebastian Jochheim, Partner und Sprecher der Geschäftsführung von GGW. „Das betrifft vor allem die Unternehmenswelt. Um langfristig erfolgreich am Markt agieren zu können, ist es wichtig, die nächste Generation als kraftvolle Gestalter auf Entscheidungsebene einzubeziehen und Raum für neue Wege zu schaffen.“



Thorsten Gerckens

Vorstandswechsel bei der Allianz



Dr. Wolfgang Brezin

(ac) Dr. Wolfgang Brezin verlässt zum 01.07.2017 den Vorstand der Allianz Deutschland AG, um als Head of HR Operations zur Allianz SE zu wechseln. Diesen Bereich, der auch die Shared Services umfasst, soll er aufbauen und operationalisieren. Seine Nachfolgerin bei der Allianz Deutschland wird Ana-Cristina Grohnert; aktuell ist sie Geschäftsführerin bei der Ernst & Young GmbH.

Die Personalie steht unter dem Vorbehalt der BaFin-Zustimmung. Bis zum Wirksamwerden ihrer Vorstandsbestellung wird Ana-Cristina Grohnert als Generalbevollmächtigte ihren neuen Aufgaben nachgehen. In dieser Übergangszeit übernimmt Manfred Knof, Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland AG, die Position des Arbeitsdirektors zusätzlich zu seinen Aufgaben.



Ana-Cristina Grohnert

Neuer COO beim FinTech Knip



Björn Lindberg

(ac) Das deutsch-schweizerische FinTech Knip verstärkt seine Geschäftsleitung. Der schwedische FinTech-Experte Björn Lindberg ist neuer Chief Operations Officer

und ergänzt das Führungsteam um CFO Emily Kruse sowie Gründer und CEO Dennis Just. Björn Lindberg übernimmt bei Knip die Verantwortung für die internationale Vertriebs- und Marketingorganisation an den Standorten Berlin und Zürich.

Vor seinem Wechsel zu Knip leitete Björn Lindberg bei iZettle als Chief Commercial Officer die internationale Expansion des Unternehmens. Vor seiner Zeit bei iZettle war Björn Lindberg über zehn Jahre in verschiedenen Leitungsfunktionen bei TradeDoubler tätig.

Europ Assistance ernennt neues Vorstandsmitglied



Dr. Tilo Finck

(ac) Dr. Tilo Finck ist zum Mitglied des Vorstands (CFO) der Europ Assistance Versicherungs-AG bestellt worden. Er übernimmt die Ressorts Controlling & Rechnungswesen, Risikomanagement, IT sowie Compliance & Recht. Zusätzlich wird Dr. Tilo Finck zum Geschäftsführer der Europ Assistance Services GmbH ernannt.

Gleichzeitig hat Dr. Andreas Steinert sein Amt als Vorstandsmitglied der Europ Assistance Versicherungs-AG zum 15.02.2017 niedergelegt und stellt sich neuen Herausforderungen in der Generali Deutschland AG, wo er seit November 2016 die Funktion als Bereichsleiter Produktvertriebsmanagement, Marketing/Verkaufsmanagement innehat.

Neues Vorstandsmitglied bei der Deutsche Kautionskasse AG



Benjamin Rösch

(ac) Benjamin Rösch ist vom Aufsichtsrat der Deutsche Kautionskasse AG mit Wirkung zum 01.03.2017 zum neuen Vorstandsmitglied bestellt worden. Er trägt als Chief Information Officer (CIO) nun die Verantwortung für die Bereiche IT und Administration, Geschäftsprozesse, Online-Vertrieb und Online-Marketing sowie Datenschutz.

Außerdem wurden die Bestellungen der Vorstandsmitglieder Dieter Burghaus und Christian Sili vom Aufsichtsrat der Deutsche Kautionskasse verlängert. Burghaus ist als CFO/COO verantwortlich für Finanzen/Controlling, Antrags- und Vertragswesen sowie das Risikomanagement; Sili trägt als CEO die Verantwortung für die Richtlinien der Geschäftspolitik, Unternehmensstrategie und Marktauftritt, Produktentwicklung und Underwriting, Kooperationen, Personal, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/Investor Relations sowie Recht.

Versicherungsmakler SÜDVERS verstärkt den Vertrieb



Timo Hertweck

(ac) Seit dem 01.02.2017 verantwortet Timo Hertweck als Geschäftsführer alle strategischen und operativen Vertriebsaktivitäten und -ergebnisse des international agierenden Versicherungsmaklers, Risikomanagers und Finanzdienstleisters SÜDVERS.

Timo Hertweck kommt von der Würzburger Versicherungs-AG, wo er mehrere Jahre als Mitglied des Vorstandes das Ressort Vertrieb und Marketing verantwortet hat. Florian Karle, geschäftsführender Gesellschafter der SÜDVERS, der bislang den Vertrieb führte, will sich nun unter anderem verstärkt dem internationalen Geschäft widmen.

Anzeige



DREIFACH EINFACH

Zahnschutz kann so unkompliziert sein.



Überraschend einfach & gut. Die neuen Zahntarife der HALLESCHER!

Echt smart, mega leistungsstark und gigantisch günstig. Überzeugen Sie Ihre Kunden mit ebenso einfachen wie flexiblen Zahntarifen:
www.hallesche.de/dreifach-einfach



JDC Group holt Google-Manager in den Vorstand

(ac) Das Advisortech-Unternehmen JDC Group holt mit Stefan Bachmann einen Experten für FinTech und digitale Transformation im Banking in seinen Vorstand. Bachmann war zuvor Finance & FinTech Industry Manager von Google in Deutschland, verantwortete sechs Jahre lang in verschiedenen Positionen die Betreuung und Beratung von Kunden aus der Finanzbranche und leitete zuletzt das Google German FinTech Program.

JDC will seine InsurTech-Smartphone-Applikation „allesmeins“ mit der im Sommer 2016 erworbenen Vergleichsplattform Geld.de perspektivisch zusammenführen. Stefan Bachmann soll diese Entwicklung maßgeblich mitverantworten.

Talanx Systeme mit Veränderungen im Vorstand



Jörn Stapelfeld

(ac) Der Vorstandsvorsitzende der Talanx Systeme AG, Jörn Stapelfeld, scheidet auf eigenen Wunsch mit Wirkung zum 30.06.2017 aus dem Vorstand des IT-Dienstleisters der

Talanx-Gruppe aus. Er wird der Talanx-Gruppe aber weiter beratend verbunden bleiben. Stapelfeld hatte im Juni 2014 den Vorstandsvorsitz der Talanx Systeme AG übernommen.

Als seinen Nachfolger hat der Aufsichtsrat mit Wirkung zum 01.07.2017 Mario Krause berufen. Krause ist im Vorstand der Talanx Systeme AG für das Ressort IT Sach, Industrie & Infrastruktur verantwortlich. An seine Stelle im Vorstand rückt dann zum 01.07.2017 Oliver Barnack, der bei der Talanx Systeme AG bisher den Bereich „Infrastrukturbetrieb und Anwendungsentwicklung Schaden“ leitet. Der Vorstand der Talanx Systeme AG besteht dann aus Mario Krause, Oliver Barnack und Michael Krebbers.

Swiss Life Deutschland ernennt neuen CEO



Jörg Arnold

(ac) Jörg Arnold wird per 01.07.2017 neuer CEO Deutschland und Mitglied der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe. Er löst Markus Leibundgut ab, der zum 01.04.2017 zum CEO der Swiss Life Schweiz ernannt worden ist.

Jörg Arnold ist derzeit bei der AXA Gruppe in Paris Global Head of Savings, Retirement & Distribution innerhalb der für das weltweite Lebensversicherungsgeschäft zuständigen Global Business Line Life & Savings. Er blickt auf eine über 25-jährige Karriere in der Versicherungsindustrie zurück, unter anderem innerhalb der AXA Gruppe als Mitglied des Vorstandes und als Vertriebsverantwortlicher der Deutsche Ärzteversicherung AG sowie von 2010 bis 2013 als deren Vorstandsvorsitzender.

ERGO Direkt beruft Vertriebsleiter



Manuel Nothelfer

(ac) Seit dem 15.02.2017 ist Manuel Nothelfer bei den ERGO Direkt Versicherungen mit der Leitung des Vertriebs betraut. Sein Fokus liegt auf dem Ausbau der Online-Aktivitäten. Der 37-Jährige war zuvor Chief Marketing und Operating Officer sowie Managing Director beim FinTech auxmoney.

Nach BaFin-Zustimmung, die zu Redaktionsschluss noch nicht vorlag, soll Nothelfer in die Vorstände der drei Gesellschaften ERGO Direkt Lebensversicherung AG, ERGO Direkt Krankenversicherung AG und ERGO Direkt Versicherung AG berufen werden. Bis dahin wird er zunächst als Generalbevollmächtigter tätig sein.

Neuer Kompositchef bei der Helvetia



Thomas Lanfermann

(ac) Mit Wirkung zum 01.03.2017 ist Thomas Lanfermann zum neuen Geschäftsleitungsmitglied der Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG, Direktion für Deutschland, und zum Vorstand der Helvetia Versicherungs-AG, Frankfurt am Main, bestellt worden. Er übernimmt bei beiden Gesellschaften das Ressort Komposit.

Der 50-Jährige kommt von der Allianz, für die er seit 2004 in Deutschland und in der Schweiz tätig war. Seine Berufslaufbahn in der Versicherungswirtschaft beinhaltet leitende Tätigkeiten in der Revision, in verschiedenen Komposit-Sparten und Projekten. Neben Underwriting hat er hier insbesondere auch Produkt- und Vertriebsverantwortung getragen.

Industrierversicherer der Generali baut Führungsteam in Deutschland aus

(ac) Bei der Generali Global Corporate & Commercial (GC&C), dem internationalen Industrierversicherungsspezialist der Generali Group, hat mit Wirkung zum 01.02.2017 Joachim Bussmann die Verantwortung als Head of Claims Deutschland übernommen. In dieser Funktion soll er den Schadenbereich aufbauen und koordinieren. Zuletzt war Bussmann sechs Jahre lang bei XL Catlin als Teamleader Senior Claims Specialist Liability und Financial Lines beschäftigt. Marco Mirkes wurde bereits zum 01.01.2017 zum Head of Risk Engineering & Loss Prevention Germany ernannt. Er ist seit 25 Jahren in verschiedenen Positionen bei der Winterthur, Winterthur International, XL Insurance sowie XL Catlin in den Bereichen Risk Engineering, Loss Prevention, Underwriting sowie Claims für die Sparten Haftpflicht und Sachversicherung im nationalen und internationalen Industriegeschäft tätig.

Weitere personelle Änderungen seit 01.04.2017

Des Weiteren hat GC&C Michael Stout mit Wirkung zum 01.04.2017 zum Head of Property in Deutschland ernannt. In dieser Rolle soll er die Entwicklung und den Aufbau des Sachversicherungsgeschäfts in Deutschland leiten. Michael Stout hat über 20 Jahre Erfahrung im Industrierversicherungsgeschäft und begann seine Karriere bei der Winterthur International in der Schweiz.

Monika Schrell wechselte ebenfalls zum 01.04.2017 zur GC&C und hat die Funktion des Head of Engineering and Construction übernommen. Die Diplom-Ingenieurin mit langjähriger Erfahrung in der industriellen Schadenverhütung und im technischen Underwriting war zuletzt bei der AGC&S als Head of Engineering Nordic Countries tätig.

Anzeige

Mit der InterRisk immer ein Full-Haus!

Die Hausratversicherung der InterRisk jetzt auch mit FahrradPlus- und OnTour-Schutz

Die InterRisk-Hausratversicherung

- Drei leistungsstarke Konzepte zur Auswahl (L, XL und XXL)
- Günstigere Konditionen für Haushaltsneugründer
- 15 % Seniorenrabatt ab 60 Jahre
- Tägliches Kündigungsrecht des Versicherungsnehmers



Auszug aus den Erweiterungen des XXL-Konzeptes

- Versicherung der Feuergefahr unter Verzicht auf die klassische Branddefinition
- Schäden durch Kurzschluss und Stromschwankungen
- Diebstahl von Gartenmöbeln und -geräten (auch zur Nachtzeit) ohne Begrenzung
- Diebstahl von sonstigem Garteninventar (z. B. Grills, Skulpturen) bis 10.000 €
- Keine versteckten Selbstbehalte – auch nicht bei Elementarschäden
- 100 % Leistung bei grob fahrlässig verursachten Schäden ohne Höchstbetrag

NEU

- **FahrradPlus-Schutz:** Zusätzlicher Versicherungsschutz für Fahrräder und Elektrofahräder
- **OnTour-Schutz:** Zusätzlicher Versicherungsschutz für „Außer-Haus“

Wir informieren Sie gerne ausführlich:

0611-27 87 -381 oder -382

www.interrisk.de

InterRisk
WIENNA INSURANCE GROUP





Autor: Jürgen Evers
Verlag: WKD Information Services
Umfang: 140 Seiten
Preis: 12,60 Euro
ISBN: 978-3-89699-500-1

Fallstricke Datenschutz & UWG

Rechtliche Herausforderungen des digitalisierten Maklerbetriebs

Immer häufiger stellt sich Vermittlern die Frage, ob und wie sie ihre Beratungs- und Vermittlungstätigkeit auf digitalem Wege ausbauen können. Soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter und Co., Instant Messenger wie WhatsApp oder auch Smartphone-Apps bieten vielfältige Möglichkeiten, mit Kunden in Kontakt zu treten. In allen Fällen werden persönliche Daten verarbeitet. Welche rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Datenverarbeitung im digitalisierten Maklerbetrieb zu beachten sind, zeigt ein neuer Ratgeber: „Fallstricke Datenschutz & UWG“. Darin bietet der Bremer Rechtsanwalt Jürgen Evers einen Überblick über die rechtlichen Grundlagen für den Einsatz von Digitaltechnik in der Vermittlertätigkeit. Der Spezialist für Vertriebsrecht gibt praktische Hinweise, damit sich Vermittler im Alltagsgeschäft sicher innerhalb des geltenden Rechts bewegen. Die Themen reichen vom Schutz der Kundendaten nach dem BDSG über Werbung in sozialen Medien bis hin zu den Folgen unlauterer Werbung.

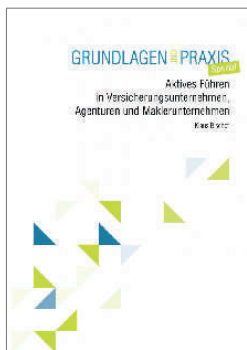


Autor: James Rickards
Verlag: FinanzBuch Verlag
Umfang: 384 Seiten
Preis: 24,99 Euro
ISBN: 978-3-95972-024-3

Der Weg ins Verderben

Wie die Eliten die nächste Krise vorbereiten und wie Sie sich davor schützen können

James Rickards ist Ökonom und Investmentbanker mit über 35 Jahren Erfahrung an der Wall Street. Nach Einschätzung von Rickards wird es in den kommenden Jahren bei künstlichen Niedrigstzinsen und einer Geldschwemme durch die Zentralbanken mit ziemlicher Sicherheit zu einer neuen Finanzpanik kommen. Die Regierungen hätten bereits einen Plan dafür entworfen, nämlich „Lockdown“: Statt frisches Geld drucken zu lassen, bereiten die Staaten für diesen Fall die Schließung von Banken und Börsen vor, um einflussreiche Finanzmarktakteure von Transaktionen abzuhalten. Rickards zufolge treffen die weltweiten Eliten jetzt schon Vorkehrungen und horten Bargeldreserven und Sachwerte. Wie sich auch Privatanleger auf eine drohende Finanzpanik vorbereiten können, um ihr Vermögen auch in schlimmsten Szenarien zu bewahren, zeigt der Börsenfachmann in seinem neuen Buch.



Autor: Klaus Bischof
Verlag: Verlag Versicherungswirtschaft
Umfang: 272 Seiten
Preis: 39,99 Euro
ISBN: 978-3-89952-853-4

Aktives Führen in Versicherungsunternehmen, Agenturen und Maklerunternehmen

In Zeiten, in denen Work-Life-Balance zählt und Mitarbeiter eine höheren Kritikbereitschaft und eine fordernde Einstellung zu Vorgesetzten mitbringen, stehen Führungskräfte vor neuen Herausforderungen. Wie aktives Führen explizit in der Versicherungsbranche gelingen kann, erläutert Klaus Bischof in seinem Buch. Der Autor vermittelt darin situatives Führungswissen auf Grundlage langjähriger betrieblicher Praxis, die Themen reichen bis hin zu Personalauswahl und dem Umgang mit Veränderungen. Für Versicherungsunternehmen, Agenturen und Makler bietet der Band aus der Reihe „Grundlagen und Praxis speziell“ konkrete Arbeits- und Hilfsmittel sowie praxisnah aufbereitete Anleitungen. Führungskräften will Bischof bewusst machen, dass gerade unter wirtschaftlich anspruchsvollen Rahmenbedingungen professionelles Führen einen strategischen Erfolgsfaktor darstellt. Das Buch soll dazu beitragen, Führen und Personalentwicklung als einen fortwährenden und nicht nur vorübergehenden Prozess zu verstehen.



Mit der Liebe zum Detail: Wir versichern jeden Betrieb mit **passgenauen Lösungen.**

Mit BetriebsPolice select sichern Ihre Kunden ihren Betrieb ganz individuell gegen alle Risiken Ihres Tätigkeitsfeldes ab. So wählen Ihre sie ganz flexibel nur Versicherungsleistungen, die für sie in Frage kommen und die wirklich benötigt werden. Setzen Sie auf ein Versicherungspaket, das immer für Ihre Kunden da ist – ganz nach ihren Wünschen.

<https://maklerportal.signal-iduna.de>

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Studie zur Aktienkultur konstatiert zunehmendes Interesse der Deutschen an Aktien

(ac) Die Deutschen begeistern sich zunehmend für Aktien. Während Anteilscheine lange als „Zockerpapiere“ verschrien waren, ziehen heute 58% der Deutschen einen künftigen Aktienkauf in Betracht. Das geht aus der Studie „Aktienkultur in Deutschland“ hervor, die im Auftrag der „Aktion pro Aktie“ durchgeführt wurde. Demnach beschäftigen sich mittlerweile fast 40% der Deutschen gern mit persönlichen Geldfragen. Vor drei Jahren waren es lediglich 30%.

Zweifel an der eigenen Vermögensanlage

Den Deutschen ist zunehmend bewusst, dass die niedrigen Zinsen den eigenen Vermögensaufbau

gefährden. Nur noch ein Fünftel der Befragten glaubt, das Beste aus dem eigenen Vermögen zu machen. Dieser Wert ist in den vergangenen Jahren gesunken: 2014 waren es noch 28%.

Geringes Börsenwissen

Das Börsenwissen der Deutschen bleibt – wie auch die Befragungen in früheren Jahren gezeigt haben – nur mäßig ausgeprägt. Ein Drittel weiß nicht, dass es sich bei einer Aktie um die Beteiligung an einem Unternehmen handelt. Und nicht einmal vier von zehn Deutschen ist bekannt, dass es mit der Dividende einen weiteren Renditebestandteil neben der Wertentwicklung gibt.

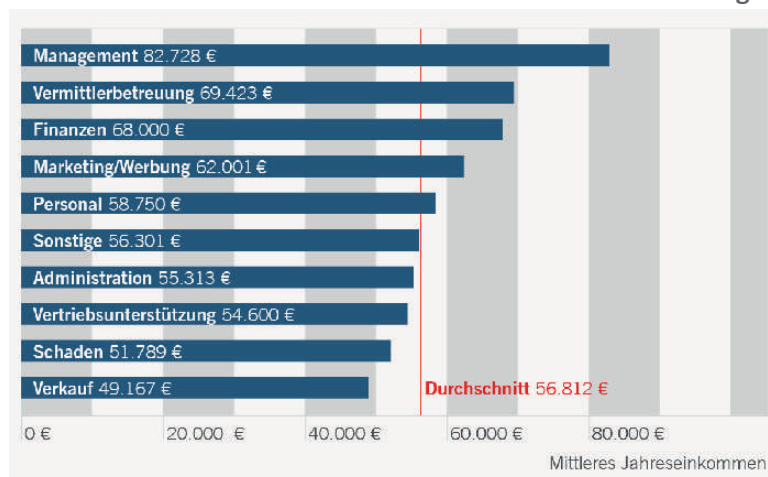
Studie untersucht Gehaltssituation von Angestellten im Versicherungsvertrieb

(ac) Laut der VersicherungsJournal-Gehaltsstudie 2016, für die 987 Umfrageteilnehmer befragt wurden, stehen die Angestellten im Versicherungsvertrieb mit im Mittel 56.812 Euro Jahreseinkommen (inklusive Sonderzahlungen) über dem Durchschnitt der Erwerbstätigen in Deutschland. Die Studie zeigt auch: Männer verdienen 22,2% mehr, wobei durch den niedrigen Frauenanteil bei den Umfrageteilnehmern diese Zahl mit Einschränkung zu betrachten ist. Es befinden sich sehr viel mehr Männer als Frauen in hohen Gehaltsklassen. In den höheren Gehaltsklassen ab 80.000 Euro findet sich ein Ungleichgewicht von dazugehörigen 25% der befragten Männern zu nur 7% der teilnehmenden Frauen. Auch bei der Frage zur Personalverantwortung zeigen sich Unterschiede. Männer tragen im Vergleich zu Frauen doppelt so häufig Personalverantwortung.

Unternehmensgröße ausschlaggebend

Unternehmensart und Größe des Unternehmens haben der Studie zufolge ebenfalls Einfluss auf das Einkommen. Angestellte von Versicherungsmaklern verdienen im Mittel 43.959 Euro im Jahr, Angestellte

Mittleres Einkommen in verschiedenen Unternehmensabteilungen



Quelle: Edo Meyer: Gehaltsstudie 2016 – Vergütungen und Einkommensfaktoren im Versicherungsvertrieb in Deutschland

von Versicherungsunternehmen dagegen im Mittel 60.665 Euro. Bezüglich der Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen attestiert die Studie dem Versicherungsvertrieb ein befriedigendes Ergebnis. Demnach werden besonders Arbeitsbedingungen und Betriebsklima als gut bewertet.



HDI

Investment

Wenn ich meine Vorsorge Investment-Profis anvertraue.

HDI ergänzt seine fondsgebundenen Tarife TwoTrust Vario und Invest jetzt um ausgewählte Exchange Traded Funds (ETFs) von iShares. Dabei ist eine Fokussierung auf bestimmte Branchen, Regionen und Anlageklassen möglich. ETFs sind gerade für Kunden, die breit gestreut und gleichzeitig kostenbewusst investieren wollen, die ideale Lösung.

HDI hilft.



AssCompact WISSEN Studie: Maklers Meinung zu Indexpolicen

(ac) Indexpolicen sind gekommen, um zu bleiben. Das meint zumindest über die Hälfte der unabhängigen Vermittler, die an der Studie „AssCompact WISSEN – Indexpolicen aus Maklersicht 2017“ teilgenommen haben, die zusammen mit dem IVFP durchgeführt wurde. Ein näherer Blick zeigt weitere Aspekte rund um die noch jungen Angebote auf.

Die Einführung von Indexpolicen war die Reaktion der Lebensversicherungsbranche auf die Niedrigzinsen. Vorreiter war die Allianz, die ihre Produktpalette schon vor einigen Jahren um das Produkt Index Select erweitert hatte. Als Alternative zur traditionellen Lebensversicherung fokussieren sich die Policen nicht mehr alleine auf Garantien, sondern auf höhere Renditechancen durch die Partizipation an Aktienindizes. Im Maklermarkt sind die Produkte mittlerweile angekommen. In der Studie „AssCompact WISSEN – Indexpolicen aus Maklersicht 2017“, die zusammen mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) durchgeführt wurde, geben mehr als 80% aller Befragten an, (sehr) gute Kenntnisse im Bereich indexgebundener Rentenversicherungen zu besitzen. Über die Hälfte geht zudem davon aus, dass sich die meist noch jungen Angebote dauerhaft am Lebensversicherungsmarkt etablieren werden.

Beratungsgespräch und Betreuung

Doch worüber sprechen Versicherungsmakler mit ihren Kunden, wenn sie im Beratungsgespräch Indexpolicen anbieten? Nahezu 80% erklären dem Kunden das Renditepotenzial der Policen – und zwar in der Regel auf Basis von Vergangenheitswerten. Beinahe genauso viele sprechen die in den Tarifen angewendeten Optionen für die

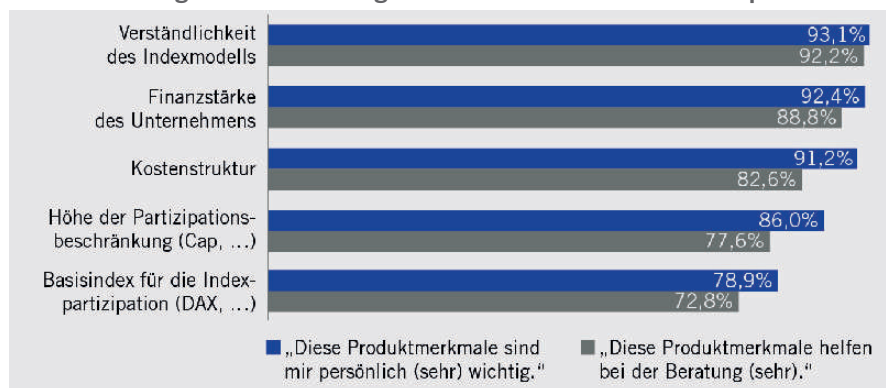
Beteiligung am Index an. Etwas weniger, aber immerhin fast zwei Drittel, verweisen auf die Wahrscheinlichkeit, dass es in der Vertragslaufzeit auch Jahre ohne Rendite geben kann.

Geht es um die Betreuung des Kunden nach Vertragsabschluss, sind übrigens 57% der Befragten der Meinung, dass der Nachberatungsaufwand höher ist als bei der traditionellen Lebensversicherung. Der – zumindest vermutete – Mehraufwand muss aber nicht zwingend zum Nachteil sein: So bietet etwa die Wechselmöglichkeit zwischen Sicherungsvermögen und Indexbeteiligung ein ideales Motiv für das jährliche Kundengespräch.

Erfolgskriterien von Indexpolicen

Die Studie hat auch untersucht, welche Produktmerkmale Versicherungsmaklern bei Indexpolicen wichtig sind. Die Rangliste führt hier die Verständlichkeit des Indexmodells an, gefolgt von der Finanzstärke des Versicherers und der Kostenstruktur des Produkts. Die Nennung dieser Aspekte könnte von den Kritikern und Verbraucherschützern getrieben sein, die Indexpolicen

Die fünf meistgenannten wichtigen Produktmerkmale von Indexpolicen



Im Abgleich, welche Produktmerkmale dem Versicherungsmakler persönlich wichtig sind und welche ihm in der Beratung helfen, gibt es bei den fünf meistgenannten Produktmerkmalen nur kleinere Abweichungen.

Quelle: Studie „AssCompact WISSEN – Indexpolicen aus Maklersicht 2017“

mangelnde Transparenz und hohe Kosten konstatieren. Als weitere wichtige Produktmerkmale folgen die Höhe der Partizipationsbeschränkung, der Basisindex für die Indexpartizipation und ein garantierter Rentenfaktor.

Im Abgleich, welche Produktmerkmale dem Versicherungsmakler persönlich wichtig sind und welche ihm in der Beratung helfen, gibt es kleinere und größere Abweichungen. Bei den fünf meistgenannten wichtigen Produktmerkmalen (siehe Grafik) gibt es nur kleinere Abweichungen. Das heißt, dass beispielsweise die Verständlichkeit des Indexmodells, die Finanzstärke des Unternehmens und die Kostenstruktur der Police Versicherungsmaklern und Kunden in etwa gleich wichtig sind. Geht man tiefer in die Studie, fällt eines auf: Die Höhe der Überschussbeteiligung und die garantierte Mindestverzinsung sind den befragten Vermittlern bei Indexpolice nicht so wichtig, für die Beratung werden diese Merkmale aber weitgehend als hilfreich angesehen. Dem Kunden scheinen diese bekannten Größen aus der klassischen Lebensversicherung vertraut. Deshalb haben sie wohl im Beratungsgespräch weiterhin ihre Relevanz.

Welche Produkte werden zum Kauf angeboten?

Das Angebot an Indexpolice ist in den vergangenen Monaten stetig gewachsen. Die Studie wollte hierzu wissen, welchen Bekanntheitsgrad die einzelnen Tarife haben oder auch wie hoch ihre jeweilige Transparenz eingeschätzt wird. Konkret wurde aber auch gefragt, welche Produkte den Kunden zum Kauf angeboten werden. Am häufigsten wird hier der First Mover Allianz mit dem Produkt Index Select genannt. Bei den Nennungen folgen die Klassik modern vom VOLKSWOHL BUND und die index-safe der Stuttgarter. Zu den Top

fünf gehören des Weiteren noch die DAX-Rente der NÜRNBERGER sowie die TwoTrust Selekt der HDI.

Die acht am häufigsten angebotenen Indexpolice

Index Select	Allianz	57,6%
Klassik modern	VOLKSWOHL BUND	44,8%
index-safe	Stuttgarter	41,0%
DAX-Rente	NÜRNBERGER	21,1%
TwoTrust Selekt	HDI	19,3%
Rente Index Plus bzw. Rente Garantie Plus	LV 1871	18,1%
Relax Rente Classic	AXA	15,4%
INDEX-Rente	Condor	13,5%

Quelle: Studie „AssCompact WISSEN - Indexpolice aus Maklersicht 2017“

Ablehnungsgründe für Indexpolice

Auch unter den Versicherungsmaklern gibt es Skeptiker. Nicht alle haben Indexpolice in ihr Produktportfolio aufgenommen. Warum das so ist, auch das hat die Studie hinterfragt. So wurde am häufigsten geantwortet, dass Fondsprodukte bevorzugt werden. Als Hemmnisse angeführt wurden sowohl hohe bzw. intransparente Kosten als auch fehlende Renditechancen. Anderen wiederum enthalten Indexpolice zu wenige Garantien. Angeführt wird aber auch eine allgemein geringe Nachfrage nach privater Altersvorsorge.

Besitzen Makler selbst Indexpolice?

Nicht zuletzt wollten die Studienherausgeber auch wissen, ob die befragten Vermittler Indexpolice denn auch für die eigene Altersvorsorge in Betracht ziehen oder schon gekauft haben. Etwas mehr als die Hälfte der Studienteilnehmer bejahten diese Frage. Konkret sagten 30,8%, dass sie eine Indexpolice abschließen würden, wenn sie noch was für die Altersvorsorge benötigen würden, 18,6%, dass sie bereits eine Indexpolice besitzen und 4%, dass sie eine abschließen werden. Bei der Wahl der Produkte liegen dabei Index Select, index-safe und Klassik modern vorne. Und beinahe 70% der Vermittler bieten schließlich die persönlich favorisierten Produkte auch ihren Kunden an.

Zur Studie

An der Studie „AssCompact WISSEN - Indexpolice aus Maklersicht 2017“ haben 338 Makler und Mehrfachagenten teilgenommen. Die Befragung fand im November und Dezember 2016 statt. Die Studie kann zum Preis von 1.950 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch, Tel. 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de.

Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact WISSEN – Indexpolice aus Maklersicht 2017“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.

ALTE LEIPZIGER lanciert Finanzverwaltungs-App

(ac) Mit seiner neuen Kunden-App „fin4u“ bietet der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern Kunden die Möglichkeit, alle ihre Versicherungen und Finanzen in einer einzigen App zu verwalten. Die Nutzung ist unabhängig von einem Vertrag mit einer Konzerngesellschaft oder mit anderen Marktteilnehmern. Die App ist kostenlos und weder der Download noch die Nutzung beinhaltet eine Maklervollmacht. Auf alle Daten hat ausschließlich der Nutzer Zugriff. Alle Daten werden bei der DATEV eG in einem Hochsicherheitsrechenzentrum in Deutschland gehostet und unterliegen somit den strengsten Datenschutzrichtlinien. „fin4u“ kann ab sofort kostenfrei im Apple Appstore (iOS) oder Google Playstore (Android) heruntergeladen oder auch im Web über <https://app.fin4u.net> aufgerufen werden.

Versicherungsordner, Multibanking und Kapitalanlagenübersicht

Nach der Registrierung kann der Nutzer mit „fin4u“ einen Digitalen Versicherungsordner, die Möglichkeit zum Multibanking sowie eine Kapitalanlagenübersicht nutzen. Der Versicherungsordner bietet für Privatkunden der ALTE LEIPZIGER Leben oder Sach tagesaktuelle Informationen sowie ein umfassendes Self-Service-Angebot (zum Beispiel zum Fondswechsel oder zur Änderung von Adress- und Bankdaten). Verträge anderer Versicherer können hinzugefügt werden. Per Fotofunktion können Dokumente ergänzt werden. Weitere Verträge von Konzerngesellschaften sollen im Laufe des Jahres 2017 integriert werden. Im Multibanking können Konten und Kreditkarten von über 3.000 angebundenen Banken dargestellt werden. Auf einen Blick erhält der Kunde seinen aktuellen Finanzstatus und kann auch Überweisungen aus der App heraus tätigen. Die Kapitalanlagenübersicht zeigt aktuelle Depotstände an und kann um weiteres Vermögen, beispielsweise Immobilien, erweitert werden.

ARAG Krankenversicherung bietet ihren Kunden eine ärztliche Videoberatung

(ac) Im Rahmen einer Kooperation mit dem Start-up TeleClinic stellt die ARAG ihren Kunden mit einer privaten Krankenversicherung einen neuen Service zur Verfügung: Versicherte können über die TeleClinic-Plattform mit Allgemeinmedizinern und Fachärzten in Kontakt treten. Das Arztgespräch erfolgt telefonisch oder per Videoberatung über Smartphone, Tablet oder PC. Für ARAG Vollversicherungskunden ist der neue Service kostenfrei und steht täglich von 6 bis 23 Uhr zur Verfügung. Ergänzend rund um den Arztbesuch vor Ort besteht somit die Möglichkeit, medizinische Fragen abends oder aus dem Ausland abzuklären oder sich eine ärztliche Zweitmeinung einzuholen.

Für die Nutzung der Plattform ist lediglich eine Registrierung auf der TeleClinic-Website erforderlich bzw. das Herunterladen der entsprechenden App. Zudem können ARAG-Kunden in Tarifen mit Primärarztprinzip im Rahmen der ärztlichen Videoberatung auch eine Überweisung zum Facharzt bekommen. Der Arzt stellt die Überweisung aus und übermittelt sie dann über die TeleClinic-Plattform elektronisch an den Versicherten, für den damit ein zusätzlicher Weg zum Hausarzt entfällt. Auch medizinische Daten und Dokumente können Nutzer auf der Plattform digital verwalten.

die Bayerische überarbeitet ihre Moped- und Motorradversicherung

(ac) Die Versicherungsgruppe die Bayerische bringt eine überarbeitete Moped-Versicherung auf den Markt: Unfallfreie Versicherungsjahre als Mofa-, Moped- oder Motorrollerfahrer werden damit bei einem zukünftigen Kfz-Vertrag bei der Bayerischen angerechnet. Die Moped-Police der Bayerischen ist ab 4,13 Euro monatlich zu haben und gilt unter anderem auch für Roller, Mofas, Mokicks und Pedelects.

Die Bayerische hat zudem ihre Motorradpolice überarbeitet: Das Kraftrad wird in risikorelevante Fahrzeugklassen eingeteilt. Die Beitragsberechnung erfolgt anhand spezifischer Leistungen. Schwere Maschinen mit geringerer Leistung können so günstiger werden. Außerdem wurde das Schadenfreiheitsrabatt-System verlängert. Motorradbesitzer über 27 Jahre erhalten einen günstigen Tarif in der Kfz-Haftpflicht, der Vollkasko- und der Teilkasko-Versicherung. Des Weiteren sind Schutzhelm und -kleidung des Fahrers sowie des Beifahrers bis 500 Euro bei einem Zusammenstoß mit einem anderen Fahrzeug oder bei einem Wildunfall mitversichert.



Neuer Moped-Tarif: Unfallfreie Versicherungsjahre als Mofa-, Moped- oder Rollerfahrer werden bei einem künftigen Kfz-Vertrag bei der Bayerischen angerechnet.

HDI bringt „bAV Plus Cashback“

(ac) Mit dem neuen Konzept „bAV Plus Cashback“ ermöglicht HDI Arbeitnehmern den Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung (bAV) ohne spürbaren Konsumverzicht. Kern des Konzepts ist eine Prepaid-Kreditkarte. Diese lädt der Chef monatlich mit einem fixen Betrag auf, den der Mitarbeiter für Einkäufe seiner Wahl ausgeben kann. In der Gehaltsabrechnung wird dieser Betrag als steuer- und sozialabgabenfreier Sachbezug erfasst. So erhält der Mitarbeiter, über die Entgeltumwandlung hinaus, eine zusätzliche Förderung für seine bAV. Der Arbeitgeber finanziert die Gutschrift teilweise durch die Lohnnebenkosten, die er einspart, weil die bAV-Beiträge seines Mitarbeiters auch für ihn innerhalb gesetzlicher Grenzen sozialabgabenfrei sind.

Ein Praxisbeispiel

Ein lediger Mitarbeiter ohne Kinder, der monatlich 3.000 Euro brutto verdient, schließt eine Direktversicherung ab. Jeden Monat fließen 100 Euro aus seinem Brutto-Gehalt in den Vertrag. Weil dieser Sparbeitrag steuer- und sozialabgabenfrei ist, zahlt er netto nur rund 50 Euro. Im Gegenzug lädt der Arbeitgeber die Prepaid-Kreditkarte des Mitarbeiters monatlich mit 40 Euro auf. So kostet die Direktversicherung den Arbeitnehmer unter dem Strich nur noch 10 Euro.

Der Arbeitgeber spart durch die bAV seines Mitarbeiters in diesem Beispiel jeden Monat 20 Euro Lohnnebenkosten. Weiterhin kann er die 40 Euro Sachkostenzuschuss steuerlich absetzen. Damit reduziert sich der Netto-Aufwand beim Arbeitgeber ebenfalls auf rund 10 Euro pro Monat.

Waldenburger erweitert Tarife der Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung

(ac) Die Privathaftpflicht hat die Waldenburger Versicherung AG um eine neue Premium-Plus-Deckung mit einer Versicherungssumme von 50 Mio. Euro pauschal ergänzt. In diesem Zusammenhang wurden alle vorhandenen Tarifvarianten neu kalkuliert. Auch die Tarife der Hausratversicherung hat die Versicherungstochter der Würth-Gruppe ausgebaut: Neben dem Quadratmetertarif gibt es ab sofort auch einen Versicherungssummentarif in den Varianten Premium und Premium Plus.

Die jeweiligen Premium-Plus-Tarife bieten eine Mitversicherung der Marktgarantie. Damit leistet der Versicherer auch für Risiken, die im Versicherungsschutz oder in Bezug auf die Entschädigungsgrenzen nicht vollständig eingeschlossen sind, die aber über einen anderen Versicherer bzw. dort mit höheren Sublimiten gedeckt werden könnten. Sie bietet umfangliche Haftungssicherheit für den Versicherungsmakler, sowohl bei Beratung als auch bei einem Schadenfall Jahre nach Vertragsabschluss. In der Hausratversicherung gewährt die Waldenburger nun einen Schadenfreiheitsrabatt, den Kunden erhalten, deren Hausratversicherung vor Abschluss des neuen Vertrages fünf Jahre schadenfrei war.

WWK baut Anlagemöglichkeiten bei Fondsrenten weiter aus

(ac) Um vier weitere vermögensverwaltende Investmentfonds hat die WWK Lebensversicherung a. G. ihr Angebot bei den Fondsrenten erweitert: Flossbach von Storch Multi Asset Balanced R, Flossbach von Storch Multi Asset Growth R, M&G Dynamic Allocation Fund A EUR und DJE – Zins & Dividende PA. Wie die WWK meldet, ist es Ziel dieser vermögensverwaltenden Fonds, eine möglichst positive Rendite in jeder Marktlage zu erwirtschaften. Zu diesem Zweck lassen sich die Portfolios durch aktives Management jederzeit anpassen. Das Augenmerk der Fondsmanager liegt zugleich darauf, Anlagerisiken zu minimieren und Verluste möglichst zu vermeiden. Die neuen Anlagealternativen mit ihren vermögensverwaltenden Eigenschaften würden sich laut WWK als Basisinvestment für fondsorientierte Altersvorsorgesparer eignen. Sie lassen sich sowohl bei den fondsgebundenen Rententariifen ohne Garantie als auch bei der Produktgeneration WWK IntelliProtect® mit Garantie einsetzen.

Darüber hinaus ergänzen zwei globale Aktienfonds die Fondspalette der WWK: Nordea 1 Global Stable Equity BP EUR und LOYS Global PAN. Auch diese Portfolios würden sich als Basisinvestment für einen weiten Kreis von Anlegern anbieten, so der Versicherer. Insgesamt hat die WWK bei ihren fondsgebundenen Rentenversicherungen nun über 100 verschiedene Investmentfonds in allen Anlageklassen sowie rund 20 Anlagestrategien im Angebot.

Die ganze Geschichte von Sascha Lex im Film auf www.fairantworten.info

**„Ganz unbürokratisch habe ich
von der NÜRNBERGER
meine BU-Rente bekommen.“**

Sascha Lex, NÜRNBERGER Kunde aus Berlin

**„Die NÜRNBERGER hilft
im Leistungsfall zeitnah
und im Sinne des Kunden.“**

Klaus Schulze, Versicherungsmakler aus Berlin

Schon immer gut, jetzt noch besser:

Wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht, sind Sie und Ihre Kunden bei der NÜRNBERGER gut aufgehoben. Das gilt besonders im Leistungsfall. Laut einer Umfrage von YouGov 2016 zahlen wir schneller als der Marktdurchschnitt.

Einfach informieren: www.fairantworten.info



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG



Hiscox bringt Kombipolice für Ärzte

(ac) Hiscox erweitert sein Versicherungsportfolio mit der Cyber- und Sachversicherung um eine Kombinationspolice. Damit erhalten Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte und psychologische Psychotherapeuten ein aufeinander abgestimmtes Deckungskonzept, das sämtliche Bestandteile der Cyber-, Sach- und Elektronikversicherung miteinander vereint. Sowohl die Cyber- als auch die Sachdeckung können auch separat als Einzelpolice abgeschlossen werden.

Die Hiscox-Cyberkomponente bietet Schutz vor den Folgen von Hacker- und Virenangriffen, Datenrechtsverletzungen sowie im Falle einer Cybererpressung, übernimmt bei Bedarf aber auch die Krisenkommunikation und leistet Rechtsbeistand. Zusätzlich sind Schäden an medizinischen Geräten eingeschlossen, die aus einem Hackerangriff resultieren.

Assistance-Leistungen umfassen Cybertraining und Cyberkrisenplan

Daneben erhalten Ärzte und ihr Praxispersonal im Rahmen des Versicherungsschutzes ein kostenfreies Cybertraining zur Aufklärung und Sensibilisierung gegenüber digitalen Risiken. Außerdem wird bei Vertragsabschluss ein speziell entwickelter Cyberkrisenplan zur Verfügung gestellt, der die wichtigsten Maßnahmen im Ernstfall bereithält und dabei hilft, schnell und richtig zu handeln, um den Schaden so gering wie möglich zu halten. Im Krisenfall steht des Weiteren ein spezialisiertes IT-Krisenteam zur Seite; entweder telefonisch über eine durchgängig geschaltete Krisenhotline oder im Bedarfsfall auch beim Arzt vor Ort. Das Expertennetzwerk der Hiscox-Partner unterstützt bei der Säuberung des IT-Systems und der Wiederherstellung der Daten.

Im Rahmen der Sachversicherung sind das gesamte Praxisinventar sowie elektronische Geräte und die Medizintechnik zum Neuwert geschützt. Auch Arzneimittel, die in einer Kühlung aufbewahrt werden, sind inbegriffen sowie Geräte und Medizintechnik bis zu einem Wert von 50.000 Euro, die der Arzt außerhalb der Praxis, beispielsweise für Hausbesuche, benötigt.



Mit der neuen Hiscox-Kombipolice, die sämtliche Bestandteile der Cyber-, Sach- und Elektronikversicherung vereint, können Ärzte ihr Praxisinventar schützen.

John-Rechtsschutzsystem um Bausteine erweitert

(ac) Die Hans John Versicherungsmakler GmbH, Spezialmakler rund um den Versicherungsschutz von Vermittlern, hat ihren Rahmenvertrag mit der KS Auxilia Rechtsschutzversicherung aktualisiert. Das bei der Auxilia bestehende John-Rechtsschutzsystem® wurde um drei zusätzliche Bausteine erweitert: eine Teilausschnittsdeckung für Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i GewO, einen Spezial-Straf-Rechtsschutz im privaten und ehrenamtlichen Bereich und Ergänzungsdeckung für Honorarvereinbarungen.

Teilausschnittsdeckung für § 34i

Nun lässt sich der Vertragsrechtsschutz für die Geltendmachung von Provisionsansprüchen und die Abwehr von Provisionsrückforderungsansprüchen auch für die Immobiliendarlehensvermittlung gemäß § 34i GewO integrieren.

Spezial-Straf-Rechtsschutz

Beim weiteren Baustein ist der Spezial-Straf-Rechtsschutz nun auch für den privaten und ehrenamtlichen Bereich abschließbar. Schutz gibt es dabei auch für den Vorwurf von Vorsatzdelikten.

Deckung für Honorarvereinbarungen

Dieser Baustein bietet die Möglichkeit, die gerichtliche Geltendmachung von Honorarforderungen aus Honorarvereinbarungen mit Kunden bezüglich der Vermittlung von Versicherungsverträgen abzusichern. Die Deckung umfasst auch die gerichtliche Geltendmachung von Honorarforderungen aus Honorarvereinbarungen mit Kunden bezüglich der Vermittlung von Finanzprodukten mit inländischen Finanzinstituten wie Fondsgesellschaften, Kapitalanlagegesellschaften, Haftungsdächern und anderen Produktgebern im Bereich Finanzdienstleistungen, wenn darüber hinaus auch der optionale Deckungsbau- stein für Finanzdienstleistungen besteht.

ALTERSVORSORGE, DIE SICH DEM LEBEN ANPASST.

Die neue Variolvest verbindet die Vorteile einer Rentenversicherung mit den Rendite-Chancen von Investmentfonds. So bieten sich Ihren Kunden gute Chancen auf höhere Renditen. Das ist bequem und schafft zugleich Sicherheit.

WEITERE INFORMATIONEN

UNTER: zurich-leben.de



**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE IHR UNTERNEHMEN
WIRKLICH LIEBEN.**



ZURICH®

ZAHLEN

zur privaten Altersvorsorge
in Deutschland

44%

der Frauen

in Deutschland halten eine private Altersvorsorge für äußerst wichtig oder sehr wichtig.

Lediglich

der Männer hierzulande ist der Meinung, privat fürs Alter vorzusorgen sei äußerst oder sehr wichtig.

59%

der Deutschen

zwischen 18 und 65 Jahren rechnen damit, sich im Rentenalter weniger leisten zu können.

Nur knapp

der 18- bis 65-Jährigen hierzulande erwarten, im Ruhestand finanziell besser dazustehen.

□

sind es bei den

40- bis 49-Jährigen, die glauben, sich im Alter mit der gesetzlichen Rente einschränken zu müssen.

(Quelle: R+V Versicherungs AG; eigene Darstellung)

Globales Prämienvolumen der Versicherungswirtschaft steigt auf Rekordniveau

(ac) Im Jahr 2016 ist das globale Prämienvolumen der Versicherungswirtschaft auf die neue Rekordsumme von 3.650 Mrd. Euro geklettert (ohne Krankenversicherung). Im Vorjahresvergleich bedeutet dies einen um Wechselkurseffekte bereinigten nominalen Anstieg von 4,4%. Dies geht aus ersten Hochrechnungen von Allianz Research hervor. An den rund 150 Mrd. Euro zusätzlichen Prämien hatte allein der chinesische Markt einen Anteil von fast 70 Mrd. Euro, das entspricht beinahe der Hälfte des letztjährigen Wachstums. Wie die Allianz SE aufgrund der Ergebnisse betont, wäre der globale Versicherungsmarkt 2016 ohne China gerade einmal um 2,7% gewachsen. Im Lebens-Geschäft stiegen die weltweiten Prämieinnahmen um schätzungsweise 4,7% auf 2.300 Mrd. Euro. Knapp zwei Drittel der globalen Versicherungsprämien (ohne Krankenversicherung) entfallen nach wie vor auf das Leben-Geschäft.

China ist Wachstumstreiber bei LV

Vor allem im Lebensgeschäft hat sich der chinesische Markt rasant entwickelt, hier wäre das globale Wachstum ohne China-Effekt daher deutlich geringer ausgefallen, nämlich nur 2,3% statt der tatsächlichen 4,7%. Die chinesische Dominanz sei laut Allianz Research auch in der Schwäche der Lebensversicherungsmärkte etwa in Westeuropa begründet. Hier dürften die Prämieinnahmen 2016 in Summe um 1,2% zurückgegangen sein, das wäre der erste Rückgang seit 2012. Geschrumpft seien die Märkte im vergangenen Jahr auch in Teilen Osteuropas sowie in Australien, während Russland, die Türkei und viele asiatische Schwellenländer wie Indien zweistellige Zuwachsraten verbuchen würden.

4% plus bei Schaden/Unfall

Bei den globalen Prämieinnahmen im Schaden-/Unfallsegment geht Allianz Research von einem Zuwachs von 4,0% aus. Dies wäre der schwächste Wert seit 2010. Laut Allianz Research spiegle die Entwicklung im vergangenen Jahr jedoch ziemlich genau die nachlassende Dynamik in der Weltwirtschaft und im Welthandel wider. Auch in China blieb der Zuwachs im Sachversicherungsmarkt mit 9% erstmals seit den 1990er-Jahren unter der Marke von 10%. Westeuropa verzeichnete im vergangenen Jahr mit 2,1% ein solides Wachstum.

Deutschlands Anteil geht zurück

Insgesamt hat sich den Hochrechnungen zufolge der Anteil Westeuropas am Weltmarkt auch 2016 weiter verringert, und zwar auf rund 27%. Wie Allianz Research betont, gehe der Aufstieg Chinas und anderer Schwellenländer mit einem schleichenden Bedeutungsverlust Westeuropas einher. Deutschlands Anteil am globalen Versicherungsmarkt ist von 6% zu Beginn des Jahrtausends auf 4,2% im Jahr 2016 gesunken. Die Bundesrepublik konnte sich hinter Großbritannien und Frankreich auf dem 3. Rang in Europa behaupten, weltweit nimmt Deutschland knapp vor Korea Platz 6 ein.

2017 steht ganz im Zeichen der bAV

Dieses Jahr werden wichtige gesetzliche Weichen zum Ausbau der betrieblichen Altersversorgung (bAV) gestellt. Ein Grund mehr für Swiss Life, als einer der führenden bAV-Anbieter im deutschen Markt, die Vermittler gezielt über aktuelle Chancen und Herausforderungen zu informieren: Die bAV-Expertentage von Swiss Life im Mai 2017 bieten die passende Gelegenheit, sich in exklusivem Rahmen mit namhaften Referenten auszutauschen. Zudem stellt Swiss Life wichtige neue bAV-Produktfeatures in der Swiss Life Maximo Familie vor, die ab April 2017 verfügbar sind.



Hubertus Harenberg,
Swiss Life Deutschland,
Bereichsleiter bAV und
Konsortialgeschäft

Die bAV ist in den Medien so präsent wie lange nicht mehr. Das liegt zum einen an der sozialpolitischen Diskussion über die Zukunft der Altersvorsorge und der Angst vor Altersarmut. Zum anderen sorgt das geplante bAV-Stärkungsgesetz für Gesprächsstoff, womit die Politik das Ziel verfolgt, die bAV stärker als bisher zum tragenden Vorsorgeinstrument neben der gesetzlichen Rentenversicherung zu machen. Hier soll vor allem die bAV-Beteiligung bei Gering- und Durchschnittsverdienern spürbar verbessert werden. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Förderung von kleinen und mittelständischen Unternehmen, denn dort ist die Verbreitung der bAV noch immer viel zu gering. Ob dies gelingen wird, bleibt spannend.

Swiss Life als kompetenter Partner für die bAV-Vermittler

Hier tun sich konkrete Chancen für Vermittler auf, die Versorgung von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen zu stärken und den Betrieben die vielfältigen Vorteile einer bAV-Lösung aufzuzeigen. Swiss Life steht dabei als kompetenter Partner zur Seite – schließlich zählt die betriebliche Altersversorgung zu unseren Kernkompetenzen. Zudem ist Swiss Life einer der wenigen Versicherer am Markt, die hauseigene Lösungen in allen fünf Durchführungswegen – also aus einer Hand – präsentieren können. Daneben bieten wir als Konsortialpartner der Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente Branchenlösungen im Bereich der Arbeitskraftabsicherung und der betrieblichen Altersvorsorge.

Die Produktfamilie Swiss Life Maximo in der bAV

Ein besonderes Highlight für die bAV ist unsere Swiss Life Maximo Produktfamilie, die Sicherheit mit Kapitalmarktchancen vereint: Die Garantien bieten den Beschäftigten die Planungssicherheit, die sie für ihre Altersvorsorge benötigen, während unsere Schweizer Vermögensverwaltung mit Investments in Produktivkapital Chancen auf attraktive Erträge bietet. Dabei ist Swiss Life Maximo so konzipiert, dass sowohl die Absicherung gesamter Belegschaften als auch der erhöhte Versorgungsbedarf von Gesellschafter-Geschäftsführern, Fach- und Führungskräften abgedeckt werden kann. Um noch gezielter auf die Wünsche der Unternehmen reagieren zu können, hat Swiss Life ihr

bAV-Portfolio zum April 2017 um zusätzliche Produktfeatures ergänzt. So bieten Swiss Life Maximo und auch Swiss Life Maximo Kompakt nun optional die Möglichkeit, während der Vertragslaufzeit eine zusätzliche Todesfallleistung in Form einer Kapital- oder Rentenzahlung einzuschließen. Zudem wurde die bereits bestehende Option einer Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ausgeweitet: Ab sofort ist es mit der Variante „Beitragsbefreiung Plus“ in der Direktversicherung möglich, den Beitrag für die betriebliche Altersvorsorge im BU-Fall in dynamisierter Form fortzuführen, um dem inflationsbedingten Wert-

verlust vorzubeugen. Ein weiterer Pluspunkt besteht in der großen Auswahl an Abschlusskostenvarianten, die individuell auf den jeweiligen Beratungsbedarf abgestimmt werden können, bis hin zu einem Nettotarif für Honorarberatung.

Swiss Life bAV-Expertentage im Mai 2017

Die Altersvorsorge bleibt auch 2017 eines der wichtigsten gesellschafts- und sozialpolitischen Themen. Die Menschen sind aufgrund der Komplexität und Vielfalt an Vorsorgelösungen zwingend auf eine kompetente, idealerweise lebensbegleitende Beratung angewiesen. Als einer der führenden Maklerversicherer in Deutschland ist Swiss Life darum sehr an einem engen Austausch mit den Vermittlern interessiert. Die bAV-Expertentage im Mai 2017 sind die passende Gelegenheit für alle Seiten, um mit namhaften Referenten, darunter bAV-Experte Dr. Marco Arteaga von DLA Piper, sowie Mitgliedern der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland alle wichtigen Themen rund um die bAV fachlich zu vertiefen.

Berlin	Donnerstag, 04. Mai 2017
Dortmund	Dienstag, 09. Mai 2017
Hamburg	Donnerstag, 11. Mai 2017
Ingolstadt	Mittwoch, 24. Mai 2017
Mainz	Dienstag, 30. Mai 2017

Nähere Informationen zur Anmeldung

unter www.swisslife-weboffice.de

E-Mail: bav-expertentage2017@swisslife.de

Die Stuttgarter führt elektronischen Antragsprozess ein

(ac) Die Stuttgarter bietet ihren Geschäftspartnern nun einen vollständig elektronischen Antragsprozess: den eAntrag mit eSignatur. Der neue eAntrag mit eSignatur ist im Tarifrechner der Beratungssoftware „Stuttgarter BeratungsNavigator Online“ und in den Online-Beratungstools des Versicherers verfügbar. Der elektronische Antragsprozess funktioniert auf allen gängigen Smartphones und Tablets.

ERGO hat modularen Hausrat- und Unfallschutz im Angebot

(ac) Die ERGO Versicherung führt ihre einheitliche modulare Produktlinie für Privatkunden fort und hat ihre Hausrat- und Unfallprodukte weiterentwickelt. Hierbei kann ein günstiges Basisprodukt individuell um weitere Bausteine bis hin zu einem Premiumschutz ergänzt werden. Je hochwertiger die gewählten Bausteine im Versicherungsschutz sind, desto größer ist die mögliche Ersparnis für Kunden: So lassen sich laut Versicherer zum Beispiel bei Abschluss einer ERGO Premium Hausratversicherung mehr als 30% sparen, beim ERGO Premium Unfallschutz sind es fast 50%.

Unfallschutz mit verbesserter Gliedertaxe

Bei der Unfallversicherung bietet die ERGO eine verbesserte Gliedertaxe. Als ergänzenden Service für die Kunden hat der Versicherer Assistenz- und Reha-Maßnahmen im Angebot. Darüber hinaus steht ein Unfallmanager den Versicherten als persönlicher Ansprechpartner und Koordinator zur Seite.

Neuer Haus- und Wohnungsschutzbrief

Auch bei der Hausratversicherung lässt sich ein Basisschutz um zusätzliche Module erweitern. Mit dem neuen Haus- und Wohnungsschutzbrief erhalten Kunden schnelle Hilfe bei Notfällen zu Hause. Sie können rund um die Uhr Rat einholen und bekommen einen passenden Fachmann vermittelt. Der Schutzbrief deckt zum Beispiel den Schlüsseldienst ab, die Rohrreinigung und die Schädlingsbekämpfung bis zu 3.000 Euro. Mit dem Baustein „grobe Fahrlässigkeit“ zahlt die ERGO im Rahmen der Hausratversicherung die volle Entschädigung, auch wenn ein Schaden grob fahrlässig verursacht wurde.

Drei Schritte im eAntragsprozess

Der Vermittler füllt wie gewohnt am PC, Laptop oder Tablet die Antragsunterlagen in der Beratungssoftware aus und startet dann den eAntragsprozess. Im ersten Schritt macht der Nutzer Angaben zur Aushändigung der Vertragsunterlagen. Er bestätigt, dass er die Identität des Antragstellers geprüft hat und gibt den Ort der Antragstellung ein. Wahlweise kann er an dieser Stelle auch die Beratung dokumentieren. Im zweiten Schritt folgt die elektronische Unterschrift der Dokumente auf dem Smartphone oder Tablet. Eine Übersicht zeigt an, welche Unterschriften zu leisten sind. Das Programm führt durch den Prozess und zeigt, welche Unterschriften noch fehlen. Im dritten Schritt versendet der Vermittler die Unterlagen elektronisch an den Kunden. Der Antrag wird gleichzeitig automatisch verbindlich bei der Stuttgarter eingereicht – ebenfalls elektronisch.

Neuer Risikoträger für Kinderwagenversicherung

(ac) Seit dem 01.03.2017 ist die Versicherungskammer Bayern Risikoträger der Kinderwagenversicherung. Die seit zwei Jahren am Markt erhältliche Versicherungslösung von Carsten Ruge und Stephan Mattern springt ein, wenn Langfinger sich die teuren Gefährte geschnappt haben. Ihre Idee haben die Versicherungsmakler mit dem Assekuradeur Hans L. Grauerholz GmbH umgesetzt und bereits zahlreiche Kooperationspartner – unter anderem Schutzklick.de – gefunden. Bisher war ein Lloyds-Syndikat als Risikoträger für den Kinderwagenversicherungsschutz hinterlegt. Die mit Schutzklick.de kooperierenden Onlinehändler können die Versicherung exklusiv verkaufen und den Kunden dadurch einen Mehrwert anbieten. Zusammen mit dem Kinderwagen bekommt der Käufer ein Versicherungszertifikat. Der Einstiegspreis für die Versicherung liegt bei knapp 30 Euro und steigt mit dem Wert des gekauften Kinderwagens.



Die Versicherungsgruppe die Bayerische ist nun Risikoträger der Kinderwagenversicherung, mit der Eltern seit zwei Jahren ihre teuren Gefährte absichern können.

Gothaer: Kfz-App beschleunigt Schadenregulierung

(ac) Mit ihrer neuen Kfz-Schaden-App möchte die Gothaer die Schadenregulierung nach einem Unfall vereinfachen und beschleunigen: Der Kunde meldet sich telefonisch oder online beim Gothaer Schaden-Center, bekommt eine Schadennummer und sofort per E-Mail den Link zur Gothaer Kfz-Schaden-App zugeschickt. So beansprucht sie nicht dauerhaft Speicherplatz auf dem Smartphone, sondern kommt erst zum Einsatz, wenn man sie wirklich braucht. In vier Schritten wird dann der Schaden gemeldet: 1. Schadendetails angeben (Schadennummer, Kilometerstand), 2. Fotos hochladen (vier Fotos vom Schaden, zwei vom Auto, eines vom Fahrzeugschein), 3. Benachrichtigungsoptionen angeben (SMS, E-Mail oder Push-Benachrichtigung gewünscht?) 4. Schaden einreichen.

Laut Gothaer wird innerhalb von zwei Stunden die Schadenhöhe berechnet und exakt aufgeschlüsselt: Wie viel kostet die Reparatur, die erneute Lackierung und wie teuer ist die Arbeitszeit der Mechaniker? Entscheidet sich der Kunde gegen eine Reparatur, kann er einfach seine Kontodaten eingeben und das Geld wird gleich am nächsten Arbeitstag überwiesen. Entscheidet er sich für die Reparatur, hilft die App bei der Auswahl einer Werkstatt, indem sie den Kunden telefonisch mit der Gothaer verbindet.

IDEAL erweitert Angebot um Krebsversicherung

(ac) Zur Absicherung vor den finanziellen Risiken einer Krebserkrankung hat die IDEAL Versicherungsgruppe den IDEAL KrebsAirbag auf den Markt gebracht. Der Kunde kann je nach den eigenen Bedürfnissen eine Versicherungssumme zwischen 15.000 und 150.000 Euro wählen. Im Falle einer Krebserkrankung wird das Geld als Soforthilfe und ohne Zweckbindung ausgezahlt. Es steht dem Kunden also frei, ob er die Summe zur Abmilderung von Einkommensverlusten nutzt, für Therapien und Medikamente, die von der Krankenkasse nicht übernommen werden, oder anderweitig einsetzt. Der IDEAL zufolge erfolge vor Abschluss des Vertrags keine umfangreiche Gesundheitsprüfung. Neben Angaben zu Größe, Gewicht und Raucherstatus seien lediglich zwei Gesundheitsfragen zu beantworten, um den Beitrag für die gewünschte Versicherungssumme zu ermitteln. Der Tarif kann online abgeschlossen werden.

Anzeige

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

Lebenslange Rente statt Experimente

Denn Sie werden älter als Sie glauben

Oder mit welcher Wahrscheinlichkeit werden Sie älter als 85 Jahre?

Jetzt Lebenserwartung berechnen!
www.deshalb-mehr-rente.de



Günstige und flexible Altersvorsorge mit ETF-Strategie

Interview mit Michael Schillinger, Vorstand Vertrieb der INTER Versicherungsgruppe, und Thomas Wiedenmann, Leiter iShares Wealth Advisory bei BlackRock

Die INTER glaubt an die private Altersvorsorge und startet mit dem Produkt INTER Mein Leben® gerade in den Maklermarkt. Hohe Flexibilität und Transparenz, drei ETF-Strategien von iShares und eine laufende Vergütung kennzeichnen das Produkt.

Herr Schillinger, warum intensiviert die INTER jetzt das Lebengeschäft?

Michael Schillinger Weil wir davon überzeugt sind, dass private Altersvorsorge extrem wichtig ist. Dabei sind neue Lösungen gefragt. Das sehen Sie beispielsweise an unserer Kernzielgruppe im Heilwesen und im Handwerk. Dort haben Sie das Thema mit den abschmelzenden Leistungen aus den Versorgungswerken. Mediziner und Handwerker stellen plötzlich fest, dass sie aufgrund des Niedrigzinses weniger bekommen werden, als sie erwartet haben. Deshalb tut private Altersvorsorge not.

Wie will sich die INTER gegenüber den großen Anbietern behaupten?

MS Aufgrund der Tatsache, dass wir ein sehr flexibles neues Produkt gestaltet haben. Bei vielen Produkten ist es ja so, dass Sie zwar die Möglichkeit haben, sowohl in den Deckungsstock des Versicherers als auch in einen Fondsanteil zu investieren. Aber dann ist das auch so festgeschrieben. Der Kunde kann noch shiften, aber nicht mehr switchen. Bei der INTER Mein Leben® kann er das. Zudem kriegt er bei uns den

Rentenfaktor beim Abschluss garantiert, das machen sehr viele nicht. Und weil das Produkt so flexibel ist, dass es sich an Lebensphasen des Kunden anpassen lässt – etwa mit Zu- und mit Auszahlungen.

Viele Makler bleiben skeptisch, was Fondspolizen angeht.

MS Das Produkt ist auch für die Beratung einfach gestaltet, etwa mit unserer Beratungssoftware. Der Versicherungsmakler ermittelt, welcher Risikotyp der Kunde ist, und wählt die entsprechende Strategie. Er kann bei uns sozusagen von 100% im Deckungsstock bis null alles abbilden. Zudem haben wir vordefinierte Strategien, welche die drei Risikosegmentierungen ausgewogen, defensiv und dynamisch abbilden. Mit „ETF-Körbchen“ wird das zur persönlichen Strategie des Kunden verbunden. Wir sind davon überzeugt, dass wir uns hier im Maklermarkt, obwohl wir klein sind, gut positionieren können. Grund wird hier auch die spezielle Vergütung sein.

Im Moment ist der deutsche Versicherungsmarkt bei der Courtage noch sehr stark getrieben von AP-Modellen. Wir bieten bei unserem Produkt grundsätzlich zwei Wege an: eine laufende Vergütung über die komplette Laufzeit und ein Hybridmodell mit einer etwas höheren Erstvergütung und dann leicht reduzierter Betreuungsprovision. Zudem profitiert der Makler auch von dem Fondsbestand.

Nun haben Sie sich ja für ETFs entschieden. Warum?

MS Wir sind davon überzeugt, dass wir gerade mit dieser Strategie Erfolg haben werden. ETFs sind kostengünstig. Und

„Wir bieten bei unserem Produkt grundsätzlich zwei Wege an: eine laufende Vergütung über die komplette Laufzeit und ein Hybridmodell mit einer etwas höheren Erstvergütung und dann leicht reduzierter Betreuungsprovision.“

Michael Schillinger





„Wir merken, dass seit rund zwei Jahren der Einsatz von ETFs in Fondspolizen sehr stark angestiegen ist. Einer der Hauptgründe dafür sind die geringen Kosten bei ETFs, aber eben auch deren Einfachheit und Intuitivität.“

Thomas Wiedenmann

da der Kunde seine Anlagestrategie verändern kann, ist das eine prima Gelegenheit für das jährliche Gespräch mit dem Kunden. So kann überprüft werden, ob sich die Lebenssituation des Kunden geändert hat und ob seine Strategie noch passt.

Die INTER hat für das Produkt iShares als Partner gewählt. Welche ETFs sind hier wählbar?

Thomas Wiedenmann Der Kunde kann natürlich einzelne ETFs wählen und selbst entscheiden, mit welchem Anteil er in welchen ETF investieren will. Interessant bei dem INTER Produkt ist aber die Zusammenstellung der drei ETF-Körbchen „Welt Kernmärkte“, „Welt Erträge“ und „Deutschland Fokus“. Die Entscheidung fällt so leichter.

ETFs könnte sich der Kunde auch bei der Bank holen. Warum also in einer Rentenversicherung?

TW Grundsätzlich stellen wir fest, dass ETFs immer mehr in Altersvorsorgelösungen verwendet werden. Dabei gibt es zwei Anknüpfungspunkte: den klassischen ETF-Sparplan oder ETFs in Fondspolizen. Letzteres bedient Kunden, die auf eine lebenslange Rente setzen. Das kann ein normaler Fondssparplan niemals liefern. Und wir merken eben, dass seit rund zwei Jahren – und die INTER war da von Anfang dabei – der Einsatz von ETFs in Fondspolizen sehr stark angestiegen ist. Einer der Hauptgründe dafür sind die geringen Kosten bei ETFs, aber eben auch deren Einfachheit und Intuitivität. Der iShares DAX ETF liefert eben die Performance des Dax Index.

Warum die gewählten Fondsstrategien?

TW Man hat sich hier an den Blockbustern orientiert. Man wollte keine komplexen Themen aufgreifen, sondern Märkte, die bekannt sind. Wenn Sie sich den ETF-Korb „Deutschland Fokus“ ansehen, dann besteht der unter anderem aus Dax, MDax und TecDax. Das bedeutet maximale Transparenz und jeder Makler, jeder Endkunde, kann sich darunter was vorstellen. Den Dax Index sieht er ja auch jeden Tag in der Tageschau. Wem es um Diversifikation geht – und das ist durchaus sinnvoll –, für den ist der ETF-Korb „Welt Kernmärkte“ eine gute Option. Für Kunden und Vermittler ist das alles gut nachvollziehbar und transparent. Genau das ist der Charme von ETFs.

MS Hinsichtlich der Kapitalmärkte wollen wir dem Kunden aber auch sagen: „Schau nicht jeden Tag nach.“ Es ist eine Kapitalanlagestrategie für die Altersvorsorge. Das einzige, was ein Vermittler machen muss, ist, mit dem Kunden darüber zu sprechen, was seine Risikostrategie ist. Sein Ziel sollte er dann nicht aus den Augen verlieren. Und da hilft ihm unser digitaler „Strategieassistent“, der bei Abweichungen stets Anpassungen an die Strategie vornimmt.

Was ist aber, wenn die Flexibilität gar nicht genutzt wird?

MS Hier gibt es eine Trendwende. Der Verhaltenskodex als auch die IDD verlangen mehr oder minder, dass der Vermittler seinen Kunden betreut und ein Gespräch pro Jahr mit ihm führt. Der Vermittler muss sich damit auseinandersetzen. Wir wiederum bieten ihm mit dem Produkt die notwendige Transparenz und die Flexibilität.

TW Ich bin da bei Herrn Schillinger. In der Vergangenheit wurden die Möglichkeiten bei Fondspolizen nicht so stark genutzt, das stimmt. Aber die Kunden sind immer mehr an Flexibilität gewöhnt. Nahezu alle Banken bieten mittlerweile Beratungsmandate an und es werden alle Berater viel stärker in die Kommunikation gehen. Der Vermittler wird seinen Kunden stärker an die Hand nehmen und langfristig betreuen, damit dieser auch die Volatilität der Märkte besser „erträgt“.

Ist es denn ein guter Zeitpunkt für in solches Produkt?

MS Das Produkt ist eher unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte. Es ist eine Frage der Zeit, das Ziel lautet Altersvorsorge und eine lebenslange Rente. Wenn bei einem Bankprodukt dein Geld mit 84 aufgebraucht ist, hast du bei der INTER meinetwegen auch mit 107 noch eine Rente. Zumal bei uns der Kunde auch in der Rentenphase bis 85 weiter im Kapitalmarkt engagiert bleiben und die Rendite noch einige Jahre mitnehmen kann.

TW Investieren ist immer gut. Wichtig ist, der Kunde fängt überhaupt an. Denn je später Sie anfangen, umso mehr Rendite müssen Sie später nachholen. Das Timing-Problem kann auch mit Zuzahlungen entschärft werden. ■

Warum Fondspolicen für die Altersvorsorge derzeit alternativlos sind

Private Altersvorsorge ist wichtig, um die gesetzlichen Renten aufzubessern. Dazu bedarf es einer angemessenen Rendite und Durchhaltevermögen beim Sparer. Warum fondsgebundene Rentenversicherungen im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine gute Wahl sind, zeigen die Basler Lebensversicherungs-AG und eine Studie.

Da das Rentenniveau der gesetzlichen Rente auch in den nächsten Jahren kontinuierlich sinken wird, ist bei der privaten Altersvorsorge eine hohe Ablaufleistung extrem wichtig. Mit konventionellen Sparformen oder klassischen Garantiepolicen ist diese angesichts extrem niedriger Zinsen nicht zu schaffen. Daher haben Altersvorsorgesparer nur zwei Möglichkeiten: entweder mehr Geld zu sparen oder in chancenreichere Anlagen zu investieren (siehe Abbildung). Variante eins scheitert meist daran, dass das Haushaltsbudget der Kunden bereits ausgeschöpft ist. Denn: Sinkt die Rendite um nur 1%, müsste ein 30-jähriger Sparer seine Einzahlungen um etwa 25% erhöhen. Da die Zinsen tatsächlich um mehr als 1% gesunken sind, wirkt sich dieser Effekt viel stärker aus. Das ist ein Ergebnis der Studie „Altersvorsorge im Niedrigzinsumfeld“, die das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) im Auftrag der Basler Leben durchgeführt hat.

Chancenreicher anlegen, Sparbeitrag reduzieren

Bei Variante zwei würde der Sparer dagegen ein höheres Risiko eingehen. Damit könnte er seinen Sparbeitrag deutlich reduzieren. Bei einer Anlage, die jährlich 6% statt 3% Rendite abwirft, könnte der Sparbeitrag nahezu halbiert werden, so ein weiteres Ergebnis der IVFP-Studie. Gleichzeitig sollte eine Fondspolice bespart werden, die eine hohe Ablaufleistung erzielen kann, sich also nicht in Zusatzbausteinen und vielfältigen Optionen verzettelt, sondern auf

Mögliche Wege, um das Vorsorgeziel zu erreichen



Wie eine allgemeine Beispielrechnung zeigt, haben Altersvorsorgesparer nur die Wahl zwischen höheren Sparbeiträgen oder höherem Risiko. Quelle: Basler Leben

Renditeerzielung ausgerichtet ist. Denn bei einem klaren Produktfokus auf eine möglichst hohe Rente oder Kapitalleistung kann das Sparziel mit realistischen Sparbeiträgen erreicht werden. Diesen Weg geht die Basler Leben mit ihrer neuen Basler FondsRente.

Sicherheit mit langen Laufzeiten

Doch wenn es darum geht, mehr Risiko zu wagen, stoßen Makler bei ihren Kunden häufig auf Bedenken. Zu Unrecht, wie die IVFP-Studie zeigt. Anleger, die seit 1987 regelmäßig einen gleichbleibenden Beitrag pro Monat über einen Zeitraum von mindestens 20 Jahren in einen Aktienfonds mit Anlageschwerpunkt Deutschland (Dax) investierten, haben letztlich kein Geld verloren. Ab einer Laufzeit von etwa 15 Jahren haben Dax-Investments eine Mindestrendite von 2% jährlich erzielt, bei einer Haltedauer von über 20 Jahren sogar mindestens 6% Rendite pro Jahr. Aus diesem Grund hat die Basler Leben ihre neue FondsRente ohne Garantien entwickelt. Stattdessen setzt man unter anderem auf drei Anlagekonzepte, bei denen das Risiko breit gestreut wird, um neben hohen Ablaufleistungen eine verlässliche Stabilität des Portfolios zu erreichen. Dass das gelingen kann, belegt die Platzierung bei der Vergleichsplattform von softfair nach der Ablaufleistung der Basler FondsRente auf den vorderen Rängen. Um eine gute Rendite zu erzielen, braucht es Zeit und einen kontinuierlichen Sparprozess, der bis zum vereinbarten Ende aufrechterhalten wird. Die Basler Leben belohnt daher alle Sparer, die bis zum Ende der Ansparphase durchhalten. Der Treuebonus wird als eine Art Schlussüberschuss zusätzlich zum angesparten Vertragsvermögen fällig. ■

»»»»» Von Sascha Bassir, Vertriebsvorstand der maklermanagement.ag, Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen

AKS > tomorrow

Die Zukunft der Arbeitskraftsicherung



Informationen und Anmeldung unter www.aks-forum.de

© Foto: pixabay.com

Die Wissens-Challenge für AKS-Profis

8 Stunden Input, Netzwerken und Diskussionen + 6 Workshops = 1 genialer Tag

Wir sehen uns!

Neuss	04.05.
München	09.05.
Berlin	11.05.
Mannheim	16.05.
Hannover	18.05.

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN

Erneute Chance für Sie!
Die ersten 5 Anmeldungen
je Standort sind kostenfrei.
Code: acom4

sponsored by **AssCompact**

Teilnehmende Versicherer / Aussteller:



„Unser Unitised-With-Profits-Prinzip ist längst keine Glaubensfrage mehr“

Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der deutschen Niederlassung der Canada Life

Canada Life Deutschland zeigt sich optimistisch: Der Versicherer legt im Altersvorsorgegeschäft erneut zu, auch weil er an Unitised-With-Profits-Produkten (UWP) festhält. Für Zufriedenheit sorgt auch der erst kürzlich erweiterte Geschäftsbereich Biometrie. Dank garantierter Beiträge in der BU-Versicherung gibt es positive Resonanz vonseiten der Vertriebspartner.

Herr Drews, wie kommt es, dass das Altersvorsorgegeschäft bei Ihnen weiterhin läuft?

Ich denke, wir haben ein sehr gutes Angebot für unsere Geschäftspartner: mit einem leistungsstarken Produktportfolio nicht nur für die Altersvorsorge, verlässlichen Services, einer erfahrenen Maklerbetreuer-Mannschaft vor Ort und exzellenten Unternehmenskennzahlen. So konnten wir unser Neugeschäft bei der Altersvorsorge 2016 erneut stark steigern. Insgesamt erzielten wir bei unserem Neugeschäft nach APE (laufende Beiträge plus 10% Einmalbeiträge) 2016 einen Zuwachs von 28% – ein Vertrauensbeweis unserer Geschäftspartner, über den wir uns sehr freuen.

Handelt es sich mehr um Einmal- oder um laufende Beiträge?

Es handelt sich weitaus mehr um laufende Beiträge. Hier verzeichnen wir eine Steigerung um 37%. Unsere Einmalbeiträge sind im Vergleich zu 2015 stabil geblieben. Unser Beitragsmix zeigt einen im Marktdurchschnitt deutlich geringeren Anteil daran. Wir sind damit sehr zufrieden – freuen uns über Einmalbeiträge, sind aber nicht davon abhängig.

Mit den Unitised-With-Profits-Produkten (UWP) scheinen Sie weiter Erfolg am Markt zu haben. Glauben Sie weiter an die Produkte? Und profitieren Sie auch davon, dass sich andere Anbieter vom Markt verabschiedet haben?

Unser UWP-Prinzip ist längst keine Glaubensfrage mehr. Wir beweisen seit vielen Jahren, dass es funktioniert, auf diese Weise leistungsstarke Fondsp performance mit werthaltigen Garantien zu verbinden. Das belegen auch unsere Abläufe:

„Anders als unsere Wettbewerber waren wir als langfristig orientierter Anleger über alle Marktphasen hinweg in großem Umfang in Aktien investiert und sind es auch weiterhin.“

Marktphasen hinweg in großem Umfang in Aktien investiert und sind es auch weiterhin. Nur so lässt sich die zum Aufbau eines lebenslangen Einkommens notwendige Performance erzielen.

Kunden erhielten hier echte Renditen von deutlich über 5%. Anders als unsere Wettbewerber waren wir als langfristig orientierter Anleger über alle

Wenn sich Anbieter vom Markt verabschieden, ist das für die anderen natürlich von Vorteil: Schließlich ist der Kundenbedarf nicht geringer – ganz im Gegenteil.

Basis der Produkte ist der zugrunde liegende Fonds. Woher kommt die gute Performance des Fonds?

Der UWP-Fonds entwickelt sich wirklich hervorragend: 6,4% betrug die durchschnittliche Wertentwicklung p. a. Ende Februar seit Auflegung im Januar 2004. Hinter dem Erfolg steht unsere zur Unternehmensgruppe gehörende Kapitalanlagegesellschaft Setanta. Sie verfügt über ein Aktien-Team mit weltweiter Expertise und verfolgt konsequent einen Value-Ansatz mit langfristiger Investmentstrategie. Das zahlt sich nicht nur in einer guten Performance aus: 2016 erhielt Setanta bereits zum fünften Mal in Folge die Auszeichnung „Equities Manager of the Year“ bei den „Irish Pension Awards“.

Am Markt bleibt das Geschäft schwierig. Sehen Sie, dass sich Versicherer Geschäft einkaufen müssen? Und wie agiert hier Canada Life?

Ich sehe gar nicht so schwarz: Auch im letzten Jahr haben mehr als 4,5 Millionen Menschen der Branche ihre Vorsorge anvertraut und neue Verträge abgeschlossen. Auch untermauert die Branche Jahr für Jahr sehr eindrucksvoll, wie wichtig die ausgezahlten Leistungen für die private Vorsorge der Menschen sind. Ob es eine Gesellschaft nötig hat, Geschäft einzukaufen, mag ich nicht beurteilen. Canada Life jedenfalls tut es nicht.

Sehen Sie hier manche Entwicklungen, konkret Provisions- und Courtagezahlungen, kritisch?

Auch hier hat sich die Branche bereits ein gutes Stück bewegt. Generell bin ich der Meinung, dass die Vergütung angemessen sein muss. Kritiker sehen nur die eigentliche Vermittlung und urteilen dann, die Vergütung dafür sei zu hoch. Leider wird dabei selten berücksichtigt, dass die Beratungsleistung heute sehr aufwendig und mehrstufig ist und ein Großteil der Unterstützung der Kunden über einige Jahrzehnte der Vertragslaufzeit auch schon eingepreist wird. Der Vermittler leistet also im Hintergrund so einiges.

Neben der Altersvorsorge haben Sie das biometrische Geschäft als Ihr zweites Standbein auf- und ausgebaut. Wie laufen hier die einzelnen Bereiche?

Das Biometrie-Geschäft läuft sehr gut und hat an unserem Neugeschäft einen Anteil von rund 20%. Wir konnten auch hier 2016 im Neugeschäft deutlich zulegen. Wohl auch, weil wir inzwischen ein breites Portfolio an Produktlösungen zur Arbeitskraftabsicherung anbieten. Besonders erfreulich ist das Neugeschäft beim Berufsunfähigkeitsschutz. Auch der Mitte 2016 eingeführte Premium Grundfähigkeitsschutz wurde prima im Markt angenommen. Bei beiden Tarifen bieten wir als einzige Gesellschaft im deutschen Maklermarkt einen garantierten Beitrag über die gesamte Vertragsdauer. Dies schützt die Kunden vor unerwünschten Beitragssteigerungen. Unsere Schwere Krankheiten Vorsorge trug ebenfalls zum Wachstum bei: Der „Finanzairbag“ für 46 schwere Erkrankungen ist mittlerweile ein Klassiker und für die unterschiedlichsten Kunden unerlässlich.

Wie kommen die garantierten Nettobeiträge Ihrer BU-Versicherung bei den Vermittlern an?

Dieses von uns bereits 2014 eingeführte Highlight kommt sehr gut an. Wir sind wie gesagt der einzige Maklerversicherer, der dies anbietet. In Zeiten niedriger Zinsen erkennen immer mehr Vermittler diesen Mehrwert: Sie können ihren Kunden so Planungssicherheit bieten.

Dass sich BU-Beiträge von einem günstigeren Netto- zu einem teureren Bruttobeitrag entwickeln können, rückt immer stärker ins Bewusstsein. Auch Franke und Bornberg, Assekurata und andere Experten haben bereits auf diese Problematik aufmerksam gemacht.

Wie hoch ist der Anteil von SBU-Tarifen?

Der BU-Anteil an unserem Biometrie-Geschäft 2016 beträgt rund 40%. Das finde ich eine tolle Entwicklung, da wir unseren Berufsunfähigkeitsschutz erst Mitte 2014 eingeführt haben.

Insbesondere wollen Sie auch junge Menschen erreichen, etwa durch die BUZ und einen „Pay-as-you-go-Beitrag“. Wie erreichen Sie die junge Kundschaft?

Generell erreichen wir diese Kundengruppe nur, wenn wir unsere Geschäftspartner überzeugen: Dazu zählen speziell auf junge Leute zugeschnittene Innovationen, erstklassige Leistungen und eine hohe Flexibilität in lebensphasenbegleitenden Konzepten. So kann man zum Beispiel mit unserem „Pay-as-you-go-Beitrag“ in der zweiten und dritten Schicht der GENERATION-Tarife in jungen Jahren den Sparanteil für seine Altersvorsorge maximieren und dennoch finanziellen Schutz bei Berufsunfähigkeit genießen. Eine praktische und effiziente Form der Vorsorge – angepasst an die Lebensrealität junger Leute. Bei GENERATION private plus können sie ganz nach Bedarf mit oder ohne Garantie sparen – mit dem UWP-Fonds oder individueller Fondsauswahl. Als weiterer Zusatzbaustein steht hier neben der BUZ auch ein Schwere-Krankheiten-Baustein zur Wahl. Auch beim Premium Grundfähigkeitsschutz haben wir einen Joker für junge Leute: Bis 30 können sie ohne erneute Gesundheitsprüfung in unsere BU wechseln.

Und welche Zielgruppen haben Sie weiterhin im Fokus?

Ob Risikoschutz oder Altersvorsorge – wir liefern Lösungen für jedes Alter und Budget. Neben jungen Menschen sind das zum Beispiel auch Familien. Hier sprechen wir nicht nur die Ernährer an, sondern bieten etwa mit unserer Schwere Krankheiten Vorsorge eine Absicherung für die gesamte Familie inklusive der Kinder. Menschen mit kleineren Risiko-Budgets erhalten in unseren Grundfähigkeitstarifen bezahlbaren Schutz.

Kunden, die ihren Ruhestand ins Auge fassen, finden bei uns attraktive Anlagemöglichkeiten. Neben Privatpersonen haben wir auch Unternehmen im Blick. Diese profitieren von unserem bAV-Angebot, aber zum Beispiel auch von der Keyperson-Absicherung in unserer Schwere Krankheiten Vorsorge. ■



Markus Drews

„Ob Risikoschutz oder Altersvorsorge – wir liefern Lösungen für jedes Alter und Budget. Neben jungen Menschen sind das zum Beispiel auch Familien.“

Gesundheitsmanagement: Vom reinen Kostenerstatter zum Gesundheitspartner

Mit dem gesundheitsservice360° erweitert AXA das Leistungsspektrum der privaten Krankenversicherung um ein modernes Gesundheitsmanagement. Im Blick hat der Versicherer dabei die Bedürfnisse der Kunden sowie umfassende Versorgungsleistungen.

Das Gesundheitssystem stellt alle Beteiligten vor große Herausforderungen: Während sich Ärzte und Kostenträger einem steigenden Kostendruck gegenübersehen, fehlt es vielen Patienten häufig an Orientierung in einem immer größer werdenden medizinischen Informations-, Präventions- und Therapieangebot. Gerade privat krankenversicherte Kunden verstehen sich zunehmend als Manager ihrer Gesundheit. Zum einen möchten sie aktiv etwas für die eigene Gesundheit tun. Zum anderen wünschen sie sich, im Krankheitsfall individuell von Experten beraten zu werden und die bestmögliche Gesundheitsversorgung zu bekommen.

Individuelle Rundumversorgung

AXA bietet seinen krankenvollversicherten und beihilferechtigten Kunden im Rahmen des gesundheitsservice360° bereits seit vielen Jahren gemeinsam mit Partnern ein innovatives Gesundheitsprogramm. Dazu gehören neben Präventionsangeboten zum Erhalt der Gesundheit und einer qualifizierten medizinischen Beratung auch die umfassende Versorgung im Krankheitsfall sowie Gesundheitsexperten, die sich vor Ort um die Versicherten kümmern. Ziel des gesundheitsservice360° ist es, eine qualitativ hochwertige Gesundheitsversorgung sicherzustellen. Kunden erfahren kostenfrei in allen Lebenslagen und gesundheitlichen Situationen im Sinne eines modernen Gesundheitsmanagements eine individuelle Unterstützung. Persönliche Ansprechpartner stehen ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Dafür hat AXA bereits vor Jahren eine eigene Abteilung mit knapp 100 Gesundheitsexperten ins Leben gerufen. Sie betreuen die Versicherten und entwickeln Services und Hilfestellungen rund um die Gesundheitsversorgung kontinuierlich weiter. Dies erfolgt gemeinsam mit professionellen Partnern wie Ärzten, Kliniken oder Apothekern, mit denen AXA im Rahmen von Netzwerken langjährig und bewährt zusammenarbeitet.

Digitale Services ergänzen bestehende Therapieverfahren

Insbesondere Angebote für chronisch Erkrankte, wie mit Diabetes oder Rücken-erkrankungen, werden von den Kunden intensiv genutzt. In Kooperation mit dem Deutschen Institut für Telemedizin und Gesundheitsförderung (DITG) hat AXA etwa seine Patientenbegleitung für Diabetiker um ein digitales Coaching erweitert. Die Patienten werden telemedizinisch begleitet, um sie im Umgang mit Diabetes zu schulen. Der gesundheitsservice360° umfasst bereits ein umfangreiches Spektrum an digitalen Service- und Therapieangeboten. Dazu zählen etwa Online-Video-Sprechstunden mit dem Hausarzt, eine Online-Therapie bei Depression oder auch Selbstmanagement-Portale. Und auch internetbasierte Therapien oder die Tinnitus-Therapie-App „Tinnitracks“ können Kunden bei entsprechender Verordnung durch ihren Arzt nutzen. Diese digitalen Innovationen sollen das Spektrum bestehender Therapieverfahren sinnvoll ergänzen. Der Versicherte entscheidet selbst bzw. in Absprache mit seinem Arzt, ob und in welcher Form er die Angebote nutzen möchte.

Bedürfnisse des Versicherten stets im Fokus

Der gesundheitsservice360° geht somit über das klassische Leistungsspektrum einer privaten Krankenversicherung hinaus, indem er die Gesundheitsversorgung verbessert und gleichzeitig den wachsenden Ausgaben im Gesundheitswesen entgegenwirkt. Dass AXA die besten Gesundheitsservices am Markt bietet, zeigt der erneute Sieg beim Test der Gesundheitsservices (Focus 48/16). Gemeinsam mit Partnern macht AXA den Schritt vom reinen Kostenerstatter zum Gesundheitspartner. ■



Von Christian Pape, Leiter Makler- und Partnervertrieb (Lebens- & Krankenversicherung) im AXA Konzern

Begeistern Sie Ihre Kunden – als Vertriebspartner der ING-DiBa



Werden Sie jetzt unser Baufinanzierungspartner

- › Schneller Zugriff auf Angebote von über 400 Banken
- › Partnerportal mit zeitsparenden Services
- › Regionaler Key-Account-Manager als direkter Ansprechpartner

partner.ing-diba.de

ING  **DiBa**
Die Bank und Du

Sterbegeldversicherung zwischen Vertriebschance und Vermögensverwertung

Für Versicherungsmakler bedeutet die Sparte Sterbegeldversicherung die Chance auf haftungssicheres Neugeschäft. Für Kunden hat sie ebenfalls eine hohe Bedeutung. Einige Punkte sind jedoch zu beachten, mahnt die HDH VVaG an.

Die Sterbeversicherung ist eine kleine Sparte, aber dennoch umfasst sie ein ziemlich breites „Verständnisspektrum“. Sie ist eine haftungssichere Größe im Neugeschäft, andererseits wird sie häufig als überflüssige Versicherung verkannt. Doch worauf kommt es an bei der Sterbegeldversicherung? Der Sterbegeldversicherer HDH betrachtet hierzu drei Punkte, die Makler interessieren sollten.

Zielgruppe – Für wen, wann und warum?

Der Zweck einer Sterbegeldversicherung besteht darin, schon zu Lebzeiten persönliche Wünsche und Vorstellungen für das Begräbnis festzulegen, ohne die Hinterbliebenen damit finanziell zu belasten. Es liegt in der ganz normalen Lebensverantwortung, für die Bestattungskosten vorzusorgen. Den Bezugsberechtigten soll das Sterbegeld schnell ausgezahlt werden. Die Erfahrung zeigt, dass der Anlass eines Begräbnisses die Hinterbliebenen unmittelbar zu der Überlegung führt, eine persönliche Vorsorge für eben diese Notwendigkeiten zu treffen. Der Vertrieb der HDH VVaG fokussiert deshalb seit Jahren erfolgreich diese Zielgruppe. Die Folge: Das Durchschnittsalter der neuen Versicherungsnehmer der HDH lag in den vergangenen zwei Jahren jeweils unter 50.

Schonvermögen – Was passiert, wenn ...?

Versicherungsmakler sollten hinsichtlich der Sterbegeldversicherung eine Besonderheit im Auge haben: Die Leistung einer Sterbegeldversicherung wird dem Schonvermögen zugerechnet. Bei aktueller Rechtsprechung wurde ein Aufwand von 6.000 Euro für die Bestattungsvorsorge als angemessen erachtet (Az. B 8/9b SO 9/06 R).

Im Falle der Gewährung von Sozialhilfe oder staatlicher Übernahme der Betreuervergütung wird möglicherweise auch eine

bestehende kapitalbildende Lebensversicherung auf den Todesfall als einzusetzendes Vermögen betrachtet.

Der BGH stellte mit seinem zentralen Beschluss vom 30.04.2014 – XII ZB 632/13 (NJW 2014, 2015) klar, dass mit einer kapitalbildenden Lebensversicherung auf den Todesfall nicht eindeutig und ausschließlich der Zweck verbunden sei, für die Bestattung vorzusorgen. Tatsächlich ist der Einsatz des Rückkaufswertes einer solchen Versicherung im Falle der Gewährung von Sozialhilfe oder staatlicher Übernahme der Betreuervergütung durchaus üblich.

Besonders auffällig ist, dass in der Rechtsprechung der Sozialgerichte eine Abgrenzung zwischen reinen Sterbegeldversicherungen, die von Sterbekassen angeboten werden, und sogenannten „Sterbegeldversicherungen“, die von den meisten großen Versicherern angeboten werden, vorgenommen wird. Letztere sind Erlebensfall- oder Todesfallabsicherungen, denen aus rechtlicher Sicht von ihrem vertraglichen Zuschnitt her keine besondere Zweckbestimmung in Richtung auf Bestattung und Grabpflege innewohnt. Einzig die reine Sterbegeldversicherung bringt die erforderliche von der sonstigen Kapitallebensversicherung abweichende rechtliche Behandlung mit, sodass in der Rechtsprechung der Sozialgerichte tendenziell eine entsprechende Zweckbindung der Versicherung anerkannt wird.

Notwendige Abgrenzung

Rein fachlich bestehen demnach wichtige Abgrenzungskriterien einer echten Sterbegeldversicherung zu anderen möglicherweise bislang gebräuchlichen Lösungen der Todesfallvorsorge. Sofern eine echte Sterbegeldversicherung empfohlen wird, bei der ein Abschluss bis zur Höchstsumme von 8.000 Euro Garantieleistung



Von Benjamin Schüler,
Leiter Marketing der HDH VVaG

laut Gesetzgeber möglich ist, besteht nicht automatisch Umdeckungsbedarf anderer laufender Versicherungen, da diese bei genauer Betrachtung nicht erschöpfend auf den gleichen konkreten Zweck ausgerichtet sind.

Sofern die einer echten Sterbegeldversicherung dem Wesen nach innewohnende Zweckbindung zur Deckung der Bestattungskosten und Grabpflege aufgrund der neuen Rechtsprechung des BGH künftig angezweifelt werden sollte, kann die Zurechnung einer Sterbegeldversicherung zum Schonvermögen durch einfache weiterführende Maßnahmen sichergestellt werden. Diese Maßnahmen gehen immer vom Versicherten persönlich aus.

Berücksichtigen Vermittler alle diese objektiven und zunächst anbieterunabhängigen Fakten, bietet der eigene Kundenbestand nach Ansicht der HDH ein hohes Potenzial an Neugeschäft, wobei gleichzeitig eine derzeit bei vielen Kunden noch bestehende Deckungslücke geschlossen wird.

Zusammenarbeit mit Pools über Vergleichsrechner

Neugeschäft in diesem Bereich ist für Versicherungsmakler aber nur dann interessant, wenn dies schnell und einfach abgeschlossen werden kann. So fällt der Blick auf den oben angekündigten dritten Punkt. Was bei einer Sterbegeldversicherung zählt, ist die Summe der gezahlten Beiträge am Ende der Beitragszahlung im Verhältnis zur Gesamtleistung. Wer das Ergebnis in diesem Vergleich anführt, wird von Vermittlern empfohlen. Nach einem aktuellen internen Vergleich erreicht die HDH hier das beste Verhältnis von Beitragssumme zu Gesamtleistung.

Um aus Gelegenheitsgeschäft kurzum ein attraktives Nebengeschäft zu machen, genügt nicht allein der richtige Tarif. Vermittler erwarten, wie schon angesprochen, von Anbietern für Sterbegeldversicherung haftungsmindernde Unterstützung, um relevante Vergleichskriterien feiner als im groben Beitragsvergleich ausmachen zu können.

Sterbegeldversicherung ist nicht erklärungsintensiv. Eine gut fundierte Entscheidung kann in den meisten Kundengesprächen nach weniger als einer Viertelstunde herbeigeführt werden. Dann darf es dem Makler natürlich nicht erschwert werden, den entsprechenden Antrag an den Versicherer zu übermitteln. Mehr Zeit darf das nicht kosten. Wenn es möglich ist, online direkt abzuschließen, dann wird Sterbegeldversicherung ein attraktives Nebengeschäft.

Die Sterbegeldversicherung der HDH kann im Vergleichsrechner von softfair fallabschließend berechnet werden. Der Vermittler gelangt im Download-PDF mit den VVG-Unterlagen per Link vom Deckblatt direkt zum Pool-Account bei der HDH. Ohne erneute Dateneingabe kann der Antrag so direkt an die HDH gestellt werden. Das Geschäft wird dabei sicher über den Pool auf den Vermittler geschlüsselt und abgerechnet. Der Beitragsrechner der HDH ist zudem seit Januar 2017 BiPRO-konform. Derzeit arbeitet die HDH an einem Projekt, die Übergabe direkt aus dem Maklerbestandssystem an den

Warum keine Kooperation zwischen Makler- und Bestattungsunternehmen?

Der Autor dieses Artikels sprach Anfang März 2017 mit Michael Kaupa, einem verantwortlichen langjährigen Mitarbeiter eines in Berlin ansässigen Bestatters.

In Berlin sei es mittlerweile üblich, dass Bestatter eine Anzahlung auf ihre Leistung verlangen, so der Bestattungsexperte. Aus dem Bezirk Berlin-Neukölln wäre bekannt, dass die Bestattung nur stattfindet, wenn die Beisetzungskosten komplett im Voraus bezahlt würden. „Dabei musste allerdings bisher – zumindest bei uns – noch keine Beisetzung verschoben werden, da die Hinterbliebenen alles daransetzen, dass das nicht passiert, und sich daher das Geld dann schnell irgendwo – etwa in der Verwandtschaft oder Bekanntschaft – beschaffen“, sagt Kaupa.

Dagegen ist eine Anzahlung unnötig, wenn die Leistung einer bestehenden Sterbegeldversicherung an den Bestatter abgetreten wurde oder ein unwiderrufliches Bezugsrecht vereinbart sei. „Wenn Bestatter eine Sterbegeldversicherung empfehlen, haben sie nicht geprüft, ob die Tarife des Anbieters in einem Vergleich tatsächlich vornean wären. Vielleicht ist es sogar schädlich, eine Empfehlung dieser Art auszusprechen, wenn mal jemand beim Thema Sterbegeldversicherung richtig Bescheid weiß. Dann käme der Bestatter möglicherweise noch in ein schlechtes Licht“, befürchtet Kaupa. Viel besser wäre es also, wenn eine Kooperation mit einem ansässigen Makler bestünde, der direkt das beste Vergleichsergebnis empfehlen könnte. Aber bislang habe das noch kein Makler angeboten, erklärt Kaupa.

Rechner zu ermöglichen. Bereits Mitte dieses Jahres soll das aus den führenden Maklersystemen heraus möglich sein.

Mit technischen Innovationen, die den Vermittlungsprozess ideal verschlanken und gleichzeitig anschaulich den Nutzen einer Sterbegeldversicherung für den Kunden verdeutlichen, will die HDH in den kommenden Jahren das gesunde Wachstum im Vermittlergeschäft fortsetzen. ■

Deutsche Bank plant Teilverkauf von Deutsche Asset Management

(ac) Die Deutsche Bank hat Pläne eines Teilverkaufs der Fondstochter Deutsche Asset Management bekannt gegeben. Über einen Börsengang soll der Verkauf einer Minderheitsbeteiligung der Tochtergesellschaft vorgenommen werden. Die konkreten Schritte des Börsengangs sind laut der Deutschen Bank allerdings noch abhängig vom Marktumfeld sowie von der Zustimmung des Vorstands und des Aufsichtsrats. Eine finale Entscheidung ist noch nicht gefallen. Ein Komplettverkauf der Fondssparte ist der Deutschen Bank zufolge nicht geplant.

Jupiter lanciert Fonds für Schwellenländeranleihen

(ac) Jupiter hat den aktiv gemanagten Jupiter Global Emerging Markets Corporate Bond SICAV aufgelegt. Er strebt langfristiges Einkommen und Kapitalwachstum an. Hierfür investiert er vor allem in Anleihen, die von Gesellschaften ausgegeben werden, die direkt oder indirekt den Volkswirtschaften der Schwellenländer ausgesetzt sind. Der Fonds orientiert sich in Bezug auf die Performance zwar an einer Benchmark, ist aber nicht von dieser abhängig.

Top-down-/Bottom-up-Ansatz

Verwaltet wird der neu aufgelegte Fonds von Alejandro Arevalo, der seit Dezember 2016 als Schwellenländer-Anleiheexperte bei Jupiter tätig ist. Arevalo arbeitet als Mitglied des Fixed-Income-Teams eng mit Ariel Bezael und den bestehenden Kredit- und Trading-Teams sowie dem Emerging-Markets-Aktienteam unter der Leitung von Ross Teverson zusammen. Er verfolgt für den neuen Fonds einen Top-down-/Bottom-up-Ansatz, um langfristige Investmentmöglichkeiten zu identifizieren, die von makroökonomischen oder spezifischen Ereignissen auf Sektor- oder Unternehmensebene profitieren können. Je nach Marktlage will Arevalo zudem Outperformance durch Staatsanleihen und Anleihen in lokaler Währung erreichen.

ACATIS und BayernInvest lassen erstmals Fonds zu 100% von künstlicher Intelligenz steuern

(ac) ACATIS und BayernInvest haben mit dem BayernInvest ACATIS KI Aktien Global-Fonds den ersten Aktienfonds aufgelegt, der zu 100% von künstlicher Intelligenz (KI) gesteuert wird. Die Investmentstrategie mit den wesentlichen Vorgaben stammt von der BayernInvest. Die darauf aufbauende Aktienselektion, -gewichtung und -umschichtung basiert auf sogenannten Deep-Learning-Modellen von ACATIS.

Kein Eingreifen eines Fondsmanagers

Ein Fondsmanager greift dabei nicht mehr in die Portfolios ein. Das selbstlernende Modell passt sich in der Zeit voranschreitend dem Marktumfeld an und hat einen langfristigen Horizont. Der BayernInvest ACATIS KI Aktien Global-Fonds selektiert aus einem Universum von rund 4.000 globalen Aktien bis zu 50 Aktien aus entwickelten Ländern und schichtet halbjährlich um. Ziel des risikooptimierten Portfolios ist eine nachhaltige Outperformance von mindestens 3% p. a. gegenüber dem MSCI World Index. Dieses Ziel wurde in einem Walk-Forward-Test in neun von elf Jahren deutlich übertroffen. Drawdowns seien dabei zudem schneller aufgeholt worden als vom MSCI World Index.

Selbstlernendes elektronisches Gedächtnis

Die Deep-Learning-Modelle für den Fonds wurden von der Quantenstein GmbH entwickelt, einem Joint Venture von ACATIS und NNAISENSE um Prof. Dr. Jürgen Schmidhuber. Das Auswahlmodell beruht auf Millionen von Beobachtungen und arbeitet auf Basis sogenannter Long-Short-Term-Memory-Neuronen. Diese verfügen über eine eingebaute Gedächtnisleistung. In der Vergangenheit gelernte Muster und Ereignisse werden gespeichert und zu gegebener Zeit wieder aufgerufen. Das System sucht sich dabei selbst die Zusammenhänge, und die Neuronen in neuronalen Netzen spezialisieren sich auf die Erkennung bestimmter Details. Im Zusammenspiel aller Neuronen entsteht dann das Gesamtmodell.



Mit dem BayernInvest ACATIS KI Aktien Global-Fonds wird ein Aktienfonds zum ersten Mal zu 100% von künstlicher Intelligenz gesteuert.

Union Investment setzt bei der Riester-Rente stärker auf Aktien

(ac) Union Investment ändert die Aktienvorgaben bei seinen Riester-Produkten. Bei der UniProfiRente führt die Gesellschaft zwei neue Maßnahmen ein, die für alle Neu- und Bestandskunden gelten. So wird in der Regel einerseits bei allen Anlegern mit keinem oder einem sehr geringen Aktienfondsanteil am 01.07.2017 eine Aufstockung des Aktienfonds UniGlobal Vorsorge auf 10% durchgeführt. Andererseits wurde das Produktkonzept weiterentwickelt. Bislang blieb das einmal vom Aktienfonds in den Rentenfonds umgeschichtete Kapital dauerhaft im Rentenfonds. Rückumschichtungen in den Aktienfonds waren nicht vorgesehen. Zudem erfolgte die Einzahlung bisher entweder in Aktien- oder in Rentenfonds.

Immer 10% Aktienfonds

In Zukunft wird die Chancenkomponente in diesem System deutlich gestärkt. Auch nach Kursrückgängen fließen in der Regel immer 10% der Einzahlungen weiter in den Aktienfonds. Außerdem verbleiben bei einer Umschichtung des Bestandes 10% im Aktienfonds. Neu ist ebenfalls, dass das Vermögen schrittweise wieder in den Aktienfonds zurückfließen kann, wenn sich die

Märkte erholen. Selbst eine vollständige Rückumschichtung in Aktien ist zukünftig möglich.

Mindestanteil von bis zu 30%

Bei der UniProfiRente Select, gibt es ebenfalls eine deutliche Veränderung. Damit Anleger in allen Marktphasen einen höheren Anteil des Aktienfonds in ihrem Depot haben, wird eine restlaufzeitabhängige Mindestaktienfondsquote eingeführt. Der Mindestanteil des Aktienfonds liegt bei einer Laufzeit von mehr als 35 Jahren bei 30%. Bis zu einer Restlaufzeit von fünf Jahren fällt die Mindestquote um 1% pro Jahr. Ist die Laufzeit kürzer als fünf Jahre, gibt es keinen Mindestanteil mehr.

Bis zu 100% Aktien angestrebt

Die tatsächliche Aktienfondsquote wird weiter für jeden Kunden individuell ermittelt und kann über diesen Werten liegen. Sogar eine Aktienfondsquote von 100% ist möglich. Und diese wird laut Union Investment auch angestrebt. Mit der Einführung des Mindestanteils entfällt bei der UniProfiRente Select die optionale Gewinnsicherung. Für Bestandskunden der UniProfiRente Select bleibt die optionale Gewinnsicherung hingegen erhalten.

Anzeige

NEU!

**ALTE LEIPZIGER**
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FLEXABEL

Klassik

Fonds

**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides jederzeit möglich ist?**
Mit AL_RENTE^{flex} mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.

Mehr Informationen auf www.renten-hit-mix.de

Standard Life plant die vollständige Übernahme von Aberdeen Asset Management

(ac) Standard Life will den Vermögensverwalter Aberdeen Asset Management übernehmen. Der britische Versicherer will den Vermögensverwalter mithilfe eigener Aktien übernehmen und bietet umgerechnet rund 4,4 Mrd. Euro. Der Zusammenschluss soll Einsparmöglichkeiten einbringen sowie dazu beitragen, Umsatz und Gewinn steigern. An der Spitze des neuen Unternehmens werden Standard-Life-Chef Keith Skeoch und Aberdeen-Chef Martin Gilbert gemeinsam als Co-Chefs stehen. Gelingt der Zusammenschluss, entsteht ein Unternehmen mit einem verwalteten Vermögen von umgerechnet etwa 765 Mrd. Euro. Gemeinsam wären Aberdeen und Standard Life damit der größte Fondsverwalter Europas.

Swisscanto legt breit streuenden Rohstofffonds auf

(ac) Der Swisscanto (LU) Commodity Fund ex-Agriculture & Livestock hat die Vertriebszulassung erhalten. Der neu aufgelegte Fonds investiert breit diversifiziert und via Terminmarkt in Rohstoffe, ausgenommen die Sektoren Agrar und Nutztiere. Er richtet sich an Anleger, die konzentriert in diese Segmente investieren sowie langfristig an steigenden Rohstoffpreisen partizipieren möchten.

Breite Diversifikation

Der Fonds strebt an, über einen rollenden Zeithorizont von drei Jahren den Referenzindex Bloomberg Commodity ex-Agriculture & Livestock Capped Index zu übertreffen. Der Index setzt sich aktuell zu 41% aus Energie, zu 31% aus Industriemetallen und zu 28% aus Edelmetallen zusammen. Die Anlagepolitik setzt auf eine breite Diversifikation der Rohstoffsegmente und einzelner Rohstoffe.

Energie, Industrie- und Edelmetalle

Der Fonds investiert in eine Kombination aus Rohstoff-Swaps der Sektoren Energie, Industrie- und Edelmetalle. Neben Agrar und Lebewild sind auch die Bereiche Schweröl, Uran, Asbest und seltene Erden ausgeschlossen. Die Bewirtschaftung des Swisscanto Rohstofffonds erfolgt aktiv mittels Kontraktselektion und Über- beziehungsweise Untergewichtung von Rohstoffen. Die Cash-Position wird in liquide und äußerst sichere Geldmarktinstrumente investiert.



Industrierohstoffe wie zum Beispiel Kupfer bilden neben Energie und Edelmetallen den Kern des Portfolios des neuen Rohstofffonds von Swisscanto.

Neuer Unigestion-Fonds setzt auf Strategien von Hedgefonds

(ac) Unigestion hat die Auflegung des Uni-Global Alternative Risk Premia Fund bekannt gegeben. Die aktiv gemanagte Strategie ermöglicht Investoren eine Anlage in kosteneffiziente und liquide Renditequellen, die eine geringe Korrelation mit Aktien- und Anleihenrenditen aufweisen. Der Fonds erweitert das aktuelle Produktangebot von Unigestion für alternative Direktanlagen, das den Uni-Global – Cross Asset Trend Follower, den Uni-Global – Alternative Equities Compass World, den Unigestion Long/Short Global Opportunities und den Uni-Global – Absolute Return umfasst.

Renditequellen von Hedgefonds

Die Strategie nutzt die Renditequellen von Hedgefonds laut Unigestion kostengünstiger und kann Risikoprämien identifizieren, die die Investoren für das eingegangene Risiko entschädigen und so das Erreichen des Anlageziels ermöglichen. Die drei wichtigsten Kategorien der zugrundeliegenden Risikoprämien umfassen Aktienfaktoren, Carry und Trend Following. Anhand interner Risikomodelle von Unigestion wird die aussichtsreichste Kapitalallokation für eine ausgewogene Exposure in unterschiedlichen makroökonomischen Konstellationen festgelegt, um eine stetige Rendite und eine niedrige Korrelation mit Aktien und Anleihen zu erzielen.

7% Barrendite angestrebt

Die Strategie strebt eine Barrendite von 7% pro Jahr vor Abzug der Kosten für einen 3- bis 5-jährigen Zeitraum an und ermöglicht tägliche Liquidität im Rahmen einer OGAW-Struktur. Sie soll außerdem die Volatilität auf 8% begrenzen und so gleichmäßig risikoadjustierte Anlegerrendite erzielen. Gemanagt wird die Strategie von einem Expertenteam für alternative Anlagen der Aktien- und Cross-Asset-Solutions-Teams aus dem Hause Unigestion.

M&G präsentiert zwei neue Absolute-Return-Fonds

(ac) M&G hat zwei neue Absolute-Return-Fonds im Programm. Der M&G (Lux) Absolute Return Bond Fund kombiniert makroökonomische Top-down-Analysen mit einer gezielten Einzeltitelauswahl und einem robusten Risikomanagement. Er kann das Anlegergeld weltweit in Unternehmensanleihen, Staatsanleihen und Devisen anlegen. Der M&G (Lux) Global Target Return Fund soll hingegen Ertrags- und Kapitalwachstum kombinieren und über einen Dreijahreszeitraum eine jährliche Rendite von 4% oberhalb des 3-Monats-Euribors erzielen – vor Abzug der Gebühren und unabhängig von den Marktbedingungen. Zudem legt das Fondsmanagement einen Schwerpunkt auf die Begrenzung kurzfristiger Volatilitäts- und Verlustrisiken.

Lyxor AM startet mit Wells Fargo Fonds für Finanzsektor-Anleihen

(ac) Lyxor Asset Management und Wells Fargo Asset Management haben den Lyxor/ Wells Capital Financial Credit Fund gestartet. Er investiert in Anleihen von Finanzunternehmen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf europäischen Instituten. Die Anleihen werden entlang der gesamten Kapitalstruktur von Finanzunternehmen gekauft – vom Senior Bond über nachrangige Instrumente bis hin zu Contingent Convertibles (CoCos). Das Währungsrisiko wird jeweils abgesichert. Dank stärkerer Überwachung, strengerer Regulierung und Liquiditätsvorgaben für den Finanzsektor sollen sie ein attraktives Risiko-Ertrag-Profil bieten.

Attraktive Risiko-Ertrag-Profile

Die Anlagephilosophie beruht auf der langjährigen Erfahrung, dass fundamentales Research in Kombination mit einer kontrollierten aktiven Titelauswahl das Potenzial besitzt, nachhaltige Renditen zu generieren. Aufgrund von stärkerer Überwachung, strengerer Regulierung und Liquiditätsvorgaben für den Finanzsektor bieten hochverzinsliche Anleihen von Finanzinstituten laut Lyxor AM im Vergleich zu anderen Unternehmensanleihen ein attraktives Risiko-Ertrag-Profil. Eine Investition in diese Anlageklasse mit ihrer relativ geringen Korrelation zu High Yields soll Anlegern eine Diversifikation ihrer Fixed-Income-Anlage ermöglichen.



Unsere neue Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht Pro Domo Hausverwalterkonzept hat einiges zu bieten.

Ein paar Highlights:

- ▶ Einschluss der Haftpflicht als Bauleiter, Planer für Baumaßnahmen bis 50.000 €
- ▶ Gewässerschadenrisiko für einen Keller-Öltank bis 20.000 Liter
- ▶ Bauherrenrisiko für Baumaßnahmen bis 500.000 € (inkl. Eigenbauleistung bis 100.000 €)

Haben Sie Fragen? Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer. Wer Ihr Ansprechpartner ist, erfahren Sie im Internet: www.grundvers-makler.de/ansprechpartner



**Grundeigentümer
Versicherung VVaG**

PERSONLICH VERSICHERT SEIT 1891

Henderson Global Investors legt weiteren Absolute-Return-Fonds auf

(ac) Henderson Global Investors erweitert mit dem neu aufgelegten Henderson Gartmore Global Equity Market Neutral Fund das Angebot an Absolute-Return-Produkten. Der Fonds verfolgt einen Best-Ideas-Ansatz. Dabei werden die jeweils besten Long-/Short-Ideen ausgewählter Aktien-Investmentteams von Henderson kombiniert. Anschließend soll aus diesen ein marktneutrales Gesamtportfolio erstellt werden.

Unabhängiges Auswahlgremium

Die Kompetenz und das Geschick der einzelnen Fondsmanager lassen sich laut Henderson auf diese Weise am besten erfassen, während gleichzeitig sichergestellt werde, dass die angestrebten Erträge unabhängig von der Entwicklung des Gesamtmarktes erzielt werden können. Die Auswahl der im neuen Fonds berücksichtigten Investmentteams erfolgt über ein unabhängiges Gremium. Im Sinne einer marktneutralen Strategie erwartet Henderson Global Investors über einen vollen Börsenzyklus eine nur minimale Korrelation mit den Aktienmärkten.

Fondsbörse Deutschland startet digitale Erstmarkt-Plattform

(ac) Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG hat eine neue Online-Plattform gestartet. Unter der Adresse www.erstmarkt.de können Anleger nun Sachwertinvestments voll digital zeichnen. Dabei bietet die Erstmarktplattform neben dem Zeichnungsprozess, der Schritt für Schritt von jedem Rechner aus durchgeführt werden kann, auch alle relevanten Informationen rund um neue Erstmarkt-Produkte. Fondsanbietern soll die neue Plattform einen zusätzlichen Vertriebsweg eröffnen, der mit der zunehmenden Digitalisierung weiter an Relevanz gewinnen sollte. Die größte Herausforderung bei der Erstellung der Plattform stellte der komplexe Zeichnungsprozess dar. Neben der rechtssicheren Umsetzung, unter Berücksichtigung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) und des Wertpapierhandlungsgesetzes, spielen bei der onlinebasierten Plattform aber auch IT-Sicherheit und Usability eine große Rolle.

„Kommentar: Bin ich schon drin?“



Die Deutschen stecken in der Klemme. Die Niedrigzinsen zwingen sie, sich vom klassischen Sparen zu verabschieden. Über die Anlagealternativen fehlt den meisten Bundesbürgern aber das Wissen. Gerade einmal jeder fünfte Deutsche fühlt sich gut über Finanzen informiert. Vier von fünf Bundesbürgern haben im Umkehrschluss Nachholbedarf in Sachen Finanzwissen. Immerhin ist ein Großteil der Deutschen auch bemüht, sich das fehlende Wissen anzueignen.

Doch wie verschaffen sich die Bundesbürger ihre Finanzinformationen? Der aktuelle Sparerkompass der Royal Bank of Scotland zeigt einen erstaunlichen Trend auf. Mit einem Anteil von 77% ist das Internet mittlerweile die klare Nummer eins der Informationsquellen. Tendenz stark steigend. Im Vorjahr waren es nur 61%. Bei den Personen unter 30 Jahren nutzen sogar bereits 85% das Internet als Informationsquelle. Ausgerechnet das Internet also, wo sich gerade in den unzähligen Foren teilweise die absurdesten Finanzempfehlungen ungefiltert finden lassen, ist die wichtigste Informationsquelle der finanzunerfahrenen Bundesbürger.

Auf Finanzexperten vertraut dagegen nur noch etwa jeder Dritte. Im Jahr zuvor war es noch fast jeder Zweite. Für Berater heißt das mehr denn je, die Informationswege im Internet aktiv mitzugestalten. Mit der Frage „Bin ich schon drin?“ stellte einst Boris Becker erstaunt fest, wie leicht es ist, ins Internet zu kommen. Heutzutage ist es aber auch kein Problem mehr, ein aktiver Teil des Internets zu sein – ob in Foren, Social-Media-Kanälen oder in Form von Kommentaren bei Fachportalen wie etwa AssCompact.de. Das Eiltempo, in dem sich die Informationsbeschaffung wandelt, ist ein deutlicher Warnschuss für all diejenigen, die die Digitalisierung noch immer auf die leichte Schulter nehmen. Schon bald könnten nur noch diejenigen in Finanzfragen eine Rolle spielen, die sich mit ihrer Expertise auch im Internet stark positionieren.



Von Michael Herrmann, AssCompact

Das Leben Ihrer Kunden verändert sich immer wieder.



Mit BOXflex von AXA können Sie einen maßgeschneiderten Eigentumsschutz zusammenstellen.

Ihre Kunden verlangen heute flexible und moderne Lösungen, Sie als Vertriebspartner einfache und leistungsstarke Produkte. AXA bietet ein innovatives Schutzpaket zu fairen Preisen: BOXflex mit hervorragenden Sach- und Haftpflichtprodukten. Das Besondere: Es muss nur versichert werden, was wirklich nötig ist. Außerdem kann das Produkt durch die Bausteine individuell an die Lebensumstände Ihrer Kunden angepasst werden – schnell und unkompliziert.



Weitere Informationen
zu BOXflex finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / **neu definiert**



Deutsche Investment legt vierten Wohnimmobilienfonds auf

(ac) Die Deutsche Investment legt ihren vierten Wohnimmobilien-Spezialfonds auf. Der Deutsche Investment – Wohnen IV richtet sich an deutsche institutionelle Investoren und ist als offener Spezial-AIF gemäß Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) konzipiert. Das Zielvolumen liegt bei 300 Mio. Euro. Das Eigenkapital im Fonds beträgt aktuell 50 Mio. Euro. Der Fonds plant einen Fremdkapitaleinsatz von maximal 50%. Als erster Investor wurde unter anderem die Basler Versicherung gewonnen.

Zwei erste Objekte angekauft

Wie die drei Vorgängerfonds soll auch der neue Fonds Wohnimmobilien in guten Lagen in Berlin und Hamburg ankaufen. Die Zielobjekte des Fonds sind Wohnimmobilien und -anlagen mit einem Gewerbeanteil von maximal 20%. Aktuell befinden sich Wohnimmobilien im gesamten Berliner Stadtgebiet sowie in Potsdam in Ankaufsprüfung. Zwei erste Akquisitionen in Höhe von 20 Mio. Euro hat Deutsche Investment bereits im Hamburger Raum getätigt.

Kooperation mit EB GROUP

Deutsche Investment – Wohnen IV wird erneut in Zusammenarbeit mit der EB GROUP realisiert. Dabei verantwortet Deutsche Investment das gesamte Fondsmanagement, während die Ankaufsprüfung und das Transaktionsmanagement im Verbund mit der Berliner EB GROUP erfolgen. Mit ihr als Asset- und Property-Management-Partner erhofft Deutsche Investment sich einen besseren Zugang zu potenziellen Immobilien. Auf die Expertise der EB GROUP baut die Gesellschaft vor allem bei Nachverdichtungen zur Hebung des Wertsteigerungspotenzials. Wegen der hohen Nachfrage institutioneller Investoren plant Deutsche Investment die Auflage weiterer Fonds mit einem wesentlichen Anteil an Wohnimmobilien.

Engel & Völkers und kapilendo gründen eigene Crowdfunding-Plattform für Immobilien

(ac) Engel & Völkers hat zusammen mit dem Partner kapilendo eine Plattform für Immobilien-Crowdfundings geschaffen. Engel & Völkers Capital soll das Beste aus zwei Welten vereinen: Die Technik und das Design der Crowdfundingexperten von kapilendo sowie das umfangreiche Angebot an hochwertigen Immobilien von Engel & Völkers.

Umfassende Projektinformationen

Auf Engel & Völkers Capital lernen die Anleger die einzelnen Projekte und die verantwortlichen Personen kennen. Sie erhalten detaillierte Informationen zur jeweiligen Immobilie, ihrem Standort und dem Zeitplan. Die Anleger entscheiden auf dieser Grundlage, welches Projekt zu ihrer Anlagephilosophie passt. In einem privaten Investorenbereich der Plattform können sie dann die Entwicklung ihres Anlageportfolios kontinuierlich verfolgen. In Zusammenarbeit mit mehreren unabhängigen Analyseunternehmen prüft und begleitet die Engel & Völkers Capital AG jedes auf der Plattform gelistete Immobilienprojekt.

Marktführerschaft im Visier

Mit der neuen Crowdfunding-Plattform ermöglicht die Hamburger Immobiliengesellschaft auch Anlegern den Zugang zu Projekten, die bisher für Crowdfunding viel zu groß waren. Engel & Völkers finanziert ähnliche Immobilienprojekte bisher allerdings bereits in Form von mehreren Spezialfonds für institutionelle Investoren. Engel & Völkers und kapilendo haben ehrgeizige Ziele für die Plattform. Dank der Bündelung der unterschiedlichen Kompetenzen wollen sie die Marktführerschaft im Bereich Immobilien-Crowdfunding erreichen.



Via Smartphone oder auch per Notebook oder Tablet in Immobilien investieren? Das ist nun unter anderem bei Engel & Völkers Capital möglich.

Buss Capital platziert zwei Containerinvestments

(ac) Buss Capital hat die beiden als Vermögensanlagen konzipierten Tankcontainer-Angebote Buss Container 60 – Euro und 61 – US-Dollar platziert und plangemäß geschlossen. 218 Anleger haben über die beiden Direktinvestments 479 Tankcontainer mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 8 Mio. Euro erworben. Anfang 2017 hatten 30 Buss-Standard- und -Tankcontainer-Direktinvestments insgesamt rund 9 Mio. Euro und rund 3,7 Mio. Dollar an ihre Investoren ausgezahlt. Davon entfielen rund 1,8 Mio. Euro und rund 900.000 Dollar auf Zahlungen aus der Vermietung ihrer Container für das vierte Quartal 2016. Die weiteren rund 7,1 Mio. Euro und rund 2,7 Mio. Dollar erhielten Investoren der Direktinvestments Buss Container 26, 27 und 30, deren Verträge im vierten Quartal 2016 ausgelaufen sind, aus den Rückkäufen ihrer Container. Von dieser Anlegergruppe hat sich rund ein Viertel für eine Investition beziehungsweise Wiederanlage in Buss Container 60 oder 61 entschieden.

Neue Anlage in Vorbereitung

Buss Capital bereitet bereits die nächste Vermögensanlage vor. Nachdem der Anbieter von Sachwertinvestments fast drei Jahre nur sehr selektiv in Standardcontainer investiert hat, wird Buss Container Direkt 2017 neben je einem Euro- und US-Dollar-Tankcontainerangebot auch zwei Standardcontainerangebote in Euro und US-Dollar umfassen. Hintergrund ist eine wieder deutlich positivere Marktentwicklung bei Standardcontainern. Analog zu den Preisen sind dort auch die Leasingraten zuletzt wieder gestiegen.

Solvium Capital kündigt neue Direktinvestments an

(ac) Solvium Capital hat die Angebote Wechselkoffer Euro Select 1 & 2 zum 20.03.2017 geschlossen. Die Hamburger Gesellschaft hat von den Direktinvestments in Wechselkoffer-Container rund 20 Mio. Euro abgesetzt. Die Hamburger zeigen sich zufrieden mit diesem Ergebnis. Insbesondere wenn man berücksichtige, dass es die ersten Vermögensanlagen in Wechselkoffer in Deutschland waren, die nach den Regularien des Kleinanlegerschutzgesetzes öffentlich angeboten wurden, sei das Ergebnis positiv. Zudem habe Solvium einen wahren Endspurt für die alten Containerangebote erlebt.

Nachfolger in Arbeit

Bei Wechselkoffer Euro Select 1 können die Anleger Wechselkoffer erwerben, die maximal 18 Monate alt sind. Bei Euro Select 2 investieren Anleger hingegen in gebrauchte Container. Das Durchschnittsalter liegt dabei bei vier Jahren. Bei beiden Varianten haben die Verträge eine Laufzeit von 60 Monaten. Angesichts des Vertriebs Erfolges arbeitet Solvium bereits an der Konzeption der Nachfolgeprodukte. Diese sollen spätestens im Mai in den Vertrieb gehen.

Anzeige

kapilendo.de

Übersichtlichkeit in Echtzeit

18.300 €

14.300 €

12.300 €

10.300 €

8.300 €

6.300 €

4.300 €

2.300 €

0.300 €

Das neue digitale Maklerprogramm
Ohne Dokumentationsaufwand profitieren

Das neue digitale Maklerprogramm
Ohne Dokumentationsaufwand profitieren



Kritik der Bürger an Niedrigzinspolitik wird lauter

Die Bundesbürger sind beim Thema Geldanlage zunehmend verunsichert und suchen vor allem nach Sicherheit, auch auf Kosten geringer oder sogar negativer Renditen. Gleichzeitig wachsen Unzufriedenheit und Kritik an der Niedrigzinspolitik. Das hat eine Umfrage der Gothaer Asset Management AG ergeben.

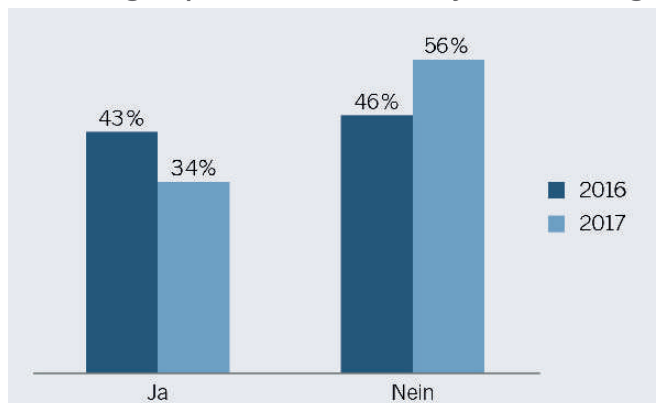
Um Licht in das Anlageverhalten der Bundesbürger zu bringen, hat die Gothaer Asset Management AG (GoAM) von der forsa Politik- und Sozialforschung Ende Januar 2017 hierzu erneut eine repräsentative Studie durchführen lassen. Befragt wurden per computergestützter Telefoninterviews 1.010 Bundesbürger ab 18 Jahren.

Für 52% der Bundesbürger ist Sicherheit demnach nach wie vor das entscheidende Kriterium bei der Geldanlage, im Vorjahr waren es mit 54% allerdings noch etwas mehr. Flexibilität wünschen sich 32%, eine hohe Rendite ist für 9% der Befragten wichtig. Das spiegelt sich auch in der Auswahl der Anlageformen wider: 45% der Befragten setzen auf das Sparbuch. Bausparverträge und Lebensversicherungen erfreuen sich mit 30 bzw. 29% ebenfalls noch immer großer Beliebtheit. Allerdings sinkt der Zuspruch zu diesen Anlageformen mit den anhaltend niedrigen Zinsen. So hatten im Vorjahr noch 48% das Sparbuch an erster Stelle genannt.

Kritik an Niedrigzinspolitik wächst

Dementsprechend wird auch die Kritik an der Niedrigzinspolitik der EZB lauter. Mittlerweile halten 56% der Befragten

Die Niedrigzinspolitik – Mittel zur Konjunkturbelebung?



Über die Hälfte der Befragten übt Kritik an der Niedrigzinspolitik der EZB, wie die Studie der Gothaer zeigt. Quelle: Gothaer Asset Management AG

diese Strategie für ein untaugliches Mittel, um den Problemen im Euro-Raum zu begegnen. 2016 waren es mit 46% noch 10 Prozentpunkte weniger. Die Zustimmung zu dieser Politik ist auf 34% gesunken, 2016 befürworteten noch 43% der Deutschen diesen Kurs.

Die Deutschen sind offensichtlich durch die anhaltende Krise verunsichert und suchen bei der Geldanlage vor allem Sicherheit. Doch ist ihnen durchaus bewusst, dass sie nur geringe Renditen oder inflationsbereinigt sogar negative Zinsen erwarten können. Daher wird die Unzufriedenheit der Privatanleger mit der Niedrigzinspolitik der EZB immer größer.

Fonds und Aktien als renditestarke Alternative

Die Studie hat auch gezeigt, dass der Mehrheit der Deutschen renditestärkere Alternativen durchaus bekannt sind. Nach Anlageformen mit höherer Renditechance gefragt, nennen 28% der Befragten Aktien und Fonds. Höhere Gewinne versprechen sich die Deutschen auch von Immobilienanlagen, diese wurden von 25% als renditestark genannt. Vor einem Jahr waren dies noch 22%. Immerhin 42% der Befragten konnten keine Alternative benennen.

Dementsprechend investieren je 17% der Befragten in Fonds oder Aktien. Immerhin 16% der Befragten legen derzeit gar kein Geld an.

Bei Fonds wird gestreut

Bei der Fondsanlage setzen die Deutschen immer stärker auf Diversifikation: Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Anzahl der Befragten, die in zwei bis drei Fonds investieren, etwas erhöht: Mittlerweile sind es 42%, 2016 waren es 40%. Noch stärker gestiegen ist der Anteil der Deutschen, die vier oder fünf verschiedene Fonds im Depot haben. Dies sind aktuell 19%, im Vorjahr waren es 14% der Bundesbürger.

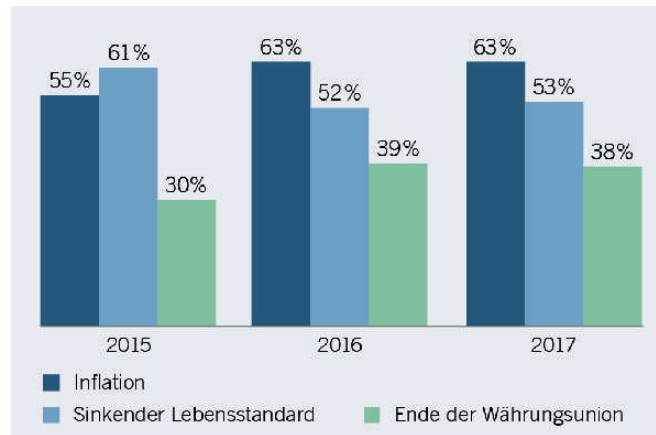
Mischfonds als Ausweg aus dem Dilemma

Dieses Ergebnis zeigt, dass viele Anleger die Bedeutung der Diversifizierung erkannt haben und Chancen und Risiken breiter streuen. In der Niedrigzinsphase können gerade Mischfonds die Schwankungen des Börsenmarktes über eine breite Diversifikation ausgleichen, ohne auf Rendite zu verzichten. Ihr großer Vorteil ist, dass sie sich durch ihre vielen Standbeine an das wechselhafte Marktgeschehen erheblich besser anpassen können als reine Aktienfonds – durch die Streuung sinkt das Risiko. Zu dieser aktiven Steuerung der Aktienquote ist aber auch bei den Mischfonds eine intensive und regelmäßige Analyse der Kapitalmärkte unablässig, nur so kann auf kurzfristige Marktschwankungen angemessen reagiert werden. Wer dazu keine Zeit oder Muße hat, sollte diese Aufgabe Experten überlassen. Anleger können davon insbesondere über die drei vermögensverwaltenden Comfort-Fonds der Gothaer Asset Management profitieren.

Große Angst vor Inflation und sinkendem Lebensstandard

Die anhaltende Verunsicherung der Anleger zeigt sich auch bei der Angst vor einer Inflation. Diese Sorge bewegt sich seit Jahren auf einem hohen Niveau. 63% der Befragten befürchten aktuell, dass es zu einem starken Preisanstieg und zu einer Entwertung der Geldanlagen kommt, 2016 waren es ebenfalls 63%, 2015 nur 55%. Die Sorge um einen sinkenden Lebensstandard hegen über alle Altersgruppen 53% der Deutschen, unter den 30- bis 44-Jährigen befürchten sogar 70%, dass ihre Geldanlagen später nicht ausreichen, um ihren jetzigen

Sorgen und Befürchtungen beim Thema Geldanlage



Die Verunsicherung der Geldanleger bewegt sich seit Jahren auf gleichbleibend hohem Niveau.

Quelle: Gothaer Asset Management AG

Lebensstandard zu halten. Die Angst vor einem Auseinanderbrechen der Eurozone ist trotz angekündigtem Brexit mit 38% nicht größer geworden (Vorjahr 39%).

Auswirkungen der politischen Veränderungen auf Anlageziele gering

Dazu passt auch, dass nur 15% der Befragten sagen, dass es durch die jüngsten politischen Veränderungen wie Brexit oder die US-Wahl schwieriger geworden sei, ihre Ziele bei der Geldanlage zu erreichen. Dementsprechend sehen die Deutschen auch keine Notwendigkeit, ihre Geldanlagen in nächster Zeit umzuschichten. 87% halten an ihrem bestehenden Portfolio fest, nur 12% planen Veränderungen in ihrem Depot. Auch die Risikobereitschaft ist weiter niedrig: Nur 20% der Befragten wären bereit, zugunsten einer höheren Rendite auch ein höheres Risiko einzugehen.

Beratungsansatz „vermögensverwaltende Fonds“

Die Deutschen setzen bei der Geldanlage also nach wie vor an erster Stelle auf Sicherheit, doch wächst die Unzufriedenheit mit den anhaltend niedrigen Zinsen, die es den Menschen immer schwerer machen, ihre Ziele bei der Altersvorsorge zu erreichen. Ein Ausweg aus diesem Dilemma, das die Studie aufzeigt, können für den Vermögensaufbau vermögensverwaltende Fonds sein, hier bieten sich gute Ansätze für die Beratung. ■



Von Christof Kessler, Vorstandssprecher der Gothaer Asset Management AG

„Die Probleme werden seit 2008 nur verschleppt und größer gemacht“

Interview mit Volker Schnabel, Chefanalyst der Mack & Weise Vermögensverwaltung

Mack & Weise geht seit einigen Jahren einen unkonventionellen Weg. Die Hamburger Vermögensverwaltung verzichtet in ihren Fonds komplett auf Anleihen und setzt stattdessen stark auf Gold. Die massive Überschuldungskrise sei schließlich längst nicht gelöst – und dürfte irgendwann zum großen Knall führen.

Herr Schnabel, Mack & Weise verzichtet in seinen Fonds seit einigen Jahren komplett auf Anleihen. Ist das nur den aktuell niedrigen Zinsen geschuldet oder steckt da mehr dahinter?

Grundsätzlich steckt da mehr dahinter. Die Welt befindet in einer Überschuldungskrise, seit 2008 deutlich sichtbar. Die Idee der Notenbanken, das Überschuldungsproblem in Erwartung eines anderen Ergebnisses mit noch mehr, viel mehr Schulden lösen zu wollen, kann jedoch nicht funktionieren. Deswegen haben wir die Grundsatzentscheidung getroffen, keinen einzigen Cent in die eigentlich wertlosen Schuldenpapiere zu investieren. Wer ehrlich zu sich selbst ist, der weiß, dass an dieser Schuldenpyramide nur noch deshalb ein Preisschild dranhängt, weil die Notenbanken den Markt künstlich am Leben halten.

Wird sich an den Rahmenbedingungen so schnell etwas ändern?

Da nirgends eine solide Finanzpolitik in Sicht ist – nein. Auch nicht in Deutschland, trotz der „schwarzen Null“. Der deutsche Staatshaushalt profitiert wie kaum ein zweiter in Europa von der Zinssenkungsorgie. Dank der tiefsten Zinsen seit über 5.000 Jahren betrug die kumulierte Zinersparnis seit 2009 rund 240 Mrd. Euro, und nur dieser von den Notenbanken manipulativ herbeigeführte Zustand machte die „schwarze Null“ überhaupt möglich.

Gibt es überhaupt eine Lösung für das Zinsdilemma?

Für die Lösung der Krise gibt es kein Patentrezept. Klar ist nur: Ohne erhebliche

„Schmerzen“ wird es nicht gehen. Man könnte die Staaten so wie einst Griechenland 2010 oder Italien 2012 mit echten „Marktzinsen“ konfrontieren, was allerdings bedeuten würde, dass man Zahlungsausfälle in Form weitreichender Schuldenschnitte in Kauf nehmen müsste. Da aber genau das sehr unpopulär ist, versucht die Politik das Problem eben auf eine andere, eine perfide Art und Weise zu lösen. Inflation heißt deren Zauberwort, welches der irische Dichter George Bernard Shaw für jedermann verständlich so übersetzte: „Wenn eine Regierung das Geld verschlechtert, um alle Gläubiger zu betrügen, so gibt man diesem Verfahren den höflichen Namen Inflation.“

Das Thema Inflation ist seit Kurzem in der Tat wieder zurück in den Köpfen ...

Die steigenden Teuerungsraten kommen aber alles andere als überraschend. Seit Ausbruch der Finanzkrise hat man die billigen Zinsen nicht genutzt, um Schulden abzubauen und strukturelle Reformen durchzuführen. Stattdessen wurden weltweit mehrere Billionen Dollar, Yen und Euro aus dem Nichts in die Märkte gepumpt. Dass sich diese historisch beispiellose Geldflut eines Tages nicht mehr nur auf die bejubelten Preissteigerungen an den Finanzmärkten beschränken würde, war doch von vornherein zu erwarten. Angesichts des untragbaren Schuldenniveaus haben die Notenbanken allerdings kaum die Möglichkeit, der gewollten Inflation per Zinserhöhungen Einhalt zu gebieten. Das bedeutet, nicht nur für die Sparer werden die Zeiten noch schwerer, auch für die Finanzmärkte. Letztlich sollten sich an den Anleihemärkten als Begleiterscheinung der steigenden Teuerungsraten höhere Zinsen etablieren, was nicht ohne gravierende Folgen bleiben dürfte.

Europa versucht die Lage aber zu stabilisieren, etwa mit dem europäischen Stabilitätsmechanismus ESM ...

Und so wurde die Währungsunion vor unseren Augen in eine riesige Schuldengemeinschaft verwandelt. Der ESM ist ein Produkt, bei dem man sich nur die Augen reiben kann. Ein so riesiger Machtapparat, der nicht einmal verklagt werden kann, hat mit Demokratie und Rechtsstaatlichkeit nichts zu tun. Der offene Rechtsbruch begann 2010 wider die Maastricht-Verträge mit der „alternativlosen“ Rettung Griechenlands, welche nahezu ausschließlich auf das Herauspacken insbesondere deutscher und französischer Banken-Hasardeure abzielte. Seitdem reiht sich ein Vertragsbruch an den anderen,

der letzte war gerade in Italien mit der staatlichen Rettung insolventer Banken wider die Bankenabwicklungsrichtlinie BRRD zu bestaunen. All diese mehr als nur diskussionswürdigen Fakten werden in den Medien allerdings viel zu wenig thematisiert.

Die Verdrängung der Probleme ist auch ein immer wieder hervor-gebrachtes Argument populistischer Ströme wie etwa der AfD ...

Mit dem Populistenvorwurf macht man es sich oft recht einfach. Die aktuellen Regierungen haben doch auch das Blaue vom Himmel heruntergelogen und Recht und Gesetz nach Belieben über Bord geworfen. Wir brauchen dringend eine sachliche Diskussion darüber, wie wir es schaffen, dass uns die Fehlkonstruktion Euro/Eurozone nicht um die Ohren fliegt. Die eigentlichen Probleme werden seit 2008 nur verschleppt und damit leider auch immer größer gemacht.

Was bisher auch kaum thematisiert wird, ist das unfassbare Agieren der Notenbanken. Neben der Staatsfinanzierung meinen diese mittlerweile auch jede Menge Aktien kaufen zu müssen. War die japanische Notenbank im letzten Jahr bereits bei 81 der 225-Nikkei-Unternehmen ein Top-5-Aktionär, so wird sie bis Ende dieses Jahres bei 55 dieser Unternehmen bereits der größte Einzelaktionär sein. Unternehmen werden also Schritt für Schritt verstaatlicht. Das ist am Ende nichts anderes als Planwirtschaft. Und Europa geht diesen Weg hinterher. Das zu thematisieren, hat weder etwas mit Populismus noch mit Fake News zu tun.

Ist diese pessimistische Erwartungshaltung der Grund, warum Mack & Weise in den Fondsportfolios so stark auf Gold setzt?

Pessimistisch oder realistisch? Für Gold sprechen nicht nur die aktuellen Verwerfungen. In den letzten tausend Jahren hat es rund 500 Papiergeldexperimente gegeben und allesamt sind sie gescheitert. Warum? Weil man immer wieder irgendwann die Geldpressen angeworfen hat, um die Staatsschulden zu begleichen. Nichts anderes passiert auch heute wie-

der. Inzwischen werden hier Beträge aufgerufen, die sich niemand auch nur ansatzweise ernsthaft vorstellen kann, jedoch klar auf das laufende Endspiel hindeuten. Aus „Selbstverteidigungsgründen“ ist eine hohe Edelmetallquote daher unausweichlich. Danach kann man schauen, wo man sich noch engagieren kann.

In den letzten Jahren ging ihr starker Goldfokus allerdings nicht auf ...

Dass die Märkte und viele Experten die Welt anders sehen, muss man hinnehmen. Man muss sich nur entscheiden, ob man, wie es ein amerikanischer Hedgefondsmanager treffend formulierte, „vor der Krise oder nach der Krise der Idiot sein will“. Realismus hat langfristig noch nie geschadet.

Welche realen Gründe sprechen derzeit sonst noch für Gold?

Sicherheit, denn Gold ist das ultimative Zahlungsmittel. Es hat als einzig schuldenfreies Geld noch nie eine Pleite hingelegt – und ist es nicht genau das, was man von einem Zahlungs- und Wertaufbewahrungsmittel erwarten sollte?

Darüber hinaus gibt es aufgrund der anziehenden Inflation derzeit fast überall negative Realzinsen, d. h. die Entwertung der Geldwerte läuft auf Hochtouren. Und das ist das beste Umfeld für Gold, zumal die Inflation ja hochgehalten werden muss, um die über 152.000 Mrd. Dollar an Schulden irgendwie tragen zu können.

Eine positive Realverzinsung wäre da kontraproduktiv, auch weil man ja allein seit 2008 unter Nullzinsbedingungen rund 48.000 Mrd. Dollar an neuen Schulden ins System hineingetragen hat. Steigende Zinsen würden zudem die Kurse der Anleihen massiv fallen lassen. Nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds würde ein Zinsanstieg von etwa 1% rund 3.200 Mrd. Dollar an Verlusten bedeuten. Passiert das, wird jeder wieder die Mathematik verstehen und begreifen, warum man Gold haben muss. Die Unze Gold hat schließlich immer gleich viel Gramm, egal was Draghi & Co. beschließen.

Experten sehen höhere Zinsen aber auch positiv für Aktien ...

Das ist doch kurios. Jahrzehntlang wurde gepredigt, dass fallende Zinsen gut für Aktien sind, weil die Unternehmen sich günstig refinanzieren können. Jetzt wird erzählt, dass steigende Zinsen gut für Aktien sein sollen, weil es ein Zeichen dafür sei, dass es den Unternehmen wieder gut geht. Die Argumentation zeigt doch vor allem eins: Die Kurse machen die Nachrichten und nicht umgekehrt. ■



Volker Schnabel



Die fünfte Generation: Neue Maßstäbe bei offenen Immobilienfonds

Fonds für Immobiliensachwerte sind stark nachgefragt. Dabei helfen der Trend hin zu soliden Anlageformen und die Anzahl fehlender Alternativen im aktuellen Niedrigzinsumfeld. Offene Immobilienfonds der fünften Generation wie der Swiss Life Living+Working setzen zudem neue Maßstäbe bei der Anlagestrategie.

Obwohl die Aktienmärkte und Aktienfonds aktuell gut rentieren, setzt der deutsche Anleger immer stärker auf den Faktor Sicherheit. Von 2010 bis 2015 verzeichneten die für ihre geringen Wertschwankungen geschätzten offenen Immobilienfonds über 14 Mrd. Euro Mittelzuflüsse – und damit mehr als viele andere Fondssegmente. Alleine 2016 flossen ihnen über 4 Mrd. Euro zu – der höchste Wert seit 2007. Vergleichsweise solide Renten-Alternativen mit auskömmlicher Rendite sind hingegen sehr rar im derzeitigen Umfeld der Niedrig- und Negativzinsen.

Eingebauter Inflationsschutz und Krisenstabilität locken die Anleger

Die Gründe für die anhaltenden Absatzerfolge der offenen Immobilienfonds sind vielfältig. Zum einen übertreffen die Renditen der offenen Immobilienfonds viele sicherheitsorientierte Anlagealternativen. Zudem gelten sie spätestens seit der letzten großen Reform der Anlageart im Jahr 2013 als „sicherer Hafen“ in unsicheren Zeiten. Nach Schweizer Vorbild wurden damals unter anderem eine Mindesthaltedauer und feste Kündigungsfristen eingeführt. Seit Einführung dieser Regelungen über das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) können die Fonds nun optimal planen und Liquiditätseingänge gehören der Vergangenheit an.

Auch der Sachwertvorteil zählt: Man kann sein investiertes Geld anfassen, die Immobilien sind real. Hinzu kommt der eingebaute Inflationsschutz. Denn die Mietverträge der Fondsimmobilen sind in der Regel mit einer automatischen

Mieterhöhungsklausel ausgestattet, die sich an der Entwicklung der Verbraucherpreise orientiert.

Offene Immobilienfonds erleben eine Renaissance

Die Geschichte der offenen Immobilienfonds begann in der Schweiz. Dort wurde 1938 der erste Fonds seiner Gattung aufgelegt. 1959 gab es den ersten offenen Immobilienfonds in Deutschland, in den 1960er-Jahren kamen weitere Fonds hinzu. Alle Fonds dieser ersten Generation investierten ausschließlich in Geschäftshäuser, einige wenige in Wohnungen, und dies auch nur in Deutschland.

Die Investitionsvolumina lagen nur selten über 5 Mio. Euro je Immobilie. In den 1970er-Jahren wuchs die Anzahl der Fonds weiter. Das Investmentfondssparen erlebte mit dem Einbezug in die vermögenswirksamen Leistungen einen enormen Auftrieb, von dem auch die offenen Immobilienfonds profitierten. Dank der größeren Mittelzuflüsse konnten die Fonds der zweiten Generation nun auch in größere Bürogebäude investieren.

Die dritte und vierte Generation der offenen Immobilienfonds

Die nächste Evolutionsstufe kam im Laufe der 1980er-Jahre mit den ersten Auslandsinvestitionen und einer Ausweitung der investierten Nutzungsarten um große Shopping-Center. Das Fondsvolumen der Branche lag 1990 bei rund 8,4 Mrd. Euro, 2010 betrug es bereits 85,7 Mrd. Euro. Die vierte Generation der offenen Immobilienfonds startete mit den Regelungen des neuen KAGB im Jahr 2013. Aus ihr gingen jedoch nur wenige neue Fonds und keine nennenswerte neue Anlagestrategie hervor.

Offener Immobilienfonds der fünften Generation von Swiss Life

Die offenen Immobilienfonds haben sich im Publikumsfondsbereich in den letzten zehn Jahren, abgesehen von den neuen gesetzlichen Regelungen des KAGB, nur wenig weiterentwickelt. Im Dezember 2016 hat Swiss Life Asset Managers jedoch den ersten offenen Immobilienfonds der fünften Generation aufgelegt. Swiss Life Living+Working unterscheidet sich vor allem in seiner neuartigen Anlagestrategie mit Blick auf die Nutzungsarten und die geografische Durchdringung.

Wohnen und Gesundheit

Eine aktuelle Auswertung des deutschen Fondsverbands BVI zeigt die im Vergleich unausgewogene Struktur der Altfonds: Büro- und Einzelhandelsimmobilien machen meist fast 90% des Bestands aus (inkl. Pkw-Stellplätze). Im Gegensatz zu bestehenden Fonds investiert der Swiss Life Living+Working ausgewogen nach verschiedenen Nutzungsarten: zu 50% in Wohn- und Gesundheitsimmobilien wie zum Beispiel Ärztehäuser oder Pflegeheime. Damit geht der Fonds bewusst auf die durch den Megatrend Demografie ausgelöste hohe Nachfrage in diesen Segmenten ein. Die übrigen 50% des Fonds werden in Büro- und Einzelhandelsimmobilien investiert.

Erstmals für Privatanleger verfügbar

Wohnimmobilien und der Trend hin zu den boomenden Gesundheitsimmobilien

werden schon seit einigen Jahren erfolgreich in Form von Spezialfonds für institutionelle Anleger aufgegriffen. Der deutsche Marktführer im Segment der Gesundheitsimmobilien ist die ebenfalls zu Swiss Life Asset Managers gehörende Corpus Sireo. Das deutsche Unternehmen wird mit seinen elf bundesweiten Standorten den neuen Fonds unterstützen und dazu beitragen, dass mit dem Swiss Life Living+Working erstmals eine bewährte Großanlegerstrategie nun auch für Privatanleger verfügbar wird.

Neuer Investitionsansatz: ABBA, Big77 und klein schlägt groß

Auch geografisch geht der Fonds neue Wege. Er beschränkt seine Investitionen nicht auf die sieben größten Städte Deutschlands, sondern prüft alle Großstädte ab 100.000 Einwohner (Big77). Hinzu kommt die Lagenauswahl. Der Fonds legt einen Schwerpunkt auf A-Lagen in B-Städten und B-Lagen in A-Städten (ABBA). Länderspezifisch investiert der Fonds europaweit, wobei Deutschland in der Aufbauphase im Fokus steht.

Anlagestrategie erhöht Immobilienauswahl

Der Vorteil dieser neuen Anlagestrategie ist eine umfangreichere Auswahl an Immobilien und damit auch bessere Investitionsmöglichkeiten für die zugeflossenen Gelder. Ein wichtiger Wettbewerbsvorteil – haben viele Altfonds doch erhebliche Investitionsschwierigkeiten und nehmen teilweise bereits keine Anlegergelder mehr an.

Schweizer Wertarbeit

Offene Immobilienfonds der fünften Generation wie der Swiss Life Living+Working setzen neue Maßstäbe bei der Anlagestrategie. Geografisch und in puncto Nutzungsarten ist er solide aufgestellt. Das stabilisiert die Mieteinnahmen, reduziert Risiken und schafft Verlässlichkeit. Hinzu kommt die sehr lange Erfahrung in der Erzielung von stabilen Immobilienrenditen von Swiss Life Asset Managers, einem der führenden Vermögensverwalter Europas mit aktuell mehr als 67 Mrd. Euro gemanagtem Immobilienvermögen. ■



Von Klaus Speitmann, Leiter Vertrieb bei der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

„Kunstsammlungen und Investmentdepots sind sich im Grunde sehr ähnlich“

Interview mit Dr. Arne Frhr. von Neubeck, geschäftsführender Gesellschafter der The Global Fine Art GmbH

Kunstinvestments gelten im Allgemeinen als elitär. The Global Fine Art will sie hingegen einer breiteren Masse erschließen und setzt deshalb auf einen sehr kaufmännischen Ansatz, durch den Kunst ein langfristig gut zu kalkulierendes Investment werden soll. Kunstwerke seien schließlich nichts anderes als ein Sachwert.

Herr von Neubeck, mit Kunst und Investment treffen auf den ersten Blick zwei völlig unterschiedliche Welten aufeinander: auf der einen Seite etwas Elitäres und auf der anderen Seite die nüchterne Suche nach Rendite. Ist das auch tatsächlich so?

Natürlich sind für die Kunst Käufer sehr wichtig, die aus einer rein dekorativen Motivation heraus Werke erwerben. Sie haben damit einen enormen Anteil am Überleben von Galerien und deren angeschlossenen Künstlern. Darüber hinaus gibt es eine zunehmende Zahl von Käufern, die die Erwartung einer Wertsteigerung an ihre Kaufentscheidung knüpfen. Dadurch wird Kunst oft als Spekulationsgut für Superreiche wahrgenommen. Das ist jedoch falsch. Kunst als Sachwert ist auch für eine breitere Öffentlichkeit interessant – wenn man einige Punkte beachtet.

Welche zum Beispiel?

Der Markt ist immer in Bewegung. In den letzten Jahren ging der Trend hin zu „Contemporary“, also zur zeitgenössischen Kunst, während beispielsweise Alte Meister deutlich weniger nachgefragt wurden. Trends führen zu stark steigenden Preisen, von denen wir nicht sicher sagen können, ob sie nachhaltig sind. Oder deutlicher formuliert: So mancher Käufer wird seinen Einkaufspreis beim Verkauf nicht mehr realisieren können. Streuung ist deswegen wichtig – das ist keine neue Botschaft, sondern kennen wir auch von allen anderen Investitionsformen. Als Einstiegsinvestment eignet sich deswegen eine Kunstrichtung wie die Fotografie.

Warum?

Weil sie bezahlbar ist. Das Preisniveau ist schlichtweg ein anderes. Sie bekommen fotografische Werke von international anerkannten Fotografen für vier- bis fünfstelligen Summen. Das heißt, in Relation zu anderen Kunstrichtungen können Sie mit relativ überschaubaren Beträgen ein Portfolio aufbauen.

Was zeichnet Fotografien aus Investorensicht noch aus?

Die kaufmännische Bewertbarkeit. Auch Schlüsselwerke eines Künstlers gibt es häufig mehr als einmal. Durch das erweiterte Angebot ist leichter prüfbar, welchen Preis der Markt tatsächlich zu bezahlen bereit war. Das ist ein Vorteil gegenüber Unikaten aus anderen Kunstrichtungen. Galeristen und Künstler kanalisieren

ihre Motive deswegen teilweise auch in Editionen, legen also ein Motiv etwa zehnmal auf und geben es in den Markt. Damit ist fotografische Kunst zwar noch längst nicht so vergleichbar wie Aktien oder Anleihen – das wird sie nie sein – aber ich habe Parameter, an denen ich mich als Investor orientieren kann.

Besteht in dieser Duplizierbarkeit nicht eine große Gefahr?

Es liegt in der Verantwortung des Galeristen und seines Künstlers, bei der Auflage eines Motivs von Beginn an zu kommunizieren, ob es sich um eine sogenannte „Open Edition“ handelt – also auf Nachfrage jederzeit ein Nachdruck möglich ist. Oder aber, ob man sich am Editions-wesen orientiert, eine Begrenzung festlegt und damit über die Verknappung arbeitet. Hinzu kommen Vintage-Prints, also Abzüge, die der Künstler in zeitlicher Nähe zur entstandenen Aufnahme selber abgezogen hat. Die Bandbreite ist recht groß und man kann je nach persönlichem Empfinden entscheiden.

Ein wichtiger Punkt bei Kunstinvestments ist sicherlich die Expertise bei der Einschätzung der einzelnen Werke. Wer schätzt bei Ihnen die Kunst ein?

Rückblickend war der Aufbau eines exzellenten Netzwerks unsere größte Aufgabe. Wir arbeiten mit Galeristen, Kuratoren und Händlern zusammen, die auf drei Kontinenten agieren: Amerika, Asien und Europa. Insofern entwickelt sich ein Kauf über mehrere Stationen mit mehreren Beteiligten. Für uns wesentlich ist: Wer ist die anbietende Quelle? Es werden Marktdaten geprüft und analysiert, Preise werden verifiziert. Bei bestandener Prüfung kaufen wir. Übrigens spielen

dabei auch unsere Ansprechpartner bei den Versicherungen in Form von Kunst-sachverständigen eine wichtige Rolle.

Wie wichtig ist daneben der kaufmännische Hintergrund?

Dieser ist sehr wichtig, denn wir vermarkten Kunst ja eben nicht aus dem rein dekorativen Charakter heraus. Unsere Käufer möchten im Rahmen einer breiten Streuung ihrer Anlagen Kapital in Kunst sichern. Da verbieten sich Experimente. Solidität ist entscheidend. Wir orientieren uns an der Finanzbranche, ohne aber Finanzinstitut zu sein. Wir sind ein Kunsthandelshaus. Hinzu kommen erweiterte Dienstleistungen. Kunst eignet sich zum Beispiel sehr gut zur steuerlichen Verschonung von Vermögen – ein sehr spannendes Thema. Wir kooperieren bei diesen steuerrechtlichen Fragen mit einer der führenden Sozietäten in Deutschland.

Welche Gemeinsamkeiten gibt es zwischen Kunst und klassischen Investments?

Eine Kunstsammlung und ein Investmentdepot sind sich im Grunde sehr ähnlich: Man sollte streuen in Regionen, Branchen etc. Junge Unternehmen bzw. Künstler sind vergleichsweise spekulativ. Bei Blue Chips herrscht dagegen eine höhere Sicherheit, aber auch begrenzteres Potenzial. Genauso sind weltweit etablierte Künstler konservativere Investments als Nachwuchskünstler.

Ab welcher Summe ist es sinnvoll, in Kunst zu investieren?

Ein Krügerstrand kostet im Moment 1.200 Euro. Bekomme ich dafür internationale Fotografie? Ja. Insofern ist die Frage schwer zu beantworten. Wir bieten unsererseits diversifizierte Portfolios ab 15.000 Euro an. Nach oben sind die Grenzen natürlich offen. Die Größenordnung ist also nicht entscheidend, sondern vielmehr, welchen prozentualen Teil meines Vermögens ich in Kunst investieren möchte. Eine Studie von Deloitte und Arttactic hat 2016 ermittelt, dass 78% der Vermögensverwalter Services mit Kunstbezug in ihr Portfolio aufnehmen möchten. Das hat uns überrascht und gefreut zugleich.

Tatsächlich ist dieser Trend zur wachsenden Nachfrage auch für uns spürbar.

Bekomme ich die Werke in den eigenen Keller geliefert oder lagern sie bei Ihnen?

Weder noch. Die Kunst liegt zumeist in einem Zollfreilager nahe Zürich, ist dort versichert und bestens gelagert – ein Sachwert eben. Das Eigentum liegt bei den Kunden, wir kümmern uns um die Verwaltung. Ein Teil davon ist die Organisation von Ausstellungen. Die Kunst soll leben und deswegen veranstalten wir mit Zustimmung unserer Kunden regelmäßige Ausstellungen mit deren Werken. Freilich ist aber auch die Lieferung nach Hause möglich.

Welche Kosten werden im Allgemeinen fällig?

Wir verkaufen zum Marktpreis, ein Agio oder Ähnliches gibt es also nicht. Gemeinhin betragen die laufenden Kosten im Zollfreilager für Lagerung, Versicherung und Management 1,5% p. a. Beim Verkauf der Werke muss man gegenüber dem dann gültigen Marktpreis mit einem Abschlag von ca. 15% rechnen. Deswegen muss die Strategie auch längerfristig sein, damit die Kunst ihre Kraft entfalten kann. Und das tut sie.

Sind Ihre Kunden ähnlich kaufmännisch geprägt wie Sie?

Klares Ja. Zunächst kommt das Interesse durch den Bedarf an Kapitalsicherung. Wir merken aber, dass die „emotionale Rendite“ auch sehr wichtig ist. Die entwickelt sich, je länger man mit Kunst zu tun hat. Wir haben diese wachsende Begeisterung bei Investoren schon oft beobachtet – insgesamt eine sehr schöne Entwicklung und im Sinne der Kunst.

Für Anleger zählt letztlich aber vor allem die Rendite. Welche Renditen sind mit Fotografien realistisch?

Unsere Kunden möchten den Wert ihres Kapitals erhalten – das gelingt ohne große Probleme. Allerdings wächst Kunst natürlich nicht jedes Jahr kontinuierlich. Es gibt Seitwärtsbewegungen und dann kommt ein Preissprung. Und natürlich erleben wir immer wieder Momente, in denen wir auf die Zahlen schauen und uns freudig die Augen reiben.

Wie sieht ein langfristiger Investmentcase zum Beispiel aus?

Ich darf Ihnen ein konkretes Beispiel aus der Fotografie nennen. 2015 hat das wichtige Museum of Modern Art (MoMA) in New York eine große Werkserie von August Sander (1876–1964) gekauft, einem der wichtigsten Fotografen der Geschichte. Wir hatten zudem gewisse Informationen, dass es im MoMA 2016 zu einer wissenschaftlichen Würdigung von Sander kommt. Wir wussten außerdem, dass seine Vertretung ab 2017 um eine weltweit bedeutende Galerie erweitert werden sollte. Was machen Sie in so einem Moment? Sie kaufen für sich und ihre Kunden, erfreuen sich und halten langfristig daran fest. ■



Dr. Arne Freiherr von Neubeck

ZAHLEN

zum Sparverhalten der Deutschen

52%

der Deutschen

legen jeden Monat Geld zur Seite.

56%

Mit knapp

ist der Anteil in Niedersachsen und Bremen am höchsten. Schlusslicht ist Berlin mit weniger als 40%.

34%

der Thüringer

sparen privat für das Alter vor. Sie sind damit Spitzenreiter in Sachen Altersvorsorge.

19%

Weniger als

sparen hingegen im Schlusslicht Mecklenburg-Vorpommern monatlich für das Alter.

24%

der Baden-Württemberger

sparen für eine Immobilie. Mit diesem Spitzenwert werden sie ihrem Ruf als Häuslebauer gerecht.

(Quelle: Elbe 19 im Auftrag von Union Investment; eigene Darstellung)

BaFin verzeichnet rückläufige Beschwerden über deutsche Bankberater

(ac) Bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sind im vergangenen Jahr deutlich weniger Beschwerden über Bankberater eingegangen als im Vorjahr. 2016 wurden insgesamt 5.162 Beschwerden eingereicht. 2015 gingen bei der Finanzaufsicht noch 5.890 Beschwerden und Anfragen ein. Somit ist die Zahl um rund ein Achtel gefallen. Die BaFin spricht von einer Normalisierung des Beschwerdeaufkommens.

Ohne Sondereffekt in etwa stabil

Allerdings war 2015 von einem Sondereffekt geprägt. In dem Jahr hatten sich viele Kunden über zu hohe Bearbeitungsgebühren bei Verträgen zu Verbraucherdarlehen an die Finanzaufsicht gewandt, nachdem der Bundesgerichtshof (BGH) die Vereinbarung solcher Gebühren 2014 für unzulässig erklärt hatte. Bereinigt um diesen Sondereffekt ist, lag das Beschwerdeaufkommen im vergangenen Jahr in etwa auf dem gleichen Niveau wie 2015.

Dynamische Entwicklung beim mittelständischen Factoring

(ac) Der Markt für mittelständische Unternehmensfinanzierungen mit Factoring befindet sich auf Wachstumskurs. Laut den Zahlen des BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand lag das Ankaufvolumen im Mittelstand 2016 um 19,4% über dem Vorjahr. 2016 kauften die Verbandsmitglieder Forderungen in Höhe von rund 5 Mrd. Euro an. Damit hat sich die positive Marktentwicklung von plus 8,5% im Vorjahr weiter gefestigt.

Große Zuversicht für 2017

Factoring passt laut dem BFM in eine Zeit, in der sich Unternehmen unabhängiger vom Bankkredit machen wollen. Der positive Trend spiegelt sich auch in der Anzahl der Kunden wider. Die Mitglieder des BFM betreuen rund 8.000 kleine und mittlere Unternehmen. Im Vorjahr waren es erst 5.700. Für 2017 rechnen 85% der Verbandsmitglieder mit weiterem Neukundengeschäft.

Bindung zur Hausbank nimmt ab

Dass sich kleine und mittlere Unternehmen bei ihrer Finanzierung breiter aufstellen wollen, belegt auch die repräsentative BFM Factoring-Studie 2017. Demnach wünschen sich 57% der Finanzentscheider mehr Unabhängigkeit von der Hausbank. Sinnvoll seien zum Beispiel modulare Lösungen, bei denen Leasing und Factoring den Bankkredit ergänzen, so 48%. Als Vorteile von Factoring sehen 53% das ursatzkongruente Prinzip der Liquiditätsbeschaffung und den Schutz vor Forderungsausfall.

Veranstaltungshinweis

Deutsche Immobilienmesse 2017: Branchentreffpunkt setzt auf bewährtes Konzept

Qualitypool steigert vermitteltes Finanzierungsvolumen stark

(ac) Qualitypool hat im Jahr 2016 sein Baufinanzierungsvolumen im Vergleich zu 2015 um 23% gesteigert. Nach einem sehr starken ersten Quartal dämpfte die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) zwar das Gesamtmarktvolumen im April und Mai. In Summe habe Qualitypool allerdings bei der Vergabe von Baufinanzierungsdarlehen keine signifikanten Probleme festgestellt, sondern vielmehr eine Umverteilung. Während der Anteil junger Familien am Transaktionsvolumen, das über die Finanzierungsplattform EUROPACE fließt, nach der WIKR zunahm, drehte diese Entwicklung bei den ab 40-Jährigen. Je älter die Darlehensnehmer, desto eher gab es laut Qualitypool für sie nach der Einführung der Richtlinie in nationales Recht Probleme, an einen Kredit zu gelangen.

Zinsanstieg sorgt für Belebung im vierten Quartal

Der erste signifikante Zinsanstieg seit ein- einhalb Jahren brachte dem Markt von Oktober bis Dezember 2016 eine weitere Belebung der Nachfrage nach Baufinanzierungen – und sorgte somit für ein starkes Jahresendgeschäft bei Qualitypool. Bei Bausparprodukten setzte sich – bedingt durch das Niedrigzinsumfeld – der langjährige Abwärtstrend mit einem Rückgang um etwa 46% fort.

Versicherungssparte legt 49% zu

Mit einem Zuwachs von 49% hat der Versicherungsbereich von Qualitypool den Anteil des verwalteten Bestands 2016 gegenüber dem Vorjahr hingegen ebenfalls deutlich gesteigert. Grundsteine hierfür seien die Einführung eines transparenten Vergütungsmodells sowie die Abschaffung der Lizenzgebühren gewesen. In das Backoffice wurden zudem zum Jahreswechsel die Datenströme über BiPRO, GDV und die Scanstrecke Kofax harmonisiert, um die Prozesse zu verbessern.

(ac) Digitalisierung, Regulierung und Professionalisierung – diese Schlagwörter prägen nicht nur die Finanz- und Versicherungswirtschaft, sondern auch Deutschlands Immobilienwirtschaft. Insbesondere die vielen Mittelständler und Kleinunternehmer der Branche stellen sie regelmäßig vor immense Herausforderungen. Um wichtige Unterstützung in diesen Zeiten zu bieten, öffnet die Deutsche Immobilienmesse am 30. und 31.05.2017 wieder ihre Tore in den Westfalenhallen Dortmund.

Größte Netzwerkveranstaltung ihrer Art

Mit der Konzentration auf die Alltags Herausforderungen der mittelständischen Immobilienwirtschaft ist sie die Leitmesse für kleine und mittelständische Branchenvertreter. Mit erwarteten rund 3.000 Besuchern ist sie zudem die größte Netzwerkveranstaltung dieser Art in Deutschland.

Umfassendes Informationsangebot

Neben den zahlreichen Ausstellern wartet auf die Fachbesucher wieder ein umfassendes Informationsprogramm aus Fachkongressen, Workshops und über 50 Top-Speakern aus Politik und Wirtschaft. Die Besucher dürfen sich unter anderem auf einen Talk mit CDU-Politiker Wolfgang Bosbach sowie auf spannende Vorträge von Immobilieninvestment-Trainer Jörg Winterlich und Corinna Pommerening, Expertin für Zukunftsthemen, sowie weiteren prominenten Speakern freuen.

Digitales Handwerkszeug

Im Kongressbereich spielt insbesondere die Digitalisierung eine gewichtige Rolle. Der Kongress zum Thema „Digitales Farming“, also der Neukundengewinnung auf digitalem Wege, dürfte nicht nur für Immobilienexperten, sondern auch für Makler und Vermittler aus dem Finanz- und Versicherungsbereich mit nützlichen Informationen aufwarten. Werkzeuge zur digitalen Kundengewinnung, eine gute Positionierung als Experte und Trends im digitalen Kundenmanagement sind schließlich auch für Finanz- und Versicherungsdienstleister im Allgemeinen wichtige Themen des beruflichen Alltags.



Die Deutsche Immobilienmesse setzt 2017 wieder auf Netzwerkmöglichkeiten und Fachinformationen. AssCompact Lesern sponsern wir über nebenstehenden QR-Code ein kostenfreies Ticket für das Branchenhighlight.

Alternative Finanzierungsinstrumente boomen bei deutschen Immobilienunternehmen

(ac) Deutschlands Immobilienbranche setzt 2017 stärker auf alternative Finanzierungsinstrumente – dies gilt für Projektentwickler und Bestandshalter gleichermaßen. Das zeigt eine Umfrage der BF.direkt AG. Die befragten Unternehmen haben demnach zudem 2017 einen umfassenden Kapitalbedarf. Allein 42% der Projektentwickler planen für 2017 ein Projektvolumen von mehr als 100 Mio. Euro. Insgesamt beziffern rund 38% der Befragten ihren Kapitalbedarf für 2017 auf mehr als 100 Mio. Euro.

Nachrangdarlehen favorisiert

Unter den Bestandshaltern plant mehr als die Hälfte eine Ausweitung alternativer Finanzierungsinstrumente, unter den Projektentwicklern sind es sogar sechs von zehn Befragten. Bei den Bestandshaltern sind die wichtigsten verwendeten Strukturen Nachrangdarlehen, gefolgt von Schuldscheindarlehen, Unternehmensanleihen, Darlehen von Versicherungen und Kapitalerhöhungen. Auch Projektentwickler haben klare Präferenzen: Rund zwei Drittel besitzen Nachrangdarlehen in ihrer Finanzstruktur. Danach folgen Eigenkapitalfinanzierungen, teils über Equity-Joint-Ventures (26%) oder sonstige Formen der Beteiligungsfinanzierung (33%). Dahinter folgen Darlehen von Versicherern und Versorgungswerken.

flatex führt als erster deutscher Online-Broker Strafzinsen für Bareinlagen ein

(ac) Nach einigen Hausbanken hat nun auch der erste Online-Broker Strafzinsen eingeführt. Kunden von flatex müssen für ihre sämtlichen Bareinlagen seit dem 15.03.2017 einen solchen Zins zahlen. Ab dem ersten Euro werden $-0,4\%$ fällig. Hintergrund sei, dass die Europäische Zentralbank (EZB) für Einlagen von Finanzinstituten einen Negativzins von $0,4\%$ verlangt. Diese Kosten reiche man erstmals transparent weiter, da der Online-Broker in naher Zukunft keine Abkehr von diesem Trend erwartet. flatex bedauere diesen Schritt zwar, sieht sich durch die EZB aber dazu gezwungen. Diese Maßnahme gilt daher so lang, wie die Währungshüter den Banken und Brokern die Negativzinsen berechnen. Im Gegensatz zu anderen Anbietern wolle flatex die Kosten nicht in Gebühren verstecken, sondern transparent an die Kunden weiterreichen.



Ein Strafzins auf Bareinlagen ist nun nicht mehr nur Sache einiger Hausbanken, sondern mit flatex auch beim ersten Online-Broker Realität.

Stimmung bei den gewerblichen Immobilienfinanzierern bricht ein

(ac) Der von Jones Lang LaSalle (JLL) und dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) erhobene Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (DIFI) ist im ersten Quartal 2017 von einem Plus von 16,4 auf minus 12,0 Punkte gesunken. Damit ist der Index nicht nur zum vierten Mal in Folge gefallen, sondern befindet sich darüber hinaus erstmals seit dem vierten Quartal 2012 wieder im negativen Bereich. Das Klima am Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen trübt sich somit laut dem Branchenindikator erkennbar ein.

Rück- und Ausblick eingetrübt

Der deutliche Stimmungsverlust unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern in Deutschland beruht sowohl auf Rückgängen bei der Einschätzung der vergangenen sechs Monate als auch auf Erwartungen der befragten Branchenmitglieder für die kommenden sechs Monate. Der entsprechende Teilindex aus positiven und negativen Einschätzungen ist bei der Lage um 17,7 auf nun minus 1,3 Punkte gesunken. Der Index für die Erwartungen für das nächste Halbjahr ist derweil um 14,9 auf ein Minus von nunmehr 22,6 Punkte gesunken.

Vorbereitung auf Umschwung

Zwar müsse laut den Studienautoren bei der Einschätzung der Ergebnisse berücksichtigt werden, dass jeweils ungefähr drei Viertel der befragten Finanzierungsexperten keine Änderung der Finanzierungssituation sehen und auch keine Änderung der Finanzierungsbedingungen auf Halbjahressicht erwarten. Der anhaltende Trend in Richtung pessimistischer Einschätzungen deute dennoch darauf hin, dass sich die Umfrageteilnehmer auf einen baldigen Umschwung in den Finanzierungsbedingungen vorbereiten.

Wohnungspreise in Deutschland hängen die Einkommen immer stärker ab

(ac) Die Wohnungspreise in Deutschland haben in den vergangenen Jahren vor allem in den Metropolen deutlich stärker zugelegt als die Einkommen. Das zeigt die Postbank Studie „Wohnatlas 2017“, die die Immobilienmärkte bundesweit unter die Lupe genommen hat. Besonders drastisch ist die Situation demnach mittlerweile in München. In Deutschlands teuerster Stadt müssen Interessenten für eine Wohnung mit 100 m² etwa 21 durchschnittliche Pro-Kopf-Jahreseinkommen auf den Tisch legen. Die Kaufpreise in der bayerischen Landeshauptstadt steigen zudem trotz des hohen Niveaus schneller als die Einkommen.

Spitzenreiter Stuttgart

Seit 2012 haben die Immobilienpreise aber nicht nur in München, sondern in vielen deutschen Orten die Einkommensentwicklung hinter sich gelassen. In keiner Großstadt ist dieser Effekt so stark wie in Stuttgart: Während die verfügbaren Pro-Kopf-Einkommen dort zwischen 2012 und 2016 inflationsbereinigt um 2,5% gestiegen sind, schnellten die Kaufpreise um rund 53% in die Höhe. Den zweitstärksten Anstieg bei den Preisen verzeichnet die Region Hannover mit Plus 44%.

Zinsen als Preistreiber

Die Postbank sieht einen der Hauptgründe für die wachsende Kluft zwischen Einkommen und Immobilienpreisen in den Niedrigzinsen. Festverzinsliche Anlagen seien vielfach unattraktiv geworden, weshalb Anleger vermehrt Betongold entdecken. Zudem erleichtern die Zinsen die Finanzierung. Das Ende der Fahnenstange dürfte der Postbank zufolge daher noch nicht erreicht sein. Wohneigentum werde in vielen Großstädten und ihrem Umland ein lohnenswertes Investment bleiben.

Massive regionale Unterschiede

Die regionalen Preisunterschiede sind allerdings enorm. Teuerstes Pflaster ist Nordfriesland. Dort müssen mehr als 23 regionale Jahreseinkommen für 100 m² Wohnfläche bezahlt werden. Auch in Freiburg, Miesbach, Hamburg und Berlin sind die Preise in Relation zu den Einkommen sehr hoch. Die günstigsten Immobilien stehen im Landkreis Osterode am Harz. Dort genügen 2,8 regionale Jahreseinkommen für den Kauf einer Wohnung mit 100 m². Im Vogtlandkreis (3,1), in Wunsiedel im Fichtelgebirge (3,3) und im Kyffhäuserkreis (3,3) sind die Preise ähnlich niedrig.

Anzeige

crestfinanz
Know-how & Service für Profis

Nutzen Sie Deutschlands
persönlichsten Baufi-Broker für beste
Geschäfte mit Kundenbindungsgarantie!

**Beste Konditionen
und attraktive
Provisionen.**

crestfinanz macht Ihnen ein Angebot:

- Ihren persönlichen Ansprechpartner
- Die schnellste Online-Plattform
- Sofortige Nachbarkontakinfos in Echtzeit
- Umfassender Support für Ihre Kundenberatung
- Beste Unterstützung bei komplizierten Fällen
- Flexible Provisionsmodelle mit Mehrwert
- Werden Sie Teil der crestfinanz-Erfolgsgeschichte und profitieren Sie von unserem stetig wachsenden Netzwerk!

**Jetzt
informieren
und Partner
werden!**

www.crestfinanz.de

„Crowdlending bietet Maklern eine transparente Form der Anlagevermittlung“

Interview mit Christopher Grätz, CEO und Gründer der kapilendo AG

Mit der Finanzierungsform des Crowdlendings können Vermittler das Anlageportfolio für ihre Kunden um interessante Möglichkeiten erweitern. Bei Crowdlending beteiligen sich private Anleger über Kredite an Projekten von etablierten kleinen und mittelständischen Firmen. kapilendo ist ein Full-Service-Anbieter im Bereich Unternehmensfinanzierung und setzt auf digitale Prozesse.

Herr Grätz, erklären Sie doch noch einmal kurz, wie Crowdlending genau funktioniert?

Beim Crowdlending werden kleinere Summen vieler Einzeler, der sogenannten Crowd, über eine Online-Plattform eingesammelt, um Projekte kleiner und mittelständischer Unternehmen zu finanzieren. Die Anleger verleihen ihr Geld dabei zu einem fest vereinbarten Zinssatz. Die Zinsen richten sich nach der Bonität des jeweiligen Unternehmens.

Welche Vorteile ergeben sich für Anleger im Vergleich zu klassischen Anlagen?

Niedrige Zinsen, komplizierte und intransparente Anlageprodukte, mangelhaftes Vertrauen in die Finanzindustrie – für viele Anleger ist die Situation an den Finanzmärkten nach wie vor sehr unübersichtlich. Zinsanlagen per Crowdlending als Beimischung für das Anlageportfolio werden daher zunehmend interessant. Hier können die Anleger ihr Geld selbstbestimmt,

„Die Idee, in den deutschen Mittelstand zu investieren, ist nach wie vor richtig – es muss nur der echte Mittelstand sein und nicht nur klangvolle Namen [...].“

transparent und zu attraktiven Zinsen anlegen. Crowdlending ist dabei vor allem eine Alternative zur Mittelstandsanleihe – ein Markt, der seit Jahren mit Pleiten und Pannen kämpft. Die Idee, in den deutschen Mittelstand zu investieren, ist nach wie vor richtig – es muss nur der echte Mittelstand sein und nicht nur klangvolle Namen, aber ohne funktionierendes Geschäftsmodell.

Und anhand welcher Kriterien werden bei kapilendo die Kreditprojekte ausgewählt und wie werden die Risiken ermittelt?

Unser Ratingteam bewertet jedes mittelständische Unternehmen, das eine Finanzierung anfragt, in einem streng definierten Analyseprozess. Am Ende eines jeden Prüfprozesses ordnet das Ratingteam dem jeweiligen Unternehmen eine Anlageklasse zu. Die fünf Anlageklassen reichen dabei von „AA“ mit Zinsen ab 2,49% p. a. bis zu „D“ mit maximal 11,99% Zins p. a., wobei die Klasse „D“ eine maximale Ausfallwahrscheinlichkeit von 8,00% abbildet.

Im ersten Schritt des Ratingprozesses erhält kapilendo von Wirtschaftsauskunfteien Daten und Informationen zum jeweiligen Unternehmen und Eigentümer. Darunter fallen zum Beispiel Schufa-Auskunft und Makrodaten zur Branche des Unternehmens. Das Kreditteam analysiert anschließend die Qualität der Kreditnehmer anhand von aufeinanderfolgenden Prozessschritten wie Industriebranche, Marktposition und Finanzkennzahlen. Die Finanzauswertung erfolgt unter anderem anhand der Jahres- und Steuerabschlüsse, BWAs und Bankenspiegel. Das Ergebnis ergibt das Rating für den Kreditnehmer. Bei einer positiven Auswertung legt kapilendo den maximalen Kreditbetrag und die Laufzeit des Finanzierungsprojektes fest. Final werden das Rating sowie die Daten über die Ausfallraten in Korrelation zueinander gestellt. Diese Auswertung dient der Ermittlung des Kreditrisikos mit dem dazugehörigen Zins.

Wie können Makler und Vermittler von Crowdlending profitieren?

Crowdlending bietet Finanzberatern und Maklern eine einfache und sehr transparente Form der Anlagevermittlung und kann ein erster Schritt in Richtung Digitalisierung des eigenen Geschäftsprozesses sein. Jederzeit und an jedem Ort können sich Makler und Vermittler online über Kreditprojekte mittelständischer Unternehmen informieren und abschließen. Durch die ausführliche Darstellung der Kreditprojekte in Text und Film können die Berater zudem unabhängig und selbst entscheiden, welche Kreditprojekte für ihren Kundenstamm infrage kommen und sehr individuell auf die Risikoprofile ihrer Kunden eingehen.

Die Makler können ein Produkt in ihr Portfolio aufnehmen, das digital und in Gänze an den Wünschen und Bedürfnissen der Anleger ausgerichtet ist.

Sie haben mit dem kapilendo Maklerprogramm^{beta} ein Tool gestartet, mit dem Vermittler auf der Plattform als Tipgeber für ihre Kunden fungieren. Wie funktioniert das Tool konkret?

Makler und Finanzvermittler registrieren sich in unserem Maklertool und agieren dort als Tipgeber für ihre Kunden. In ihrem kapilendo-Dashboard legen Vermittler und Makler ihr persönliches Profil an und haben jederzeit einen vollständigen Überblick über ihren vermittelten Bestand und ihre Provisionszahlungen. Zusätzlich finden die Makler und Vermittler in ihrem Dashboard auch nützliches Material wie zum Beispiel verschiedene Banner, Muster-E-Mails wie auch Broschüren. Für die Ansprache ihrer Kunden nutzen die Vermittler einen Link, über den dann auch die sichere Zuschlüsselung und der Kundenschutz gewährleistet werden.

Können sich denn alle Vermittler bei dem Programm registrieren?

Ja, grundsätzlich können sich alle Vermittler registrieren. Eine Erlaubnis gemäß § 34c bzw. 34f GewO ist nicht erforderlich, da unsere Plattform diese Anforderung erfüllt.

Und wie bestimmt kapilendo den Vermittlungserfolg und wann erhalten Vermittler Provisionen bzw. wie erfolgt die Abrechnung?

Vermittler erhalten eine Provision in Höhe von 1% auf jedes Investment, das ihr Kunde tätigt. Sie verdienen auch dann mit, wenn der Kunde eigenständig weitere Finanzierungsprojekte abschließt (1% auf jedes Folgeinvestment). Die Vermittlung erfolgreicher Finanzierungsprojekte vergütet kapilendo ebenfalls mit 1% der Kreditsumme. Jeweils zum Monatsende stellt kapilendo eine Abrechnung über die im zurückliegenden Monat entstandenen Provisionen zur Verfügung. Die Auszahlung der Provision erfolgt kumuliert für den zurückliegenden Abrechnungszeitraum, jeweils per fünftem Kalendertag des Folgemonats.

Wie sind ihre bisherigen Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Vermittlern? Scheut die Branche die jungen Anbieter oder besteht Interesse?

Die digitale Revolution und der technologische Fortschritt haben längst auch den Finanzvertrieb eingeholt. Mit der Finanzierungsform des Crowdlendings eröffnen sich nicht nur neue Wege für den Privatanleger, sondern vor allem auch für die Branche der Finanzvermittler und Makler. Die Digitalisierung ist mittlerweile das bedeutendste Thema im Bereich der Kundenschnittstelle. Dem entspricht zum Beispiel die spürbar wachsende Nachfrage seitens des Finanzvertriebs nach einer professionellen Anbindung an Crowdlending-Plattformen wie auch das große Interesse an der Vermittlung von festverzinslichen Crowdlending-Produkten – nicht zuletzt auch aus dem gestiegenen Dokumentationsaufwand und regulatorischen Druck heraus, der bei herkömmlichen Finanzprodukten besteht.

Crowdlending wird zunehmend bekannter und die Zahl der Plattformen wächst. Inzwischen erweitern auch Großbanken ihr Portfolio dahingehend. Wie beurteilen Sie die Perspektiven für Crowdlending in Deutschland?

Crowdlending ist noch ein sehr junger Markt. Sowohl der deutsche Mittelstand als auch die Anleger haben erst wenig Erfahrung in diesem Bereich gesammelt. Aber wir verzeichnen eine deutlich steigende Nachfrage – auf beiden Seiten. Der deutsche Mittelstand ist ein interessantes Anlageziel und dank Crowdlending entsteht hier eine spannende neue Anlageklasse. Mit der steigenden Vielfalt im Markt wird es immer wichtiger zu differenzieren, in welche Art von Unternehmen man als Anleger investiert und welches Produkt dabei zugrunde liegt. Mit dem Fokus auf Crowdlending haben wir uns bewusst für die Finanzierung etablierter Unternehmen entschieden, um das Risiko von Ausfällen für die Crowd zu minimieren.

Herr Grätz, wie will kapilendo seine Position im Wettbewerb weiter ausbauen?

Kapilendo wird weiterhin den Fokus auf die etablierten kleinen und mittelständischen Unternehmen legen. Wir wollen die bewiesene Qualität der Projekte aufrechterhalten und uns durch geringe Ausfallraten vom Wettbewerb differenzieren. Darüber hinaus bringen wir unsere – nicht zuletzt durch die Finanzierung von Hertha BSC – technische Infrastruktur und unser Know-how im Umgang mit der Crowd verstärkt bei Kooperationen mit renommierten Partnern ein. ■



Christopher Grätz

„Mit dem Fokus auf Crowdlending haben wir uns bewusst für die Finanzierung etablierter Unternehmen entschieden, um das Risiko von Ausfällen für die Crowd zu minimieren.“



Schaffe, schaffe, Häusle finanziere

Betongold und damit Baufinanzierungen sind in Deutschland beliebt wie nie. Für Vermittler gilt es gerade nach Ende der Schonfrist für die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR), sich auf die wesentlichen Erfolgsfaktoren in der Baufinanzierungsberatung zu konzentrieren.

Der Traum vom Eigenheim boomt in Deutschland wie nie zuvor. Zwei von drei Bundesbürgern sind der Ansicht, dass sich Wohneigentum lohnt. Nicht einmal jeder Zweite lebt aber in einer eigenen Immobilie. Das in Kombination mit den historisch niedrigen Zinsen lässt die Baufinanzierungen florieren. Schließlich hat kein Normalbürger auch nur annähernd die rund 242.000 Euro auf der hohen Kante, die Deutsche im Schnitt für die eigenen vier Wände ausgeben.

Zinswende nicht in Sicht

Und zumindest an den Niedrigzinsen dürfte sich so schnell nichts ändern. „Auch wenn letztes Jahr zwischenzeitlich schon das Gespenst von steigenden Zinsen beschrieben wurde, spricht aktuell nichts für ein signifikant ansteigendes Zinsniveau“, erläutert zum Beispiel Michael Lorenz, Geschäftsführer der BauFi24 Partnervertrieb GmbH.

Die große WIKR-Verunsicherung

Gerade bei solchen Summen, wie sie bei einer Baufinanzierung aufgenommen werden, ist professioneller Rat gefragt. Baufinanzierungsberatung war im vergangenen Jahr aber nicht nur von niedrigen Zinsen und hoher Nachfrage geprägt. Über allem schwebte ein Kürzel: WIKR. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie hat spätestens seit ihrer Umsetzung in deutsches Recht am 21.03.2016 für reichlich Diskussionen gesorgt. Mit dem 21.03.2017 ist in der Zwischenzeit auch die genau einjährige Übergangsfrist vorbei. Seit diesem Tag dürfen Immobiliendarlehen nur noch vermittelt werden, wenn der zuständige Berater die im vergangenen Jahr eingeführte Vermittlungserlaubnis nach § 34i GewO besitzt.

»»»»» Von Michael Herrmann, AssCompact



© Jenny Sturm - Fotolia.com

attraktives Geschäft, das auch für Versicherungsmakler nicht zu verachten ist. Christian Andreas, Inhaber des Portals mein-bauspar-vergleich.de, sieht gerade in Kombination mit Wohn-Riester das Bausparen weiter als einen elementaren Teil der Baufinanzierung an.

Provisionen für jedermann

Dass die Baufinanzierung selbst wiederum ein elementarer Teil der Finanzdienstleistung ist, den sich Berater nicht entgehen lassen sollten, erläutert Clemens Götz von crestfinanz im Gespräch mit AssCompact. Der Finanzdienstleister hat zudem ein Provisionsmodell erarbeitet, bei dem trotz der WIKR auch weiterhin nicht nur ausgewiesene Baufinanzierungsexperten vom Boom der Baufinanzierungen profitieren können.

Digitalisierung auf emotionale Art

Dass die Digitalisierung wie in fast allen Teilen der Finanzberatung auch bei der Baufinanzierungsberatung mittlerweile eine wichtige Rolle spielt, mag wenig überraschen. Sie steigert aber nicht nur die Effizienz, sondern hat auch eine emotionale Seite. „Sie kann Kunden begeistern“, erläutert Bianca de Bruijn-van der Gaag, stellvertretende Leiterin Vertrieb Immobilienfinanzierung bei ING-DiBa, die genau auf diese Seite schaut. Und diese Begeisterung dürfte letztlich dabei helfen, dass mehr Menschen sich den Traum vom Eigenheim durch eine ordentlich geplante Baufinanzierung erfüllen. ■

Der falsche BaFin-Schreck

Sind Immobilienkredite eine Gefahr für das deutsche Bankensystem? Diese These hat kein geringerer als BaFin-Chef Felix Hufeld jüngst aufgestellt. Er blicke mit Sorge auf die Bilanzen von Banken mit vielen Immobilienkrediten. Größte Gefahr bestehe, wenn die Zinsen sehr stark und schnell steigen. Theoretisch mag das schlüssig klingen. In der Praxis sind die Banken durch verschärfte Regularien mehr denn je gezwungen, die Finanzkraft streng zu prüfen. Auch die Kunden in Deutschland gehen die Hausfinanzierung sehr konservativ an. Im Schnitt bringen sie trotz Niedrigzinsen rund 30% Eigenkapital ein. Selbst wenn die Immobilienpreise um 30% einbrechen, hätten in erster Linie die Hauseigentümer ein Problem. Schnell und stark steigende Zinsen würden zudem in erster Linie die hochverschuldeten Staaten in Südeuropa zum Wanken bringen. Dieses Experiment wird sicher kein Notenbanker wagen. Und deshalb ist bereits die Grundvoraussetzung für Hufelds Schreckensszenario fern der Realität.

Weiter ein lukratives Geschäft

Dass sich der Zulassungsaufwand für Baufinanzierungsberater lohnt, darin sind sich Branchenexperten weitestgehend einig. „Baufinanzierungen sind ein lukratives Geschäft – ohne langfristige Haftungskomponenten für Provisionen und mit einem breit gefächerten Cross-Selling-Ansatz“, meint zum Beispiel Volker H. Grabis, Produktmanager Immobilienfinanzierung und Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA). Für Clemens Götz von crestfinanz hat sich die Situation für Baufinanzierungsvermittler, die bereits vor der Einführung der WIKR professionell agiert haben, sogar verbessert.

Auch Bausparen bleibt trotz Niedrigzinsen attraktiv

Noch ohne Zulassung nach § 34i können Bausparverträge vermittelt werden, zumindest wenn die Bauspardarlehen 30.000 Euro nicht überschreiten. Zudem ist das Geschäft stornofrei. Doch nicht nur deshalb ist das zuletzt stark in der Kritik stehende Bausparen ein

Sonderthema im Überblick

„Baufinanzierung ist weiterhin ein Anker in der Finanzdienstleistung“

Digitalisierung in der Baufinanzierung: Kunden wollen begeistert werden

Baufinanzierung in Zeiten anhaltend niedriger Zinsen

„Die Baufinanzierung nach Ende der „Alte-Hasen-Regelung“

„Ein Bausparvertrag bei einer Bank ist für Versicherungsmakler eine offene Flanke“

„Baufinanzierung ist weiterhin ein Anker in der Finanzdienstleistung“

Interview mit Clemens Götz, Leiter Vertrieb der crestfinanz GmbH

Kundenschutz und Schnelligkeit verlangen spätestens seit der Einführung der WIKR nach neuen Konzepten in der Baufinanzierungsberatung. Für Clemens Götz von crestfinanz bleibt sie trotz allem eine elementare Finanzdienstleistung. Dank unterschiedlicher Provisionsmodelle des Baufinanzierungspartners können von diesem enormen Potenzial nicht nur Baufinanzierungsexperten profitieren.

Herr Götz, rund ein Jahr ist nun seit Einführung der WIKR vergangen. Welches Resümee können Sie zum heutigen Zeitpunkt ziehen?

Aus Bankensicht wird heute die Nachhaltigkeit der Bonität und des Objektes deutlich intensiver betrachtet, als es vor der Einführung der Fall war. Dies ist einfach den gestiegenen Anforderungen an die Unterlagenprüfung geschuldet. Aus Sicht eines Baufinanzierungsvermittlers, der bereits

„Durch die klaren Richtlinien, wie eine Beratung zu erfolgen hat und wie diese zu dokumentieren ist, wurde deutlich mehr Rechtssicherheit erreicht.“

vor der Einführung der WIKR professionell gehandelt hat, hat sich die Situation sogar verbessert. Durch die klaren Richtlinien, wie eine Beratung zu erfolgen hat und wie diese zu dokumentieren ist, wurde deutlich mehr Rechtssicherheit für die Baufinanzierungsberater erreicht.

Der Beratungsprozess als solcher ist ja kein Novum. Erfolgreiche Vermittler haben die Beratung schon immer als den wichtigsten Baustein ihrer Tätigkeit angesehen. So gesehen ist weder die Frage nach der gewünschten monatlichen Belastung noch nach der Lebensphasenplanung neu.

Warum wird die nationale Umsetzung der WIKR dann so kontrovers gesehen?



Clemens Götz

Ich sehe keine Kontroverse, zumindest für den Vermittler. Wir sehen die WIKR grundsätzlich positiv. Lediglich die nun nötige Erlaubniserteilung nach § 34i GewO stößt auf Unsicherheit – und manchmal auch auf Unmut. Der Sachkundenachweis ist mit Aufwand verbunden. Kann der Vermittler diesen nicht durch die sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“ oder eine entsprechende berufliche Qualifikation vorweisen, muss er die Schulbank drücken und sich von der zuständigen IHK prüfen lassen. Dieser Zeitaufwand ist natürlich auch mit Kosten verbunden. Und es gab am Anfang noch einige

Ungereimtheiten bezüglich der Zuständigkeiten. Dies ist jedoch inzwischen erfreulicherweise gut geregelt.

Hat crestfinanz seit der Einführung der WIKR Vermittler bzw. Volumen verloren?

Wir haben deutlich Volumen und aktive Vertriebspartner hinzugewonnen. Ausschlaggebend ist hier sicherlich unsere hervorragende Dienstleistung, die bei immer mehr Marktteilnehmern Wertschätzung erfährt. Momentan erhalten wir täglich mehrere erteilte Genehmigungen nach § 34i GewO. Die allermeisten unserer Partner haben sich frühzeitig mit unserer Hilfe um die Beantragung gekümmert.

Dürfte sich daran nach Ende der Übergangsfrist etwas ändern?

Ich bin sicher, dass letztendlich alle in der Vergangenheit aktiven und erfolgreichen Vermittler auch zukünftig mit uns arbeiten. Sicherlich wird es zu einer gewissen Bereinigung kommen. Ich kann nur empfehlen, dass jeder, der die Chance hat, Baufinanzierungen zu vermitteln, diese auch nutzen sollte. Denn Baufinanzierung ist auch in Zukunft ein lukratives Geschäftsmodell.

Warum dürfte die Baufinanzierungsberatung auch in Zukunft ein lukratives Geschäftsmodell bleiben?

Baufinanzierung ist weiterhin ein wichtiger Anker in der Finanzdienstleistung. Kein anderes Produkt ist mit so vielen positiven Emotionen verbunden wie der Erwerb einer Immobilie. Während zum Beispiel Versicherungsangebote mit

Angst vor Verlust argumentieren, kann der Vermittler einer Baufinanzierung zur Verwirklichung eines Lebensraumes beitragen.

Die positive Emotion nutzt dem Vermittler mittel- und langfristig bei der Kundenbindung. Hat er eine Baufinanzierung zur Zufriedenheit des Kunden durchgeführt, kann er davon im Rahmen des Cross Sellings profitieren und den Kunden langfristig an sich binden. Man sollte darüber hinaus nicht vergessen, dass es sich bei der Vermittlung von Baufinanzierungen um ein stornofreies Geschäft handelt. Die Investition in die Vermittlungserlaubnis nach § 34i GewO rechnet sich also allemal.

Es kann aber nicht jeder Vermittler ein Baufinanzierungsexperte sein. Wie positioniert sich crestfinanz in diesem Markt?

Wir wollen uns eigentlich gar nicht „positionieren“. Wir wollen uns ganz bewusst in keine Schublade stecken lassen. Wir sind ein Dienstleister, der ausnahmslos allen Vermittlern und Gruppen Lösungen anbieten kann. Unsere Kernkompetenz ist die Beratung, Unterstützung und Abwicklung – für Baufinanzierungsneulinge genauso wie für Experten.

Wir verstehen uns als deren Partner. Deswegen hat jeder Vermittler einen eigenen Ansprechpartner, der individuell und mit exakter Fallkenntnis unterstützt. Um in unseren Anbindungsstufen zu sprechen: Wir bieten dem Partner mit Experten-Status die gleiche Unterstützung an wie einem Vermittler im sogenannten Standard-Segment. Das Ziel ist dabei immer, umfassende Baufinanzierungskompetenz für die Kunden unserer Partner zu bieten und für Machbarkeit zu sorgen.

Sie wollen also für jeden Bedarf und jede Gruppe die passende Lösung anbieten?

Das ist unser Ziel. Wir wollen nicht nur Baufinanzierungen vermitteln, sondern auch Mehrwerte schaffen. Die Beratung führt natürlich unser Partner durch. Er kann aber vollumfänglich auf unsere

Expertise zurückgreifen. Wir geben ihm die richtigen Hinweise und helfen, auch knifflige und komplexe Fragestellungen für ihn zu klären. Bei der rechtsverbindlichen Dokumentation der Beratung des Kunden stehen wir mit Erfahrung, Rat und Tat zur Seite. Und wenn es um die Schlussfolgerungen der Kundenwünsche geht, helfen wir, alle rechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Der klare Mehrwert, den crestfinanz den Partnern bietet, geht aber über die individuelle Beratung hinaus. Auch ein faires Preismodell ist uns ein besonderes Anliegen.

„Der Vermittler hat bei crestfinanz die Möglichkeit, entweder über einen Provisionsverzicht eine günstige Kondition zu kalkulieren oder aber seine Provision bis zur Bankenobergrenze zu maximieren.“

Auch wenn Sie die WIKR gut verkraftet haben, hat sich durch die Einführung der Beratungsaufwand zweifellos erhöht. Wirkt sich das auch auf Ihr Preismodell aus?

Überhaupt nicht. Seit Gründung der crestfinanz leben wir ein klares sowie nachvollziehbares und transparentes Provisionsmodell. Zudem haben wir unsere Lehren aus der zunehmenden Konkurrenzsituation mit den Ortsbanken gezogen. Bei uns hat der Vermittler die Möglichkeit, entweder über einen Provisionsverzicht eine günstige Kondition zu kalkulieren oder aber seine Provision bis zur Bankenobergrenze zu maximieren. Unsere Partner schätzen diese Flexibilität sehr.

Wie genau muss man sich das vorstellen?

Unsere Partner können die voreingestellte Provision beeinflussen. Das Besondere ist, dass crestfinanz bei einer Reduktion der Partnerprovision auch auf Provision verzichtet. So hat der Kunde bei einer kleinen Reduktion der Provision die maximale Konditionsverbesserung.

Kann sich wirklich jeder Interessent als neuer Partner bei crestfinanz anmelden?

Ja, wir schaffen für jeden neuen Partner dieselbe Voraussetzung. Diese ist nicht starr und lässt sich im Laufe der Zeit und auf Grundlage der Erfahrungen in der Zusammenarbeit anpassen. Flexibilität ist immer wichtig: Unsere Partner können ihre Modelle entwickeln, um möglichst schnell von ihrer professionellen Vermittlertätigkeit zu profitieren. ■



Digitalisierung in der Baufinanzierung: Kunden wollen begeistert werden

Die Digitalisierung kommt. Daran gibt es keinen Zweifel. Auch dass sie für mehr Effizienz sorgen wird, ist unbestritten. Aber die Digitalisierung hat auch eine emotionale Seite. Sie kann uns begeistern. Und genau auf diese Seite schaut die ING-DiBa als „Digital Leader“ in der Baufinanzierung immer wieder ganz genau.

Die Digitalisierung hat das Kundenverhalten bereits in vielen Bereichen verändert. TV schauen war gestern – heute werden Filme via Netflix über das Smartphone oder das Tablet konsumiert. Auch der Lauftreff mit Freunden ist bei vielen Joggern „old school“, seit sie sich der Läufer-Community online anschließen und individuell trainieren können. Spätestens seit das Weiße Haus in Amerika statt Pressekonferenzen abzuhalten auf den Online-Nachrichtendienst Twitter setzt, ist klar: Der Digitalisierungszug hat nicht nur Fahrt aufgenommen, er ist bereits mit Highspeed unterwegs.

Digital Natives wollen mehr

Digital Natives, also die zwischen 1980 und 1999 Geborenen, sind die Generation, die für den Siegeszug der Digitalisierung federführend verantwortlich ist. Es sind ihre Wünsche, die als

Digitalisierungstreiber fungieren: Sie wollen überall und jederzeit Zugriff auf Informationen haben, sie sind „always on“, sie bevorzugen statt Privatsphäre ein virtuelles Leben, sind global vernetzt und sie schätzen an den Digitalisierungs-Features vor allem Schnelligkeit und Convenience. Mindestens genauso wichtig aber ist diese Erkenntnis: Die Digital Natives sind unsere Kunden – nicht die von morgen, sondern die von heute. Und das hat Konsequenzen.

Als führende Digitalbank haben wir bereits vor einigen Jahren erkannt: Convenience ist der Schlüssel für ein erfolgreiches digitales Banking. Wie also macht man Banking für die Digital Natives einfacher? Und wie kann man auch die ältere Generation der Digital Immigrants für die digitalen Services begeistern? Indem die Bankenservices nicht nur für uns, sondern vor allem auch für die Kunden immer und überall leichter sind. Mehr als 1 Million Kontostands-App-Abfragen pro Monat zeigen, dass das bei unseren Kunden sehr gut ankommt. Zwei von drei Kunden eröffnen ihr Konto heute online, die Smartwatch-App wird mit



Von Bianca de Bruijn-van der Gaag, stv. Leiterin Vertrieb Immobilienfinanzierung bei ING-DiBa

vier Sternen top bewertet und seit Herbst 2014 haben sich bereits 140.000 Kunden online identifizieren lassen.

Der Vermittler als digitaler Multiplikator

Neben dem Direktvertrieb spielt auch der Partnervertrieb in digitalen Ambitionen als Schnittstelle zum Kunden im Baufinanzierungsprozess eine wichtige Rolle – wie ein Blick auf die Digitalisierung in diesem Bereich zeigt.

Schneller beim Kunden zur Unterschrift: Dokumenten-Upload

Seit 2016 hat die ING-DiBa das Fax für Vertriebspartner „abgestellt“. Seither werden die meisten Dokumente zu einem Baufinanzierungsvorgang oder auch vorgangsunabhängig per Upload direkt in die Abteilung übertragen, wo das Anliegen weiterbearbeitet wird. Die daraus resultierende Effizienz im Prozess können unsere Vertriebspartner in Form einer schnellen und einfachen Antragsbearbeitung direkt an den Kunden weitergeben. Das kommt in der Hochphase der Finanzierung, wo eine schnelle Finanzierungslösung gefragt ist, beim Kunden gut an und schafft dem Vertriebspartner einen Wettbewerbsvorteil.

Geld – jetzt und sofort: Sofortauszahlung online

Ebenfalls seit 2016 bietet ING-DiBa Kunden die Möglichkeit, sich im Internetbanking 10.000 Euro vorab auszahlen zu lassen – was zu einer steigenden Effizienz im Handling führt. Dass sich der Kunde für diese Form der Auszahlung nicht mehr an den Partner wenden muss, bringt auch diesem Vorteile. Er muss sich nicht mit den Klein-Klein-Belegen der Auszahlung beschäftigen, sondern kann die frei werdende Zeit für seine Beratungsdienstleistung nutzen. Gleichzeitig profiliert er sich beim Kunden mit einem Service, der von Digital Natives wie Digital Immigrants sehr gut angenommen wird.

Von Anfang an im Bilde: Objektbewertung

Eine der ersten Fragen, die Kunden an den Vermittler haben, lautet: Was ist die

Immobilie wert? Hier können unsere Partner mit dem Online-Tool Five2Click direkt im Partnerportal eine erste Wertindikation und darauf basierend eine erste Aussage zur Finanzierbarkeit des gewünschten Objekts durch die ING-DiBa geben. Dieses Tool entwickeln wir gerade weiter. Was die Objektbewertung so besonders macht, ist, dass sie Sicherheit und Schnelligkeit bringt und das Beratungsgespräch auf eine solide Basis stellt.

Schneller in trockenen Tüchern: Prolongation online

Seit 2016 bietet ING-DiBa den Partnern die Möglichkeit, anstehende Prolongationen direkt im Partnerportal zu beantragen. Letztendlich geht es dabei um eine Vertragsverlängerung. Warum sollte das lange dauern, der Kunde ist ja schon bei uns? Genau auf diese Frage ist das Tool die Antwort. So werden der Prolongation digital Beine gemacht – das ist easy für den Kunden und auch für den Partner ganz einfach zu handeln.

Mehr Flexibilität: Digitales Ehypp-Partnerportal

Gemeinsam mit der Prohyp wird ING-DiBa Anfang April mit einem einheitlichen Partnerportal an den Start gehen. Ziel ist auch hier, dass sich unsere Partner ihre relevanten Themen auch außerhalb der Öffnungszeiten und am Wochenende selbst und agil online zusammenstellen können – ohne uns anzurufen und ohne uns fragen zu müssen. So werden sie in Zukunft Untervermittler direkt im Portal selbst anlegen können. Das bringt Selbstständigkeit und Zeitersparnis – beides entspricht der Arbeitsweise unserer Partner, die ansonsten auch sehr selbstständig beim Kunden unterwegs sind.

Ein Wow-Service on top: Liveberatung

Natürlich wollen Berater ihre Kunden möglichst immer persönlich beraten. Es gibt aber auch – zum Beispiel im Vorfeld einer Finanzierung – Momente, in denen es zunächst nur um die Eckpunkte des Beratungsgesprächs geht. Hat der Kunde alle Unterlagen zusammen? Muss im Vorfeld noch etwas erklärt werden? Hier kommt die Liveberatung der Kunden ins Spiel. Über das Telefongespräch hinaus kann der Berater seinen Bildschirm für den Kunden freischalten und ihm zum Beispiel zeigen, was bei den Unterlagen zu beachten ist. Das kommt an: Insgesamt haben wir mit der Liveberatung im Direktvertrieb eine 30% höhere Conversion-Rate erzielt. Was dem Kunden gefällt, macht sich auch für den Partner bezahlt: Er berät auf der Höhe der Zeit und kann dabei noch teure Reisezeit und -kosten sparen.

Unsere Erfahrung aus diesen und vielen weiteren Beispielen zeigt: Natürlich bringt die Digitalisierung vor allem einen Fortschritt in der Effizienz von Prozessen. Aber das alleine reicht als Motivation nicht aus. Das Prinzip „Wow the customer“ muss auch bei allen für die Zukunft geplanten Services im Fokus jeder einzelnen Digitalisierungsmaßnahme stehen. Ob bei der Realtime-Prüfung eines Kreditantrags, bei der Videoberatung oder bei der digitalen Unterschrift – nur wenn Kunden und Partner begeistert sind, kann das Digitalisierungsziel erreicht werden. ■



Baufinanzierung in Zeiten anhaltend niedriger Zinsniveaus

Die niedrigen, aber leicht steigenden Zinsen und die hohe Nachfrage sorgen derzeit für ein positives Marktumfeld für Baufinanzierungsberater. Dabei gilt auch in Zeiten steigender Zinsen: nichts überstürzen. Berater sollten sich zudem nicht zurücklehnen, denn für nachhaltigen Erfolg im Baufinanzierungsvertrieb ist der dauerhafte und zuverlässige Zugriff auf Kunden unerlässlich.

Die Europäische Zentralbank hat im März entschieden, den Leitzins auf dem historisch niedrigen Niveau von 0% zu belassen. Damit ist die Zinswende vorerst abgesagt. Für Verbraucher sind das gute Nachrichten, da Neu- und Anschlussfinanzierungen äußerst attraktiv bleiben. Auch Vermittler und Banken können weiter auf der Erfolgswelle mitschwimmen.

Keine Anzeichen für signifikant höheres Zinsniveau

Auch wenn letztes Jahr zwischenzeitlich schon das Gespenst von steigenden Zinsen beschrieben wurde, spricht aktuell nichts für ein signifikant ansteigendes Zinsniveau. Die aktuelle Entwicklung in Europa deutet nicht auf einen Paradigmen-

Auch wenn letztes Jahr zwischenzeitlich schon das Gespenst von steigenden Zinsen beschrieben wurde, spricht aktuell nichts für ein signifikant ansteigendes Zinsniveau.

wechsel der Zinspolitik hin. „Ende der Niedrigzinsen. Das Baugeld wird teurer!“, so oder ähnlich lasen sich einige Schlagzeilen der letzten Monate.

Der Laie und Baufinanzierungsinteressent denkt sehr wahrscheinlich: „Oh, jetzt ist es vorbei mit den niedrigen Zinsen. Dann lieber schnell bauen oder kaufen, bevor ich leer ausgehe.“ Doch so einfach ist es nicht – oder dürfte es zumindest nicht sein.

Nichts überstürzen

Verbraucher sollten sich zu nichts hinreißen lassen. Wird die Tilgung zu niedrig gewählt, drohen sehr lange Laufzeiten. Je geringer die monatliche Rate, desto geringer der Tilgungsanteil und desto länger die Gesamtlaufzeit. Es empfehlen sich gerade jetzt mindestens 3%, besser 4 oder 5% Tilgung und zusätzlich regelmäßige Sondertilgungen.

Durch die günstigen Konditionen bleibt auch die Nachfrage nach Immobilien hoch: Interessenten müssen Preise, gerade in

den Ballungsgebieten, genau prüfen. Eine zu teuer gekaufte und günstig finanzierte Immobilie kann sonst schnell zum finanziellen Desaster führen, wenn sich nur ein Parameter im Finanzierungsplan verschiebt. Zukünftige Eigenheimbesitzer müssen auch in Nullzins-Zeiten ihre Finanzierung genau planen, kalkulieren und alle Eventualitäten berücksichtigen.

Zinsen im Strudel der Weltpolitik

Zudem ist das Bevorstehen einer Zinswende längst nicht so sicher, wie es derzeit dargestellt wird. Auf der einen Seite handelte es sich bei dem minimalen Zinsanstieg Ende letzten Jahres um eine vorweggenommene Einschätzung der Märkte. Dass es keine Zinswende war, hat sich jetzt bewiesen. Der Markt hat nur auf die markanten Ankündigungen vom Präsidenten der USA Donald Trump reagiert. Es war nicht das erste Mal, dass der Markt seine Einschätzung in kürzester Zeit ändert. Auf der anderen Seite sehen wir nach wie vor unendlich viele ungelöste Probleme auf der ganzen Welt – insbesondere im Euroraum. Diese Situation lässt an sich keine kurzfristige Zinswende zu.

Der einzige Grund, warum die Baugeldzinsen ganz leicht gestiegen waren, lag an der Tatsache, dass sie sich an den Pfandbrief- und Anleiherenditen orientieren. Ziehen amerikanische Papiere an, erzeugt das Druck auf europäische

Papiere. Unabhängig davon, ob sich tatsächlich mittelfristig eine „Wende“ vollzieht oder nicht: Die Zinsbewegungen werden in kleinen Schritten vollzogen. Wer eine passende Immobilie gefunden hat, der sollte nun verbindlich werden. Alle anderen sollten Ruhe bewahren und keine voreiligen Schritte unternehmen. Sicherlich sind die Zinsen historisch niedrig. Die Kaufpreise jedoch deutlich überzogen und vielerorts nicht mehr marktgerecht. Eine Konsolidierung des Marktes scheint angebracht. Wer warten kann, wird vermutlich mit günstigeren Kaufpreisen belohnt.

Unternehmer gesucht: Neues Franchisemodell

Die niedrigen Zinsen und die hohe Nachfrage sorgen aktuell weiter für ein positives Marktumfeld für Finanzierungsberater. Doch wie stellen sich Berater und Vermittler in diesen Zeiten richtig auf? Einzelkämpfer oder Anschluss an große Marken? Neben der Vermittlung von Leads bietet Baufi24 jetzt ein neues Franchisemodell für regional exklusive Geschäftsstellen an. Beratern eröffnen sich hier völlig neue Wachstumsperspektiven. Für nachhaltigen Erfolg im Baufinanzierungsvertrieb ist neben wettbewerbsfähigen Produkten und erfolgreicher Beratung vor allem der dauerhafte und zuverlässige Zugriff auf Kunden unerlässlich.

Verschärfter Konkurrenzkampf

Trotz der guten Nachfrage verzeichnet die Branche einen deutlich verschärften Konkurrenzkampf. Marktvolumen und Wettbewerb in der Baufinanzierungsberatung steigen linear. Dies macht einer nicht unerheblichen Zahl von Spezialisten für die Immobilienfinanzierung zu schaffen. Ein häufiger Grund liegt in einer ganz wesentlichen Fehleinschätzung: Wiederholt wird das verkäuferische Element in der Baufinanzierungsberatung verkannt. Immer noch glauben viele Berater, dass die vorhandene Fachkompetenz ausreicht, um den Interessenten an sich zu binden und zu konvertieren, gerade in Zeiten von niedrigen Zinsen. Der Erfolg eines Vermittlers hängt jedoch maßgeblich von seiner Akquisitionsleistung ab, also der Fähigkeit, mehr Kunden in

gleicher Zeit zu gewinnen und zu überzeugen als die Wettbewerber. Die Kundenbeziehung ist dabei ganz entscheidend für die Konvertierungsquote.

Mehr Kunden in eigener Verantwortung

Als eines der größten Portale für private Baufinanzierungen in Deutschland bietet Baufi24 jetzt ein neues Kooperationsmodell an. Als Franchisenehmer eröffnen Unternehmer dabei regional exklusive Baufi24-Geschäftsstellen. Die lokalen Spezialisten profitieren von qualifizierten Baufinanzierungsanfragen und einer starken Marke. Die Baufi24-Geschäftsstellen sind erster Ansprechpartner für alle Finanzierungsfragen in der jeweiligen Region. Die Unternehmer sind selbständig aktiv und verantwortlich, den lokalen Markt und die Marke Baufi24 auszubauen. Baufi24 sorgt für entsprechende Aufmerksamkeit durch PR, regionales Marketing und stellt kontinuierlich qualifizierte Finanzierungsanfragen mit sehr hoher Abschlusswahrscheinlichkeit zur Verfügung. Das Geschäftsstellenmodell richtet sich an freie Vermittler von Baufinanzierungen, Bank- und Sparkassenkaufleute und unterstützt diese mit einer professionellen Infrastruktur, qualifizierten Kundenanfragen und Zugriff auf Plattformtechnologie.

Das neue Geschäftsstellenmodell richtet sich an freie Vermittler von Baufinanzierungen, Bank- und Sparkassenkaufleuten.

Mit mehr als zehn Jahren Erfahrung in unabhängiger und individueller Beratung zum Thema Baufinanzierung und mehr als drei Millionen Besuchern pro Jahr ist Baufi24 zudem eines der bekanntesten Webportale für private Baufinanzierungen. Zukünftige Hausbesitzer bekommen hier weitreichende Informationen rund um das Thema Baufinanzierung und Immobilienkauf/-bau zur Verfügung gestellt – was den Einstieg für die Baufinanzierungspartner erleichtert. Im Anschluss hilft der Zugriff auf die Angebote von mehr als 300 Banken, womit den Kunden ganz unabhängig von der allgemeinen Zinsentwicklung die zum jeweiligen Zeitpunkt besten Konditionen eingeräumt werden können. ■



Von Michael Lorenz,
Geschäftsführer der Baufi24 Partnervertrieb GmbH





Die Darlehensvermittlung nach Ende der Alte-Hasen-Regelung

Baufinanzierungen sind ein lukratives Geschäft – ohne langfristige Haftungskomponenten für Provisionen und mit einem breit gefächerten Cross-Selling-Ansatz. Das gilt auch nach Auslaufen der Alte-Hasen-Regelung. Einiges gilt es aber zu beachten.

Die „Alte-Hasen-Regelung“ für die Vermittlung von Immobiliendarlehen ist Geschichte. Die Übergangsfrist für die Ummeldung endete am 21.03.2017. Wer jetzt eine Erlaubnis beantragen möchte, benötigt den Nachweis der Vermögensschadenhaftpflicht mit Mindestversicherungssummen für den Einzelfall von 460.000 Euro und für alle Schadenfälle im Jahr von 750.000 Euro, den Nachweis der geordneten Vermögensverhältnisse durch die Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes, den Nachweis eines guten Leumundes durch ein Führungszeugnis und den Auszug aus dem Gewerbezentralregister sowie den Sachkundenachweis. Auf Letzteren kann nur verzichtet werden, wenn man eine anerkannte gleichgestellte Berufsqualifikation besitzt wie etwa den Bankkaufmann.

Nicht nur eine Frage der Erlaubnis

Die Vermittlung von Immobiliendarlehen ist ein „Umsatz-Turbo“, wenn man sie richtig macht. Doch was braucht man neben der 34i-Erlaubnis noch, um die Vermittlung professionell abzuwickeln? Am wichtigsten ist die richtige Infrastruktur. Hierzu gehört zunächst ein Partner, der die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen zur Verfügung stellt, indem er den Zugang zu Formularen und vielen Kreditgebern erleichtert. Diese Partner findet man in Form von Finanzierungsplattformen. Oft bieten sie auch Berechnungstools, Beratungshilfen und vieles mehr. Im Büro benötigen Vermittler einen leistungsstarken Scanner, Drucker sowie Computer. Dabei muss auch an den Datenschutz gedacht und alle Zugänge müssen mit Passwort geschützt werden.

Auch eine Bürokraft kann hilfreich sein. Hier ist zu beachten, dass alle in den Vermittlungs- oder Beratungsprozess eingebundenen Mitarbeiter über die Sachkunde verfügen. Wer viel bewegt, hat oft wenig Zeit. Dabei kommt es schnell vor, dass ein Mitarbeiter vielleicht am Telefon eine Auskunft zum Stand der Finanzierung gibt, und schon kann es passiert sein. Inwieweit eine solche Auskunft dann bereits zum Beratungsprozess gehört, wird irgendwann ein deutsches Gericht entscheiden.

Fest steht aber heute schon, dass alle Auskünfte, die zu Handlungen oder unterlassenen Handlungen des Kunden führen und für den Kunden finanzielle Einbußen bedeuten, definitiv als Teil der Beratung anzusehen sind. Konkret: Der Kunde ruft im Büro an und erhält von der Assistentin die Auskunft, es liegen noch keine Darlehenszusagen vor. Weil der Kunde von steigenden Zinssätzen gehört hat, versucht er bei einem anderen Kreditgeber die Finanzierung zum Abschluss zu bringen. Dort sind Konditionen im Detail aber wesentlich schlechter. Damit ist ein möglicher Schaden für den Kunden entstanden. Hat die Assistentin nicht die notwendige Sachkunde, ist der Schadenfall nicht über die VSH gedeckt und die Ordnungswidrigkeit kann mit einer Strafe bis zu 50.000 Euro geahndet werden.

Weitere Änderungen beflügeln

Für 2017 rechnen die Vermittlungsplattformen Europace und Interhyp mit neuen Rekordergebnissen. Wer jetzt die Gunst der Zeit nicht nutzt, wird vermutlich viele Euros auf der Straße liegen lassen. Beflügelt wird das Thema der Baufinanzierung natürlich durch die Novellierung der WIKR. Hier soll die Prüfung der Kreditwürdigkeit für Neubauten wie auch für Renovierungen entschärft werden. Immobilienverzehr Kreditverträge fallen dann nicht mehr unter die Rubrik des Immobilien-Verbraucherdarlehens, was weitere Spielräume auch für die Kreditvergabe an Rentner ermöglicht. Die Deutsche Makler Akademie bietet hier unterschiedliche vertiefende Seminare für Vermittler und Einsteiger an. ■

»»»»» Von Volker H. Grabis, Produktmanager Immobilienfinanzierung und Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA)



inter-makler.net

Die neue Art der Altersvorsorge

- Anlage von Klassik bis Fonds
- ETF-Palette von iShares
- Rentenfaktor für jedes Jahr bis Alter 85 garantiert
- Anlaufmanagement für Einmalbeiträge
- Strategieassistent für das Gesamtguthaben
- Individuelles Ablaufmanagement



Makler Service Management LV
Telefon 0621 427-2728
maklerservice@inter.de
inter-makler.net

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

„Ein Bausparvertrag bei einer Bank ist für Versicherungsmakler eine offene Flanke“

Interview mit Christian Andreas, Finanz- und Versicherungsmakler und Inhaber von mein-bauspar-vergleich.de

Der Bausparvertrag ist der Klassiker der Baufinanzierungen. Durch die Niedrigzinsphase ist er in den vergangenen Jahren aber vermehrt in die Kritik geraten. Zu Unrecht, meint Christian Andreas. Gerade in Kombination mit Wohn-Riester kann sich Bausparen auch heute noch rechnen – und selbst für Versicherungsmakler ein attraktives Geschäft sein.

Herr Andreas, in Bezug auf Bausparen hört man immer wieder, dass es keinen Sinn mehr ergibt. Stimmt das?

Es mag banal klingen, aber es kommt darauf an. Bausparen rechnet sich, wenn man so wenig wie möglich einzahlt und die Tilgungstreckung so lang wie möglich wählt. Das Bauspardarlehen ist dabei eher eine optionale Geschichte. Je geringer die Prämie ist und je höher der Anspruch auf das Bauspardarlehen ausfällt, desto besser ist Bausparen aus finanzmathematischer Sicht. Das ist der eine Aspekt.

Und was ist der andere Aspekt?

Die Sollzinsen sind nicht kriegsentscheidend. Wenn man ein Darlehen mit 1,5% aufnimmt und man auf den Bausparer 0,1% bekommt, dann macht man jeden Monat 1,4% Verlust. Diese Verlustschere kann man eingrenzen, indem man so wenig wie möglich einzahlt. Bausparen lohnt sich auch im Sparbereich. Wenn man Anspruch auf Wohnungsbauprämie hat, kommt man etwa bei der Bausparkasse Mainz auf über 3,3% Rendite – nach Kosten.

Wie sehen typische Bausparkunden heute aus?

Die Masse der Bausparkunden will die vermögenswirksamen Leistungen und andere Prämien mitnehmen. Diese Gruppe macht mit Vorliebe kleine Renditeverträge. Das ist nicht verkehrt, um ein bisschen Geld zur Seite zu legen. Man wird zwar nicht reich, geht aber auch kein Risiko ein. Die zweite Gruppe sind vor allem jüngere Menschen, die irgendwann mal Eigentum erwerben wollen. Da kann man mit Bausparen über 10% Rendite erwirtschaften. Hintergrund ist, dass man beim Bausparen bis 30.000 Euro Anspruch auf ein Blankodarlehen hat. Damit kann man sein Eigenkapital wunderbar hebeln. Man benötigt später weniger Kapital von der Bank und bekommt dieses Kapital auch deutlich günstiger, da der Beleihungsauslauf deutlich niedriger wird. Das kann schon mal einen um 0,4 oder 0,5% niedrigeren Zinssatz bedeuten – und auf 20 bis 30 Jahre eine enorme Ersparnis bringen.

Welche Fehler machen Bausparer typischerweise?

Die Standardanfrage, die ich fast täglich bekomme, beläuft sich auf 100.000 Euro oder noch mehr. Das sollte man aber in aller Regel lassen. 50.000 Euro reichen normalerweise vollkommen

aus, denn dann zahlt der Kunde 20.000 Euro ein und erhält das Blankodarlehen. Damit wären Kunden gut aufgestellt, wenn der Haus- oder Wohnungskauf mal losgeht.

Viele sind zudem zu sehr auf die Sollzinsen fixiert. Der Sollzins sollte nie 1,x% betragen. Viele Kunden sind so gierig auf solche Zinssätze, weil sie denken, dass sie dadurch jede Menge Geld sparen. Der Haken daran ist aber, dass man dann oft fast die Hälfte der Bausparsumme einbezahlen muss. Das ist viel zu viel. Zudem ist die Tilgungszeit häufig relativ fix und mit circa fünf Jahren viel zu kurz. Die Tilgungszeit sollte mindestens zehn Jahre betragen. Je kleiner man die Fixkosten hält, desto mehr Volumen kann ich von der Bank aufnehmen und umso wahrscheinlicher kann man das Bauspardarlehen nutzen. Wenn man für einen Anspruch auf 30.000 Euro zwischen 400 und 500 Euro pro Monat abbezahlen muss, ist hingegen kaum noch Spielraum, um einen Kredit aufzunehmen.

Wie sinnvoll ist Bausparen auch in Kombination mit Wohn-Riester?

Bausparen rechnet sich gerade in Kombination mit Wohn-Riester. Wohn-Riester ist hocheffektiv im Rahmen einer Baufinanzierung – aber nur als Anhängselvertrag, das heißt, der Kunde macht einen Kredit über zehn oder 15 Jahre Laufzeit und einen Wohn-Riester dazu, der dann einen Teil der Restschuld ablöst. Dann hat man bei einigen Tarifen Grenzzinssätze von unter 0%, trotz Besteuerung im Alter.

Viele Berater stehen dem Bausparen generell und auch dem Wohn-Riester aber sehr negativ gegenüber. Wie erklären Sie sich das?

Oft fehlt einfach das nötige Wissen. Wenn ich den Kunden frage, ob er seine Anschlussfinanzierung schon heute in zehn Jahren für unter 0% eintüten will, sagt doch kaum ein Kunde nein. Er will aber natürlich wissen, wie das geht. An dieser Rechnung scheitert die Masse der Berater bereits, weil viele Baufinanzierungsberater überhaupt nicht in diesem Thema bewandert sind. Wenn man die Vorteile aber gut erklärt, ist der Kunde auch heute noch sehr affin für Bausparen und Wohn-Riester. Wenn man auf dem Klavier von Wohn-Riester spielen kann und es mathematisch durchrechnen kann, kommt am Ende ein schönes Ergebnis heraus.

Haben Sie ein konkretes Beispiel?

Beim monatlichen Höchstbeitrag von 175 Euro müssen dank Zulagen oder steuerlicher Absetzbarkeit aus der Tasche des Kunden netto zum Teil nur 104 Euro fließen. Der Staat übernimmt somit jeden Monat 71 Euro – sowohl in der Ansparphase als auch in der Darlehensphase. Und wer nimmt schon nicht gerne Monat für Monat 71 Euro mit?

Wie viel Zeit zwischen Abschluss des Bausparers und Beginn des Baus sollte man im Normalfall mitbringen?

Fünf Jahre sollte man in der Regel mindestens mitbringen. Man kann es zwar mit Einmalzahlungen etwas beschleunigen, aber tendenziell sollte man schon fünf Jahre oder mehr an Zeit einplanen. Für alle, die sich ihr Bauvorhaben in sieben oder mehr Jahren vorstellen können, führt aber im Grunde kein Weg an einem Bausparvertrag vorbei.

Ist Bausparen eigentlich nur für Neubauten und Käufe interessant?

Nein, gerade Renovierung und Modernisierung sind auch wichtige Themen. Die Bauherren brauchen dann oft sofort Geld. Beim Bausparen sind die Darlehen wie erwähnt bis 30.000 Euro blanko, sprich ohne Grundbucheintrag, möglich. Das lässt sich schon monatlich für etwas mehr als 200 Euro umsetzen. Zudem gibt es Tarife, die alle fünf Jahre eine Zuteilung vorsehen wie zum Beispiel das Programm „Immer gut bei Kasse“ von der Bauparkasse Mainz oder der

„Flexi Geldplan“ vom Deutschen Ring. Der Kunde wird dann automatisch alle fünf Jahre angeschrieben, ob er zum Beispiel 10.000 Euro abrufen will bei einem Sparbeitrag von 100 Euro. Und Wünsche gibt es beim Eigenheim ja regelmäßig. Wenn man zudem alle fünf Jahre rund 10.000 Euro bekommt, macht man in der Regel automatisch ein bisschen mehr und erhält seine Immobilie besser.

Sie sind eigentlich gelernter Versicherungsmakler. Inwiefern ist Bausparen gerade als Zusatzgeschäft für Versicherungsmakler interessant?

Von Wüstenrot gibt es dazu eine interessante Statistik. Demnach besitzen Kunden, die einen Bausparvertrag haben, im Schnitt 1,7 mehr Finanzprodukte als jemand, der keinen Bausparvertrag hat.

Woran liegt das?

Die Masse der Verträge liegt bei den Bausparkassen der Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Wenn der Kunde erst mal in der Bank ist, hat der dortige Berater alle Chancen, ihm auch andere Finanzprodukte zu verkaufen bzw. bankfremde Produkte durch eigene Produkte zu ersetzen. Ein Bausparvertrag bei einer Bank ist für Versicherungsmakler daher immer eine offene Flanke. Wenn der Kunde den Bausparvertrag aber beim Makler hat, wird diese Flanke geschlossen. Wenn dann der Kunde Liquiditätsbedarf hat, ist der erste Vertrag, der aufgelöst wird, zudem fast immer der Bausparvertrag. Wenn der Kunde das beim Makler macht, hat der Makler wieder einen Kundenkontakt mehr und hat zudem die Chance, auf die neue Situation zu agieren und zu reagieren.

Sie arbeiten neben ihrer Maklertätigkeit als Bausparexperte für blau direkt. Wie wichtig ist für die Makler die Anbindung an einen Partner wie etwa einen Pool?

Pools wie etwa blau direkt haben oft gute Verwaltungssysteme. Bei blau direkt, wo ich neben meiner selbstständigen Maklertätigkeit angestellt bin, läuft der gesamte Prozess zum Beispiel komplett papierlos. Alles wird elektronisch archiviert. Bei blau direkt haben Makler zudem noch mich als persönlichen Ansprechpartner. Ich schule die Makler – wenn sie das wollen. Und die Maklerbetreuer stehen auch noch zur Verfügung. Bausparen ist aber ganz klar ein Stiefkind. Viele sagen: Lass mich damit in Ruhe, weil sie damit nicht direkt Geld verdienen. Das ist aber nicht der richtige Ansatz. Der richtige Ansatz ist, sein Wissen zu erweitern und mit der Bausparberatung hier und da zusätzlich über einen Vertrag zu stolpern, den man sonst vermutlich nicht an Land gezogen hätte. ■



Christian Andreas

Monopolkommission für mehr Wettbewerb in GKV und PKV

(ac) Im derzeitigen deutschen Krankenversicherungssystem sieht die deutsche Monopolkommission eine Vielzahl von ungenutzten wettbewerblichen Potenzialen, die die Zukunftsfähigkeit des Krankenversicherungssystems erheblich verbessern könnten. In ihrem Sondergutachten „Stand und Perspektiven im deutschen Krankenversicherungssystem“ gibt das unabhängige Expertengremium, das die Bundesregierung und die gesetzgebenden Körperschaften auf den Gebieten der Wettbewerbspolitik, des Wettbewerbsrechts und der Regulierung berät, 13 Empfehlungen zur Wettbewerbsförderung im Krankenversicherungsmarkt, die sowohl die GKV als auch die PKV und die Wettbewerbsdurchsetzung allgemein betreffen.

Empfehlungen zur Wettbewerbsförderung

So gebe es im bestehenden Krankenversicherungssystem für Versicherungen kaum Anreize, nach Wegen für die optimale Versorgung der Patienten und nach Kosteneinsparungen zu suchen. Außerdem sei es an der Zeit, die Chancen der Digitalisierung auch im Gesundheitswesen wahrzunehmen. Die Monopolkommission nennt hier beispielsweise besser abgestimmte Behandlungsabläufe durch die Vernetzung von Ärzten, Patienten und Versicherungen.

Die GKV sollte, so die Monopolkommission, Tarife in Form von Wahlтарifen anbieten, und das Tarifspektrum sollte erweitert werden. Der Risikostrukturausgleich sollte dahingehend weiterentwickelt werden, dass bei Mittelzuweisungen an die Kassen Präventionsmaßnahmen berücksichtigt werden. Regionale Unterschiede in den Ausgabenniveaus sollten sich auch in den Einnahmen der Kassen wiederfinden.

PKV-Verband: Nachteil für ältere und kränkere Versicherte

In der PKV sollten vor allem die Wechselmöglichkeiten für Bestandskunden von einer privaten Kasse zur anderen verbessert werden. Die Monopolkommission empfiehlt ein Konzept, in dem privat Versicherte die Möglichkeit erhalten, bei einem Versicherungswechsel ihrem Gesundheitszustand entsprechende Alterungsrückstellungen mitzunehmen. Diese Portabilität von PKV-Alterungsrückstellungen bezeichnet der PKV-Verband in einer Stellungnahme zum Sondergutachten allerdings als „unsolidarisch und zum Nachteil der Kranken“. Die Umsetzung der Monopolkommissionsvorschläge in die Praxis hätte „extrem unsolidarische Auswirkungen ausgerechnet zu Lasten der älteren und kränkeren Versicherten“, warnt der Direktor des PKV-Verbandes, Volker Leienbach.

Zurückhaltung bei der Frage des dualen Systems

Zur Frage, ob das zweigliedrige Krankenversicherungssystem in seinen wesentlichen Bestandteilen umgestaltet werden muss, bleibt die Monopolkommission zurückhaltend. Sie empfiehlt, zunächst die analysierten Wettbewerbsprobleme innerhalb der bestehenden Krankenversicherungssysteme anzugehen.

Unternehmensinsolvenzen 2016 zurückgegangen

(ac) Nach Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) haben die deutschen Amtsgerichte für das Jahr 2016 insgesamt 21.518 Unternehmensinsolvenzen gemeldet. Gegenüber dem Vorjahr stellt dies einen Rückgang um 6,9% dar auf den niedrigsten Wert seit Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999. Einen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen habe es laut Statistischem Bundesamt zuletzt im Krisenjahr 2009 gegeben.

Die voraussichtlichen Forderungen der Gläubiger aus beantragten Unternehmensinsolvenzen betragen für das Jahr 2016 nach Berechnungen der Amtsgerichte rund 27,4 Mrd. Euro. Im Vergleich dazu beliefen sich die Forderungen im Jahr 2015 auf rund 17,3 Mrd. Euro. Das deutliche Anwachsen der Forderungen bei gleichzeitigem Rückgang der Zahl der Unternehmensinsolvenzen sei laut Statistischem Bundesamt darauf zurückzuführen, dass die Gerichte 2016 mehr Insolvenzen von wirtschaftlich bedeutenden Unternehmen verzeichneten.

Auch weniger Verbraucherinsolvenzen

Wie das Statistische Bundesamt weiter mitteilt, ist die Zahl der Verbraucherinsolvenzen mit 77.238 Fällen im Jahr 2016 um 3,6% gegenüber dem Vorjahr gesunken. Eine Zunahme der Verbraucherinsolvenzen wurde zuletzt im Jahr 2010 verzeichnet. Die Zahl der Insolvenzen von ehemals selbstständig Tätigen war 2016 mit 20.127 Fällen 2,1% niedriger als im Jahr 2015. Inklusive der 3.055 Nachlass- bzw. Gesamtgutinsolvenzen und der 576 Insolvenzen von natürlichen Personen, die als Gesellschafter größerer Unternehmen von einer Insolvenz betroffen waren, betrug die Gesamtzahl aller Insolvenzen im Jahr 2016 insgesamt 122.514 Fälle. Das waren 3,9% weniger als 2015.

Eine einzige Renteninformation für gesetzliche, private und betriebliche Rente

(ac) Der unabhängige Verein „Deutsche Renten Information“ (DRI) hat es sich zum Ziel gesetzt, den Bundesbürgern mithilfe einer digitalen Renteninformationsplattform einen schnellen und einfachen Gesamtüberblick über all ihre Altersvorsorgebezüge aus gesetzlicher sowie privater und betrieblicher Rente zu geben. Nach Ansicht der Lebensversicherungsgesellschaften besteht ein hoher Bedarf für eine solche säulenübergreifende Renteninformationsplattform. Das ergibt eine Befragung, die die MLP Finanzdienstleistungen AG durchgeführt hat. Demnach unterstützen die meisten befragten Versicherer das Vorhaben.

Wer nicht weiß, wie hoch seine Rentenlücke im Alter ausfallen könnte, wird sich auch nicht rechtzeitig um deren Schließung kümmern. Eine säulenübergreifende Renteninformationsplattform könnte nach Ansicht der befragten Lebensversicherungsunternehmen also auch maßgeblich dazu beitragen, dass die Bürger ihre ergänzende Altersvorsorge angehen würden. Von einem einzigen Unternehmen abgesehen sind alle grundsätzlich dazu bereit, sich aktiv an einer Renteninformationsplattform zu beteiligen.

Herausforderungen: Vergleichbarkeit und Datenschutz

Allerdings sehen die Befragten auch einige Herausforderungen bei der weiteren Entwicklung und anschließenden Etablierung einer Renteninformationsplattform: Vor allem die marktweit stark ausdifferenzierte Produktlandschaft stellt nach Meinung der Anbieter eine Herausforderung dar, wenn mit der Renteninformationsplattform eine aussagekräftige Vergleichbarkeit verschiedener Versicherungslösungen gegeben sein soll. Die meisten Versicherer finden es außerdem wichtig bzw. sehr wichtig, auch reine Geldanlagen (Fondssparpläne) in der Plattform zu erfassen. Für ein gutes Fünftel der Befragten wären zudem die Beschaffung und Bereitstellung der Vertragswerte nach eigenen Angaben nur mit erhöhtem Aufwand zu leisten.

Und auch die Datenschutzerfordernungen der Kunden stellen aus Sicht der befragten Versicherer einen Aufwand dar, denn die Datenhoheit beim geplanten Renteninformationsportal soll bei dem einzelnen Bürger liegen, sodass alle Sicherheitsinteressen ausgewogen gewahrt werden können.

Anzeige

Jetzt durch Expansion Ihre Zukunft sichern

Mit der Übernahme von Maklerbeständen schaffen Sie als junger Unternehmer eine größere Basis für mehr Wirtschaftlichkeit. Allerdings ist dieser Schritt auch mit vielen Risiken verbunden. Setzen Sie daher bei Ihren Expansionsplänen auf unsere Expertise.

Wir bieten:

- einen umfassenden Anzeigenmarkt
- individuelle Betreuung
- langjährige Erfahrung
- breites Netzwerk

Damit auch Ihre Zukunft Bestand hat!
Jetzt informieren: www.bestandsmarktplatz.de



Eine Initiative von:

AssCompact
Unternehmens- & Makler- und Immobilienmarkt

Resultate
Individuelle Finanzierungsberatung
und Vermögensmanagement (AG)

DER BESTANDSMARKTPLATZ
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

KV-Fux.de: Vergleichsportal für private Krankenversicherung gestartet

(ac) Das neue Online-Portal „KV-Fux.de“ bietet einen Überblick über Leistungen und Beiträge der großen privaten Krankenversicherer. Es handelt sich dabei um eine Initiative der Concordia Krankenversicherungs-AG, des Debeka Krankenversicherungsvereins a.G., der HUK-Coburg-Krankenversicherungs AG und der PAX-Familienfürsorge. Betrieben wird das Portal von der KVpro.de GmbH, einem Freiburger Informationsdienstleister. Das Internetangebot soll mehr Transparenz und Neutralität im Bereich der privaten Krankenvollversicherung schaffen. Im Unterschied zu anderen Vergleichsportalen handelt es sich bei „KV-Fux.de“ nicht um ein Maklerportal. Nutzer müssen keine personenbezogenen Daten angeben, die ein Angebot eines Maklers oder Vertreters nach sich ziehen.

Tarife der 30 führenden PKV-Anbieter im Vergleich

Der KV-Fux-Rechner vergleicht die privaten Krankenvollversicherungstarife der 30 führenden PKV-Anbieter, die einen Marktanteil von über 98% darstellen. Die Datenbank beinhaltet über 7.700 aktuelle Krankenvollversicherungstarife mit derzeit über 1,8 Millionen Tarifkombinationen, die anhand der Kundenwünsche und festgelegten Kriterien ausgewertet und gelistet werden. Bei der Bewertungs- und Vergleichsmethodik für die Tarifergebnisse seien sowohl Verbraucherschutzvorgaben als auch öffentlich zugängliche Testszenarien aus Verbraucherschutz-Zeitschriften berücksichtigt, wie KVpro.de betont.

Sortierung nach Leistungskategorien

Neben der individuellen Suche nach Tarifen stehen im Portal drei Leistungskategorien zur Auswahl: Preis-Leistung, Komfortleistung und Grundleistung. Je nachdem, für welche Leistungskategorie sich der Nutzer entscheidet, wird ihm der jeweils treffendste Tarif eines Versicherers angezeigt. Auf Wunsch können Verbraucher direkt über „KV-Fux.de“ eine Anfrage an den Versicherer senden. Die KVpro.de erhält keine Vergütungen oder Provisionen für die Weitergabe von Suchanfragen.

Private Krankenversicherer können sich dem Initiatorenkreis anschließen und an den Betriebskosten des Portals beteiligen.



Der KV-Fux-Rechner vergleicht die privaten Krankenvollversicherungstarife der 30 führenden PKV-Anbieter, die einen Marktanteil von über 98% darstellen.

Longial nutzt digitale bAV-Bestandsverwaltung

(ac) Beim Pensionsberater Longial kommt zur Verwaltung von Betriebsrenten seit Kurzem das integrierte System adLON zum Einsatz. Sämtliche betrieblichen Versorgungszusagen eines Unternehmens werden über das digitale Instrument dargestellt. Kunden von Longial erhalten eine Rundumsicht auf alle Aktivitäten und Vorgänge ihrer versorgungsberechtigten Mitarbeiter. Anfragen könnten innerhalb kürzester Zeit erledigt werden, wie Longial-Geschäftsführer Michael Hoppstädter erläutert. Mit wenigen Klicks sei es nun möglich, für einen Kunden den Anspruch jedes einzelnen Versorgungsberechtigten tag- und centgenau zu errechnen. Dem Pensionsberater zufolge mache das Instrument den Verwaltungsprozess effizienter und helfe dabei, die bAV-Verwaltung für Firmen transparenter zu gestalten.

Unabhängig ist adLON sowohl von den bAV-Durchführungswegen als auch von den möglichen Finanzierungsformen. Das System fasst alle Bearbeitungsaktivitäten zu aktuellen und zukünftigen Betriebsrentnern und deren Versorgungsordnungen zusammen. Durch eine hybride Prozessbearbeitung könne ein Maximum an Prozessschritten automatisiert bearbeitet werden, so Longial. adLON ist nahtlos an externe Systeme angebunden: Für eine ganzheitliche Sicht auf den bAV-Berechtigten müssen die Daten meist aus unterschiedlichen Systemen herangezogen werden, wie etwa aus der HR-Lösung bei der betreuten Firma sowie aus den Verwaltungssystemen der Finanzierungsträger. Bei adLON erfolgt der Zugriff über eine sogenannte „Longial Intermediate Schicht“, die sich an Veränderungen auf externer Seite dynamisch anpassen lässt.

Oooooops!

Wir erweitern Ihren Horizont.



Vielseitige Workshops & Kongresse für mittelständische Unternehmen erleben und erfolgreich in die Zukunft starten ...

Gewinnen Sie außerdem den größten Marktüberblick – treffen Sie rund 100 Aussteller aus den Bereichen IT, Personal, Finance, Marketing, Bau & Retail. Nutzen Sie den Kontakt zu 3.000 Besuchern für Ihr persönliches Netzwerk und entdecken Sie einen rundum erweiterten Erfolgs-Horizont.

JETZT ANMELDEN & FRÜHBUCHERRABATT SICHERN UNTER DEUTSCHE-IMMOBILIENMESSE.DE

**30.–31. Mai 2017
Dortmund**

DIE LEITMESSE.

dim
DEUTSCHE IMMOBILIENMESSE

Honorarkonzept setzt auf automatisierte Investmentlösung

(ac) Honorar-Finanzberater und deren Kunden können nun mit einer digitalen Anwendung gemeinsam Geldanlagen verwalten. In Kooperation mit der Vaamo Finanz AG (vaamo) hat die Honorarkonzept GmbH ihr Portfolio für ihre angeschlossenen Berater um diese neue Plattform erweitert, um auf die geänderten Kundenansprüche zu reagieren.

Junge Berufstätige wollten ihre Investitionen selbstständig online steuern, ohne dabei auf den Rat eines Experten verzichten zu müssen, wie Heiko Reddmann, Geschäftsführer von Honorarkonzept, betont. Registrierte Kunden haben über eine Execution-only-Lösung die Möglichkeit, ein passendes Anlageprodukt auf der Plattform auszuwählen und die Geldanlage anschließend zu verwalten, dabei aber jederzeit Kontakt zu einem Berater aufzunehmen.

Plattform mit Beraterkontaktdaten personalisierbar

Laut vaamo können Honorar-Finanzberater mit der automatisierten Lösung ihren Kunden ein digitales Angebot ohne zusätzlichen Aufwand oder Kosten bieten. Das Tool stellt eine weitere Interaktionsfläche mit Kunden dar, um Kontaktpunkte auszubauen und die Kundenbeziehungen zu pflegen. Das Frontend des Customer Relationship Managements der Plattform lässt sich mit dem Logo und den Kontaktdaten des Beraters personalisieren. Für die Vermittlung von Anlagen muss der Berater einen Vermittlervertrag mit vaamo abschließen, damit die regulatorischen Anforderungen und der damit verbundene Kundenschutz gewährleistet sind.

HDI bietet neue App für Vermittler

(ac) Mit „HDI VorsorgeNow“ stellt die HDI Vertriebs AG eine neue App bereit, um Vermittler dabei zu unterstützen, über einen Rentenlückenrechner den persönlichen Bedarf ihrer Kunden zu ermitteln. Die App umfasst die Produktgruppen Basis- und Riester-Rente, betriebliche Altersversorgung sowie Berufsunfähigkeitsversicherung. Vermittler haben die Möglichkeit, direkt nach der Berechnung den Angebots- und Beratungsservice der HDI zu kontaktieren bzw. die Ergebnisse der Berechnung per E-Mail an ihre Kunden weiterzuleiten.

Wie Dr. Tobias Warweg, Vorstand Makler- und Kooperationsvertrieb der HDI Vertriebs AG betont, handelt es sich bei der „HDI VorsorgeNow“ um eine „einfache und nützliche App, die mit wenigen Eingaben vorab hilfreiche Informationen liefert“. Erhältlich ist die neue Applikation in den App-Stores von Apple und Google.

PROCHECK24 stellt optimierte Energievergleichsrechner bereit

(ac) Da immer mehr Finanzdienstleister die Haushaltskostenoptimierung als wichtiges Element der Kundenbindung für sich entdecken, hat PROCHECK24 den Strom- und Gasvergleich optimiert. Dank seines neuen responsiven Designs passt sich der Vergleichsrechner automatisch auf die Größe jedes Endgerätes an. Somit können Vertriebspartner und deren Kunden jederzeit auch mobil via Smartphone & Co. auf den Vergleich zugreifen, das Sparpotenzial errechnen und direkt online abschließen.

Abschluss ohne Vorversorgerdaten

Liegen die Daten zu Vorversorger und Zählernummer nicht vor, können die Felder übersprungen und der Abschluss dennoch weitergeleitet werden. Im Nachgang erhält der Vertriebspartner eine E-Mail mit einem Link zur Nachmeldung. Dies erfolgt über eine eigens für die Vermittler eingerichtete Landingpage, auf der die Daten innerhalb von zehn Tagen vervollständigt werden können. Schließt der Kunde über den Vergleichsrechnerlink des Vertriebspartners ab, ist auch hier ein Überspringen der Seite möglich. Der Kunde erhält im Nachgang eine E-Mail mit den Kontaktdaten des Vertriebspartners sowie dem Link zur Nachmeldung der Daten. Mithilfe einer neuen Cross-Selling-Funktion können die Daten nach einem erfolgten Strom- bzw. Gasabschluss zudem direkt für einen weiteren Vergleich übernommen werden.



Haushaltskostenoptimierung kann ein wichtiges Element der Kundenbindung sein.

FinTech Riopo will Kundenakquise für Vermittler erleichtern

(ac) Mit Riopo (Research Insurance Online Purchase Offline) ist ein neuer Online-Dienst gestartet, der zwei Ziele verfolgt: Zum einen bietet er Versicherungssuchenden kostenfrei und anonym die Möglichkeit, über das Internet mit verschiedenen Vermittlern in Kontakt zu treten und deren Angebote zu vergleichen. Zum anderen will Riopo die Instrumente der Online-Kundenakquise für Versicherungsvermittler (sowohl gebundene Vertreter als auch Mehrfirmenvertreter oder Makler) um eine Option erweitern. Ist ein angemeldeter Kunde auf der Suche nach einer privaten Haftpflichtversicherung oder ist ihm sein bestehendes Produkt zu teuer, kann er Inserate zur Versicherungssuche bzw. zu Vergleichungen unentgeltlich online einstellen. Vermittler, die bei Riopo registriert sind, haben die Möglichkeit, nach Sichtung der Inserate passende Angebote zu berechnen und sie dem Suchenden unverbindlich zuzusenden. Hat der Kunde Interesse am Angebot, kann er mit dem Vermittler Kontakt aufnehmen. Im Unterschied zu Direktversicherungen erfolgt der Vertragsabschluss bei Annahme eines Angebotes mit dem jeweiligen Vermittler offline.

Kostenfreie und kostenpflichtige Accounts für Vermittler

Neben der unentgeltlichen Mitgliedschaft über einen Basic-Account bietet Riopo Versicherungsvermittlern auch die kostenpflichtige Variante einer Premium-Mitgliedschaft. Hierbei sind Inserate beispielsweise direkt nach der Veröffentlichung sichtbar oder es kann gezielt nach Versicherungsarten gefiltert werden. Premium-Vermittler können unbegrenzt Nachrichten mit Anhang an Versicherungssuchende versenden, während für Basis-Vermittler die Zahl der Nachrichten pro Stunde auf zehn begrenzt ist. Der Online-Dienst finanziert sich ausschließlich über die Einnahmen aus diesen Premium-Accounts sowie durch Werbung, wie Riopo-Gründer David Warmuth betont. Für abgeschlossene Verträge erhält der Dienst keine Provisionsbeteiligung.

Aus FinanceFox wird wefox

(ac) Das InsurTech FinanceFox hat sich einen neuen Namen gegeben und heißt nun wefox. Mit wefox soll die zentrale Idee von einer starken Gemeinschaft zwischen Verbrauchern, Maklern und Versicherungsgesellschaften im digitalen Zeitalter deutlicher betont werden. „Wir haben in den vergangenen Monaten festgestellt, dass das Image vom unabhängigen Broker nicht weit genug trägt“, sagt Julian Teicke, Chief Executive Officer (CEO) von wefox. „Der Community-Gedanke, der in wefox zum Ausdruck kommt, ist der stärkere Identifikationsanker für unsere Zielgruppen“, ergänzt Willi Ruopp, Chief Marketing Officer (CMO) von wefox.

Start in Österreich

Anfang März hat wefox auch den Geschäftsbetrieb in Österreich aufgenommen. Bisher war das InsurTech in Deutschland und der Schweiz tätig, wo wefox seit Gründung im Herbst 2015 bereits mehr als 100.000 Endkunden gewonnen hat.

Neue Dimension in Biometrie

RISK-vario® Vitality
 RISK-vario® Premium Vitality



Mehr als eine Versicherung

Als erster Maklerversicherer in Deutschland bietet die Dialog in Kombination mit Generali Vitality eine Risikolebensversicherung, bei der Ihr Kunde die Nettoprämie selbst beeinflussen und gleichzeitig sein Lebensgefühl verbessern kann.

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere
 RISK-vario® Vitality Mappe

Tel. +49 (0)821/319-1220



Mehr Infos auch unter www.dialog-loben.de

**DER Spezialversicherer
 für biometrische Risiken**

Fairtriebsconsulting mit neuem Online-Vertriebsportal für Vermittler

(ac) Das Beratungsunternehmen Fairtriebsconsulting aus Grevenbroich hat für Makler eine neue Internetplattform ins Leben gerufen als Schnittstelle zum digitalen Vermittler. Das Portal „fairtriebszentrum“ bietet Vermittlern neben dem Kontakt zu Experten-Netzwerkpartnern verwandter Finanzdienstleistungsbereiche verschiedene, aber ausschließlich vertriebsunterstützende Dienstleistungen an. Im Rahmen der Vertriebskonzepte kommen kostenlose oder vergünstigte Vertriebstools zum Einsatz sowie beratungsunterstützende und prozessoptimierende Software für verschiedene Sparten.

Konzepte zur Kundenansprache

Die Fairtriebsconsulting versteht die Online-Plattform als „Brückenbauer zum brachliegenden Bestandskundengeschäft“. Zur Unterstützung der Kundenansprache im Bestands- wie auch im Neugeschäft bietet das Portal individuelle Konzepte mit Beratungsanlässen, eingeleitet und auf Wunsch weiter begleitet durch das „fairtriebszentrum“. Vertraglich bleibt der Kunde stets beim Makler. Der Einsatz von Tools oder von verschiedenen Kommunikationswegen in Kombination mit der B2B-Unterstützung durch das „fairtriebszentrum“ bringen den Vermittler aktiv zum Handeln, wie das Beratungsunternehmen betont. Die Fairtriebsconsulting sieht darin den wesentlichen Unterschied zu anderen Portalen. Der Vermittler kann zudem kostenfreie Schulungsangebote in Form von Webinaren, Vertriebsvideos und Tutorials nutzen.

InsurTech finanzen.de übernimmt ComfortPlan

(ac) Um ihr Direktabschlussgeschäft zu stärken, hat das InsurTech finanzen.de AG zu Jahresbeginn den Online-Versicherungsmakler ComfortPlan GmbH zu 100% übernommen. Dies hat das InsurTech, das Online-Marktplätze für Versicherungs- und Finanz-Leads in Europa betreibt, nun bestätigt. Dr. Mathias Tötze, Vorstand und Chief Financial Officer der finanzen.de AG, führt ab sofort die Geschäfte der ComfortPlan GmbH. Ihr bisheriger Geschäftsführer Frank Kalthoff steht künftig beratend zur Seite. Seit ihrer Gründung im Mai 2000 hatte sich die ComfortPlan als Online-Versicherungsmakler erfolgreich auf dem Markt positioniert.

finanzen.de auf Wachstumskurs

Die finanzen.de AG vermittelt im Kerngeschäft Beratung für komplexe Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzprodukte. Seit 2004 bringt das InsurTech in Deutschland Kunden, die sich online über Produkte informieren, mit Beratern in Kontakt. In weniger beratungsintensiven Sachversicherungssparten bietet das Unternehmen Online-Nutzern Preis-Leistungs-Vergleiche und den Direktabschluss an. Wie Dr. Mathias Tötze betont, profitiere finanzen.de durch den Zusammenschluss mit ComfortPlan von den Synergien mit dem Kerngeschäft. Für finanzen.de stellt die Übernahme nach den Markteintritten in Frankreich, der Schweiz und Großbritannien einen weiteren wichtigen Schritt bei der Errichtung eines europäischen Leadmarktplatzes dar.

Initiative Ruhestandsplanung ist eingetragener Verein

(ac) Seit Kurzem nimmt der Bundesverband Initiative Ruhestandsplanung e. V. seine Aufgaben als eingetragener Verein wahr. Bei der Initiative handelt es sich um einen Zusammenschluss von Experten zum Thema Ruhestand, die ihre Erfahrung aus den Bereichen Finanzvorsorge, Vertrieb, Konzeptentwicklung, Marketing sowie Markt- und Personalentwicklung bündeln. Ihre Zielgruppe bezeichnet die Initiative als „Generation E“ und meint damit erfahrene, engagierte, empathische und eloquente Über-50-Jährige. Ziel der Initiative ist es, die Generation E bei der Ruhestandsplanung professionell zu unterstützen. Dazu arbeitet der Bundesverband an den Schnittstellen zwischen Ruhestandsberatern, Finanzvorsorgeanbietern und Kunden. Neben der Beratung zu Schwerpunktthemen der Generation 50plus wie etwa zu Einkommens- und Vermögensstrategien im Ruhestand hat es sich die Initiative unter anderem zur Aufgabe gemacht, das Produktangebot zu professionalisieren.

Enormer Wachstumsmarkt

Wie der Bundesverband Initiative Ruhestandsplanung auf seiner Homepage unterstreicht, sieht er die Finanzvorsorge-Industrie vor der Aufgabe, die Bedürfnisse der Kundengruppe 50plus zu erkennen und zu bedienen. Die Ruhestandsplanung stelle laut Initiative einen enormen Wachstumsmarkt dar: Jährlich kommen ca. eine Million Ruheständler hinzu. Bis 2020 werden weitere elf Millionen Bürger in die Zielgruppe 50plus rutschen, und das mit einem Vermögensanteil von ca. 75% und einem Kaufkraftanteil von über 50% an der Gesamtbevölkerung.

Eines der Ziele der Initiative ist es, den Beratertypus des qualifizierten „Ruhestandsplaners“ zu etablieren. Ruhestandsberater haben die Möglichkeit, dem Netzwerk der „Ruhestandsberatungsprofis“ beizutreten. Die Initiative setzt sich dafür ein, das Geschäftsfeld Ruhestandsplanung als gleichwertiges Gebiet neben der Altersvorsorgeberatung bei der Zielgruppe zu positionieren.

MLP gibt Änderungen in der Konzernstruktur bekannt

(ac) Die MLP AG wird in Zukunft das regulierte Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäft in einem eigenen Unternehmen führen und somit gesellschaftsrechtlich vom sonstigen Makler- und Beratungsgeschäft trennen. Enger gefasst wird zudem der aufsichtsrechtliche Konsolidierungskreis. Die Maßnahmen sollen bis zum Frühjahr 2018 realisiert werden, vorbehaltlich der abschließenden Abstimmung mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Die Änderung der Konzernstruktur hat zum Ziel, die freien aufsichtsrechtlichen Eigenmittel zu steigern. Hier rechnet MLP auf Grundlage der aktuellen Eigenmittelanforderungen mit einer schrittweisen Erhöhung bis Ende 2021 um voraussichtlich rund 75 Mio. Euro. Damit will der Konzern seinen Handlungsspielraum ausbauen, vor allem für Investitionen und Akquisitionen, aber auch in der Dividendenausschüttung. Für die Änderungen hat MLP Einmalkosten in Höhe von voraussichtlich 9 Mio. Euro im Jahr 2017 kalkuliert und erwartet für 2017 ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von mindestens 36 Mio. Euro. Gegenüber dem Jahr 2015 wäre dies eine Steigerung von 17% (30,7 Mio. Euro), was einem prognostizierten operativen EBIT (vor einmaligen Sonderaufwendungen) von mindestens 45 Mio. Euro im Jahr 2017 entspräche.

Bankdienstleistungen auch für andere Marktteilnehmer

Wie MLP zudem mitteilt, erhalten Kunden weiterhin sämtliche Dienstleistungen. An den Konditionen in den Kundenbeziehungen werde sich nichts ändern. MLP bietet seinen Kunden über die Bank Giro- und Tagesgeldkonten sowie Kreditkarten und ein Wertpapierdepot an. Außerdem werden Kredite in Spezialbereichen wie etwa bei Praxisfinanzierungen von Ärzten vergeben. Im Bankbereich soll mit der neuen Konzernstruktur die Möglichkeit geschaffen werden, strategische Kooperationen einzugehen. Zudem umfasst das Portfolio dann auch Bankdienstleistungen für andere Marktteilnehmer.

Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

HOSTIMA®

Versicherungsschutz
für Hotels und Pensionen.

- individuelle Risikoanalyse
- Betriebs-Haftpflicht-,
Betriebsunterbrechungs-,
Betriebsschließungs-
und Sachversicherung

Partner der Verbände



www.makler.mannheimer.de

M
Mannheimer

Maklerdirektion	Telefon	E-Mail
Berlin	030. 89 02 01 21	mdberlin@mannheimer.de
Bielefeld	05 21. 9 67 14 34	mdbielefeld@mannheimer.de
Hamburg	040. 37 00 91 61	mdhamburg@mannheimer.de
Köln	02 21. 16 00 52 28	mdkoeln@mannheimer.de
Leipzig	0341. 6 49 32 11	mdleipzig@mannheimer.de
Mannheim	06 21. 4 57 12 50	mdmannheim@mannheimer.de
München	089. 5 17 52 44	mdmuenchen@mannheimer.de
Stuttgart	07 11. 78 23 90 65	mdstuttgart@mannheimer.de
ZN Schweiz	0041 (0)44 289 88 00	info@mannheimer.ch

Beziehungsgeflechte des Versicherungsmaklers

Die Pflichten des Versicherungsmaklers gehen weit. So lautet einer der Kernsätze des Sachwalterurteils des BGH aus dem Jahr 1985. In der Praxis sind Makler in ihrem Pflichtenkreis häufig nicht allein tätig. Sie beschäftigen angestellte oder „freie“ Mitarbeiter, arbeiten mit Untervermittlern, Pools oder Zuträgern zusammen oder schließen Kooperationsabkommen mit anderen Maklern. Jede dieser rechtlichen Beziehungen berührt unterschiedliche Rechtsfragen. Besonders bedeutsam ist die Frage, inwieweit der Makler für das Fehlverhalten anderer einstehen muss. Ein Überblick über ausgewählte Rechtsfragen.

Hintergrund

Maklerhaftung ist eines der zentralen Themen im Maklergeschäft. Dennoch steigt die Zahl der registrierten Vermittler langsam, aber kontinuierlich. Nicht von ungefähr kommt daher eine Entwicklung, dass Versicherungsmakler zunehmend von vielen Anbietern als lohnende Zielgruppe wahrgenommen werden. Neben dem Kerngeschäft Versicherungsprodukte werden Maklern zahlreiche weitere Produkte und Dienstleistungen offeriert: Verwaltungs-, Vergleichs- und Analysesoftware, Seminare, Broschüren, Formulare, Berufshaftpflichtversicherungen, Administrationsdienstleistungen, Höchstprovisionsverschaffung, Haftungsdächer, Rabattverträge und vieles mehr. Dabei fällt auf, dass Themen der Maklerhaftung angesprochen und instrumentalisiert werden, um andere Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Eine unschöne Entwicklung.

Maklerhaftung

Der Versicherungsmakler wird von der Rechtsprechung als treuhänderähnlicher Sachwalter des Versicherungsnehmers angesehen und als dessen Vertrauter und Berater bezeichnet. Er ist dem Kunden über einen Geschäftsbesorgungsvertrag umfangreich verpflichtet. Bereits 1985 hat der BGH entschieden, dass der Versicherungsmakler seinem ihm durch einen Geschäftsbesorgungsvertrag verbundenen Auftraggeber gegenüber verpflichtet ist, einen individuellen, passenden

Versicherungsschutz zu besorgen. Wegen seiner umfassenden Pflichten könne der Versicherungsmakler als treuhänderähnlicher Sachwalter des Versicherungsnehmers bezeichnet werden. Verletzt der Versicherungsmakler schuldhaft eine seiner Pflichten und führt diese Pflichtverletzung zu einem Schaden bei dem Auftraggeber, muss der Makler für den eingetretenen Schaden einstehen.

Seit 2007 haftet der Versicherungsmakler auch nach dem Versicherungsvertragsgesetz, wenn er die im Gesetz beschriebenen Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten verletzt und dem Kunden dadurch ein Schaden entsteht. Maklerhaftung ist aber nicht naturgegeben, sondern droht dem Makler nur dann, wenn mehrere Voraussetzungen erfüllt sind: Pflichtverletzung, schuldhaftes Verhalten, Schadeneintritt, Kausalität der Pflichtverletzung. Demzufolge ist Haftung vermeidbar.

Strategie für Makler

Mit etwas Überlegung und einer konsequenten Strategie können Makler Haftung vermeiden oder zumindest ihr Haftungspotenzial mindern. Dazu empfiehlt sich ein Vorgehen in mehreren Stufen:

Erwartungshaltung der Kunden einpegeln

Versicherungsmakler sind keine Heilsbringer, sondern Dienstleister. Und der Kunde muss wissen, welche Dienstleistungen er von seinem Makler erwarten kann. Hier sind zwei Aspekte wichtig: die Kommunikation der Maklerdienstleistungen im Allgemeinen und im Besonderen.

Für die Kommunikation im Allgemeinen sind Medien, Versicherer, Dienstleister und Makler selbst verantwortlich. Wenig hilfreich sind in diesem Zusammenhang Aussagen oder Versprechungen, die über das mögliche Leistungsbild des Maklers hinausgehen. Nach deutschem Recht ist der Makler verpflichtet, dem Kunden einen zur Erfüllung



Von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler

Hans-Ludger Sandkühler ist Rechtsanwalt und mit der Kanzlei Sandkühler & Schirmer insbesondere auf Versicherungs- und Versicherungsvertriebsrecht spezialisiert. Er ist ausgewiesener Experte in Maklerfragen, gefragter Referent und Autor zahlreicher Veröffentlichungen. Außerdem ist Hans-Ludger Sandkühler Mitinitiator des Arbeitskreises „Beratungsprozesse“ sowie Geschäftsführer des Instituts für Verbraucherfinanzen.

seiner Bedürfnisse „geeigneten“ oder mit den Worten des BGH einen „passenden“ Versicherungsschutz zu besorgen. Zur Vermittlung des „besten“ Versicherungsschutzes ist der Makler nicht verpflichtet. Im Übrigen: Was wäre das überhaupt? Übertriebene Aussagen und Versprechungen sorgen für eine überzogene Erwartungshaltung der Kunden, die von Maklern nicht eingelöst werden kann. Mehr Zurückhaltung der angesprochenen Kreise wäre für die Sache der Makler ausgesprochen hilfreich.

Für die Kommunikation der Maklerdienstleistungen im Besonderen ist der Makler letztlich verantwortlich. Hier kann den Maklern nur Zurückhaltung in eigener Sache empfohlen werden. Sie sind gut beraten, gegenüber ihren Kunden ein realistisches Bild der eigenen Leistungsfähigkeit zu zeichnen und dabei die eigene Begrenztheit nicht aus den Augen zu verlieren.

Pflichtenmanagement

Weil Haftung Pflichtverletzung voraussetzt, ist es sinnvoll, in dem Geschäftsbesorgungsvertrag mit dem Kunden nur Pflichten zu vereinbaren, die der Makler auch erfüllen kann. (Motto: Tue nur das, was du kannst!) Pflichten, die nicht vereinbart sind, können nicht verletzt werden. Also ist Beschränkung das Gebot der Stunde. Makler können sich strategisch und operativ auf spezielle Zielgruppen, Sparten, Märkte beschränken. Fehlt dem Makler für die Einschätzung und Eindeckung eines Risikos das dazugehörige Know-how, sollte er einen fachkundigen Kollegen zu Rate ziehen oder das Mandat ablehnen.

Organisation und Abwicklung

Zur kunden- und risikogerechten Abwicklung der eingegangenen Pflichten muss der Makler für eine zeitgemäße und adäquate Qualifikation und Administration sorgen. Alle beteiligten Personen müssen für ihre jeweilige Aufgabe vorbereitet sein. Die Büroprozesse müssen sinnvoll gestaltet und regelmäßig auf ihre Tauglichkeit überprüft werden. Wichtiger Hinweis: Am Anfang jeder Versicherungsvermittlung steht die Risikoermittlung und -bewertung! Je sorgfältiger hier gearbeitet wird, desto leichter wird es, eine risikogerechte Deckung (= passende Versicherungsschutzlösung) zu

verschaffen. Haftung lauert dann fast nur noch bei der Abwicklung (durch Verschreiben, Verlegen, Vergessen und Fristversäumnisse).

Dokumentation

Da der BGH in dem Sachwalterurteil auch entschieden hat, dass bei der Verletzung einer vertraglichen Aufklärungs- und Beratungspflicht die Beweislast dem für die vertragsgerechte Erfüllung verantwortlichen Berater (Makler) obliegt, ist es sinnvoll und im eigenen Interesse des Maklers notwendig, dass er die vereinbarten Pflichten und seine Tätigkeiten zur Erfüllung dieser Pflichten möglichst umfassend dokumentiert. (Motto: Was du tust, schreib auf!) Eine fehlerhafte Beratung wird dadurch aber nicht geheilt, sondern mitdokumentiert und offenbart. Anders gewendet verbessert allerdings eine sachgerechte Dokumentation die Beweissituation in Streitfällen signifikant, wenn dem Makler – zu Unrecht – ein Beratungsfehler vorgeworfen wird.

[Makler] sind gut beraten, gegenüber ihren Kunden ein realistisches Bild der eigenen Leistungsfähigkeit zu zeichnen und dabei die eigene Begrenztheit nicht aus den Augen zu verlieren.

Risikotransfer und Schutz des Privatvermögens

Trotz aller Maßnahmen zur Haftungsvermeidung können Restrisiken bleiben. Zu Recht verpflichtet der Gesetzgeber alle Versicherungsvermittler zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung. Wie bei seinen Kunden kommt es beim Makler in eigener Sache wesentlich darauf an, dass der Versicherungsvertrag die Risiken des Maklers angemessen abdeckt. Also ordentliche Risikoanalyse auch hier. Wie sonst auch ist für die „Geeignetheit“ der Vertragsinhalt und nicht nur der Preis entscheidend.

Wenn auch die Berufshaftpflichtversicherung nicht mehr hilft, ist die Not meist groß. Deshalb ist durchaus zu erwägen, den Zugriff auf das Privatvermögen des Maklers durch eine geeignete gesellschaftsrechtliche Gestaltung zu erschweren.

Zwischenfazit

Auch wenn es manchmal anders dargestellt wird: Maklerhaftung ist nicht gott- oder naturgegeben. Makler können sich durchaus wirksam schützen. Allerdings muss die Vermeidungsstrategie auch Haftungspotenziale erfassen, die sich aus dem fehlerhaften Verhalten anderer Personen ergeben, derer sich der Makler zur Erfüllung seiner Maklerpflichten bedient. ■

» Mehr zu den Beziehungsgeflechten des Versicherungsmaklers folgt in AssCompact 05/2017

Gute Altersvorsorgeberatung braucht ein aussagekräftiges Risikoprofil

Welche Anlage- und Vorsorgeformen zum Kunden passen, muss ein Vermittler in der Altersvorsorgeberatung herausarbeiten. Diese Analyse ist facettenreich. Neue Materialien vom Arbeitskreis Beratungsprozesse (AKBP) bieten Vermittlern an dieser Stelle Hilfe für die kundengerechte Beratung.

Altersvorsorgeberatung ist anspruchsvoll. Gar nicht mal, weil tragfähige Lösungen allzu kompliziert wären – ein international gestreutes Anlage-Portfolio lässt sich heute kostengünstig aufbauen und managen. Kompliziert ist es zum einen, weil die Versicherungsbranche Produkte anbietet, die ausdrücklich das Langlebkeitsrisiko absichern, und viele Kunden dies auch wünschen. Spätestens in solchen Fällen ist gute Beratung anspruchsvoll, denn sie muss sowohl auf dem Feld der Finanzanlagen als auch auf dem der biometrischen Versicherungslösungen zu Hause sein. Der Arbeitskreis Beratungsprozesse hat Anfang 2017 nach langer Vorarbeit neue Beratungshilfen veröffentlicht, die genau das unterstützen. Vermittler können die neuen Materialien von der Website www.beratungsprozesse.de kostenlos herunterladen und für ihre Zwecke einsetzen.

Der neue Analysebogen „Altersvorsorge und Geldanlage“ leistet zunächst all das, was auch konventionelle Beratungsbögen oder WpHG-Abfragen tun. Er kombiniert jedoch Aspekte der Geldanlage mit der expliziten Absicherung des Langlebkeitsrisikos. Auch in einem weiteren Aspekt geht er über bestehende Ansätze hinaus und antwortet auf ein wichtiges Praxisproblem: Die systematische Erfassung der Kundensituation ist gesetzlich gefordert, aber leider in Theorie und Praxis noch ziemlich unausgegoren. Der Analysebogen setzt hingegen auf ein systematisches Profiling, das den Kunden in drei Dimensionen beschreibt:

- **Risikotragfähigkeit** (meist auch: finanzielle Verhältnisse): Analyse des Kunden bzw. des Haushalts hinsichtlich seiner materiellen Risikobelastbarkeit. Hierzu gehört die Frage, ob die existenzzerstörenden Risiken (GAU-Risiken) hinreichend abgesichert sind und ggf. Total- oder Teilverluste von Anlagen aus dem Einnahmen-Ausgaben-Überschuss oder dem Vermögen getragen werden können.

- **Risikobewusstsein** (meist: Kenntnisse und Erfahrungen): Analyse des Kunden hinsichtlich seiner fachlichen Risikobelastbarkeit. Diese steigt in dem Maße, wie der Kunde die infrage kommenden Anlageformen in ihrer Funktionsweise versteht und/oder bereits Erfahrungen damit gesammelt hat.
- **Risikobereitschaft** (oft auch: Risikoneigung oder -toleranz): Analyse der Anlegerpersönlichkeit (Risikoaffinität bzw. -aversion). Sie gilt als weitgehend stabiles Persönlichkeitsmerkmal und verändert sich in der Regel nur nach sehr einschneidenden Erlebnissen sowie mit zunehmendem Lebensalter.

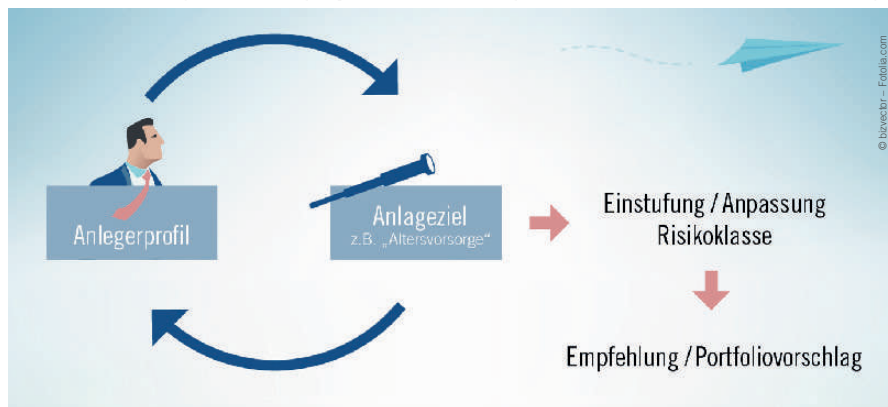
Alle Dimensionen beeinflussen sich. Jede kann den limitierenden Faktor enthalten, wenn es um die Frage geht, wie viel Risiko ein Kunde eingehen kann, will – oder sogar müsste, wenn er ein bestimmtes Anlageziel erreichen will. Einem Anleger zum Beispiel, der schon schlecht schläft, wenn nur Teile seines Vermögens im Feuer der Aktienmärkte stehen, setzt seine Persönlichkeit eine wichtige Grenze. Sie muss in der Beratung thematisiert werden, sei der Kunde auch materiell noch so gut gestellt und fachlich versiert.

Den Vorteil einer solch peniblen Betrachtung erkennt man, wenn man sich im Vergleich marktgängige WpHG-Bögen anschaut. Die allermeisten trennen die Dimensionen nicht sauber und sind schon bei den Begriffen uneins: Heißt es Risikobereitschaft, Risikoneigung oder Risikotoleranz? Und ist Risikotragfähigkeit identisch mit den „finanziellen



Von Marco Habschick, Experte für digitale Beratung zu Versicherungen und Finanzen, und Arndt Stiegeler, selbstständiger Finanzplaner. Beide Autoren sind Mitglied im Lenkungsausschuss des Arbeitskreis Beratungsprozesse (www.beratungsprozesse.de).

Zusammenhang von Anlegerprofil und Anlageziel für den Portfoliovorschlag



Profil und Anlageziel ergeben die Basis für die Risikoklasseneinstufung des Kunden. Daraus entwickelt der Vermittler den Portfoliovorschlag. Neue Materialien des AKBP unterstützen den Prozess. Quelle: Habschick/Stieglitz

Verhältnissen“? Einheitlichkeit findet man noch am ehesten bei „Kenntnissen und Erfahrungen“. Aber wie steht das alles zum Begriff des Anlageziels?

Unklare Begrifflichkeiten

Rechtsrahmen und Rechtsprechung sind – rein fachlich – keine große Hilfe. WpHG (§ 31 Abs. 4) und analog die FinVermV (§ 16 Abs. 1) legen fest: Zu erheben sind „Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf Finanzanlagen“, „Anlageziele“ sowie die „finanziellen Verhältnisse“. Der Begriff Risikobereitschaft taucht hier nicht auf. Ganz anders beim BGH:

Dieser spricht ausdrücklich von Risikobereitschaft (Beispiel: Spread-Ladder-Swap-Urteil 2011), und zwar im Zusammenhang mit dem Anlageziel. Wie kann der Vermittler haftungssicher ein Kundenprofil herausarbeiten, das die Beratung unterstützt, wenn es so viel Wirrwarr bei den wichtigsten Begriffen gibt?

Der neue Analysebogen vom Arbeitskreis Beratungsprozesse schafft Klarheit und rüstet alle Vermittler, die kundengerecht beraten wollen. Sie erarbeiten damit ein fundiertes Kundenprofil, das den Kunden in seiner Individualität greifbar macht: Der eine ist materiell belastbar und mit Geldanlagen erfahren, von seiner Persönlichkeit aber risikoavers. Der nächste ist vielleicht ein risikofreudiger Draufgänger, hat aber wenig Ahnung von Geldanlagen und nur einen geringen finanziellen Risikopuffer im Hintergrund. Mit diesen Erkenntnissen kann man arbeiten.

Die Materialien vermeiden auch ein weiteres Problem: Die unglückliche Vermischung von Anlegerprofil und Anlageziel. Neben dem BGH betrachten auch viele WpHG-Bögen das Anlageziel als Teil der „Risikobereitschaft“ oder setzen es sogar damit gleich. Übertragen auf einen anderen Lebensbereich wäre das in etwa so, als würde das Reiseprofil eines Kunden der Deutschen Bahn mit Stammdaten, Sitzplatzvorlieben oder Benachrichtigungsvoreinstellungen u. Ä.

bei jeder Online-Buchung neu entstehen. Das ist natürlich nicht der Fall. Ein Kunde fährt heute nach Köln und morgen vielleicht nach München. Trotzdem bleibt er derselbe Kunde mit dem gleichen Reiseprofil.

Ziele gehören nicht ins Profil

Für die schlüssige Arbeit mit dem Kunden bietet sich also die Trennung zwischen Profil und Ziel an, wie es der Lebenspraxis entspricht. Zum Profil gehören diejenigen Informationen, die zum Kunden als Person mit seinem spezifischen Hintergrund vorliegen. Vieles davon verändert sich nicht oder nur langsam (siehe oben). Ein solches Kundenprofil muss daher nur ab und zu aktualisiert werden.

Ganz anders ist das beim Anlageziel, wie es bei der konkreten Beratung angetroffen wird: „Altersvorsorge“ vielleicht oder „Vermögensaufbau für die Ausbildung der Kinder“. Diese Kundenangaben sind situationsgebunden.

Nur Profil und Anlageziel zusammen ergeben eine überzeugende Basis für die Einstufung des Kunden in eine Risikoklasse (wobei sich diese eigentlich auf das Portfolio als Ganzes beziehen sollte und nicht auf Einzelanlagen – aber das ist ein anderes Thema). Insofern können die neuen Materialien des Arbeitskreis Beratungsprozesse auch der Debatte um die „richtige“ Altersvorsorgeberatung neue Impulse geben. ■



Wie finde ich den Richtigen?

Die Suche nach dem richtigen Partner ist voller Überraschungen – im Privat- wie im Geschäftsleben. Worauf ein Makler achten sollte, wenn er den wirklich passenden Nachfolger finden möchte, wird diesmal in der Serie zum Bestandsmarktplatz erklärt.

Wie finde ich den Richtigen? Wie finde ich die Richtige? Das sind Fragen, die sich fast alle Menschen irgendwann stellen müssen – und ähnlich wie bei der Partnerwahl stellt sich auch die Suche nach dem richtigen Nachfolger für einen Versicherungsmakler meist gar nicht so einfach dar: Viele Makler finden gar keinen Nachfolger, andere stellen leider erst viel zu spät fest, dass sie sich für den falschen entschieden haben.

Profil für den Nachfolger erstellen

Wer den Richtigen finden will, sollte vor allem eines machen: sich genügend Zeit nehmen, um das Profil des perfekten Nachfolgers zu erstellen. Anders als bei der Partnerwahl spielen allerdings Sympathie oder Aussehen – zumindest in dieser Phase – erst mal keine Rolle. Es geht um die Frage, welches Geschäftsmodell der potenzielle Nachfolger oder Käufer heute praktiziert und wie sich nach einer Übernahme das Geschäftsmodell des zu verkaufenden Unternehmens verändert. Und es geht um die Frage, welche fachlichen und persönlichen Qualifikationen und Fähigkeiten er mitbringen sollte.

Es ist eben ein deutlicher Unterschied, ob der Nachfolger das Lebenswerk des Maklers in Ehren hält und es kompetent fortführen kann, den Standort und das Personal übernimmt und vielleicht sogar ausbaut, oder ob der Käufer „nur“ an den Vertragsbeziehungen interessiert ist, diese verwalten möchte und an den regionalen Marktzugängen des Maklers kein Interesse zeigt. Das Geschäftsmodell des Käufers ist deshalb so wichtig, weil sich damit, zumindest näherungsweise, prognostizieren lässt, wie sich das Geschäftsmodell des zu verkaufenden Maklerunternehmens oder Bestands nach dem Übergang verändern wird. Es dürfte jedem einleuchten, dass der Käufer, dessen Wertschöpfung durch die Übernahme sich am stärksten ins Positive verändert, auch derjenige sein dürfte, der mit Abstand den besten Preis bezahlen kann – wenn er über entsprechende Finanzmittel verfügt.



Von Andreas Grimm

Der Bestandsmarktplatz ist eine gemeinsame Initiative von AssCompact und dem Resultate Institut. In einer Artikelserie beleuchtet Resultate-Gründer Andreas Grimm verschiedene Aspekte zur Nachfolgeplanung.

Stimmen die Ziele überein?

Will der Makler neben dem finanziellen Aspekt auch sicherstellen, dass weitere Ziele wie die berufliche Zukunft seiner langjährigen Mitarbeiter oder die weitere persönliche Betreuung seiner Kunden sichergestellt sind, kommen weitere Kriterien hinzu, die das Profil des idealen Nachfolgers präzisieren. Denn nicht jeder Nachfolgertypus und nicht jedes Nachfolge-Szenario ist geeignet, diese eher weichen Ziele sicherzustellen. Hinzu kommt, dass auch nicht jedes Nachfolge-szenario in jeder Region in Deutschland umsetzbar ist.

Ein auf Nachfolgeplanung spezialisierter Berater kann den Inhaber übrigens bei der Erstellung eines solchen Profils sehr kompetent unterstützen. Vor allem weiß der Berater, welchen Nachfolgertypus er in welcher Region finden kann und wie eine Suche nach diesem Typus wirklich erfolgreich verlaufen kann. Dazu gehören verschiedene Such- und Ansprachestrategien genauso wie die auf die Nachfolger-Zielgruppe passende Aufbereitung des Unternehmensprofils und die Gestaltung des auf den Nachfolger passenden Kauf- oder Beteiligungsmodells.

Wer die Hoffnung hat, dass er mit der Suche aufhören kann, sobald er den Richtigen gefunden zu haben glaubt, der wird meist nach kurzer Zeit eines Besseren belehrt. Es genügt eben nicht, den einen Richtigen zu finden, es sollten in der Regel mindestens drei sein. Denn nicht jede Verhandlung ist von Erfolg gekrönt – so wie im richtigen Leben auch. Da glaubt man, den Richtigen oder die Richtige gefunden zu haben, und dann passiert irgendwas, bevor sich beide Seiten füreinander entschieden haben, und die Suche geht von vorne los. Gut, wenn man dann schon eine zweite und dritte Option vorbereitet hat. ■

» www.bestandsmarktplatz.de

DAS Netzwerk in der Finanz- und Versicherungswirtschaft

Mit freundlicher Unterstützung von

AssCompact

19. Mai 2017



GC Gleidingen
Niedersachsen

09. Juni 2017



GC Lippstadt
Nordrhein-Westfalen

30. Juni 2017



GC Schwanhof
Bayern

14. Juli 2017



GC Seefeld-Wildmoos
Tirol/Österreich

Weitere Sponsoren der Golfturniere der Versicherungswirtschaft 2017 sind:

ALTE LEIPZIGER
HALLESCHER

 **Canada Life**

Dr. Adams & Associates

**HAFTPFLICHTKASSE
DARMSTADT**



HDI

**MORGEN
&
MORGEN**
für nachhaltige Investitionen

 **PICTET**
Asset Management

 **Schroders**



Positionierung des Vermittlers in der Vermarktung von Cyberpolicen

Die Weiterbildung der UB1st-GmbH (www.ub1st-gmbh.de) zum Fachberater für Cyber-
risiken will Vermittler auf das noch junge Beratungsfeld vorbereiten. Denn dieses
stellt andere Anforderungen an Kundenansprache und Know-how als die bekannten
„Offline-Risiken“, mit denen Unternehmen und Vermittler bisher konfrontiert waren.

Die Gefahren für Unternehmen wandeln sich: Was früher der Einbruch war, ist heute der Datendiebstahl. Häufig sind es sogar die eigenen Mitarbeiter, die Kriminellen – ob nun absichtlich oder unabsichtlich – Zugang zum IT-System ermöglichen. Diese Entwicklung kann für ein Unternehmen weitreichende und existenzielle Folgen haben. Technische Lösungen alleine reichen hier nicht mehr aus: Hinsichtlich dieser neuen Risiken steigen sowohl der Beratungsbedarf als auch die Nachfrage nach Cyberpolicen von Monat zu Monat.

Aufklärungs- und Beratungsfunktion des Vermittlers

Cyber-
risiken stellen Vermittler in der Beratung ihrer Firmenkunden vor diverse Herausforderungen. Zunächst muss der Vermittler aber erst einmal das Risikobewusstsein bei seinen Kunden wecken und ihnen aufzeigen, welchen Gefahren sie überhaupt ausgesetzt sind.



Von Nikolaus Stapels, IT-Riskmanager, VdS-Fachberater für Cyber Security, Softwareentwickler und Trainer bei der UB1st Gesellschaft für Beratungserfolg mbH

Die Probleme durch Cyberkriminalität treten immer häufiger auf und hinterlassen im Durchschnitt einen Schaden von ca. 80.000 Euro. Nur sind diese Risiken weniger greifbar als herkömmliche aus der Offline-Welt bekannte, wie beispielsweise Feuer- oder Leitungswasserschäden. Aus diesem Grund muss der Vermittler intensiver und anders beraten als sonst.

Wer sich nicht eingehend mit Cyberkriminalität und Hacking beschäftigt, hat keine Vorstellung von den Risiken, die in vielfältigen Formen auftreten. In der Beratung von Cyberabsicherungen erfüllt der Vermittler somit auch eine Aufklärungs- und Beratungsfunktion. Zudem muss er ein maßgeschneidertes Konzept anbieten, das auf die Risikosituation des Kunden zugeschnitten ist, denn nur so können vorgefundene Lücken geschlossen werden.

Mögliche Cybergefahren

In der heutigen Zeit gibt es so gut wie keine Unternehmen mehr, die weder Internet noch EDV-gestützte Systeme nutzen. Die Digitalisierung hat Einzug

gehalten und mit ihr auch die damit verbundenen Gefahren. Führen wir uns deshalb noch einmal vor Augen, welchen kriminellen Gefahren genau diese Techniken ausgesetzt sind.

Grundsätzlich kann an dieser Stelle zwischen internen und externen Tätern unterschieden werden. Interne Täter sind Mitarbeiter aus dem eigenen Unternehmen, die u. a. Daten entwenden, Geheimnisse veräußern oder kritische Daten verlieren bzw. löschen. Oftmals geschieht dies sogar unbewusst, zum Beispiel durch einen falschen Klick in einer Mail oder das Öffnen eines infizierten Anhangs. Externe Schäden entstehen häufig durch Datendiebstahl, ausgelöst durch eingeschleuste Schadsoftware oder Cyberattacken, um Systeme oder ganze Webseiten zu sabotieren. 2016 war das Jahr von Ransomware, einer Software, die Daten auf Computern verschlüsselt und Geld von den Opfern verlangt, um diese wieder zu entschlüsseln. Die Forderung der Erpresser beginnt in der Regel bei mindestens 15.000 Euro. Eine Cyberversicherung kann zwar den Schadeneintritt nicht verhindern, aber den finanziellen Folgeschaden kalkulierbarer machen. Im Fall vom Verschlüsselungstrojanern werden den Betroffenen Experten zur Seite gestellt, die den Regelbetrieb umgehend wiederherstellen. Ein Lösegeld an die Erpresser wird von der Versicherung nicht bezahlt.

Cyberkriminalität gehört in den Fokus jeder Firmenstrategie

Dabei sind nicht nur die Branchen gefährdet, die selbst forschen und deren wertvollstes Gut ihr Know-how ist. Auch viele kleine Unternehmen sind gefährdet, da Hacker diese meist als Übungsobjekt nutzen, bevor sie größere Unternehmen ins Visier nehmen. Firmen müssen daher die Thematik Cyberkriminalität in den Fokus ihrer Unternehmenspolitik rücken und die kritischen Daten, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden, herauskristalisieren, lokalisieren und besonders schützen und sichern. Vielen Unternehmen sind diese Gefahren nicht bewusst. Durch die richtige Positionierung können sich Vermittler somit abheben und dem Unternehmer entscheidende

Hinweise und Tipps liefern. Kompetente Beratung zu den Risiken 4.0 setzt neben Versicherungsexpertise und Risikomanagement-Know-how auch IT-fachliches Cybergrundwissen voraus. Diese Wissenskombination macht für die meisten Vermittler ein „Neulernen“ notwendig, das sie sich über entsprechende Weiterbildung aneignen müssen.

Summen und Policen

Den Unternehmen und Vermittlern fällt es in Gesprächen meist schwer, eine angemessene Versicherungssumme zu ermitteln. Wenn beispielsweise der Bauplan eines neuen Uhrwerks aus einer Uhrenfabrik per Cyberangriff entwendet wurde, würde der Hersteller auf Jahre seinen Wettbewerbsvorteil – den sogenannten technischen Vorsprung – verlieren. Oder eine Rezeptur zu einem neuen Genussmittel würde gestohlen, die Konkurrenz bekäme diese angeboten und würde damit zuerst auf den Markt kommen, ohne in jahrelange Forschungsarbeit investiert zu haben. Ohne weitergehende Angaben ist ein Vermittler nicht in der Lage, eine Versicherungssumme zu ermitteln. Hier können IT-Verantwortliche und Firmeninhaber gemeinsam eine Summe ermitteln und dem Vermittler nennen. Dies sind Beispiele für langfristige, teure und gegebenenfalls existenzbedrohende Folgen, die es mit einer Cyberversicherung aufzufangen gilt.

Deshalb muss der Vermittler das Unternehmen mit seinem Sicherheitsbedürfnis dort abholen, wo es seine Schwachstellen, Sicherheitslecks und Versagensmöglichkeiten sieht. Es muss also zunächst genau analysiert werden, was ein Unternehmen durch einen unberechtigten Zugriff auf die eigene IT-Landschaft an wichtigen Daten verlieren kann. Als nützliches Hilfsmittel greifen viele Versicherer hier zu einem kostenlosen Risiko-Check, aus dem sich wertvolle Maßnahmen für eine bessere IT-Sicherheit ableiten lassen. Dies ist ein Vorteil in der Beratung und kann Unternehmen besser auf einen möglichen Cyberangriff vorbereiten.

Viele Unternehmen möchten vorab wissen, welche Schäden von einer Cyberabsicherung abgedeckt werden. Sie lassen sich nur überzeugen, wenn die Absicherung einen Rundumschutz bietet und flexibel genug ist, verschiedene Lösungen für unterschiedliche Branchen zu bieten. Zudem muss ein Angebot zwei Erwartungen erfüllen: Zum einen muss es Möglichkeiten einer Verbesserung gegen Cyberangriffe aufzeigen, zum anderen die Folgekosten eines Hackerangriffs übernehmen. Auch ist den Unternehmen wichtig, dass diese hohe und umfassende Abdeckung aus einer Hand stammt.

Fazit: Vermittler als Partner des Kunden

Eine flexible Strategie dürfte die meisten Erfolgsaussichten für den Vermittler einer Cyberpolice haben. Durch eine individuelle Ausgestaltung der Absicherung ist der Kunde aktiv in die Vertragsgestaltung eingebunden und wird sich dadurch besser betreut fühlen. Das Bewusstsein für die Wichtigkeit einer Cyberabsicherung muss der Vermittler an den Kunden transportieren, ihn sensibel für die Gefahren machen und eine Lösung bieten. ■

Bei BU-Tarifen müssen Makler zwischen Gebot und Gimmick unterscheiden

Die Franke und Bornberg GmbH analysiert in regelmäßigen Abständen die Produktentwicklungen im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung. Dabei stellt sie fest, dass die BU-Tarife so gut wie nie zuvor sind, aber dass sie dennoch große Unterschiede aufweisen.

In Sachen Kapitalanlage gelten die Deutschen als risikoscheu. Über 1 Bio. Euro schlummert unverzinst auf ihren Sparbüchern. In der Altersvorsorge verlangen sie nach Garantien, obwohl diese die Rendite empfindlich schmälern. Geht es aber um die eigene Arbeitskraft, scheinen wir ein Volk von Hasardeuren zu sein. Nicht einmal jeder fünfte Bundesbürger hat eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abgeschlossen, die ihn bei Verlust der Arbeitskraft vor den finanziellen Folgen schützt. Damit belegen wir im internationalen Vergleich den letzten Platz, sagt eine Studie des Versicherers Zurich. Malaysia und Hongkong hingegen erreichen in der Untersuchung Spitzenwerte. Dort sollen mehr als 60% der Bürger über eine entsprechende Police verfügen.

Neuanträge rückläufig

Schlimmer noch: Obwohl hierzulande immer mehr Menschen erwerbstätig sind, gehen die Neuabschlüsse zurück. Nach dem Höchststand von 2.266.400 Policen im Jahr 2004 kamen 2015 nur noch 827.548 neue BU-Verträge in die Bücher der Versicherer – inklusive reiner Beitragsbefreiungen. Eine mögliche Erklärung für die dürftige Privatvorsorge wären auskömmliche Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung. Aber der Faktencheck spricht dagegen: Im Jahr 2015 haben knapp 180.000 Neurentner erstmals eine staatliche Erwerbsminderungsrente (EMR) erhalten. Die ist zwar qualitativ besser als ihr Ruf, jedoch zu niedrig. Im alten Bundesgebiet erhielten Männer im Durchschnitt gerade einmal 702 Euro monatlich; Frauen mussten sich mit nur 640 Euro begnügen. Und angesichts 170.000 Ablehnungen ging 2015 fast jeder zweite Antragsteller sogar leer aus, weil seinem EMR-Antrag nicht entsprochen wurde. Bei Licht betrachtet liefert die gesetzliche

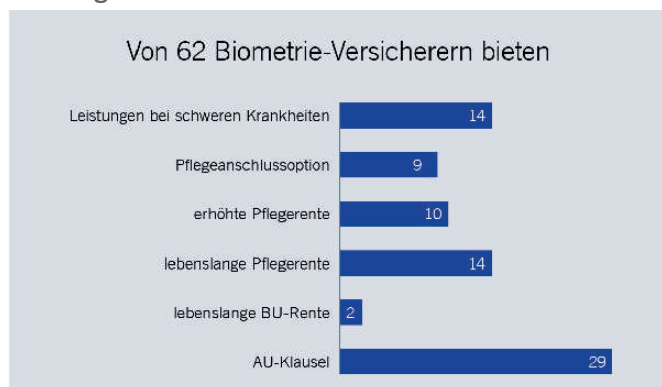
Rentenversicherung also eher Argumente für zusätzliche private Vorsorge als dagegen. Und für Selbstständige und Freiberufler, Hausfrauen und -männer sowie Berufsanfänger liegen staatliche Leistungen sowieso in weiter Ferne oder sind gänzlich unerreichbar.

Die Zurich-Studie bietet eine weitere Erklärung für den niedrigen Versicherungsgrad. Danach fühlen sich gerade in Deutschland viele Verbraucher schlecht informiert. Immerhin 52% der Befragten gaben an, sie wüssten wenig darüber, wie sie ihr Einkommen bei Erwerbsunfähigkeit oder einer schweren Krankheit absichern könnten. Offensichtlich besteht ein Missverhältnis zwischen gefühlter Informationsdichte und dem, was tatsächlich beim Verbraucher ankommt. Erreichen Vermittler ihre Kunden nicht mehr?

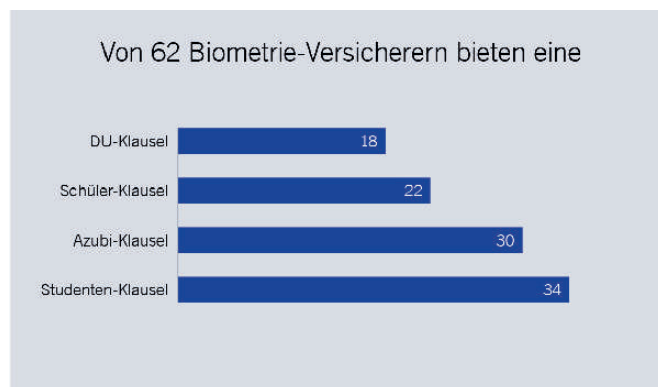
So gut wie nie

Dabei waren die BU-Tarife noch nie so gut wie heute. Als Franke und Bornberg vor über 20 Jahren die ersten BU-Ratings auf den Weg brachte, gab es gerade einmal zwei Berufsgruppen und keine Tarifstandards. Als Antwort auf viele kritische Analysen hat sich heute der

Leistungen der BU-Versicherer



Enthaltene Klauseln in BU-Tarifen



Quelle: Franke und Bornberg

Verzicht auf abstrakte Verweisung im Markt ebenso etabliert wie weltweiter Versicherungsschutz oder die Überbrückung von Zahlungsschwierigkeiten. Aktuell beobachten wir insbesondere einen Trend zu BU-Tarifen mit Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit (AU). Pionier dieser Entwicklung war die Condor Versicherung. Jahrelang stand sie mit ihrem AU-Angebot allein auf weiter Flur, bis 2013 die Allianz als zweiter Anbieter hinzukam. Erst dann nahm die Entwicklung an Fahrt auf: Anfang 2017 haben bereits 25 Versicherer AU-Leistungen im Programm. Doch wenn ein Versicherter seinen gelben Schein präsentiert, gibt es noch beträchtliche Unterschiede bei Leistungsprüfung und -umfang. Ist die Arbeitsunfähigkeit ein zusätzlicher Leistungsauslöser für die BU-Versicherung oder ein weiterer Leistungsbaustein? Wie wird die Leistungspflicht geprüft und muss der Versicherte zeitgleich BU-Leistungen beantragen? Und wie lange werden die Leistungen maximal gezahlt?

Ebenfalls nicht trivial sind die vielen Klauseln, zum Beispiel für Schüler, Studenten oder Beamte. Rund die Hälfte aller BU-Versicherer haben eine oder mehrere dieser Klauseln im Angebot. Diese unterscheiden sich teils deutlich, wie das Beispiel der Studentenklausel belegt. Nicht immer bietet sie bedarfsgerechte Leistungen. Ist beispielsweise nur ein „dem Studium entsprechender Beruf“ versichert, fehlt ein konkreter Anknüpfungspunkt für die Leistungsprüfung, solange (noch) keine Berufstätigkeit vorlag. In diesem Fall wird das Erreichen der 50-Prozent-Hürde zur Auslegungssache. Vorteilhafter für den Kunden ist es, wenn die Fähigkeit zur Fortführung seiner zuletzt ausgeübten Tätigkeit versichert ist. Denn darunter fällt auch das Studium. Diesen Schutz aber bieten nur wenige Versicherer. Der Blick ins Kleingedruckte ist also unabdingbar, weil eine Klausel allein noch keinen Qualitätsnachweis darstellt.

Franke und Bornberg unterstützt Makler bei der Einordnung. Welche Leistungen und Klauseln braucht ihr Kunde wirklich und welche sind eher Marketing-Gimmicks?

Die Produktlandschaft ist vielfältig geworden. Für Kunden sind das gute Nachrichten. Denn mit dem Angebot wachsen ihre Chancen auf einen passenden Vertrag. Wo es früher nur Versicherungsschutz bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit gab, steht heute eine ganze Palette an Möglichkeiten bereit. Neben der Versicherung von schweren Krankheiten kommen je nach Bedarf, Beruf, Geldbeutel und Gesundheit des Kunden Multi-Risk-Policen, Grundfähigkeits- sowie Unfalltarife in Betracht. Auf jeden Topf passt ein Deckel – vorausgesetzt, der Berater findet ihn. Eine weitere Herausforderung besteht für ihn darin, seinem Kunden die geeigneten Optionen vorzustellen, ohne ihn auf hohem Niveau zu verwirren.

Weniger ist mehr

Der Erfolg stellt sich erst ein, wenn man die Komplexität reduziert. Hat ein Kunde oder Interessent zu viele Optionen, wird er sich mit großer Wahrscheinlichkeit nicht entscheiden können oder wollen. Nur wer eine individuell passgenaue Lösung präsentieren kann, kommt hier zum Erfolg. Zudem muss die Ansprache passen. Insbesondere jüngere Menschen, auch Generation Y genannt, stellen heute andere Anforderungen an die Beratung. Zwei Wochen auf ein Angebot zu warten, ist für sie längst kein Qualitätsnachweis mehr, sondern ein Killer-Kriterium. Wer nicht liefern kann, stellt sich ins Abseits. Ihr Motto: Versicherung. Jetzt. Oder gar nicht.

Auch wenn viele oder vielleicht sogar die meisten von ihnen scheitern werden: Von InsurTechs können die etablierten Marktteilnehmer viel über neue Wege in der Kundenansprache lernen. Die Überzeugung, dass sich ausschließlich einfache Produkte zum Vertrieb im Internet eignen, gehört der Vergangenheit an. Denn wenn es die Branche nicht kann, können es andere. ■

Die AKS>tomorrow-Tour

Franke und Bornberg geht auf Tour – in Kooperation mit dem Medienpartner AssCompact. In spannenden acht Stunden tanken Versicherungsmakler wertvolle Fachinformationen, gewinnen nützliche Impulse und tauschen sich mit Fachleuten auf Augenhöhe aus. Teilnehmer treffen auf das Netzwerk von Franke und Bornberg sowie vers.diagnose. Zudem diskutieren sie mit Vorständen und Entscheidern von zwölf Biometrie-Versicherern und ihren Berufskollegen.

Die Stationen

- Neuss, 04.05.2017
- München, 09.05.2017
- Berlin, 11.05.2017
- Mannheim, 16.05.2017
- Hannover, 18.05.2017

Anmeldung

Weiterführende Informationen und die Anmeldeöglichkeit zur AKS>tomorrow-Tour ist unter www.aks-forum.de oder über diesen QR-Code zu finden:



Social Media – echt jetzt?!?

In den letzten Jahren revolutionierten die neuen Medien die Kommunikation untereinander. Das gilt aus Ihrer unternehmerischen Sicht insbesondere mit Blick auf Ihre Kunden. Solche Formen sind aus dem normalen Kommunikationsalltag allorts nicht mehr wegzudenken. Genauso wie ich mir vor ein paar Jahren noch nicht vorstellen konnte, täglich einen eigenen Blog zu schreiben, fand ich es zu dieser Zeit recht abwegig, eine eigene Facebook-Seite zu haben. Aber: Die Welt dreht sich weiter. In fünf Jahren stellt sich die Frage: „Wo waren Sie, als damals die Revolution im Kundenverhalten und in der Kundenkommunikation ihren Lauf nahm?“

Wo befinden sich Ihre Kunden?

Ob es später noch Facebook, XING, Twitter oder ganz andere Medien sein werden, ist aus heutiger Sicht nicht entscheidend. Wichtig ist, dort zu sein, wo immer mehr Ihrer Kunden sind. Das ist eine Grundvoraussetzung erfolgreichen Vertriebs. Dies galt vor 50 Jahren, das gilt heute und es gilt auch in 50 Jahren noch. Und war früher die Kommunikation „eins zu eins“ das Übliche, gibt es heute immer mehr die Kommunikation „eins zu viele“. Und alle sprechen und kommentieren mit. Das gilt natürlich nie für vertrauliche Infos. Für allgemeine Botschaften und wertvolle Impulse ist es aber – geschickt gemacht – eine Riesenverbreitungschance.

So stellt sich heute dem Makler die Frage: Wie denken unsere Kunden? Insbesondere: Wie denken alle diejenigen, die erst morgen unsere Kunden sind, weil sie heute noch 12, 16 oder 18 Jahre alt sind? Können wir mit diesen Kunden von morgen dann noch auf den Wegen kommunizieren, die diese sich wünschen? Von den 40-Jährigen (plus x) ganz zu schweigen, die ebenso intensiv diese Medien nutzen. Kundenbindung kann mittels Social Media enorm gestärkt werden. Makler können mit einer Durchschlagskraft mit eigenen Kunden in Kontakt bleiben, ihnen Informationen geben, sie gezielt für Themen sensibilisieren, die es so noch nie gab.

Ob ein Maklerbetrieb bei den neuen Kommunikationskanälen dabei sein muss, ist eine Frage der gesamten unternehmerischen Ausrichtung, der eigenen Strategie. Sicher kann ein Maklerbetrieb sich hier abgrenzen, vielleicht sogar durch ein Nein zu Social Media von der Masse absetzen. Das gilt insbesondere

dann, wenn die eigene Zielgruppe heute (und auch morgen) über diese Kanäle schlecht oder gar nicht zu erreichen ist.

Facebook & Co. – Eine sensible Entscheidung

Das Institut Ritter ist bei XING, Twitter, Facebook & Co. engagiert. Es hat mit seiner eigenen Facebook-Seite mittlerweile exzellente Erfahrungen machen können, sowohl unter Vertriebs- als auch unter Kundenbindungsaspekten. Unsere Seite gibt Ihnen laufend Tipps und Impulse zum Interessieren, Gewinnen, Betreuen, Ausbauen und Binden von Kunden. Und zu unserer Arbeit zudem ab und zu Hintergründe und Bilder in Echtzeit ... Der tägliche Aufwand für Posten und Reagieren liegt bei 15 bis 20 Minuten. Ein zeitweises Beobachten und Ideen ableiten ist sicher sehr hilfreich. Ihr „Gefällt mir“ macht's möglich.

Social Media ist ein Kanal, der neugierig machen sollte. Social Media ist kein Kanal, auf dem direkt verkauft wird. Dennoch bewirken die auf diesem Wege entstehenden Inhouse-Aufträge und Seminarbuchungen im Institut Ritter – mit zunehmender Tendenz – direkt messbaren Ertrag. Indirekten Ertrag bringt eine ohnehin schon starke Kundenbindung, deren Qualität durch Social Media nochmals gestiegen ist.

Ein kleiner Nachsatz: Achten Sie gerade bei den neuen Medien stets darauf, dass Sie sich Ihren Ruf schnell kaputt machen können. Insbesondere in der Versicherungs- und Finanzbranche ist die eigene Reputation eine wichtige Erfolgsvoraussetzung. Was Sie veröffentlichen, zu sich und zu welchem Thema auch immer, bestimmen Sie! Gehen Sie mit dieser Verantwortung sehr sorgsam um. Das gilt für Unternehmer noch sehr viel mehr als für Privatpersonen. Veröffentlichen Sie nichts, was Sie eventuell in drei Jahren nicht mehr von sich lesen möchten. Was andere veröffentlichen, können Sie ohnehin nicht beeinflussen. Sie können es aber wissen und im Zweifel reagieren. Wenn Sie und Ihr Unternehmen auf diesen Marktplätzen dabei sind ... ■



Von Steffen Ritter

Steffen Ritter ist Geschäftsführer des IVV Institut für Versicherungsvertrieb, des Institut Ritter und Mitinitiator des Jungmakler Awards. In AssCompact behandelt er in Folge Themen, die – nicht nur, aber insbesondere – für junge Makler und Maklerinnen wichtig sind.

Alle Infos zum Jungmakler Club unter:
www.jungmakler.de/club

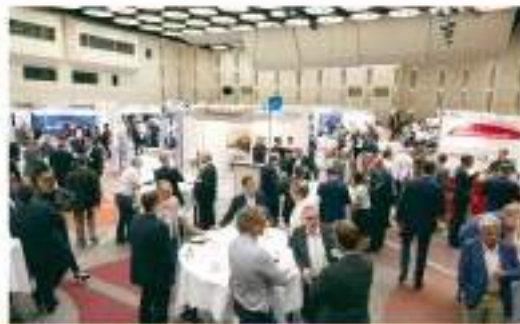
Forum betriebliche Versorgung

AssCompact
WISSEN

28.06.2017
ICS Messe
Stuttgart



Erleben Sie
kompaktes Wissen!



Programm und Anmeldung unter:
www.asscompact.de/forum-betriebliche-versorgung

Teilnahmegebühr 95 €
inkl. Catering und MwSt.

Allianz
Lebensversicherungs-AG

Allianz
Private Krankenversicherungs-AG

ALTE LEIPZIGER
FORUMS BRUNNEN HAUSE

Maßstäbe / neu definiert

Barmenia
Versicherungen

CAMPUS
INSTITUT

Canada Life

CONDOR
VIA ASSURANCE SERVICES

CONSAL
MaklerService GmbH

Continental

Deutsche
Makler
Akademie

easy Login
Das Login für Ihre IT-Systeme

ebase

ERGO

Göthaer

HALLESCHER
Allianz Versicherungs-AG

HDI
Der ist Versicherung

helvetia
Der Schweizer Partner

INSTITUT
Beratung und Schulung

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

R+V

SDK
Städtische
Krankenversicherung

Zukunft machen wir auf together
Die Stuttgarter
Lebensversicherungs-Gesellschaft

SwissLife

württembergische
Der Job in der Versicherung

xbAV

ZURICH



Werkzeuge für unabhängige Vermittler

Die Aufgabe von Maklerpools und Dienstleistern ist es, unabhängigen Vermittlern das passende Werkzeug für die Beratung zu liefern. Das Angebot ist groß, die Auswahl ist nicht immer leicht. Neben dem Werkzeug spielt aber auch Vertrauen eine große Rolle.

Die Bedeutung, die Maklerpools und Dienstleistern zugerechnet wird, gleicht einem Wellental. Unstrittig ist, wo sich die Unternehmen aktuell befinden: Sie sind oben auf der Welle. Seit der Administrationsaufwand in den Maklerbüros steigt, die Digitalisierung IT-Investitionen erhöht und neue Wettbewerber immer agiler am Markt agieren, schließen sich unabhängige Vermittler vermehrt Maklerpools, Verbänden und Dienstleistern an. Was im Bereich der Fondsvermittlung schon längst ausgeprägt ist, scheint sich nun auch im Versicherungsbereich durchzusetzen. Das führt auch zu einem neuen Denken bei Versicherungsgesellschaften. Die Zusammenarbeit mit Pools liefert mehr schrankfertiges Geschäft, was zu Kosteneinsparungen führt. Und auch die Ausrichtung der IT-Strukturen auf große Vertriebspartner erscheint im Zuge der Digitalisierung zielführend. Zudem übernehmen diese auch Aufgaben wie die Angebotserstellung, Weiterbildung und die Beratung von Maklern in Produktfragen. Die Diskussion um Overheads und höhere Provisionen tritt

dabei in den Hintergrund, woran sicherlich auch das LVRG und der sogenannte Provisionsdeckel in der PKV ihren Anteil haben.

Poolmarkt verändert sich

Die steigende Inanspruchnahme von Pools und Dienstleistern führt aber nicht dazu, dass die entsprechenden Unternehmen nur Grund zur Freude haben. Denn der Auf- und Ausbau der eigenen Infrastruktur kostet Geld. Ob nun auf Digitalisierung oder persönliche Betreuung gesetzt wird, beides verlangt hohe Investitionen. Die für dieses Sonderthema durchgeführten Interviews mit mehreren Unternehmensvertretern, die auf den folgenden Seiten nachzulesen sind, zeigen auf, dass die Rahmenbedingungen weiterhin als herausfor-



Monaten verlagerte sich die Diskussion in Richtung Kundenschnittstelle. Verwaltungs- und Vertriebs-Apps rückten in den Vordergrund, auch um branchenfremden InsurTechs Paroli zu bieten.

Doch kein Trend ohne Gegentrend. So ist es nicht erstaunlich, dass der Faktor Mensch wieder mehr in den Mittelpunkt rückt. Individuelle Betreuung, direkte Ansprechpartner, Erreichbarkeit per Telefon sind die Reaktion auf ein tendenziell immer anonym werdendes Geschäft und auf standardisierte Lösungen. Glaubwürdigkeit, Vertrauen und das persönliche Gespräch werden wieder entscheidender als Auswahlkriterium. Um die unabhängigen Vermittler wird mit dem eigenen Charme und der Persönlichkeit des Unternehmens geworben.

Viele Gründe für die Partnerwahl

Im Hinblick auf die Umsetzung der IDD in deutsches Recht im Jahr 2018 werden Pools ihren Werkzeugkasten vermutlich auch noch einmal auffüllen müssen. Insbesondere die neuen Vorschriften zur Product Oversight and Governance (POG) könnten für Vermittler weiteren Aufwand und mehr Haftung bedeuten. Und im Zuge der Regulierung wird es vermutlich eher noch zu weiteren neuen Herausforderungen für die Maklerbüros kommen.

Die richtige Entscheidung hinsichtlich der Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern ist auch deshalb so wichtig, weil sich der unabhängige Vermittler zumindest mit einem Teil seiner geschäftlichen Existenz in die Abhängigkeit seines Partners begibt. So gibt es zwar, wie die aktuelle AssCompact Poolstudie, die auf den Folgeseiten vorgestellt wird, aufzeigt, übergeordnete Entscheidungskriterien, die letztlich Wahl eines Pools oder Dienstleisters trifft dann doch jeder Versicherungsmakler und jeder Finanzdienstleister wohl auf sehr individuelle Art und Weise. ■

Nur ein oder zwei Pools? Oder doch lieber mehrere?

Die aktuelle AssCompact Pool- und Dienstleister Studie hat ergeben, dass Makler im Durchschnitt mit 2,6 Pools, Verbänden oder Dienstleistern zusammenarbeiten. Generell geht man davon aus, dass die Anzahl an Anbindungen in Zukunft sinken wird. Die Pools und Dienstleister haben ein grundsätzliches Interesse daran, bevorzugter Partner des Vermittlers zu sein. Aufseiten der Versicherungsmakler und Finanzdienstleister stellt sich die Situation differenzierter dar. Vieles spricht für die Zusammenarbeit mit mehreren Pools. Warum sollten sie sich nicht das Beste der jeweiligen Anbieter herauspicken und für ihre Zwecke nutzen? Zudem spricht eine Aufteilung auch für seine Unabhängigkeit. Dem entgegen steht allerdings die Gefahr, sich zu verzetteln. Denn auch die Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern muss effizient gestaltet werden. Nicht dass zum Schluss das, was Arbeiterleichterung verspricht, zum Bumerang wird.

dernd angesehen werden. Es wird davon ausgegangen, dass es deshalb zu weiteren Kooperationen, Zusammenschlüssen oder Käufen kommen wird. Das kann allerdings auch zu einer neuen Stärke werden. Denn die Nutzung von Synergien kann Geschäftsmodelle beflügeln und auch zu Kosteneinsparungen führen. Vor allem würde es dem nicht immer gesunden Wettlauf um die neueste Technik ein Ende setzen.

Werkzeuge und Vertrauen

Es sind aber oft genau die technischen Voraussetzungen, die die Attraktivität eines Dienstleisters oder Pools ausmachen. Für unabhängige Vermittler sind die Softwaretools das Werkzeug, um ihre Arbeit effizient und – zumindest aus administrativer Sicht – fehlerfrei zu leisten. So hat sich der Wettbewerb in den vergangenen Jahren immer mehr auf das technische Angebot verlagert. Insbesondere geht es dabei um die Vertriebsunterstützung in Sachen Abwicklung von Anträgen und Umsätzen oder die Bereitstellung von Angebots- und Beratungssoftware. In den vergangenen

Sonderthema im Überblick

Die beliebtesten Maklerpools und Dienstleister 2017

„Die Identifikation unserer Makler mit ihrer Genossenschaft ist sehr hoch“

Maklerpools füllen das Betreuungsvakuum der Versicherer

Sechs Pools stehen Rede und Antwort



Die beliebtesten Maklerpools und Dienstleister 2017

Ein Maklerpool hat sich in der Favoritenliste der unabhängigen Vermittler festgesetzt: Fonds Finanz dominiert weiterhin den Markt, zeigt die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“. Die Untersuchung analysiert zudem weitere Entwicklungen am Poolmarkt.

Die Umfrage zur Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“ bestätigt erneut die wichtige Rolle von Maklerpools, Dienstleistern, Haftungs-dächern und Verbänden in der Finanz- und Versicherungsbranche.

Im Schnitt werden 60% der Geschäfte in den untersuchten Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzen über Pools abgewickelt – noch einmal etwas mehr als im Vorjahr. Aktuell gehen je nach Bereich bis zu 70% der unabhängigen Vermittler davon aus, dass den Pools und Dienstleistern auch zukünftig eine große bis sehr große Bedeutung zukommen wird.

Fonds Finanz behält die Führung

Wie schon im Vorjahr kann sich die Fonds Finanz in allen vier untersuchten Bereichen die Spitzenposition sichern. In den Bereichen Vorsorge/Leben sowie Kranken gelingt ihr das mit einem deutlichen Abstand im Vergleich zur zweitplatzierten Netfonds. Diese hat jedoch in den genannten Bereichen einen großen Schritt nach vorne gemacht und sich um sieben bzw. acht Ränge verbessert. Auf den Plätzen 3 und 4 der Bereiche Vorsorge/Leben und Kranken folgen VEMA und blau direkt, die sich auch im Bereich Sach/HUK auf die Plätze 2 und 3 verteilen. Platz 2 im Bereich Finanzanlage/Finanzierung belegt FondsKonzept, Platz 3 wiederum Netfonds. Die Tabelle zeigt die Top-3-Platzierungen pro Sparte (Vorjahres-Ergebnisse in Klammern).

Die Top-3-Platzierungen in den einzelnen Sparten

Vorsorge/Leben	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	Netfonds (10)
Platz 3	VEMA (2)
Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	Netfonds (9)
Platz 3	VEMA (4)
Sach/HUK	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	blau direkt (3)
Finanzen	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	FondsKonzept (4)
Platz 3	Netfonds (n. v.)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

aruna, VEMA und Netfonds auf hohem Serviceniveau

Neben dem Ranking gibt die Studie weiterhin Auskunft über die Bedeutung einzelner Leistungskriterien. So sind nach Meinung der befragten Vermittler die wichtigsten Qualitätsmerkmale eines Pools die Unabhängigkeit der Pools, die Beratungs- und Angebotssoftware sowie die Vielfalt der Produktauswahl. Außerdem ist eine gute zentrale Vertriebsunterstützung ein wesentlicher Treiber der Gesamtzufriedenheit der unabhängigen Vermittler mit einem Pool. In der Kategorie „beste wahrgenommene Unabhängigkeit“ kann insbesondere die aruna punkten (Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK), aber auch der Maklerpool Netfonds (Finanzanlage/Finanzierung). Die Kategorie beste Beratungs- und Angebotssoftware können die Anbieter Netfonds und Fonds Finanz (Vorsorge/Leben), maxpool (Kranken), aruna, VEMA sowie Apella (Sach/

HUK) und Starpool (Finanzanlage/Finanzierung) für sich entscheiden. Die zentrale Vertriebsunterstützung läuft aus Maklersicht bei maxpool (Vorsorge/Leben, Kranken), VEMA (Sach/HUK) sowie Netfonds (Finanzanlage/Finanzierung) besonders gut. Die Abbildung fasst die jeweils besten Anbieter der drei erläuterten Kriterien in den Bereichen Vorsorge/Leben und Kranken zusammen:

Die besten Anbieter in drei ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Bester Anbieter (Vorsorge/Leben)	Bester Anbieter (Kranken)
Unabhängigkeit	aruna	aruna
Beratungs- und Angebotssoftware	Netfonds, Fonds Finanz	maxpool
Zentrale Vertriebsunterstützung	maxpool	maxpool

Nach Vermittlermeinung sehr wichtig: Unabhängigkeit, Beratungs- und Angebotssoftware sowie eine gute zentrale Vertriebsunterstützung.

Anbindung für Makler überwiegend kostenfrei

Die Makler arbeiten im Durchschnitt mit 2,6 Pools/Dienstleistern/Haftungsdächern/Verbänden zusammen, auch das hat die Studie ergeben. Der Anteil der kostenpflichtigen Anbindungen ist dabei deutlich in der Unterzahl – lediglich ein Drittel der Vermittler gibt an, für die genutzten Leistungen Geld zu bezahlen.

Je nachdem, ob ein Entgelt entrichtet wird, gehen die Makler mit großer Mehrheit davon aus, dass die Pools/Dienstleister/Haftungsdächer/Verbände sich primär über Superprovisionen bzw. Supercourttagen der Versicherer finanzieren: Bei einer kostenpflichtigen Mitgliedschaft sind es 70%, bei einer kostenfreien Mitgliedschaft sogar 90% der Vermittler. Weniger als 20% der Vermittler vermuten zudem, dass Festvergütungen der Versicherer zur Finanzierung genutzt werden. Lediglich 7% derer, die eine Gebühr entrichten, glauben, dass die jährliche Gebühr alleine zur Finanzierung ausreicht bzw. genutzt wird. Die meisten Vermittler, die keine Gebühr entrichten, glauben nicht, dass sich das negativ auf den Endkunden auswirkt. Sie sind stattdessen der Meinung, dass sich die dem Pool/Dienstleister/Haftungsdach/Verbund entstandenen Kosten in einem für sie geringeren Provisions- bzw. Courtagesatz widerspiegeln. Immerhin 17% der Vermittler glauben, dass die Abwicklung über die genannten Institutionen einen finanziellen Nachteil für die Endkunden mit sich bringt, weil es die Produkte verteuert bzw. die Rendite verringert.

Die Unabhängigkeit ist das höchste Gut

Der mit Abstand am häufigsten genannte Grund für eine Zusammenarbeit der Vermittler mit Pools, Dienstleistern, Haftungsdächern und Verbänden ist die Bewahrung der Unabhängigkeit des Maklers (60%). Dazu gehört das Ausbleiben von Umsatzvorgaben sowie die Positionierung der Pools/Dienstleister/Haftungsdächer/Verbände als echte Alternative zur Direktanbindung. Außerdem erwarten die Vermittler die Bereitstellung von hochwertiger Abwicklungs- und Beratungssoftware (57%) sowie unabhängige Vergleichsprogramme (55%). Das mit Abstand größte Risiko einer Zusammenarbeit mit Pools/Dienstleistern/Haftungsdächern/Verbänden sehen die Vermittler in einer möglichen Insolvenz bzw. Schließung der Partnerinstitution.

Bestände müssen Eigentum der Vermittler bleiben

Nahezu alle Vermittler (90%) achten bei der Auswahl der Pools/Dienstleister darauf, dass ihnen vertraglich zugesichert wird, dass die Bestände alleine ihnen gehören und nicht etwa in eine eventuelle Insolvenzmasse fallen können. Vermittler achten ferner darauf, dass sie eine Direktanbindung an die Versicherer behalten bzw. einrichten können (63%). Außerdem sind Finanzkennzahlen und Beteiligungsstrukturen wichtige Entscheidungsfaktoren für oder gegen ein(en) Pool/Dienstleister/Haftungsdach/Verbund (62%).

Über die Studie

An der Umfrage beteiligten sich 548 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,2 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,9 Jahre; 9,6% weiblich; 90,4% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner: Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Pools und Dienstleister 2017“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.

„Die Identifikation unserer Makler mit ihrer Genossenschaft ist sehr hoch“

Interview mit Hermann Hübner und Andreas Brunner,
Vorstände der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Mit über 2.500 Partnern arbeitet die VEMA eG heute, rund 20 Jahre nach ihrer Gründung, zusammen. Deren Identifikation mit der Maklergenossenschaft ist hoch und auch die Akzeptanz bei den Versicherern ist gestiegen.

Herr Hübner, Herr Brunner, wie würden Sie heute in wenigen Sätzen die VEMA beschreiben?

Hermann Hübner Die VEMA ist inzwischen einer der führenden Dienstleistungsbetriebe für Versicherungsmakler. Uns

„Wir sind moderne Praktiker, die sich nicht nur einem einzigen Ausschnitt des Maklerlebens zuwenden, sondern Unterstützung in allen Bereichen bieten möchten – nicht nur da, wo etwas verdient ist.“

Hermann Hübner

die sich nicht nur einem einzigen Ausschnitt des Maklerlebens zuwenden, sondern Unterstützung in allen Bereichen bieten möchten – nicht nur da, wo etwas verdient ist.

Andreas Brunner Genau dieser gesamtheitliche Ansatz macht die VEMA zu etwas Besonderem am deutschen Maklermarkt. Mit unserer Ausschreibungsplattform und den vielen Deckungskonzepten unterstützen wir die tägliche Arbeit unserer Maklerbetriebe. Die Themen Unternehmensoptimierung, Marketing und das Weiterbildungsangebot durch die VEMA Akademie sind inhaltlich auf die Qualität der VEMA-Makler abgestimmt.

Bringt so ein Wachstum, wie Sie es in den vergangenen Jahren erlebt haben, nicht trotzdem auch Gefahren mit sich? Je größer ein Gebilde wird, umso schwieriger wird etwa die Abwicklung oder aber auch die Identifikation.



Hermann Hübner

HH Inzwischen nutzen 16.000 Personen unsere Dienste – das merkt man natürlich. Wir haben frühzeitig unsere Technik aufgerüstet, damit sie auch bei zunehmender Auslastung stabil läuft. Die stetig steigende Frequenz am Telefon und per Mail haben wir mit der Einrichtung unseres Maklerservices gut auffangen können. Damit wir auch für die weitere Entwicklung gut gerüstet sind, werden wir vor allem im Produktmanagement und in unserer IT personell noch weitere Stellen zubauen.

AB In unserer Akademie merken wir dies durch ständig steigende Teilnehmerzahlen. Hier haben wir unsere Online-Schulungen und TV-Sendungen auf bis zu 1.000 Teilnehmer pro Sendung erweitert. Die Anforderungen steigen immer weiter. Natürlich ist es eine Herausforderung, einen interessanten Themenmix so aufzubereiten, dass er für Themenneulinge und für Fortgeschrittene gleichermaßen interessant ist.

Die Identifikation unserer Makler mit ihrer Genossenschaft ist zudem weiterhin sehr hoch. Dies bestätigt uns unsere jährlich durchgeführte Zufriedenheitsumfrage immer wieder. Die Benotungen und vor allem die Anmerkungen unterstreichen, dass die Bedeutung der VEMA für die VEMA-Partner nach wie vor zunimmt. Bei der letzten Umfrage haben 1.496 Teilnehmer eine Wertung abgegeben. Mit der Durchschnittsnote von 1,71 liegen wir besser als vor fünf Jahren.

Reichen Ihre Partner denn ihr Geschäft dann auch vermehrt über die VEMA und mit der VEMA-Vermittlernummer ein?

HH Als Genossenschaft sind wir nicht darauf ausgelegt, unsere Umsätze auf ein möglichst hohes Niveau zu bringen. Wir sind allein unserem Satzungszweck verpflichtet. Wir stellen allerdings fest, dass die durchschnittliche Durchdringung bei unseren Partnern von Jahr zu Jahr steigt.

AB So ist es. Das ermöglicht es uns, unser Gesamtangebot kontinuierlich auszubauen, die Umsatzrückvergütung an unsere Genossen stabil zu halten und Rücklagen zu bilden.

Die VEMA finanziert sich ausschließlich über Anteilscourttagen der Versicherer.

Ihre Partner behalten ihre Direktanbindungen. Nicht immer fällt das Geschäftsmodell auf Gegenliebe bei den Versicherern. Versicherungsmakler könnten ja auch Gebühren für die Nutzung von Software- oder Weiterbildungsangeboten bei Ihnen bezahlen. Wie ist es mittlerweile um solche Diskussionen bestellt?

HH Hier sind wir als VEMA mit Augenmaß unterwegs. Wir halten die direkte Betreuung durch Maklerbetreuer für unsere Makler, bis auf wenige Ausnahmen, aufrecht. Die Gesamtvergütung aus direkter Courtage an den Versicherungsmakler und Anteils courtage an die VEMA ist in einer Höhe, wie sie die Versicherungsunternehmen an Großmakler und andere große Vertriebsseinheiten vergüten. Dies ist die fairste Lösung für alle und hat sich bei unseren Kooperationen durchgesetzt. Mittlerweile haben auch Versicherungsunternehmen, die jahrelang nicht mit uns zusammengearbeitet haben, die Vorteile erkannt und sind mit im Boot.

Wie beobachten Sie die aktuelle Diskussion um Provisionen im Allgemeinen? Sind die Courtagen auskömmlich?

AB Die 25% im Kompositbereich haben sich in den Hauptsparten durchgesetzt. Bei passenden Geschäftsprozessen ist dies in Ordnung. Die Kollegen, die ihren Schwerpunkt in den Personensparten haben, spüren, dass der Wind kälter weht. Da der Großteil unserer Partner stark sachlastig ist, wirken sich Diskussion und Aktionismus um die Vermittlervergütungen für unsere Partner nicht so dramatisch aus, wie es für die Branche im Allgemeinen der Fall sein dürfte.

Fürchten Sie trotzdem weitere Einschränkungen?

HH Es ist leider nicht auszuschließen, dass es der Gesetzgeber, motiviert durch falsch verstandenen Verbraucherschutz und fehlende Branchenkenntnis, dem Stand der Versicherungsvermittler zunehmend schwerer machen wird. Aber es nützt natürlich niemandem etwas, in Panik zu verfallen, weil uns der Himmel auf den Kopf fallen könnte. Wir schaffen das.

AB Man kann an den letzten großen Änderungen die Tendenz ableiten, dass

der Privatkunde speziell für unabhängige Vermittler zunehmend unattraktiver werden soll. Das finden wir sehr schade, denn gerade dieser benötigt eine unabhängige und sachkundige Beratung.

Überhaupt wird der Berufsstand der Versicherungsmakler immer häufiger gebeutelt. Wo drückt Ihrer Meinung nach hier der Schuh am meisten?

HH Da muss man wohl ganz vorne anfangen und der Regierung überhaupt erst einmal erklären, was ein Versicherungsmakler ist, wie er arbeitet, was seine Aufgaben sind. Vieles, was in der letzten Zeit so passiert ist, lässt sich nur dadurch erklären, dass sich niemand die Mühe gemacht hat, genauer auf die Unterschiede zwischen den einzelnen Vermittlertypen zu schauen.

AB Da wollen wir unsere Berufsverbände gerne bei ihrer wichtigen Arbeit unterstützen und hoffen, dass diese gemeinsam mehr wahrgenommen werden. Wichtig ist, dass wir unsere Position als Interessenvertreter des Kunden viel stärker in der Politik verankern müssen.

Wie sehen Sie vor diesem Hintergrund die Entwicklung anderer Anbieter am Markt, die ebenfalls Dienstleistungen für Makler anbieten, also Pools, Verbände und Serviceanbieter?

HH Grundsätzlich ist ein funktionierender „Markt“ von Maklerdienstleistern aus Sicht des Versicherungsmaklers zu begrüßen. Wettbewerb fördert die Qualität und der Versicherungsmakler kann sich den Maklerdienstleister herausuchen, der am besten zu ihm passt. Wir stellen uns gerne dem Wettbewerb und schätzen es, dass der Wettbewerb unter den Maklerdienstleistern mit fairen Mitteln ausgetragen wird.

Wie würden Sie das Ziel der VEMA für die nächsten fünf Jahre definieren?

AB Wir gehen davon aus, dass es in ganz Deutschland 4.000 Maklerbetriebe gibt, die zu uns passen. Da diese Betriebe natürlich nicht alle zu uns wollen, glauben wir, dass die Grenze des Partnerzuwachses in absehbarer Zeit erreicht sein wird. Wir werden den Schwerpunkt dann verstärkt auf die Betreuung unserer Partner legen. Wir möchten, dass es

für unsere Partner keinen logischen Grund mehr gibt, das Tagesgeschäft in irgendeinem Bereich nicht über unsere Dienste abzuwickeln. Effizient, sauber und zuverlässig von der Angebotserstellung bis zur Vertriebsaktion alles mit wenigen Klicks darstellbar. Sinnvolle und nützliche Digitalisierung, die den Makleralltag in allen Arbeitsbereichen leichter macht. ■



Andreas Brunner

„Wir möchten, dass es für unsere Partner keinen Grund mehr gibt, das Tagesgeschäft in irgendeinem Bereich nicht über unsere Dienste abzuwickeln.“

Andreas Brunner



Maklerpools füllen das Betreuungsvakuum der Versicherer

Sparmaßnahmen und Digitalisierungsstreben bei den Versicherern sorgen für eine Art Betreuungsvakuum in der Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern. Diese müssen und können Maklerpools schließen. Die KAB Maklerservice GmbH setzt dabei auf die persönliche Unterstützung und eine Partnerschaft auf Augenhöhe.

Jeder weiß, dass alle Märkte einem ständigen Change-Prozess unterliegen. Das gilt auch für die Versicherungswirtschaft, insbesondere für Versicherungsunternehmen mit ihren ständigen Vorstandswechseln, ihren stetigen Strukturänderungen, ihrem permanenten Kostendruck, ihrem Digitalisierungsstreben und dem Abbau von Personal. Davon bleibt auch der Maklerbereich nicht ausgeschlossen.

Diese Entwicklung ist aus Sicht des Versicherungsmaklers – auch wenn oft Gegenteiliges behauptet wird – keine Win-win-Situation. Versicherungsmakler werden durch die Entwicklung der vergangenen Jahre administrativ stärker belastet und haben damit noch weniger Zeit für die Betreuung ihrer Mandanten. Das ist allerdings wiederum eine große Marktchance für Maklerpools.

Veränderung der Verantwortlichkeiten

Früher war es so, dass Maklerbetreuer und Vertriebsverantwortliche der Versicherer mit Ideen zum Makler kamen und individuelle Produktgestaltungen in Form von Rahmenvereinbarungen ermöglichten. Diese Personen waren für den Makler vertraute Ansprechpartner, besaßen die notwendigen Vollmachten und konnten auf die Bedürfnisse des Maklers vor Ort eingehen. Strategiegespräche, Troubleshooting, Kundenselektionen und Schulung der Maklermitarbeiter waren keine Fremdwörter.

Heute ist das anders. Hinzu kommt im Innendienst der Gesellschaften oft noch mangelnde Erreichbarkeit, wenig Entscheidungsfreude und auch Unkenntnis darüber, wer eigentlich der Gesprächspartner ist. Vielen Sachbearbeitern fehlt selbst das Wissen um den Berufsstand Makler. Das liegt allerdings am wenigsten in der Verantwortung der jeweiligen Sachbearbeiter, sondern an den Maßnahmen, die Versicherer im Hinblick auf eine Kostenreduktion in den Abteilungen treffen.

Digitalisierungsstreben und Standardisierungsdrang

Das Serviceverhalten der Versicherer gegenüber dem einzelnen Makler hat sich gravierend verändert. Heute spielt die Digitalisierung sowohl in den Maklerveranstaltungen wie auch in der Aufgabenstellung des Maklerbetreuers eine entscheidende Rolle. Es wird vergessen, dass der Makler ca. 50 bis 80 Courtagevereinbarungen besitzt und somit eine Vielzahl von Extranets in seine Tagesarbeit und die seiner Mitarbeiter einbinden muss. Das Maklerbüro hat nicht nur das Schnittstellenproblem zu seinem Maklerverwaltungsprogramm, insbesondere wenn er noch „Vergleicher“ integriert hat, sondern auch das Handlingproblem. Und das hat er schon, auch wenn er nur mit fünf bis zehn Versicherern zusammenarbeitet.

Zudem sind weitere für Makler nachteilige Entwicklungen zu beobachten. Kunden gewinnen mehr und mehr Gefallen an Online-Plattformen, FinTechs, InsurTechs, RoboTechs und digitalen Peer-to-Peer-Gruppen. Das bedeutet für den Makler neuen Wettbewerb, der für die Versicherer sehr interessant ist, da er sich von dort „schränkfertiges“ Geschäft erwartet. Und leider ist auch zu erkennen, dass die Produktlandschaft gerade im interessanten SHUK-Bereich nur

noch wenig kreativ ist. Eine individuelle Gestaltung des Versicherungsschutzes für die Kunden ist auf breiter Fläche nicht mehr gewünscht: Der Versicherer will alles „schrankfertig“ und „extranet-fähig“ entwickeln und so auch geliefert bekommen.

Unternehmensplanung für Makler wird schwieriger

Der allergrößte Teil der Makler führt sein Geschäft seit Jahren sehr erfolgreich. Dies wird auch weiterhin so sein. Aber: Unter den beschriebenen Gegebenheiten ist eine mittelfristige Unternehmensplanung für Maklerbüros problematisch. Sie müssen sich die Frage stellen, wie sie sich auf die moderne Kommunikationswelt einstellen können. Dies zeigen beinahe alle Gespräche, die in den KAB Partner-Meetings stattfinden. Versicherungsmakler sehen die Unterstützung der Versicherer als nicht mehr serviceorientiert an und nehmen daher gerne die Unterstützung eines Maklerpools, der ihn im Tagesgeschäft begleitet, an.

Verschiedene Erfolgsfaktoren für einen Maklerpool

Der KAB Maklerservice macht dies seit 1999. Er ist vor fast 20 Jahren mit einem K-Rahmenvertrag einer Gesellschaft gestartet und konnte damit fünf Makler von einer Zusammenarbeit überzeugen. Viele weitere Produktideen und Rahmenverträge folgten. Heute bestehen Verbindungen zu 2.000 Maklern, um die sich 30 Mitarbeiter kümmern. Der KAB Maklerservice, der auch heute ohne fremde Beteiligungen auskommt, wurde 2015 als prozentual wachstumsstärkster Maklerpool von der Zeitschrift Cash ausgezeichnet.

Was sind nun also die Erfolgsmotoren für einen Maklerpool? Die Schnittstelle vom Makler über den Maklerpool zum Versicherer ist die Basis der Zusammenarbeit. Nur eine Website, die die Produktlinien, Kundendaten, Vergleichsrechner usw. bündelt, vereinfacht die Tagesarbeit des Maklerkollegen extrem. Über den Maklerpool kann der einzelne Makler exklusive Produkte, Rahmenverträge, Sanierungsvorteile sowie technische Schnittstellen nutzen, die er als Einzelmakler nicht hätte gestalten können.

Bei der KAB werden etwa auch die Produktlandschaften der Versicherer und Mitbewerber genau beobachtet. Der Trend und die allgemeine Ausrichtung „Gewerbeversicherung ist der Schwerpunkt der Akquise“, die einem häufig am Markt begegnet, reicht unserem Unternehmen an dieser Stelle nicht. Gestaltet werden dagegen besondere Zielgruppenkonzepte und stabile Rahmenverträge.

Aktuell beschäftigt sich die KAB beispielsweise mit dem Thema Cyberversicherung – einem Trendthema mit viel Absatzpotenzial, wie eine noch junge KPMG-Studie bestätigt. Es sind solche Ansätze, die von einem Maklerpool praxisingerecht für den Makler geprüft und gestaltet werden müssen. Maklerpools wie die KAB können diese Themen bei den diversen Versicherern besser sichten, konzeptionell verhandeln und gestalten, als es der einzelne Maklerkollege kann.

Der Motor ist die persönliche Betreuung

Im Vordergrund der Beziehung zwischen Makler und Maklerpool steht jedoch vor allem die persönliche Unterstützung. Und die ist eine der Erfolgsfaktoren von KAB. Einige Wettbewerber folgen gerade dem digitalen Hype und entwickeln ihren USP stärker in diese Richtung. Für die KAB ist die Digitalisierung eine Pflichtübung, eine Notwendigkeit. Das Unternehmen richtet sich jedoch strategisch und schwerpunktmäßig auf die persönliche Betreuung des Maklers aus. Fachteams und Maklerbetreuer – mit hoher Erreichbarkeit und fachlicher Kompetenz – stehen als Ansprechpartner zur Verfügung. Die Mitarbeiter durchlaufen Weiterbildungen bei DMA und DVA oder interne Fortbildungen. Die persönliche Erreichbarkeit wird seit Jahren zusätzlich durch die bundesweit stattfindenden KAB Partner-Meetings sichergestellt. Auch in diesem Jahr werden wieder 14 Partnerveranstaltungen stattfinden. Die Unterstützung und Förderung junger Maklerkollegen durch den Jungmakler Award 2017 ist für den KAB Maklerservice selbstverständlich. ■

Für die KAB ist die Digitalisierung eine Pflichtübung, eine Notwendigkeit. Das Unternehmen richtet sich jedoch strategisch und schwerpunktmäßig auf die persönliche Betreuung des Maklers aus.

Von Volker Kropp, Geschäftsführer der KAB Maklerservice GmbH





Sechs Pools stehen Rede und Antwort

Im AssCompact Kurzinterview berichten sechs Pools von ihren individuellen Schwerpunkten, ihren Serviceleistungen und ihrer Selbsteinschätzung. Als große Herausforderungen der Zukunft empfinden die Unternehmen vor allem die Digitalisierung und die Regulierung.



Matthias Kschinschig
Geschäftsführer der aruna GmbH

Welche Produktschwerpunkte stellen Sie aktuell heraus?

Die aruna GmbH ist ein reiner 34d-Pool und vermittelt kein Investmentgeschäft und auch keine sonstigen Beteiligungen. Im Versicherungsgeschäft sind wir natürlich in allen Bereichen – LV, KV, SHUK – tätig. Sehr stark wachsen wir zurzeit im Kompositgeschäft. Hier konnten wir unseren Bestand in den letzten zwölf Monaten um über 12 Mio. Euro netto steigern und haben damit die Schwelle von 100 Mio. Euro überschritten.

„Unsere Stärken sind ein gewachsener großer Bestand, eine extrem starke Verbundenheit unserer Partner, unser gesundes Eigenkapital und die klare Struktur als Familienunternehmen ohne jede Beteiligung.“

Wo setzen Sie den Fokus bei Ihren Serviceleistungen?

Wir setzen neben der Möglichkeit der Nutzung von Online-Tools immer noch ganz stark auf den persönlichen Service unserer Fachabteilungen. Hier erstellen wir individuelle Angebote für unsere angebotenen Makler oder stehen auch telefonisch für Fragen zur Verfügung. Den Menschen kann einfach keine Technik ersetzen.

Wo liegen die größten Herausforderungen und wo liegen die größten Chancen?

Die großen Herausforderungen sind wohl für alle Pools identisch: Optimierung der digitalen Prozesse, immer stärkere Herausforderungen beim Datenschutz und der Umgang mit der IDD im nächsten Jahr. Unsere Stärken sind ein gewachsener großer Bestand, eine extrem starke Verbundenheit unserer Partner, unser gesundes Eigenkapital und die klare Struktur als Familienunternehmen ohne jede Beteiligung. Hier sehen wir große Chancen bezüglich der Anziehungskraft für Makler auf der Suche nach einem Pool.

Wie wird sich der Maklerpool- und Dienstleistermarkt in Zukunft verändern?

Wir befinden uns in einem Markt mit vielleicht 20 bis 25 ernsthaften Mitbewerbern. Die Zahl verringert sich noch einmal deutlich, wenn wir alle Pools mit Beteiligung von Versicherern abziehen. Aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen dürften nur wenige neue Anbieter eine Chance haben, sich hier zu etablieren. Wahrscheinlich wird es aber in den nächsten fünf Jahren auch noch zwei bis drei Zusammenschlüsse oder Käufe geben. Speziell Pools mit einem hohen LV-Anteil am Geschäft könnten durch sinkende Courtagen und fallenden Umsatz Probleme bekommen.

Welche Aufgaben hat ein Pool oder Dienstleister insbesondere gegenüber Maklern zu leisten?

Der wichtigste Punkt – neben allen digitalen Entwicklungen – ist für mich, den Maklern eine langfristig orientierte Firmenpolitik glaubwürdig zu zeigen und die Themen Verlässlichkeit, Klarheit und Bonität immer wieder in den Fokus zu stellen. 90% der Makler möchten keine tollen Sprüche hören, sondern Sicherheit für ihre Bestände sehen und spüren. Wenn mir ein Makler sagt, dass wir gute Courtagen zahlen, ist das nett! Wenn mir ein Makler sagt, dass er uns vertraut, dann haben wir alles richtig gemacht.



Welche Produktschwerpunkte stellen Sie aktuell heraus?

Aktuell würden wir Produktschwerpunkte in den Bereichen Sach und Leben herausstellen. Im Bereich Sach setzt sich zum einen der positive Langzeittrend der Privat-Sachversicherung fort. Die Bandbreite ist groß und dementsprechend auch die Zielgruppe. Für Vermittler stellen die Bestandspflegeprovisionen eine sehr gut planbare Einnahmequelle dar. Zum anderen rückt die Gewerbe-Sachversicherung immer stärker in den Fokus, da die Mehrheit kleiner und mittelständischer Unternehmen noch umfangreichen Versicherungsbedarf hat.

Im Bereich Leben bleibt die Arbeitskraftabsicherung das bestimmende Thema, wobei die Berufsunfähigkeitsversicherung sicherlich im Vordergrund steht. Im Rahmen der Generationenberatung gewinnen Produkte zur Absicherung des Pflegerisikos und im Todesfall immer mehr an Bedeutung. Ebenfalls großes Potenzial birgt die betriebliche Altersversorgung und daran anknüpfend Altersvorsorgeprodukte im Bereich Investment.

Wo setzen Sie den Fokus bei Ihren Serviceleistungen?

Da sich Maklerpools generell immer mehr zum zentralen Bindeglied im Vertrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten entwickeln, ist und bleibt unsere wichtigste Vertriebsunterstützung die professionelle und schnelle Abwicklung von Anträgen und Umsätzen.

„Wir arbeiten am Ausbau der Angebote, die unsere Vermittler in ihrem Beratungsalltag vollumfänglich unterstützen. Dieser wird angesichts anhaltender Regulierungsbemühungen, immer komplexerer Produkt- und Tarifwelten und gestiegener Anforderungen vonseiten der Kunden zunehmend anspruchsvoller.“

Dementsprechend konzentrieren wir uns weiterhin voll auf die Digitalisierung interner und externer Prozesse sowie auf die Weiterentwicklung der Automatisierung. Damit bieten wir sowohl unseren Vermittlern als auch den Gesellschaften maßgebliche Entlastung im Hinblick auf zeit- und kostenintensive Prozesse.

Darüber hinaus arbeiten wir am Ausbau der Angebote, die unsere Vermittler in ihrem Beratungsalltag vollumfänglich unterstützen, welcher in Zeiten anhaltender Regulierungsbemühungen, immer komplexerer Produkt- und Tarifwelten und gestiegener Anforderungen vonseiten der Kunden zunehmend anspruchsvoller wird. Wir erweitern nicht nur die vielfältigen praxisnahen Weiterbildungsmöglichkeiten, sondern entwickeln gleichzeitig unsere professionellen digitalen Werkzeuge weiter, wie zum Beispiel unsere Endkunden-App „Meine FinanzApp“ und unsere Erklärungsfilm-Plattform „maklermovie“.

Wo liegen die größten Herausforderungen und wo liegen die größten Chancen?

Zu den größten Herausforderungen im Markt zählen mit Sicherheit die anhaltenden Regulierungsbemühungen auf nationaler und europäischer Ebene und die fortschreitende Digitalisierung. Maklerpools nehmen hier eine Schlüsselposition ein: Sie treiben die Automatisierung von Prozessen voran, übernehmen die Qualitätssicherung und tragen in besonderem Maße zur Effizienzsteigerung im Markt bei – und bieten damit allen Marktteilnehmern nur Vorteile. Die dennoch bestehenden Vorbehalte gegenüber Maklerpools abzubauen, daraus ergibt sich eine der größten Chancen der gesamten Branche.

Wie wird sich der Maklerpool- und Dienstleistermarkt in Zukunft verändern?

Immer mehr Makler schließen sich Maklerpools an. Gleichzeitig entdecken immer mehr Gesellschaften die großen Vorteile einer Kooperation mit einem Pool und richten ihre Vertriebsmodelle zunehmend darauf aus. Wir sind daher davon überzeugt, dass Maklerpools im Versicherungsbereich in absehbarer Zeit eine ähnliche Stellung einnehmen werden, wie sie die Pools im Investmentbereich heute schon innehaben.

Welche Aufgaben hat ein Pool oder Dienstleister insbesondere gegenüber Maklern zu leisten?

Unsere Aufgabe ist es, unseren Vermittlern im Rahmen ihrer täglichen Arbeit als kompetenter, zuverlässiger Ansprechpartner zur Seite zu stehen, der ihnen in sämtlichen Belangen schnell, unkompliziert und umfassend weiterhilft. Darüber hinaus entlasten wir unsere Vermittler im Hinblick auf zeitaufwendige und kostenintensive Prozesse, stellen ihnen professionelle, digitale Werkzeuge für die Beratung zur Verfügung – wie zum Beispiel Vergleichsrechner, Kundenverwaltungsprogramme oder Beratungsplattformen – und halten vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten bereit, die auf ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichtet sind. Damit schaffen wir den Rahmen für das Wesentliche: die Beratung der Kunden.

Welche Produktschwerpunkte stellen Sie aktuell heraus?

Die Welt wird digitaler, das macht auch vor der Versicherungsbranche nicht Halt. Mit unserer neuen App geben wir dem Versicherungsmakler eine optimale Vertriebsunterstützung an die Hand. Auch hier haben wir großen Wert auf die einfache Bedienbarkeit und unser „White-Label“-Prinzip gelegt. So findet man bereits alle bei uns hinterlegten Daten sowohl in der Makler-App, die beinahe ein vollwertiges CRM für Makler ersetzt, als auch im Endkundenprodukt „myInsure“.

Der Makler muss nur einen Registrierungscode bei uns anfordern und hat dann alles bequem zur Hand. Mit „myInsure“ kann der Makler seinen Kunden ganz einfach weit mehr als „nur“ einen digitalen Versicherungsordner zur Verfügung stellen.

Wo setzen Sie den Fokus bei Ihren Serviceleistungen?

Wir möchten unseren Kooperationspartnern ihre tägliche Arbeit erleichtern. Das bedeutet für uns nicht, unseren Kunden eine unüberschaubar große Zahl an Servicedienstleistungen zur Verfügung zu stellen, ohne Rücksicht auf Nutzbarkeit und Bedarf, sondern ihnen vielmehr, individuell und bedarfsorientiert, die bestmögliche Unterstützung zukommen zu lassen. Ein Beispiel: Unsere Vor-Ort-Beratung Gewerbe analysiert den Versicherungsbedarf, stellt bei Bedarf einen Gutachter und sichert so den Kunden – und damit auch den Versicherungsmakler – optimal ab. Allein kann ein Makler dies kaum leisten.

Wo liegen die größten Herausforderungen und wo liegen die größten Chancen?

Unser Unternehmen wächst stetig. Wichtig ist uns aber, dass wir die guten persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden weiter beibehalten. Daher legen wir allergrößten Wert darauf, mit unseren Maklern im persönlichen Dialog zu stehen. Wir möchten kein gesichtsloses Unternehmen werden, sondern weiter individuell auf unsere Kunden eingehen können. Das ist gleichzeitig unsere Chance, denn nur so können wir gemeinsam mit unseren Maklern erfolgreich sein.

Wie wird sich der Maklerpool- und Dienstleistermarkt in Zukunft verändern?

Der Markt wird sich weiter konsolidieren. Wir selbst zum Beispiel haben erst kürzlich den Mitbewerber Pecupool gekauft. Zudem wird sich durch die neuen rechtlichen Gegebenheiten, insbesondere die Umsetzung der IDD-Richtlinie, der Versicherungsmarkt als solcher wandeln. An die Branche werden immer strengere und weitreichendere Berater- und Informationspflichten gestellt. Auch deren technische Umsetzungen werden so manche Hürde bieten.

„Unsere Vor-Ort-Beratung Gewerbe analysiert den Versicherungsbedarf, stellt bei Bedarf einen Gutachter und sichert so den Kunden [...] optimal ab. Allein kann ein Makler dies kaum leisten.“

Welche Aufgaben hat ein Pool oder Dienstleister insbesondere gegenüber Maklern zu leisten?

Gemeinsam. Erfolgreich. So verstehen wir unsere Aufgabe als Servicedienstleister für Makler und Maklerpool. Man kann es auch anders ausdrücken: Mit uns zusammen ist die Arbeit eines Versicherungsmaklers einfacher als ohne uns. Das Gleiche gilt selbstredend für die Produkthanbieter.



Armin Christofori

Vorstandssprecher der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG



Dr. Bernward Maasjost
Geschäftsführer der [pma:]

Welche Produktschwerpunkte stellen Sie aktuell heraus?

Als [pma:] setzen wir in der Beratung unseren Schwerpunkt ganz klar auf die Berufsunfähigkeitsversicherung sowie auf die Pflegeversicherung.

Diese beiden Absicherungen werden gerade in jüngeren Jahren von den Endverbrauchern unterschätzt. Daher steht in unserer systematischen und computergestützten Beratung nach DIN-Norm (DIN Spec 77222 und 77223) diese Risikovorsorge in der Priorität weit vorne. Im Falle einer Berufsunfähigkeit oder noch weitergehend, wenn eine Pflegebedürftigkeit vorliegt, sind Personen, die nach 1961 geboren sind, nur unzulänglich über die gesetzliche Rentenversicherung abgesichert.

Wo setzen Sie den Fokus bei Ihren Serviceleistungen?

Mit der Umsetzung der EU-Richtlinie im Mai 2007 zur Versicherungsvermittlung und seinen aufwendigen Beratungs-, Begründungs- und Dokumentationspflichten wurde ein tiefes Verständnis der Materie verlangt. Gute Maklerpools wie die [pma:] bieten darum computerbasierte Tools an, die viele der zeitaufwendigen Dokumentationsprozesse automatisieren. Und diese unterstützen bei der systematischen Bedarfsermittlung der Kunden. Darum setzen wir unseren Schwerpunkt auf die technische Beratungsunterstützung mit unserem Kundenportal „primaberaten“ sowie die qualifizierte Beratung nach Norm DIN Spec 77222 und 77223, die auch durch unsere Beratungstools abgebildet werden. Hinzu kommt eine bundesweite Marketingunterstützung, die wir unseren Makler-Partnern anbieten, Stichwort: www.mein-makler-vor-ort.de.

Wo liegen die größten Herausforderungen und wo liegen die größten Chancen?

Wir betrachten als [pma:] die Veränderung von der analogen zur digitalen Beratung im Vertrieb als die größte Herausforderung. Gleichzeitig bietet dies aber für Maklerpools wie uns auch die größte Chance. Die EU-Richtlinie verpflichtet Makler, ganzheitlich zu beraten. Das ist gut für die Verbraucher,

jedoch sehr aufwendig für die Vertriebe. Und es verlangt ein umfangreiches Wissen der Berater. Gute Maklerpools wie die [pma:] bieten darum computerbasierte Tools an, die den Beratungsprozess automatisieren. Nur so kann eine systematische Bedarfsermittlung gelingen. Ein wichtiger Punkt, denn die vollumfängliche Beratungspflicht bedingt für Makler auch eine vollumfängliche Haftung. Nach DIN-Norm durchgeführte Beratungsprozesse schützen den Berater vor möglichen Haftungsprozessen. Zudem können die neuen Technologien auch eine aufwendige Angebotserstellung automatisieren, was eine erhebliche Zeitersparnis mit sich bringt.

Wie wird sich der Maklerpool- und Dienstleistungsmarkt in Zukunft verändern?

Die sinnvolle Nutzung der neuen Beratungstechnologien gelingt nur, wenn die Anwender über das notwendige Know-how verfügen. An diesem Punkt trennt sich die „Spreu vom Weizen“ und es kommt zu einer „natürlichen Qualitätsselektion“ im Markt. Die Qualität in der Beratung und die optimale Nutzung der computergestützten Unterstützung wird mehr denn je gefordert sein. Als [pma:] bieten wir neben kontinuierlichen Fortbildungen gerade im digitalen Bereich ein umfangreiches Schulungsprogramm an.

Welche Aufgaben hat ein Pool oder Dienstleister insbesondere gegenüber Maklern zu leisten?

Als [pma:] sind wir davon überzeugt, dass ein guter Maklerpool seinen Vermittlern sowohl ein umfassendes Produktangebot über alle Sparten als auch innovative und bedarfsorientierte Technologien – sowohl im B2B- als auch zukünftig im B2C-Bereich – anbieten muss. Diese müssen jedoch kontinuierlich weiterentwickelt werden. Dank unserer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit sind wir dazu in der Lage. Ein entsprechendes Aus- und Weiterbildungsprogramm für die Berater sollte zum Standard gehören. Ergänzend kommen hinzu ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis für die angebotenen Lösungen sowie Erfahrung und beste Referenzen in der Branche. Sind diese Faktoren gegeben, steht dem Erfolg für den Poolanbieter und seiner Partner nichts im Wege.

„Wir sind davon überzeugt, dass ein guter Maklerpool seinen Vermittlern sowohl ein umfassendes Produktangebot über alle Sparten als auch innovative und bedarfsorientierte Technologien [...] anbieten muss.“



Stephan Fischer

Geschäftsführer der FONDSNET Assekuranz GmbH

Welche Produktschwerpunkte stellen Sie aktuell heraus?

Einen Schwerpunkt setzen wir aktuell unter anderem im Bereich „private Pflegeversicherung“. Im Zuge des neuen Pflege-stärkungsgesetzes II hat es weitreichende Änderungen in der gesetzlichen Pflegeversicherung gegeben, über die Makler

ihre Kunden aufklären sollten. Ebenfalls im Fokus steht das Thema „Existenzschutz“ – sowohl im Hinblick auf die Berufsunfähigkeitsversicherung als auch auf alternative Produkte. Denn nach wie vor findet dieses existenzielle Risiko in der breiten Bevölkerung zu wenig Beachtung. Potenzial sehen wir zudem beim Thema „Absicherung von Cyberrisiken“. In einer zunehmend vernetzten Welt steigt für Verbraucher und Unternehmen die Gefahr, Opfer digitaler Kriminalität zu werden.

Wo setzen Sie den Fokus bei Ihren Serviceleistungen?

Unsere Serviceleistungen sind fortlaufend auf die größtmögliche Effizienz unserer Poolpartner durch ein weitestgehend digitales Arbeitsumfeld/Backoffice ausgerichtet, in welches wir stetig investieren und das wir im Rahmen der Entwick-

lung innovativer Beratungstechnologien und Produktlösungen ausbauen. Gleichzeitig bieten wir Maklern im persönlichen Austausch mit unseren erfahrenen Produktspezialis-

ten fachliche, individuelle Hilfestellung und unterstützen sie aktiv bei unterschiedlichsten Dienstleistungen und Serviceangeboten für ihre Kunden.

Wo liegen die größten Herausforderungen und wo liegen die größten Chancen?

Als Maklerpool stehen wir letztendlich vor denselben Herausforderungen wie ein kleines oder mittelständisches Maklerbüro auch. Unser Geschäftsumfeld wird in erster Linie von immer weitreichenderen regulatorischen Vorgaben geprägt, die die eigene Wirtschaftlichkeit belasten. Dieser ständige Anpassungsdruck führt zu einem administrativen Mehraufwand, der in der Regel durch eine größere Effizienz ausgeglichen werden muss. Gleichzeitig spielt in der Beziehung zwischen Makler und Kunde das Angebot digitaler Inhalte eine immer größere Rolle. Als Maklerpool sind wir deshalb ständig gefordert, proaktiv Lösungen und Angebote zu entwickeln, die unsere Partner in die Lage versetzen, im steten Wandel der Branche erfolgreich zu bestehen.

Wie wird sich der Maklerpool- und Dienstleistermarkt in Zukunft verändern?

In einem sich ständig ändernden Umfeld aus neuen regulatorischen Vorgaben und neuen digitalen Möglichkeiten fällt es nicht ganz leicht, ein konkretes Zukunftsbild für den Pool- und Dienstleistermarkt zu zeichnen. Sicher scheint, dass die Professionalisierung der gesamten Branche weiter voranschreiten und Makler ebenso wie Pools auch künftig vor große Herausforderungen stellen wird. Im Kern wird es auch künftig als Pooldienstleister darum gehen, als verlässlicher Partner aufzutreten und allen Geschäftspartnern sowohl in administrativer als auch fachlicher Hinsicht maximale Unterstützung zu bieten – nicht zuletzt auch mit Blick auf neue Geschäfts- und Vergütungsmodelle im Markt.

Welche Aufgaben hat ein Pool oder Dienstleister insbesondere gegenüber Maklern zu leisten?

Wir sehen unsere Aufgabe primär darin, unsere Partner in die Lage zu versetzen, alle sich bietenden Möglichkeiten im Markt zu nutzen, um ihre persönlichen Vorstellungen einer zeitgemäßen Kundenbeziehung auch zukünftig erfolgreich umzusetzen. Neben der steten Investition in neue Technologien und Beratungslösungen bedeutet dies insbesondere auch, unseren Geschäftspartnern angesichts ständig strengerer regulatorischer Rahmenbedingungen einen reibungslosen und rechtssicheren Übergang in das jeweils neue Beratungsumfeld zu ebnet.

„Wir sehen unsere Aufgabe primär darin, unsere Partner in die Lage zu versetzen, alle sich bietenden Möglichkeiten im Markt zu nutzen, um ihre persönlichen Vorstellungen einer zeitgemäßen Kundenbeziehung auch zukünftig erfolgreich umzusetzen.“

Welche Produktschwerpunkte stellen Sie aktuell heraus?

Die insuro Maklerservice GmbH ist der PKV-Spezialist unter den Maklerpools. Wir fokussieren uns ausschließlich auf die Krankenvoll-, die Krankenzusatz- und die Pflegezusatzversicherung. Zudem sind wir seit 2008 Dienstleister der vigo Krankenversicherung in Sachen Maklerbetreuung.

Wo setzen Sie den Fokus bei Ihren Serviceleistungen?

Wir belegen in Ratings Spitzenplätze für unser ausgezeichnetes PKV-Kompetenzcenter, unsere kostenlosen Softwaretools und das Produktangebot. Im Beratungsprozess begleiten wir unsere Vermittler von der Angebotserstellung über die Risikovorabfrage bis hin zum Vertragsabschluss mit unserem Fachwissen. Im Bereich der Pflegezusatzversicherung haben wir mit dem „Pflegeplan“ ein Beratungstool erschaffen, welches Makler in allen Schritten des Pflegeverkaufsgespräches begleitet. Aktuell haben wir als einziger Maklerpool deutschlandweit Levelnine für die Datenspeisung unseres neuen Vergleichsrechners gewinnen können. Das neue Tool stellen wir voraussichtlich ab Juli 2017 aktiven Maklern kostenfrei zur Verfügung.

„Unsere Spezialisierung auf die PKV sehen wir als große Chance. Es gibt nicht viele Maklerpools, die in diesem Bereich Maklern den notwendigen Support bieten.“

Wo liegen die größten Herausforderungen und wo liegen die größten Chancen?

Unsere Spezialisierung auf die PKV sehen wir als große Chance. Es gibt nicht viele Maklerpools, die in diesem Bereich Maklern den notwendigen Support bieten. Makler verlangen eine kompetente Beratung. In Sachen PKV kommen sie hier an insuro nicht vorbei. Die größte Herausforderung für uns und alle anderen Pools sehen wir aktuell darin, technische Prozesse so schlank und modern wie nur irgend möglich zu gestalten. Hier haben wir uns Anfang 2017 mit dem

neuen Verwaltungssystem der Dionera GmbH zukunftsweisend aufgestellt.

Wie wird sich der Maklerpool- und Dienstleistermarkt in Zukunft verändern?

Pools und Dienstleister werden immer mehr zusammenrücken und ihre Stärken bestmöglich bündeln. Durch Kooperationen unter den einzelnen Dienstleistern entstehen tolle Synergien und erhebliche Kosteneinsparungen. Und nur wer Maklern den besten Service und die neueste Technik bietet, kann langfristig am Markt bestehen.

Welche Aufgaben hat ein Pool oder Dienstleister insbesondere gegenüber Maklern zu leisten?

Für Makler müssen die Pool-Ansprechpartner immer gut erreichbar sein und einen kompetenten Service bieten. Aufgabe des Pools ist es auch, Vermittler über Produktneuerungen zu informieren und Weiterbildung in Form von Schulungen und Präsenzseminaren anzubieten. Versicherer profitieren davon, dass wir als Clearingstelle zu über 90% polizierungsreife Anträge weiterleiten. Zudem übernehmen Pools Aufgaben wie Angebotserstellung oder Beratung von Maklern in Produktfragen. Hier generieren wir für Gesellschaften enorme Kosteneinsparungen. ■



Jan Dinner
Geschäftsführer der insuro Maklerservice GmbH



Urteile kurz & knapp zusammengefasst

◆ Ausschluss der Familienversicherung wegen Bezug einer Halbwaisenrente

Bezieht ein Kind Halbwaisenrente aus einer berufsständischen Versorgungseinrichtung, so muss diese für die Anwendung der Gesamteinkommensgrenze im Rahmen einer Familienversicherung berücksichtigt werden. Dies verstößt nicht gegen den allgemeinen Gleichheitssatz. Laut § 10 SGB V ist bei Renten der Zahlbetrag ohne den auf Entgeltpunkte für Kindererziehungszeiten entfallenden Teil zu berücksichtigen. Dies bezieht sich auf gesetzliche, betriebliche und private Renten ungeachtet einer Unterhaltersatzfunktion.

Bundessozialgericht, Urteil vom 29.06.2016, Az.: B 12 KR 1/15 R

◆ Haftung bei Vorfahrtsverletzung durch Radfahrer im Straßenrondell

Ein Radfahrer, der eine Straßenkreuzung in Form eines Rondells überquert, bei der die Vorfahrtsregel „rechts vor links“ gilt, verletzt die Vorfahrt eines von rechts einfahrenden Kraftfahrzeuges, wenn nicht sichergestellt ist, dass er das Rondell vor dem Fahrzeug räumen kann. Wird er vom Fahrer des Autos übersehen, kann diesen ein Mitverschulden an dem Zusammenstoß der beiden Fahrzeuge treffen, weil er seine Rücksichtnahmepflicht verletzt. Im vorliegenden Fall musste er mit 40% haften.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 17.01.2017, Az.: 9 U 22/16; rechtskräftig

◆ Führerscheinentzug nach Segway-Fahrt

Das Segway ist als Elektrofahrzeug ein Kraftfahrzeug im Sinne der Straßenverkehrsordnung. Denn Kraftfahrzeuge sind alle durch Maschinenkraft bewegte und nicht an Gleise gebundene Landfahrzeuge. Damit unterliegt es der Versicherungspflicht. Wer mit Alkohol im Blut ein Segway lenkt, muss daher mit den gleichen Konsequenzen rechnen wie ein Autofahrer, auch mit Führerscheinentzug.

Oberlandesgericht Hamburg, Beschluss vom 19.12.2016, Az.: 1 Rev 76/16

◆ Bummeln auf der Autobahn: Beide Fahrer haften bei Unfall

Fährt ein Fahrer auf der Autobahn ohne ersichtlichen Grund mit lediglich 38 km/h, haftet er bei einem Auffahrunfall mit 50%. Der Auffahrende ist ebenfalls mit 50% haftbar, wenn er den Sicherheitsabstand nicht eingehalten hat. Die Mindestgeschwindigkeit von 60 km/h auf Autobahnen kann unterschritten werden, wenn ein Grund dafür besteht und soweit dies nicht zur Behinderung anderer Verkehrsteilnehmer führt. Da die Autobahn dem Schnellverkehr dient, müssen Kraftfahrer zwar nicht automatisch mit einer derart niedrigen Geschwindigkeit rechnen, dennoch sei in jedem Fall der entsprechende Abstand zum vorausfahrenden Fahrzeug einzuhalten.

Oberlandesgericht Brandenburg, Urteil vom 14.07.2016, Az.: 12 U 121/15

◆ Pflegeversicherung beteiligt sich an Kosten für ein Hausnotrufsystem

Die private Pflegeversicherung einer an Demenz erkrankten Versicherten muss sich an den Kosten für ein Hausnotrufsystem beteiligen. Sie kann sich nicht darauf berufen, das Notrufsystem könne von der Klägerin nicht bedient werden und sei daher nicht notwendig. Die Klägerin war in der Alltagskompetenz nicht so erheblich eingeschränkt, dass die Nutzung eines Hausnotrufes nicht möglich gewesen wäre. Solange nicht sicher feststeht, dass ein Versicherter die Vorteile eines Hilfsmittels nicht nutzen kann, darf die Versorgung nicht verweigert werden.

Sozialgericht Detmold, Urteil vom 15.09.2016, Az.: S 18 P 123/13; rechtskräftig

◆ Witwenrente nur für „jetzige“ Ehefrau

Eine Klausel aus allgemeinen Geschäftsbedingungen, mit der nur der „jetzigen“ Ehefrau des Arbeitnehmers eine Hinterbliebenenversorgung zugesagt ist, benachteiligt den Arbeitnehmer unangemessen. Diese Einschränkung ist daher nach § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam. Bei Versorgungszusagen, die vor dem 01.01.2002 erteilt wurden, führt dies dazu, dass nur wenn die Ehe bereits während des Arbeitsverhältnisses bestand, Rechte geltend gemacht werden können.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 21.02.2017, Az.: 3 AZR 297/15



BU: Versicherter muss bei Aufklärung vorvertraglicher Ereignisse mitwirken

(ac) Eine Berufsunfähigkeitsversicherung kann im Rahmen der Leistungsprüfung auch ohne einen konkreten Verdacht prüfen, ob eine Anzeigepflichtverletzung vorliegt. Ein Versicherungsnehmer ist in diesem Fall zu einer abgestuften Mitwirkung verpflichtet. Diese Verpflichtung besteht auch dann, wenn sich die Versicherung aufgrund der so gewonnenen Informationen vom Versicherungsvertrag lösen will, die Datenerhebung somit für den Versicherungsnehmer nachteilig sein könnte. Grundsätzlich gilt: Meldet ein Versicherungsnehmer einen Versicherungsfall an, darf die Versicherung zunächst ihre Leistungsverpflichtung prüfen. Nach der aktuellen Entscheidung des BGH umfasst dieses Prüfungsrecht nicht nur den konkret angemeldeten Versicherungsfall, sondern auch die Frage, ob sich die Versicherung wegen vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzungen vom Vertrag lösen kann. Laut BGH ergibt sich jedoch weder aus dem Gesetz noch aus dem Versicherungsvertrag, dass eine Versicherung vorvertragliche Anzeigepflichtverletzungen nur bei einer konkreten Verdachtslage prüfen darf.

Versicherter muss sich selbst um Datenerhebung kümmern

Eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung kann eine Versicherung nur dann prüfen, wenn der Versicherungsnehmer persönliche Gesund-

heitsdaten offenbart, er also an der Aufklärung mitwirkt. Entsprechende Mitwirkungspflichten waren im Versicherungsvertrag vereinbart. Die Versicherung kann allerdings nicht verlangen, unbeschränkte Schweigepflichtsentsbindungs-erklärungen abzugeben. Wirksam war laut BGH aber die Vereinbarung, dass der Versicherte auf Verlangen der Versicherung die entsprechenden Informationen beibringt, sich also selbst um die Datenerhebung kümmert. Weigert er sich, kann die Versicherung ihre Leistungsverpflichtung nicht prüfen, sodass die Versicherungsleistung nicht fällig ist. Um die Interessen des Klägers zu wahren, soll die Informationsbeschaffung „abgestuft, einem Dialog vergleichbar“ erfolgen.

Tobias Strübing, Fachanwalt für Versicherungsrecht der Wirth Rechtsanwälte, kommentiert das Urteil wie folgt: „Mit diesem Urteil hat der BGH eine grundlegende Rechtsfrage geklärt, die praktisch bei jedem Versicherungsfall in einer Berufsunfähigkeit von Bedeutung ist. Zwar hat der BGH damit die Rechte der Versicherungswirtschaft gestärkt, allerdings nicht einschränkungslos. Vielmehr muss in jedem Einzelfall geprüft werden, ob sich die Versicherung innerhalb der vom BGH nun gesetzten Rahmenbedingungen bewegt hat.“
BGH, Urteil vom 22.02.2017, Az.: IV ZR 289/14

Anzeige



Gehört zum Leben dazu.

Sterbegeldversicherung hat derzeit nur jeder Zehnte.
Erkennen Sie das Potenzial im eigenen Bestand!
Ganz einfach – Neugeschäft mit HDH.

Beitrag rechnen, Angebot erhalten,
Online abschließen.
Ganz einfach – auch unterwegs.



BGH entscheidet gegen intransparente Klausel bei Berufsunfähigkeitsversicherungen

(ac) Lässt eine Klausel bei Berufsunfähigkeitsversicherungen für Verbraucher die Gefahr einer Versicherungslücke nicht erkennen, ist sie laut dem Bundesgerichtshof (BGH) durch die daraus resultierende Intransparenz nicht mehr weiter anzuwenden. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung darf nicht an die Bedingung geknüpft sein, dass die „zuletzt konkret ausgeübte Tätigkeit [...] zu mindestens 90% als Schreibtischtätigkeit [...] ausgeübt wird“. Eine solche Klausel sei laut dem Gericht intransparent. Die Richter hatten außerdem Bedenken, ob Kunden dadurch nicht auch unangemessen benachteiligt würden.

Im vorliegenden Fall klagte der Bundesverband der Verbraucherzentralen. In dem Sachverhalt hatte der Versicherer einem Kunden zwei unterschiedliche Verträge zur Auswahl vorgelegt. Einmal handelte es sich um eine klassische Berufsunfähigkeitsversicherung mit vollem Schutz für ca. 1.600 Euro im Jahr. In der zweiten Variante war die umstrittene Klausel enthalten und wurde durch den Versicherer für nur etwa 1.130 Euro angeboten. Dass es sich dabei, wie von dem Versicherer vorgebracht, um zwei Extreme mit Verhandlungsspielraum gehandelt habe, war nach Auffassung der Richter nicht erkennbar.

Schutz für ausschließlich sitzende Tätigkeit widerspricht dem Grundsatz der klassischen BU-Versicherung

Der BGH kippte die Klausel, weil vom Versicherungsschutz ausschließlich sitzende Tätigkeiten umfasst sind. Diese Tatsache steht dem Grundsatz der klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung entgegen. Das hätte der Versicherer aber unmissverständlich klar machen müssen. Einem durchschnittlichen Kunden erschließe sich die Abweichung nicht. Insbesondere werde ihm die „Gefahr einer Versicherungslücke“ nicht mit der notwendigen Klarheit verdeutlicht.

BGH, Urteil vom 15.02.2017, Az.: IV ZR 91/16



Sitzen oder stehen? Ein BU-Schutz darf nicht nur sitzende Tätigkeiten umfassen.

Hausratversicherung ersetzt Bargeld nur begrenzt

(ac) Wer zu Hause eine hohe Summe Bargeld aufbewahrt, muss damit rechnen, dass nach einem Einbruchdiebstahl von der Hausratversicherung nicht der volle gestohlene Bargeldbetrag erstattet wird. Ein Restaurantbesitzer hatte nach einem Einbruch den Schaden seiner Versicherung gemeldet. Er hatte in seinen Privaträumen auch Trinkgelder aus dem Restaurantbetrieb in erheblicher Höhe aufbewahrt. Die Versicherung wies auf ihre allgemeinen Vertragsbedingungen hin, aus denen sich ergibt, dass Bargeld, wenn es nicht in einem Tresor aufbewahrt wird, nur bis zu einem Betrag von 1.100 Euro ersetzt wird.

Keine Hinweispflicht auf bestimmte Klauseln bei Vertragsschluss

Der Mann hielt diese Klausel für überraschend und war überzeugt davon, dass die Versicherung ihn bei Vertragsabschluss explizit darauf hätte hinweisen müssen. Die Versicherung hätte bei einem Restaurantbesitzer damit rechnen müssen, dass die Trinkgelder in bar aufbewahrt werden. Das Oberlandesgericht Oldenburg vertrat eine andere Ansicht: Die Versicherung treffe keine gesonderte Hinweispflicht. Auch von einem Laien könne erwartet werden, damit zu rechnen, dass die Einstandspflicht der Versicherung für Bargeldbeträge, die nicht in einem Tresor aufbewahrt werden, begrenzt ist. Die Klausel sei weder überraschend noch benachteilige sie den Versicherungsnehmer. Hinzu komme im konkreten Fall, dass die Versicherung dem Mann im Rahmen eines zurückliegenden Versicherungsfalles unter Hinweis auf diese Klausel bereits einmal nur einen gekürzten Bargeldbetrag ersetzt hatte. Er habe die Klausel also gekannt.

OLG Oldenburg, Beschluss 5 U162/16 vom 13.01.2017

Täuschungshandlungen eines bevollmächtigten Vertreters im Schadenfall

(ac) Weist der Versicherungsnehmer den Versicherer an, Leistungen nach einem Schadenfall an einen Dritten zu geben, findet eine Rückabwicklung ausschließlich im Verhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer statt. Der Leistungsanspruch entfällt jedoch, wenn der Vertreter des Versicherungsnehmers über den Umfang eines Schadens täuscht. Im vorliegenden Fall klagte die Versicherung auf Rückzahlung erbrachter Leistungen aus einer Hausratversicherung. Zur Schadenabwicklung hatte der Beklagte seinen Sohn beauftragt. Dieser täuschte den Versicherer über den Umfang des Schadens. Hiergegen legte der Beklagte Berufung ein. Er meint, die Versicherung müsse die Zahlung von seinem Sohn verlangen. Dessen Täuschungshandlungen seien ihm nicht zuzurechnen. Laut dem Oberlandesgericht Dresden stehe der Versicherung jedoch ein bereicherungsrechtlicher Rückforderungsanspruch zu. Der Beklagte habe seine Ansprüche aus der Versicherung nicht an den Sohn abgetreten, sondern diesem eine Vollmacht erteilt. Damit sind nach §§ 164, 166 BGB die Täuschungshandlungen seines Sohnes dem Beklagten zuzurechnen. Die arglistige Täuschung führe zur vollständigen Leistungsfreiheit des Versicherers.

OLG Dresden, Beschluss vom 13.12.2016; Az.: 4 U 1353/16

Minimalsachverhalt bei Diebstahl: Kein Anspruch auf Leistungen bei fehlendem Nachweis

(ac) Kann ein Versicherungsnehmer keine Tatsachen beweisen, aus denen sich im Sinne eines Minimalsachverhalts das äußere Bild eines Diebstahls ergibt, kann er keine Leistung seines Kaskoversicherers beanspruchen. Im vorliegenden Fall machte der Kläger wegen eines behaupteten Diebstahls von Fahrzeugteilen aus seinem Pkw Entschädigungsansprüche aus einer Kaskoversicherung geltend. Das Gericht wies die Klage ab: Der Kläger habe das äußere Bild eines Diebstahls im Sinne eines Minimalsachverhalts und damit den Versicherungsfall nicht nachweisen können.

Keine strengen Anforderungen an Nachweis des Diebstahls

Um den Versicherungsschutz nicht zu entwerten, seien laut dem Gericht keine strengen Anforderungen an das äußere Bild eines Diebstahls zu stellen. Es genüge, dass Tatsachen feststehen, aus denen sich das äußere Bild eines Diebstahls mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erschließen lasse. Hierfür muss der Versicherungsnehmer nachweisen, dass er das Fahrzeug mit den entwendeten Fahrzeugteilen an einem bestimmten Ort zu einer bestimmten Zeit unbeschädigt und verschlossen abgestellt und später an diesem Ort ohne die entsprechenden Teile wieder aufgefunden hat. Diesen Nachweis hat der Kläger nicht erbracht. Außerdem hat er laut dem Gericht wechselnd und teilweise widersprüchlich geschildert, wann er sein Fahrzeug wo abgestellt hätte. Das Gericht konnte sich daher keine ausreichende Überzeugung davon bilden, zu welchem Zeitpunkt das Fahrzeug in der Parkbucht abgestellt worden war.

OLG Hamm, Urteil vom 26.10.2016, Az.: 20 U 197/15



**Pflegereform
gestartet.
Pflegelücke bleibt!**



**Deutsche
PrivatPfleger**

Für finanzielle Sicherheit und unbürokratische Unterstützung im Pflegefall ist ein privater Pflegeschutz unverzichtbar.

Individuell, ausgezeichnet, unkompliziert:

- Flexibel für jeden Pflegefall
- Leistungsstark mit Top-Ratings
- Einfacher Online-Abschluss
- Und vieles mehr.

Jetzt informieren:

Alle Informationen zu den vielfältigen Möglichkeiten online oder direkt bei Ihrem Maklerservice.

www.mv-Maklernetz.de/Deutsche_PrivatPfleger



Für Ihre Beratung nur das Beste:



Lebensversicherung: Widerruf bei Abtretung zur Kreditsicherung

(ac) Wenn der Versicherungsnehmer seine Kapitallebensversicherung mehrere Male zur Kreditsicherung verwendet hat, ist die Ausübung des Widerspruchsrechts trotz fehlerhafter Belehrung unzulässig. Hierdurch hat er auch der Versicherung zu erkennen gegeben, von einem wirksamen Versicherungsvertrag auszugehen.

Der Kläger unterhielt seit 1998 eine Kapitallebensversicherung mit Laufzeit bis 2018, die ihm als Kreditsicherung im Zusammenhang mit dem Erwerb einer Eigentumswohnung diente. Im Jahr 2008 kündigte der Kläger den Vertrag und erhielt von der Beklagten eine Rückzahlung, die geringfügig über den vom Kläger insgesamt gezahlten Beitrag lag. Im Jahr 2015 ließ der Kläger den Widerspruch des Versicherungsvertrages erklären und forderte die Rückzahlung der geleisteten Prämien nebst Schadenersatz für entgangene Rendite, Verzugszinsen und die Kosten der Rechtsanwälte. Der Kläger meinte, er sei bei Abschluss des Versicherungsvertrages nicht ordnungsgemäß über sein Widerspruchsrecht belehrt worden. Die beklagte Versicherung war der Ansicht, der Kläger handele rechtsmissbräuchlich, wenn er erst 17 Jahre nach Versicherungsbeginn und kurz vor dem geplanten Vertragsablauf den Widerspruch erkläre, obwohl er den Vertrag jahrelang als Sicherheit für seine Verbindlichkeiten verwandt habe.

Widerspruchsrecht bleibt erhalten

Das Landgericht Coburg hat die Klage des Versicherungsnehmers abgewiesen. Nach dessen Auffassung war zwar die Belehrung der Versicherung über das Widerspruchsrecht tatsächlich nicht fehlerfrei, weil sie sich nicht deutlich genug vom sonstigen Inhalt des Versicherungsscheines unterschieden hatte. Das Widerspruchsrecht des Klägers habe daher tatsächlich unbefristet fortbestanden und war auch durch die Kündigung nicht erloschen. Trotzdem könne der Kläger die Ansprüche nicht erfolgreich geltend machen, weil er sich widersprüchlich verhalten habe.

LG Coburg, Urteil vom 07.11.2016, Az.: 14 O 629/15; rechtskräftig

Nach Arbeitsunfähigkeit wegen Fehlgeburt nicht weniger Elterngeld

(ac) Die Berechnung des Elterngeldes für eine Frau, die wegen einer Fehlgeburt arbeitsunfähig war und dann wieder schwanger wird, muss sich an der Höhe ihrer Einkünfte vor der Arbeitsunfähigkeit orientieren. Die Klägerin erlitt zum wiederholten Mal eine Fehlgeburt. Daraufhin erkrankte sie an einer Depression und war arbeitsunfähig. Als sie nach einem Dreivierteljahr erneut schwanger wurde, konnte sie wieder –arbeiten. Nach der Geburt berechnete das beklagte Land das Elterngeld nach dem Einkommen der Frau in den zwölf Monaten vor der Geburt. Es war der Zeitraum, in dem die Frau aufgrund ihrer Erkrankung größtenteils kein Erwerbseinkommen erzielt hatte.

Elternzeitgesetz dient dazu, Nachteile Schwangerer ausgleichen

Die Klägerin hatte erst in zweiter Instanz vor dem Bayerischen Landessozialgericht Erfolg. Die Depression infolge der Fehlgeburt ist laut dem Gericht als schwangerschaftsbedingte Erkrankung im Sinne des § 2b Abs. 1 Satz 2 Nr. 3 Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz zu werten. Daher sind die Krankheitsmonate bei der Bemessung des Einkommens nicht zu berücksichtigen. Unerheblich ist dabei, ob die krankheitsauslösende Schwangerschaft mit der Geburt eines Kindes endete, für das Elterngeld bezogen wurde. Die Frau kann also die Zahlung eines höheren Elterngeldes verlangen. Denn die entscheidende Vorschrift des Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetzes dient dem Nachteilsausgleich Schwangerer. Das besondere gesundheitliche Risiko einer Schwangerschaft soll nicht dazu führen, dass Mütter ein geringeres Elterngeld erhalten.

BSG, Urteil vom 16.03.2017, Az.: B 10 EG 9/15 R



Das Elterngeld darf nicht gekürzt werden, wenn eine Frau infolge einer Schwangerschaft krankheitsbedingt berufsunfähig war.

Umsatzsteuerpflicht von Dienstleistungen einer Gesellschaft an ihre Gesellschafter

(ac) Das Finanzgericht Münster (FG) hat in zwei Urteilen entschieden, dass Dienstleistungen einer Gesellschaft an ihre Gesellschafter umsatzsteuerfrei sein können. Voraussetzung ist, dass sie nicht zu Wettbewerbsverzerrungen führen.

IT-Dienstleistungen an Krankenkassen

Im ersten Fall erbrachte die Klägerin für Krankenkassen Betreuungs- und Beratungsleistungen im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung. Das Finanzamt behandelte sie als umsatzsteuerpflichtig. Laut dem FG führt eine Befreiung dieser IT-Dienstleistungen von der Umsatzsteuer jedoch nicht zu Wettbewerbsverzerrungen. Es sei nicht ersichtlich, dass private Unternehmer in dem von der eingetragenen Genossenschaft abgedeckten Marktsegment vergleichbare Leistungen anbieten könnten. Die Tätigkeiten setzten einen uneingeschränkten Zugriff auf sämtliche Sozialdaten der Mitgliedskrankenkassen voraus. Ein derartiger Datenzugriff durch private Unterneh-

mer sei aufgrund sozialrechtlicher Bestimmungen unzulässig.

Bürodienstleistungen einer GbR

Im zweiten Fall ging es um Bürodienstleistungen, die die klagende GbR an selbstständige Berufsbetreuer erbringt. Diese unterliegen laut dem FG der Umsatzsteuerpflicht. Die Klägerin wandte ein, dass sie als reine Innengesellschaft bereits nicht Unternehmerin sei. Zudem berief sie sich auf die Befreiungsvorschrift des Art. 132 Abs. 1 Buchst. f MwStSystRL. Das FG führte aus, dass die Klägerin als Unternehmerin steuerbare Umsätze an ihre Gesellschafter erbringe sowie nach außen auftrete, indem sie eigene Rechtsverhältnisse mit Dritten begründe. Eine Befreiung würde zu Wettbewerbsverzerrungen führen. Die Bürodienstleistungen können laut dem FG auch von anderen Unternehmen angeboten werden.

FG Münster, Urteil vom 14.02.2017, Az.: 15 K 33/14, und Urteil vom 02.01.2017, Az.: 5 K 23/15

Anzeige

Bei uns finden Sie den perfekten Nachfolger

Die Nachfolgefrage ist für jeden Unternehmer ein schwieriges und auch emotionales Thema. Ein klares und ausgereiftes Konzept ist die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Übergang. Setzen Sie daher bei Ihren Nachfolgeplänen auf unsere Expertise.

Wie bieten:

- einen umfassenden Anzeigenmarkt
- individuelle Betreuung
- langjährige Erfahrung
- breites Netzwerk

Damit auch Ihre Zukunft Bestand hat!
Jetzt informieren: www.bestandsmarktplatz.de



Eine Initiative von:

AssCompact
Unternehmens- und Personalmanagement

Resultate
Institut für Unternehmensentwicklung
und Personalmanagement

DER BESTANDSMARKTPLATZ
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

Gemeinsam genutztes häusliches Arbeitszimmer pro Person absetzbar

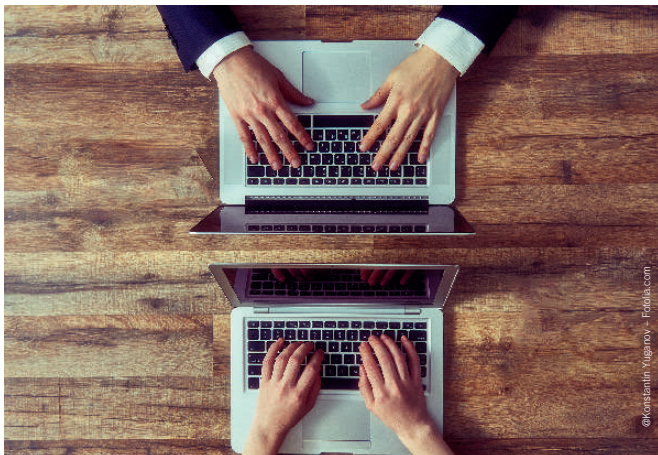
(ac) Nutzen mehrere Steuerpflichtige ein häusliches Arbeitszimmer gemeinsam, kann jeder dafür Aufwendungen bis zur Höchstbetragsgrenze von 1.250 Euro steuerlich geltend machen. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) in zwei Urteilen entschieden und damit seine Rechtsprechung zu § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 6b Satz 2 des Einkommensteuergesetzes (EStG) geändert. Bislang sah das Gericht die Aufwendungen für ein Arbeitszimmer als objektbezogenen Abzug an.

Miteigentum: Beide Ehepartner können Aufwendungen steuerlich geltend machen

Im ersten Fall teilten sich die Kläger gemeinsam ein Arbeitszimmer in einem Einfamilienhaus, das ihnen jeweils zur Hälfte gehörte. Die Aufwendungen dafür ließen Finanzamt und Finanzgericht nicht gelten, sondern nur einen Betrag von 1.250 Euro, den sie den Klägern je zur Hälfte zuordneten. Der BFH hat die Vorentscheidung aufgehoben. Jedem Steuerpflichtigen seien die Aufwendungen bis zur Obergrenze zu gewähren, wenn für seine betriebliche oder berufliche Tätigkeit kein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung stehe, wenn er in dem häuslichen Arbeitszimmer über einen Arbeitsplatz verfüge und die geltend gemachten Aufwendungen auch wirklich getragen habe.

Weiter seien laut BFH bei Ehepaaren die Kosten jedem Ehepartner grundsätzlich zur Hälfte zuzuordnen, wenn sich das Paar bei hälftigem Miteigentum ein Arbeitszimmer teilt. Für den Abzug der Aufwendungen muss feststehen, dass im häuslichen Arbeitszimmer einer beruflichen Tätigkeit nachgegangen wird. Dies hat der BFH im zweiten Fall untermauert. Der Umfang der Tätigkeit muss glaubhaft machen, dass der Steuerpflichtige hierfür ein Arbeitszimmer vorhält.

BFH, Urteile vom 15.12.2016, Az.: VI R 53/12 und VI R 86/13



Nutzen zwei Personen ein häusliches Arbeitszimmer, kann dies bis zur steuerlichen Höchstbetragsgrenze abgesetzt werden.

Zur Besteuerung von Firmenwagen bei Fahruntüchtigkeit

(ac) Für die Zeit der Fahruntüchtigkeit darf keine Besteuerung eines zur privaten Nutzung überlassenen Firmenwagens erfolgen, denn es fehlt dann der geldwerte Vorteil. Im vorliegenden Fall hatte der Nutzer des Dienstwagens infolge eines Hirnschlags ein Fahrverbot von seinem Arzt erteilt bekommen. Er machte geltend, dass der Arbeitslohn zu reduzieren sei, da er den Firmenwagen für fünf Monate nicht nutzen können. Für die Zeit des Fahrverbotes dürfe jedoch keine Besteuerung erfolgen, da kein Vorteil entstanden sei und sich insofern kein fiktiver Arbeitslohn ergebe. Laut Vereinbarung mit seinem Arbeitgeber ist die Nutzung des Fahrzeugs untersagt, wenn er wegen Krankheit nicht ausschließen kann, dass seine Fahruntüchtigkeit beeinträchtigt ist.

Keine Befugnis zur Nutzung

Das Gericht hat der Klage stattgegeben. Es lasse sich nicht ausschließen, dass der Kläger aufgrund der Folgen des Hirnschlags fahruntüchtig gewesen sei. Dies hatte zur Folge, dass er den Firmenwagen nach der Vereinbarung mit seinem Arbeitgeber weder für berufliche noch für private Zwecke nutzen durfte. Eine vertragswidrige Nutzung sei nicht ersichtlich. Für die Monate Februar und Juli des Streitjahres sei ein Nutzungsvorteil zu erfassen, weil der Kläger den Firmenwagen bis zum Hirnschlag am 23.02.2014 und ab Bestehen der Fahrprüfung am 29.07.2014 uneingeschränkt nutzen konnte. Eine zeitanteilige Aufteilung innerhalb dieser Monate kommt nicht in Betracht.

FG Düsseldorf, Urteil vom 24.01.2017, Az.: 10 K 1932/16

Bundesrat stimmt Reform der Hilfsmittelversorgung zu

(ac) Patienten haben künftig mehr Wahlfreiheit bei zuzahlungsfreien Leistungen der Krankenkassen. Einer vom Bundestag beschlossenen Reform der Heil- und Hilfsmittelversorgung hat der Bundesrat im März zugestimmt. Die Reform soll mehr Qualität und Transparenz im Umgang mit therapeutischen Dienstleistungen und medizinischen Produkten schaffen. Was Hilfsmittel angeht, müssen die Krankenkassen künftig neben dem Preis auch stärker die Qualitätskriterien in ihre Vergabeentscheidungen einbeziehen. Ärzte müssen die unterschiedlichen Alternativen erläutern und darüber Auskunft geben, welche Leistungen oder Produkte für Patienten geeignet sind und von den Krankenkassen gezahlt werden. Patienten erhalten eine Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen zuzahlungsfreien Hilfsmitteln. Außerdem wird der Informationsanspruch der Versicherten gegenüber den Krankenkassen gestärkt.

Bundestag beschließt Krankentagegeldreform für Selbstständige im Mutterschutz

(ac) Der Bundestag hat im Februar eine Krankentagegeldreform auch für selbstständige privat versicherte Schwangere und Mütter beschlossen, dem der Bundesrat zugestimmt hat. Schwangerschaft und Wochenbett generieren künftig einen Anspruch auf Bezug von Krankentagegeld. Das „Gesetz zur Stärkung der Heil- und Hilfsmittelversorgung“ legt fest, dass Mütter, die privat ein Krankentagegeld mitversichert haben, frei entscheiden können, ob sie sechs Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt weiter beruflich tätig sein oder stattdessen eine Kompensation für den Verdienstausschlag bei ihrem privaten Krankentagegeld-Versicherer geltend machen wollen. Angestellte Frauen, denen ja aus anderen Quellen Mutterschaftsgeld zusteht, sind davon ausgeschlossen.

Ziel: Keine Ungleichbehandlung gegenüber Angestellten

Bisher war es für selbstständige privat versicherte Frauen nicht möglich, während des Mutterschutzes Verdienstausschlag zu erhalten, denn Schwangerschaft und Geburt gelten nicht als Krankheit. Diese Ungleichbehandlung gegenüber angestellten Arbeitnehmerinnen soll mit dem vom Bundestag beschlossenen „Gesetz zur Stärkung der Heil- und Hilfsmittelversorgung“ beseitigt werden.

Anzeige

Stuttgarter index-safe: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.

Wegweisend: die verlässliche Indexrente mit attraktiven Renditechancen.

Jetzt informieren unter
www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorrentenversicherer

Zur Wiederherstellungsklausel in der Gebäudeversicherung



Versicherungsmakler haben es in der Schadenbearbeitung bei Brandschäden oft schwer. Zum einen muss er zur Problematik der Neuwertspitze beraten, zum anderen besteht die Gefahr, dass er den Bereich der erlaubten Rechtsberatung überschreitet.

Bei der Schadenabwicklung eines Feuerschadens in der Gebäudefeuerversicherung haben Versicherungsmakler ihre Kunden regelmäßig hinsichtlich der Problematik aufzuklären, ob und wann der Versicherer neben dem Zeitwert des Gebäudes auch die sog. Neuwertspitze, d. h. die Differenz zum Neuwert des Gebäudes, schuldet. In den Versicherungsbedingungen finden sich bei Vereinbarung der strengen Wiederherstellungsklausel dann Formulierungen wie beispielsweise in § 15 Abs. 4 VGB 1988: „Der Versicherungsnehmer erwirbt den Anspruch auf Zahlung des Teils der Entschädigung, der den Zeitwertschaden übersteigt, nur, soweit und sobald er innerhalb von drei Jahren nach Eintritt des Versicherungsfalles sichergestellt hat, dass er die Entschädigung verwenden wird, um versicherte Sachen in gleicher Art und Zweckbestimmung an der bisherigen Stelle wiederherzustellen oder wieder zu beschaffen ...“.

Begriff der „Sicherstellung“ bereitet Kopfzerbrechen

Die hier verlangte „Sicherstellung“ ist ein unbestimmter Rechtsbegriff, der an keiner Stelle definiert wird und nicht nur den Versicherungsnehmern, sondern auch den Gerichten mitunter Kopfzerbrechen bereitet. Ob und inwieweit eine Maßnahme zur Sicherstellung geeignet und ausreichend ist, ist eine Frage der Würdigung. Damit ist jede Entscheidung in der Sache eine Einzelfallentscheidung.

Das Oberlandesgericht Hamm hatte nun einen Fall zu entscheiden, in dem gerade die Zahlung der sogenannten Neuwertspitze streitgegenständlich war (Urteil vom 12.02.2016, Az.: I-20 U 126/15). Hier war das Gebäude abgebrannt und der Zeit- und Neuwert durch einen Privatgutachter festgestellt worden. Der Zeitwertanteil war an den seinerzeit aktuellen Versicherungsnehmer ausgekehrt worden. Sodann hatte die Sparkasse als Realgläubigerin das Zwangsversteigerungsverfahren beantragt und der Kläger hatte den Zuschlag bekommen. Der Kläger wurde danach als Eigentümer in das Grundbuch eingetragen. Schon zuvor hatte der Kläger bei der beklagten Versicherung die Zahlung des den Zeitwert übersteigenden

Betrages, also die Neuwertspitze, angefordert und mitgeteilt, dass er umgehend mit dem Wiederaufbau beginnen würde. Zum Nachweis der Sicherstellung des Wiederaufbaus hatte der Kläger einen Werkvertrag mit der A-Bau GmbH & Co. KG an den Versicherer übermittelt. Später stellte sich heraus, dass der Kläger sowohl Geschäftsführer der Komplementär-GmbH als auch maßgeblicher Gesellschafter beider Gesellschaften war. Darüber ließ er den beklagten Versicherer zunächst im Unklaren.

Im Anschluss wurde das Grundstück von dem Kläger weiter veräußert, wobei im Kaufvertrag die Regelung darüber enthalten war, dass eine Baugenehmigung erteilt sei und die Baugenehmigung mit allen Rechten und Pflichten auf den Käufer übertragen werde. Weiter enthielt der Kaufvertrag eine Regelung, nach der der Käufer sich verpflichtet, innerhalb von 36 Monaten das Grundstück mit einem Ein- oder Zweifamilienhaus zu bebauen. Für den Fall der nicht fristgemäßen Erfüllung dieses Vertrages vereinbarten die Parteien ein Rücktrittsrecht des Verkäufers.

Wiederherstellung bei In-sich-Geschäft

Das Oberlandesgericht Hamm hatte nun zu entscheiden, ob hier eine ausreichende Sicherstellung der Wiederherstellung im Sinne der im Vertrag enthaltenen strengen Wiederherstellungsklausel erfolgt war. Dazu hat das Gericht zunächst beleuchtet,

ob in dem Bauvertrag eine ausreichende Sicherstellung gegeben sein kann. Zwischenzeitlich hatte es sich herausgestellt, dass der Kläger hier ein In-sich-Geschäft mit der von ihm dominierten GmbH & Co. KG getätigt hatte. Allerdings war der Kläger dazu auch berechtigt, denn von § 181 BGB, dem Verbot des In-sich-Geschäfts, war er vertraglich befreit worden.

Dieses In-sich-Geschäft hatte aber auch zur Folge, dass der Kläger aus Sicht des Gerichts keine ausreichende Bindung an den Bauvertrag im Sinne einer Sicherstellung nachweisen konnte. Zwar war der Bauvertrag innerhalb des 3-Jahres-Zeitraums, der durch die strenge Wiederherstellungsklausel vorgegeben war, geschlossen und vorgelegt worden. Ein bindender Bauvertrag kann zur Sicherstellung durchaus ausreichend sein. Dass das Bauprojekt bereits durchgeführt worden sei, ist nach dem Versicherungsvertrag nicht erforderlich.

Weiter muss auch keine abschließende Sicherheit garantiert werden, denn das ist oftmals nicht möglich. Darüber hinaus dürfen aber auch keine vernünftigen Zweifel an der Wiederherstellung verbleiben, um Manipulationen zulasten des Versicherers möglichst auszuschließen. Üblicherweise wird daher in der Rechtsprechung der Abschluss eines Bauvertrages mit den entsprechenden Regelungen auch für die Sicherstellung als ausreichend angesehen.

Keine ausreichende Bindung des Klägers erkennbar

Eine entsprechende Bindungswirkung konnte das Gericht hier vorliegend aber nicht erkennen. Aus dem Werkvertrag war der Kläger nicht in solcher Art und Weise gebunden, dass er sich nicht ohne erhebliche Einbußen von diesen wieder lösen könnte. Dies ergab sich auch und gerade aus dem Sachverhalt, dass ein In-sich-Geschäft vorlag. Tatsächlich hatte sich der Kläger zwischenzeitlich auch ohne wirtschaftliche Einschnitte von dem Bauvertrag wieder gelöst.

In zweiter Linie wurde auch der Kaufvertrag mit dem Käufer des Grundstücks nochmals überprüft. Auch hier konnte das Gericht eine ausreichende Sicherstellung nicht erkennen. Auch ein

Kaufvertrag, der den Anforderungen der Rechtsprechung mit entsprechender verbindlicher Vereinbarung hinsichtlich durchzuführender Bauleistungen entspricht und Strafzahlungen enthält, kann nach der Rechtsprechung des BGH im Einzelfall für ausreichend angesehen werden. Aber ein solcher Fall war vorliegend ebenfalls nicht gegeben. Somit scheiterte der Anspruch des Klägers an dem In-sich-Geschäft, wobei das Gericht klargestellt hat, dass eine Beauftragung des eigenen Bauunternehmens nicht als ausreichende Sicherstellung im Sinne der Versicherungsbedingungen einer konkreten Wiederherstellungsklausel genügend ist.

Anspruchsvolle Schadenbearbeitung für Makler

Versicherungsmakler haben es in der Schadenbearbeitung bei Brandschäden oft schwer, wenn sie den Versicherungsnehmer bei der Geltendmachung seiner Ansprüche begleiten. Zum einen ist der Drei-Jahres-Zeitraum für den Wiederaufbau im Falle eines Brand-

schadens kein sehr langer Zeitraum. Entsteht der Anspruch jedenfalls durch Sicherstellung nicht rechtzeitig, das heißt mit dem taggenauen Ablauf von drei Jahren nach dem Versicherungsfall, entfällt die Neuwertspitze gänzlich. Zum anderen bedingt die Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffes der Sicherstellung in der strengen Wiederherstellungsklausel die Notwendigkeit, jeden Einzelfall separat zu beurteilen. Schnell überschreitet der Versicherungsmakler hier bei seiner Unterstützung des Versicherungsnehmers den Bereich der erlaubten Rechtsberatung und begibt sich in die Gefahr der verbotenen Rechtsberatung. Rechtsberatung schuldet der Versicherungsmakler im Rahmen seiner originären Haupttätigkeit lediglich als Nebendienstleistung, dies beinhaltet jedoch keine vertiefte Prüfung und Beratung im rechtlichen Sinne. Die Beratung in diesen Fällen ist sehr anspruchsvoll. ■

Die Verwendung des unbestimmten Rechtsbegriffes der Sicherstellung [...] bedingt die Notwendigkeit, jeden Einzelfall separat zu beurteilen. Schnell überschreitet der Versicherungsmakler hier [...] den Bereich der erlaubten Rechtsberatung.



Von Rechtsanwältin Kathrin Pagel,
Fachanwältin für Versicherungsrecht,
Partnerin in der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte



BU-Renten: Trotz Steuerpflicht fällt meist keine Steuer an

Beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung wird festgelegt, wie hoch die Rente im Ernstfall sein muss. Darüber, ob bei Auszahlung noch Steuern anfallen, wird weniger nachgedacht. Die BU-Rente als Leibrente stellt hier einen Sonderfall dar.

Die Risiken einer drohenden Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit nehmen viele Menschen inzwischen bewusster wahr. Schließlich handelt es sich dabei um ein existenzielles Risiko. Mit der Erwerbsfähigkeit steht und fällt die Lebensplanung und bisherige Lebensführung. Daher ist auch das Interesse an zusätzlichen Absicherungen gegen dieses Risiko gewachsen. Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente bietet nur einen minimalen finanziellen Ausgleich gemessen am früheren Einkommen. Erwerbsgeminderte gehören zu jenen Gruppen, die am häufigsten von Armut betroffen sind.

Unwissenheit oder zumindest Unsicherheit herrscht aber oft noch vor, wenn die Frage nach der steuerlichen Behandlung von Berufsunfähigkeitsrenten auftaucht. Schließlich macht es schon einen Unterschied, ob die mit einem Versicherer vereinbarte Rente in voller Höhe ausgezahlt wird oder ein Steuerabzug sie verringert. Wie also geht der Fiskus mit BU-Renten um? Berufsunfähigkeitsrenten sind Leibrenten. Allerdings besitzen sie eine Besonderheit: Diese Renten werden nur so lange gezahlt, wie der Versicherte unter anderen Umständen berufstätig sein könnte. In der Regel endet die Rentenzahlung daher mit dem gesetzlichen Renteneintrittsalter, zum Teil auch

schon früher. Das hängt bei den privaten BU-Renten von den vertraglichen Gestaltungen ab. Klassische Leibrenten hingegen werden bis zum Lebensende gezahlt.

Besteuert wird der Zinsanteil der Berufsunfähigkeitsrenten

Auf diese Besonderheit der Berufsunfähigkeitsrente nimmt das Steuerrecht Rücksicht. Die Beiträge, die zuvor für die BU-Versicherung aufgewendet wurden, konnten steuerlich nicht als Ausgaben berücksichtigt werden. Mit der Rente bekommt der Versicherte zunächst erst einmal seine Beiträge zurück, die aus versteuertem Einkommen bezahlt worden sind. Diesen Anteil der Rente darf der Staat natürlich nicht besteuern, anderenfalls würde er doppelt mit Steuern belastet. Daher muss zunächst die Frage nach der Höhe des Zinsanteils gestellt werden, der in den Rentenzahlungen steckt. Der Zinsanteil ist naturgemäß von Versicherung zu Versicherung unterschiedlich. Daher nimmt der Fiskus zur Vereinfachung eine Schätzung in Abhängigkeit von der Rentenzahldauer vor. Dafür gibt es eine leicht zu handhabende Regel: Eine relativ lange Rentendauer führt zu einem hohen Zinsanteil und umgekehrt eine kurze Zahldauer nur zu einem geringen. Wird die Rente zum Beispiel zehn Jahre lang ausgezahlt, dann nimmt die



Von Volker Schmidt, Geschäftsführer der SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH

Finanzverwaltung einen Zinsanteil von zwölf Prozent an. Diese zwölf Prozent der Rente sind jährlich als Einkünfte in die Steuererklärung aufzunehmen. Wird der Versicherte schon mit 47 Jahren berufsunfähig und erhält 20 Jahre lang bis zum gesetzlichen Renteneintrittsalter von 67 eine BU-Rente, beträgt der Zinsanteil 21 Prozent. Wäre der Versicherte beim Eintritt der Berufsunfähigkeit erst 37 und würde die Rente bis zum Alter von 67 Jahren beziehen, läge der zu versteuernde Ertragsanteil bei 30 Prozent. Bei einer BU-Rente in Höhe von 1.000 Euro müssten im letzten Fall also monatlich 300 Euro versteuert werden.

Steuerpflichtiger Anteil der BU-Rente übersteigt nur selten den Grundfreibetrag

Nun ist es gar nicht so unwahrscheinlich, dass neben der BU-Rente keine weiteren Einkünfte anfallen. Dann wirkt erst einmal der steuerliche Grundfreibetrag, der 2017 bei 8.820 Euro liegt. Bei 12% steuerpflichtigem Anteil muss es sich dann schon um eine erhebliche BU-Rente handeln, damit steuerpflichtige Einkünfte entstehen, die höher sind als der steuerliche Grundfreibetrag. Außerdem fallen zum Beispiel noch Krankenversicherungsbeiträge an, die als steuermindernde Ausgaben geltend gemacht werden können. Häufig kommt es bei den Empfängern von BU-Renten also gar nicht zu einer Besteuerung. Die Rente ist zwar steuerpflichtig, de facto fällt dennoch keine Steuer an.

Es müssen schon nennenswerte weitere Einkünfte neben der BU-Rente vorhanden sein, damit es zu einer Steuerzahlung kommt. Ein Beispiel: Ein Arbeitnehmer mit einem hochspezialisierten Beruf kann diesen wegen einer Erkrankung, die auf eine Unverträglichkeit mit einem täglich benutzten Stoff zurückgeht, nicht mehr ausüben. Da er ansonsten noch fit ist, nimmt er eine andere Beschäftigung auf. Es gibt keine Verweisklausel in den Vertragsbedingungen, die einer Rentenzahlung entgegensteht. Somit kann er neben der Rente Einkommen aus einer abhängigen Beschäftigung beziehen. Auch bei psychischen Erkrankungen ist eine Tätigkeit in einem anderen Beruf vorstellbar. In der Regel führt jedoch Erwerbs- oder Berufsunfähigkeit zu einer erheblichen gesundheitlichen Beeinträchtigung. Daher wird das Gros der BU-Rentner wohl auch keine Steuer zahlen müssen, weil ohne andere Einkünfte der Grundfreibetrag allein mit dem steuerpflichtigen Teil der Rente nicht überschritten wird. ■

Anzeige

AssCompact

HEFTVORSCHAU 05|2017

» Titelinterview

Mit Dr. Walter Botermann, Vorstandsvorsitzender, und Frank Kettner, Vorstand Vertrieb, des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns

» Sonderthemen

Krankenversicherung
Zielgruppen

» Weitere Themen

Kolumne von VDVM-Vorstand Dr. Hans-Georg Jenssen, Interview mit PROCHECK24 zu neuen Vergleichsrechnern, Gastbeitrag von Rechtsanwalt Prof. Dr. Thomas Zacher und weitere spannende Artikel sowie Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.

Das Heft erscheint in der ersten Malwoche.

1. PLATZ
bei 20% im relevanten Zielmarkt
Preis
in der Zielgruppe erreicht nur 6% von F. ausserhalb

HÖCHSTE RELEVANZ

09/2016 YouGov www.yougov.de

1. PLATZ
Jahreskontakt 49%
Preis, € 2 pro Jahr
in der Zielgruppe erreicht nur 6% von F. ausserhalb

HÖCHSTE REICHWEITE

09/2016 YouGov www.yougov.de



Reform der Aktionärsrechte-Richtlinie: Auswirkungen auf Vermittler

Die neue EU-Aktionärsrechte-Richtlinie wird 2017 Realität. Für institutionelle Anleger und Vermögensverwalter bringt sie eine Reihe von Offenlegungspflichten mit sich. Ziel ist mehr Transparenz sowie mehr Nachhaltigkeit in der Unternehmensentwicklung.

Das primäre Ziel der Änderungsrichtlinie ist eine höhere Transparenz und ein stärkeres Engagement der Aktionäre in großen Aktiengesellschaften. Dabei spielen auch institutionelle Anleger und Vermögensverwalter eine Rolle. Sie nutzen ihren Einfluss aber nicht immer im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung. Dass die Richtlinie deshalb auch ihnen ein Paket von Offenlegungspflichten auferlegt, wird im Lichte der bestehenden Aufklärungs- und Beratungspflichten für Vermittler von besonderem Interesse sein.

Unverschont: Institutionelle Anleger und Vermögensverwalter

Institutionelle Anleger und Vermögensverwalter sollen ihre Aktionärsrechte künftig nicht nur im langfristigen Interesse der Beteiligungsunternehmen ausüben. Besonders mit Pensionsfonds und Lebensversicherungen im Hinterkopf sollen auch die Anlageentscheidungen institutioneller Anleger mit Profil und Laufzeit ihrer Verbindlichkeiten gegenüber den Endbegünstigten kongruent sein. Für eine breitere Informationsgrundlage sollen sie daher ihre Anlagestrategien und ihre Politik zur Ausübung der Aktionärsrechte offenlegen und jährlich über deren Umsetzung berichten. Werden Vermögensverwalter eingesetzt, sind auch die Eckpunkte der jeweiligen Vereinbarung offenzulegen, um einen Interessengleichlauf beurteilen zu können. Diese Pflichten werden allerdings vom Prinzip des *comply-or-explain* stark relativiert. Denn wollen die Verpflichteten von der jeweiligen Veröffentlichung absehen, ist nur noch eine Abweichungsbegründung geschuldet. Im Lichte der Bürokratie ist der Anreiz zu einem solchen Ausweichmanöver nicht von der Hand zu weisen. Ein massives Abstrafen durch öffentliche Kritik steht ebenfalls nicht zu erwarten. Es ist daher nicht unwahrscheinlich, dass die Neuregelungen – bis zu einer Wiedervorlage 2022 – weitgehend wirkungslos bleiben könnten.



Von Dr. Bodo Schmidt-Schmiedebach,
Rechtsanwalt bei CMS Deutschland

Die heiß diskutierten Managergehälter werden in Form einer Vergütungspolitik für Vorstand und Aufsichtsrat sowie eines individualisierten Vergütungsberichts künftig ins Rampenlicht der Hauptversammlung treten. Ob Abstimmungen über die Vergütungspolitik verbindlich oder nur „beratend“ sein werden, überlässt die Richtlinie jedoch den Mitgliedstaaten. Auch wesentliche Geschäfte der Gesellschaft mit nahestehenden Unternehmen sowie Vorständen, Aufsichtsräten und Kontrollaktionären, die im Fall von marktunüblichen Konditionen das Gesellschaftsvermögen gefährden können, werden transparenter. In Deutschland sollte es auf eine weitgehende Zuständigkeit des Aufsichtsrats nebst beratender Hauptversammlungszuständigkeit hinauslaufen. Dies würde dem Kompetenzgefüge einer deutschen Aktiengesellschaft am besten gerecht.

Der gläserne und aktive Aktionär

Um eine direkte Aktionärskommunikation und eine effektive Rechtsausübung auch bei Inhaberaktien und grenzüberschreitenden Aktienverwahrketten zu ermöglichen, wird ein Recht der Gesellschaften auf Identifikation ihrer Aktionäre eingeführt. Für einen optimalen Informationsfluss zwischen Gesellschaft und Aktionären werden alle in der Verwahrkette eingeschalteten Finanzintermediäre zur Mitwirkung verpflichtet. Der administrative Aufwand börsennotierter Gesellschaften wird abermals steigen. Dass der wesentlich drastischere Aufschlag der EU-Kommission aus dem Jahr 2014 endgültig abgemildert werden konnte, ist ein Teilerfolg. Die Änderungsrichtlinie wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2017 in Kraft treten. Ob der deutsche Gesetzgeber in den anschließenden zwei Jahren eine Umsetzung auf die Beine stellen wird, die ein noch gesundes Kosten-Nutzen-Verhältnis wahrt, bleibt spannend. ■

» News

Duale Gesundheitsversorgung ist besser als ihr Ruf

Im europäischen Vergleich landet die deutsche Gesundheitsversorgung vorne, da die Menschen hierzulande einen sehr guten Zugang zu medizinischen Leistungen haben. Die PKV stellt einen wichtigen Teil dieser Gesundheitsversorgung dar und bildet zugleich eine bedeutende Säule für die deutsche Wirtschaft. Dies belegen zwei aktuelle Studien im Auftrag des Verbands der Privaten Krankenversicherung.



» Jeder, der (die Bogerversicherung) fordert, hat noch nichts von der Wirtschaft verstanden. Zum einen würde es eine Menge Arbeitsplätze vernichten, nicht nur bei den privaten Kassen, auch in der Forschung, weil die GKV zu wenig investiert. Zum anderen kann man nicht einfach die Versicherten enteignen. Populismus pur, da sollen Wählerstimmen eingefangen werden von den gefühlt Benachteiligten.

Sterbegeldversicherung: Beliebteste Anbieter aus Maklersicht

Zum ersten Mal hat die Studie „AssCompact TRENDS“ auch die Sterbegeldversicherung im Rahmen der Produktrends und hinsichtlich der beliebtesten Anbieter unter die Lupe genommen. Das Gros des Geschäftes läuft dabei über drei Versicherer.



» Es gibt Versicherungsprodukte, über die streiten sich so manche Vermittler trefflich – die Sterbegeldversicherung gehört mancherorts sicher dazu. Und doch, ob Ruhestandsplanung, Vorsorge- oder Generationenberatung – eine Sterbegeldversicherung ist in vielerlei Hinsicht besser als ihr Ruf. Betrachtet man zum Teil die sich in den Tarifen befindenden Zusatzleistungen, spricht auch in „finanziell geordneten Verhältnissen“ vieles für dieses Produkt. [...]

» Facebook

Das Berichtsjahresergebnis „AssCompact Trends“ hat mehr als 200 Versicherungsexperten unter die Lupe genommen und ermittelt, ob die Social-Media-Kanäle besitzen bzw. wie sie bedienten. [https://www.asscompact.de/asscompact](#)

So ist es uns die Social-Media-Aktivitäten der Versicherer bestellt. Auch in diesem Bereich die Versicherer, die auf Facebook, Twitter und Co. aktiv sind, Fans und Follower gewinnen und die Zugriffszahlen auf ihre...

AssCompact

Die Experten für Altersvorsorgeinvest (Geldto) bewerten gilt Tipps, wie man sich aus der Stresssituation befreit und einen Berufswechsel erwägt. [https://www.asscompact.de/asscompact](#)

Berzout – Wenn der Kopf streikt und der Körper folgt. Übermäßige Stress und Druck im Arbeitsalltag sind vielen bekannt und können in der Versicherungsbranche ebenfalls. Doch heißt dies nicht, dass man sich einfach aufgeben – und dem Stress überlassen, bis man damit umgehen und dem...

AssCompact

» Veranstaltungskalender

05.–06.04.2017
Insurtech & Fintech Konferenz EXEC
Jolly Roger UG
Berlin

07.–08.04.2017
Invest 2017
Landesmesse Stuttgart GmbH
Stuttgart

25.04.2017
Webinar:
bAV in der Entgeltabrechnung
CAMPUS INSTITUT
online

02.05.2017
6. VorsorgeFachForum 2017
„Weichenstellung. Für Vermittler. Für Versicherer.“
PremiumCircle Deutschland GmbH
Hamburg

09.05.2017
AKS-Frühjahrstour Arbeitskraftsicherung
„Zukunft der Biometrie“
Franke und Bornberg Reserach GmbH und
bbg Betriebsberatungs GmbH
München

18.05.2017
Vermögensschadenhaftpflichtkongress
AssCompact Austria in Kooperation mit DGVH
Wien

Informieren und kommentieren
unter www.asscompact.de

Ansehen unter
www.facebook.com/asscompact

Weitere Veranstaltungen unter
www.asscompact.de/kalender

Wir kaufen bundesweit Ihren „Privatkunden-Einzelversicherungsbestand“

- Direktankauf von Versicherungsmakler zu Versicherungsmakler - Keine Vermittlung -

Assekuranz Kontor Berlin GmbH · Feldstraße 17, 18528 Bergen
Ansprechpartner: Alexander Weber · E-Mail: aweber@akb-assekuranz.com

Dr. Adams & Associates

Maklerbestände und Maklerunternehmen gesucht

für bundesweit vorgemerkte bonitätsstarke Kaufinteressenten. Bei absoluter Diskretion und Vertraulichkeit sind wir spezialisiert auf:

- die Vermittlung von Versicherungs- und Investmentbeständen
- die Nachfolgeregelungen für etablierte Versicherungsmaklerunternehmen
- die Finanzierung von Bestands- und Unternehmenskäufen

Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG · www.AuP-International.com · Tel. + 49 (0) 6196 - 400 108

Wir suchen den/die

Jungmakler/in des Jahres

Bewerben Sie sich bis zum 30. Juni 2017.
Informationen und Anmeldung unter www.jungmakler.de



**JUNG
MAKLER
AWARD 2017**

**DIE
CHANCE
NUTZEN**



HANSEATISCHE KRANKENKASSE

Wir suchen schnellstmöglich
für unseren Vertrieb im Raum Mannheim

Außendienstmitarbeiter (m/w)

Ihr Aufgabengebiet

- Flächendeckende Gewinnung neuer Multiplikatoren (Vertriebspartner)
- Regelmäßige Betreuung der Vertriebspartner, dabei Befähigung der vorhandenen und neuen Vertriebspartner zur selbstständigen Neukundengewinnung für die HEK
- selbstständige Erschließung neuer Vertriebswege (z. B. Kooperation mit Firmen oder Vertriebsorganisationen anderer Gesellschaften)
- Konkurrenzbeobachtung
- Durchführung von Workshops für Multiplikatoren

Ihr Profil

- Wir setzen eigenverantwortliches Handeln, Kommunikationsfähigkeit und Engagement voraus
- Eine mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst der gesetzlichen/privaten Krankenversicherung oder bei einem Finanzdienstleister rundet das Profil ab
- Ein eigener PKW ist für diese Tätigkeit erforderlich

Unser Angebot

- Wir bieten neben einer guten tariflichen Vergütung ein anspruchsvolles Aufgabengebiet
- Zusätzlich gewähren wir gute Sozialleistungen wie eine betriebliche Altersversorgung und vermögenswirksame Leistungen nach dem Vermögensbildungsgesetz

Jetzt bewerben

Ihre Bewerbung richten Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins vorzugsweise per E-Mail an Bewerbungen@hek.de

HEK – Hanseatische Krankenkasse · Herrn Rodriguez Wechs
Wandbeker Zollstr. 88-90 · 22041 Hamburg

Fragen?

Ihre Fragen beantwortet Ihnen
Herr Wilfrin gerne telefonisch unter
Tel. 06819 3610-92
Mobil 0173 2006747



Neu im AssCompact Online-Stellenmarkt

- » 21.03.2017
Führungskraft (m/w) im Bereich industrielle und gewerbliche Haftpflichtversicherung
UFB:UMU ASSEKURANZMAKLER GMBH
Nürnberg
- » 14.03.2017
Kundenbetreuer/-in Kreis Unna
Chiffre 10903
Unna
- » 07.03.2017
Assistenz der Geschäftsführung (m/w), mit Fremdsprachenkenntnissen
Jan Hauke Krüger | Headhunter
NRW (Großraum Essen-Bochum-Dortmund)
- » 07.03.2017
Versicherungskauffrau/-mann bzw. -fachfrau/-fachmann als Kundenbetreuer
MÜTZEL Versicherungsmakler AG
süddeutscher Raum
- » 07.03.2017
Selbstständiger Firmenkundenberater, gern mit Eigenbestand
MÜTZEL Versicherungsmakler AG
bundesweit
- » 07.03.2017
Projektmanager, i.W. für IT und die Geschäftsprozesse (m/w)
Jan Hauke Krüger | Headhunter
NRW (Großraum Essen-Bochum-Dortmund)
- » 06.03.2017
Regionaldirektoren (m/w)
ThomasLloyd
Global Asset Management GmbH
Stuttgart
- » 06.03.2017
Versicherungsfachwirte /-kaufleute (m/w)
VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Heinersreuth & Karlsruhe

Nähere Infos zu allen Stellen unter: www.asscompact.de/stellenmarkt



QR-Code einscannen
und sofort aktuelle
Stellen finden!

AssCompact
STELLENMARKT

Verlag & Herausgeber:

bbg Betriebsberatungs GmbH
Postfach 10 02 52
95402 Bayreuth

Tel. 0921 757580
Fax 0921 7575820
E-Mail info@bbg-gruppe.de, info@asscompact.de
Web www.bbg-gruppe.de, www.asscompact.de



Geschäftsführende Gesellschafter:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann

Mitglied der Geschäftsleitung:

Konrad Schmidt (ppa.)

Chefredaktion:

Brigitte Horn

Redaktion:

Adele Dieltl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Kathleen Keßler, Tina Kirchner, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

Anzeigenleitung:

Sven Jeron

Grafik:

Birgit Engelhardt, Angela Völker



Mediadaten: www.asscompact.de

Pressemitteilungen an: redaktion@asscompact.de

Kostenpflichtiger Bezug: Heftpreis 3,80 € zzgl. MwSt.

Schlusskorrektur:

correctus e. K.
Bernd Gössel
Flößstraße 130
90763 Fürth

Tel. 0911 5209560
Fax 0911 5209561

E-Mail: info@correctus.de

Druck & Verarbeitung:

westermann druck GmbH
Georg-Westermann-Allee 66
38104 Braunschweig

Tel. 0531 708501
Fax 0531 708599

E-Mail: westermann_druck@westermann.de

Bilder: www.fotolia.com

Ausgabe 04/2017

Die dargelegten Informationen unterliegen einer besonderen Dynamik. Aus diesem Grund können weder Verlag noch Redaktion eine Haftung für die Richtigkeit des Inhaltes übernehmen, es sei denn, es besteht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich. Der Inhalt dient lediglich der Unterrichtung und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.

Assekuranz

Sascha Bassir

maklermanagement.ag
Vertriebservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen
Ludwig-Erhard-Straße 22
20459 Hamburg
Tel. 040 3599 4660
www.maklermanagement.ag info@maklermanagement.ag

Markus Drews

Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland
Höniger Weg 153a
50969 Köln
Tel. 06102 30618 00
www.canadalife.de kundenservice@canadalife.de

Christian Pape

AXA Konzern AG
Colonia-Allee 10–20
51067 Köln
Tel. 0800 3203205
www.AXA-Makler.de info@axa.de

Michael Schilling

INTER Versicherungsgruppe
Erzbergerstraße 9–15
68165 Mannheim
Tel. 0621 427 427
www.inter.de info@inter.de

Benjamin Schüller

Hinterbliebenenkasse der Heilberufe Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG)
Arcisstraße 50
80799 München
Tel. 089 55 08963 0
www.sterbegeld-hdh.de service@sterbegeld-hdh.de

Thomas Wiedenmann

BlackRock Investment Management (UK) Limited
Bockenheimer Landstraße 2–4
60306 Frankfurt a. M.
Tel. 069 5899200
www.blackrock.com/de germany@ml.com

Investment

Christof Kessler

Gothaer Asset Management AG
Gothaer Allee 1
50969 Köln
Tel. 0221 30800
www.gothaer-asset-management.de info@gothaer.de

Dr. Arne Freiherr von Neubeck

The Global Fine Art GmbH
Kurzes Gelände 7
86156 Augsburg
Tel. 0821 448 069 85
www.tgfag.de office@tgfag.de

Volker Schnabel

Mack & Weise Vermögensverwaltung GmbH
Colonnaden 96
20354 Hamburg
Tel. 040 3551850
www.mack-weise.de info@mack-weise.de

Klaus Speitmann

Swiss Life KVG
Berliner Straße 85
80805 München
www.swisslife-am.com info@swisslife-am.com

Finanzen

Christopher Grätz

kapilendo AG
Jochimsthaler Straße 34
10719 Berlin
Tel. 030 88917790
www.kapilendo.de info@kapilendo.de

Sonderthema Baufinanzierung

Christian Andreas

mein-bauspar-vergleich.de
Westring 21/10
76437 Rastatt
Tel. 07222 596 21 16
www.meinbausparvergleich.de info@meinbausparvergleich.de

Bianca de Bruijn-van der Gaag

ING-DiBa AG
Theodor-Heuss-Allee 2
60486 Frankfurt am Main
Tel. 069 505090 69
www.ing-diba.de info@ing-diba.de

Clemens Götz

crestfinanz GmbH
Wittelsbacherring 49
95444 Bayreuth
Tel. 0921 560705 600
www.crestfinanz.de info@crestfinanz.de

Volker H. Grabis

Deutsche Makler Akademie (DMA)
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden
Tel. 0611 17463770
www.deutsche-makler-akademie.de info@deutsche-makler-akademie.de

Michael Lorenz

Baufi24 Partnervertrieb GmbH
Friedrich-Ebert-Damm 111A
22047 Hamburg
Tel. 0800 808 4000
www.baufi24.de redaktion@baufi24.de

Management & Vertrieb

Michael Franke

Franke und Bornberg Research GmbH
Prinzenstraße 16
30159 Hannover
Tel. 0511 35771700
www.franke-bornberg.de office@franke-bornberg.de

Andreas W. Grimm

Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH
Landwehrstraße 61
80336 München
Tel. 089 943964 001
www.resultate-institut.de andreas.grimm@resultate-institut.de

Marco Habschick

Arndt Stiegeler
Arbeitskreis Beratungsprozesse
Initiativkreis deutscher Versicherungsmakler GbR
Komturstraße 58–62
12099 Berlin
Tel. 030 60981410
www.beratungsprozesse.de kontakt@beratungsprozesse.de

Steffen Ritter

Institut für Versicherungsvertrieb
Markt 5
06526 Sangershausen
Tel. 03464 2797730
www.ivv-beratung.de info@ivv-beratung.de

Hans-Ludger Sandkühler

SANDKÜHLER SCHIRMER Rechtsanwälte
Hellweg 8
44787 Bochum
Tel. 0234 5200603 50
www.sandkuehler-schirmer.de info@sandkuehler-schirmer.de

Nikolaus Stapels

UB1st Gesellschaft für Beratungserfolg mbH
Helgolandstraße 4
25551 Hohenlockstedt
Tel. 04826 3764404
www.ub1st-gmbh.de info@ub1st-gmbh.de

Sonderthema Pools und Dienstleister

Armin Christofori

SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG
Proviantbachstraße 30
86153 Augsburg
Tel. 0821 71008 0
www.sdv.ag info@sdv.ag

Jan Dinner

insuro Maklerservice GmbH
Klettenberggürtel 66
50939 Köln
Tel. 0221 430 966 0
www.insuro.de info@insuro.de

Stephan Fischer

Fondsnet Assekuranz GmbH
Steinstraße 33
50374 Erftstadt
Tel. 02235 9566 10
www.fondsnet.de info@fondsnet.de

Hermann Hübner

Andreas Brunner
VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Unterkonnereuth 29
95500 Heinersreuth
Tel. 0921 7869483 0
www.vema-eg.de info@vema-eg.de

Volker Kropp

KAB Maklerservice GmbH
Kolumbusstraße 31
53881 Euskirchen
Tel. 02251 77391 0
www.kabv.de info@kabv.de

Matthias Kschenschig

aruna GmbH
Kalkreuthstraße 11
10777 Berlin
Tel. 030 219999 0
www.aruna.de info@aruna.de

Dr. Bernward Maasjost

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 2
48149 Münster
Tel. 0251 3845000 0
www.pma.de info@pma.de

Norbert Porazik

Fonds Finanz Maklerservice GmbH
Riesstraße 25
80992 München
Tel. 089 158815 0
www.fondsfinanz.de info@fondsfinanz.de

Steuern & Recht

Kathrin Pagel

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft
Glockengießergäßchen 2
20095 Hamburg
Tel. 040 88888777
www.kanzlei-michaelis.de info@kanzlei-michaelis.de

Volker Schmidt

SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH
Wismutstraße 23
17036 Neubrandenburg
Tel. 0395 769620
www.seb-steuerberatung.de kanzlei@seb-steuerberatung.de

Dr. Bodo Schmidt-Schmiedebach

CMS EEIG
Neue Mainzer Straße 2–4
60311 Frankfurt
Tel. 069 717 010
www.cmslegal.com info@cmslegal.com

Die AssCompact jetzt noch kompakter!



Mit der AssCompact App überall umfassend informiert:

- » intelligente Suche – finden Sie schnell alle für Sie relevanten Artikel
- » Favoritenauswahl – lesen Sie Artikel bequem zu einem späteren Zeitpunkt
- » themenbezogenes Nachschlagen – nutzen Sie die AssCompact-Bibliothek
- » intuitives, modernes Design – behalten Sie ganz einfach die Übersicht

Jetzt kostenfrei bei iTunes oder Google Play downloaden!



Erhältlich bei
App Store



ANDROID APP ON
Google play

AssCompact
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



VORBEZIEHEN, WENN ANDERE AUSFALLEN!

Vertrauen Sie den leistungsstarken
i-CPPI Riester- und fondsgebundenen
Produkten der WWK.

- fondsgebundene Riester-Rente der nächsten Generation
- kurze Mindestlaufzeit und maximale Anlagechancen am Kapitalmarkt
- attraktive Verdienstmöglichkeiten für Ihren Erfolg



WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: 089/51 14 20 00 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft